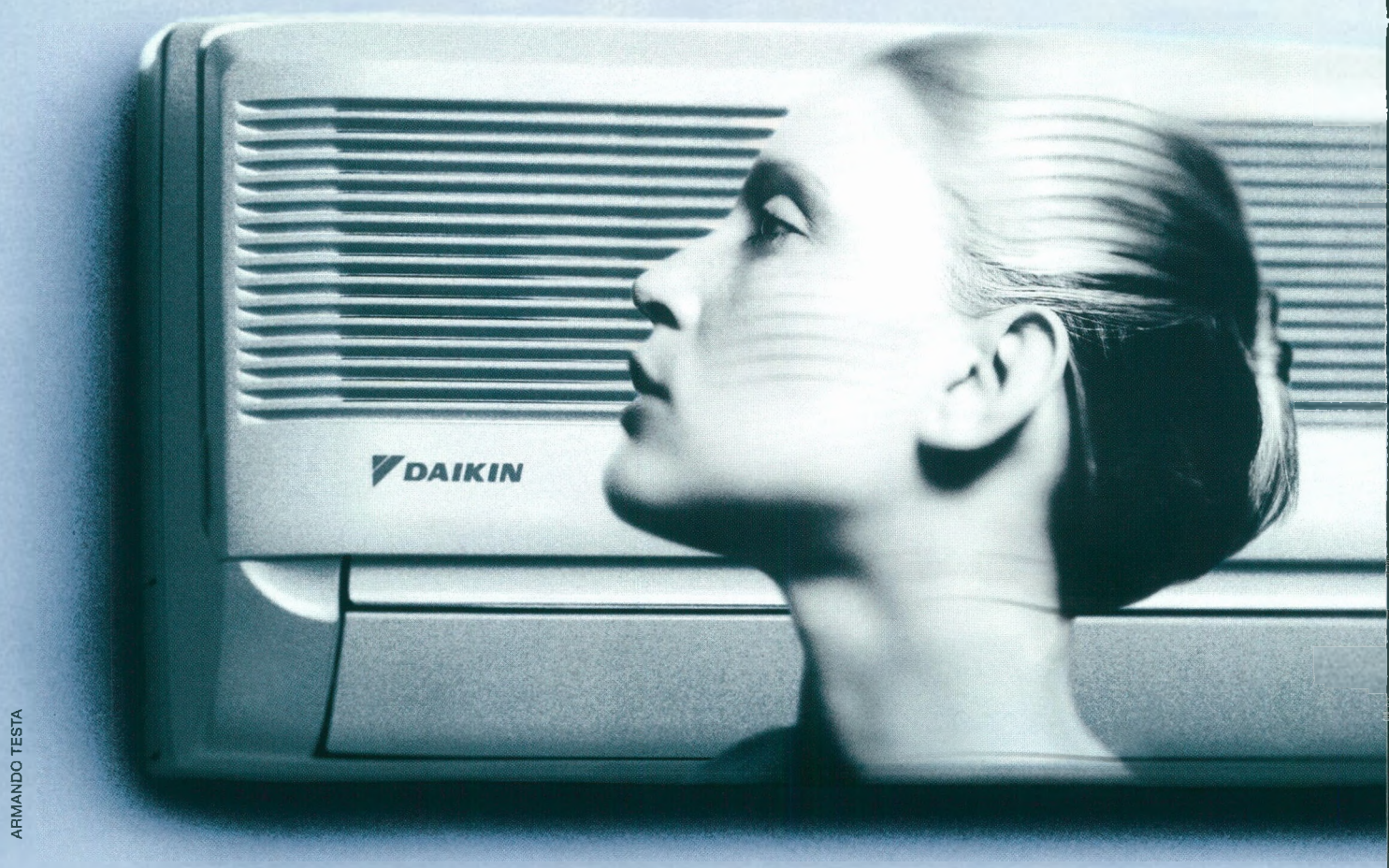
west vlaanderen werkt

Het aanbod aan bedrijventerreinen in West-Vlaanderen
De delokalisatieproblematiek in West-Vlaanderen
Sneller groeien door allianties
Grensoverschrijdende tewerkstelling in de Frans-Belgische metropool
Haven en Plassendale: de industriële toekomst van Oostende
Bedrijf in de kijker: Litto

WES
ONDERZOEK & ADVIES

1. 2002
Driemaandelijks:
feb. - mrt. - apr.
44ste jaargang
Afgiftekantoor 8400 Oostende 1
P209117

Ik wens 365 verschillende seizoenen.



ARMANDO TESTA

Daikin airconditioners zorgen voor een perfect klimaat in elke kamer van uw huis en kantoor. Gemakkelijk te installeren, eenvoudig te bedienen en geruisloos in werking. Het elegante design past bij elk interieur en de inverter-technologie zorgt voor een energiebesparing van maar liefst 33%! Het seizoen binnenshuis verandert nooit meer tenzij u dit wenst natuurlijk.

DAIKIN
YOUR PARTNER IN AIR CONDITIONING

Daikin Europe N.V. - Zandvoordestraat 300 - 8400 Oostende - Belgium - Tel: + 32/59 55 81 11 - Fax: + 32/59 55 88 99 - www.daikin.be

west·vlaanderen werkt

I
2002
n°198
44e jaargang

2
Redactioneel:
De delokalisatieproblematiek in West-Vlaanderen

5
Rik Houthaeve
Het aanbod aan bedrijventerreinen in West-Vlaanderen

13
Jo Sanders
Sneller groeien door allianties

17
Tanja Termote
Grensoverschrijdende tewerkstelling in de Frans-Belgische metropool

23
Patrick De Bruyne
Haven en Plassendale: de industriële toekomst van Oostende

27
Bedrijf in de kijker
Litto

32
Nele Depestel
Het verloop van de sociaal-economische indicatoren en de conjunctuur in West-Vlaanderen

38
Kort genoteerd

44
Spectrum

50
WES-Nieuws
Het documentatiecentrum van WES Onderzoek & Advies

51
WES Milieu informeert

55
Fiscale Focus

56
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
òf via onze website: www.wes.be

Advertentiewerving:

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

Oplage:
4.120 exemplaren

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

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

ISSN=1374-6235

De delokalisatieproblematiek in West-Vlaanderen

In West-Vlaanderen is men zeer gevoelig voor het verschijnsel van delokalisatie. De term heeft er een sterk negatieve connotatie en wordt in verband gebracht met het verplaatsen van industriële activiteiten uit West-Vlaanderen naar Henegouwen en Noord-Frankrijk. Delokalisatie heeft echter een veel ruimere betekenis. Dit blijkt onder meer uit twee recente publicaties.

Ruim een jaar geleden verscheen het onderzoeksrapport "Delokalisatie, innovatie en werkgelegenheid" uitgebracht door het Federaal Planbureau met H. Van Sebroeck als de promotor. Enkele maanden later verscheen de studie "West-Vlaanderen 2010", waarvan Prof. dr. N. Vanhove de conceptie, coördinatie en ontwerpstrategie verzorgde. In de eerste studie wordt uitvoerig op de delokalisatieproblematiek ingegaan. In de tweede studie vormt de delokalisatie een onderdeel van een meer uitvoerige analyse van het industrieel gebeuren in West-Vlaanderen met bijzondere aandacht voor het gevaar van afbouw van arbeidsintensieve sectoren ten voordele van minder ontwikkelde streken binnen en buiten de Europese Unie en de verplaatsing van activiteiten naar Noord-Frankrijk en Henegouwen in het bijzonder.

Delokalisatie wordt in de studie van het Planbureau gedefinieerd als een fysieke verplaatsing van een economische activiteit georganiseerd door een onderneming of groep vanuit België naar het buitenland. Delokalisatie houdt in dat een onderneming zelf beslist haar activiteiten - of een deel ervan - over te hevelen naar een ander land. Een onderneming kan een delokalisatie organiseren door het opzetten of uitbreiden van productie-faciliteiten in het buitenland, maar ook door deelactiviteiten uit te besteden aan buitenlandse ondernemingen. Een frequent mechanisme is ook het overhevelen van activiteiten naar vestigingen in het buitenland die behoren tot dezelfde multinationale groep. Een delokalisatie kan zowel partieel als volledig zijn.

De studie van het Planbureau toont aan dat, hoewel er soms negatieve sociale gevolgen mee gepaard gaan, delokalisatie ook positieve effecten kan hebben. Ze is vaak de minst slechte oplossing. De studie toont duidelijk aan dat delokalisatie moet worden gezien als een element van industriële dynamiek. Traditioneel wordt ruimtelijke spreiding van activiteiten verklaard aan de hand van het product levenscyclusmodel. Volgens dit model worden activiteiten verplaatst naar landen met lagere loonkosten in de mature fase van de levenscyclus waarbij standaardisatie optreedt.

In bovenstaand studierapport wordt echter een aanvullende en/of meer 'up to date' verklaring gegeven voor de delokalisatie.
De mondialisering van de laatste decennia heeft - met het toegenomen belang van schaalvoordelen en de grotere ruimtelijke flexibiliteit - geleid tot een meer ingewikkeld patroon van ruimtelijke spreiding van activiteiten. Ondernemingen denken in toenemende mate in multinationale netwerken, waarbij activiteiten niet langer worden gedupliceerd in verschillende landen, maar worden geïntegreerd over meerdere landen. Delokalisatie wordt als onvermijdelijk beschouwd om tot een globale aanbodketen te komen. Vooral multinationale ondernemingen spelen hierop in door hun activiteiten te bundelen in een beperkt aantal vestigingen.

Heel wat bedrijven kunnen immers hun activiteiten spreiden binnen geografische netwerken en deze koppelen aan uitbestedingsnetwerken om via globale aanbodketens op een snellere en flexibele wijze in te spelen op de noden van de afnemer. Bij dergelijke bedrijven wordt delokalisatie niet enkel afhankelijk van verschillen in arbeidskosten, maar past het binnen de herstructureringen als gevolg van optimaliseren binnen het productienetwerk. Deze nieuwe theoretische aanpak biedt een betere verklaring voor de sectorale en ondernemingsgebonden verschillen in delokalisatiemotieven.

Die nieuwe verklaring is belangrijk voor de delokalisatie vanuit België in het algemeen en West-Vlaanderen in het bijzonder. Dat blijkt uit het feit dat de meeste delokalisaties gepaard gaan met een verplaatsing van activiteiten naar onze buurlanden (en niet de lage loonlanden) en uit het belang van het motief "herstructurering/mondialiseringstrategie" voor een delokalisatie. Deze nieuwe verklaring impliceert dat delokalisatie in toenemende mate een tweerichtingsverkeer tussen ontwikkelde landen is geworden. Vroeger leek het hoofdzakelijk een éénrichtingsverkeer van de ontwikkelde markten naar minder ontwikkelde landen of streken op zoek naar goedkope productiefactoren.

Het Planbureau concludeert hieruit dat de ruimtelijke integratie van netwerken belangrijke mogelijkheden voor ons land inhoudt omwille van de centrale ligging en de beschikbare infrastructuur. België zou in deze optiek als productie- en exportplatform kunnen worden gebruikt om de ruimere Europese of wereldmarkt te bestrijken.

Welke factoren vergroten de kans dat een onderneming haar activiteiten geheel of gedeeltelijk delokaliseert? Ze zijn talrijk en uiteenlopend:

- *De toenemende grootte van de onderneming en het feit of zij deel uitmaakt van een multinationale onderneming;*
- *De aanwezigheid van gecombineerde product- en procesinnovaties (innovaties die de implementatie van nieuwe processen vereisen);*
- *Arbeidsintensieve ondernemingen;*
- *Hoe meer schommelingen in de omzet, hoe groter de optiewaarde van het wachten met een delokalisatie;*
- *Winstgevende ondernemingen blijken vaker over te gaan tot delokalisaties via investeringen in het buitenland;*
- *Sectoren met lage "sunk costs" maken meer kans op delokalisatie.*

Voor West-Vlaanderen betekent dit dat de eerste factor een kleinere en de derde factor een grotere delokalisatiekans inhoudt. Over de andere factoren is het moeilijk een uitspraak te doen voor West-Vlaamse ondernemingen.

Van betekenis is de conclusie van de studie: "Er zijn heel wat ondernemingen waar verplaatsingen naar het buitenland niet leiden tot een netto tewerkstellingsverlies in België (het is wel mogelijk dat de ondernemingen tewerkstelling van laaggeschoolden vervingen door die van hoger geschoolden), althans niet meer dan in vergelijkbare ondernemingen waar geen delokalisaties werden doorgevoerd. Investeringen in het buitenland hebben - via export - zelfs een gunstig netto-effect op de productie in België en passen in elk geval binnen de strategie van een aantal succesvolle Belgische ondernemingen.". Dit geldt uiteraard niet voor alle sectoren, zoals confectie, leder, schoenen, tabaksproducten en andere.

West-Vlaanderen wordt met dit algemeen delokalisatievraagstuk geconfronteerd. De jongste weken brachten hiervan een illustratie.

Maar West-Vlaanderen kampt ook met een specifiek delokalisatievraagstuk naar Henegouwen en Noord-Frankrijk dat niet of slechts gedeeltelijk past in boven geschetste theorie en motivering. Speciale factoren die West-Vlaamse ondernemingen geheel of gedeeltelijk, vooral naar Henegouwen, doen uitwijken zijn:

- *Beschikbaarheid van gronden;*
- *Lagere grondprijzen;*
- *Financiële voordelen via de expansiewetgeving;*
- *Lagere loonlasten (vooral ten aanzien van Noord- Frankrijk);*
- *Beschikbaarheid van arbeidskrachten;*
- *(Vermeend) bedrijfsvriendelijk klimaat bij de vergunnende administraties.*

Dit heeft West-Vlaanderen in het verleden enkele duizenden arbeidsplaatsen gekost. De vele inspanningen van de GOM West-Vlaanderen in de jaren 1990 ten spijt zijn zeker nog niet alle hindernissen opgeruimd en zal dit delokalisatie-verschijnsel zich blijven manifesteren. Maar ook de algemene delokalisatie van ondernemingen in West-Vlaanderen zal in het komende decennium doorgaan, vooral dan wegens de arbeidsintensieve productieprocessen (zie SWOT analyse studie "West-Vlaanderen 2010"). We zijn iets minder kwetsbaar wegens de aanwezigheid van grote en/of multinationale ondernemingen. Maar vergeten we niet dat de transfer van activiteiten naar het buitenland gebeurt in het kader van een toenemende organisatie van de productie op Europese schaal. De creatie van de eenheidsmarkt, de uitbreiding van de EU naar Centraal en Oost-Europa, de verlaging van de transportkosten en de communicatiekosten zullen heel wat ondernemingen aanzetten hun productie te herzien. Centraal staat daarin de realisatie van schaalvoordelen in de kerntaken van de onderneming en de afbouw van de doubleering in de productie in meerdere landen. Zoals boven gesteld is deze beweging niet altijd nadelig voor ons land. In de buurlanden doet zich hetzelfde verschijnsel voor met positieve effecten voor België. Ook het uitbesteden van bepaalde productieprocessen in lage loonlanden kan de competitieve positie van onze ondernemingen versterken.

Het voorgaande toont aan dat delokalisatie een complex vraagstuk is, dat niet enkel negatief mag worden beoordeeld, maar ook vanuit de opportuniteiten die het biedt voor het West-Vlaamse bedrijfsleven.

Het aanbod aan bedrijventerreinen in West-Vlaanderen

Rik Houthaeve
Afdelingshoofd Ruimtelijke Planning
WES Onderzoek & Advies

foto: Jean Godecharle

Inleiding

Economische ontwikkeling behoeft ruimte en economische veranderingen resulteren in voortdurend wijzigende eisen aan het economische ruimtegebruik. Beide aspecten vertalen zich in een kwantitatieve en kwalitatieve ruimtevraag ten aanzien van bedrijven.

Bedrijventerreinen vormen een wezenlijk element in de ontwikkeling van een streek. Het is derhalve de taak van de overheid voldoende bouwrijpe gronden aan te bieden op bedrijventerreinen. De vraag bij dit uitgangspunt is uiteraard welke de omvang van dit aanbod moet zijn. Bijkomende vragen handelen over de gewenste geografische spreiding van dit aanbod en welke types bedrijventerreinen moeten aangeboden worden.

Het is aan de overheid om middels het ter beschikking stellen van infrastructuur (terreinen, ontsluiting, nutsvoorzieningen, ...) bedrijven ontwikkelingskansen te bieden. Deze ontwikkelingskansen situeren zich binnen een beleidsmatig na te streven dynamiek (op micro- en macro-economische schaal).

Het beleidsmatige vraagstuk van de bedrijventerreinen, met andere woorden de overheidstaak terzake, kan in volgende thema's opgesplitst worden:
- het voorzien van een aanbodbeleid op middellange termijn (omvang en spreiding);
- het voldoen aan de functionele kwaliteitseisen (vestigingsplaatseisen, toegankelijkheids- en ontsluitingseisen) van de bedrijven;
- de afweging van voorgaande aspecten binnen een globaal ruimtelijk en maatschappelijk kader.

De Vlaamse overheid beschikt tot op vandaag over een belangrijk (formeel) instrument waarmee ze beleidsmatig op dit vraagstuk kan anticiperen: de ruimtelijke structuurplanning. Ook de provinciale en gemeentelijke overheden hebben taken binnen dit ruimtelijke planningsstelsel. Het beleidsinstrument van de ruimtelijke structuurplanning heeft nog een troef meer dan de mogelijkheden van de vroegere 'gewestordening', de gewestplannen (cf. de wet op de stedenbouw en ruimtelijke ordening van 1962): namelijk haar uitvoeringsgerichtheid middels de ruimtelijke uitvoeringsplannen.

Inmiddels zijn bijna vijf jaren verstreken sinds de goedkeuring van het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen. Het in dit plan vooropgestelde 'aanbodbeleid' inzake economische ontwikkeling kan dan ook reeds getoetst worden aan haar realisaties.

We kunnen deze toetsing grosso modo in drie aspecten opsplitsen:
- de mate waarin de behoefte aan bedrijventerreinen beleidsmatig werd ingeschat en ruimtelijk werd verdeeld;
- de mate waarin in ruimtelijke uitvoeringsplannen voldoende bedrijventerreinen bestemd worden;
- de mate waarop deze nieuw bestemde terreinen (en vroeger reeds bestemde terreinen) als bouwrijpe gronden gerealiseerd zijn.

Aan de hand van deze uitgangspunten onderzoeken we de problematiek van het aanbod van bedrijventerreinen in West-Vlaanderen. Het is immers een veel gehoorde klacht dat in Vlaanderen in het algemeen (cf. Vanhaverbeke, en andere, 2001:2) en in West-Vlaanderen in het bijzonder te weinig bouwrijpe bedrijventerreinen beschikbaar zijn. Deze evaluatie is ook een toets van de "operationaliteit" van het nieuwe ruimtelijke planningsstelsel.

Taakstelling van het ruimtelijk structuurplan Vlaanderen

De ruimtebehoefte aan nieuwe bedrijventerreinen tussen 1994 en 2007 wordt door het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen (RSV) voor West-Vlaanderen berekend op 2.037 ha[1]. Het aanbod dat beschikbaar was in 1994 moet daar nog van afgetrokken worden.

Van deze nieuwe bedrijventerreinen is minimaal 76% bestemd voor de economische knooppunten (voor lokale en regionale bedrijventerreinen) en maximum 24% voor de gemeenten buiten de economische knooppunten

(voor lokale bedrijventerreinen). Bedrijventerreinen voor historisch gegroeide bedrijven kunnen in beide categorieën gemeenten voorkomen. Het Vlaamse Gewest maakt een doorberekening van de behoefte aan nieuwe bedrijventerreinen naar de regionaalstedelijke gebieden. De Provincie doet dit voor de kleinstedelijke gebieden, voor de specifieke economische knooppunten en voor de gemeenten buiten de economische knooppunten (de zogenaamde provinciale taakstelling vanuit het RSV).

Met de vaststelling van het RSV heeft de Vlaamse overheid gekozen voor concentratie in plaats van spreiding van de toekomstige ruimtelijke ontwikkelingen. Aan de basis van deze keuze liggen de volgende beleidsdoelstellingen:
- de versnippering van de ruimte tegengaan;
- de bestaande voorzieningen en infrastructuur beter gebruiken;
- komen tot een duurzaam beheer en gebruik van de ruimte.

Deze keuze voor concentratie betekent een trendbreuk met het verleden wat het omgaan met ruimte betreft. Het is zowel het opteren voor kernversterking in het buitengebied als voor de herwaardering van bestaande steden, voor een stedelijke ontwikkeling.

In het beleid ten aanzien van de behoefte aan nieuwe bedrijventerreinen wordt geopteerd voor het bevriezen van de verhouding tussen de gebieden met concentraties aan economische activiteiten (de zogenaamde economische knooppunten waaronder alle stedelijke gebieden) en de gemeenten daarbuiten (80 tot 85% van de ruimte voor economische activiteiten in de economische knooppunten en 15 tot 20% daarbuiten).

In tegenstelling tot de huidige trendmatige ontwikkeling bij de inplanting van economische activiteiten die deze bundeling uitholt, wordt ervoor geopteerd de bestaande bundeling (met als referentie tewerkstelling 1991) beleidsmatig te behouden en waar mogelijk te versterken.
De verdere verspreiding van de werkgelegenheid wordt tegengegaan.

Er wordt voor geopteerd om nieuwe economische activiteiten van regionaal belang en herlokalisatie van bestaande regionale bedrijven te concentreren in de economische knooppunten. Voor de herlokalisatie en uitbreiding van historisch gegroeide bedrijven kan ruimte worden voorzien in gemeenten buiten de economische knooppunten.
Lokale bedrijventerreinen vangen de nieuwe en de te herlokaliseren lokaal verzorgende bedrijven op.

Spanning op de ruimtebalans

Hemschoote en Depestel (1999, 202-207) analyseerden in hun artikel "Behoeften aan bedrijventerreinen in West-Vlaanderen" de spanning die er bestaat tussen enerzijds de door het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen voorgestelde prognose van de behoefte aan bedrijventerreinen en

Tabel 1
Prognose voor de periode van 1 januari 1994 tot 1 januari 2007: RSV versus eigen benadering van Hemschoote en Depestel, in ha

	Benadering RSV	Eigen benadering van Hemschoote en Depestel	
		Zonder ijzeren voorraad	Met ijzeren voorraad
1. Aanbod 31-12-1993	784 netto	652 netto	652 netto
2. Behoefte tussen 1-1-1994 en 1-1-2007	2.037 netto	1.232 netto	1.516 netto
+ streekgebonden elementen		338 netto	416 netto
+ recent ontstane behoeften		108 netto	149 netto
3. Bijkomend te bestemmen tussen 1-1-1994 en 1-1-2007	1.253 netto 1.504 netto	1.026 netto 1.231 netto	1.429 netto 1.715 netto
4. Verbruikt voor zonevreemde bedrijven/uitbreidingen tussen 1-1-1994 en 31-12-1998	221 bruto 298 bruto		
5. Bijkomend te bestemmen na aftrek van rij 4	985 bruto	1.231 bruto	1.715 bruto
6. Reeds bestemd voor bedrijventerreinen tussen 1-1-1994 en 31-12-1998	674 bruto	674 bruto	674 bruto
7. Nog te beschermen tussen 1-1-1999 en 1-1-2007	311 bruto	557 bruto	1.041 bruto

Bron: GOM - West-Vlaanderen

de door het RSV voorgestelde ruimtelijke (geografische) verdeling en anderzijds gedifferentieerde behoeften (naar aard van de activiteit en de streek) eigen aan West-Vlaanderen. De laatste elementen benoemen Hemschoote en Depestel (1999, 205-206) als 'streekgebonden elementen' en 'recent ontstane behoeften'. Uit de analyse van Hemschoote en Depestel blijkt dat de oppervlakte die het RSV vooropstelt op het eerste gezicht min of meer verzoenbaar is met hun eigen prognose.

Om een aanbodbeleid te voeren, in functie van de vooropgestelde doelstelling inzake ruimtelijke ontwikkeling, merken Hemschoote en Depestel evenwel op dat er een probleem ontstaat wanneer de Vlaamse overheid het beschikbare pakket 'te realiseren bedrijventerreinen' ook inzet voor de zogenaamde 'zonevreemde bedrijven'.

Het probleem ontstaat doordat de Vlaamse overheid het beschikbaar gestelde pakket niet enkel gebruikt voor de creatie van nieuwe bedrijventerreinen en voor uitbreidingen van bedrijventerreinen maar ook voor de regularisatie van bedrijven buiten bedrijventerreinen. Hierdoor ontstaat een discrepantie tussen het RSV en de berekening van Hemschoote en Depestel:

- rij 5: 985 ha (RSV) tegenover 1.715 ha (eigen benadering Hemschoote en Depestel);
- rij 7: 311 ha (RSV) tegenover 1.041 ha (eigen benadering Hemschoote en Depestel).

De discrepantie tussen beide benaderingen, en dus ook de problematiek rond de beschikbaarheid van bedrijventerreinen, zullen uiteraard nog in scherpte toenemen indien de Vlaamse overheid haar werkwijze aanhoudt. Er zullen immers in de nabije toekomst nog veel zonevreemde bedrijven en zonevreemde uitbreidingen moeten behandeld worden.

Hoewel deze problematiek zich algemeen aftekent in Vlaanderen stelt ze zich toch scherper in West-Vlaanderen. We illustreren deze problematiek met de voorgestelde verdeling van de taakstelling bedrijventerreinen in het Provinciaal Ruimtelijk Structuurplan West-Vlaanderen (PRS - W-VL). Daarna besluiten we over de problematiek van het aanbod aan bedrijventerreinen.We maken hierbij nog een korte reflectie naar de operationaliteit van de ruimtelijke structuurplanning met het voorbeeld van het voorstel van afbakening van het regionaalstedelijk gebied Kortrijk.

Het provinciaal ruimtelijk structuurplan West-Vlaanderen

Taakstelling en verdeling

Voor de doorberekening van de behoefte aan bijkomende bedrijventerreinen (cf. De taakstelling van het RSV, zie hoger) naar de economische knooppunten (de kleinstedelijke gebieden en de specifieke economische knooppunten) wordt in het provinciaal ruimtelijk structuurplan een verdelingsmechanisme gehanteerd.
De volgende principes liggen ten grondslag aan het verdelingsmechanisme:

- toedeling naar de economische knooppunten verhoudingsgewijs volgens de schaalniveaus;
- aan alle gemeenten wordt duidelijkheid gegeven over hun effectieve taakstelling inzake bedrijventerreinen;
- voor de economische knooppunten en de overige gemeenten wordt de toegedeelde ruimte voor nieuwe bedrijventerreinen afgemeten aan het reeds ontwikkelde aanbod.

In het provinciaal ruimtelijk structuurplan is als resultaat op basis van een WES-studie (1999) een toedeling van de ruimtebehoefte aan nieuwe bedrijventerreinen naar elke gemeente en vergelijking met het aanbod opgenomen.

In tabel 2 bevinden zich de vermelde oppervlaktenettowaarden, tenzij anders vermeld; ze zijn uitgedrukt in ha. De nettowaarde is de terreinoppervlakte die ingenomen wordt door bedrijven, zonder weginfrastructuur en dergelijke. De periodes worden uitgedrukt in jaren. Wanneer een periode genoemd wordt van het ene tot het andere jaar, dan wordt bedoeld vanaf 1 januari van dat ene jaar tot 1 januari van dat andere jaar. De toestand in een bepaald jaar betreft eveneens de toestand op 1 januari van dat jaar.

Tabel 2
Ruimtebalans bedrijventerreinen op 1-1-1999, nettowaarden (behalve in kolom D) uitgedrukt in ha

	A	B	C	D
Totaal regionaalstedelijke gebieden	904	113	181	611
KLEINSTEDELIJKE GEBIEDEN (= KSG)				
A. Stuctuurondersteunende KSG				
Ieper	63	-24	0	83
Tielt	42	-4	0	27
Waregem	105	12	12	0
Knokke-Heist	10	2	2	10
Totaal structuurond. KSG	220	-14	14	120
B. KSF op provinciaal niveau				
Veurne	27,5	4,5	4,5	12
Torhout	25	25	25	0
Menen	47,5	-11,5	0	36
Poperinge	25	9	9	1
Diksmuide	20	-12	0	38
Blankenberge	5	-4	0	9
Totaal KSG op provinciaal niveau	150	11	38,5	96
TOTAAL KLEINSTEDELIJKE GEBIEDEN	370	-3	52,5	216
SPECIFIEK ECONOMISCHE KNOOPPUNTEN (= SPEK)				
Kortemark	15	12	12	0
Wervik	15	-5	0	6
Anzegem	22,5	16,5	16,5	9
Avelgem	7,5	-10,5	0	5
Hooglede	15	-20	0	3
Staden	20	-5	0	0
Ardooie	22,5	-42,5	0	0
Meulebeke	20	-6	0	0
Wielsbeke	42,5	-69,5	0	3
Wingene	12,5	-32,5	0	36
Nieuwpoort	7,5	1,5	1,5	9
TOTAAL SPEK	200	-161	30	71
Totaal KSG en SPEK	570	-164	82,5	287
OVERIGE GEMEENTEN BUITENGEBIED	125	-61	0	48
RESERVE	438	438	62,5	
WEST-VLAANDEREN	2.037	326	326	946

A = Toedeling van de behoefte (lees de taakstelling van het RSV) aan nieuwe bedrijventerreinen
B = Ruimtebalans bedrijventerreinen op 1-1-1999
C = Nog te bestemmen bedrijventerreinen tussen 1999 en 2007
D = Beschikbaar aanbod op 1-1-1999

Bron: PRS - W-VL, bewerking op basis van WES, 1999

De gegevens in de volgende tabel worden opgesplitst naar de economische knooppunten. Uitzondering hierop vormen de regionaalstedelijke gebieden, waar een totaalcijfer wordt weergegeven. Over dit pakket is het Vlaamse Gewest bevoegd. Ook voor de hoofddorpen in de gemeenten die volledig voorkomen buiten de economische knooppunten, wordt in de tabel enkel een totaalcijfer weergegeven. Voor de namen van de geselecteerde hoofddorpen waar lokale bedrijventerreinen aangelegd kunnen worden, wordt hier verwezen naar het betreffende richtinggevende deel van het PRS - West-Vlaanderen.

Problematiek van de zonevreemde bedrijven

Tijdens het besluitvormingsproces van het provinciaal ruimtelijk structuurplan is de in het ontwerp (dd. 29 juni 2001) voorgestelde ruimtebalans gewijzigd voor wat het in aanmerking nemen van de zonevreemde bedrijven betreft (Provincieraad van West-Vlaanderen, dd. 29 november 2002).

Volgens de bindende bepalingen van het RSV (conform het Besluit van de Vlaamse regering van 23 september 1997) moeten immers alle bestemmingswijzigingen naar bedrijvigheid toe die sedert 1 januari 1994 verwezenlijkt werden, in de ruimtebalans opgenomen worden. In West-Vlaanderen worden heel wat bestemmingswijzigingen gerealiseerd voor de bij aanvang van de planperiode bestaande bedrijven buiten bedrijventerreinen. Daarvan moeten dan en de oppervlaktes van de bestaande bedrijfsvoering en de oppervlaktes van de uitbreidingen als nieuw gecreëerd aanbod beschouwd worden. Hierdoor is de ruimtebalans niet in evenwicht: de toegekende behoefte aan bedrijventerreinen gaat immers niet alleen naar nieuwe activiteiten, maar wordt ook ingevuld voor reeds bestaande activiteiten. De provincieraad van West-Vlaanderen stelt dan ook dat bij een herziening van het RSV een bijstelling ter oplossing van deze problematiek nodig is. Daarom worden voor deze taakstelling en voor de bepaling van de ruimtebalans, twee scenario's voorgesteld:

- 'scenario 1': conform het RSV en in afwachting van een mogelijke herziening ervan;
- 'scenario 2': bij een herziening van het RSV die een bijstelling van scenario 1 mogelijk maakt. Dit scenario houdt in dat de bestemmingswijzigingen ter bestendiging van de bestaande bedrijven buiten bedrijventerreinen niet in de ruimtebalans moeten verrekend worden.

Bij de principes voor de verdeling van de ruimtebehoefte aan nieuwe bedrijventerreinen, werd zo de problematiek van de scheefgetrokken ruimtebalans voorgesteld.

Werken met een scheefgetrokken verdeling

De gevolgen van deze scheefgetrokken ruimtebalans zijn evenwel nog acuter op het terrein. In bovenstaande tabel is immers het aanbod dat effectief is ingenomen door bedrijven sedert 1/1/1999 niet doorgerekend. Daarnaast zijn de ruimtelijke verschillen opvallend. In wat volgt maken we een verdere evaluatie van de confrontatie tussen het beschikbare aanbod (volgens de gegevens van de terreinbeheerders) en het nog te bestemmen pakket aan bedrijventerreinen.
Gelet op de voortgang van de planperiode (1994-2007) is het belangrijk de vraag te stellen hoeveel van het 'beleidsmatige' tekort aan bedrijventerreinen in West-Vlaanderen (1.504 ha volgens het RSV) reeds is weggewerkt.
Uit tabel 2 blijkt dat reeds eind 1999 het grootste gedeelte van de taakstelling was opgenomen en dat volgens de verdeling van het provinciaal ruimtelijk structuurplan nog slechts 326 ha af te bakenen was in plannen van aanleg / ruimtelijke uitvoeringsplannen. Reeds op dat moment, eind 1999, was de situatie bijzonder scherp in de meeste kleinstedelijke gebieden en in het overgrote deel van de specifieke economische knooppunten, ook ten aanzien van het beschikbare aanbod. Deze situatie is sedert 1999 niet verbeterd. Binnen de vooropgestelde planperiode is er volgens de verdeling van het 'beleidsmatige tekort' van het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen, geen 'tekort' aan beschikbare bedrijventerreinen in deze gemeenten.

Deze scheefgetrokken ruimtebalans is vooral in de West-Vlaamse specifieke economische knooppunten het gevolg van de problematiek van de zonevreemde bedrijven.
Een inventaris van WES (1999) voor de periode 1994-99 leerde dat ongeveer 222 ha van de taakstelling werd gebruikt om bestaande zonevreemde bedrijven te bestemmen als 'bedrijventerrein'. Daarnaast werd ongeveer 298 ha afgebakend als bedrijventerreinen in functie van de uitbreiding van bedrijven in niet-als-bedrijventerrein-bestemde zones. Wanneer het eerste vermelde aandeel (222 ha) van de taakstelling terug bij het 'beleidsmatige tekort' wordt meegerekend is de beleidsmarge voor het voeren van een effectief aanbodbeleid veel ruimer en aanvaardbaar.

Besluit

Uit de analyse van het nog te verdelen en te bestemmen beleidsmatige tekort enerzijds en van het beschikbare aanbod aan bedrijventerreinen in West-Vlaanderen anderzijds blijkt tot op vandaag een situatie waarin schaarste hetzij niet is weggewerkt hetzij verder in de hand wordt gewerkt. Deze situatie is in een niet onbelangrijke mate het gevolg van de problematiek van de zonevreemde bedrijven.
Dit geeft een scheefgetrokken ruimtebalans. Deze scheeftrekking verstoort het na te streven kwalitatieve en kwantitatieve aanbodbeleid inzake bedrijventerreinen, zoals aangegeven door de ruimtelijke principes van het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen.

De geografische verdeling van de aldus in stand gehouden schaarste staat deels haaks op de doelstellingen van het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen, meer bepaald ten aanzien van het beleid inzake de versterking van de gedeconcentreerde bundeling in de economische knooppunten. Op basis van de bestaande ruimtelijk-economische structuur van West-Vlaanderen blijkt het grote belang van de spreiding van economische activiteiten en de kleinstedelijke gebieden en van specifieke economische knooppunten. Precies in deze gemeenten is de schaarste aanzienlijk of is de kans op schaarste binnen de planperiode reëel.

De ruimtebalans lijkt op het eerste gezicht gunstiger voor de regionaalstedelijke gebieden in West-Vlaanderen.
De ervaring bij de opmaak van het voorstel van afbakening van het regionaalstedelijk gebied Kortrijk leert dat de toegewezen taakstelling in verhouding staat met de behoefte aan bedrijventerreinen, ondanks de reservatie van een niet onbelangrijk deel van de taakstelling ten behoeve van de problematiek van zonevreemde bedrijven. Niettemin duikt hier een belangrijk aspect op die de operationaliteit van de ruimtelijke structuurplanning op de proef stelt. Het voorstel van afbakening van het regionaalstedelijke gebied Kortrijk

werd reeds medio 2000 door de betrokken besturen beoordeeld en voorgelegd aan de Vlaamse overheid. Mede gelet op de lange voorbereidingsfase van dit voorstel, de opdracht werd reeds in het najaar van 1997 gepubliceerd, getuigt het uitstel van de definitieve beslissing en de goedkeuring van een ruimtelijk uitvoeringsplan niet van een slagvaardig ruimtelijk beleid.

Deze situatie bevestigt de vaststelling van Vanhaverbeke en andere (2001: 42) dat de tekorten aan bedrijventerreinen de kop zullen blijven opsteken zolang men ook niet tot een planning van de realisatie kan komen. We zijn ervan overtuigd dat wanneer de procedures tot bestemming van bedrijventerreinen gelijkmatig kunnen opgaan met de realisatie er binnen de grenzen van de taakstelling van het RSV een aanbodbeleid kan verzekerd worden. Deze slagvaardigheid is van cruciaal belang, het bepaalt immers de geloofwaardigheid van het vernieuwde ruimtelijk beleid. De wijze waarop vandaag met horten en stoten uitvoering gegeven wordt aan het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen kan een hypotheek leggen op haar uitvoeringsgerichtheid.

Referenties

HEMSCHOOTE J. EN DEPESTEL N., "Behoeften aan bedrijventerreinen in West-Vlaanderen", *West-Vlaanderen Werkt, nr. 5, 1999,* pp. 202-209.

HOUTHAEVE R., "Afbakening van stedelijke gebieden. Het RSV op zoek naar samenwerking en doorwerking", *Overheid in Beweging, aflevering 3, mei 2000,* pp.117-160, Kluwer, Diegem.

MINISTERIE VAN DE VLAAMSE GEMEENSCHAP, "Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen", Integrale versie, Brussel.

PISMAN A. EN VAN WESENBEECK PH.," Afbakening van stedelijke gebieden: methodiek en proces", *Ruimte en Planning, nr. 2, jaargang 20 (2000),* pp. 171-182.

PROVINCIE WEST-VLAANDEREN, "Provinciaal Ruimtelijk Structuurplan West-Vlaanderen", Definitief vastgesteld door de Provincieraad van West-Vlaanderen op 12 juni, Brugge.

VANHAVERBEKE W., CABUS P. EN LAMMENS E., "Strategisch Plan Ruimtelijke Economie (SPRE). *Omschakeling van bestemde naar bouwrijpe bedrijventerreinen in de economische knooppunten in Vlaanderen,* 106 p., 2001, Academia Press, Gent.

WES, "Scenario voor de toedeling van het pakket bedrijventerreinen West-Vlaanderen". *Studie uitgevoerd door WES in opdracht van het Provinciebestuur van West-Vlaanderen en in samenspraak met de Provinciale Planologische Dienst, 1999,* 95 p., WES, Brugge

WES - LEIEDAL, "Voorstel van afbakening van het regionaalstedelijk gebied Kortrijk", *Studie uitgevoerd in opdracht van het ministerie van de Vlaamse Gemeenschap (AROHM - afdeling ruimtelijke planning), Kortrijk-Brugge, 2000.*

1 Alle in deze tekst genoemde oppervlaktes betreffen nettowaarden, tenzij anders vermeld. De nettowaarde is de terreinoppervlakte die ingenomen wordt door bedrijven, zonder weginfrastructuur en dergelijke.

adviesbureau® dewaele GROEP

HET GROOTSTE VASTGOEDAANBOD IN WEST-VLAANDEREN

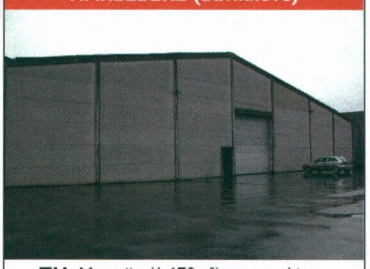
ZEDELGEM

TH: NB opslagruimte (312m²) met kantoor en parking - grondopp. 500m² - € 865,00/m. **(P0065)**

BRUGGE (Sint-Pieters)

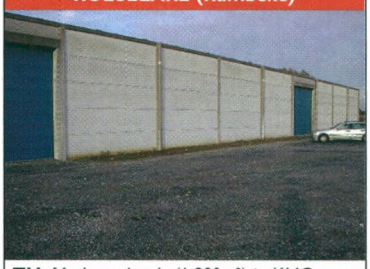
TH: Modern bedrijfsgebouw met showroom, kantoren en parking - grondopp. 3.800m² - € 5.350,00/m. **(P0072)**

HARELBEKE (Bavikhove)



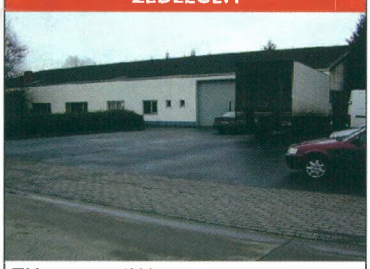
TH: Magazijn (1.670m²) met parking - grondopp. 2.050m² - € 2.107,00/m. **(P0081)**

ROESELARE (Rumbeke)



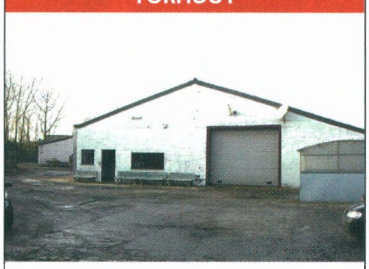
TH: Moderne loods (1.800m²) in KMO-zone - grondopp. 3.000m² - € 3.595,00/m. **(P0082)**

ZEDELGEM



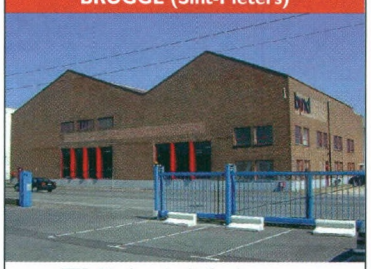
TH: Magazijn (800m²) met kantoren (90m²) - grondopp. 3.000m² - € 1.650,00/m. **(P0083)**

TORHOUT



TH: Magazijn (650m²) met 2 werkpls. (650 en 328m²) en 2 kantoren - grondopp. 3.000m² - € 3.100,00/m. **(P0084)**

BRUGGE (Sint-Pieters)

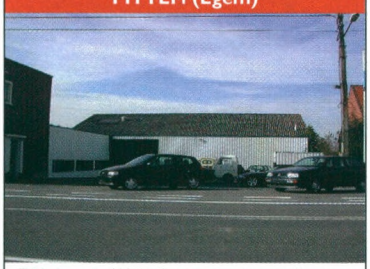


TK: Modern bedrijfsgebouw met uitbreidingsmogelijkheden - grondopp. 10.418m². **(Q0065)**

BRUGGE (Sint-Pieters)

TK: Magazijn (800m²) met loods (532m²), kantoren (179m²) en woonst (3 slpks.) - grondopp. 7.200m². **(Q0067)**

PITTEM (Egem)



TK: Loods (590m²) met showroom/kantoor en appartement - grondopp. 2.200m². **(Q0069)**

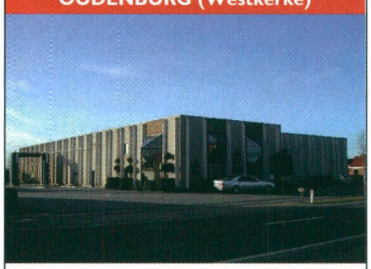
LEDEGEM

TK: Loods (720m²) met woonst (3 slpks.) - grondopp. 1.564m². **(Q0071)**

OOSTKAMP

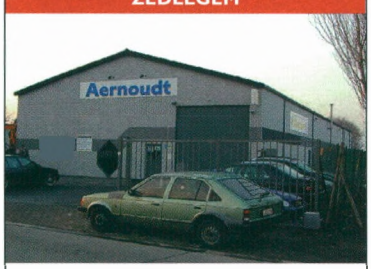
TK: NB magazijnen (600m²) met showroom (300m²) en parking - centr. lig. langs invalsweg - gesplitst te koop. **(Q0072)**

OUDENBURG (Westkerke)



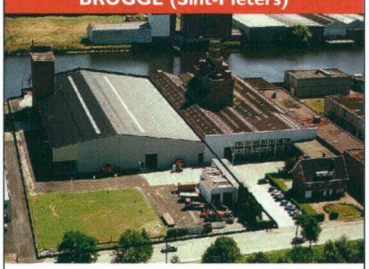
TK: Loods (1.129m²) met kantoren (253m²) en lux. villa (4 slpks.) - grondopp. 5.070m². **(Q0073)**

ZEDELGEM



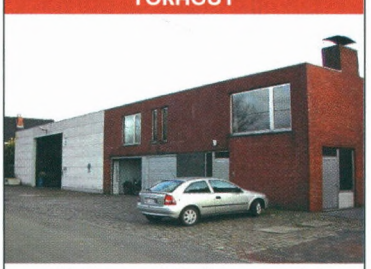
TK Moderne loods (338m²) met kantoren (66m²) en woonst (4 slpks.) - grondopp. 1.696m². **(Q0076)**

BRUGGE (Sint-Pieters)



TK: Moderne ruime loods (4.400m²) met parking gelegen a.h. Boudewijnkanaal - grondopp. 10.366m². **(Q0077)**

TORHOUT



TK: Magazijn (340m²) met 3 werkpl. (590, 465, 385m²) en woonst op 1e V. (2 slpks.) - grondopp. 2.875m². **(Q0078)**

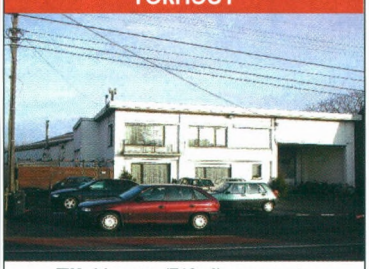
ZEDELGEM

TK: Magazijn (320m²) met moderne woning (3 slpks. + bureau) en mooie tuin - grondopp. 2.022m². **(Q0083)**

BRUGGE (Sint-Pieters)

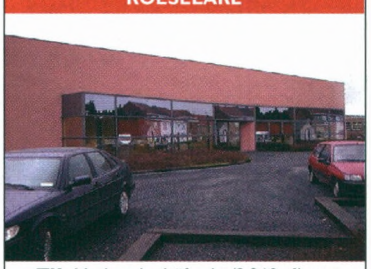
TK: Loods (4.250m²) met kantoren (300m²) en ruime villa (6 slpks.) - grondopp. 7.154m². **(Q0081)**

TORHOUT



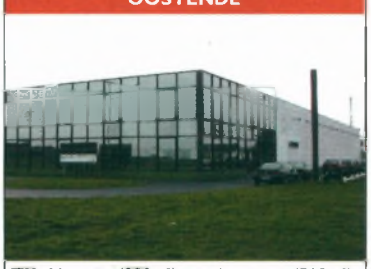
TK: Magazijn (768m²) met woning (3 slpks. + bureau) en parking - grondopp. 2.000m². **(Q0079)**

ROESELARE



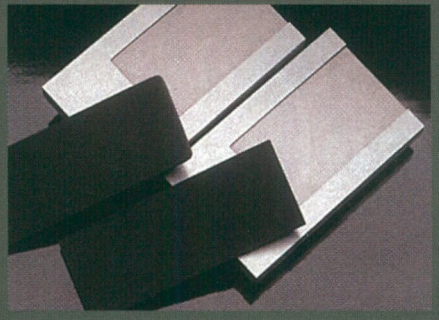
TK: Modern bedrijfsgeb. (2.268m²) met kantoren (700m²) - grondopp. 8.840m² - uitbreiding mogelijk. **(Q0080)**

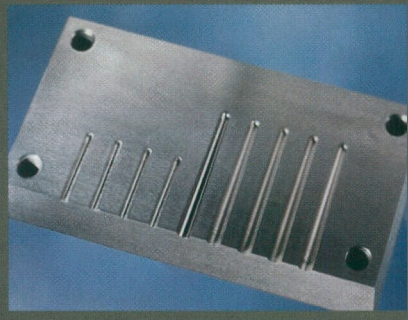
OOSTENDE



TK: Magazijn (900m²) met kantoren (510m²) - grondopp. 3.966m² - commerciële ligging. **(Q0082)**

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





Polijsteroderen met mirror-effect (AQ55L)

Comparison of Machining (source: sodick)

zink & draadvonkerosie?

Darvan, een keurige erodeerservice met een aantal grensverleggende mogelijkheden dankzij de nieuwste erodeertechnologie.

Enkele 'staaltjes':

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

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

verrassende oplossingen en fijne constructies voor de industrie

darvan

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

Sneller groeien door allianties

Jo Sanders
Managing Partner
Ernst & Young Entrepreneurs

Heel wat ondernemingen hebben allang begrepen wat ze met strategische allianties kunnen bereiken. Wellicht is de grote stroom van fusies, dus de ultieme vorm van een alliantie, daarvan het gevolg. De voordelen van een alliantie kunnen enorm zijn. Denk maar aan de hoeveelheid geld die nodig is om aan fundamentele research te doen, nieuwe producten te ontwikkelen of in nieuwe markten te penetreren. Een echte strategische alliantie tast de onafhankelijkheid van een ondernemer aan. Voor ondernemers die van nature van een volledige controle houden, is het gedeeltelijk afgeven van zeggenschap een fundamentele stap.
In dit artikel geven we meer toelichting bij de vragen "Waarom sluit ik een alliantie ?", "Wat wil ik ermee bereiken ?", "Hoe pakken we het aan ?".

Wat is de basis voor een goede strategische alliantie ?

Uit een onderzoek naar allianties van Amerikaanse en Japanse ondernemingen blijkt dat succesvolle allianties gebaseerd zijn op enkele regels[1]:

Een strategische alliantie blijft een vorm van concurrentie

Geallieerden blijven concurrenten, elk met eigen doelstellingen. Ze zijn zich ervan bewust dat ze hun eigen succes met de doelen van de partner kunnen versterken.

Een goede samenwerking heeft haar grenzen

De ondernemingen zullen altijd informatie moeten uitwisselen nodig voor het gemeenschappelijke doel. Alle medewerkers duidelijk te maken welke vaardigheden en kennis openbaar mogen worden en welke niet.

Leren van uw alliantiepartner is het belangrijkste

Slimme partners profiteren ten volle van de overeenkomst om kennis te vergaren, ook in gebieden buiten de overeenkomst.
Japanse ondernemingen daarentegen gaan eerder op zoek naar kennis, knowhow en technologieën die ze zelf niet in huis hebben en waarvan de ontwikkeling te veel tijd en energie kost. Juist met die kennis en knowhow kunnen ze onmiddellijk aan hun omzet werken. Westerse bedrijven denken bijvoorbeeld eerder aan kostenbesparingen.

Voorbeeld

Rover en Honda maakten in de jaren '70 een strategische alliantie. In die tijd was Rover aan een nieuwe generatie auto's toe en Honda was nog niet op de Europese markt aanwezig. Voor Rover betekende de overeenkomst een manier om niet in het ontwerpen en het bouwen van nieuwe auto's te moeten investeren. Honda stelde zich bijzonder leergierig op en leerde alles over de Europese modellen, de markt en de marketing, èn over de organisatie van multinationale productie. Na vijftien jaar succesvolle alliantie verbroken beide partijen het bondgenootschap. Rover had zijn kosten en investeringen tot een minimum herleid en overleefde. Honda had heel veel geleerd over Europa en was in alle Europese landen succesvol gepenetreerd.

Iedere goede strategische alliantie eist dat elke partner iets fundamenteel belangrijks inbrengt: resultaten van fundamenteel onderzoek, specifieke kennis en knowhow, productontwikkeling, productiecapaciteit, distributie of marketingkennis.
Het is dan ook de kunst om een evenwicht te bereiken tussen het "geven" en "nemen". Het uiteindelijke doel is samen voorsprong op de andere concurrenten te creëren.

> De basis van een succesvolle alliantie
> =
> de bereidheid tot het verwerven van kennis die omgezet kan worden in extra groei: groei via nieuwe producten, extra productiecapaciteit of het bewerken van nieuwe markten of distributiekanalen.

Welke vragen moet u zich stellen ?

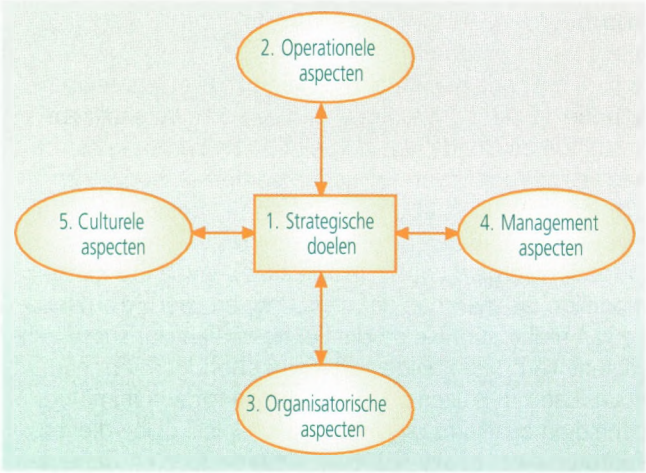
Zoals in een huwelijk is het bij een alliantie ook noodzakelijk dat de partners vóór het sluiten van een alliantie blijven stilstaan bij een aantal gebieden, om vast te stellen in welke mate er overeenstemming kan bereikt worden.
Ze moeten samen vaststellen dat men "in dezelfde richting kijkt", dat men "parallelle belangen" heeft of dat er "geen fundamentele belemmeringen zijn tot samenwerken".
Er zijn vijf invalshoeken (zie figuur 1).

"Strategische doelen"

Een strategische alliantie is alleen wenselijk, als beide partners de volgende vragen positief kunnen beantwoorden :

- *Zijn de strategieën complementair ?*
  Samenwerken is voor vele ondernemers nieuw, met concurrenten samenwerken is "gevaarlijk". Vooral het uitwisselen van vertrouwelijke levensbelangrijke informatie ligt moeilijk.
  Met een gezamenlijke strategie en complementaire doelstellingen is dat het risico waard.

Figuur 1
Vijf invalshoeken



- *Is de alliantie voor beiden van levensbelang ?*
  Indien dat zo is, zullen beide partijen de nodige tijd vrijmaken, de prioriteiten verleggen en samen de alliantie waarmaken.

- *Worden beide partners door de alliantie afhankelijk van elkaar ?*
  Ondernemers moeten een stuk hun eigen autonomie prijsgeven. Daartegenover staat dat wederzijds afhankelijke concurrenten hun positie tegenover de anderen kunnen versterken.

- *Kunnen beide partijen dankzij de alliantie groeien ?*
  Succesvolle strategische allianties versterken de concurrentiële voordelen en de marktpositie. Ze hebben een positief effect op de omzet en de groei van de onderneming.

De "operationele aspecten" en de "organisatorische aspecten"

De operationele en organisatorische aspecten zijn nodig om voldoende draagvlak te creëren om wat men strategisch wil bereiken ook in het dagelijks management waar te maken.

De volgende vragen zijn belangrijk :

- Hoe geven we de alliantie vorm ?
- Hoe sturen we de alliantie ?
- Wie zal de alliantie managen ?
- Hoe zullen we omgaan met problemen ?
- Hoe doen we samen aan productontwikkeling ?

Allianties laten toe dat er tegen veel lagere kosten met minder investeringen juist nieuwe producten en diensten ontwikkeld worden. Beide partners moeten over het nodige aanpassingsvermogen beschikken om mee te denken met de snelle ontwikkelingen. Ze moeten eraan blijven werken om de belangen van beide partners te blijven dienen.
In zeer dynamische allianties ontwikkelt men producten die men nooit alleen gerealiseerd zou hebben. Een voorbeeld daarvan is de alliantie tussen Unilever en BSN-Danone voor de ontwikkeling van yoghurtijs.

De "management aspecten"

Strategische allianties veronderstellen het delen van de macht waarbij elke partner, van nature uit, zoveel mogelijk macht en invloed probeert te behouden. Samen beslissen is niet eenvoudig en hangt ook van de persoonlijkheid van de ondernemers af. Iedere organisatie heeft zijn eigen managementstijl.

Het is de taak van de ondernemers actief te zoeken naar de voordelen van een alliantie. Het is hùn ondernemerschap, hùn goede relatie met elkaar, hùn creativiteit, hùn volharding, hùn tijd, en hùn aandacht voor de "zachtere organisatieaspecten" die de alliantie tot een succes zullen maken.

De "culturele aspecten"

De cultuur van beide ondernemingen zal ongetwijfeld anders zijn.

De cultuur van een onderneming wordt weerspiegeld door de gemeenschappelijke waarden ("shared values"), voorgesteld in het zogenaamde "7-S-Model":

- Wat is de beste **strategie** om een competitief voordeel uit de alliantie te halen ?
- Welke **structuur** kiest men (taakverdeling, organisatie, controle) ?
- Welk **systeem** hanteert men : formele procedures, performantiemetingen en management informatiesystemen ?
- Hoe functioneert uw **staf**: wie doet wat en welke profielen ?
- Wat zijn de noodzakelijke **skills** (specifieke kennis, knowhow en competenties) ?
- Met welke leiderschap**stijl** zal de alliantie bestuurd worden ?

"Gouden Regels" voor een goede strategische alliantie[2].

1. Check of uw rol van bedrijfsleider cruciaal is. Alleen dan heeft uw alliantie succes.
2. Bewaar steeds wederzijds respect en vertrouwen. Dat is essentieel.
3. Zorg ervoor dat beide partners er voordeel uit halen.
4. Zorg voor een juridisch waterdicht contract.
5. Houd rekening met de snel evoluerende technologieën en markten.
6. Zorg ervoor dat beide partners dezelfde verwachtingen hebben van de alliantie.
7. Eerbiedig de belangen en de onafhankelijkheid van uw partner.

Hoe gaat u het best een alliantie aan ?

Zoals altijd moeten de ondernemers de concrete situatie inschatten en een weloverwogen keuze maken.

Al naargelang de strategische doelen en de organisatiegraad zijn er vier aanpakken mogelijk[3].

• **Strategische doelen**
= een lage of hoge graad van precisie van de doelstellingen die men wil bereiken

• **Organisatiegraad**
= een lage of hoge graad van precisie van de wijze waarop men de alliantie wil realiseren (zie figuur 2).

Vele allianties verschuiven van linksonder naar rechtsboven, van een "spontane" naar een "incrementele" aanpak.

"Spontane aanpak"

Hier zijn er weinig strategische doelen en is er weinig aandacht voor de organisatie. Typerend voor zo'n aanpak zijn de veelvuldige informele contacten met talrijke bedrijfsleiders.
⇨ zeer geschikt om snel op de bal te spelen.

"Rationele Planning"

Hierbij maakt de ondernemer een zorgvuldig opgebouwde strategie met ruimschoots aandacht voor de doelstellingen en beperkte aandacht voor de wijze van implementatie.
⇨ zeer geschikt voor de fase die voorafgaat aan de fase van het zoeken naar een partner.

"Gestuurd leerproces"

Tijdens deze aanpak is er veel aandacht voor de wijze van organisatie en implementatie. De gedragsveranderingen en het leren staan centraal, om zo door de uitwisseling van kennis een gemeenschappelijke visie te creëren.

⇨ zeer geschikt als de partijen elkaar in het begin niet volledig vertrouwen en als men door kennistransfers wil groeien.

"Incrementele aanpak"

Rationele planning en implementatie worden als belangrijk èn complementair beschouwd.
⇨ zeer geschikt als de partijen elkaar in het begin niet volledig vertrouwen en voor nauwe en zeer verregaande strategische allianties;
Men bouwt als het ware stap voor stap een alliantie op met duidelijk gemeenschappelijke doelen voor ogen.

Geen van deze aanpakken is perfect. Ondernemers die de stap naar een strategische alliantie zetten, doen een stap in het ongewisse. Veel hangt af van de persoonlijkheden van de ondernemers die rond de tafel zitten.

Besluit

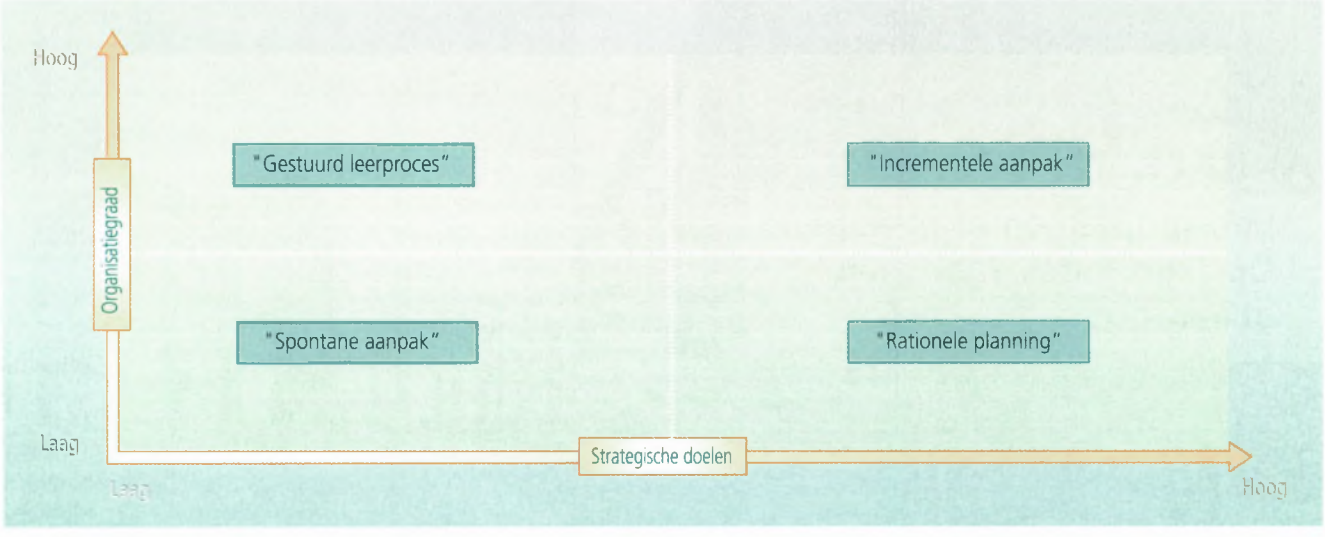
Ondernemers die willen groeien, hebben met een strategische alliantie een middel om "samen sterker te staan", om samen kennis en knowhow uit te wisselen, om duurzame concurrentieposities in een bondgenootschap uit te bouwen.

Ondernemingen die ervan overtuigd zijn dat men van collega-concurrenten kan leren nieuwe technologieën en producten sneller te ontwikkelen of nieuwe markten sneller te penetreren, zullen ervaren dat dit een uitstekende manier van groeien kan zijn.

Dit artikel is eerder verschenen in het boek "De Durf om te ondernemen" door Hans Crijns e.a. uitgegeven bij Lannoo 2001.

1 Gary Hamel, Yves L. Doz en CK Pragalad, *Profiteren van een samenwerking met de concurrent*
2 Kenichi Ohmac, *De noodzaak van strategische bondgenootschappen*
3 P.J Idenburg, *Four types of strategy development*

Figuur 2
Aanpakmogelijkheden om een alliantie aan te gaan



BEPROEFDE KWALITEIT

GRENSVERLEGGENDE ARCHITECTURALE TOEPASSINGEN

GOUDEZEUNE NV

VIERSTRAAT, B-8950 KEMMEL

TEL. 0032/(0)57 44 48 33 - FAX 0032/(0)57 44 69 29

E-MAIL SALES@GOUDEZEUNE.BE

SCHAALDAKEN

- Voorgespannen prefabschaal
- Specifieke vorm
- Zeer prijsgunstig

PORTIEKSPANTEN

- Technisch hoogstaand
- Uitgebreid gamma
- Voldoet aan de meeste eisen

DAKBALKEN

- Voorgespannen of gewapend
- Opslagruimtes, fabrieken of kantoren

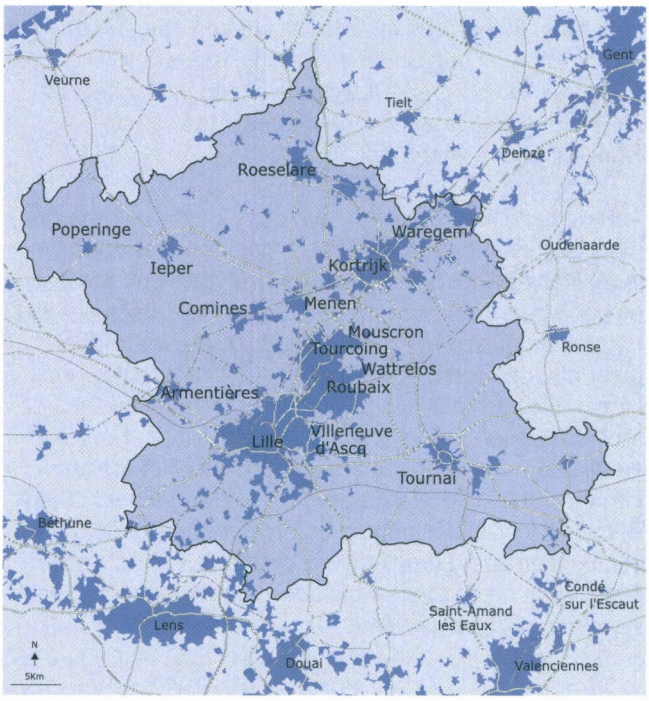
CREATIVITEIT BIJ GOUDEZEUNE KENT GEEN GRENZEN

Grensoverschrijdende tewerkstelling in de Frans-Belgische metropool

Tanja Termote
Stafmedewerker WES Onderzoek & Advies
afdeling sociaal-economisch beleid

In dit artikel[1] bekijken we de voordelen van een grensoverschrijdende arbeidsmarkt en de hinder-palen voor het totstandkomen ervan in de Frans-Belgische metropool (zie kaart).
In een eerste paragraaf bespreken we de evolutie van de grensarbeid in de Frans-Belgische metropool. Paragraaf 2 toont het profiel van de grensarbeiders. In paragraaf 3 en 4 gaan we de motieven van werkgevers en werknemers na om over de grens te rekruteren respectievelijk te werken. Vervolgens worden enkele barrières van een grensoverschrijdende arbeidsmarkt toegelicht. In een laatste paragraaf bekijken we tenslotte de toekomst van een grensoverschrijdende arbeidsmarkt voor de Frans-Belgische metropool.

Afbakening van de Frans-Belgische metropool

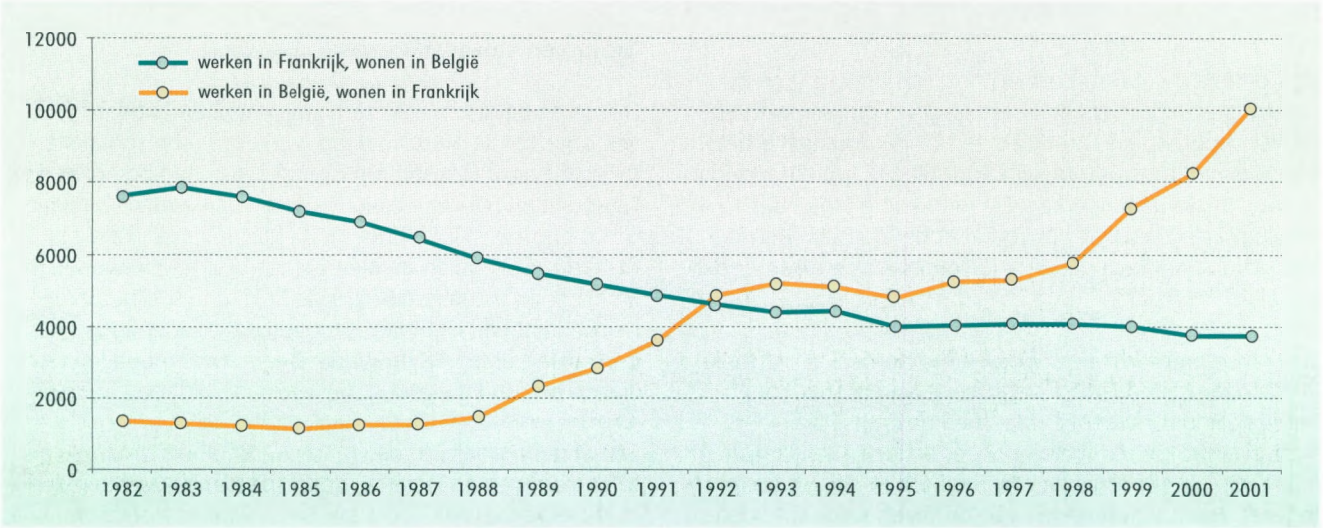


Bron: Grensoverschrijdend Atelier

Grensarbeid in de Frans-Belgische metropool

Figuur 1 toont de evolutie van de grensarbeid in de Frans-Belgische metropool. De cijfers zijn afkomstig van het RIZIV. De Frans-Belgische metropool omvat zes arrondissementen namelijk Ieper, Kortrijk, Roeselare, Doornik, Moeskroen en Rijsel.
In 1982 werkten er in totaal 7.630 personen, woonachtig in de arrondissementen Ieper, Kortrijk, Roeselare, Moeskroen en Doornik, in Frankrijk. Meer dan de helft (53,3%) woonde in het arrondissement Moeskroen. Tussen 1982 en 2001 is deze grensarbeid gehalveerd. Momenteel gaan amper 3.731 mensen woonachtig in de Belgische arrondissementen van de metropool over de grens werken. In de omgekeerde richting, namelijk van Frankrijk naar België, doet zich een grote toename van de grensarbeid

figuur 1
Evolutie tussen 1982 en 2001 van de grensarbeid tussen de Belgische arrondissementen van de Frans-Belgische metropool en Frankrijk



voor. In 1982 gingen 1.378 personen woonachtig in Frankrijk naar de arrondissementen Ieper, Kortrijk, Roeselare, Moeskroen en Doornik werken. Vanaf het einde van de jaren tachtig is hun aantal sterk gestegen. In 2001 tellen we 10.064 grensarbeiders wonend in Frankrijk en werkend in de Belgische arrondissementen van de Frans-Belgische metropool.

Aan de hand van onderstaande cijfers kunnen we evenwel moeilijk stellen dat de grensoverschrijdende tewerkstelling in de Frans-Belgische metropool momenteel een grote omvang bereikt. De grensarbeid is nog steeds een beperkt fenomeen, niet alleen in de Frans-Belgische metropool maar ook op Europees vlak. Hoewel de Europese eenmaking het vrij verkeer tussen landen en de openheid van de arbeidsmarkten van verschillende regio's verder bevordert en dus een stimulans zou kunnen zijn voor het totstandkomen van grensoverschrijdende werkgelegenheid, lijken er toch nog veel knelpunten en barrières te zijn die ook in een eengemaakt Europa blijven bestaan als het gaat om grensoverschrijdende tewerkstelling. In paragraaf 5 komen we terug op deze barrières.

Het profiel van de grensarbeiders

Het profiel van de Franse en Belgische grensarbeiders verschilt sterk. Grensarbeid van Frankrijk naar België is vooral een mannelijke aangelegenheid terwijl de grensarbeid vanuit de Belgische arrondissementen van de Frans-Belgische metropool naar Frankrijk voor 40% uit vrouwen bestaat.

De Fransen die naar België komen werken hebben meestal een lagere leeftijd (70% is jonger dan 40 jaar). Van de grensarbeiders die van België naar Frankrijk gaan werken is daarentegen ongeveer 60% ouder dan 40 jaar.

De mensen die van Frankrijk naar België komen werken zijn hoofdzakelijk ofwel ongeschoolden, ofwel technisch geschoolde arbeiders. Er zijn weinig Franse bedienden en kaders die in België worden tewerkgesteld. De meeste Fransen worden tewerkgesteld via een interimcontract. Uitzendarbeid speelt momenteel een heel belangrijke rol in het grensoverschrijdend arbeidsmarktverkeer tussen Frankrijk en België.[2]

Wat betreft de grensarbeid richting Frankrijk, blijken de oudere grensarbeiders die reeds lang in Frankrijk werken vooral ongeschoolde arbeiders te zijn. Momenteel is het evenwel niet meer interessant voor Belgen om als arbeider in Frankrijk te gaan werken. De jongeren die nu naar Frankrijk gaan werken zijn vooral hoger geschoolden. Het statuut van kaderleden is in Frankrijk interessanter dan in België.

De Franse grensarbeiders worden momenteel in bijna alle West-Vlaamse industriële sectoren tewerkgesteld, dit in tegenstelling tot vroeger waar men de Franse arbeiders vooral aantrof in die sectoren waar de lonen het laagst lagen. Ook in Wallonië worden Fransen in diverse sectoren ingezet. Herstructureringen van de Waalse industrie hebben geleid tot nieuwe kwalificatiebehoeften bij de bedrijven. Aan deze nieuwe eisen blijken relatief meer Franse arbeidskrachten te voldoen dan Waalse.

Motieven van werkgevers voor een grensoverschrijdende arbeidsmarkt

Belgische werkgevers rekruteren in eerste instantie over de grens omdat zij in de eigen regio geconfronteerd worden met een **krapte op de arbeidsmarkt**. Dit was de afgelopen jaren vooral het geval voor de West-Vlaamse bedrijven. Cijfers van EUROSTAT tonen aan dat West-Vlaanderen in 2000 een werkloosheidsgraad kende van amper 3,3%, terwijl Henegouwen geconfronteerd werd met een werkloosheidsgraad van 13,1% en Nord – Pas-de-Calais van 13,4%. De werkloosheidsgraad onder de jongeren lag in 2000 bovendien heel hoog in Nord – Pas-de-Calais, namelijk op 30%. De arbeidsmarktreserve in Noord-Frankrijk was dus groot. Het nijpend tekort aan ongeschoolde en technisch geschoolde arbeidskrachten in West-Vlaanderen en het overschot aan deze arbeidskrachten in Noord-Frankrijk zorgde er dan ook voor dat de West-Vlaamse werkgevers over de grens gingen rekruteren.

Vroeger gold ook voor de Franse bedrijven het motief van de arbeidsmarktkrapte in de eigen regio. Men deed toen ook een beroep op Belgen om het gebrek aan arbeidskrachten op te lossen. Belgen stonden bovendien gekend als goede en harde werkers. Nu werven Franse bedrijven vooral geschoolde Vlamingen aan voor hun betere **talenkennis** in vergelijking met de eigen Franse werknemers.

Voor hogere functies worden door werkgevers soms bewust buitenlanders ingezet, wegens hun **kennis van de markt over de grens**. Bepaalde firma's hebben bijvoorbeeld op hun commerciële dienst een Fransman voor de Franse markt en een Duitser voor de Duitse markt, … Op die manier proberen zij commerciële voordelen te verwerven. In arbeidsplaatsen gaat het echter om een beperkt fenomeen. Om door te dringen op de Franse markt zullen Belgische bedrijven eerder een eigen filiaal oprichten in Frankrijk.

Motieven van werknemers

Franse en Belgische grensarbeiders hebben andere motieven om over de grens te gaan werken. De belangrijkste motivatie voor Fransen om over de grens te komen werken zijn de financiële aspecten. De lonen van arbeiders liggen bruto ongeveer 30% hoger in België in vergelijking met Frankrijk. Bovendien betalen grensarbeiders die wonen in Frankrijk en werken in België de Belgische sociale zekerheidsbijdragen (13,07%), die beduidend lager liggen dan de Franse (tussen 18 en 24%). Daarenboven betalen ze de Franse personenbelasting, die veel lager ligt dan in België.

Een ander motief van de Franse werknemers om in België te komen werken is dat zij **geen (passend) werk** vinden **in de eigen streek**. De arbeidsreserve is in Noord-Frankrijk

wel aan het dalen maar ze is in een aantal Noord-Franse regio's nog steeds groot. Franse grensarbeiders ervaren in België ook een **hogere werkzekerheid en stabiliteit** in vergelijking met Frankrijk. Veel Fransen zijn het beu om in een context van inkrimping te werken. Dit leidt tot meer spanningen en tot een slechtere werksfeer. Ze worden bovendien aangetrokken door bedrijven in West-Vlaanderen die meer geautomatiseerd zijn dan in Frankrijk, die een betere accommodatie hebben en werken met nieuwe, moderne materialen en apparatuur.

De grensarbeid van België naar Frankrijk is al een oud fenomeen, in tegenstelling tot de grensarbeid van Frankrijk richting België. Richting Frankrijk hebben we daarom te maken met twee groepen van grensarbeiders: een oude en een jonge generatie. De verschillen tussen beide groepen zijn groot.

Toen de oudere generatie van grensarbeiders op de arbeidsmarkt kwam, werden zij in de eigen regio geconfronteerd met een tekort aan werkgelegenheid. Bovendien was er een '**grensarbeiderstraditie**': vader, grootvader en andere familieleden gingen ook naar Frankrijk werken of men was getrouwd met iemand uit Frankrijk. Voor deze generatie was het min of meer logisch dat zij ook naar Frankrijk gingen werken. Velen werden door hun ouders verplicht naar Frankrijk te gaan, omdat ze in die tijd in Frankrijk meer kindergeld kregen, en omdat de wisselkoers in hun voordeel speelde. De afstand naar het werk was bovendien kort.

De voordelen die deze oudere generatie toen kende door te gaan werken in Frankrijk zijn nu verdwenen. De meeste grensarbeiders van de oudere generatie zijn ontevreden met hun situatie en zeggen dat er alleen maar nadelen verbonden zijn aan hun statuut. Vooral op financieel vlak is er grote ontevredenheid.

Deze oudere generatie bouwde echter in Frankrijk een anciënniteit op en door deze anciënniteit hebben zij in Frankrijk bepaalde voordelen verworven die zij niet willen opgeven voor een job in België. De ontslagvergoeding in Frankrijk loopt bijvoorbeeld op met de anciënniteit en kan tot tien maanden loon bedragen bij grote anciënniteit. Als ze in Frankrijk blijven werken zullen ze ook een hoger pensioen krijgen. De pensioenleeftijd ligt er bovendien lager dan in België (60 jaar in Frankrijk tegenover 65 jaar in België). Sommigen zijn ook van mening dat ze als oudere, ongeschoolde arbeider geen werk meer zouden vinden in België. Ook de afstand speelt een rol. De meeste mensen werken dichtbij huis en dat is een belangrijk voordeel. In Frankrijk wordt ook met andere machines en andere technologie gewerkt dan in België. Het werkritme ligt er over het algemeen ook lager, hoewel hierin de laatste jaren verandering gekomen is.

Jongeren die naar Frankrijk gaan werken worden hoofd-zakelijk aangetrokken door Belgische bedrijven in Noord-Frankrijk. De lonen die deze bedrijven uitbetalen zijn vergelijkbaar met de Belgische lonen. De motivatie van deze jongeren is verschillend. Voor sommigen is het puur toevallig dat men over de grens gaat werken. Anderen willen in een internationaal bedrijf werken en andere culturen leren kennen. Werken in Frankrijk is voor hen verruimend. Bovendien leert men de Franse taal beter beheersen. Nog anderen werkten vroeger in België maar werden door dat bedrijf naar een vestiging in Frankrijk gedetacheerd. Vooral door de goede talenkennis van Vlaamse geschoolde werknemers zijn zij gegeerd door internationale bedrijven in Noord-Frankrijk. Geschoolde werknemers hebben bovendien dikwijls een interessanter statuut in Frankrijk dan in België. De salarissen van hoger geschoold en leidinggevend personeel blijken in Frankrijk ook hoger te liggen.

Knelpunten verbonden aan een grensoverschrijdende arbeidsmarkt

Naast de motieven om grensoverschrijdend te werken of te rekruteren, worden werknemers, werkgevers en bemiddelaars geconfronteerd met tal van knelpunten en problemen. Daar waar het financiële aspect de belangrijkste drijfveer

Om over de grens te gaan werken, heb je een wagen nodig.

blijkt te zijn voor Fransen om naar België te komen werken, blijkt de financiële benadeling, namelijk lagere lonen (behalve voor hoger geschoold en leidinggevend personeel) en hogere sociale zekerheidsbijdragen van Belgen die naar Frankrijk gaan werken één van de belangrijkste remmende factoren voor de grensarbeid richting Frankrijk te zijn.

Bekijken we de niet-financiële hinderpalen dan blijkt vooral het **taalprobleem** een knelpunt te zijn. Daarnaast doen er zich belangrijke **problemen** voor **op het vlak van sociale zekerheid**. Naast verschillen in de hoogte van de sociale zekerheidsbijdragen doen zich, door het niet afgestemd zijn van de nationale wetgevingen op Europees niveau, nog andere knelpunten voor grensarbeiders op het vlak van sociale zekerheid voor, onder meer:

- *knelpunten voor de grensarbeider woonachtig in Frankrijk en tewerkgesteld in België:*
  - grensarbeiders die wonen in Frankrijk en werken in België kunnen geen **loopbaanonderbreking** aanvragen;
  - grensarbeiders woonachtig in Frankrijk en tewerkgesteld in België hebben **geen recht op een geboortepremie;**
- *knelpunten voor de grensarbeider woonachtig in België en tewerkgesteld in Frankrijk:*
  - **verschillen in de regeling voor kinderbijslag;**
  - Belgische grensarbeiders in Frankrijk hebben geen recht op **ouderschapsverlof**;
- *gemeenschappelijke knelpunten:*
  - **verschillen** tussen het Frans en Belgisch sociale zekerheidsstelsel **voor wat betreft de toekenningscriteria voor bepaalde uitkeringen** (bijvoorbeeld invaliditeit en pensioen). Invaliditeitsgraden worden bijvoorbeeld in de twee landen verschillend beoordeeld;
  - grensarbeiders die wonen in België en werken in Frankrijk kunnen niet genieten van een **brugpensioen** omdat ze niet in Frankrijk verbleven tijdens hun tewerkstelling. Hetzelfde geldt voor grensarbeiders woonachtig in Frankrijk en tewerkgesteld in België;
  - Belgische en Franse grensarbeiders en hun gezinsleden hebben recht op **gezondheidszorg** in het buitenland. **Gepensioneerde grensarbeiders** en hun gezinsleden kunnen hier echter geen aanspraak meer op maken.

Naast taalproblemen en problemen op het vlak van sociale zekerheid, kunnen ook **mentaliteitsverschillen** tussen Fransen en Belgen als negatief worden ervaren. Dikwijls is het moeilijk voor een Fransman om aanvaard te worden door een groep Belgen of omgekeerd. Toch kan men leren uit de verschillen tussen Fransen en Belgen. Sommige Belgische grensarbeiders in Frankrijk ervaren bijvoorbeeld heel positieve elementen in de mentaliteit van Fransen: zij zijn bijvoorbeeld 'veel vriendelijker en minder individualistisch, hebben meer groepsgevoel'. Daarentegen kunnen de Belgen de Fransen 'zin voor kwaliteit, voor organisatie, voor het nakomen van afspraken' bijbrengen.

Ook **mobiliteit** vormt een probleem. De afstand tussen Noord-Frankrijk en Henegouwen of West-Vlaanderen is relatief beperkt. Fransen blijken bovendien veel mobieler en flexibeler dan Belgen. Een afstand van 30 kilometer woon-werkverkeer is voor hen geen probleem. Problematisch is wel dat veel Fransen niet beschikken over een wagen en financieel geen mogelijkheden hebben om zich van bij de aanvang van het werk een wagen aan te schaffen. Vermits het openbaar vervoer vanuit Noord-Frankrijk naar België nagenoeg onbestaande is en vermits veel jobs ook ploegenwerk inhouden, is het beschikken over een wagen een vereiste om over de grens te komen werken.

Een ander probleem is de **houding van de vakbonden**. Vakbonden zijn in principe wel voor het vrij verkeer van werknemers maar willen toch zoveel mogelijk mensen uit de eigen streek in het bedrijf. Op de werkvloer zijn er immers soms problemen: communicatieproblemen, problemen met Fransen omdat zij meer bereid zijn tot overuren en omdat zij netto ook meer overhouden van hun loon. Sommige vakbonden vrezen ook voor hun macht als er te veel Fransen in het bedrijf werken. Vooral Waalse vakbonden hebben het moeilijk met Franse grensarbeid.

Toekomst van de grensoverschrijdende arbeidsmarkt in de Frans-Belgische metropool

De vraag rijst of de situatie die zich nu voordoet, namelijk een toename van de grensarbeid vanuit Frankrijk naar België en een stabilisatie of lichte daling in de andere richting, een blijvend fenomeen zal zijn. Op deze vraag is moeilijk te antwoorden. Een deel van de grensarbeid is duidelijk conjunctuurgebonden. De voorbije jaren waren er arbeidstekorten in België die massaal werden opgevangen door een instroom van Fransen. Een neerwaartse beweging van de conjunctuur remt deze instroom evenwel af.

Een andere component van de grensarbeid is niet conjunctuurgevoelig maar eerder structureel van aard. In België kent men een structureel tekort aan technisch geschoolde arbeidskrachten. De Belgische bedrijven hebben sterk geautomatiseerd en enorme investeringen gedaan. Er worden steeds meer ploegen ingeschakeld in het productieproces. Hierdoor heeft men steeds meer goede technisch geschoolde arbeidskrachten nodig. De instroom in het technisch onderwijs in België blijft evenwel zwak. Zolang het technisch onderwijs niet geherwaardeerd wordt zal het tekort aan technisch geschoolde arbeidskrachten toenemen en zal dit tekort moeten ingevuld worden door werkkrachten van elders.

Een andere niet-conjunctuurgebonden component van grensarbeid is het verschil in sociale zekerheid dat bestaat tussen Frankrijk en België en dat ervoor zorgt dat, onafhankelijk van de conjuncturele situatie in de regio's, Fransen er voordeel bij halen om in België te gaan werken. De toekomst van de grensarbeid is dus gedeeltelijk afhankelijk van de mate waarin de sociale zekerheidssystemen op elkaar afgestemd zullen worden. De vraag is ook of er op andere vlakken (onderwijs, cultuur, ...) meer samengewerkt zal worden in de Frans-Belgische metropool, ... zodat er op die manier meer toenadering kan komen tussen de regio's.

Het is dus moeilijk om de toekomstige evolutie van de grensoverschrijdende tewerkstelling in de Frans-Belgische metropool te voorspellen. Toch kunnen we vermoeden dat met de komst van de Euro de verschillen in de lonen tussen Frankrijk en België zichtbaarder zullen worden. Willen de Noord-Franse bedrijven nog Franse arbeidskrachten aantrekken en behouden, dan zullen zij verplicht worden hun lonen op te trekken. We verwachten dan ook geen verdere toename van de loonverschillen tussen België en Frankrijk, maar eerder een vernauwing van de bestaande gap en dus een vermindering van één van de belangrijkste incentives om over de grens te gaan werken.

---

1 Dit artikel is een samenvatting van een onderzoek dat WES heeft uitgevoerd in opdracht van het Grensoverschrijdend Atelier, in het kader van het project Grootstad. Dit project is opgestart door de GPCI (Grensoverschrijdende Permanente Conferentie van Intercommunales), bestaande uit: Rijsel métropole Communauté urbaine, IDETA, IEG, LEIEDAL en WVI) en de Agence de développement et d'urbanisme. Het project "Grootstad" neemt de vorm aan van een Grensoverschrijdend Ontwikkelings- en Ordeningsschema. Het grensoverschrijdend schema werkt op twee niveaus. Het produceert een globale visie en strategie en doet voorstellen voor concrete acties. Het project krijgt financiële steun van Europa. De projectpartners, de Vlaamse en Waalse gewesten en de provincie West-Vlaanderen dragen ook bij tot zijn financiering. Voor het volledig onderzoek verwijzen we naar: WES, 'De ontgrenzing van de arbeidsmarkt', De Cahiers van het Grensoverschrijdend Atelier, nr. 14, 114 blz.

2 Om dit te illustreren geven we een aantal cijfers van Randstad Interlabor. Tussen januari en september 2000 hebben de kantoren van deze organisatie in de Belgische grensregio van Veurne tot en met Doornik 1.700 Fransen tewerkgesteld via een interimcontract. Als je weet dat Randstad Interlabor ongeveer een vijfde van de uitzendmarkt in deze regio bestrijkt, kunnen we het totaal aantal Franse uitzendkrachten in deze regio en in deze periode op 8.500 schatten. In de regio van Veurne tot Doornik gebeurde in 2000 meer dan 40% van de inschrijvingen in de kantoren van Randstad Interlabor door Fransen. In Kortrijk is dit 35%, in Menen 60% en in Moeskroen 65%.

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

- ervaring (30 jaar)
- eigen carrosserie (spuitcabine en droogin-stallatie)
- eigen werkplaats
- alle dagen open (zaterdag tot 18.00 u.)
- klassewagens
- directiewagens

Mercedes Benz
Porsche
BMW

Garage
Carrosserie

De Decker Et. & Zoon

Rivierstraat 2 • 8020 Oostkamp-Moerbrugge
tel. 050 82 24 69 • fax 050 82 78 12

Haven en Plassendale: de industriële toekomst van Oostende

Patrick De Bruyne
Commercieel Adviseur Haven Oostende

Foto: © Mike Louagie

Inleiding

Sinds 5 jaar is het Autonoom Gemeentebedrijf Haven Oostende als havenautoriteit operationeel in Oostende. Ze heeft sindsdien een heel nieuwe structuur op poten gezet met een dynamisch team. Het geografisch gebied van de haven werd in twee grote delen opgesplitst: vooreerst het maritiem gebeuren dat door het AG Haven Oostende wordt behartigd en zich vooral in de voorhaven en binnendokken situeert en ten tweede het aantrekken van nieuwe vestigingen in de achterhaven, een taak voor de NV Plassendale, die voor 99% in handen is van het AG Haven Oostende.

De vruchten van de nieuwe wind die er in Oostende waait, kunnen stilaan geplukt worden. Ook in 2001 werd er een flinke stap vooruit gezet. Hieronder wordt een overzicht gegeven van beide maatschappijen.

Bevestiging Short Sea Shipping rol van Oostendse Haven

Oostende bevestigt haar rol als snelle, dynamische short sea shipping haven met een stijging van 12,1% in de totale tonnage en zelfs een toename van 36,7% in het totaal van de verscheepte roro-eenheden. De toeristische kant van de haventrafiek deed het veel minder goed met een terugval van 1/4de van het aantal verscheepte passagiers vergeleken met vorig jaar *(zie tabel 1).*

De **toeristische trafiek**, passagiers en auto's, kende een beduidende terugval, een trend die zich op alle kanaalroutes voordoet. De mond- en klauwzeerziekte, de sterke Britse Pond en het met 1/3de verminderd aantal afvaarten aangeboden door Hoverspeed op Dover eisen duidelijk hun tol. De totale passagierstrafiek daalde met 22% tot 710.671 passagiers, terwijl de toeristische wagens een terugval kenden van 32,5% tot 119.237 stuks. Om haar rentabiliteit te beschermen besloot Hoverspeed over te schakelen op een seizoensdienst en de dienst gedurende de wintermaanden geheel stil te leggen. Eind maart, bij het begin van de Paasvakantie start de dienst terug op.

In 2001 mocht de haven in totaal zes **cruiseschepen** ontvangen. Voor 2002 hebben we reeds negen toezeggingen voor het seizoen en zijn er nog onderhandelingen lopende met een aantal rederijen. De positieve tendens van cruiseaanlopen in Oostende wordt dus verder gezet. De toeristische troeven van Oostende en regio spreken meer en meer rederijen aan.

Het **roro-verkeer** steeg met 36,7% tot 156.701 eenheden. De stijging is vooral te voelen in de onbegeleide vracht die met ongeveer 70% aangroeide en bijna volledig op rekening komt van Ferryways die sinds februari 2000 de lijn naar Ipswich uitbaat. Bijna dag op dag twee jaar later, op 29 januari 2002 is Ferryways gestart met een nieuwe verbinding op het Verenigd Koninkrijk. Eénmaal daags

Tabel 1

	1999	2000	2001	% 2000/2001
Passagiers	983.201	908.413	710.671	**-21,8 %**
Autos (eenheden)	179.558	175.022	119.237	**-31,9 %**
Ro-Ro vracht (eenheden)	60.389	114.631	156.701	**+36,7 %**
begeleid	43.026	72.454	85.431	**+17,9 %**
onbegeleid	17.363	42.177	71.270	**+69,0 %**
Containers Lo-Lo (TEU)	-	-	4.675	-
General Bulk & Cargo (ton)	1.468.483	1.663.377	1.582.940	**-4,8 %**
Algemeen totaal tonnage	**3.108.127**	**4.307.026**	**4.826.796**	**+12,1 %**
Aantal schepen	3.171	4.103	4.194	**+2,2 %**

Foto: © Mike Louagie

wordt Killingholme, een haven gelegen aan de rivier Humber, aangelopen vanuit Oostende.

Ook de lijn naar Ramsgate laat zich niet onbetuigd en groeit jaarlijks verder. Er varen vier schepen op die route die tot acht afvaarten per dag aanbieden. De lijn richt zich hoofdzakelijk op begeleid vervoer dat voor 2001 verder aangroeide met 17,9%. Een verdere stap in de aandacht voor de zorg voor de klant was de oprichting in juni 2001 van een nieuwe, Belgische maatschappij onder de naam Transeuropa Ferries nv op hetzelfde adres als de Haven Oostende. Transeuropa Ferries is er inmiddels in geslaagd een onberispelijke reputatie op te bouwen voor betrouwbaarheid en kwaliteit van de dienstverlening.

De lijn heeft ook de intentie om te starten met passagiersvervoer. Alle administratieve procedures worden momenteel doorlopen. In Oostende zijn die zo goed als rond, terwijl men in Ramsgate nog volop bezig is.

Sinds mei van dit jaar worden ook **containers** in lo-lo behandeld voor de feederlijn Rotterdam/Antwerpen – Oostende die twee keer per week de Oostendse haven aandoet. Er werd tot nog toe 4.675 TEU behandeld. Als basiscargo dient de trafiek voor Daikin. Searoad Stevedores is goed op weg om deze basistrafiek uit te breiden met andere trafieken zodat de aanlopen nog verder kunnen worden opgedreven.

De **bulktrafieken** kenden een nagenoeg status quo met vorig jaar. Er werd 1.582.940 ton verhandeld. In moeilijke omstandigheden - ondermeer met de volledige stopzetting van CNO die voor het vervoer van de geproduceerde kunstmeststoffen vooral beroep deed op de scheepvaart en met de tijdelijk verminderde activiteit bij Eurofta - werd zo toch een zeer behoorlijk resultaat behaald.
Er wordt ook verder gekeken naar de toekomst om nieuwe bulktrafieken aan te trekken. Zo is er een aanbesteding dit najaar voor twee nieuwe steigers voor zand- en grintbehandeling aan kaai 608 en 609. Het is de bedoeling dat het bedrijf NHM begin 2003 op deze plaats operationeel wordt. Een klein gedeelte van de verwachte trafiek wordt nu reeds op Oosteroever behandeld.

In 2001 kende de haven van Oostende **4.194 invaarten** (= 8.388 bewegingen) van commerciële schepen. Dit zegt veel over de intense bedrijvigheid in onze haven, maar ook over de beperkte tonnage van de schepen die Oostende aandoen. We zijn een Short Sea haven in de echte zin van het woord.

We kunnen stellen dat 2001 een zeer bemoedigend groeipatroon, met opstart van nieuwe diverse trafieken, heeft vertoond. De algemene economische terugval tempert ons optimisme wel wat. Voor wat betreft het vrachtvervoer blijven we rekenen op verder stijgende activiteit. De terugval in toeristische trafieken baart ons meer zorgen. Toch blijven we uitkijken naar alle mogelijke opportuniteiten om de gehele economische activiteit op een hoger peil te brengen en te handhaven.

Plassendale: Motor voor de industriële heropleving van Oostende

Het Plassendale-gebied, gelegen in de achterhaven van Oostende, kan opgesplitst worden in vijf zones. In totaal zijn er 180 nuttige hectare die momenteel bedrijfsklaar worden gemaakt.
Plassendale I vertegenwoordigt het leeuwendeel van het industriegebied met 90 nuttige hectare.

Dit gebied vertoont een driehoekig oppervlak. Het kanaal vormt de natuurlijke begrenzing aan de zuidkant terwijl de Brugsesteenweg de grens vormt aan de noordkant.
De derde zijde van de driehoek wordt afgebakend door de Plassendaalsesteenweg.

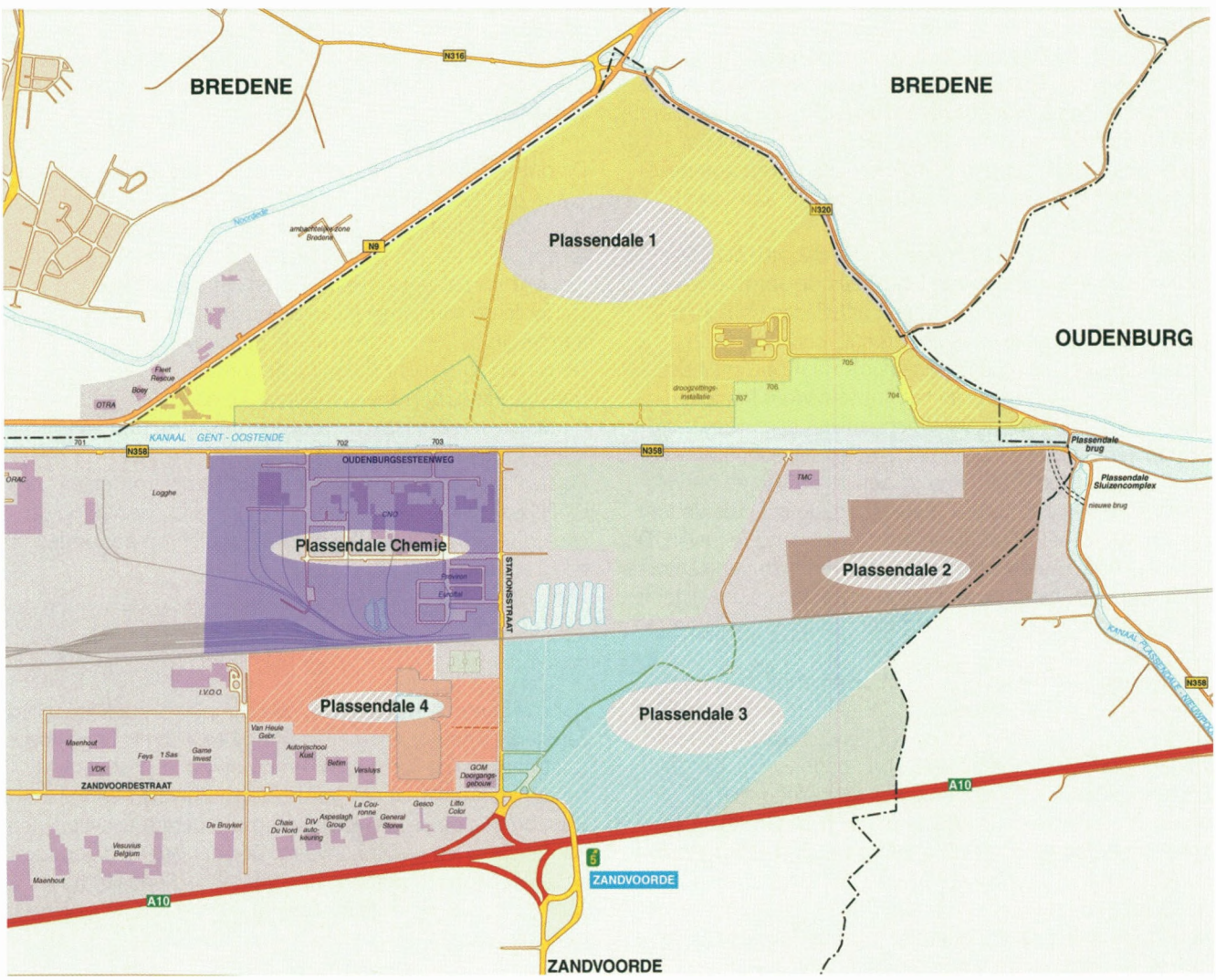
Deze zone is eigendom van het Vlaams gewest en werd voor 99 jaar in concessie gegeven aan het AG Haven Oostende. Het hoofddoel bestaat erin om hier in de nabijheid van het kanaal hoofdzakelijk watergebonden activiteiten en value added logistics aan te trekken.

Teneinde het gebied optimaal te ontsluiten vanaf de A10/E40 wordt een nieuwe brug geconstrueerd over het kanaal. Deze werken zijn gestart in april 2001. Verwacht wordt dat deze nieuwe brug operationeel zal zijn tegen april 2002. Naast ontsluiting via het kanaal en de weg wordt eveneens aan een spoorontsluiting gedacht. In het kader hiervan wordt ter hoogte van de Chemische Site een spoor doorgetrokken richting Plassendale I, zodat deze zone op die manier multimodaal ontsloten zal worden. Voor de doortrekking van dit spoor dient een spoorwegbrug te worden geconstrueerd. Hiervoor ging de aanbesteding reeds door, zodat de werken in maart 2002 kunnen starten.

Verwacht wordt dat deze werken anderhalf jaar in beslag zullen nemen.

Momenteel bestaan reeds heel wat contacten met bedrijven die concrete interesse betonen voor een vestiging op Plassendale I.
Eén van de reeds bevestigde contacten betreft de Universiteit Gent. Op korte termijn zal door de RUG een wetenschapspark worden opgericht, specifiek voor technologische industriële bedrijven die op het gebied van onderzoek samenwerken met de Universiteit Gent, in het bijzonder spin-offbedrijven van de RUG. De ligging in de nabijheid van de E40-autosnelweg, het kanaal Gent-Oostende, de zeehaven en de luchthaven van Oostende, garanderen een vlotte internationale bereikbaarheid van het wetenschapspark. Het betrokken industrieterrein krijgt bovendien de naam "Green Bridge". Bedoeling is van de site een toekomstgericht voorbeeldterrein te maken, ecologisch ingericht met groen- en waterpartijen waartussen de bedrijven in een unieke omgeving kunnen gedijen. Het terrein bevindt zich tussen de Plassendaalsesteenweg en de nieuwe ontsluitingsweg door Plassendale I.

De industriezone *Plassendale II* staat voor 16 hectare nuttige en bouwrijpe industriegrond. Het gebied bevindt



Bron: Eurosense

zich aan de linkeroever van het kanaal Oostende-Gent, tussen de Kuipweg en de Plassendale brug en wordt aan de zuidkant afgebakend door de spoorlijn Oostende-Brussel. Dit terrein is eigendom van de West-Vlaamse Investeringsmaatschappij (WVI). Diverse types van industriële activiteiten kunnen hier worden ingeplant, gaande van herlokalisaties voor uitbreiding tot nieuwe bedrijven, waarbij dan vooral wordt uitgekeken naar industriële productie- en montagebedrijven en distributiecentra.

Plassendale III, gelegen ten zuiden van de spoorlijn Oostende-Brussel, wordt gekenmerkt door een uitstekende ligging langs de A10-autosnelweg. In totaal zijn hier 29 bouwrijpe hectare beschikbaar. Net zoals Plassendale II is dit gebied eigendom van de WVI.

Mits een aangepaste landschappelijke inkleding van de bedrijven, infrastructuur, waterpartijen en groen zal de waardevolle zichtlocatie langs de A10-autosnelweg optimaal aangewend worden om nieuwe investeringen aan te trekken. Hier wordt vooral gemikt op nieuwe groeisectoren, zoals ondermeer de informatica, telecommunicatie en hoogtechnologische productie.

Met de komst van Telindus werd alvast de toon gezet. Op 6 juli 2001 had de eerste steenlegging plaats. Met de bouw van deze bijkomende Telindus-vestiging werd een aanvang genomen met de definitieve uitbouw van het industriegebied Plassendale III. In zijn toespraak beklemtoonde wijlen J. Cordier toen dat de aanwezigheid van de Industriële Hogeschool Brugge-Oostende en de uitstekende bereikbaarheid van het industriegebied de keuze voor Plassendale sterk hebben beïnvloed. Op termijn zou deze nieuwe Telindus vestiging werk verschaffen aan zowat 150 personen.
Gelet op de unieke zichtlocatie van Plassendale III bij het binnenkomen van Oostende langsheen de autosnelweg A10 vormt dit industrieterrein een uitgelezen vestigingsplaats voor nationale en internationale bedrijven inzake telecommunicatie, multimedia en informatica. Teneinde deze opportuniteit ten volle te benutten werd het idee gelanceerd - en ondertussen reeds stilaan geconcretiseerd - om op een perceel van drie hectare een volledig Business Park op te richten. Het ligt in de bedoeling van de ontwikkelaars om aan dit Business Park een gedefinieerde uniforme bouwstijl met doordachte terreininplanting te geven. Dit Business Park zou enerzijds onderdak verlenen aan kantoorruimte die kan gehuurd worden evenals aan enkele algemene diensten zoals catering, vergaderruimtes en receptie.

Ten westen van Plassendale III ligt de 4de zone, met name *Plassendale IV*, goed voor zo'n 18 hectare industriegrond. Dit terrein is eigendom van de NV Plassendale en is hoofdzakelijk gedoeld op de actieve KMO bedrijven.
Een aantal bedrijven hebben reeds toegezegd zich te vestigen op Plassendale IV waaronder bvba Duranet, gespecialiseerd in de confectionnering van kunststofnetten, handel in netten, touwwerk en alle textielwaren. Eveneens reeds toegezegd en eind februari 2002 operationeel is het bedrijf Europal. Laatstgenoemde is gespecialiseerd in de logistieke dienstverlening en productie van specifieke kartonverpakking.

Plassendale Chemie ligt tussen de Oudenburgsesteenweg en de spoorweg. Op het terrein zijn momenteel Proviron, ProvironFtal en Huber actief. Voor het beheer, de exploitatie en het onderhoud van nutsvoorzieningen en faciliteiten op de site hebben Fabricom nv, Axima en Electrabel (drie dochterondernemingen van Tractebel) een allesomvattend beheerscontract gesloten met Proviron. Het contract houdt een reeks activiteiten in die gaan van engineering, piping, industrieel onderhoud, exploitatie en beheer van nutsvoorzieningen tot de aankoop van gas, elektriciteit en water. Het contract loopt over 15 jaar en de jaarlijkse omzet wordt geraamd op 12 miljoen euro. Om dit project te realiseren werd Tractebel Industrial Solutions Ostend opgericht, een special purpose company waarin Fabricom (40%), Electrabel (35%) en Axima (25%) participeren.
Op langere termijn wil Tractebel Industrial Solutions Ostend ook andere bedrijven die op de site Plassendale Chemie gevestigd zijn een gelijkaardig energie- en dienstenpakket aanbieden. Terzelfdertijd wil zij bedrijven ertoe aanzetten om zich op de site Plassendale Chemie te vestigen.
De mogelijke synergieën met de reeds aanwezige bedrijven en het energie- en dienstenaanbod dat door de ondernemingen van Tractebel kan worden voorgelegd zijn hier belangrijke troeven.
Proviron is eigenaar van de meeste gronden op de site, waarvan nog een 35 hectare beschikbaar zijn.
Op de site is een volledig en uitgebouwd dienstenplatform aanwezig. Daardoor is het voor nieuwbouwers mogelijk zich uitsluitend te concentreren op hun kernactiviteit bij een nieuwe investering op de site. Op termijn moet de site terug groeien naar 500 arbeidsplaatsen.

De ontwikkeling en het beheer van de Plassendale gebieden ligt in handen van de nv Plassendale. Hier bevindt zich de promotie-afdeling met een business investment promotor en een secretariaat. De nv Plassendale begeleidt de bedrijven bij hun keuze van vestiging en zet die begeleiding verder in de soms ingewikkelde procedures voorafgaand aan het in bedrijf nemen van de gebouwen.
De Haven zorgt voor de ondersteunende functies als boekhouding, personeel en uitwerking van het promotiemateriaal en zorgt tevens voor alle infrastructuur van huisvesting en materialen.
De nv Plassendale zal tevens een beheerdersrol spelen eens de Plassendale gebieden bezet zijn en blijft toezien op de ecologische inrichting van de gebieden en op het onderhoud ervan.

Besluit

Al bij al heeft de haven Oostende zijn plaats duidelijk terug veroverd in het maritieme landschap en vooral in de short sea trafieken (de roro-vracht en nu ook in de containers). De uitdaging blijft in een verdere diversificatie naar de bestemmingen en de verwezenlijking van betere aanvoerlijnen via het spoor en de binnenvaart. De zeer bemoedigende ontwikkelingen in het industriegebied Plassendale moet voor de nodige synergieën en verankering van de haventrafieken zorgen.

Litto

Aan heel wat sleutelbossen hangt een sleutel van Litto. Dit bedrijf uit Nieuwpoort is dan ook Belgisch marktleider in de vervaardiging van sloten en veiligheidscilinders en biedt tevens een uiterst gedifferentieerd gamma veiligheidssloten en sluitsystemen aan. Dat Litto een waar 'sleutelbegrip' is in België blijkt uit ons gesprek met de afgevaardigd bestuurder, Fernand Clapdorp.

De heer Fernand Clapdorp, gedelegeerd bestuurder van Litto nv

Uw slogan luidt: "Litto, meer dan sloten alleen!". Waar staat Litto nog allemaal voor?

Litto maakt niet alleen sloten, variërend van zeer eenvoudige sloten tot gesofistikeerde veiligheidssloten, maar eveneens een volledig gamma van veiligheidscilinders al dan niet in een sleutelsysteem verwerkt. Litto verkoopt ook nog deuropeners, anti-paniekopeners, veiligheidsbeslag, enz.. Zelfs voor gepantserde veiligheidsdeuren van Fichet kan men sinds kort bij ons terecht. De slogan "Litto, meer dan sloten alleen!" gebruiken we eigenlijk alleen als we nieuwe producten willen bekendmaken.
Litto heeft namelijk nog een andere slogan: "Litto = synoniem voor veiligheid". Met deze slogan kunnen we ons het best identificeren en daar keren we systematisch weer naar terug.

Wie zijn de klanten van Litto?

We verdelen over heel België – niet in het buitenland – sloten en sluitsystemen voor gebouwen. Dat zijn meestal appartementen of gewone woonhuizen, maar kunnen ook belangrijke instellingen zijn, zoals banken, ziekenhuizen of overheidsgebouwen.

Welke verkoopstrategie wordt toegepast? Hoe verloopt de verkoop naar de eindconsument?

Litto verkoopt via de ijzerwarenhandel en de slotenmakers, die aan de eindgebruiker een goed technisch advies kunnen verstrekken. De consument die een Litto product koopt, maakt een "veilige keuze"; hij heeft een slot van goede kwaliteit, geschikt voor de Belgische afmetingen en

Een stukje West-Vlaamse geschiedenis...

Na de eerste Wereldoorlog was van Nieuwpoort niet veel meer over. Op initiatief van de familie Braet (nu nog altijd bekend van het aannemersbedrijf 'Braet') werd samen met ene Rudolpho Bürgener op 24 februari 1924 de **'Ferronnerie du Littoral'** opgericht. Deze Duitser had ervaring in de sector en bracht zijn kennis van het productieproces in. Interessant detail is dat bij de start van het bedrijf voor het aankopen uit Duitsland gebruik gemaakt kon worden van voordelige kredieten die toegekend werden in het kader van de 'Duitse Oorlogsschulden'.
Doelstelling was de fabricatie, de aan- en verkoop van sloten en ijzerwaren. Ook andere families uit Nieuwpoort waren bij het groeiende bedrijf betrokken. Zoals wel vaker voorkomt, besloot na enkele jaren één van de aandeelhouders - Louis Symoens - ontslag te nemen en zijn eigen bedrijf "Metal-Nieuport" te stichten, later beter bekend onder de naam "Meco". Jarenlang werd tussen **Litto en Meco** een concurrentiestrijd gevoerd. Inmiddels bestaat Meco niet meer.

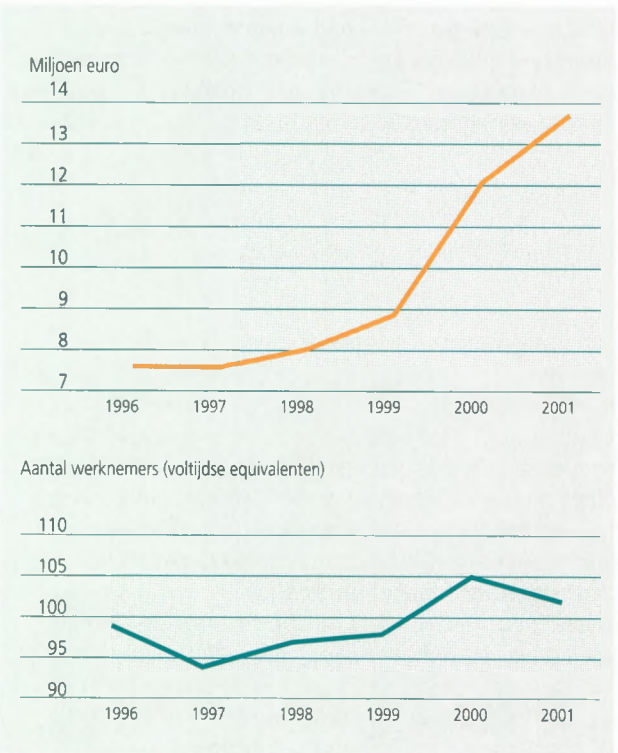
Litto concentreerde zich onder meer op de overzeese gebieden, voornamelijk het toenmalige Belgisch Kongo en Argentinië behoorden tot de grote afnemers. Voor de export besloot Litto zelfs om zelf zeewaardige kisten te produceren. De tweede wereldoorlog heeft die plannen echter gedwarsboomd, maar het gebouw dat voorzien was voor die kistenproductie werd toch gebouwd. Het heeft nu een nieuwe bestemming gekregen als het **'Museum voor Sleutel en Slot'**.
Gaandeweg specialiseert Litto zich in sleutelsystemen. Architect en bouwheer kunnen er ondertussen terecht voor advies bij de keuze van het juiste sluitsysteem en hulp bij het opstellen van sluitplannen.
Het Scandinavische concern **Assa Abloy**, de absolute marktleider in de slotenindustrie op wereldvlak, heeft Litto in 1997 opgenomen in haar groep. In 1998 behaalt Litto het internationaal erkend **kwaliteitslabel ISO 9001**.

normen. Iedere vakman in België is vertrouwd met de Litto producten en kan die efficiënt en veilig plaatsen.
Reeds in de jaren 1960 werd beslist om niet te gaan exporteren. De slotenbusiness is bij uitstek een lokale business: in elk land gelden verschillende afmetingen voor mechanische sloten. Bovendien behoort Litto tot het internationale concern Assa Abloy dat vestigingen heeft over de hele wereld. Het is niet de bedoeling met onze zusterbedrijven te gaan concurreren. We zijn marktleider in België en enige producent van veiligheidscilinders. Er is nog één andere - veel kleinere - slotenfabriek in het land, namelijk Dyla uit Mechelen. Voor sloten voor aluminium deuren is er eveneens Sobinco in Zulte.

Wat wordt hier allemaal gefabriceerd?

Belangrijk is een onderscheid te maken tussen binnendeuren en buitendeuren. Binnendeuren hebben meestal geen speciale bescherming. Daar zit een klassiek binnendeurslot op met een dagschoot - die met de klink opengemaakt wordt – en een nachtschoot, die - door de sleutel om te draaien – de deur vergrendelt. Litto heeft een aanzienlijke

Figuur 1
Evolutie van de omzet en het aantal medewerkers van Litto



Opvallend is dat met nagenoeg hetzelfde aantal medewerkers de omzet bijna verdubbelde in vijf jaar tijd. Dit is het gevolg van een aantal rationaliseringen die werden doorgevoerd in de productie en in de administratie. Ook werd het gamma verruimd met producten van zusterbedrijven, waarvoor Litto enkel de commercialisering moest doen.

Het sluitplan is de basis van iedere bestelling en tevens het werkdocument om een sluitsysteem te kunnen opbouwen. Iedere cilinder krijgt een codenummer dat ook op het grondplan van het gebouw wordt aangeduid. Dit garandeert een correcte plaatsing en vergemakkelijkt de eventuele nabestellingen.

productie van zogenaamde **klaviersloten voor binnendeuren.** Voor buitendeuren, waar meer veiligheid vereist is, gebruikt men normaal de sloten voorzien voor een veiligheidscilinder. Cilindersloten kunnen één of meerdere sluitpunten hebben, die meestal op drie plaatsen de deur afsluiten. Ook de **veiligheidscilinders** zelf worden door Litto gemaakt. Dank zij het Euro-profiel zijn de veiligheidscilinders onderling uitwisselbaar. Dat betekent dat een cilinder van fabrikant A ook past in een slot van fabrikant B. Daarnaast bestaat ons gamma nog uit een reeks **opzetsloten** als extra bijzetslot voor verhoogde veiligheid.

Kan u daar cijfers bij geven?

Per jaar produceert Litto afgerond 900.000 sloten, 400.000 standaard cilinders en 100.000 sluitsystemen.
In België worden naar schatting 900.000 binnendeuren per jaar geplaatst in nieuwbouw of verbouwing. Het is dan ook duidelijk dat een groot percentage met Litto sloten wordt uitgerust.

Wie op veilig wil spelen, kiest dus voor een cilinderslot?

Zonder te technisch te worden, wil ik er op wijzen dat er **twee soorten cilindersloten** bestaan. In de doe-het-zelf zaak kan je een veiligheidscilinderslot kopen met een bijhorende sleutel in meerdere exemplaren. Daarnaast bestaan

er allerlei combinatiesystemen, meestal verkocht via de ijzerwarenhandel en de slotenmaker. Het eenvoudigste is het systeem waarbij de verschillende deuren met een cilinderslot worden uitgerust die allen met éénzelfde sleutel werken. Iets verder gaat de toepassing in bijvoorbeeld een appartementsgebouw, waarbij alle bewoners een eigen sleutel hebben die zowel de gemeenschappelijke voordeur als hun eigen appartementsdeur opent. De verantwoordelijke van het gebouw kan eventueel één generale hoofdsleutel (in de volksmond 'passe-partout' genoemd) bekomen die past op alle sloten van dat bepaald gebouw.

Hoe ver kan men gaan in die combinatiesystemen?

Héél ver! Voor elk gebouw wordt een **sluitplan** op maat gemaakt in functie van de wensen van de klant. Bij complexe projecten met veel hiërarchische niveaus wordt het sluitplan door de adviseurs van Litto zelf opgemaakt. Soms moeten we voor groepen van gebouwen wel meer dan 10.000 verschillende deuren met allerlei combinatiemogelijkheden in kaart brengen. Zo'n sluitplan is voor Litto een essentiële vorm van service en deze activiteit is tevens een belangrijk element van onze groei.
De sluitplannen worden finaal verkocht via de reguliere ijzerwarenhandel, die eveneens instaat voor de nazorg van dergelijke systemen. Bij eenvoudige sluitplannen komt Litto niet tussen; die worden door de ijzerwarenhandelaren en de slotenmakers zelf opgesteld en bij Litto besteld.

SOFTWARE OM JE SLEUTELS BIJ TE HOUDEN

Hoe kan je bij die complexe projecten door de bomen nog het bos zien?

Ons sluitplan maakt het mogelijk om de combinaties op te volgen. Om de sleutels optimaal te beheren biedt Litto de klant een sleutelkluis aan waarin de sleutels opgeborgen worden. Alleen gebruikers die een persoonlijke pincode kregen, kunnen die sleutelbox openmaken.
Nog een stapje verder gaat de software die eraan gekoppeld kan worden, namelijk het sleutelbeheerprogramma 'Keybank'. Via dit programma onder Windows weet de beheerder op elk ogenblik wie welke sleutels in zijn bezit heeft en hoeveel sleutels er nog in de sleutelbox hangen. Het spreekt voor zich dat het systeem alleen maar sluitend is met niet-kopieerbare sleutels.

Dat brengt ons bij een prangende vraag: Hoe kan Litto garanderen dat de sleutels niet nagemaakt worden?

Wie kiest voor de speciaal beschermde sleutels van Litto kan vertrouwen op de **internationale patenten** die het illegaal namaken van sleutels buiten de Litto fabriek strafbaar maken. Bovendien worden alle combinaties of individuele cilinders en setjes met een **eigendomscertificaat** geleverd dat aan deze persoon of gevolmachtigde een bijkomende garantie biedt tegen illegale sleutelnamaak. Enkel na het voorleggen van het eigendomscertificaat, kunnen sleutels en/of cilinders nabesteld worden bij Litto. Van de sleutels met gepatenteerd profiel worden de zogenaamde 'sleutelblanks' - dat is de basissleutel voor het specifiek profiel - zelfs niet aan de slotenmakers vrijgegeven.

In de doe-het-zelf zaak zien alle sleutels er toch even betrouwbaar uit?

We zijn ons ervan bewust dat de meeste mensen het verschil niet kennen tussen de sleutels die niet of wel beschermd zijn door een patent. Ze zien alleen het grote prijsverschil...
Litto stelt zich tot doel de mensen bewust te maken van het belang van sleutels met een gepatenteerd profiel. Vooral indien ze bedoeld zijn voor vakantiewoningen of luxeappartementen die verhuurd worden, zou veel misbruik voorkomen kunnen worden met gepatenteerde sleutels.
Het is de grootste groeiactiviteit van Litto. De laatste twee à drie jaar was er een omzetstijging van 50% in gepatenteerde sleutels en sluitsystemen. Het is een belangrijke activiteit omdat we ze volledig in eigen handen hebben. De hoge technologie die ermee gepaard gaat hebben we zelf in huis. We zijn ook niet afhankelijk van concurrenten of import uit het buitenland.

STREVEN NAAR ERKENNING VAN HET BEROEP

Mogen we stellen dat de toenemende criminaliteit eigenlijk een opportuniteit is voor Litto?

Hoewel de verkoop niet parallel verloopt met de stijging van de criminaliteit stellen we vast dat de vraag naar betere veiligheidsproducten in elk geval stijgt.
Belangrijk is dat veilige sloten maar zo veilig zijn als ze ook correct geplaatst werden. Daarom steunt Litto de slotenmakers enorm om zich beter te organiseren en streven we naar een erkenning van het beroep van slotenmaker. Ook steunen we de acties om een kwaliteitslabel te brengen op gebied van beveiliging tegen inbraak.

De stap van veiligheidssloten naar veiligheidsdeuren lijkt logisch. Welk voordeel biedt de samenwerking met Fichet?

Fichet is een merk van gepantserde veiligheidsdeuren dat via Litto verdeeld wordt in de Benelux. Vooral als toegangsdeur tot appartementen vormen de kwalitatief hoogstaande Fichet-deuren een perfecte aanvulling op het Litto sluitsysteem en de ultieme zekerheid tegen inbraak. Bovendien isoleren ze tegelijk het geluid en de koude.

Op welke andere manieren kan Litto bescherming bieden tegen inbraak?

De sloten volledig koppelen aan inbraakbeveiliging is niet correct. Goede sloten hebben nog een andere belangrijke functie, namelijk dat men ook snel van binnen naar buiten kan. Als voorbeeld geven we de 'anti-paniek sloten' zoals in theaters, warenhuizen, fabrieken, enz.. Tenslotte moeten goede sloten op een eenvoudige en comfortabele wijze kunnen bediend worden.
De groep Assa Abloy verwoordt het als volgt: "Geef uzelf **meer vrijheid** door goede sloten en sluitsystemen", en daar sluiten wij ons volledig bij aan.

Litto werd in 1997 overgenomen door het Scandinavische concern Assa Abloy, wereldleider in de fabricatie en verdeling van sloten en aanverwante producten. Kan Litto nog haar zelfstandige positie behouden?

Alle bedrijven die tot de groep behoren, blijven hun eigen identiteit behouden. Uiteraard moeten we allen dezelfde koers varen en bepaalde richtlijnen respecteren. Aan de andere kant geniet Litto natuurlijk ook van de sterke positie van Assa Abloy. Zo verkopen we een aantal producten van de groep die we zelf niet maken.
Naar de toekomst toe staan we zeer sterk dank zij de onderzoeken in elektro-mechanica en de productontwikkeling die via Assa Abloy op grote schaal gebeuren.

De sponsoring van de zwaarste zeilrace ter wereld, de 'Volvo Ocean Race 2001-2002', is een uitstekende gelegenheid om het dynamisme van Assa Abloy te illustreren. Welke voordelen biedt deze sponsoring voor Litto zelf?

Zoals gezegd, streeft de groep Assa Abloy ernaar dat de lokale merken blijven bestaan. In elk van de tien stopplaatsen van de zeilrace bezit Assa Abloy één of meerdere bedrijven. Als lokaal merk is het aan ons om duidelijk te maken dat Litto samen met Assa Abloy een winnend team vormt in de bescherming van al wat u dierbaar is.
Dat doen wij met de sponsoring van de NIEUWPOORT-WEEK, een watersportevenement rond de bekende Nieuwpoortse jachthaven, waarmee we het publiek willen warm maken om de zeilrace te volgen.
We hebben ook eens de zeilboot zelf in Nieuwpoort mogen verwelkomen. Bij deze gelegenheid nodigen wij dan goede relaties uit voor een onvergetelijke rondvaart.

De fabriek en de kantoren van Litto bevinden zich in Nieuwpoort. Beschouwt u het als een voordeel om een West-Vlaams bedrijf te zijn?

Zoals blijkt uit de geschiedenis van Litto bevindt het hart van de Belgische slotenindustrie zich in Nieuwpoort. Reeds van bij de oprichting in 1924 werden lokale medewerkers hier ingewijd in de technieken van het slotenmaken. Ook vandaag zijn bijna al onze medewerkers afkomstig uit de streek of komen zich hier vestigen bij hun tewerkstelling. Positief is ook dat we bij ons cliënteel merken dat Nieuwpoort geliefd is bij zowel Vlamingen als Walen. Nieuwpoort ligt weliswaar niet centraal in ons afzetgebied (heel België), maar dit wordt heel goed opgevangen door de huidige transportmogelijkheden. Onze producten zijn doorgaans licht en klein. Voor de volumineuze en zware Fichet-veiligheidsdeuren hebben we wel een depot in Ternat.

Litto werd meer dan 75 jaar geleden opgericht in Nieuwpoort en is nog steeds het centrum van de Belgische slotenindustrie.

LEVERANCIER VAN DE BEST BEVEILIGDE GEBOUWEN IN ONS LAND

Welke meerwaarde biedt Litto volgens u?

Wat mechanische sloten betreft, beschikken alle slotenfabrikanten tegenwoordig over de technologie; de werking van een slot is tenslotte al duizenden jaren gekend. Litto positioneert zich niet enkel met producten van **constante hoogstaande kwaliteit** die tegen een redelijke prijs ver-

kocht worden, maar tevens met de **service** die de mensen van Litto eraan geven. Zo heeft Litto bijvoorbeeld nog altijd de matrijzen en de kennis in huis om sloten te maken van pakweg 60 jaar geleden. Een zegen voor mensen die een oud huis op authentieke wijze wensen te restaureren. Voor Litto louter een service aan ons cliënteel, want door de manuele vervaardiging is er zeker geen winst bij...! Mocht er ooit iets aan een Litto slot gewijzigd of hersteld moeten worden, kunnen wij de garantie bieden dat je in heel België terecht kan, dat de producten door alle slotenmakers gekend zijn en de onderdelen te allen tijde verkrijgbaar blijven.
Niet voor niets zijn de best beveiligde gebouwen - waaronder alle gevangenissen - van ons land met Litto sloten uitgerust.

Wat beoogt Litto met de oprichting van het 'Museum voor Sleutel en Slot'?

Ik verwijs hiervoor naar de geschiedenis van Litto en meer bepaald die oude kistenmakerij. In het voorjaar van 1998 hebben wij besloten dit karaktervolle fabriekspand gratis ter beschikking te stellen als expositieruimte voor de unieke verzameling historische sleutels en sloten van Raf Declercq, die ook een sponsor zocht voor zijn boek 'Open of dicht; de geschiedenis van sleutel en slot'. Behalve dit en enkele andere ondersteunende activiteiten, staat Litto los van deze vzw. Toch vinden wij het belangrijk dat duidelijk gemaakt wordt dat het centrum van de Belgische slotenindustrie zich hier in Nieuwpoort bevindt en dat de traditie behouden blijft. Het museum biedt een overzicht van maar liefst drieduizend jaar slotenindustrie. Naast de permanente collectie richten we elk jaar een tijdelijke thematentoonstelling in die gelinkt wordt aan een typisch aspect uit onze streek. In 2002 wordt het thema 'Heksen' uitgewerkt, naar aanleiding van de legendarische 'Jeanne Panne', de lokale heks die tot het culturele erfgoed van Nieuwpoort behoort.
Met het Museum voor Sleutel en Slot richten we ons tot groepen, scholen en toeristen die een uitstap naar de Kust combineren met een plezante educatieve activiteit.

ELEKTRONISCHE COMPONENTEN IN EEN MECHANISCH SLOT

Elektromagnetische badges of een nummerklavier blijken de sleutel te verdrijven. Zullen we in de toekomst helemaal verlost worden van een zware sleutelbos?

Een sleutel is maar één element in het slot. De trend is om die te combineren met elektronische elementen. De badges of cijfercombinatie geven enkel de toelating om het slot te openen. Voor de toekomst zal de elektronische sleutel belangrijk worden. De elektronica zorgt voor de selectie, de sleutel blijft nodig om mechanisch het slot open te draaien. Ook door de combinatie van mechanica en elektronica zal de namaak sterk aan banden gelegd worden. In geval van verlies of diefstal van zo'n sleutel volstaat het om het slot te herprogrammeren.

En de toekomst?

Voor de elektronische en elektro-mechanische sloten moet de grote doorbraak nog komen in de gebouwen die wij in het vakjargon 'residential market' noemen: de private woningbouw, winkels en handelszaken. We kunnen een vergelijking maken met nieuwe auto's. Die zijn uitgerust met centrale sluiting, afstandsbediening en geïntegreerde waarschuwing en alarmsystemen. Een dergelijke evolutie mogen we ook verwachten voor de gebouwen.

Het Museum voor Sleutel en Slot biedt een overzicht van drieduizend jaar slotenindustrie

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

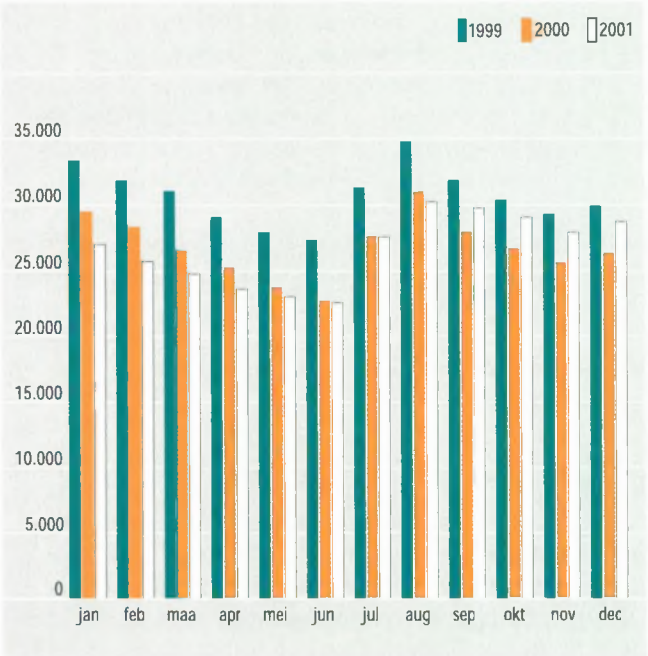
Nele Depestel
Stafmedewerker GOM - West-Vlaanderen

Werkloosheid (bron: VDAB, RVA)

In december 2001 telde West-Vlaanderen 28.740 werklozen[2] ***(zie figuur 1)***. Ten opzichte van december 2000 was dit een toename met 8,8%. Het was de vierde maand op rij dat in West-Vlaanderen het aantal niet-werkende werkzoekenden toenam. Zowel het aantal mannelijke als het aantal vrouwelijke werklozen steeg op jaarbasis, al blijft de relatieve toename bij de vrouwen veel kleiner dan bij de mannen. Hierdoor wordt de kloof tussen het aantal mannen en vrouwen nog altijd kleiner. Het aandeel van de vrouwen in de West-Vlaamse werkloosheid bedroeg in december 2001 nog 56,0% tegenover 58,5% in december 2000 en 59,4% in december 1999. ***Figuur 2*** toont de evolutie van het maandelijks aantal mannelijke en vrouwelijke werklozen en de evolutie van de aandelen naar geslacht in West-Vlaanderen sedert 1996.

Ook de zeer recente cijfers voor januari 2002 tonen een toename van het aantal niet-werkende werkzoekenden op jaarbasis (+10,7%).

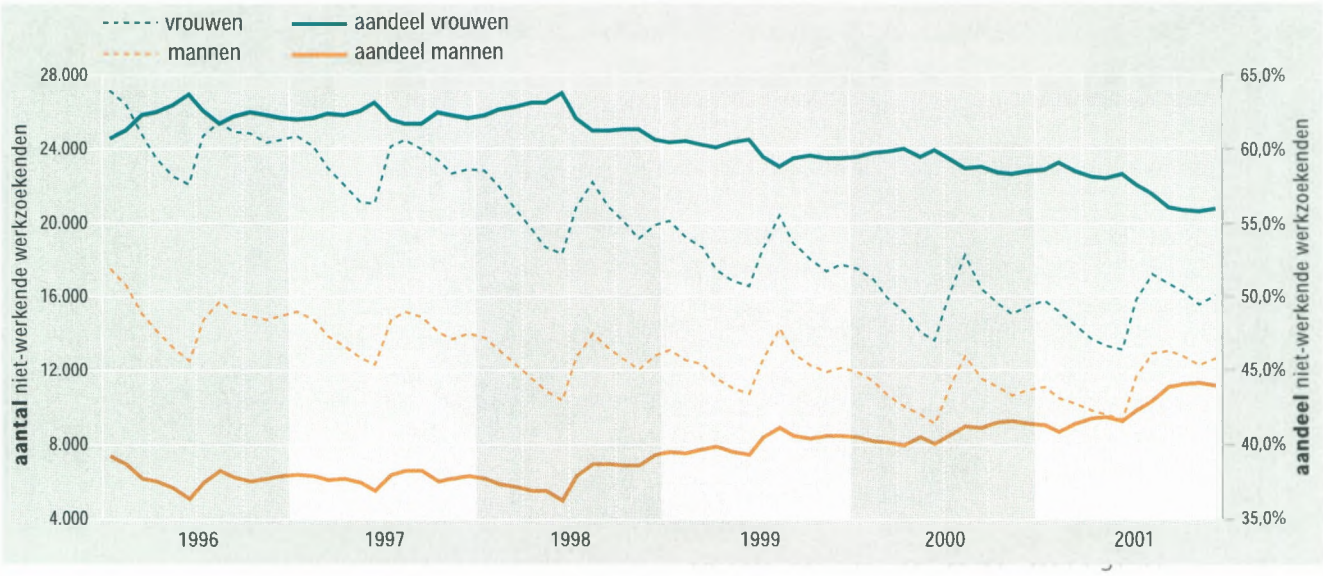
Figuur 1
Evolutie van het aantal niet-werkende werkzoekenden in West-Vlaanderen



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

Over het ganse jaar 2001 nam het gemiddeld aantal niet-werkende werkzoekenden in West-Vlaanderen met amper 0,7% af ten opzichte van 2000. In de acht West-Vlaamse arrondissementen is de relatieve evolutie op jaarbasis enigszins verschillend. Drie arrondissementen kenden een toename van de werkloosheid in 2001: Roeselare (+4,0%), Kortrijk (+0,7%) en Oostende (+0,5%). Dat het arrondissement Roeselare de grootste relatieve toename kende is niet verwonderlijk, wetende dat de stijging op jaarbasis daar al

Figuur 2
Evolutie van het aantal en het aandeel niet-werkende werkzoekenden naar geslacht in West-Vlaanderen



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

In december 2001 waren er van het totaal aantal niet-werkende werkzoekenden in West-Vlaanderen 7.656 personen of 26,6% jonger dan 25 jaar. Ten opzichte van december 2000 steeg het aantal jongeren met ruim één vijfde, hun aandeel in het totaal aantal werklozen steeg met 2,6 procentpunt. Over het ganse jaar 2001 waren er gemiddeld 6,5% meer jeugdwerklozen in West-Vlaanderen dan in 2000. Ook het aantal niet-werkende werkzoekenden ouder dan 50 jaar steeg in 2001 ten opzichte van 2000, zij het iets minder sterk (+2,2%).
We mogen echter niet vergeten dat naast deze groep van oudere niet-werkende werkzoekenden, er nog een veel grotere groep van werklozen ouder dan 50 jaar bestaat, namelijk de uitgeschreven werklozen of niet-werkende niet-werkzoekenden. Hun aantal bedroeg in 2001 gemiddeld per maand 15.091 personen of 4,5% meer dan in 2000.
Ook de cijfers naar werkloosheidsduur tonen de invloed van de conjunctuur op de arbeidsmarkt. Zo steeg tussen 2000 en 2001 het aantal werklozen dat minder dan drie maanden werkloos is met 19,7%, het aantal werklozen dat 3 à 6 maanden werkloos is steeg met 10,2%.
Daartegenover staat dat de langdurige werkloosheid, die minder conjunctureel gebonden is, in 2001 nog sterk daalde ten opzichte van 2000.

Werkaanbiedingen (bron: VDAB)

In december 2001 ontving de VDAB voor West-Vlaanderen 3.447 werkaanbiedingen waarvan 73,0% via de "jobmanager"[3]. In totaal ontving de VDAB in 2001 bijna 10% meer vacatures dan in 2000.

Eind december 2001 waren er bij de VDAB nog 4.459 lopende werkaanbiedingen. Over gans 2001 lag het aantal openstaande werkaanbiedingen op het einde van elke maand gemiddeld 11% lager dan in 2000. Dit heeft echter voor een groot deel te maken met de gewijzigde procedure in verband met openstaande vacatures sedert september 2000: Vanaf die datum blijven interimvacatures nog slechts 14 dagen openstaan (verlengbaar met maximum 14 dagen), waar dit vroeger onbeperkt was. Vooral in het LKC Kortrijk, een regio waar de interimsector sterk ontwikkeld is, weegt deze gewijzigde procedure sterk door (daling openstaande vacatures met 25%).

Tijdelijke werkloosheid (bron: RVA)

In december 2001 bedroeg het gemiddeld aantal tijdelijke werklozen in West-Vlaanderen 6.129 personen[4]. Dit is 46,5% meer dan in december 2000. Net zoals in de vorige maanden deed ook nu de grootste relatieve stijging zich voor in de arrondissementen Kortrijk, Roeselare en Tielt. Met uitzondering van januari waren er in West-Vlaanderen elke maand van 2001 gemiddeld meer tijdelijke werklozen op jaarbasis. Over het ganse jaar bedroeg de stijging 20,5%.

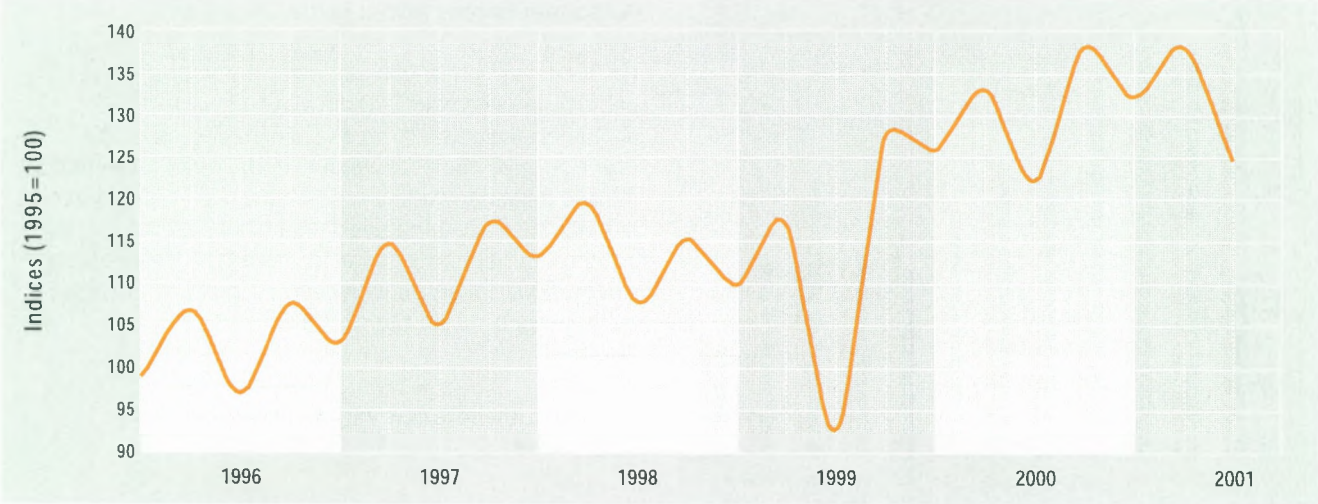
Bouwvergunningen (bron: NIS)

In november 2001 werd in West-Vlaanderen de bouw van 582 woningen vergund[5]. Dit is ten opzichte van november 2000 een daling met bijna 30%. In september en oktober steeg dan weer het aantal vergunde woningen relatief sterk. De indicator van het aantal bouwvergunningen is namelijk aan grote schommelingen onderhevig. Wanneer we de periode januari tot en met november bekijken, bleef het aantal vergunde woningen in West-Vlaanderen in 2001 status quo ten opzichte van 2000.

Omzet (bron: NIS)

De recentst beschikbare gegevens over de omzet van de grote ondernemingen met zetel in West-Vlaanderen[6]

Figuur 3
Evolutie van de omzet in lopende prijzen van de grote bedrijven in West-Vlaanderen (indices, 1195-100)*



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

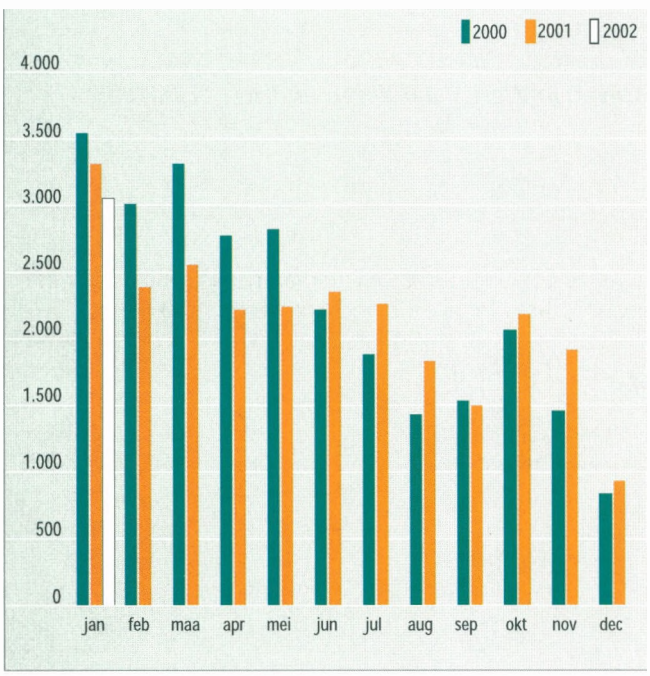
dateren van oktober 2001. Toen realiseerden deze ondernemingen een omzet van 178,9 miljard BEF (of 4.435 miljoen EUR). Ten opzichte van oktober 2000 steeg de omzet met 2,0%. Over de periode januari tot en met oktober waren er twee maanden met een daling van het omzetcijfer op jaarbasis. Over deze periode steeg de omzet globaal met 3,5%. Ter informatie toont ***figuur 3*** de evolutie van de omzet in lopende prijzen per kwartaal sedert 1996.

Opgesplitst naar sector was de toename van de omzet in de periode januari tot en met oktober 2001 ten opzichte van dezelfde periode van 2000 het grootst in de industrie (+6,6%), gevolgd door de bouw (+2,5%) en de tertiaire sector7 (+1,8%). In de quartaire sector was er een afname (-8,3%).
De omzet in de kleinhandel, indicator voor het consumentenvertrouwen, steeg in oktober 2001 in West-Vlaanderen met 5,8% ten opzichte van oktober 2000. Ook in alle voorgaande maanden van 2001 was er een toename van de omzet in de kleinhandel op jaarbasis. Globaal lag het cijfer van januari tot en met oktober 2001 bijna 8% hoger dan in dezelfde periode van 2000.

Investeringen (bron: NIS)

Het bedrag aan investeringen van de grote ondernemingen met zetel in West-Vlaanderen[8] beliep in oktober 2001 circa 6,1 miljard BEF (of 151 miljoen EUR). Ten opzichte van dezelfde maand van 2000 daalde het investeringscijfer met 6,2%. Ook in de vorige maanden van 2000 was er bijna altijd een afname van de investeringen op jaarbasis. In totaal bedroeg de afname in de periode januari-oktober 5,2%.

Figuur 4
Evolutie van de inschrijvingen van nieuwe personenwagens in West-Vlaanderen



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

Opgesplitst naar sector zagen we in alle grote sectoren in de periode januari tot en met oktober een daling van de investeringen. In relatieve termen was de afname het grootst in de handel en diensten (-7,8%), gevolgd door de bouw (-7,3%) en de industrie (-2,3%).

Faillissementen (bron: NIS, GRAYDON)

Volgens gegevens van het NIS gingen in december 2001 in West-Vlaanderen 60 ondernemingen failliet. Dat waren er 20 meer dan in december 2000. Over het volledige jaar 2001 waren er in totaal 8% meer faillissementen in West-Vlaanderen dan in 2000. In het Vlaamse Gewest bedroeg de toename 2,8%.

Door de faillissementen gingen, volgens gegevens van Graydon Belgium nv, in West-Vlaanderen circa 2000 banen verloren in 2001. De belangrijkste faillissementen in 2001 in West-Vlaanderen waren – in termen van verloren gegane tewerkstelling - deze van LHSP (401 banen), Deltex (130 banen), Kortrijkse Textielmaatschappij (110 banen), M. Dierick en Kinders (107 banen), Autonoom (83 banen) en Wasserij Nieuwkuis Zonet (81 banen).

Bij de opmaak van dit conjunctuuroverzicht waren door Graydon ook al de cijfers van januari 2002 bekendgemaakt. Toen gingen volgens deze gegevens in West-Vlaanderen 55 firma's failliet waarbij 116 banen verdwenen.

Uitvoer (bron: NBB)

De recentst beschikbare gegevens over de uitvoer dateren van september 2001. In die maand lag het voorlopige uitvoercijfer van West-Vlaanderen 5% lager dan in dezelfde maand van 2000. In alle voorgaande maanden van 2001 steeg het uitvoercijfer op jaarbasis. Globaal lag de nominale waarde van de uitvoer in de eerste drie kwartalen van 2001 6,3% hoger dan in dezelfde periode van 2000. De relatieve toename op jaarbasis verminderde wel per kwartaal.

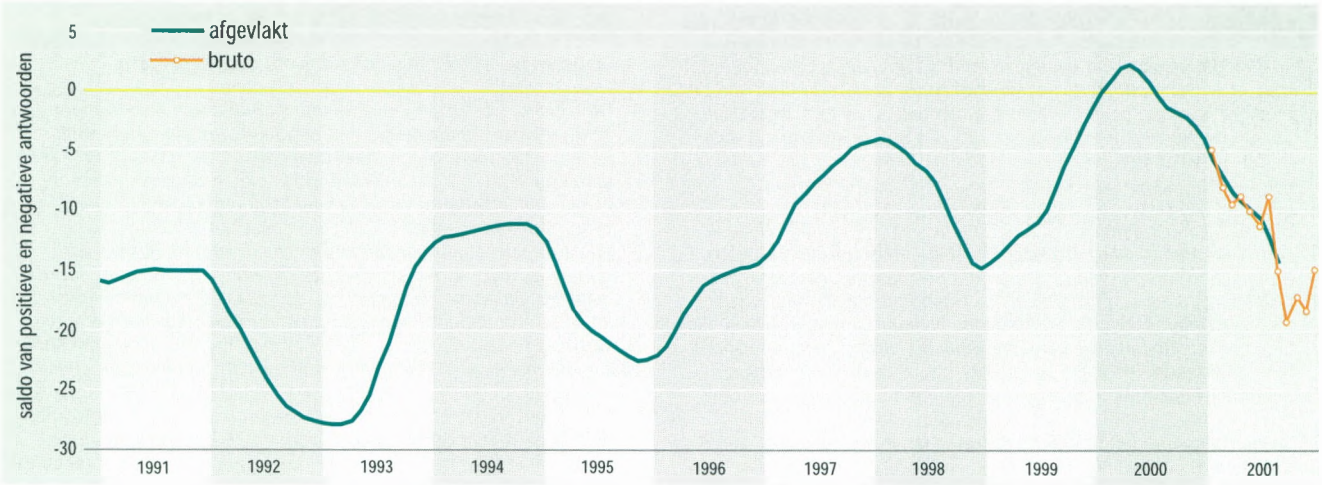
Personenwagens (bron: FEBIAC)

Het aantal inschrijvingen van nieuwe personenwagens bedroeg in december 2001 in West-Vlaanderen 933 eenheden, wat 13,5% meer is dan in december 2000 ***(zie figuur 4)***. Globaal werden in 2001 wel 4,3% minder nieuwe personenwagens ingeschreven in vergelijking met het jaar 2000. De afnames op jaarbasis situeren zich bijna integraal in het eerste semester van 2001. De cijfers van januari 2002 tonen opnieuw een daling van het aantal inschrijvingen op jaarbasis (-7,8%).

Conjunctuurindicator van de Nationale Bank (bron: NBB)

De bruto-conjunctuurcurve voor West-Vlaanderen bereikte in december 2001 een waarde van -14,9[9] ***(zie figuur 5)***.

Figuur 5
Synthetische conjunctuurcurve voor West-Vlaanderen, 1991-2001

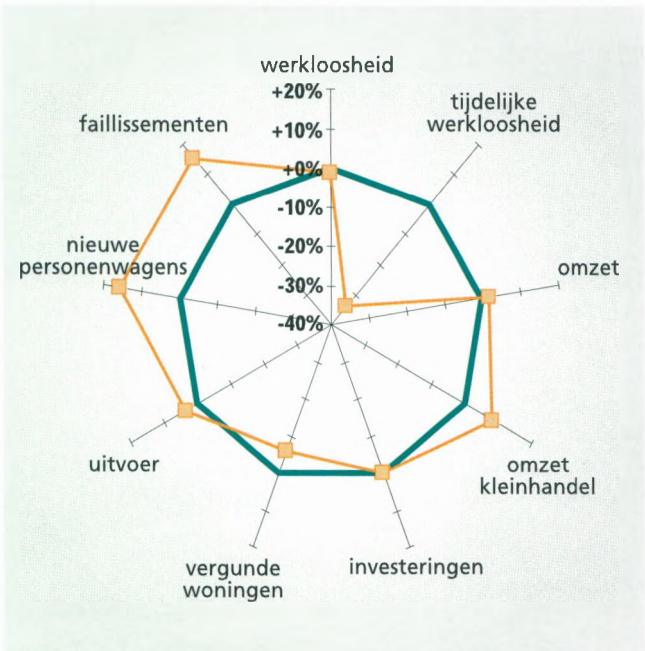


Bron: NBB, Grafische verwerking: GOM - West-Vlaanderen

De waarde ligt het hoogst sedert augustus 2001. Het dieptepunt van de conjunctuurinzinking lijkt voorbij. De afgevlakte curve, die met enkele maanden vertraging wordt berekend, blijft voorlopig nog neerwaarts gericht.

Ook de recentste brutowaarden van de deelcurves van de industrie en de handel verbeterden in december 2001. De waarde van de deelcurve van de bouw ging lichtjes achteruit. Ook de waarde van de curve van de dienst verlening aan bedrijven, niet opgenomen in de synthetische curve, ging omhoog in december.

Figuur 6
Evolutie van de sociaal-economische indicatoren in het derde kwartaal van 2001 ten opzichte van het derde kwartaal van 2000



Grafische verwerking: GOM - West-Vlaanderen

Besluit

Aangezien de meeste sociaal-economische indicatoren die hier besproken werden, nog niet beschikbaar zijn voor het volledige jaar 2001, kan de 'diamant van West-Vlaanderen'[10] voor het jaar 2001 nog niet opgemaakt worden. We geven hier wel de diamant weer voor het derde kwartaal van 2001 ***(zie figuur 6)***. Bij de volgende conjunctuuroverzichten zal de diamant van het vierde kwartaal van 2001 en bijgevolg ook de diamant voor 2001 als geheel kunnen weergegeven worden.

De diamant van West-Vlaanderen toont dat in het derde kwartaal van 2001 de meeste indicatoren zich op de centrale cirkel of erbuiten bevonden. Enkel de indicator van de tijdelijke werkloosheid deed het duidelijk slechter dan in het derde kwartaal van 2000. Op zich is het positief te noemen dat de meeste indicatoren het op jaarbasis niet slechter deden, maar minstens evengoed. Wetende dat bijvoorbeeld de werkloosheidscijfers en de omzet- en uitvoercijfers in de vorige kwartalen van 2001 duidelijk beter waren op jaarbasis, moeten we deze vaststelling toch enigszins nuanceren. Het consumenten- en producentenvertrouwen ging in 2001 geleidelijk achteruit, na de periode van hoogconjunctuur in 2000.

Ook de conjunctuurbarometer van de Nationale Bank liet in 2001 het afnemende ondernemersvertrouwen zien. De barometer verslechterde geleidelijk en bereikte, ingegeven door aanslagen in de VS, een dieptepunt in september 2001. De waarden van de conjunctuurcurve verbeterden echter geleidelijk in het vierde kwartaal van 2001, wat de hoop op conjunctureel herstel opnieuw doet toenemen.

1 Opmaak februari 2002
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 De "jobmanager" is een systeem waarbij werkgevers zelf hun vacatures kunnen registreren via internet-technologie.

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

7 De tertiaire sector omvat de handel en de commerciële diensten, de quartaire sector omvat de niet-commerciële diensten.

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.

10 De "diamant van West-Vlaanderen" bestaat uit een assenstelsel waarop met een stip de waarden van verschillende indicatoren zijn weergegeven. De stippen zijn verbonden met een lijn. Zij vormen de 'diamant'. Op de bovenste as staat de schaalindeling ingetekend, die in feite de procentuele "verbetering" of "verslechtering" van de indicatoren weergeeft. Bij een stationaire toestand (0 % groei) wordt een figuur verkregen zoals aangeduid door de centrale veelhoek. Bij een verbetering van de indicator liggen de waarden buiten de centrale veelhoek. Bij een verslechtering vallen de stippen binnen de centrale veelhoek. Als alle waarden in gunstige zin evolueren, dan is de diamant groter dan de centrale veelhoek

VOLVO
for life

FULL RENTING: EUR 646,40 PER MAAND(*)

PLAATSNEMEN IN DE VOLVO S80 IS ALS BINNENKOMEN IN EEN EXCLUSIEVE CLUB. DAT ZACHT GEKRAAK VAN MOOIE LEDEREN ZETELS. DIE RUSTIGE, GEDEMPTE SFEER. DAT SUBTIEL GENOT VAN KWALITEITSMATERIALEN. MAAR ONDER DAT DECOR VAN LUXE SCHUILT WÉL EEN DIESELMOTOR VAN 163 PK OM U TEGEN TE ZEGGEN. ZODAT U ZICH DOOR HET VERKEER BEWEEGT ALS EEN ECHTE GENTLEMAN: SOEPEL EN ELEGANT WANNEER HET KAN, SNEL EN VINNIG WANNEER HET MOET. EN DIT IN ALLE VOLVO VEILIGHEID. DE VOLVO S80, WELKOM BIJ DE CLUB: **www.volvocars.be**

S80 VOLVO

GEEF VOORRANG AAN VEILIGHEID.
VERBRUIK: 6,5/100 KM. CO2-UITSTOOTWAARDE: 171 G/KM.

(*): HUURPRIJS EXCL BTW - DUUR VAN DE OVEREENKOMST: 60 MAANDEN - 30.000 KM/JAAR - BM: 00

DE GRANDE CARS N.V.
Gistelsesteenweg 276
8200 Brugge
050/40.60.60

GARAGE WILLAERT N.V.
Karel Steverlyncklaan 12-14
8900 Ieper
057/20.58.01

WAREGEM CARS
Waterstraat 51
8790 Waregem
056/60.17.03

VANDE WALLE
Hillesteenweg 20
8750 Wingene
051/65.53.34

NOVABIL
Watermolenstraat 69
8500 Kortrijk
056/35.51.51

NOVABIL
Geallieerdenlaan 262
7700 Moeskroen
056/84.58.91

De speciale machineconstructeur Soenen International nv uit Roeselare heeft een contract binnengehaald met Dongfeng Motor Corporation uit Shiyan (China) ter waarde van 2,4 miljoen euro.
Deze tweede grootste vrachtwagenconstructeur in China heeft als eerste Aziatisch bedrijf de bestelling geplaatst voor een CNC 3D ponsinstallatie, voor het ponsen van langsliggers voor de vrachtwagenchassisbalken. Met deze bestelling zal Soenen zijn 12de ponslijn bouwen, die voordien reeds werden geleverd aan ondermeer Daf (Nederland), MAN (Duitsland), Volvo (Zweden), Iveco (Italie), Prisma (Frankrijk / Renault) en Metalsa Tower (USA). Deze eerste Aziatische referentie zal mogelijk positieve gevolgen hebben voor de andere vrachtwagenbouwers in China en Korea die actief worden bewerkt. Met dit laatste order is het orderboek voorlopig gevuld voor de komende acht maanden. (www.soenen.com)

Zo ziet een CNC 3D ponsinstallatie er uit.

Na zeven jaar voorbereiding is het eindelijk zover: **Brugge is in 2002 de Culturele Hoofdstad van Europa.**
Intendant Hugo De Greef heeft samen met een ploeg van meer dan 50 mensen en met culturele partners uit binnen- en buitenland een kwalitatief hoogwaardig cultureel programma uitgewerkt. Wat allemaal op het programma staat is teveel om op te noemen. Daarvoor verwijzen we naar het programmaboek met een overzicht van de circa 160 projecten die op stapel staan, en het tweemaandelijks magazine, *Brugge 2002 uur na uur*.
Van bij het begin stelde Brugge 2002 dat **gastvrijheid** een van de hoofdthema's zou worden. Daarvoor werd in eerste instantie extra parkeerruimte aan de rand van de stad voorzien in combinatie met vlot openbaar vervoer. Er werden een tweehonderdtal mensen uit de lokale horeca opgeleid tot *ambassadeur van Brugge 2002*. Voor groepen werd een speciaal programma uitgewerkt. Met SN Brussels Airlines (ex-Sabena) werd een overeenkomst afgesloten voor vliegarrangementen en promotionele acties. Vlaams Minister van Toerisme, Renaat Landuyt, heeft in totaal een bedrag van 743.681 euro uitgetrokken om de bekendheid van Brugge 2002 uit te bouwen. En dit is maar een greep uit de initiatieven.
Een centrale plaats in heel dit jaar krijgen natuurlijk het nieuwe Concertgebouw van Brugge. Andere architecturale blikvangers zijn het paviljoen van Toyo Ito op de Burg en de nieuwe Coupurebrug van Jürg Conzett.
Ook het bestaande patrimonium kreeg een zorgvuldige opknapbeurt.
Op 20 februari werd Brugge 2002 officieel geopend in aanwezigheid van Koning Albert en Koningin Poala.

Foto: © Stefaan Ysenbrandt

West-Vlaanderen heeft met TiNCK als eerste provincie in Vlaanderen een algemeen ticket- en informatieknooppunt voor cultuur. TINCK staat voor Ticket Informatie Cultuur Knooppunt, een gratis cultuurdatabank voor het grote publiek. Via de website www.tinck.be kunnen geïnteresseerden culturele evenementen en organisaties opzoeken of zelf hun activiteit invoeren.
Daarnaast staat TiNCK voor een ticketreserveringssysteem, voor kleine en grote evenementen zoals Brugge 2002, Anno 02, Musica Flandria of het Festival van Vlaanderen, via de website of telefonisch. Deze virtuele cultuurbalie is een apart provinciebedrijf met 20 medewerkers. TiNCK is uniek in Vlaanderen en fungeert als voorbeeld voor het Vlaamse Centrum voor Cultuurcommunicatie, een project waarbij Vlaams minister van Cultuur Bert Anciaux een cultuurdatabank voor heel Vlaanderen wil opzetten.

TICKET INFORMATIE CULTUUR KNOOPPUNT
PROVINCIE WEST-VLAANDEREN
TINCK

De Ridders van de West-Vlaamse Tafel is het verhaal van West-Vlaanderen: de textiel, de veevoedersector, de bouwgroepen, het toerisme, de nieuwe technologie, de politici, de ondernemers en het werkvolk. West-Vlaanderen is een provincie vol tegenstrijdigheid die een eeuw geleden nog een lappendeken van akkers en weiden vormde en nu bezaaid is met forse industrieterreinen en uitgerokken agglomeraties. Want - zo beweert auteur Jan Puype - West-Vlamingen zijn ondernemers en handelaars, neringdoeners en commercanten, noeste en harde werkers die koppig hun wil doordrijven.
Jan Puype is freelance journalist en trok op zijn fiets door de provincie op zoek naar het geheim achter het West-Vlaams succesverhaal. Het resultaat is zondermeer boeiende lectuur en bevat veel achtergrondinformatie over de middelen waarmee West-Vlaamse ondernemers hun American dream konden realiseren. Het boek is uitgegeven bij Van Halewyck.

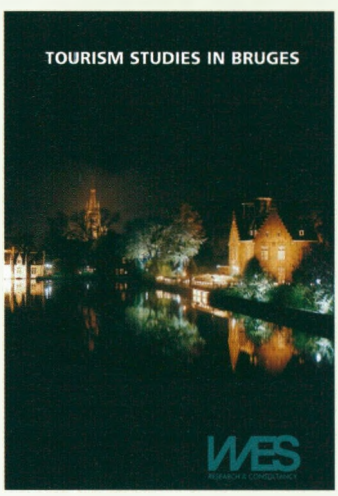
Een vlot geschreven kroniek vol klinkende familienamen...

Senior Consultants Vlaanderen (SCV vzw) groepeert oud-kaderleden en managers die hun loopbaan beëindigd hebben, maar hun ervaring en kennis nog ten dienste willen stellen van ondernemingen en organisaties die - omwille van financiële redenen - geen beroep kunnen doen op commercieel werkende consultants. Daarbij wordt gedacht aan KMO's, eenmanszaken, sociale instellingen, beginnende zelfstandigen, enz.
Deze senioren zijn bereid, op vrije en onbezoldigde basis, deskundig advies en actieve begeleiding te bieden.
Zowel geïnteresseerde bedrijven als gepensioneerden met een hogere opleiding kunnen contact opnemen met SCV, afdeling West-Vlaanderen, BC Regio Brugge, tel. 050-45.60.60 of e-mail scv@pandora.be.

MDR pakt uit met een uniek winkelconcept onder de naam Filou Company.
Kindermodehuis MDR uit Marke staat voor Maes Dirk en Rudi, twee broers die sedert 1988 de merken P'tit Filou, Filou & Co en KP creëren en verdelen via gespecialiseerde kinderboetieks in België en Nederland. Op 19 januari 2002 opende MDR een eigen, zogenaamde *flagship store* in Kortrijk, de tweede op rij na Antwerpen een maand eerder. Met deze voorbeeldwinkels wil het modehuis aantonen dat de Filou Company veel meer is dan zomaar een kledingproducent: het is immers een concept waarbij het kind centraal staat. Dat deze missie au sérieux wordt genomen, blijkt alvast uit het unieke ontwerp van de winkel zelf. Die ziet er eerder uit als een prachtig speeldorp waar tussen de glijbanen, het klimmen of surfen door ook kinderkledij gekocht kan worden. Ook de catalogus, waarin verhaaltjes en allerlei tips voor uitstapjes met kinderen staan, en initiatieven als initiaties babymassage weerspiegelen het kindvriendelijke imago van Filou Company.
MDR realiseerde in 2001 een omzet van ruim 16 miljoen euro en telt 31 werknemers.

In de eigen flagship stores van Filou Company komt het kind op de eerste plaats, dan pas de kleren.

Ter gelegenheid van het congres 'The Tourist Historic City' heeft WES Onderzoek & Advies de Engelstalige publicatie 'Tourism Studies in Bruges' uitgegeven.
Daarin worden verschillende aspecten van Brugge als toeristische en historische stad belicht aan de hand van onderzoeksresultaten uit het verleden aangevuld met analyses van de actuele situatie.
Brugge was gaststad voor het congres "The Tourist Historic City" dat van 17 tot 20 maart 2002 plaatsvond in het Oud Sint-Jan. De rol van cultuurtoerisme in historische steden werd er ter discussie gesteld en de stuurbaarheid van de ontwikkelingen werden onder de loep genomen. Als historische stad met een hoge concentratie van goed bewaard cultureel erfgoed en met een hoog aantal bezoekers was Brugge hiervoor de ideale locatie. De organisatoren waren Toerisme Vlaanderen en de Katholieke Universiteit Leuven. WES verleende zijn medewerking via lezingen en de uitgave van deze publicatie.



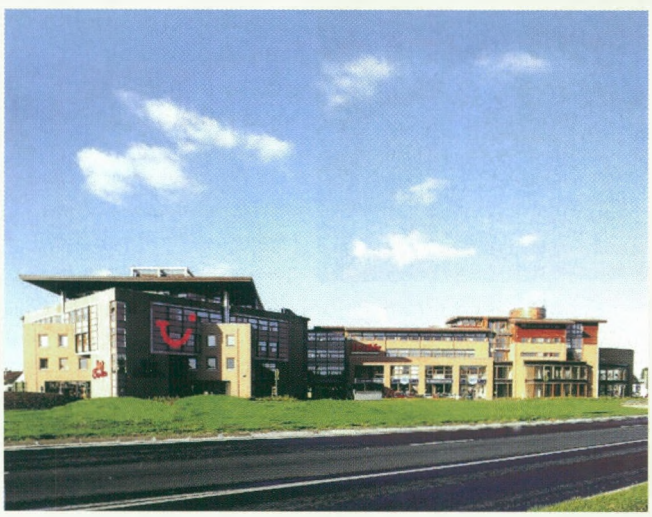
'Tourism Studies in Bruges' telt 64 bladzijden en kost € 15. Bestellen kan via www.wes.be of per e-mail: sabine.simoens@wes.be.

Barco heeft een nieuw boegbeeld. Hugo Vandamme treedt af als gedelegeerd bestuurder en CEO. Hij lag gedurende twee decennia mede aan de basis van de successtory Barco. Opvolging wordt verzekerd door Martin De Prycker, die als chief technical officer de vernieuwing van Alacatel stuurde. Hij betekent een meerwaarde nu de Barcoproducten steeds meer met communicatie te maken hebben.
Hugo Vandamme verdwijnt niet van het tonneel; hij blijft als ondervoorzitter beschikbaar voor strategie en speciale opdrachten.

Theo Peeters werd aangesteld als voorzitter van de Raad van Bestuur van Uitgeverij Lannoo nv. Per 1 januari 2002 neemt hij de fakkel over van ontslagnemend voorzitter Godfried Lannoo, die erevoorzitter wordt. Met Theo Peeters komt voor de eerste maal een niet-familielid aan het hoofd van de Raad van Bestuur van Uitgeverij Lannoo nv.
Drukkerij-Uitgeverij Lannoo, Tielt werd in 1909 opgericht. In 1991 werd het bedrijf opgesplitst in twee zelfstandige ondernemingen: Drukkerij Lannoo nv en Uitgeverij Lannoo nv. De uitgeverij kende in de voorbije 10 jaar een sterke groei. In 2001 realiseerde de Uitgeverij Lannoo nv met 118 medewerkers een omzet van circa 30 miljoen euro.
Theo Peeters is buitengewoon hoogleraar aan de KUL en bestuurder bij diverse vennootschappen.

Theo Peeters, de nieuwe voorzitter van de Raad van Bestuur van Uitgeverij Lannoo.

Jetair kan positief terugblikken op 2001 met een omzet van 525 miljoen euro. Dat is een stijging van 20% ten opzichte van het boekjaar 2000. Managing Director, Bart Brackx, benadrukt dat Jetair niet alleen een recordomzet haalt, maar ook de hoogste winst ooit: ruim 1,5% winst na belasting, wat in de reissector zonder meer een uitstekend resultaat is. Ondanks de onzekerheden die de vakantiesector heeft gekend onder invloed van 11 september en de luchtvaartproblemen hebben 1.120.000 klanten hun vertrouwen in de Oostendse touroperator bevestigd. Hiermee overschrijdt Jetair voor het eerst de kaap van 1 miljoen. Als grootste reismerk in België, is Jetair ook hoopvol gestemd voor het komende zomerseizoen.



Het "JetCenter" in Oostende. De Jetair Company kan terugblikken op een evolutie van een continue groei, met positieve resultaten voor zowel het aantal bestemmingen, het aantal klanten als van de omzet.

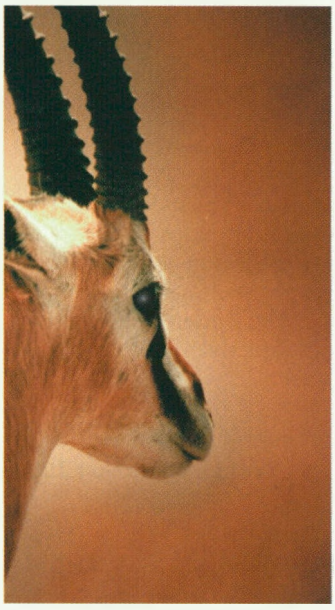
10 West-Vlaamse bedrijven ontvingen een Innovatiecharter-certificaat. Het Innovatiecharter is een initiatief van de GOM – West-Vlaanderen en Charter Zuid-West-Vlaanderen. Het charter wil de innovatiecapaciteit van de KMO-bedrijven verhogen door het uitvoeren van een innovatie-audit, innovatiesessies en het adviseren en begeleiden van innovatie-projecten. Aan het innovatiecharter project 2001 namen 10 bedrijven deel. Vijf ervan haalden het *innovatiecertificaat 'laureaat'*. Het zijn: Deprez Construct (totaalprojecten en engineering) uit Ichtegem, Giropan (textielmachines en textielontwerpbureau) en Jan Maes (diamanten snijgereedschappen) uit Kuurne, Libeltex (nonwovens) uit Meulebeke en Vyncke (milieuvriendelijke energietechniek) uit Harelbeke. Bij deze bedrijven leidden concrete acties tot daadwerkelijke innovatieobjectieven inzake product- en/of procesvernieuwing. Vijf andere bedrijven kregen het *innovatiecertificaat 'deelname'*. Het gaat om: Toplight (verlichting), Vanhee Engineering (engineering) en VDS Concepts (metaalbewerking en algemene mechanica) uit Izegem, Wymar International (kunststof ramen en deuren) uit Oeselgem en Kortrijk Xpo (voor Xhibiti, event, beurs of conferentie).
De bedrijven ontvingen de certificaten op 28 januari 2002 uit handen van Marleen Titeca-Decraene, voorzitter GOM – West-Vlaanderen, en Willy Snaet, voorzitter van Charter Zuid-West-Vlaanderen.
Kandidaten voor een volgende sessie kunnen zich inschrijven per e-mail tony.nollet@gomwvl.be of telefonisch op het nummer 050-36 71 43.

Alle ondertekenaars van het Innovatiecharter; de laureaten staan op de eerste rij.

Jean de Bethune is de nieuwe voorzitter van de West-Vlaamse provincieraad. Zijn voorganger, Henri graaf d'Udekem d'Acoz gaf op 31 januari 2002 na zestien jaar de fakkel door. Jean de Bethune is schepen van Economie, Onderwijs en Patrimonium in Kortrijk en was al 14 jaar lid van de provincieraad.

Drie West-Vlaamse Gazellen. Het weekblad Trends reikte in elke Vlaamse provincie een award uit aan de snelstgroeiende ondernemingen die een belangrijke bijdrage leveren voor de economische dynamiek, en dit op het vlak van de werkgelegenheid, innovatie, competitiviteit en creatief ondernemerschap. Daarvoor creëerde Trends het

Gazellenplatform. Voor West-Vlaanderen werd laminaatproducent **Unilin Decor** uit Wielsbeke aangeduid als 'Trends Gazellen Ambassadeur' in de categorie 'grote bedrijven' (omzet meer dan 10 miljoen euro). In de categorie 'middelgrote bedrijven' (omzet tussen 1 en 10 miljoen euro) is wasserij/sterilisatiegroep **Malysse-Sterima** met verscheidene vestigingen in het Kortrijkse de snelste groeier.



De Kuurnse producent van aluminium onderdelen **Albo** voert de lijst 'kleine bedrijven' aan (omzet minder dan één miljoen euro).
In elke categorie ontvingen per Vlaamse provincie telkens respectievelijk 100, 75 en 25 West-Vlaamse bedrijven een 'Trends Gazellen Diploma'.

Gazellen staan symbool voor competitief ondernemerschap: krachtig, lenig en snel, maar tezelfdertijd ook kwetsbaar. Met het Gazellenplatform ondersteunt Trends dit ondernemerschap.

Soubry uit Roeselare heeft op 29 januari 2002 pastafabriek Filadelfia uit Aarlen overgenomen.
N.V. Soubry is marktleider van deegwaren in België en produceert ook bloem en griesmeel. De producten van S.A. Filadelfia zijn complementair aan het Soubry-gamma, in de zin dat Soubry ze zelf niet produceert, maar ze toch via dezelfde verkoopkanalen gecommercialiseerd worden. Filadelfia was de laatste industriële pastaproducent in België. Er worden enkel specialiteiten met een artisanaal karakter gemaakt en het merk positioneert zich bijgevolg in het topsegment.
Het is de bedoeling de identiteit van Filadelfia volledig te behouden, zowel op het vlak van product en merk, als op het vlak van productie. Ook de vestiging in Aarlen blijft.
Soubry haalt een omzet van 75 miljoen euro, waarvan meer dan 50% in export, en stelt 320 mensen te werk.
Filadelfia realiseert een omzet van 2,2 miljoen euro met 18 medewerkers.

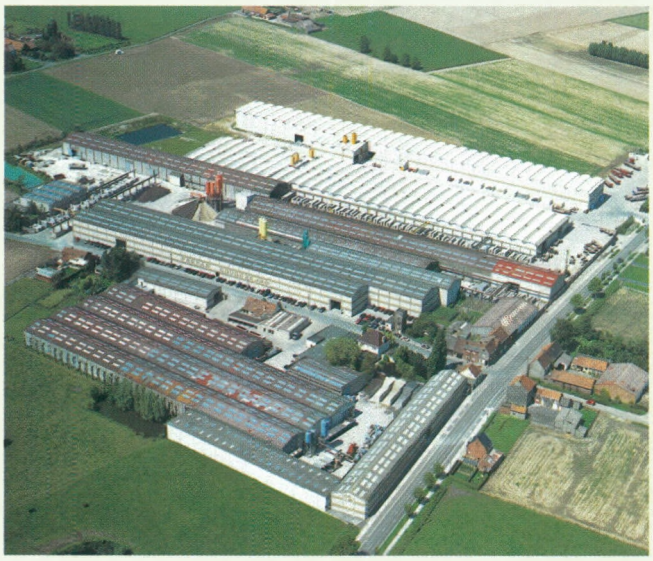
Soubry startte in 1921 met de productie van vermicelli en macaroni; nu behoren ook de artisanale pasta-specialiteiten van Filadelfia tot het assortiment.

NV De Laere uit Gullegem werd verkozen tot De Zelfstandige Ondernemer van Jaar 2002, regio Wevelgem. De NV De Laere is gespecialiseerd in het vervaardigen van houten meubelen, interieurs en schrijnwerk, alles op maat. Het Liberaal Verbond voor Zelfstandige Ondernemers (LVZ) verkoos nv De Laere omwille van hun vernieuwende en toekomstgerichte aanpak. Het familiebedrijf werd in 1930 gesticht door Eugène De Laere. Frans en Chris De Laere, respectievelijk tweede en derde generatie, zetten vandaag de zaak verder. De Laere kan uitpakken met heel wat prestigieuze projecten. Enkele voorbeelden: de zitjes van de Federale Kamer van Volksvertegenwoordigers werden door hen gedeeltelijk vernieuwd, een groot project in het nieuwe concertgebouw te Brugge is net afgewerkt en op dit ogenblik maakt De Laere het meubilair voor het 'Huis van Vlaamse Volksvertegenwoordigers' (Vlaams parlement) te Brussel.

NV De Laere realiseerde vorig jaar een omzet van ruim 2,5 miljoen euro met een team van 30 medewerkers.

NV De Laere zorgde in het nieuwe Brugse concertgebouw voor de akoestische gipswanden in de grote zaal en voor de balustrades en het plafond in essenhout met akoestisch reliëf voor de kamermuziekzaal.

De bouwonderneming NV Goudezeune versterkt concurrentiepositie bij onze Zuiderburen.
Via haar zusterbedrijf Gobafret was NV Goudezeune - een familiaal bedrijf met alle aandelen in eigen handen - jaren actief op de Franse markt. Vorig jaar werd beslist voortaan alleen nog te opereren vanuit het moederbedrijf in Kemmel. Deze centralisatie had een niet onbelangrijke daling van de kostprijs tot gevolg en versterkte uiteraard de concurrentiepositie.
De Franse markt - voor NV Goudezeune vooral Normandië, Ile-de-France en de Champagnestreek - alsook het Groothertogdom Luxemburg hebben een sterk vertrouwen in de West-Vlaamse bouwtraditie en reageerden uiterst positief. Het bedrijf kon zijn actieradius sterk uitbreiden dankzij een doorgedreven mechanisatie bij het prefabriceren, en dankzij investeringen ten behoeve van de logistiek op de werven, zonder het enthousiaste en dynamische montageteam te vergeten.
De waarde van de stevige constructies werd erkend en bevestigd door de Franse controlebureaus die de NV Goudezeune een kwaliteitslabel toekenden.
Tijdens de dioxinecrisis bleek dat de schaaldaken van Goudezeune een buitengewoon voordeel bieden; de gebogen schalen beletten namelijk stofvorming in het dak en zorgen er ook voor dat vogels en ongedierte er niet kunnen



Luchtfoto: Henderyckx - Izegem

Op architecturaal vlak werkt de gebogen vorm van de schaaldaken inspirerend voor vele architecten die vinden dat het mooie Franse landbouwlandschap hiermee onderstreept wordt.

schuilen. Deze eigenschappen zijn een absolute vereiste in de voedingsindustrie.
Goudezeune integreert eigen know-how en de kennis verkregen op de Franse markt wat resulteert in een kwalitatief hoogstaand en duurzaam product. Wat brandweerstand betreft, hanteert Goudezeune zelfs de strenge Franse normen.

Niettegenstaande de laagconjunctuur blijft de firma Darvan innoveren. Eén van haar klanten kreeg op Agribex **de Gouden Aar** toegekend voor een doorstroomsensor waarvoor Darvan het kunststofgedeelte ontwikkeld heeft.
Momenteel werkt Darvan volop aan vernieuwende, milieuvriendelijke ontwikkelingen waarbij recyclage en energiebesparing gecombineerd worden in middelen voor de verwarming van nieuwe of te renoveren woningen. De eerste resultaten zijn zeer hoopgevend. Het verdere verloop van dit project zal in het volgende nummer van West-Vlaanderen Werkt aan bod komen.

Het windturbinepark Pathoekeweg, een realisatie van Electrabel en Electrawinds, **werd op 1 maart 2002 officieel ingehuldigd**.
Het park heeft een totaal vermogen van 8,4 MW of een opbrengst van 21 miljoen kWh per jaar, wat overeenkomt met het jaarlijkse verbruik van 6.000 gezinnen.
De investering bedraagt ruim 9 miljoen euro.

Met 14 turbines van 600 kW langsheen het Boudewijnkanaal is de Pathoekeweg het grootste windturbinepark in België.

ATELIA

INSURANCE BROKERS

Een regionale dienstverlening, een nationale kracht.

ATELIA MOEN
Verzekeringen Breda Moen
Moenplaats 14
8552 MOEN
Tel. 056 64 61 11 Fax 056 64 76 75
moen@atelia.be

ATELIA KORTRIJK
Verzekeringen Calewaert
Beverlaai 3
8500 KORTRIJK
Tel. 056 22 14 60 Fax 056 22 01 46
kortrijk@atelia.be

ATELIA KORTRIJK
Verzekeringen Maselis
Beverlaai 3
8500 KORTRIJK
Tel. 056 23 74 60 Fax 056 23 74 66
kortrijk@atelia.be

www.atelia.be

Uw bedrijf, uw persoonlijkheid, naar reële waarde geschat.

verzekeren • hypotheken • beleggen • kredieten

Recordomzet voor de Zeebrugse Visveiling

De Zeebrugse Visveiling nv (ZV) heeft in 2001 alle records gebroken met een visaanvoer van 14.475 ton en een omzet van 55,4 miljoen euro. Dit vertegenwoordigt een marktaandeel van 80% aan onze kust.
Een bloeiende veiling heeft een gunstige invloed op de handel in de thuishaven, de visverwerking, onderhouds- en servicebedrijven. Daarom dringt de ZV zo hard aan om de producten van de eigen Belgische vloot in Zeebrugge te verkopen, zodat de thuishaven bloeit voor iedereen en de reders en de bemanningen de beste prijzen krijgen.

Rol van de visveiling in de economische keten

De visveilingen dragen inderdaad een zware verantwoordelijkheid in de economische keten van visvangst - veiling - verwerking - groothandel - kleinhandel tot consumptie. De visveiling moet instaan voor de beste service tegen goede en stabiele prijzen voor alle vissoorten.

Op welke manier heeft de ZV gezorgd voor goede en stabiele prijzen?
De ZV is lid geworden van het Europees *e-commerce* netwerk Pefa.com (Pan European Fish Auctions). Het Pefa-netwerk is een elektronisch netwerk van veilingen en kopers gespreid over Europa. Het maakt gebruik van het internet waardoor kopers van overal rechtstreeks toegang hebben tot de veiling van Zeebrugge. Reeds 30% van alle verkopen in de ZV gebeuren via computer of portable vanuit Brussel, Boulogne, Bretagne, Parijs, Barcelona, Urk, Ijmuiden, enz.. Hierdoor wordt er meer concurrentie uitgespeeld tussen de lokale kopers in de veilzaal en de afstandskopers. De ZV heeft een 200-tal regelmatige kopers, meestal Belgen en Nederlanders, maar ook Fransen, Spanjaarden, Duitsers en Engelsen. Samen kopen zij 70% van de vis vanuit de zaal en 30% van op afstand.

's Nachts wordt de verse vis gelost en onmiddellijk binnengebracht.

Afstandskopen: een sterk groeiende tendens

Voor de afstandskopers is het uiterst belangrijk de correcte informatie te kennen over de kwaliteit van de vis in de veiling. Het is algemeen bekend dat de prijs gevormd wordt op basis van:

1 de vraag ten opzichte van het aanbod;
2 het volume;
3 de kwaliteit.

Het eerste punt, namelijk **de vraag** creëren, ligt in handen van de veiling. Daarom precies maakt de ZV gebruik van het internet om zoveel mogelijk kopers te hebben.

Het tweede element van de prijsvorming, namelijk **het volume** dat aangevoerd wordt, ligt in handen van de vloot. Zolang de keuze naar soort en volume groot genoeg is, is het voor de kopers interessant met duur koeltransport en personeel naar de veiling te komen. Hoe groter de aanvoer, hoe beter voor alle omringende bedrijven en de reders zelf.

Het belang van **de kwaliteit** in de prijsvorming is de laatste jaren veel groter geworden. De redenen hiervoor zijn:
- daling van de quota;
- verkopen via het internet;
- eisen van de consument.

Investeringen in dienstverlening

Vooreerst heeft de directie van de ZV gezorgd voor een goed team, waarop de reders en vissers te allen tijde beroep mogen doen, 7 dagen op 7, het hele jaar door - letterlijk dag en nacht.

Het **European Fish Centre** (EFC) is eveneens belangrijk voor de globale dienstverlening aan de reders en de handel.
Dit centrum werd opgericht in 1993 en uitgebouwd als een cluster van bedrijven. Op dit ogenblik zijn er 90 bedrijven gevestigd rond de vismijn, waarvan 70 werkzaam zijn in de handel van vis, visverwerking, dienstverlening en onderhoud van schepen. Zij stellen ongeveer 600 mensen tewerk. 25 rederijen hebben een pakhuis op het EFC.
Op de terreinen van het EFC werd in totaal bijna 12,5 miljoen euro geïnvesteerd.

Een belangrijk deel van de investeringen ging naar de sorteermachines om de vis exacter te kunnen sorteren, wat belangrijk is voor de prijsvorming. Er staat nog een sorteermachine op het programma voor 2002, evenals een nieuwe kistenwasmachine.
Ook aan distributie en klantenservice wordt voortdurend gewerkt. Buitenlandse kopers en afstandskopers bekomen

Het machinaal sorteren van de vis gebeurt snel en correct.

de juiste informatie in hun eigen taal en ontvangen hun producten in de juiste verpakking en met de juiste beijzing. Er werd eveneens gestart met de opleiding voor het behalen van het ISO-certificaat.

2002 wordt het jaar van de kwaliteit

Als de reders en de vismijn - met de dalende quota - hun besomming willen behouden, dan zal de vis duurder betaald worden... En dat kan alleen als er optimale kwaliteit tegenover staat!
Vandaar de investering in de kwaliteitssorting. Er werden tien personen opgeleid door het Centrum Landbouw Onderzoek – Dienst Zeevisserij (C.L.O.) om de kwaliteit van de vis te bepalen. Deze kwaliteitsinformatie dient vóór de veiling ingebracht in de computer, zodat de correcte informatie op de klok zichtbaar wordt voor de afstandskopers. Daarbovenop zorgt een team van drie kwaliteitsinspecteurs, onder leiding van een eigen veearts ervoor dat de kwaliteit van alle loten objectief bepaald wordt op basis van de kwaliteits-index-methode.

De ZV meent met deze initiatieven opnieuw een stap in de goede richting te zetten om aan de reders en vissers de beste prijzen en de beste service te blijven garanderen.

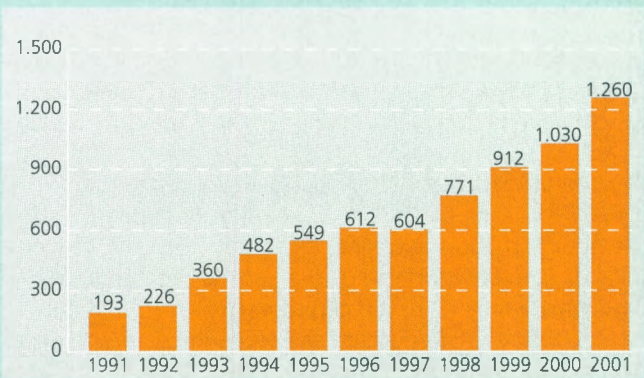
De veiling in actie

Jaarresultaten 2001 - haven Zeebrugge

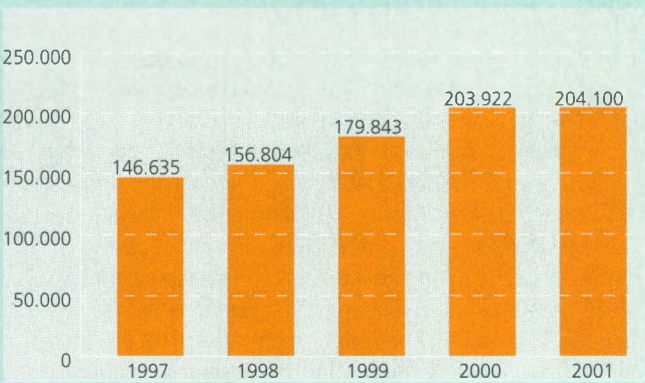
- Sterke toename aantal auto's – belangrijkste autohaven van Europa
- Heropleving van het stukgoed
- Doorbraak in de distributie

Het jaar 2001 is in het algemeen gekenmerkt door een belangrijke **terugval van de economische groei**. Als gevolg hiervan hebben bijna alle Europese havens een terugval van de goederenstromen gekend. Ook in Zeebrugge is dit het geval voor het totale goederenvolume. Dit gegeven valt voor Zeebrugge samen met de stopzetting van de steenkoolterminal (vaste bulk) en de start van de liberalisering van de Europese energiemarkt met een herschikking van de aanvoer van LNG (vloeibare bulk) in Europa als gevolg. Ten opzichte van het recordjaar 2000 betekent 2001 dan ook een terugval van tonnage, tot het niveau van 1997.

Ten positieve herinnert het jaar 2001 zich vooral door een sterke toename van de autotrafiek, waardoor Zeebrugge definitief de eerste plaats bekleedt in Europa als import-exporthaven en dus ook in de wereld.



Ook het **stukgoed** kent een belangrijke toename, voornamelijk de aanvoer van bananen is gestegen. Deze sectoren zijn zeer arbeidsintensief, met als gevolg dat de tewerkstelling van **havenarbeid** op een **recordniveau zit, namelijk 204.100 shiften**.



Tevens dient ook vermeld dat er belangrijke beslissingen zijn genomen in de **distributiesector**: Toyota heeft haar terminal en het PDI-centrum opgestart. Bovendien is de beslissing tot een uitbreiding reeds genomen. Tropicana is

gestart met de bouw van een fabriek voor de opslag en verpakking van fruitsap uit Florida. Met Bridgestone-Firestone werd een hernieuwde werking opgezet. Voortaan verkrijgt dit bedrijf rechtstreeks de concessie en draagt het zelf de investeringen en voorziet een sterke uitbreiding. De trafieken van Stora-Enso hebben in 2001 alle verwachtingen ingelost.

De voorlopige cijfers zijn als volgt samengevat:

	2001 mln ton	2000 mln ton	1999 mln ton	+/- mln ton 2001 tov 2000	
Roro	14.5	15.4	14.8	-1.0	-5,8%
Containers	10.6	11.6	9.9	-1.0	-8.7%
Stukgoed	1.1	1.0	0.8	+0.1	+12.1%
vloeibare bulk	4.0	5.1	5.0	-1.1	-21.1%
Vaste bulk	2.0	2.5	4.9	-0.5	-19.6%
Totaal	32.2	35.5	35.4	-3.5	-9.3%

Roro

Ten opzichte van het jaar 2000 is er in tonnage een achteruitgang (-5.8%), maar in aantal eenheden (1.100.000 vrachtwagens) is er slechts een marginaal verschil (-0.5%).

Wat de **autotrafiek** betreft, bekleedt Zeebrugge sinds 1994 de tweede plaats binnen de range Le Havre - Hamburg. In 2000 kwam het cijfer met 1.031.000 wagens heel dicht in de buurt van de marktleider Bremerhaven. Vorig jaar kende de haven een toename van 22.5% tot 1.260.000 eenheden, waarmee Zeebrugge de eerste plaats overneemt van Bremerhaven. Dit betekent een verdubbeling sinds 1997.

De evolutie heeft zowel kwalitatieve als kwantitatieve kenmerken:

- spreiding van de diensten op **shortsea** niveau: niet enkel de markt van Groot-Brittannië, maar ook Noord/Zuid verbindingen naar Scandinavië en Spanje/Portugal;
- het aantrekken van deepsea trafieken waardoor sommige constructeurs een ideale uitwisseling vinden in Zeebrugge van **deepsea** en shortsea verkeer en hier een logistiek knooppunt uitbouwen. Intussen is de verbinding gelegd met alle belangrijke herkomsten en bestemmingen: USA en Mexico, Zuid-Amerika, Midden- en Verre Oosten, Australië/Nieuw-Zeeland;
- een diversiteit van **merken** maakt intussen gebruik van de logistieke mogelijkheden van Zeebrugge: Ford, General Motors, Mercedes, Volvo, BMW, Citroën, Peugeot, Rover, Chrysler, Jaguar, Renault, Mitsubishi, Toyota;
- verschillende van deze merken gebruiken Zeebrugge niet enkel als transithaven. Steeds meer worden **logistieke taken** toegevoegd: dealerfunctie, afwerken en voorbereiden van wagens, PDI, enz.;
- de **hinterlandmodi** profiteren eveneens van de schaalvoordelen. Treinen en vrachtwagens vinden gemakkelijk retourlading en kunnen dus lege ritten vermijden. Hierbij wijzen we er op dat het spoor een belangrijk marktaandeel heeft verworven met 40 tot 50 % van het hinterlandtransport.

Het pallet van diensten dat Zeebrugge biedt aan de constructeurs van nieuwe wagens wordt steeds meer uitgebreid. Zoals bekend, zijn in 2001 opnieuw terminalfaciliteiten in dienst genomen, zowel uitbreiding van de bestaande -, als nieuwe terminals bij SeaRo Terminal en CTO. Ook nieuwe steigers werden aangelegd en in gebruik genomen.

De nieuwe terminal van Toyota is in gebruik genomen. De aanvoer van de wagens kent zowel volumes in de shortsea als deepsea markt.

Containers

Zoals ook in de nabuurhavens, kent de containersector een moeilijk jaar. Nadat het jaar ervoor een record werd bereikt na een toename met +50% op drie jaar tijd, **is 2001 toch nog het tweede beste jaar**. Op de shortsea-diensten blijft de toename zeer sterk. Op de deepsea terminals blijft OCHZ een aanvaardbare bezettingsgraad bereiken, doch bij FCT blijft het volume op een zeer laag niveau.
Twee uitdagingen stellen zich: een betere markterkenning bij agenten en expediteurs en het ontsluiten van de haven voor de binnenvaart. In Antwerpen en Rotterdam is de binnenvaart reeds lang van levensbelang geworden voor de containertrafieken.
Zeebrugge neemt initiatieven op het vlak van logistieke dienstverlening met een platform dat de diverse hinterlandmodi promoot en op elkaar afstemt.

Stukgoed

Het fruit kende een verdere toename van 341.000 ton in 2000 tot ca. 500.000 ton vorig jaar.
Ook de papierpulp is toegenomen van 158.000 het jaar ervoor tot 200.000 ton in 2001. Een verdere uitbreiding wordt in het vooruitzicht gesteld, doch de bereikbaarheid van de Rijn per binnenvaart of estuaire vaart is hierbij ook essentieel.

Bulk

Als gevolg van de openstelling van de energiemarkt sinds begin 2001, heeft Distrigas de 'Methania' ingezet voor de bevoorrading van de Spaanse markt. Daardoor is het aantal aanlopen van **LNG-schepen** verminderd van 56 in het jaar 2000 tot 33 in 2001, met als gevolg een trafiekdaling van 1.325.000 ton. De capaciteit van de opslag in Zeebrugge laat toe om een veel hoger niveau te bereiken dan het huidige. Vandaar dat er op de spotmarkt wordt gezocht naar andere leveringsmogelijkheden. In 2001 werd in die spotmarkt tweemaal LNG aangevoerd in Zeebrugge, een vanuit Nigeria en een vanuit Oman.

Zoals bekend werd in 2000 nog een laatste partij steenkool op de ZBM-terminal gelost. Het betrof 131.000 ton die dit jaar dus niet is verschenen. Daarnaast is ook de aanvoer van bouwmaterialen vrij sterk gedaald. Beide elementen samen geven een verlies van bijna 500.000 ton in 2001.

Passagiers

In 2000 maakten 651.000 passagiers van de haven van Zeebrugge gebruik; vorig jaar beliep dit 680.000, of +30.000.
Dit cijfer had normaal hoger moeten liggen, doch door de gebeurtenissen van 11 september werden onmiddellijk alle nog te verwachten cruiseschepen afgelast. Het jaar 2001 sluit af met 26 cruiseschepen in plaats van 34 het jaar daarvoor, doch wel met meer passagiers: 56.000 in plaats van 42.000.
Aan boord van P&O-NSF werden voor het eerst meer dan 400.000 personen vervoerd, of +28.000. De vernieuwde 'Norsun' heeft dus de verwachtingen ingelost.
Op de lijn naar Dover werd door P&O-Stena Line in het voorjaar opnieuw toeristische trafiek opgestart. Naar verluidt voldoet dit aan de verwachtingen; cijfers zijn evenwel niet bekend.

Distributie

2001 mag terecht een jaar van doorbraak in de distributiesector worden genoemd.
De **papierterminal in het Wielingendok** draait sinds midden dit jaar volledig op kruissnelheid. Belangrijkste klant is hier Stora-Enzo. Op jaarbasis is er een aanvoer van 1,2 miljoen ton papier of 20.000 SECU's. Vanuit Zeebrugge als centraal distributiepunt wordt 60% per spoor vervoerd, 20% over de weg en 20% transhipment. Dit laatste omhelst het strippen en stuffen van 12.000 containers per jaar voor diverse rederijen. De dienst op Göteborg heeft een vaste frequentie van zes aanlopen per week. Naast de trafiek van SECU's behelst dit ook bijna 25.000 vrachtwagens of containers.
De meeste behandelingen gebeuren ro/ro, doch langsheen de kaai worden ook 'side loaders' behandeld of wordt gewerkt met kranen. Ook de sto/ro behandeling wordt uitgevoerd. Op maandelijkse basis wordt transhipment behandeld in relatie met Philadelphia en op dit ogenblik vindt er op spotbasis behandeling plaats van en naar Spanje.

Toyota heeft haar terminal van 25 ha volledig in gebruik genomen in januari 2001. Trafieken zijn ontwikkeld in relatie met Groot-Brittannië (beide richtingen) en Japan (inkomend), dit jaar in totaal circa 95.000 voertuigen.
De volledige trafiek verbonden aan de productie van Valenciennes loopt over Zeebrugge. Voor de distributie binnen Europa van de wagens uit Groot-Brittannië en Japan wordt de functie van het platform Zeebrugge verder uitgebreid. Additionele terreinen worden ingeschakeld.

Bridgestone-Firestone heeft definitief voor Zeebrugge geopteerd. De concessie is rechtstreeks overgenomen en de activiteiten zullen worden uitgebreid. In de huidige loods van 28.000 m² worden enkel de 'grote banden' voor vrachtwagens, landbouwtuigen, enz. gedistribueerd. Het is de bedoeling om ook een belangrijk pakket van banden voor personenwagens via de havenfaciliteiten te laten transiteren. Een bijkomende oppervlakte en loods zijn hiervoor noodzakelijk.

Tropicana heeft definitief beslist om in Zeebrugge een eenheid op te richten van 35.000 m² voor opslag en verpakking van fruitsap. De werken zijn reeds aan de gang; de oplevering is voorzien in de lente van 2003. Het fruitsap wordt aangevoerd vanuit Florida en de hoogtechnologische installatie heeft een capaciteit van 100 miljoen liter per jaar. De investering creëert een tewerkstelling van 100 nieuwe arbeidsplaatsen.

Tot slot

Midden december presenteerde het havenbestuur het beleidsplan met als tijdshorizon 2010.
De werking van de haven dient dagelijks bijgestuurd en de inpassing in het maatschappelijk, ruimtelijk en economisch kader vraagt om een continue opvolging en een open dialoog met de diverse stakeholders. Het beleidsplan wil hiertoe een aanzet geven.
Het jaar 2001 mag dan ook terugblikken op een hernieuwde maatschappelijke belangstelling voor de haven.

WVEM
Energie- en teledistributie

Zuivere energie voor een zuivere toekomst

Drie Vlaamse Natuurreservaten uitgebreid; één nieuw beschermd landschap

Op 14 december 2001 besliste de Vlaamse minister van Leefmilieu en Landbouw drie Vlaamse Natuurreservaten in West-Vlaanderen uit te breiden (Belgisch Staatsblad van 16 januari 2002). De drie reservaten zijn gelegen aan de Westkust.

In de eerste plaats gaat het om het Vlaams Natuurreservaat **"De Westhoek"** gelegen in De Panne, meer bepaald tussen de badplaats en de Franse grens. Dit duinenreservaat werd reeds in 1957 als Belgisch Staatsnatuurreservaat aangewezen voor een oppervlakte van circa 340 ha. Door de beslissing van de minister wordt het reservaat uitgebreid tot 347 ha. Merkwaardig is dat de uitbreiding slechts voor een klein deel uit duinen bestaat die aansluiten op de oorspronkelijke afbakening. De voornaamste uitbreiding vinden we immers op twee percelen poldergrond ten zuiden van het duinencomplex; één ervan leunt enigszins aan tegen de duinen, een tweede ligt op 700 m ervan verwijderd.

De tweede uitbreiding betreft het Vlaams Natuurreservaat **"De Houtsaegerduinen"**. Deze duinen liggen tussen de badplaatsen De Panne en Koksijde. Dit reservaat werd reeds in 1989 aangewezen voor een oppervlakte van circa 78 ha. Dank zij het ministerieel besluit is het reservaat met enkele percelen duinengebied uitgebreid tot circa 86 ha.

De derde uitbreiding komt ten goede aan het Vlaams Natuurreservaat **"Het Schipgat, De Doornpanne en de Hoge Blekker"** gelegen tussen de badplaatsen Koksijde en Oostduinkerke. Dit duinenreservaat werd in 1999 en 2000 aangewezen voor een oppervlakte van ongeveer 43 ha. Opvallend is dat het hier niet gaat om een aaneengesloten geheel maar over drie afzonderlijke complexen van duinengronden, zoals de naam van het reservaat overigens laat vermoeden. De uitbreiding is beperkt tot een perceel duin van Het Schipgat en leidt tot een totale oppervlakte van bijna 44 ha.

Een ander belangrijk instrument tot behoud van natuur en landschap is de regelgeving tot bescherming van landschappen.
Op 19 november 2001 werden de zogenaamde **Assebroekse meersen** als landschap beschermd. Dit meersengebied strekt zich uit over delen van Assebroek, Oostkamp en Beernem. De bescherming is ingegeven door de esthetische, historische en natuurwetenschappelijke waarden van het gebied en slaat op ongeveer 420 ha. De bescherming valt in zeer grote mate samen met een vroegere bescherming (in 1991) die echter in 1998 door de Raad van State vernietigd werd.

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

Het documentatiecentrum van WES Onderzoek & Advies

Bij de oprichting van WES in 1959 behoorde het sociaal-economisch onderzoek tot één van de hoofdactiviteiten van WES. Als afgeleide en ter ondersteuning van dit onderzoek werd reeds van bij de start een aangepaste bibliotheek opgezet. De WES-bibliotheek is zowel in kwantiteit (uitbreiding van de bibliotheek in 1997) als in kwaliteit geëvolueerd. Wat dit laatste betreft, dient er te worden gewezen op het feit dat de bibliotheekactiviteiten (samen met de andere WES-dienstverleningsactiviteiten) sinds 6 april 2000 **ISO 9001 gecertificeerd** zijn door Lloyds Register.

Aangezien de bestaande officiële indeling voor klassieke openbare bibliotheken ontoereikend was om aan de noden van een sociaal-economische bibliotheek te beantwoorden, werd een eigen klassering opgemaakt gebaseerd op het UDC-systeem (Universele Decimale Classificatie). Bovendien zijn de meer dan 17.000 boeken en 8.000 artikels uit tijdschriften voorzien van trefwoorden en landencodes, waardoor het opzoeken van informatie efficiënt kan verlopen. De provincie West-Vlaanderen stelt reeds geruime tijd financiële middelen ter beschikking voor de exploitatie en de uitbouw van deze unieke bibliotheek, die inmiddels uitgegroeid is tot een volwaardig en voor het publiek toegankelijk documentatiecentrum.

Ook voor het jaar 2002 heeft het provinciebestuur beslist om de taakstelling aan WES op het vlak van **documentatiecentrum ten behoeve van de Provincie West-Vlaanderen** verder te ondersteunen. De geselecteerde kennisdomeinen die in dit documentatiecentrum worden beheerd, hebben in eerste instantie betrekking op **sociaal-economische domeinen**, zijnde onder meer demografie, algemene economie, geld-, bank- en kredietwezen, overheidsfinanciën, nijverheidsstructuur, bedrijventerreinen, delokalisatie, consumptie, arbeid, arbeidswetgeving, verhouding werkgevers-werknemers, arbeidsmarkt, bedrijfseconomie, HRM, regionale economie.
Ook **sectorale documentatie** is beschikbaar op het vlak van toerisme, biotechnologie, land- en tuinbouw, voedingsnijverheid, visserij, energie, chemische nijverheid, metaalnijverheid, houtnijverheid, bouwnijverheid, textielnijverheid, kledingsnijverheid, (detail)handel, distributie en overige diensten.

Mede in functie van het **multidisciplinair karakter** van het WES-onderzoeks- en adviesteam en de interdependentie tussen de verschillende onderzoeksdomeinen (zie relatie economie-ruimtelijke planning, relatie economie-milieu, enzovoort) werd het WES-documentatiecentrum gestadig uitgebreid met publicaties binnen de domeinen sociaal-culturele voorzieningen, gezondheidszorg, ruimtelijke ordening, monumenten en landschappen, leefmilieu, veiligheid, transport (algemeen, multimodaal transport, zeetransport, havens, wegvervoer, stedelijk vervoer, spoorvervoer, binnenvaart, luchtvervoer, pijpleidingen), telecommunicatie (internet), huisvesting, welzijnsproblematiek.

WES heeft daarnaast ook meer dan 30 jaar ervaring in het opzetten van internationale opleidingsprogramma's. Hierdoor is binnen de bibliotheek een assortiment van naslagwerken en boeken ontstaan vooral gericht op Aziatische en Afrikaanse landen. Het betreft volgende domeinen: internationale en regionale economische ontwikkeling en planning, transport, havenontwikkeling, human resources development, training management, toeristisch onderzoek, marketing planning en het management van toeristische bestemmingen.

Het WES-documentatiecentrum is voor iedereen toegankelijk tijdens de kantooruren. In tegenstelling tot klassieke openbare bibliotheken zijn ontleningen in principe niet mogelijk, wel mogen de publicaties ter plaatse geraadpleegd worden. Bezoekers kunnen op afspraak naar het documentatiecentrum komen, waardoor ze individueel worden begeleid. De openingsuren zijn van 9 uur tot 12u30 en van 13u30 tot 16u30.

In opdracht van de Provincie zal in de toekomst daarenboven werk worden gemaakt van **het verhogen van de externe toegankelijkheid van de bibliotheek**. Hierbij wordt gedacht aan het on-line raadpleegbaar maken van het boeken- en tijdschriftenrepertorium.

Voor meer informatie: brigitte.declerck@wes.be

Ann Geirnaert en Brigitte Declerck (hoofd van de bibliotheek)

WES Milieu informeert

ERVARINGEN MET MILIEUZORGSYSTEMEN

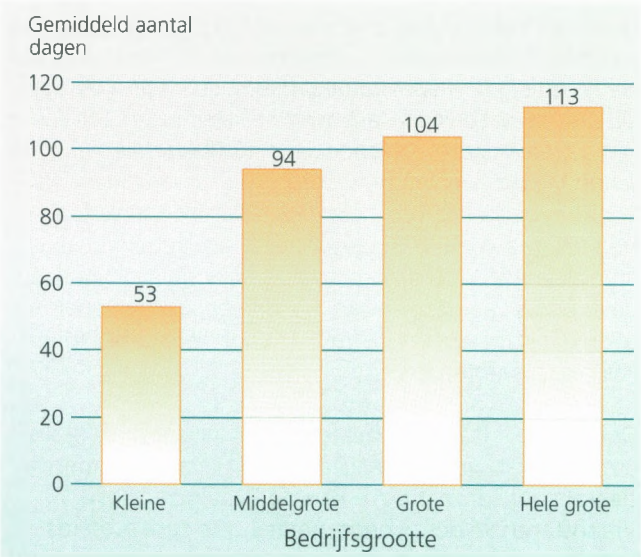
In aansluiting op het artikel "Ervaringen met milieuzorgsystemen" verschenen in West-Vlaanderen Werkt 3, 2001 (n°196), wordt in dit artikel dieper ingegaan op de motivatie en de tijdsbesteding, die vereist is bij de implementatie van een milieuzorgsysteem.

Motivatie

Bij het opzetten van een milieuzorgsysteem speelt vooral de motivatie binnen de organisatie een belangrijke rol. Deze motivatie zal in vele gevallen doorslaggevend zijn voor het al dan niet behalen van het certificaat binnen de vooropgestelde termijnen. Uit een enquête[1], die uitgevoerd werd bij 134 Vlaamse bedrijven, medio 2001, blijkt dat vooral managementmotieven (algemeen verantwoord beheer met betrekking tot milieu, kwaliteit en veiligheid) en organisatorische motieven (gestructureerde aanpak) het meest doorwegen om een milieuzorgsysteem te verwezenlijken. In ***figuur 1*** vindt u de resultaten van een peiling naar de motivatie om een milieuzorgsysteem op te zetten.

Uit ervaring blijkt dat er tijdens de opstart van het project meestal voldoende motivatie aanwezig is binnen het bedrijf. De moeilijkheid is het op peil houden van de motivatie tijdens de vaak lange implementatieperiode. Daarom is het belangrijk om ervoor te zorgen dat er een stuwende kracht achter het milieuzorgsysteem is. In de meeste bedrijven wordt deze taak waargenomen door de milieucoördinator

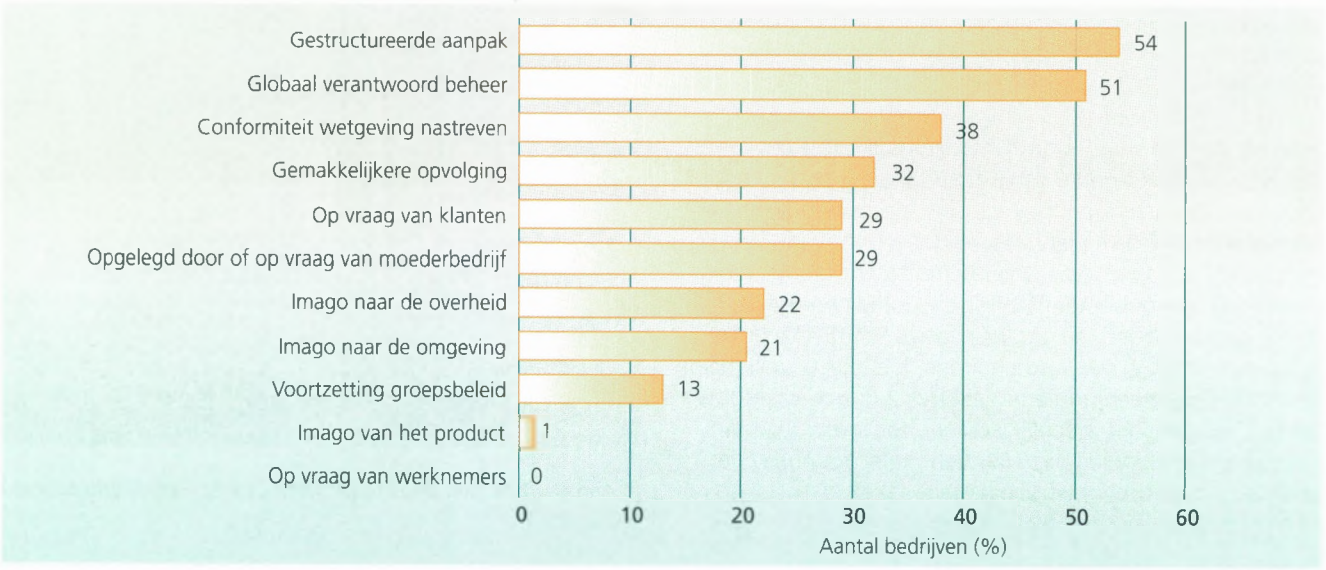
Figuur 2
Gemiddeld aantal dagen dat nodig is voor de coördinator voor de opbouw van het milieuzorgsysteem per categorie van bedrijfsgrootte.
Klein: < 50 werknemers, Middelgroot: 51-250 werknemers, Groot: 250-1000 werknemers, Heel groot: > 1000 werknemers.



Tijdsbesteding

Naast de motivatie werd er in de enquête eveneens gepeild naar de tijdbesteding, die noodzakelijk is voor de imple-

Figuur 1
Motivatie voor het opzetten van een milieuzorgsysteem (alle bedrijven)



mentatie van een milieuzorgsysteem. In *figuur 2* vindt men een overzicht van het gemiddelde aantal dagen nodig voor de coördinator voor de opbouw van het milieuzorgsysteem per categorie van bedrijfsgrootte. Het dient echter benadrukt te worden dat de gegevens verkregen werden op basis van een vrij ruwe inschatting van de tijdsbesteding door bevraagde bedrijven en dat er bovendien geen rekening werd gehouden met het feit of het bedrijf reeds over een kwaliteitszorgsysteem beschikt.

Uit de antwoorden op de vraag of er meer tijd besteed werd aan de opbouw van het milieuzorgsysteem dan bij aanvang bepaald antwoordde 52% van de bedrijven dat er meer tijd besteed werd dan op voorhand geschat, 13% heeft op voorhand geen tijdsinschatting gemaakt en 35% van de bedrijven heeft niet meer tijd aan het milieuzorgsysteem besteed dan op voorhand geschat.
Uit ervaring weet WES dat vooral de identificatie van de significante milieuaspecten en het nazicht van de milieuwetgeving een ruime inspanning van het bedrijf vergen. Om deze intensieve job toch wat te ondersteunen, heeft WES de volgende software ter beschikking:

De WES Vlarem-checklijst:

De WES Vlarem-checklijst bestaat uit een uitgebreide basischecklijst waarbij er een interrelatie werd voorzien tussen de Vlarem I-rubrieken en de toepasselijke Vlarem-II artikelen. Aan de hand van deze checklijst kan WES samen met het bedrijf de conformiteit met Vlarem nagaan. Opdat deze checklijst een werkbaar document zou blijven staat WES ervoor in om de checklijst voortdurend actueel te houden.

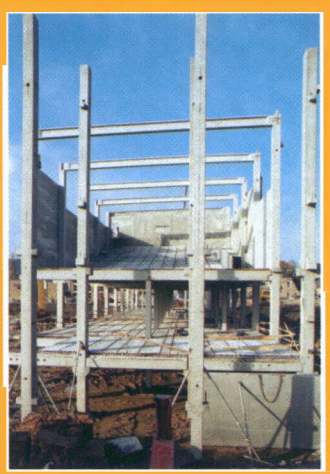
EMAServer® module ISO 14001-WES

De **EMAServer®** module **ISO 14001 WES** laat een bedrijf toe om op een eenvoudige en herhaalbare manier de significante milieuaspecten van de activiteiten en producten te identificeren in het kader van de opbouw van een **ISO 14001** of **EMAS** milieuzorgsysteem. De software zorgt ervoor dat alle gegevens worden verwerkt in een relationele databank, waarbij de onderlinge verbanden tussen de diverse geïdentificeerde milieuaspecten voor de diverse milieu-indicatoren (afval, water, bodem, lucht, emissies, ...) volledig automatisch worden beheerd.

VLAREBO

Halfweg de jaren '90 werd een start gegeven aan de systematische aanpak van bodemverontreiniging door de publicatie van het bodemsaneringdecreet en het uitvoeringsbesluit VLAREBO. Zowel het decreet als VLAREBO werden reeds een aantal keren gewijzigd.

VAN MAERCKE
INDUSTRIELE GEBOUWEN


DE REFERENTIE IN STAAL EN BETON

VAN MAERCKE nv
Oudenaardebaan 60, 9690 KLUISBERGEN
Tel: 055 39 00 40 • Fax: 055 38 99 59

Onlangs werd het VLAREBO opnieuw gewijzigd. Op **2 februari 2002** verscheen in het Belgisch Staatsblad immers het besluit van de Vlaamse Regering van 12 oktober 2001 tot wijziging van het besluit van de Vlaamse regering van 5 maart 1996 houdende vaststelling van het Vlaams Reglement betreffende de bodemsanering.

Het is niet bedoeling om alle wijzigingen in het uitvoeringsbesluit in onderstaande noot op te sommen; toch loont het om, vanuit het standpunt van bedrijven, stil te staan bij een tweetal punten.

Uitbreiding van VLAREBO met betrekking tot gebruik van uitgegraven grond

In het bodemsaneringdecreet beschrijft art. 48bis dat de Vlaamse Regering nadere regelen bepaalt met betrekking tot het gebruik van uitgegraven bodem teneinde verspreiding van bodemverontreiniging te beheersen.

De bepalingen van hoofdstuk X in VLAREBO regelen het gebruik van uitgegraven bodem (met uitzondering van grondstoffen afkomstig van groeven, graverijen en uitgravingen onder bepaalde voorwaarden). Een onderscheid wordt gemaakt tussen het gebruik van uitgegraven bodem als bodem of in/als bouwstof.

In principe worden steeds een technisch verslag en een bodembeheerrapport vereist. De opmaak van een technisch verslag en bodembeheerraport is niet verplicht in volgende gevallen:

- *Gebruik van uitgegraven bodem als bodem*
  De uitgegraven bodem is afkomstig van een niet-verdachte grond en de totale uitgraving op de niet-verdachte grond bedraagt niet meer dan 250 m^2

- *Gebruik van uitgegraven bodem in of als bouwstof*
  De uitgegraven bodem is afkomstig van een niet-verdachte grond én de toe te passen hoeveelheid bedraagt niet meer dan 250 m^2.

Het technisch verslag wordt opgemaakt door een erkende bodemsaneringdeskundige volgens een code van goede praktijk en gebeurt op basis van de analyseresultaten van representatieve mengmonsters die werden genomen volgens een bemonsteringsprocedure, aanvaard door de OVAM.

Het technisch verslag omvat in ieder geval:
- de identificatie van de grond waar de bodem uitgegraven werd of uitgegraven zal worden;
- de identiteit van de eigenaar van de grond waar de bodem uitgegraven werd of uitgegraven zal worden;
- de identificatie van de grond waar bemonsterd en geanalyseerd werd;
- de bevestiging dat werd bemonsterd en geanalyseerd overeenkomstig de bepalingen van VLAREBO;
- de analyseresultaten, inclusief de naam van het laboratorium.

Voor zover gekend wordt ook de identiteit van de natuurlijke persoon of rechtspersoon die de bodem uitgegraven, respectievelijk getransporteerd heeft, vermeld.

Het bodembeheerrapport wordt afgeleverd door een bodembeheerorganisatie, erkend volgens de regels van VLAREBO. Het uitvoeringsbesluit laat wel een aantal afwijkingen toe.

Het bodembeheerrapport attesteert de conformiteit van de uitgegraven bodem met de voorwaarden voor het beoogde gebruik, wordt afgeleverd op basis van een technisch verslag en omvat:
- de nodige verwijzingen naar het technisch verslag;
- de identificatie van de plaats waar de ontvangende bodem gelegen is;
- de voorwaarden waaronder de uitgegraven bodem mag worden gebruikt;
- in sommige gevallen, de milieukenmerken van de ontvangende grond (inclusief studie).

Voorlopig is de VZW Grondbank de enige die in aanmerking kan komen als beheerorganisatie. De VZW Grondbank is echter nog niet erkend als beheerorganisatie en is dusdanig nog niet operatief. Vanaf 1 april 2002 kunnen aanvragen tot erkenning ingediend worden, per aangetekende brief gericht aan de Vlaamse Regering, op adres van de OVAM. Vanaf die datum kunnen dus ook andere VZW's die aan de voorwaarden tot erkenning voldoen, erkend worden.

Inrichtingen en activiteiten die bodemverontreiniging kunnen veroorzaken

De lijst van inrichtingen en activiteiten die bodemverontreiniging kunnen veroorzaken (bijlage 1 van VLAREBO) is uitgebreid en meer afgestemd op de indelingslijst van VLAREM I. Meer activiteiten worden dus als risicovol beschouwd; anderzijds dient gezegd dat de nieuwe lijst ook enkele versoepelingen inhoudt ten opzichte van de vorige versie, zoals groen- en GFT-compostering, opslag van producten in bepaalde hoeveelheden, ...

Wie meer informatie wil rond deze nieuwe lijst van inrichtingen en activiteiten die bodemverontreiniging kunnen veroorzaken kan ir. Claude Lybeer contacteren (claude.lybeer@wes.be; tel. 050/36 67 75).

De nieuwe VLAREBO lijst zit eveneens verwerkt in de WES Vlarem checklijst waarbij een verregaande interrelatie voorzien is tussen de VLAREM-I rubrieken en de toepasselijke VLAREM-II voorwaarden.

1 Bron: ir. Rafaël Boterdaele, Ervaringen met Milieuzorgsystemen in het Vlaamse Gewest; Scriptie voorgedragen tot het behalen van de graad milieucoördinator niveau A, De Nayer Instituut, Hogeschool voor Wetenschap en Kunst, 2001

De nieuwe Vlaamse registratierechten

Stephan Janssens
Manager
Ernst & Young Tax Consultants

Het Lambermontakoord van de lente 2001 verleent een grotere fiscale autonomie aan de Gewesten. Het Vlaamse gewest heeft haar nieuwe bevoegdheden meteen gebruikt. Het kijk- en luistergeld werd meteen afgeschaft, in overleg met de andere gewesten wordt gewerkt aan verlaging van de belasting op wagens met LPG, en vooral, het tarief van de registratierechten voor de aankoop van een woning ging met 20% omlaag.

Aankoop, inbreng, ruil, ...

De eerste wijziging op het vlak van registratierechten is de verlaging van het algemene tarief voor de overdracht ten bezwarende titel van onroerend goederen. Het oude tarief van 12,5% wordt verlaagd tot 10%.

Deze tariefverlaging geldt voor alle transacties onder bezwarende titel. Dus niet voor een gewone verkoop van onroerende goederen, maar bijvoorbeeld voor de inbreng van een tot woning bestemd gebouw in een vennootschap. De tariefverlaging geldt trouwens zowel voor de transacties van natuurlijke als van rechtspersonen (vennootschappen, enz.). Ook het tarief voor de verkoop van bescheiden woningen - het zogenaamde 'klein beschrijf' – verlaagt, namelijk van 6% naar 5%.

Het lage tarief is afhankelijk van de plaats waar het onroerend goed gelegen is en staat dus los van woonplaats van de koper of verkoper.

Het nieuwe tarief (alhoewel het pas op 16 januari werd goedgekeurd in het Vlaamse parlement) geldt vanaf 1 januari 2002. Als de verkoopcompromis reeds vóór die datum was afgesloten, dan geldt het oude tarief.

Meeneembaarheid

Helemaal nieuw is de meeneembaarheid van de in het verleden betaalde registratierechten. Dit houdt in dat de registratierechten die betaald werden voor een eerder aangekochte woning in mindering kunnen worden gebracht bij de aankoop van een nieuwe hoofdverblijfplaats Dit gebeurt ofwel via een verrekening, ofwel via een teruggave, al naargelang het tijdstip van de wederverkoop van de oude hoofdverblijfplaats.

Het maximaal bedrag dat op deze manier kan afgetrokken worden bedraagt 12.500 euro. De regeling geldt enkel voor natuurlijke personen wat logisch is vermits het moet gaan om de aan- en verkoop van een hoofdverblijfplaats.

Tussen het tijdstip van de verkoop van de oude hoofdverblijfplaats en de aankoop van de nieuwe hoofdverblijfplaats mag niet meer dan twee jaar verlopen. Wie grond aankoopt krijgt één jaar extra, zodat hij binnen de drie jaar een huis moet bouwen waar hij vervolgens zijn hoofdverblijfplaats vestigt.

De meeneembaarheid bedraagt, zoals gezegd, maximaal 12.500 euro "per overdracht van een onroerend goed", niet per persoon.

Vrijstelling

Ten slotte is er nog de vrijstelling van 12.500 euro. Voor alle duidelijkheid, het gaat hier niet om een vrijstelling van

Aankoop eerste woning (hoofdverblijfplaats)		Aankoop tweede woning	
Prijs	€ 100.000	Prijs	€ 100.000
Registratierechten (10 %)	€ 10.000	Registratierechten (10 %)	€ 10.000
Vrijstelling	€ 1.250	Geen vrijstelling	
Netto belasting :	€ 8.750	Verkoop eerste woning	
(voorheen € 12.500)		Teruggaaf van registratierechten: € 10.000 of registratierechten eerste woning	

12.500 euro op de registratierechten, maar wel op de belastbare grondslag. Concreet betekent dit dus dat de belasting daalt met 1.250 euro.
Deze vrijstelling wordt verleend op de aankoop van de eerste woning waar de hoofdverblijfplaats gevestigd wordt. Dit keer gaat het enkel om de zuivere aankoop van de hoofdverblijfplaats. De verwerving via ruiling bijvoorbeeld, is uitgesloten. Bijkomend mag de koper nog geen andere woning bezitten.

De vrijstelling geldt ook voor de aankoop van een bouwgrond. Omgekeerd is de belastingadministratie van mening dat een bouwgrond ook moet meegeteld worden om te bepalen of de koper reeds een woning bezit.

Enkel natuurlijke personen kunnen van deze fiscale vrijstelling genieten.

Een flinke stap vooruit

Registratierechten hebben een behoorlijk grote impact op de waarde van onroerende goederen. De kostprijs van het goed wordt verhoogd met 12,5% of 10% van de waarde van het goed. De vrijstelling en vooral de meeneembaarheid van de registratierechten hebben ongetwijfeld een positieve impact op de overdraagbaarheid van onroerende goederen. Maar of dit nu meteen een positieve invloed zal hebben op de mobiliteit van de Vlaming is een ander paar mouwen. En dat is de achterliggende reden voor dit decreet. Afwachten maar...

ALS SPITS (M/V)
MOET U OP DE PLOEG KUNNEN REKENEN.

Voor de spits telt maar één zaak: scoren. Daarom moet u de kans krijgen alleen op doel af te gaan. Die kans creëert uw ploeg, uw ADMB-ploeg: wij regelen alle bedrijfsadministratieve facetten (personeelsadministratie, HRM, ...) van uw onderneming. Zo kunt u zich toespitsen op uw belangrijkste doel: scoren, om het even in welke branche u 'speelt'. Wenst u meer informatie over het Sociaal Bureau of andere diensten van ADMB? Stuur, fax of mail uw gegevens naar: ADMB, Sint-Clarastraat 48, 8000 Brugge. Telefoon: 050 474 111, fax 050 474 479

e-mail:admb@admb.be

ADMB
TOPPRESTATIES IN SOCIALE ZEKERHEID

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

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

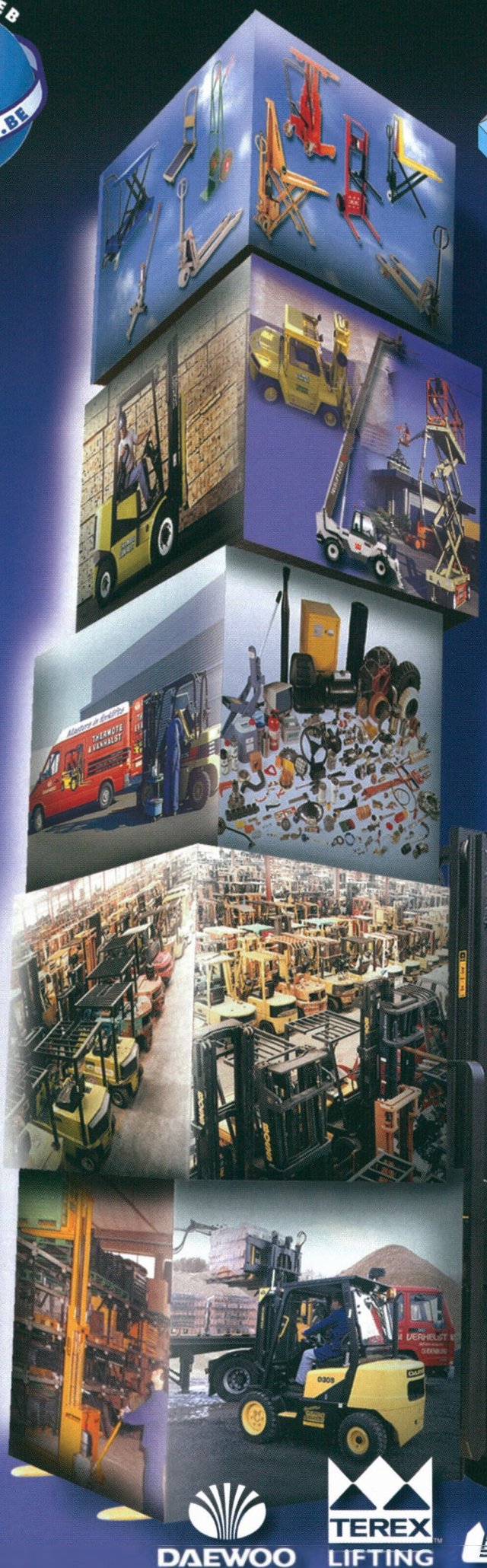
Service en wereldwijde verdeler van onderdelen voor heftrucks.

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

'West-Vlaanderen Werkt'

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

Jaargang 2002 telt vier edities. Als u intekent op een jaarabonnement 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., € 26,28
31 N. Vanhove, J. Theys, West-Vlaanderen 2000-Een strategie voor ekonomische ontwikkeling, 1990, 468 blz., € 25,29
32 O. Vanneste, Verzamelde toespraken, 1990-1996, 1997, 464 blz., € 32,23

Toerisme
(BTW inbegrepen, exclusief portkosten)

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

Reeks Facetten van West-Vlaanderen
(BTW inbegrepen, exclusief portkosten)

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

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

Vormingsinstituut voor KMO

Het Vormingsinstituut voor KMO is, met al zijn sectoren, als opleidingscentrum erkend voor het ontvangen van

OPLEIDINGSCHEQUES

U kunt bij ons terecht voor opleidingen in o.m. management, informatica, automatisering, taal,... in ons algemeen aanbod of op maat van uw bedrijf.

Een overzicht van ons ruime aanbod vindt u op de website:
www.vormingsinstituut-wvl.be

Voor meer informatie:
Vormingsinstituut voor KMO West-Vlaanderen, t.a.v. Anna Verstraete, Spoorwegstraat 14, 8200 Brugge 2
tel.: 050/ 40 30 80 - fax: 050/ 40 30 81
e-mail: info@vormingsinstituut-wvl.be

Erkend Vizo Centrum

BEKAERT

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

Leiderschap in technologie

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

Bekaert: wereldwijde specialist

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

Groei door innovatie

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

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

www.bekaert.com

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