

west • vlaanderen werkt



Klare Kijk
door Onderzoek
en Advies



PRIKKELS OM TE ONDERNEMEN

Ondernemingslust in West-Vlaanderen: de cijfers

Actie voor starters

Pittige starters in de kijker: Fagrotec, Field Focus en Delaere



Provincie
West-Vlaanderen
Door mensen gedreven

Ondernemen. Het zit in ons.



Personeelsbeleid **voor de kmo**

Of het nu over loonberekeningen of personeelsadministratie, advies over uw loonpositionering of personeelsbeleid gaat, bij SD Worx bent u aan het juiste adres. Onze regionale kantoren in Brugge en Kortrijk leveren een persoonlijke service op maat van uw kmo.

➔ Gistelsesteenweg 294, bus 203 - 8200 Brugge - tel. 050 28 94 00 - www.sdworx.be/kmo/brugge
President Kennedypark 33 - 8500 Kortrijk - tel. 056 52 99 00 - www.sdworx.be/kmo/kortrijk

west · vlaanderen werkt

4.2010 - n° 233 - 52^{ste} jaargang

PRIKKELS OM TE ONDERNEMEN



Ten geleide:

Starters zijn een hefboom in de streekontwikkeling

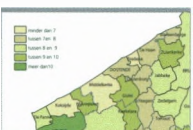
2



Hoe groot is de ondernemingslust in West-Vlaanderen?

Lieselot Denorme, WES

5



Hoeveel starters telt úw gemeente?

Lieselot Denorme, WES

11



Een uniek ondersteuningskader voor starters in West-Vlaanderen

Tom Van Welden, dienst Economie, Provincie West-Vlaanderen

15

Actie voor starters: de actoren

20



Ondernemen in de klas

Charlotte Coucke, Vlajo
Ilse Vanderhaeghe, dienst Economie - Provincie West-Vlaanderen

25

IN DE KIJKER • Fagrotec bvba, Field Focus bvba en Totaalinrichting Delaere bvba

30

CONJUNCTUURNOTA

34

SPECTRUM

Promotor Luc Beke ontwikkelt Zuiderpark in Kortemark

36

WES-NIEUWS

39

BIJ WES IN DE BIB

41

FISCALE FOCUS

42

COLOFON

44

PUBLICATIES WES

44



Klare Kijk
door Onderzoek
en Advies



West-Vlaanderen Werkt is een uitgave van WES vzw
met de steun van:



Provincie
West-Vlaanderen
Door mensen gedreven

**west · vlaanderen
werkt**

I.2011

Volgend nummer verschijnt op **24 maart 2011**

DIENSTENCHEQUE-ECONOMIE

Alle artikelen in deze publicatie zijn te downloaden via www.westvlaanderenwerkt.be

Partners West-Vlaanderen Werkt 2010 :





Starters zijn een hefboom

In het begin van de jaren tachtig namen WES en de Gewestelijke OntwikkelingsMaatschappij (GOM) - West-Vlaanderen het initiatief om een haalbaarheidsstudie uit te voeren naar de mogelijke oprichting van een bedrijvensentrum in West-Vlaanderen. Het resultaat van deze studie was bijzonder verhelderend. Mits een voldoende kapitalisatie was het een haalbare kaart. Dit zette de GOM - West-Vlaanderen aan om in Wevelgem te starten met een eertse proefproject.

De oprichting van het eerste bedrijvensentrum verliep niet zonder moeilijkheden. Dankzij de steun van de nv Bekaert en de toenmalige Nationale InvesteringsMaatschappij (NIM) kon de GOM - West-Vlaanderen in 1984 starten in Wevelgem in een leegstaand gebouw.

Dit was het allereerste initiatief in zijn genre in ons land. Al vlug volgden de Bedrijvensentra Brugge, Roeselare, Oostende, Waregem, Ieper en ten slotte Veurne. Telkens was de GOM de initiatiefnemer en de referentieaandeelhouder.

Waarom namen WES-GOM dit initiatief? West-Vlaanderen en gans België zaten in een economische crisis. Het ontwikkelingsmodel, gebaseerd op het aantrekken van nieuwe ondernemingen in binnen- en buitenland, sputterde. Er werd gezocht in de richting van de endogene ontwikkeling. Een van de peilers van een endogene ontwikkeling is het ondernemerschap. De GOM - West-Vlaanderen was ervan overtuigd dat de Noordzeeprovincie over veel potentieel ondernemerschap beschikte. Mits het wegnemen van bepaalde hinderpalen kon dit ondernemerschap ontluiken.

Wanneer men het heeft over de starter-entrepreneur denken we onwillekeurig aan Jozef Schumpeter en zijn gekend werk 'The theory of Economic Development'. Hierin onderstreept hij de rol van innovatie (introductie van nieuwe producten, nieuwe productiemethoden, openen van nieuwe markten, invoering van nieuwe organisatiemethoden) en de ondernemer in de economische ontwikkeling. Tussen innovatie en de ondernemer is er volgens Schumpeter een nauwe relatie. 'Innovations did not just happen, but require acts of entrepreneurship - heroic efforts to break out of static economic routines....Economic leadership in particular must hence be distinguished from 'invention'. As long as they are not carried into practice, inventions are economically irrelevant.'



in de streekontwikkeling

ONDERNEMERSCHAPCOMPETENTIES

Hier komt de rol van de starter naar boven. Vele starters hebben goede ideeën inzake producten en productontwikkeling en vertalen dit in een nieuwe onderneming.

De bijdrage van ondernemerschap aan de economische groei verloopt volgens Wennekers et al¹ via de schakels tussen het individu (micro), het bedrijf (meso) en de economie (macro). In de inleiding tot de publicatie 'Ondernemend Vlaanderen - Startende ondernemingen onder de loep' stellen J. Debrulle en L. Sels (2008)². "De schakelredenering start op het individuele of microniveau. Verondersteld wordt dat ondernemerschap ontstaat uit individuele attitudes en competenties zoals moed, ambitie en doorzettingsvermogen. Bedrijven zijn het medium bij uitstek om deze ondernemerschapcompetenties te vertalen in ondernemerschapacties (output van bedrijven). Deze ondernemerschapacties fungeren op hun beurt als input voor innovatie. Uit dit innovatieproces groeit een grote verscheidenheid aan concurrerende initiatieven, waarvan sommige overleven en andere een stille of minder stille dood sterven. Deze processen van innovatie, concurrentie en selectie bezorgen de nationale economie haar concurrentiekracht en groeiperspectief."

ONDERNEMERSGRAAD

West-Vlaanderen is een regio gekend voor zijn dynamisch ondernemerschap. Hier verwijzen we naar de bijdrage van Lieselot Denorme in dit themanummer. De ondernemersgraad voor West-Vlaanderen bedraagt, voor het jaar 2007, 16,6 tegenover 13,7 in Vlaanderen. In onze provincie ligt ook de oprichtingsratio voor 2008 vrij hoog doch beneden het Vlaamse gemiddelde (7,6 tegenover 8,8). Deze cijfers brengen een bemoedigende boodschap voor de verjonging van de West-Vlaamse economie.

Het is goed dat er in dit dossiernummer van 'West-Vlaanderen Werkt' speciale aandacht wordt geschonken aan de starters. Hoe belangrijk zijn de starters? Welke is de evolutie? Welke zijn de materiële en immateriële steunmaatregelen voor de starter? Hoe kunnen we het ondernemerschap stimuleren? Op elk van deze vragen wil dit nummer een antwoord brengen. Bovendien wordt stilgestaan bij drie succesvolle starters (Fagrotec bvba, Totaalindriching Delaere bvba en Field Focus bvba), gegroeid uit de West-Vlaamse bedrijvencentra. De roep naar starters was ook zeer duidelijk op het jongste Vlaams Wetenschappelijk Economisch Congres te Gent. Vlaanderen heeft in een wereld van globalisering een groeiende behoefte aan veel starters die oog hebben voor innovatie. Enkel dit soort starters kan het economische weefsel verbeteren.

Dr. Norbert Vanhove

Voorzitter Redactieraad 'West-Vlaanderen Werkt'
Ere-administrateur-generaal GOM - West-Vlaanderen

¹ Wennekers, S. en Thurik, R., 1999. Linking entrepreneurship and economic growth. Small Business Economics.

² Steunpunt Ondernemen en Internationaal Ondernemen, 2008, Ondernemend Vlaanderen - Startende ondernemingen onder de loep, Roeselare, Roularta Books.



Hoe groot is de ondernemingslust in West-Vlaanderen?

Lieselot Denorme • sociaaleconomisch beleid, WES

Startende ondernemingen zijn voor een regio van enorm groot belang. Ze houden de economische dynamiek op gang en zorgen voor extra tewerkstelling en groei. In dit artikel bekijken we hoe het gesteld is met de ondernemers- en oprichtingsgraad in de West-Vlaamse regio's en in welke sectoren we jaarlijks de meeste starters mogen verwelkomen.

Veel gevestigde ondernemers...

Hoe ondernemend is West-Vlaanderen? Eén van de parameters om dit te meten, is de **ondernemersgraad**. De ondernemersgraad is het aantal zelfstandige ondernemers (en helpers) uitgedrukt in verhouding tot de totale beroepsbevolking (18-64 jaar).

West-Vlaanderen had in 2008 een ondernemersgraad van 16,7%. Dat betekent dat 16,7% van de West-Vlaamse bevolking toen zelfstandige of helper was. De ondernemersgraad nam tussen 2003 en 2008 toe met 1,8% (zie figuur 1). De opwaartse trendbreuk tussen 2002 en 2003 is te wijten aan het feit dat de meewerkende echtgenoten zich vanaf 2003 verplicht moesten inschrijven als helper. De meest recente cijfers voor het Vlaamse Gewest dateren van 2007. De ondernemersgraad bedroeg toen 13,7%, een pak lager dus dan de ondernemersquote in West-Vlaanderen.

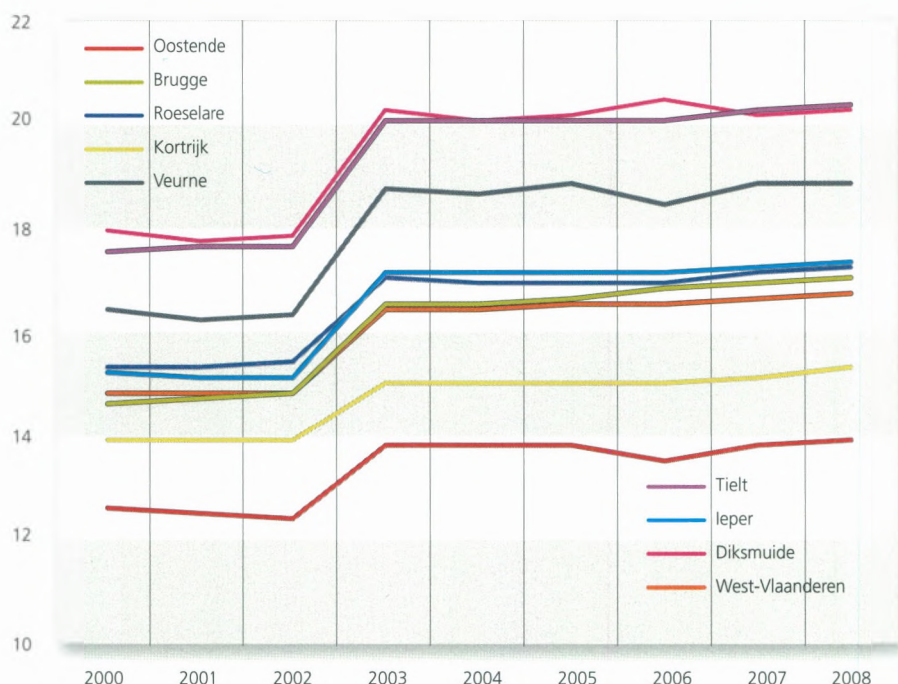
Figuur 1 toont ook welke West-Vlaamse arrondissementen een hogere ondernemersgraad hebben dan gemiddeld in West-Vlaanderen en in welke gemeenten de ondernemersgraad lager ligt. De regio's Tielt (20,3%) en Diksmuide (20,2%) hebben duidelijk de hoogste ondernemersgraad, gevolgd door de regio Veurne (18,8%). Ook in de arrondissementen Ieper (17,3%), Roeselare (17,2%) en Brugge (17%) ligt de ondernemersgraad iets hoger dan gemiddeld in West-Vlaanderen. De twee regio's met minder ondernemers in verhouding tot het aantal inwoners op beroepsactieve leeftijd, zijn Kortrijk en Oostende, met respectievelijk een ondernemersgraad van 15,3% en 13,9%.

...minder starters

Of de West-Vlaamse ondernemersgraad ook in de toekomst hoger blijft dan de Vlaamse, hangt in belangrijke mate af van het aantal ondernemingen die in de volgende jaren in West-Vlaanderen worden opgericht. Een glazen bol hebben we niet, maar evoluties uit het verleden vormen vaak een belangrijke graadmeter voor de toekomst.

Figuur 1

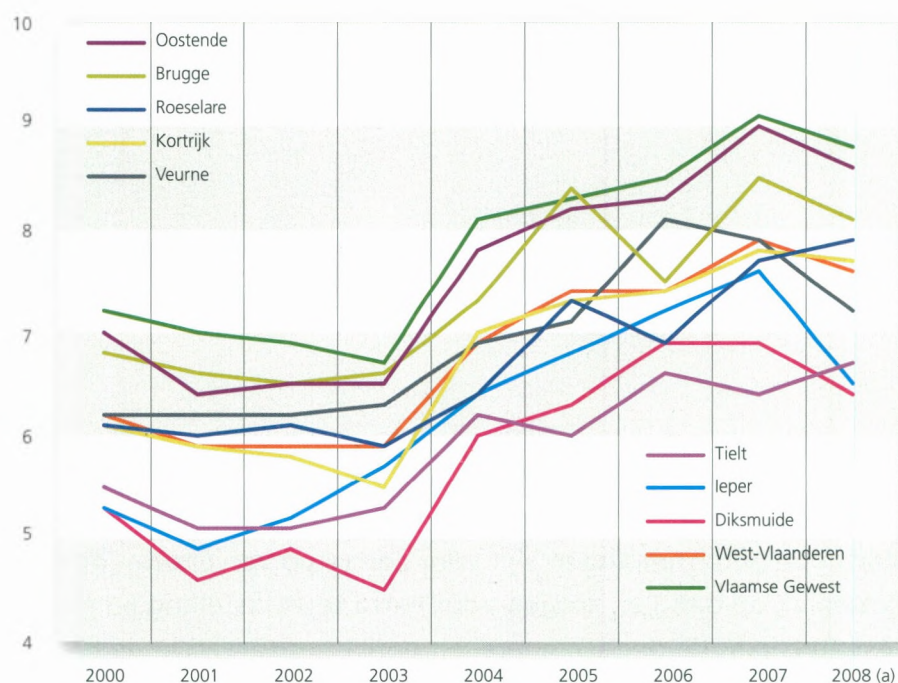
Evolutie van de ondernemersgraad in de West-Vlaamse arrondissementen, 2000-2008



BRON: FOD Economie (Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie), verwerking: dienst Economie, provincie West-Vlaanderen.

Figuur 2

Evolutie van de oprichtingsgraad in de West-Vlaamse arrondissementen, 2000-2008



BRON: FOD Economie (Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie), verwerking: dienst Economie, provincie West-Vlaanderen.

(a) Berekend op basis van maandcijfers.

De **oprichtingsratio** in een regio wordt bepaald door de verhouding tussen het aantal starters in een bepaald jaar en het totale aantal actieve ondernemingen bij de aanvang van dat jaar.

Zoals te zien is in **figuur 2**, ligt de gemiddelde oprichtingsratio van het Vlaamse Gewest sinds 2006 hoger dan die van West-Vlaanderen en al haar arrondissementen. Sinds het jaar 2000 had enkel het arrondissement Brugge eenmaal (in 2005) een oprichtingsgraad die hoger was dan de oprichtingsgraad van het Vlaamse Gewest. In 2008 bedroeg de oprichtingsratio van het Vlaamse Gewest 8,8%, die van West-Vlaanderen bedroeg 7,6%.

Een algemene trend die uit de cijfers naar voren komt, is dat de oprichtingsgraad zowel in gans Vlaanderen als in West-Vlaanderen en zijn arrondissementen aanzienlijk toeneemt in de periode 2003-2007. Daarna vlakkt ze terug af.

Wanneer we wat dieper inzoomen op het niveau van de arrondissementen, dan blijkt uit **figuur 2** dat de regio Oostende de hoogste oprichtingsratio heeft (8,6%), gevolgd door de regio's Brugge (8,1%) en Roeselare (7,9%). Niet toevallig zijn dat steden die een volatiele horeca- en kleinhandelsactiviteit hebben. Ook in het arrondissement Kortrijk ligt de oprichtingsratio hoger dan gemiddeld in West-Vlaanderen, namelijk op 7,7%. De regio's Veurne (7,2%), Tielt (6,7%), Ieper (6,5%) en Diksmuide (6,4%) hebben dan weer een oprichtingsgraad die lager ligt dan het West-Vlaamse gemiddelde.

Uit deze cijfers blijkt duidelijk dat een hoge ondernemersgraad niet vanzelfsprekend samengaat met een hoge oprichtingsratio. Willen de regio's Tielt en Diksmuide hun koppositie op het vlak van de ondernemersgraad behouden, dan zullen ze in de toekomst meer starters moeten aantrekken. Het arrondissement Oostende, dat op dit moment nog de laagste ondernemersquote heeft van alle West-Vlaamse arrondissementen, kan gezien haar hoge oprichtingsratio zeker een inhaalbeweging maken.

Uiteraard moet hierbij onder andere ook rekening gehouden worden met de **uittredingsratio** in de verschillende regio's. Deze ratio wordt gedefinieerd als het aantal stopzettingen en faillissementen in % van het aantal actieve ondernemingen.

Tabel 1 geeft naast de oprichtings- en uittredingsratio ook de **nettogroeiratio** van de verschillende West-Vlaamse arrondissementen, de provincie West-Vlaanderen en het Vlaamse Gewest weer. Uit deze tabel blijkt dat de regio Roeselare de grootste nettogroeiratio heeft, gevolgd door de arrondissementen Kortrijk en Brugge. In de regio Diksmuide is de nettogroeiratio dan weer het kleinst. De uitkomst voor West-Vlaanderen (1,7%) ligt behoorlijk lager dan het cijfer van het Vlaamse Gewest (2,3%). Enkel Roeselare evenaart de score van het Vlaamse Gewest.

Starters: spant Brugge de kroon?

Over het aantal starters zijn recente cijfers beschikbaar. De Verrijkte Kruispuntbank van Ondernemingen (VKBO)¹ publiceert cijfers tot en met het jaar 2009². Deze cijfers kunnen evenwel niet vergeleken worden met de cijfers die we in de voorbije alinea's hebben vermeld. Het gaat immers om een andere gegevensbron die bij het verzamelen van de gegevens ook andere criteria hanteert.

Volgens de cijfers van de VKBO werden er in 2009 in West-Vlaanderen 5.639 onder-

nemingen opgestart (zie ook **tabel 2**). In het Vlaamse Gewest waren dat er 28.643. Dit betekent dat 19,7% van de Vlaamse starters zich in de provincie West-Vlaanderen vestigde. In vergelijking met 2001 betekent dit een minieme daling met 0,1 procentpunt. Het aantal oprichtingen kende in 2007 een piek, zowel in Vlaanderen (31.129) als in West-Vlaanderen (6.017). Dat loopt manifest samen met een periode van economische hoogconjunctuur. In 2008, met de aanvang van de bankencrisis, brokkelde het aantal oprichtingen af en ook in het volle crisisjaar 2009 zette deze neergang zich door. Opmerkelijk is wel dat het aantal nieuwe ondernemingen in dat felle depressiejaar toch nog hoger lag dan in de periode 2001-2006.

Wanneer we kijken op het niveau van de arrondissementen, dan zien we dat het arrondissement Brugge sinds 2001 ieder jaar in absolute cijfers het grootste aantal nieuwe oprichtingen genereert. In 2009 waren dat er 1.415. Op de tweede plaats komt telkens het arrondissement Kortrijk. De arrondissementen Diksmuide en Veurne bengelen steevast onderaan. De regio Diksmuide registreerde tussen 2001 en 2009 wel de grootste stijging van het aantal starters (+51,2%), van 164 in 2001 tot 248 in 2009. Het arrondissement Veurne kende in diezelfde periode de kleinste toename van het aantal starters (+29,4%).

Tabel 1
Oprichtings-, uittredings- en nettogroeiratio van de verschillende West-Vlaamse arrondissementen, de provincie West-Vlaanderen en het Vlaamse Gewest, 2008 (a) (in %)

Arrondissement	Oprichtingsratio	Uittredingsratio	Nettogroeiratio
Roeselare	7,9	5,6	2,3
Kortrijk	7,7	5,8	2,0
Brugge	8,1	6,3	1,8
Tielt	6,7	5,0	1,7
Oostende	8,6	7,1	1,5
Ieper	6,5	5,3	1,2
Veurne	7,2	6,1	1,1
Diksmuide	6,4	5,4	0,9
West-Vlaanderen	7,6	5,9	1,7
Vlaamse Gewest	8,8	6,5	2,3

BRON: FOD Economie (Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie), verwerking: dienst Economie, provincie West-Vlaanderen.
(a) Berekend op basis van maandcijfers.

Tabel 2
Evolutie van het aantal startende ondernemingen in de arrondissementen van West-Vlaanderen, 2001-2009

Arrondissement	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Evolutie 2001-2009
Arrondissement Brugge	1.018	1.005	1.033	1.134	1.451	1.349	1.554	1.480	1.415	39,0
Arrondissement Kortrijk	978	917	864	1.132	1.269	1.312	1.413	1.382	1.383	41,4
Arrondissement Roeselare	523	526	509	560	671	692	767	785	704	34,6
Arrondissement Oostende	437	462	433	599	633	611	702	698	647	48,1
Arrondissement Ieper	318	328	331	387	440	502	498	455	472	48,4
Arrondissement Tielt	346	326	360	439	425	472	509	536	471	36,1
Arrondissement Veurne	231	224	235	244	286	317	312	290	299	29,4
Arrondissement Diksmuide	164	160	152	221	223	243	262	257	248	51,2
West-Vlaanderen	4.015	3.948	3.917	4.716	5.398	5.498	6.017	5.883	5.639	40,4
Vlaamse Gewest	20.315	20.002	19.284	23.786	26.444	28.585	31.129	30.708	28.643	41,0

BRON: Coördinatieteel Vlaams e-government (Corve), verwerking Studiedienst Vlaamse Regering en WES.

Of is regio Tielt de kampioen?

Het aantal starters hangt niet enkel af van het bedrijfsklimaat in een bepaalde regio. Dat het ene arrondissement meer startende ondernemingen telt dan het andere, hangt ook af van de grootte van en het bodemgebruik in dat arrondissement. Landbouwgemeenten hebben bijvoorbeeld minder ruimte voor starters dan industriesteden of centra met veel horeca- en winkelzones. Daarom focussen we ons in dit artikel op het aantal starters per duizend inwoners op beroepsactieve leeftijd. Zoals blijkt uit tabel 3 krijgen we dan een volledig ander verhaal. Bij de berekening van het aantal starters per duizend inwoners op beroepsactieve leeftijd, wordt gebruikgemaakt van de bevolkingscijfers op 1 januari 2008. Recentere cijfers naar leeftijd waren op het moment van de analyses nog niet beschikbaar.

Het arrondissement Tielt telde in 2009 met 8,6 startende ondernemingen per duizend inwoners op beroepsactieve leeftijd de meeste starters. Op de tweede plaats komt het arrondissement Veurne met 8,5 starters per duizend inwoners op beroepsactieve leeftijd, gevolgd door de regio's Brugge (8,4), Diksmuide (8,3) en Kortrijk (8,1). Twee West-Vlaamse arrondissementen tellen minder starters dan het gemiddelde in Vlaanderen (8). Het betreft de arrondissementen Ieper en Oostende, met in 2009 respectievelijk 7,4 en 7,2 startende ondernemingen per duizend inwoners op beroepsactieve leeftijd.

Tabel 3
Aantal starters per duizend inwoners op beroepsactieve leeftijd, 2009

Arrondissement	Aantal starters per duizend inwoners op beroepsactieve leeftijd
Arrondissement Tielt	8,6
Arrondissement Veurne	8,5
Arrondissement Brugge	8,4
Arrondissement Diksmuide	8,3
Arrondissement Kortrijk	8,1
Arrondissement Roeselare	8,0
Arrondissement Ieper	7,4
Arrondissement Oostende	7,2
West-Vlaanderen	8,0
Vlaamse Gewest	7,5

BRON: FOD Economie en Coördinatieteel Vlaams e-government (Corve) verwerking Studiedienst Vlaamse Regering en WES.

Meeste starters in groot- en kleinhandel

Niet alle sectoren in West-Vlaanderen tellen evenveel starters. De sector met de meeste starters is deze van de 'groot- en kleinhandel en de reparatie van auto's en motorfietsen', goed voor 1.062 startende ondernemingen in 2009. Ook de bouwsector (897 starters) en de horecasector (520 starters) telden in 2009 heel wat nieuwe ondernemingen. Daarnaast kwamen er in 2009 ook 811 vrije beroepers bij.

In welke sector de meeste starters opdrukken, verschilt van arrondissement tot arrondissement (zie figuur 3).

Zo vinden we in het arrondissement Brugge de meeste starters per duizend inwoners op beroepsactieve leeftijd terug in de sector van de groot- en kleinhandel. Op de tweede plaats komen de vrije beroepers, gevolgd door de bouwsector en daarna de horecasector.

De regio's Diksmuide, Ieper en Tielt tellen de meeste starters binnen de bouwsector. Daarna volgen in volgorde van belang de sector van de groot- en kleinhandel, de vrije beroepers en de horecasector.

Net als Brugge verwelkomden de arrondissementen Kortrijk en Roeselare in 2009 vooral starters in de sector van de groot- en kleinhandel. Ook in de

bouwsector kwamen er in 2009 in beide arrondissementen heel wat starters per duizend inwoners op beroepsactieve leeftijd bij. Op de derde en vierde plaats komen respectievelijk de vrije beroepers en de horecasector.

Ook in de **regio Oostende** telde de groot- en kleinhandel in 2009 de meeste starters per duizend inwoners op beroepsactieve leeftijd. De horecasector en de 'sector' van de vrije beroepers staan op een gedeelde tweede plaats, gevolgd door de bouwsector.

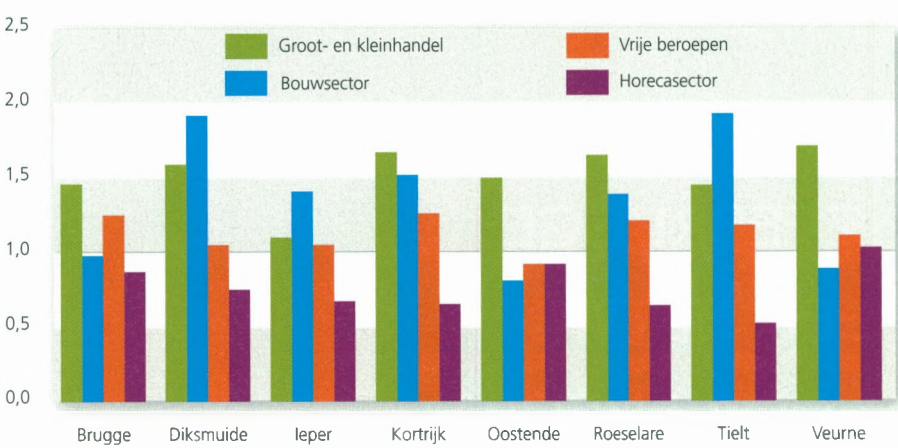
Het **arrondissement Veurne**, tot slot, mocht eveneens de meeste starters in de groot- en kleinhandel verwelkomen, maar in deze regio nemen de vrije beroepers de tweede plaats in. De horecasector telt de derde meeste starters per duizend inwoners op beroepsactieve leeftijd, de bouwsector de vierde meeste.

Een overzicht van het aantal starters per duizend inwoners op beroepsactieve leeftijd per West-Vlaams arrondissement en voor de vier sectoren met de meeste starters, vindt u in **tabel 4**. West-Vlaanderen haalt - evident - een betere score dan Vlaanderen in de sectoren groot- en kleinhandel en in de horeca. Als het over de bouwsector en de vrije beroepen gaat, wegen de Vlaamse cijfers dan weer zwaarder. ■

1 De Verrijkte Kruispuntbank Voor Ondernemingen (VKBO) komt tot stand door de koppeling van basisgegevens uit de moederdatabank van de federale Kruispuntbank Voor Ondernemingen (KBO) met gegevens uit andere databanken zoals de SZ, jaarrekeningen, Vlaamse dossierbestanden, vergunningen, enz.

2 Cijfers voor het jaar 2009 kunnen in de toekomst nog licht gewijzigd of aangevuld worden.

Figuur 3
Aantal starters per duizend inwoners op beroepsactieve leeftijd in de verschillende West-Vlaamse arrondissementen, voor de vier sectoren met de meeste starters, 2009



BRON: FOD Economie en Corve, verwerking SVR en WES.

Tabel 4
Aantal starters per duizend inwoners op beroepsactieve leeftijd in de verschillende West-Vlaamse arrondissementen, voor de vier sectoren met de meeste starters, 2009

	Aantal starters per duizend inwoners op beroepsactieve leeftijd			
	Handel en reparatie	Bouwsector	Vrije beroepen	Horecasector
Arrondissement Brugge	1,45	0,97	1,24	0,86
Arrondissement Diksmuide	1,58	1,91	1,04	0,74
Arrondissement Ieper	1,09	1,40	1,04	0,66
Arrondissement Kortrijk	1,66	1,51	1,25	0,64
Arrondissement Oostende	1,49	0,80	0,91	0,91
Arrondissement Roeselare	1,64	1,38	1,20	0,63
Arrondissement Tielt	1,44	1,92	1,17	0,51
Arrondissement Veurne	1,70	0,88	1,10	1,02
West-Vlaanderen	1,51	1,00	1,16	0,74
Vlaamse Gewest	1,31	1,30	1,35	0,62

BRON: FOD Economie en Corve, verwerking SVR en WES.



ZEEBRUGGE EEN NETWERK VOOR EUROPA



- 25 miljoen ton containerverkeer
- 9 miljoen ton roroverkeer
- 1,3 miljoen nieuwe wagens
- 1 miljoen vrachtwagens
- 20 dagelijkse verbindingen met het V.K., Scandinavië en Zuid-Europa
- uitstekende distributiemogelijkheden o.a. in de Maritieme Logistieke Zone (MLZ)

Hoeveel starters telt úw gemeente?

Lieslot Denorme • sociaaleconomisch beleid, WES

In het vorige artikel kon u lezen dat West-Vlaanderen in 2009 iets meer dan 5.600 starters telde en dat deze vooral terug te vinden waren in de arrondissementen Brugge en Kortrijk. In deze regioscan gaan we iets dieper en nemen we de evolutie van het aantal starters per gemeente onder de loep. Opnieuw worden ook de sectoren met de meeste starters van iets naderbij bekeken.

Figuur 1 geeft voor 2009 een overzicht van het aantal starters in de West-Vlaamse gemeenten. Gemeenten waar starters zich duidelijk welkom voelden, zijn Mesen (11,6 starters per 1.000 inwoners op beroepsactieve leeftijd¹ in 2009), Veurne (10,7), Pittem (10,4) en Knokke-Heist (10,1). Plaatsen waar zich in 2009 veel minder starters per duizend inwoners op beroepsactieve leeftijd vestigden zijn Oostrozebeke (5,6), Bredene (6), Langemark-Poelkapelle (6), Deerlijk (6,2), Menen (6,2), Avelgem (6,4), Poperinge (6,6), Zwevegum (6,6), Middelkerke (6,7) en Koksijde (6,9).

Wanneer we de evolutie van het aantal starters op gemeentelijk niveau bekijken (zie **tabel 1**), dan zien we dat Mesen in 2009 250% meer starters telde dan in 2001. Uiteraard moeten we hier rekening houden met het feit dat het over zeer kleine aantallen gaat. In 2001 werden in Mesen slechts 2 ondernemingen opgericht, in 2009 7. Vier andere gemeenten die tussen 2001 en 2009 meer dan een verdubbeling van het aantal starters mochten noteren, zijn Gistel (+131%), Kuurne (+129%), Koekelele (+117%) en Oudenburg (+115%).

Niet alle gemeenten noteerden echter een stijging van het aantal starters. Deerlijk (-7%), Langemark-Poelkapelle (-10%), Lo-Reninge (-17%) en Oostrozebeke (-24%) telden allemaal minder starters in 2009 dan in 2001.

Meeste starters in de groot- en kleinhandel

De meeste West-Vlaamse starters situeren zich in de sectoren groot-en kleinhandel,

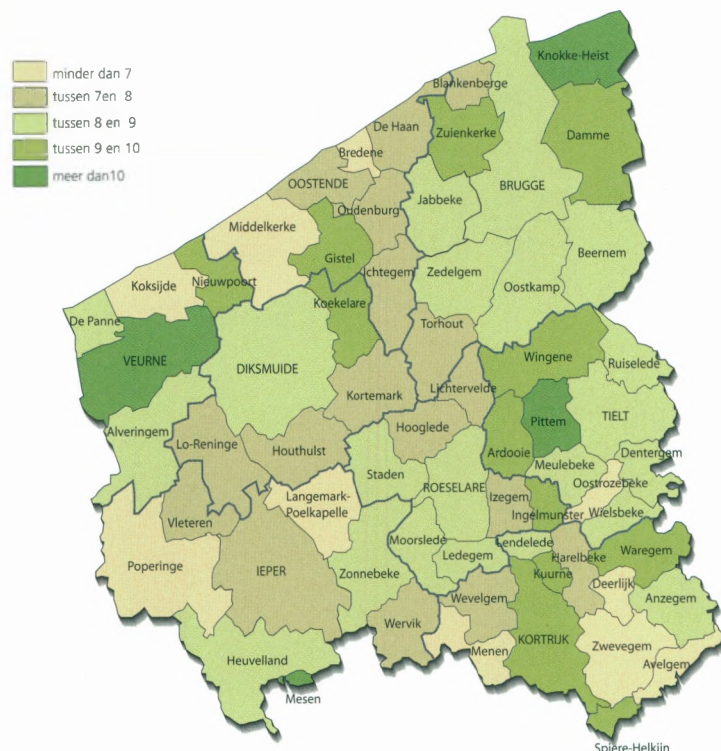
bouwnijverheid, vrije beroepen en in de horecasector. We bekijken de instroom in deze branches op het niveau van de steden en gemeenten.

Figuur 2 geeft een overzicht van het aantal starters in de groot- en kleinhandel in alle gemeenten van West-Vlaanderen. De West-Vlaamse gemeente met de meeste starters per duizend inwoners op beroeps-

actieve leeftijd is Mesen, al moet u hier op nieuw in het achterhoofd houden dat het slechts gaat om twee starters. Het hoge aantal heeft te maken met het beperkte aantal inwoners op beroepsactieve leeftijd in Mesen. Op de tweede en derde plaats komen Nieuwpoort en Lendelede, beide met 2,4 starters per duizend inwoners op beroepsactieve leeftijd in de groot- en kleinhandel. Gemeenten met een zeer

Figuur 1

Aantal starters per 1.000 inwoners op beroepsactieve leeftijd in West-Vlaanderen, 2009



BRON: FOD Economie en Corve, verwerking SVR en WES.

Tabel 1

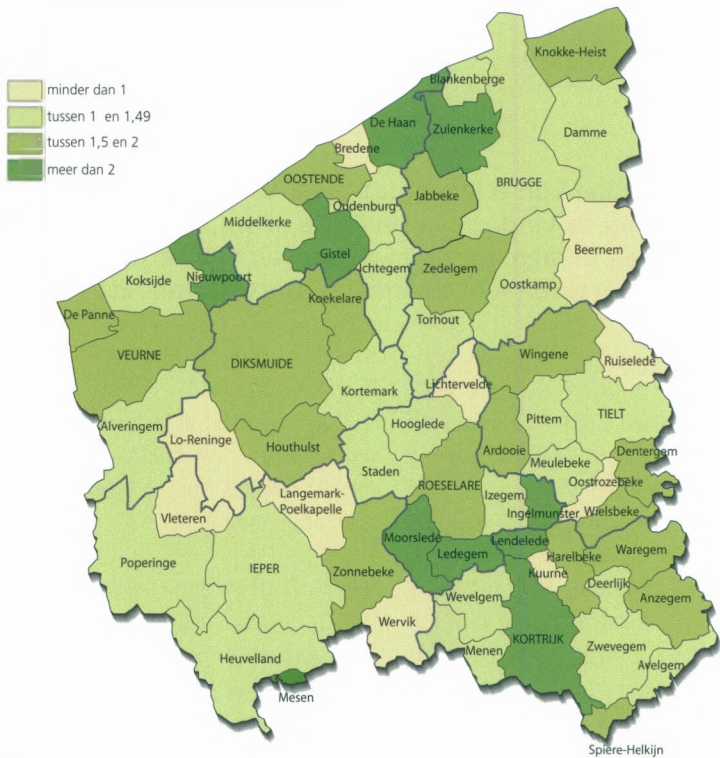
Evolutie van het aantal starters in de West-Vlaamse gemeenten, 2001-2009

	2001	2005	2009	Evolutie 2001-2009
Mesen	2	3	7	250,0
Gistel	29	49	67	131,0
Kuurne	31	56	71	129,0
Koekelare	23	42	50	117,4
Oudenburg	20	43	43	115,0
Diksmuide	42	79	82	95,2
Wervik	41	50	77	87,8
Jabbeke	40	76	73	82,5
Avelgem	21	40	38	81,0
Knokke-Heist	114	216	200	75,4
Houthulst	25	31	43	72,0
Ardozie	31	46	53	71,0
Harelbeke	78	111	128	64,1
Tielt	64	87	104	62,5
Ieper	100	137	162	62,0
Wielsbeke	30	41	47	56,7
Lichtervelde	25	25	39	56,0
Torhout	59	106	92	55,9
Moorslede	34	36	53	55,9
Pittem	27	36	42	55,6
Bredene	38	50	59	55,3
Izegem	79	127	122	54,4
Poperinge	51	94	78	52,9
Nieuwpoort	42	63	64	52,4
Veurne	50	56	75	50,0
Hooglede	32	55	47	46,9
Oostende	200	274	289	44,5
Waregem	152	181	219	44,1
De Haan	40	52	57	42,5
De Panne	33	50	47	42,4
Kortrijk	285	374	404	41,8
Wevelgem	105	141	147	40,0
Anzegem	53	63	74	39,6
Meulebeke	41	47	57	39,0
Middelkerke	52	93	72	38,5
Roeselare	205	291	280	36,6
Brugge	428	576	578	35,0
Blankenberge	61	83	82	34,4
Damme	48	57	63	31,3
Zonnebeke	48	52	63	31,3
Menen	93	100	122	31,2
Zuienkerke	13	23	17	30,8
Vleteren	13	22	17	30,8
Lendeledede	22	27	28	27,3
Oostkamp	91	141	115	26,4
Alveringem	19	21	24	26,3
Heuvelland	32	52	40	25,0
Beernem	63	63	78	23,8
Ruiselede	22	36	27	22,7
Wingene	60	73	73	21,7
Spier-Helkijn	10	11	12	20,0
Ingelmunster	49	50	58	18,4
Zwevegem	82	99	97	18,3
Zedelgem	101	110	117	15,8
Dentergem	37	34	42	13,5
Ledegem	42	37	47	11,9
Kortemark	56	60	58	3,6
Ichtegem	58	72	60	3,4
Koksijde	87	96	89	2,3
Staden	57	50	58	1,8
Deerlijk	46	66	43	-6,5
Langemark-Poelkapelle	31	30	28	-9,7
Lo-reninge	18	11	15	-16,7
Oostrozebeke	34	25	26	-23,5

BRON: Corve, verwerking SVR en WES

Figuur 2

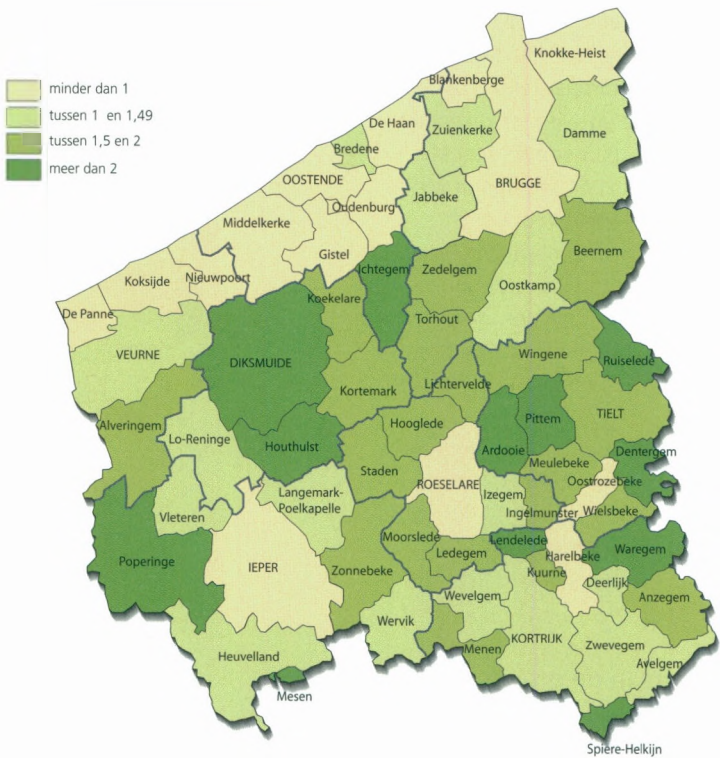
Aantal starters per 1.000 inwoners op beroepsactieve leeftijd binnen de sector van de groot- en kleinhandel en de reparatie van auto's en moterfietsen in West-Vlaanderen, 2009



BRON: FOD Economie en Corve, verwerking SVR en WES

Figuur 3

Aantal starters per 1.000 inwoners op beroepsactieve leeftijd binnen de bouwsector in West-Vlaanderen, 2009



BRON: FOD Economie en Corve, verwerking SVR en WES

beperkt aantal starters per duizend inwoners tussen 18 en 64 jaar zijn Ruiselede (0,3), Lo-Reninge (0,5), Langemark (0,9), Oostrozebeke (0,9), Kuurne (0,9), Bredene (0,9), Vleteren (0,9) en Wervik (0,9).

Figuur 3 toont in welke West-Vlaamse gemeenten de meeste ondernemingen actief in de bouwnijverheid werden opgericht in 2009. De gemeente met de meeste starters per duizend inwoners op beroepsactieve leeftijd in de bouwnijverheid is opnieuw Mesen (5), gevolgd door Pittem (3) en Ardooie (2,5). Opmerkelijk is dat heel wat kustgemeenten onderaan de lijst bengelen.

Een overzicht van de starters binnen de vrije beroepen per gemeente vindt u in **figuur 4**. Gemeenten met de meeste startende vrije beroepers per duizend inwoners op beroepsactieve leeftijd in 2009 zijn Zuienkerke (2,8), Kuurne (2,3), Wingene (2,1) en Knokke-Heist (2,0). In Spiere-Helkijn en Mesen startte daarentegen niemand met een vrij beroep.

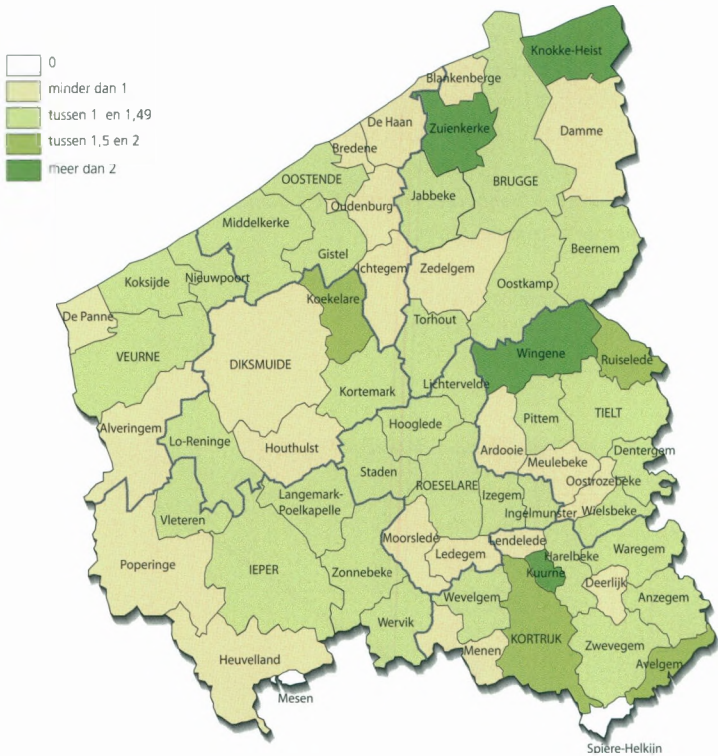
Een laatste sector met nogal wat starters die we in deze regioscan onder de loep nemen, is de horecasector. Op gemeentelijk niveau telde Mesen de meeste nieuwe horecazaken per 1.000 inwoners (1,7). Hierbij moet wel opgemerkt worden dat het om slechts één zaak gaat. De minste starters per duizend inwoners vestigden zich in Oostrozebeke, Langemark-Poelkapelle, Dentergem en Avelgem (slechts 0,2 per 1.000 inwoners op beroepsactieve leeftijd). In Spiere-Helkijn en in Ruiselede werden in 2009 geen nieuwe horecazaken geopend (zie **figuur 5**).

Om het aantal starters per West-Vlaamse gemeente in kaart te brengen, deed WES een beroep op de cijfers van de Kruispuntbank van Ondernemingen. Bij de berekening van het aantal starters per 1.000 inwoners op beroepsactieve leeftijd, wordt gebruikgemaakt van de bevolkingscijfers voor 2008. Recenter cijfers naar leeftijd zijn nog niet beschikbaar. ■

¹ beroepsactieve leeftijd: 18-64 jaar

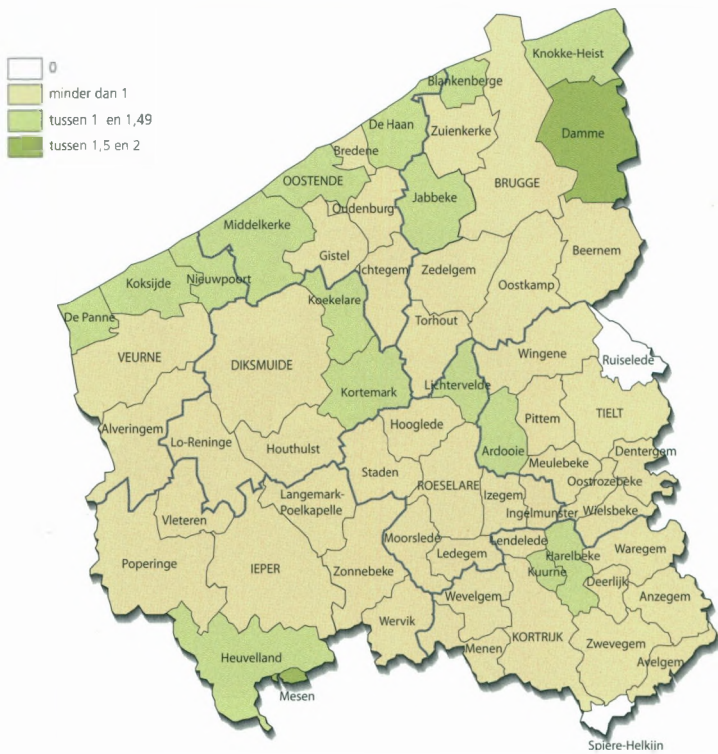
■ Een uitgebreide versie van dit artikel vindt u op: www.westvlaanderenwerkt.be

Figuur 4
Aantal starters binnen de sectoren van de **vrije beroepen** en de wetenschappelijke en technische activiteiten per 1.000 inwoners op beroepsactieve leeftijd in West-Vlaanderen, 2009



BRON: FOD Economie en Corve, verwerking SVR en WES.

Figuur 5
Aantal starters per 1.000 inwoners op beroepsactieve leeftijd in de **horecasector** in West-Vlaanderen, 2009



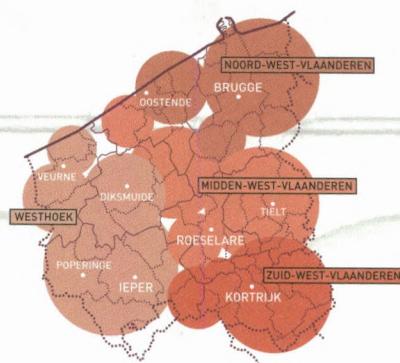
BRON: FOD Economie en Corve, verwerking SVR en WES.

ONDERNEMEN. HET ZIT IN ONS.

Ondernemen zit in ons. Van kindsbeen af. Geen wonder: we groeiden op in West-Vlaanderen, een provincie die steeds vooruit wil. Die innoveert en investeert in kennis. En die elke ondernemer groeikansen biedt door een gunstig bedrijfsklimaat te creëren. Een regio met unieke troeven zoals een uitmuntende infrastructuur en een ligging in hartje Europa.

KORTOM: West-Vlaanderen, een provincie gemaakt voor en door ondernemers, groot en klein.

www.west-vlaanderen.be
0800 20 021



Danielle Van Hoecke
anno 2009: ingenieur

Viktor Verhelst
anno 2009: logistiek manager



Ondernemen. Het zit in ons.



Een uniek ondersteuningskader voor starters in West-Vlaanderen

Tom Van Welden • dienst Economie, Provincie West-Vlaanderen

Ondernemen, het zit in ons! De slogan van het provinciebestuur klinkt menig West-Vlaming vertrouwd in de oren. Dat net deze regio achterop hinkt op het vlak van nieuw ondernemerschap was de concrete aanleiding om, over de grenzen van besturen en organisaties heen, versterkt in te zetten op een startvriendelijk klimaat. De provinciale Actie voor Starters was ingeluid...

Na het hoofdartikel, met een globaal overzicht van het project, komen de partners van Actie voor Starters aan bod met een evaluatie van hun luik.

West-Vlaanderen wordt geconfronteerd met een tekort aan startende ondernemers. Dit fenomeen doet zich voor in gans Vlaanderen en in mindere mate in de gehele EU. Dat vormt voor onze provincie, die traditioneel sterk scoort op het vlak van entrepreneurship en endogene economische ontwikkeling, een ernstige economische bedreiging.

Belangrijke vaststelling hierbij is dat dit fenomeen zich in zowat alle sectoren voordoet. Ook traditioneel sterke ontwikkelingspolen kampen ermee. Het fenomeen van het verschrallende economische weefsel in centrumsteden en rurale kernen vormt een bijkomende bedreiging. Deze verschralling wordt versterkt door de zogenaamde 'brain drain', waarbij jongeren de eigen streek verlaten, onder meer bij gebrek aan economische en tewerkstellingsopportuniteiten.

In het raam van haar ruimer Economisch Impulsplan, waarmee de Provincie West-Vlaanderen inzet op een aantal strategische, economisch versterkende acties, nam West-Vlaanderen het initiatief om via een tweeledig spoor in te zetten op ondernemerschap. Dit met de nadruk op starters.

Dit tweeledige spoor omvat een **materiële** basis en een **immaterieel** component.

Het materiële luik omvat een brede waaier aan onthaalfaciliteiten, waarbij het netwerk van professionele ruimtes voor startende ondernemers (bedrijfsateliers, kantoren en incubatieruimtes) ernstig wordt uitgebreid. Dit laat toe om de starter een zo divers en zo bereikbaar mogelijk aanbod te bieden. Een goede huisvesting is één zaak, een gezonde, creatieve, innovatieve onderneming is een andere. Daarom werkt Actie voor Starters ook rond de immateriële, inhoudelijke componenten. Met Europese en Vlaamse steun investeert de Provincie West-Vlaanderen op enkele jaren tijd circa 18 miljoen euro in de versterking van een reëel ondernemersvriendelijk en startersondersteunend beleid.

Een materiële basis...

Een onderneming opstarten is een boeiende, uitdagende en verrijkende stap. De eerste jaren zijn evenwel cruciaal voor het welslagen van de onderneming. Het nodige dak boven het hoofd is een zorg (en een investering) die West-Vlaanderen, met haar Actie voor Starters, de opstartende ondernemers de eerste jaren wil besparen of beperken.

Forse uitbreiding van het aanbod aan onthaalinfrastructuur

Om de starter op een zo laagdrempelig mogelijke wijze de meest passende infrastructuur aan te bieden, wordt het bestaande netwerk van onthaalfaciliteiten met Actie voor Starters in ernstige mate uitgebreid. Op maar liefst 11 locaties staat in de loop van 2011 nieuwe onthaalinfrastructuur voor startende ondernemers ter beschikking. Hierdoor creëert de Provincie, samen met de Provinciale Ontwikkelingsmaatschappij (POM), een uniek fijnmazig en gediversifieerd netwerk van startersinfrastructuur.

Ondernemerscentra: naar het beproefde model van Kortrijk, wordt ook in de centra van Ieper, Roeselare en Oostende een nieuw ondernemerscentrum in het hart van de stad gerealiseerd. Deze ondernemerscentra vormen een hefboom voor de economische opwaardering van de stedelijke kernen. Ze voorzien niet enkel kan-

tooruimte voor starters, maar ook ruime vergadermogelijkheden en een horecazaak als 'trefpunt'. Die horecazaak wordt overigens ook door een starter uitgebaat. De ondernemerscentra spelen een belangrijke rol als subregionaal broeinest van ondernemende initiatieven en van startende ondernemers. Ze genereren ook een samenwerking tussen sociale partners, ambtenaren lokale economie, ondernemers en opleidingsinstellingen. Ze vormen een uniek kader voor voornamelijk dienstverleningsgerichte starters in het hart van centrumsteden.

Vanuit de ondernemerscentra wordt tevens een inhoudelijke werking opgezet, die zich ent op de specifieke kenmerken en de economische opportuniteiten van de betrokken regio. Op www.ondernemerscentrumkortrijk.be vindt u een voorsmaakje van de meerwaarde en de dynamiek van een ondernemerscentrum.

Bedrijvencentra en doorgangsgebouwen: een vaste waarde vormen de doorgangsgebouwen en de bedrijvencentra. Een **bedrijvencentrum** stelt kantoren en/of ateliers tegen vergoeding ter beschikking van starters, gekoppeld aan een administratieve en inhoudelijke dienstverlening. Een centraal en goed uitgerust secretariaat staat onder meer in voor het onthaal, voor de postbehandeling en voor beperkte administratieve ondersteu-



■ Tegen de zomer van 2011 kunnen ondernemers, starters, ambtenaren, opleidingsinstellingen,... elkaar treffen op de centrale ontmoetingsruimte van het nieuwe ondernemerscentrum op de site van Brouwerij Rodenbach te Roeselare.

ning. De directie van de bedrijvencentra staat waar nodig de starter bij met raad en daad. De centra zijn bovendien uitgerust met vergaderzalen, die overigens ook door externen gebruikt kunnen worden. Momenteel zijn er zeven bedrijvencentra: Brugge, Ieper, Kortrijk (Wevelgem), Roeselare, Oostende, Veurne en Waregem.



■ *Het bedrijvencentrum in Oostende. Het contact tussen de kantoorhouders is voor vele starters een pluspunt.*

Voor de huur van een heus atelier of productieruimte (met kantoor) zijn er de **doorgangsgebouwen**. Deze ruimtes hebben een oppervlakte van minimaal 300 m². Er zijn doorgangsgebouwen te Brugge, Diksmuide, Ieper, Kortrijk (Wevelgem), Oostende, Poperinge en Wingene.

Een gedetailleerde beschrijving van het huidige aanbod is terug te vinden op www.bcwestvlaanderen.be.



■ *Voorbeeld van een atelier.*

Grote uitbreidingsmanoeuvres

Dit bestaande aanbod wordt verder uitgebouwd tot een provinciedekkend, fijnmazig en divers aanbod. In 2011 worden in het raam van Actie voor Starters - naast voormelde ondernemerscentra - nog 6 nieuwe onthaalinfrastructuren geopend. Het betreft starterskantoren en -ateliers in Diksmuide,

Izegem, Roeselare, Poperinge, Veurne, Wervik en Wingene. Details hierover zijn terug te vinden op www.actievoorstarters.be.

Innovatie- en incubatiecentra: in deze centra vindt men kantoren en labo's met gerichte dienstverlening en managementondersteuning. West-Vlaanderen telt vandaag twee dergelijke centra, namelijk het **Innovatie- en Incubatiecentrum Kortrijk** (IICK) te Kortrijk en **Greenbridge Incubator** te Oostende. Beide richten zich op innovatieve en hoogtechnologische concepten, in Oostende specifiek gericht op cleantech (milieuvriendelijke technologie). De nauwe band met onderzoeksinstellingen, zowel vanuit de KULAK (IICK) als met de Universiteit Gent (Greenbridge) en de samenwerking met de West-Vlaamse hogescholen vormen dan ook een bijzondere troef. Meer info op www.greenbridge.be en www.iick.be.

Proefproject creatieve starters: de Provincie sleutelt vandaag aan een proefproject dat hierop verder bouwt. Specifiek voor 'creatieve starters' richten we op drie locaties een inspirerende kantoorruimte in volgens het open concept van een landschapskantoor. Inspiratie en kruisbestuiving zijn begrippen die de creativiteit aanwakkeren. Door een aantal starters in een dergelijke ruimte samen te brengen, hoopt de Provincie deze starters bijkomend te stimuleren. Deze creatieve incubatieruimtes worden gerealiseerd in de schoot van het Bedrijvencentrum Brugge, het Bedrijvencentrum Oostende en het Ondernemerscentrum Kortrijk.

Startcentra sociale economie: de vier sociale startcentra in West-Vlaanderen (De Kaap in Brugge, De Werkhoeke in Oudenburg, Kanaal 127 in Kortrijk en De Vaart in Roeselare) werken aan de ontwikkeling en integratie van sociale economie in het bedrijfsleven. Het startcentrum in Kortrijk (Stasegem) biedt ook ruimte aan startende invoegbedrijven.

Meer hierover op www.socialeconomie.be/vlaamsestartcentra

... voor een inhoudelijke bovenbouw

Ondernemen vergt meer dan alleen een (stevig) dak boven het hoofd. Om de slaagkansen van starters in West-Vlaanderen te verhogen, om ontluikend ondernemerschap te ondersteunen, werkte de Provincie de immateriële, inhoudelijke component van Actie voor Starters uit. De Provincie kan hierbij rekenen op de expertise en knowhow van kernactoren als UNIZO, Voka, Syntra West en het Ondernemerscentrum Kortrijk. Samen creëren we een unieke matrix van ondersteunende startersfaciliteiten op provinciale schaal. Het doel is een full service op maat van de individuele starter mogelijk te maken. De jonge ondernemer wordt geholpen door de meest geëigende partner binnen het netwerk. Het concept is vergelijkbaar met een medisch dossier, waarbij een begeleiding en doorverwijzing worden gecreëerd van generalistische coaching tot zeer gespecialiseerde begeleiding.

Een unieke matrix van ondersteunende initiatieven

- Gemeentelijk administratief-dienstverlenend: een lerend netwerk lokale economie en professionele interactieve gemeentelijke KMO-loketten opereren binnen een subregionaal en provinciaal netwerk. Dat is ontwikkeld in synergie met de doelgroep van ondernemers. Gemeente- en stadsbesturen zijn ideaal geplaatst om ondernemers in het algemeen, en starters in het bijzonder, op een efficiënte en persoonlijke manier doorheen de nodige administratie te helpen. Met dit lerend netwerk willen de betrokken besturen deze dienstverlening verder verfijnen, door te leren, door samen te werken, door open te staan voor kritische ondernemers.

- Starterscoaching, met fijnmazige, laagdrempelige en doeltreffende eerstelijnsbegeleiding voor starters, via infosessies tot op gemeentelijk niveau, verspreid over gans West-Vlaanderen. Eind oktober 2010 kwamen reeds 414 starters op dergelijke sessies luisteren en leren. **Unizo** neemt deze 'Ronde van West-Vlaanderen' op zich. Zie ook pagina 22

- Netwerking, belangrijk voor ervaren ondernemers, cruciaal voor starters. **VOKA Young Power** organiseert hiervoor maandelijks een netwerkevent voor jonge ondernemers. Zie ook pagina 23
- Waar vakspecifieke vorming op maat van de concrete noden van de starter niet is terug te vinden in het reguliere aanbod, zoekt en organiseert **Syntra West** voor deze starter een oplossing. Zie verder pagina 21
- Innovatie. Specifiek voor de doelgroep van de creatieve starter werkte het Kortrijkse Ondernemerscentrum een uniek begeleidingstraject uit. Hierbij wordt de starter doorheen de cruciale fasen van het ontluikende leven van een onderneming geloodst, met individuele begeleiding door experts. Op maat van de

concrete behoefte wordt een commercieel, financieel, organisatorisch, innovatie- en/of juridisch traject aangeboden. Ook de optimalisatie van het businessplan, vaktechnische begeleiding, een creativiteitsbad en een tegemoetkoming bij huisvesting in een van de bedrijvencentra staat op het menu van 'Creatieve Starters' (www.creativestarters.be).

- Niet iedereen kan in de beste omstandigheden zijn ondernemersdromen waarmaken. De activiteitencoöperatie Gusto ontwikkelde een specifiek traject om werklozen te begeleiden bij de opstart van een eigen zaak.

Met dit totaalaanbod wil de Provincie, samen met haar partners, starters in West-Vlaanderen stimuleren en ondersteunen. Het vormt een uniek begeleidingskader,

geënt op de tweeledige structuur van een materiële en immateriële component. De bundeling van krachten, het respect voor de sterktes van iedere betrokken organisatie, maar vooral het faciliteren van het opstarttraject voor de starter zelf en het inspelen op de concrete behoeften van de starter vormen de rode draden van dit plan.

Het volledige aanbod van materiële en immateriële faciliteiten en ondersteuning is terug te vinden via www.actievoorstarters.be. Dankzij de steun van het Europese Fonds voor Regionale Ontwikkeling is de inhoudelijke dienstverlening quasi gratis. ■

DINSDAG 1 MAART 2011 - GENT

Naar een gezonde lokale economie en detailhandel

Hoe pakken we dit aan?

STUDIEDAG

Specialisten en ervaringsdeskundigen
aan het woord

Gemeentelijk beleidsplan
economie



Proactieve ontwikkeling
winkelgebieden



Citymarketing



Kwaliteitsvolle ontwikkeling
bedrijventerreinen



Meer info op www.uitgeverij.vandenbroele.be

Bedrijvencentra als opstap voor 800 bedrijven

Nancy Moyaert • Coördinator Economische & Bedrijfsinfrastructuur | POM West-Vlaanderen

De verschillende startersinfrastructuren in West-Vlaanderen bieden op vandaag **25.000 m² verhuurbare oppervlakte** aan. Het merendeel hiervan (60%) vinden we terug in de door-gangsgebouwen; het overige deel in de bedrijvencentra, incubatiecentra en ondernemerscentra. Deze totale oppervlakte is verdeeld over ruim 200 kantoorreenheden en bijna 90 atelierunits.

Eind oktober 2010 waren in totaal **180 startende en groeiende bedrijven** gehuisvest in alle centra samen. Dit resulteert in een globale **gemiddelde bezettingsgraad van 85%**. Ook de voorbije jaren lag de bezettingsgraad in dezelfde grootteorde.

De bedrijvencentra alsook de andere centra bieden **tijdelijke** huisvestingsoplossingen aan. Dit vertaalt zich ook in de gemiddelde verblijfsduur van de bedrijven in de centra: bedrijven blijven gemiddeld ongeveer 41 maanden of **3,5 jaar** in één van deze startersinfrastructuren.

De zeven bestaande West-Vlaamse **bedrijvencentra** huisvesten op vandaag **125 jonge bedrijven**. Sinds de oprichting van de centra vonden reeds **800 bedrijven** tijdelijk onderdak in deze infrastructuur. Zij creëerden ondertussen samen een paar duizend jobs.

Wie in een bedrijvencentrum start, heeft ook een goede slaagkans: 80% van de be-

drijven die het BC verlaten, doet dit omwille van uitbreiding. Slechts 20% van de starters verlaat het BC als gevolg van een faling of stopzetting. Het overgrote deel van de bedrijven dat het BC verlaat, blijft bovendien binnen de provincie. De bestaande onthaalinfrastructuur draagt op die manier wezenlijk bij tot de groei van de West-Vlaamse economie!

www.bcwestvlaanderen.be

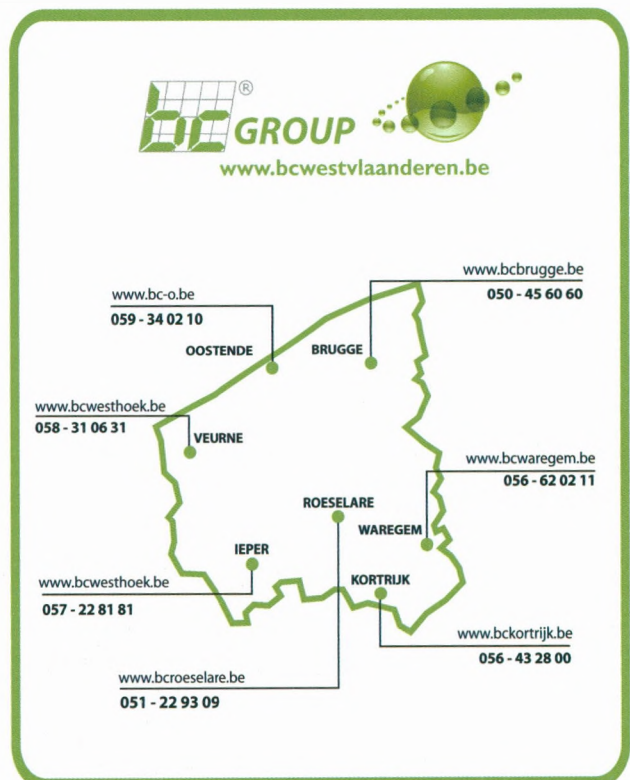
Bedrijvencentra maken starters sterk!

De West-Vlaamse bedrijvencentra bieden starters en groeiers kantoor- of atelierruimte inclusief secretariaats- en managementondersteuning aan.

Via het TEN-project (Transmanche Enterprise Network) heeft de POM West-Vlaanderen een waar begeleidingstraject opgezet voor starters die zich in één van de West-Vlaamse bedrijvencentra vestigen.

Naast opvolging door de managers van de bedrijvencentra genieten de TEN-starters van gratis individuele begeleiding door experts en een tussenkomst in de prijs voor terbeschikkingstelling van kantoor of atelier.

TEN is een project van de POM West-Vlaanderen, met de steun van Europa, Vlaanderen en de Provincie West-Vlaanderen.



met steun van het Agentschap Ondernemen

Cursus 'bedrijfsbeheer' is barometer voor starterspotentieel

Emanuel David • coördinator opleiding bedrijfsbeheer bij Syntra West

In 2009 behaalden **1.063 West-Vlaamse aspirant-starters een getuigschrift inzake basiskennis bedrijfsbeheer bij Syntra West**. Dat zijn er een pak minder dan in de voorafgaande jaren. Die (tijdelijke) neerwaartse trend blijkt ook uit het aantal starters in onze provincie.

Wie een zaak wil starten in België, moet beschikken over een **getuigschrift basiskennis bedrijfsbeheer**. Dit kan een diploma hoger secundair onderwijs zijn indien het behaald werd vóór 30/09/2000 of een diploma hoger onderwijs. In alle andere gevallen is een specifieke kortlopende opleiding vereist. De startersvoorwaarden als zelfstandige in België zijn strenger in vergelijking met de ons omringende landen, maar de overlevingskansen van starters en jonge ondernemingen liggen bijgevolg ook een pak hoger. Ruim 70% van de cursisten die slaagden in een opleiding bedrijfsbeheer bij Syntra West, is na 3 jaar nog steeds zelfstandige. Hiermee volbrengt Syntra haar missie rond bijdragen tot beter ondernemen.

Een kandidaat-starter heeft een idee, een plan. Tijdens de opleiding bedrijfsbeheer giet hij dit plan in een **haalbaarheidsstudie**, op papier. Zijn veronderstellingen en verwachtingen worden aan de praktijk getoetst door ervaren en doorwinterde docenten die fungeren als raadgevers. Zelfkennis is een belangrijke eigenschap voor een ondernemer. In de opleiding wordt uitvoerig aandacht besteed aan de ondernemerscompetenties via het **Persoonlijk Ontwikkelingsplan (POP)**. Dit POP, samen met een realistische haalbaarheidsstudie, geven de starter die rugsteun die onmisbaar is bij de opstart.

Jaarlijks behalen ruim duizend kandidaat-starters hun attest bedrijfsbeheer bij Syntra West. Vaak wordt dit gecombineerd met een technische ondernemersopleiding met hoogstaande vakkennis (bijvoorbeeld tegelzetten, restaurantuitbater, netwerkbeheerder, ...). Syntra speelt bovendien in op de vraag van haar klanten

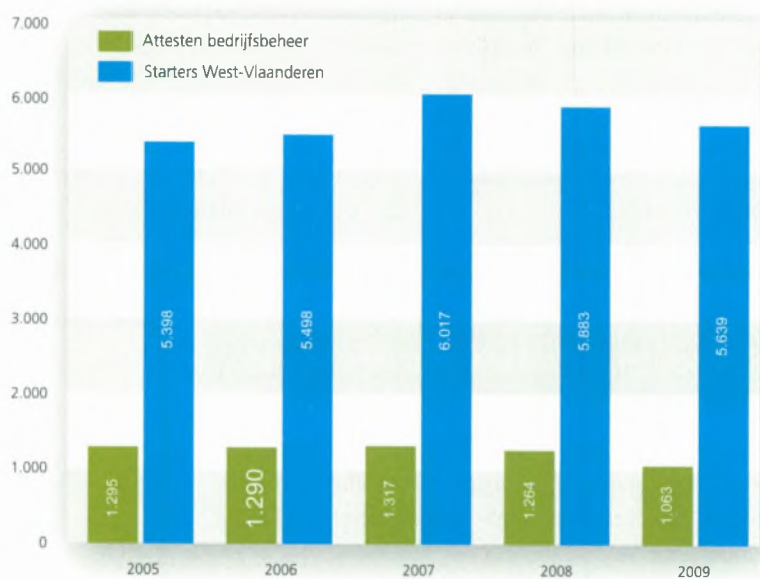
naar een snellere en flexibelere dienstverlening. Via de **versnelde formule** (twee lessen per week) kan men het attest behalen binnen de vijf maanden na de start van de opleiding. De opleiding bedrijfsbeheer komt bovendien in aanmerking voor **opleidingscheques**.

Meer dan 80% van de begeleidingen gebeurt voor cursisten bedrijfsbeheer.

De afgelopen jaren is een duidelijk verband vastgesteld tussen het aantal uitgegeven getuigschriften en het aantal starters (zie figuur 1). Op die manier is het aantal cursisten bedrijfsbeheer als het ware een

Figuur 1

Evolutie van het aantal starters en attesten bedrijfsbeheer



BRON: FOD Economie en Coördinatief Vlaams e-government (Corve) en Syntra West, verwerking WES.

Als opleidingscentrum investeert Syntra voortdurend in haar **kwaliteitszorg en service**. Via de steun van verschillende overheidsinstanties en projecten (ESF, ERFO, Vlaamse Gemeenschap, ...) wordt begeleiding van de starter op maat mogelijk binnen het Syntranetwerk. Zo begeleidt de taal- en leercoach, kansengroepen op het vlak van taal en rekenkunde om hun slaagkansen te verhogen bij het volgen van een opleiding. Met groot succes.

barometer voor het toekomstige starterspotentieel in West-Vlaanderen. Sinds het najaar van 2008 was er bijvoorbeeld een neerwaartse trend merkbaar in het aantal deelnemers in de groepen bedrijfsbeheer. Dat reflecteerde zich meteen in een daling van het aantal starters in de laatste kwartalen van 2008. De economische terugval, als gevolg van een (mondiale) financiële crisis in de zomer van 2008, is zeker merkbaar. ■



Syntra West: 240 ondernemers gratis begeleid

VORMING OP MAAT VOOR STARTERS

Roland Coussens • projectdirecteur Syntra West

Dankzij Europese steun en met de steun van de Provincie West-Vlaanderen biedt Syntra West aan starters (die maximaal 4 jaar zelfstandig zijn) of prestarters een kosteloze begeleiding aan. Dit gebeurt binnen het project Actie Voor Starters. De zelfstandige activiteit mag uitgeoefend worden in hoofd- of bijberoep.

Syntra West biedt klassikale begeleidingen aan in groepsessies met maximaal 12 deelnemers per groep.

We onderscheiden :

- › **commerciële begeleiding** (3 sessies) waarin onder andere volgende punten behandeld worden:
 - › hoe ga ik mijn zaak commercieel uitbouwen en verbeter ik mijn verkoopcijfers?
 - › ben ik wel goed bezig?
 - › welke publiciteitskanalen gebruik ik?
 - › hoe onderscheid ik mij van mijn collega's?
 - › sta ik open voor klachten van mijn klanten?
 - › e-commerce: iets voor mij?
 - › hoe werk ik een praktische marktanalyse uit?
 - › enz.

- › **financiële begeleiding** (eveneens 3 sessies):
 - › heb ik voldoende financieel inzicht in mijn zaak?
 - › beheers ik mijn kostenstructuur?
 - › heb ik wel het juiste krediet voor een bepaalde investering?
 - › verhouding eigen/vreemd vermogen?
 - › doe ik aan debiteurenopvolging?
 - › enz.

Na deze klassikale begeleiding kan de starter nog altijd een individueel gesprek hebben met de begeleider-coach.

Naast de commerciële en financiële begeleiding organiseert Syntra West voor de starters eveneens 'vaktechnische begeleiding'. Deze vaktechnische begeleidingen worden steeds individueel georganiseerd, op maat van de starter.

Voor elk vaktechnisch probleem zoeken wij de nodige experts om hen te helpen.

Voorbeelden :

- › een ijsbereider deed een beroep op ons om zijn smaken van zijn ijsassortiment op punt te zetten;

- › een banketbakker deed een beroep op onze expertise om zijn confituurtaarten te verbeteren;
- › voor een restauranthouder maakten we zijn menu- en wijnkaart meer rendabel;
- › voor een hoteluitbater hebben we zijn kostprijsberekening herbekeken;
- › een installateur centrale verwarming deed een beroep op ons om zeer snel hydrofoorgroepen te herstellen.

RESULTAAT: sinds april 2010 heeft Syntra West reeds meer dan **240** starters begeleid.

Vele starters zijn nog onwetend over deze (kosteloze) efficiënte begeleidingen. Er is dus nog werk aan de winkel voor de Provincie West-Vlaanderen en zijn partner in Actie voor Starters om nog meer ruchtbaarheid te geven aan dit project. ■

› www.syntrawest.be



UNIZO Startersservice begeleidt jaarlijks 500 West-Vlaamse starters

WETEN WAAR JE AAN BEGINT

Jurgen Van de Voorde • coördinator UNIZO Startersservice

UNIZO Startersservice onthaalt en begeleidt (kandidaat) startende ondernemers in West-Vlaanderen via een fijnmazig netwerk van negen regionale centra, bemand door elf startersadviseurs. Zij voeren jaarlijks circa **500** individuele adviesgesprekken. De jaarlijkse Startersdag editie 2010 lokte **600** belangstellenden.

UNIZO Startersservice ondersteunt startende en pas gestarte ondernemers met advies op maat, praktische informatie en handige tips. Een waar aan nuttige startersactiviteiten en -opleidingen draagt bovendien het ESF-kwaliteitslabel. Om zo dicht mogelijk bij de ondernemers en de zelfstandigen in spe te staan, is UNIZO Startersservice in elke West-Vlaamse regio vertegenwoordigd.

Info en onlinebegeleiding

Starters hebben vaak honderden vragen. De website van UNIZO Startersservice, www.startersservice.be, beantwoordt ze allemaal. In simpele vraag- en antwoordstijl, in detail en helemaal gratis, vinden startende ondernemers er informatie over startvoorwaarden en -formaliteiten, financiering van hun zaak, het sociaal statuut en nog veel meer.

De Startersservicewebsite informeert niet alleen. Ze zet starters ook op de goede weg met online-advies en begeleiding. Dankzij de gratis downloadbare UNIZO Startwijzer kunnen kandidaat-starters hun ideeën aftoetsen op hun financiële haalbaarheid en beschikken ze meteen ook over een goed financieel plan.

Infosessies

Op de gratis infosessies "Starten met een eigen zaak" krijgen kandidaat-starters heel snel een duidelijk beeld van wat er allemaal komt kijken bij het starten van een eigen zaak. Na de praktische toelichting krijgen de starters ook nog de mogelijkheid om hun specifieke vragen voor te leggen aan de UNIZO Startersadviseur. De sessies vinden bijna dagelijks plaats op diverse locaties in gans West-Vlaanderen.

Individueel advies op maat

Naarmate de plannen van de kandidaat-starter concreter worden, komen er meer specifieke startersvragen naar boven. Deze nood aan individueel advies op maat wordt volledig ingevuld door de negen UNIZO startersadviseurs die opereren vanuit negen West-Vlaamse UNIZO-kantoren. Samen met de adviseur worden plannen besproken, problemen doorgelicht, opportuniteiten blootgelegd en de belangrijkste praktische zaken meteen geregeld. Jaarlijks voeren onze West-Vlaamse startersadviseurs meer dan **500** individuele adviesgesprekken.

Participatiefonds

UNIZO Startersservice zorgt voor de aanvraag van voordelige leningen bij het Participatiefonds. Samen met de kandidaat-starter wordt het aanvraagdossier opgemaakt en doorgestuurd naar het Participatiefonds. Bovendien kan de starter in het kader van deze lening ook na de start nog gebruikmaken van de deskundige begeleiding van de UNIZO Startersadviseur. UNIZO Startersservice begeleidde in 2009 **38** West-Vlaamse ondernemingsdossiers bij het Participatiefonds. Dat waren er zeventien meer dan in 2008.

De Vlaamse startersdag

Voor de achtste keer op rij organiseerde UNIZO Startersservice dit jaar de Vlaamse Startersdag. Op woensdag 5 mei 2010 vonden **600** kandidaat-starters en pas gestarte ondernemers hun weg naar de Beurszalen in Brugge. Een absoluut record in vergelijking met de vorige jaren en dit ondanks de crisis.

Op één dag komen geïnteresseerden alles te weten over het starten van een eigen zaak. Naar jaarlijkse traditie kunnen aspirant-ondernemers deelnemen aan infosessies, individueel advies vragen aan een expert, enz. De toegang is volledig gratis.

Projectwerking

Naast de gewone dienstverlening (advies, info en begeleiding) heeft UNIZO Starters-



service ook een succesvolle projectwerking uitgebouwd naar specifieke doelgroepen. Zo kunnen werkzoekenden met een concreet ondernemersidee terecht bij 'Ondernemen Werkt'. Dit project loopt in samenwerking met de VDAB en Syntra West. Gedurende maximum 1 jaar onderzoekt de kandidaat-ondernemer of een opstart realistisch is via een opleiding bedrijfsbeheer en individuele begeleiding bij het schrijven en uitvoeren van zijn ondernemingsplan. Ondernemen Werkt loopt sinds september 2008 en wordt gefinancierd door ESF en de Vlaamse overheid. Ondertussen zijn reeds **30** West-Vlaamse deelnemers effectief opgestart via dit project (www.ondernemenwerkt.be).

In het project "Kennisplatform voor starters" bundelt UNIZO Startersservice alle informatie samen in de "Startsimulator". Via deze onlinetool kunnen starters en ondernemers gratis hun ondernemingsplan en financieel plan opstellen. Om kandidaat-starters te helpen bij deze tool worden er specifieke trainingssessies georganiseerd, met name de Startinstructeur en het Startlabo voor vrouwen. Dit project wordt gefinancierd door EFRO.

Ten slotte is er nog het project "Actie voor starters" dat specifiek in West-Vlaanderen loopt. UNIZO West-Vlaanderen organiseert in het kader van dit programma in de komende 2 jaar in elke West-Vlaamse gemeente een infosessie over starten met een eigen zaak. ■

» www.startersservice.be

Bryo-project genereert 42 veelbelovende start-ups

GOESTING OM TE ONDERNEMEN

Evvy De Bruyker • Bryo-coördinator West-Vlaanderen

Bryo (BRight Young entrepreneurs) is een ondernemersproject van Voka dat jongeren tussen 20 en 35 jaar stimuleert en begeleidt bij de opstart van een eigen onderneming. Het resultaat na ruim drie jaar werking: **42 veelbelovende start-ups in West-Vlaanderen.**



Waarom zou een jonge beloftevolle West-Vlaming een loopbaan in een consultancybureau laten schieten als hij via campusrecruitment al op jonge leeftijd uitgepikt wordt omwille van zijn potentieel? Waarom zou een onderzoekster aan de universiteit het bedje dat daar voor haar gespreid staat links laten liggen? Waarom zou een verkoper of business developer uit een KMO het veilige bediendestatuut afzweren?

Door het chronisch tekort aan technisch (hoog)geschoold personeel, dat binnenkort acuut wordt, is er voor de Vlaamse jeugd met een beetje drive een mooie en veilige carrière in het vooruitzicht. En toch! Waarom dit alles loslaten? Omdat het ondernemerschap jeukt, misschien. Omdat de gouden kooi die de academische of kaderloopbaan is, toch maar een kooi blijft.

In 2007 lanceerde Voka West-Vlaanderen overall waar jonge wetenschappers, economen en ambitieuze mensen *tout court* zich verzamelen, de boodschap: er is ook nog zoiets als in vrijheid uw eigen goesting doen. Het resultaat: een eigen onderneming uitbouwen, een eigen idee of project uitwerken, bleek voor circa **180** West-Vlaamse jongeren tussen 20 en 35 jaar een aantrekkelijk vooruitzicht. Dat liep niet van een leien dakje. De jonge ondernemer in spe moet over een zekere dosis lef en eigenzinnigheid beschikken om van het geplaveide pad af te stappen en zelf in de zakelijke jungle als een pionier en ontdekkingsreiziger zijn eigen pad te banen. Bryo, het prestartersstimulerings- en be-

geleidingsproject van Voka West-Vlaanderen, heeft de tien(tallen) redenen om niet voor een eigen zaak te gaan, aangekaart, maar de focus gelegd op de redenen om het wel te doen. Daarbij kregen de kandidaat-starters ook nog een crisis op hun dak. Al is dat een tweesnijdend zwaard gebleken: bij de ene heeft het de opstart of doorbraak verhinderd, bij de andere heeft de crisis net die doorbraak mogelijk gemaakt.

Twee aspecten zijn daarbij van doorslaggevend belang.

Het eerste is de beloftevolle jongere een ontmoetingsplatform te bieden waar men gelijkgestemden vindt. De teneur was aanvankelijk vaak: "Thuis, op mijn werk, in mijn vriendenkring heb ik geen aansprekpunten die me begrijpen. Ze vinden mij goed gek om een mogelijke benoeming tot professor of een mogelijke carrière in sales of management te laten staan." Het is moeilijk tegen die stroom op te roeien. Met Bryo roeien de 'durvers' niet langer alleen, maar met een hele stoet heel erg gemotiveerde tegendraadse en volhardende soortgenoten. Dat stimuleert. Bryo is een feedback en een back-up voor de prestarter die er anders dag in dag uit alleen voor staat. Die moet nu nog zijn eigen ei leggen en bevruchten, maar kan rekenen op psychologische en daadwerkelijke praktische steun van de 'peer group.'

Rolmodellen

Het tweede doorslaggevende aspect zijn de **rolmodellen**. Bryo is diep in Voka's netwerk van ondernemers gedoken en heeft daar al diegenen aangesproken die destijds zelf koppig en met overtuiging gekozen hebben voor een eigen bedrijf. Zij zijn het lichtende voorbeeld waarop de bryo's - 'de bright and young' West-Vlamingen - een beroep kunnen doen om

hun twijfels en vragen voor te leggen. Eén van de meest verheugende aspecten van ruim 3 jaar Bryo is de ontdekking van het grote sociale en economische engagement van tientallen vooraanstaande West-Vlaamse ondernemers. Het zijn stuk voor stuk ontzettend drukbezette mensen die een eigen zaak runnen, maar die met plezier en op vrijwillige basis, tot een dag per maand, vrijmaken om belangeloos de ondernemers van morgen een kompas voor te houden. Tientallen andere jonge ondernemers die nog maar 5 à 10 jaar geleden zelf op eigen houtje hun droom zijn begonnen waarmaken, doen hetzelfde.

We hebben ons oor te luisteren gelegd bij de Bryo-deelnemers om te horen wat voor concrete bevindingen en adviezen dit allemaal zoal oplevert:

- 'Ik heb geleerd dat ik mijn eerste belangrijke referentiekant zelf moet zoeken zodat het niet langer zo is dat mijn bedrijfje bepaald wordt door die ene klant.'
- 'Ik heb mijn eigen idee stopgezet omdat er op relatief korte termijn geen doorbraak mogelijk is.'
- 'Ik heb geleerd dat ik wel ondernemend ben, maar dat ik me beter met de research en productontwikkeling bezig hou in plaats van het dagelijkse management op te zetten.'
- 'Ik heb geleerd hoe ik moet omgaan met exclusiviteit.'
- 'Ik heb 'nee' leren zeggen.'
- 'Ik heb naar anderen die me tegenspreken leren luisteren.'

Het resultaat van dit alles zijn 42 Bryo start-ups in onze provincie.

Sinds oktober 2010 is Bryo van het West-Vlaamse naar het Vlaamse niveau getild. De ambitie is om jaarlijks 240 jongeren met drive en potentieel en goesting om te ondernemen te begeleiden om daaruit jaarlijks zo'n 50 start-ups te realiseren. ■

► Info: www.bryo.be

Agentschap Ondernemen als stimulerende regisseur

Karolien Goossens • communicatiemedewerker Agentschap Ondernemen

Het Agentschap Ondernemen beschikt in West-Vlaanderen over een stevige traditie inzake het informeren, adviseren en stimuleren van ondernemers. Dit gebeurt steeds in overleg en samenwerking met de bedrijfsorganisaties en lokale overheden.

Begin 2006 ontstond het VLAO (Vlaams Agentschap Ondernemen) uit de smelteling van het VIZO (Vlaams Instituut voor Zelfstandig Ondernemen), Design Vlaanderen en de tak individuele bedrijfsbegeleiding van de GOM (Gewestelijke Ontwikkelingsmaatschappij). De West-Vlaamse dienst van het VLAO nam zijn intrek in de Jan Breydellaan in Brugge.

In 2008 werd beslist dat de krachten van het VLAO en het toenmalige Agentschap Economie, uitvoerder van het economisch beleid van de Vlaamse regering, complementair waren en moesten gebundeld worden. Op 1 januari 2009 zag het Agentschap Ondernemen het levenslicht.

Het Agentschap Ondernemen bouwt verder op stevige fundamenten bij het ondersteunen van ondernemers. Het zwaartepunt ligt op het informeren, stimuleren en sensibiliseren over overheidsmaatregelen en beleidsinstrumenten. De aanwezige expertise is zowel generalistisch (starters, groeiers, ...) als specialistisch (financiering, innovatie, milieu, energie, internationalisering, intellectuele eigendom, ...). De dienstverlening is gratis.

Kinderopvang

Het Agentschap Ondernemen laat de actieve begeleiding van zelfstandigen en bedrijven zo veel mogelijk over aan de bedrijfsorganisaties en externe dienstverleners.

Het agentschap zelf begeleidt bedrijven in het kader van specifieke opdrachten in het kader van het economisch beleid. Een voorbeeld hiervan is de groeiende groep zelfstandigen in de kinderopvang voor wie nog te weinig gespecialiseerde bedrijfs-economische begeleiders bestaan. Ook de uitvoering van het Preventief Bedrijfsbeleid en het opzetten van een kmo-it loket behoren tot de taken van het Agentschap. Daarnaast zijn wij een steunpunt voor de aanvragen van de startlening van het Participatiefonds.

Het Agentschap heeft een grote expertise op het vlak van overheidsmaatregelen en is dus het correcte aanspreekpunt om bedrijven op weg te helpen of door te verwijzen naar de juiste partner en de gepaste beleidsmaatregel. Diverse brochures geven een handig overzicht van wat er in Vlaanderen mogelijk is.

Het Agentschap Ondernemen geeft ook financiële steun (Vlaamse en Europese 'EFRO'-steun) aan bedrijven en bedrijfsorganisaties. We vernoemen de kmo-portefeuille, de ecologiepremie, steun voor bedrijventerreinen en bedrijfsgebouwen. Verder zijn er tal van initiatieven en projecten die onder andere inspelen op de

oproep ondernemerschap (bijvoorbeeld de projecten in het kader van de Gazellesprong), oproep peterschap, oproep brugprojecten economie-onderwijs, ...

West-Vlaamse voorbeelden waarbij het Agentschap optreedt als stimulerende regisseur zijn Voka's Lerende Netwerken en Bryo, de provinciale Actie voor Starters, Starterscoach van Unizo en Gusto van Kanaal 127.

Als knooppunt binnen het Enterprise Europe Network bevorderden wij bovendien, samen met het IWT, het internationaal zakendoen.

Het West-Vlaamse kantoor van Agentschap Ondernemen verhuist in het najaar 2011 naar het Jacob Van Maerlantgebouw, het nieuwe Vlaams Administratief Centrum aan het Brugse station. ■

» www.agentschapondernemen.be



Agentschap
Ondernemen



Vlaanderen
In Actie
Pact 2020





Ondernemen in de klas

Charlotte Coucke • Vlajo-coördinator West-Vlaanderen
Ilse Vanderhaeghe • dienst Economie - Provincie West-Vlaanderen

Soms wordt ondernemerschap thuis met de spreekwoordelijke paplepel opgediend. Maar ook de school kan de ondernemerskriebel bij de jongeren aanwakken. Initiatieven zoals *Vlajo* vzw (de organisatie achter de mini-ondernemingen, de Droomfabriek en Small Business Projects) en de *Ondernemingskoffer* van de Provincie West-Vlaanderen, bieden inspiratie en praktijkervaring voor zowel het lager, het middelbaar als het hoger onderwijs.

Vlajo vzw slaat een brug tussen het onderwijs en het bedrijfsleven.

WEST-VLAAMSE MINI-ONDERNEMINGEN IN DE LIFT

Charlotte Coucke • Vlajo-coördinator West-Vlaanderen

Het is alom bekend dat het huidige onderwijs momenteel nog onvoldoende inspeelt op en ondersteuning biedt aan de overgang van jongeren naar de arbeidsmarkt. Vlaamse Jonge Ondernemingen (Vlajo) vzw doet daar iets aan. Onze organisatie bouwt een brug tussen jongeren en bedrijven door middel van de bewezen 'learning by doing'-methodiek, waarbij jongeren hun competenties en ondernemingszin kunnen ontdekken. De meest bekende werkvorm zijn de mini-ondernemingen in het hoger middelbaar onderwijs. Die kennen in onze provincie een opmerkelijke groei.

Vlaamse Jonge Ondernemingen (Vlajo) vzw is een non-profitorganisatie die jongeren vertrouwd wil maken met en aanzetten tot ondernemingszin. Studeerende jongeren leren op een spontane manier hun eigen potentieel ontdekken en verruimen hun blik op de toekomst. Vlajo ontplooit initiatieven die een brug slaan tussen het onderwijs en het bedrijfsleven met het oog op meer welzijn en welvaart in Vlaanderen. De organisatie is gestuurd vanuit het bedrijfsleven en opereert in samenwerking met het departement Onderwijs en de vier onderwijsnetten. Vlajo telt 24 medewerkers en 500 vrijwilligers en haalt haar middelen zowel uit overheids-subsidies als uit private sponsoring.

Vlajo West-Vlaanderen maakt deel uit van een Europees netwerk. De koepelfederatie - Junior Achievement Young Enterprise - groepeerde 40 nationale bewegingen. Er is een grote samenwerking tussen het onderwijs en de ondernemerswereld.

Vlajo werkt voor al haar projecten in samenwerking met pedagogische begeleidingsdiensten, zodat ze voldoen aan alle educatieve eisen.

De projecten van Vlajo introduceren een andere manier van 'les' krijgen. Een verrijking voor de leerlingen, waarbij hun nieuwsgierigheid en creativiteit worden geprikkeld. Ook de docenten zijn

enthousiast over deze andere manier van lesgeven.

De betrokken ondernemers en droomcoaches zijn er eveneens voor gewonnen.

De Vlajoprojecten in West-Vlaanderen .. in een notedop:



De Droomfabriek (eerste kleuterklas tot zesde leerjaar)

De Droomfabriek is een project dat leerkrachten, kleuter- en lager onderwijs een instrumentarium biedt om de ondernemingszin en de daarbij horende vaardigheden van hun leerlingen volop te stimuleren.

Het project start met het bezoek van een droomcoach in de klas. Dit is een ondernemende persoon die enthousiast een klas op weg zet. Hij vertelt over zijn eigen beroepsleven en laat de kinderen al eens dromen... Daarna kan de klas aan de slag. Voor elke klas is er een apart thema, ook al voor de allerkleinsten. Ze leren gedurende de verschillende jaren de diverse ondernemingen kennen, leggen contacten met diverse beroepen, maar moeten bovenal telkens zelf aan de slag om iets te gaan ondernemen met hun klas. Hierbij staat niet het verdienen van geld voorop, maar wel het durven, het creatief denken en het uitwerken. De rol van de leerkracht wordt beperkt tot die van leercoach zodat de kinderen echt zelf oplossingen mogen bedenken voor hun problemen.

Na het klasproject gaan de leerlingen op bezoek in het bedrijf van hun droomcoach om er hun ervaringen eens te toetsen aan de realiteit.

Met De Droomfabriek leren kinderen reeds van jongs af aan in team werken, overleggen, creatieve klasprojecten op poten zetten, problemen aanpakken, kortom heel wat vaardigheden die hen later nog goed van pas zullen komen.

In het schooljaar 2009-10 namen **320** West-Vlaamse klasjes deel aan de Droomfabriek



Jieha! (Jong Initiatief voor Ethische Handel) (tweede graad secundair onderwijs)

Jieha! is een **korte ondernemingservaring** waarbij de leerlingen een eigen onderneming starten en Fair Trade producten verkopen. Via dit project krijgen de leerlingen een notie van ethisch bewustzijn. Vlajo ondersteunt de opstart via een startlening en de winst wordt nadien geschonken aan een goed doel naar keuze. Tijdens de vier jongste schooljaren waren er in totaal **150** West-Vlaamse Jieha's, goed voor circa **2.300** studenten.



Mini-onderneming (derde graad secundair onderwijs)

De mini-onderneming is een doe-leerformule waarbij de leerlingen hun persoonlijke mogelijkheden en talenten leren verkennen, aan de hand van een eigen bedrijfje. Leerlingen kruipen voor de duur van één schooljaar in de huid van de ondernemer en richten een eigen miniatuurbedrijf op, waarbij een gekozen product wordt gecommercialiseerd met inzet van personeel en startkapitaal. De nadruk ligt op doen: eerst denken en dan effectief durven doen.

Het aantal mini-ondernemingen in West-Vlaanderen zit fors in de lift. In het schooljaar 2009-10 werden **93** dergelijke projecten opgericht in **53** scholen en gedragen door **1.200** studenten. Dat is een absoluut record (zie **figuur 1**). In het voorafgaande schooljaar (2008-09) ging het over 76 mini-ondernemingen in 40 scholen. Meer dan de helft van de West-Vlaamse scholen neemt deel aan één of meerdere Vlajoprojecten. Het feit dat één school ook meerdere mini-ondernemingen kan tellen, wakkert de interne concurrentie onder de deelnemers aan. Bovendien behaalden West-Vlaamse studenten monsterscores tijdens de innovatiemarathon in het schooljaar 2009-10.



Studentenbedrijf.BE

Studentenbedrijf.BE is de mini-onderneming uitgebreid met een aantal elementen om aan de checklist te voldoen voor het **attest bedrijfsbeleid**. Drie tot vijf leerlingen werken samen een onderneming uit vanuit de rode draad: het ondernemingsplan. Net als in een mini-onderneming gaan zij hun plannen effectief uitwerken. Bovendien bespreken ze zaken als een faillissement, het huwelijksstelsel van een zelfstandige en zo meer.



Small Business Project (hoger onderwijs)

Small Business Projects (SBP's) zijn de mini-ondernemingen van het **hoger onderwijs**. Meer nog dan in het secundair onderwijs wordt de nadruk gelegd op het realiseren van een junior businessplan in een winstgevend activiteit. Alle disciplines zijn vertegenwoordigd, van ingenieurs over economen tot studenten elektromechanica en vroedkunde. SBP ontwikkelt vooral de attitude tot ondernemerschap.

Sinds de start van dit project in 2001, participeerden er circa **700** West-Vlaamse groepen, samen goed voor ongeveer **4.000** studenten. Twee succesvolle West-Vlaamse SBP's -MobileJuice en Ticketeazy - zijn uitgemond in een volwaardige onderneming. Dit onder impuls van studenten New Multimedia en communicatietechnologie van de Provinciale Industriële Hogeschool (PIH) in Kortrijk (Howest). MobileJuice vond ondertussen onderdak in het Ondernemerscentrum Kortrijk en Ticketeazy in het Bedrijvencentrum Waregem.

Enkele cijfers

Er is een constante groei van studenten die deelnemen aan een Vlajoproject. Zowel de bestaande projecten winnen studenten en scholen, maar ook de projecten zelf worden uitgebreid. Vlajo speelt in op de huidige situatie in de onderwijs- en ondernemerswereld en ontwikkelt nieuwe projecten als de vraag er is. Vlajo kan ook rekenen op een hoge retentiegraad in West-Vlaanderen.

Zie figuren 2, 3 en 4.

In West-Vlaanderen kunnen wij rekenen op meer dan 500 leerkrachten en docenten die de jongeren begeleiden. Deze mensen nemen de rol van leercoach op zich en investeren mee in de toekomst.

Droomcoaching

Waarom besloot Marc Coucke om zelf shampoo te maken? Wat voelde Kim Clijsters bij haar eerste overwinning? Wat drijft mensen om zich in te schrijven voor 'Mijn restaurant' of 'The Block'? Alles begint met een droom! Ook een succesvol project van Vlajo start met een droom waaruit creativiteit, energie en passie geput worden om het project te realiseren. Het opzet van Vlajo West-Vlaanderen is om elk Vlajoproject te koppelen aan een droomcoach. Eind vorig schooljaar organiseerde Vlajo West-Vlaanderen VIPS van Vlajo, een bedankingsevent waarop alle docenten, leerkrachten, droomcoaches en potentiële droomcoaches werden uitgenodigd. Uit deze avond zijn nieuwe samenwerkingen leerkracht-droomcoach ontstaan. Die werden in september omgezet naar persoonlijke ontmoetingen tussen de ondernemer en de jongeren.

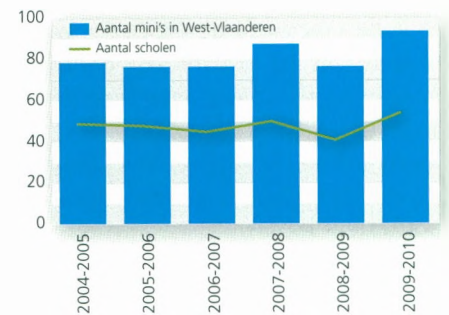


Online gaming

Een recente West-Vlaamse studie leert dat vier op de vijf leerlingen gamen. Gaming is veel meer geworden dan amusement. Serious gaming zijn computerspellen die gericht zijn op het werven van kennis, vaardigheden en attitudes. Zij zijn meer dan een spelletje! Ook hier speelt Vlajo op in: Vlajo Challenge is een online game dat als voornaamste doel heeft creativiteit, informatisering, techniek en ondernemingszin samen te brengen om zo het ondernemend gedrag van de leerlingen te stimuleren en te verbeteren. Klasgenoten worden online winkeleigenaars en spelen samen en tegen elkaar in een winkelstraat van hun eigen stad. ■

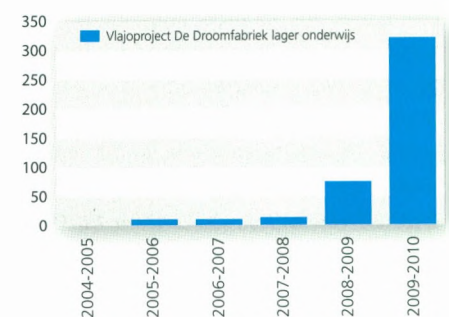
Figuur 1

Evolutie mini-ondernemingen in West-Vlaanderen



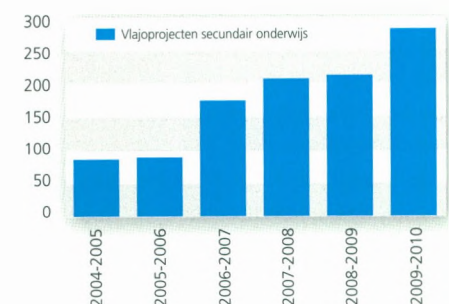
Figuur 2

Evolutie Vlajoprojecten in het lager onderwijs in West-Vlaanderen (droomfabriekklasjes)



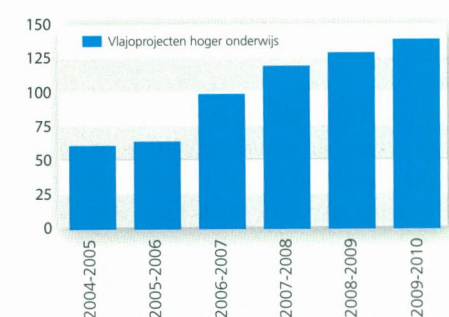
Figuur 3

Evolutie Vlajoprojecten in het secundair onderwijs in West-Vlaanderen



Figuur 4

Evolutie Vlajoprojecten in het hoger onderwijs in West-Vlaanderen



BRON: Vlajo, verwerking WES.

Een koffer vol ondernemingszin...

Ilse Vanderhaeghe • dienst Economie - Provincie West-Vlaanderen

In 2008 lanceerde de Provincie West-Vlaanderen de 'koffer vol ondernemingszin' als speels werkinstrument voor het lager onderwijs. Circa 150 leerkrachten in ruim 100 scholen maakten sindsdien gebruik van de educatieve koffer.

'Ondernemen. Het zit in ons' is één van de speerpunten van de Provincie West-Vlaanderen. De Provincie ontwikkelde in samenwerking met UNIZO en CEGO (Centrum voor ErvaringsGericht Onderwijs) 'een koffer vol ondernemingszin'. Met dit initiatief wil de Provincie leerkrachten lager onderwijs inspireren om - in de klas en binnen het vereiste leerprogramma - meer ruimte te scheppen voor ondernemen. Kansen geven aan ondernemingszin is immers een belangrijke uitdaging voor het onderwijs. Het concept van deze educatieve koffer is uniek voor Vlaanderen.

De koffer vol ondernemingszin bevat een schat aan ideeën en materiaal voor klasleerkrachten om 6- tot 12-jarigen te stimuleren zelf initiatief te nemen en creatief te zijn en zo ondernemingszin te ontwikkelen in zijn breedste betekenis.

Ondernemingszin wordt in de koffer gedefinieerd als¹:

- de 'vaardigheid' om in de situatie waarin je je zelf bevindt ideeën te bedenken over mogelijke kansen;
- door de optimale inzet van de beschikbare middelen ben je in staat om acties op te zetten die tot de realisatie van waargenomen kansen leiden;
- ondernemen is grenzen verleggen, iets nieuws scheppen, iets duurzaam voortbrengen dat tot de kwaliteit van het leven bijdraagt.

Het gaat dus om meer dan enkel ondernemen binnen een economische context. Ondernemingszin veronderstelt ook vaardigheden als: weten wat je wil, eigen keuzes maken en ze op een efficiënte manier realiseren, van aanpakken weten en jezelf niet laten afschrikken door obstakels. Ook nog: het geheel blijven overzien, reke-

ning houden met feedback en je gedrag bijsturen. Kinderen die daarenboven ook nog eens een portie verbeeldingskracht en creativiteit hebben, die boordevol ideeën zitten, originele oplossingen vinden, met onverwachte voorstellen op de proppen komen, noemen we ondernemend. Onderstaand schema vat het goed samen:



De koffer vol ondernemingszin maakt kind én leerkracht alert voor ondernemingszin. Ondernemingszin moet het kind enerzijds mogelijkheden aanreiken om richting te geven aan zijn/haar leven, levenskwaliteit na te streven, kansen te zien en grenzen te verleggen.

Anderzijds maakt de aandacht voor het thema leerkrachten alert om kinderen die van aanpakken weten ook kansen te geven. Succesvolle ondernemers hebben niet altijd een goede ervaring met onderwijs gehad. De koffer vol ondernemingszin wil leerkrachten sensibiliseren om die grensverleggers een plaats te geven om te gedijen.

Concreet bevat de koffer vol ondernemingszin een kant-en-klarpakket voor de leerkrachten van het basisonderwijs. Dat bevat onder andere een handleiding per leerjaar, introductieverhalen over ondernemingszin, een minigids met economische begrippen die gelinkt zijn aan posters en screeninginstrumenten om ondernemingszin te herkennen. Andere ingrediënten zijn een minigids voor ondernemende leerkrachten met concrete interventies op individueel en klasniveau, kinderboeken, het ondernemersbordspel 'Maak je eigen zoo', de gids 'Ondernemers uit de buurt' (met tips om een bezoek voor te bereiden), ...

De koffer is er voor alle leerkrachten en leerlingen uit het basisonderwijs en men kan er in elk leerjaar mee aan de slag.

De Provincie West-Vlaanderen organiseert voor de leerkrachten van de West-Vlaamse basisscholen gratis vormingssessies. Na het volgen van deze opleiding krijgt de leerkracht een gratis ondernemerskoffer mee.

Sinds de lancering van de koffer vol ondernemingszin in 2008 hebben al ongeveer 100 scholen of 150 leerkrachten aan deze vormingssessies deelgenomen. ■

1 Laevers, F. & Bertrands, E. (2004). Ondernemingszin (h)erkennen. Leuven: Centrum voor ErvaringsGericht Onderwijs.

Voor wie?

De koffer vol ondernemingszin is er voor alle leerkrachten en leerlingen uit het basisonderwijs. Men kan in elk leerjaar met de koffer aan de slag.

Gratis vorming en ondernemerskoffer!

Aan elke West-Vlaamse basisschool die deelneemt aan de vormingssessie van anderhalve dag, schenkt de Provincie West-Vlaanderen gratis de koffer vol ondernemingszin. Voor deze vorming komt men bij voorkeur met 2 leerkrachten van de school.

In deze sessies verkennen we het concept ondernemingszin en staan we stil bij het belang en de effecten van welk kind ondernemingszin te maken. Daarnaast verkennen we het idee 'ondernemen voor kinderen'. We blijven aansluiten bij leerbelevingen uit de economische wereld die nu reeds in WO-lesuren of vakken aan bod kunnen. Tijdens de vorming gaan we ook in de materialen van de ondernemerskoffer. Tussen de twee vormingsdagen proberen we enkele dingen uit met de eigen klas waardoor we leren van elkaar en ervaringen.

Na het volgen van deze opleiding kan de leerkracht op een vlotte manier met de koffer aan de slag in haar/zijn klas.

Meer info over datum en reservering

www.west-vlaanderen.be/economie

Deel op: www.west-vlaanderen.be/economie

Provincie West-Vlaanderen
Provinciaal Olympe
Dienst Economie
Ise Vanderhaeghe
Koning Leopold III laan 44
8200 Sint-Andree-Brugge
T 059 42 71 88
E ise.vanderhaeghe@provincie-west-vlaanderen.be

De koffer vol ondernemingszin is een initiatief van de Provincie West-Vlaanderen in samenwerking met CEGO (Centrum voor ErvaringsGericht Onderwijs) en UNIZO (Nederlands Vlaamse Ondernemersbond).

Opmerking: de koffer is een initiatief van de Provincie West-Vlaanderen.

Onderneem met je klas!

Ontdek de provinciale koffer vol ondernemingszin...

Wvi realiseert CO2- neutrale bedrijventerreinen

Op sommige bedrijventerreinen hanteert wvi voortaan het principe van CO2-neutraliteit als verkoopvoorwaarde. De kopers verbinden zich ertoe te streven naar rationeel energiegebruik en hun resterende elektriciteitsverbruik te vergroenen. Wvi begeleidt hen daarbij.

In het besluit over de subsidiëring van bedrijventerreinen dat de Vlaamse Regering in 2007 had goedgekeurd, is CO2-neutraliteit als subsidievoorwaarde opgenomen. Als de projectontwikkelaar voortaan subsidie wil krijgen voor de aanleg van een terrein, moet hij in een deelplan CO2-neutraliteit duidelijk maken hoe hij die neutraliteit zal bewerkstelligen.



Positief verhaal

Dat is voor wvi niet de enige reden om in te zetten op CO2-neutraliteit. We zijn al langer een voortrekker op het gebied van duurzame bedrijventerreinen. CO2-neutraliteit is een aspect van duurzame kwaliteit dat snel aan belang wint en dat in onze aanpak nog niet in detail was bestudeerd. Ook onze vennoten – de gemeenten en de Provincie – werden zich steeds sterker bewust van de CO2-problematiek.

Daarom besloten de bestuursorganen van wvi om werk te maken van een strategie. Het nieuwe subsidiebesluit verplicht ons ertoe om van bedrijven die zich op een gesubsidieerd bedrijventerrein komen vestigen CO2-neutraliteit te eisen. Wvi gaat de uitdaging aan om die eis om te vormen in een positief verhaal, niet alleen voor de samenleving en het milieu, maar ook voor de bedrijven zelf.

Hoe pakt wvi het aan?

Wvi heeft richtlijnen opgesteld om bedrijven te helpen rationeel met energie om te springen en hun elektriciteitsverbruik te vergroenen. Die richtlijnen en adviezen leveren hen ook kostenvoordelen op. Ze werden voor het eerst opgenomen in de verkoopvoorwaarden van het bedrijventerrein Lissewege Kazerne.

Bedrijfsgebouwen. Kandidaat-kopers vragen we om ons vooraf de plannen voor hun bedrijfsgebouwen voor te leggen. In deze fase kunnen immers op allerlei vlakken nog zeer efficiënte ingrepen rond rationeel energiegebruik (REG) worden doorgevoerd: energieprestatie en isolatie van de gebouwen, verwarming en ventilatie, verlichting, enzovoort. In de voorbereidingsfase waken we er ook over dat het dak geschikt is voor zonnepanelen.

Exploitatie. Ook voor de eigenlijke bedrijfsactiviteit zijn natuurlijk kostenvoordelige REG-ingrepen mogelijk. Zodra de plannen van het gebouw en de technische installaties er zijn, vraagt het bedrijf daarvoor bij wvi een quickscan aan. De ingrepen met een terugverdientijd van minder dan drie jaar voert het bedrijf in elk geval uit. Tegelijk voeren we ook een quickscan alternatieve energieopwekking uit. Die onderzoekt of alternatieve energiebronnen toepasbaar of haalbaar zijn.

CO2-neutraliteit. Het geregistreerde elektriciteitsverbruik van de onderneming moet CO2-neutraal zijn. Hoe het bedrijf daarvoor zorgt, beslist het zelf: zelf groene stroom produceren, via een groenestroomcontract of door emissiekredieten te kopen om de CO2-uitstoot te compenseren.

Rapportering. Wvi moet de naleving van de CO2-neutraliteitsverplichting controleren. Daarom rapporteert het bedrijf elk jaar over de manier waarop het aan de verplichting heeft voldaan.

Meer info: Johan Proot, Marianne Vancleemput, Tom Maes
050 36 71 71
j.proot@wvi.be, m.vancleemput@wvi.be, t.maes@wvi.be



Tussen buikgevoel en businessplan

Jan Bart Van In • eindredacteur

De praktijkervaringen van drie West-Vlaamse starters

West-Vlaanderen blijft (spijs alle braindrain) een vruchtbare bodem voor het kiemen van nieuwe bedrijven. Starters van diverse pluimage, al dan niet gewapend met ervaring, zetten hun schouders onder zeer uiteenlopende ondernemingsprojecten. Wat drijft hen? Welke drempels en valkuilen moeten ze overwinnen? Wie zijn hun bondgenoten? Laten ze zich vooral leiden door een buikgevoel of pakken ze hun bedrijfsproject heel rationeel en planmatig aan? Welke rol speelt een bedrijvencentrum, een door-gangsgebouw en/of een erkenning en begeleiding als creatieve starter, voor deze pioniers?

In deze 'In de Kijker', geven we het woord aan drie jonge ondernemingen, Fagrotec bvba, Field Focus bvba en Totaalinrichting Delaere bvba, die ieder op korte tijd een opmerkelijk startersparcours hebben afgelegd.

"Eerste aanwerving is een scharniermoment"



Frederic De Deene (Fagrotec bvba)

Landbouwingenieur Frederic De Deene zag, na een wervelende buitenlandse loopbaan, een gat in de Belgische markt van de inrichting van pluimvee- en varkensstallen. De EU-verordening die pluimveehouders verplicht om van legbatterijen over te stappen naar meer diervriendelijke systemen, geven zijn firma Fagrotec een boost van formaat. Het bedrijf is twee jaar na de start het Bedrijvencentrum Brugge al ontgroeid.

Frederic De Deene (37) is opgegroeid in Wevelgem, waar moeder een apotheek uitbaatte. Na zijn studies als landbouwingenieur (K.U.Leuven) en een MBA in Barcelona gaat hij twee jaar in Spanje werken. De lokroep van een carrière in het buitenland blijft groot, ook wanneer hij, terug in België, in dienst treedt van VDS uit Deerlijk, producent van premixen en diervoeding voor de agricultuur. Dat brengt hem naar diverse bestemmingen in Afrika.

Frederic De Deene: "Ik kreeg er een grote verantwoordelijkheid in het opstarten en begeleiden van complete projecten zoals de oprichting van een broeierij in De Seychellen. Dat was voor mij een intro in de pluimveesector. Vanuit mijn basis in de agrotechniek kreeg ik de kans om als projectmanager vorm te geven aan complete

concepten met een brede focus, inclusief het financiële plaatje. Als jonge gast kreeg ik de vrijheid om een grote verantwoordelijkheid op te nemen en dat was een formidabele leerschool."

DUTCHMAN

Tijdens zijn 'missies' in Afrika leert Frederic Big Dutchman kennen, een bedrijf dat in 1930 werd opgestart door twee, naar de VSA uitgeweken, Nederlandse broers en dat sinds 2008 in handen is van de Duitse familie Meerpohl.

Frederic: "Big Dutchman is de internationale nummer 1 in de inrichting van installaties voor varkens en pluimvee en biedt een totaalconcept, inclusief elektriciteit, ventilatie en de automatisatie van voederlijnen. Zij zochten een nieuwe partner-distributeur voor België. Fagrotec is opgericht in mei 2008. Dit jaar stevenen we af op 5 miljoen euro aan project realisaties met een team van drie mensen, in combinatie met een netwerk van onderaannemers. Onze meerwaarde zit in het mee bedenken van het complete concept voor de klant en in ons streven naar een langetermijnrelatie gebaseerd op een sterke service na verkoop. De snelle groei die we doormaken heeft, naast de sterke reputatie van leverancier Big Dutchman, ook te maken met een nieuwe EU-richtlijn die de pluimveehouders verplicht om over te schakelen van klassieke legbatterijen naar meer diervriendelijke systemen."

Waarom bent u gestart in het BC Brugge?

Frederic: "Mijn echtgenote en ik zijn nogal gehecht aan de zee en dus kozen we om te starten vanuit Brugge. Het aanbod in deze regio is niet groot. Het Bedrijvencentrum biedt instapklare ruimte met een lage financiële drempel en voldoende flexibiliteit. De diensten die zij verlenen, verlossen een ondernemer van diverse kleine handelingen die anders veel tijd roven. Het enige wat ik in het BC Brugge mis, is wat meer opslagruimte. Door onze steile groei kijken we nu al uit naar een eigen bedrijfspand van minstens 300 m² om te kopen. Maar dat is niet gemakkelijk te vinden in de Brugge contreien."

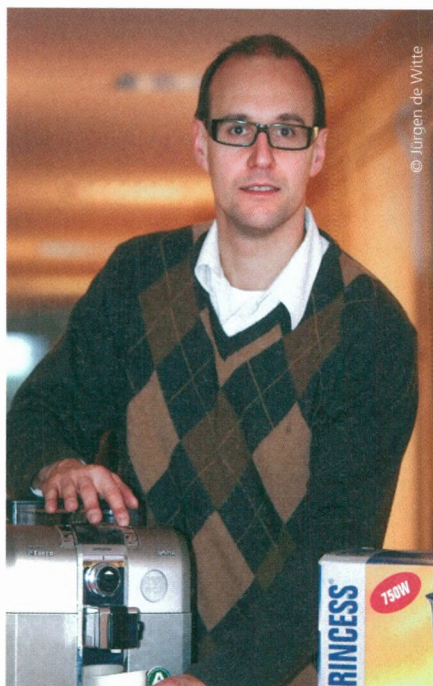
Welke kritische factoren zijn in uw ervaring belangrijk voor een starter?

Frederic: "Ondernemen is voor mij: grenzen verleggen en horizons verruimen. De meeste starters hebben geen budget om intensief marktonderzoek te doen. Daarom is ervaring hebben in je branche cruciaal. De overheid heeft de jongste tijd meer aandacht voor de ondersteuning van starters. Dat is positief maar eigenlijk zou die begeleiding moeten aanvangen nog vóór de eigenlijke start. Als antwoord op de vraag: hoe begin ik eraan? Goede adviseurs zijn onontbeerlijk. Als je bedrijf in een stroomversnelling geraakt dan is het ook belangrijk om taken te delegeren want anders riskeer je om te crashen. Mijn eerste aanwerving was een scharniermoment en tegelijk een moeilijk beslissingsproces. Evenzo vitaal is budgetteren en kosten beheersen. Dromen is goed maar de realiteit primeert. Ik kan het mij bijvoorbeeld niet veroorloven om een opdracht slecht uit te voeren, want het gaat telkens over installaties met een aanzienlijk prijskaartje. Een goede reputatie opent vanzelf nieuwe deuren. ■

► www.fagrotec.be



"Ga ervoor maar met gezond verstand"



© Jürgen de Witte

Kristof Hots (Field Focus bvba)

Dienstenbedrijf **Field Focus bvba** is opgericht begin 2009 en opereert vanuit het Bedrijvenscentrum Waregem. Volgens zaakvoerder Kristof Hots is een starter beter gewapend met gezond verstand, gedrevenheid en voeling met zijn sector dan met een gedetailleerd of omslachtig businessplan.

Field Focus bvba is actief in field marketing en legt zich toe op productpresentaties voor consumentenbedrijven in supermarkten en winkelketens. De focus ligt op segmenten zoals kleine elektroapparaten en toebehoren.

Het team telt vandaag 3 vaste medewerkers en 60 freelance demonstrateurs. Oprichter Kristof Hots (35) uit Zwevegem komt uit een ondernemersnest. Zijn grootouders waren textielfabrikanten en vader Hots was als verkoper actief in binnen- en buitenland.

Gewapend met een opleiding grauaat marketing (KATHO), een master aan de universiteit van Mons (Bergen) en een kmo-challenge en retailmarketing bij Vlerick, ging Kristof, in 1998, als marketingmanager aan de slag bij elektronikabedrijf

Assemblics in Harelbeke. Begin 2009 zette hij zijn schouders onder zijn eigen ondernemingsproject.

Welk traject ging vooraf aan de start van Field Focus?

Kristof Hots: "Ik had voldoende ervaring binnen de KMO-wereld en ben vooral zeer gedreven. Deze factoren, samen met de vaststelling dat het vaak beter kan, hebben mij ertoe aangezet zelf een zaak op te starten. Ik ben overtuigd dat een zeer kwalitatieve dienstverlening ook in moeilijke tijden kan overleven. Field Focus is ontstaan uit de overname van de activiteiten van een demonstratiekantoor uit Wetteren, waarvan de zaakvoerders met pensioen gingen.

Oorspronkelijk startte ik onder de naam "Sales Forces". Maar toen kwam er een klacht van het Amerikaanse "salesforce.com". Het was kiezen tussen een onzekere, dure en langdurige juridische procedure of een naamsverandering. De keuze was als starter snel gemaakt."

Op welk soort klanten ligt uw focus?

Kristof Hots: "Wij zoeken klanten die op lange termijn willen samenwerken rond kortlopende acties. Omdat we veel tijd en energie investeren in de voorbereiding van onze demonstraties, heeft een samenwerking voor één of enkele opdrachten weinig zin. Ook richten we ons op verkoopondersteunende acties en niet op de zuiver promotionele activiteiten zoals street marketing, flyerling, ..."

Waarom koos u voor het Bedrijvenscentrum Waregem?

Kristof Hots: "Het BC in Waregem is eerst en vooral zeer goed gelegen, niet ver van mijn woonplaats en zeer dicht bij op- en afritten. Bovendien is het voor een starter zeer nuttig dat er telefoonpermanentie is en service voor het ontvangen en versturen van brieven en pakketten. Handig is ook dat we beschikken over verschillende types vergaderzalen. Uit ervaring weet ik dat dit bij de meeste bedrijven een probleem is. Wij benutten ook een magazijn dat rechtstreeks aansluit op onze kantoren."

Field Focus kreeg een nominatie als 'creatieve starter' binnen Actie voor Starters. Waarin zit het creatieve aspect van uw onderneming?

Kristof Hots: "De concurrentie heeft een prijzenslag uitgevochten met dalende prijzen tot gevolg. Omwille van de beperkte marges aanvaardde men noodgedwongen acties met grote volumes, zonder passende voorbereiding of opvolging. Field Focus gaat tegen de stroom in door wel sterk te investeren in deze dienstverlening. Daarnaast verteren wij niet zomaar de opdrachten van de klant, maar denken we ook commercieel mee. Dit maakt dat wij geen pure leverancier zijn, maar eerder een verlengstuk van de interne verkooporganisatie van de klant."

Welke waren de gunstige factoren en de tegenvallers bij de start?

Kristof Hots: "Door de economische crisis waren er veel ervaren mensen beschikbaar op de arbeidsmarkt. Dit liet toe om snel mensen aan te trekken die Field Focus een toegevoegde waarde bieden en die bijdragen tot een kwalitatieve dienstverlening. De economische crisis was anderzijds ook een belangrijke hindernis, want het eerste wat dan sneuvelt is het marketingbudget van de klanten."

Welke kritische factoren zijn in uw ervaring belangrijk voor een starter?

"Mijn motto luidt: ga ervoor. De belangrijkste kritische factoren zijn: gezond verstand, voeling met de sector, hard werken, hard werken en nog eens hard werken..."

Marktonderzoek is voor de meeste starters te duur en ervaring in de sector staat soms creativiteit in de weg. Banken nemen geen risico's en zijn dus weinig toegankelijk voor starters. In tegenstelling tot sommige andere ondernemers, ben ik er niet van overtuigd dat het altijd een goede zaak is om zeer gedetailleerde businessplannen en financiële plannen op te maken. De helft van de bedrijven die op vandaag succesvol zijn, was anders wellicht nooit opgericht." ■

► www.fieldfocus.be

"Loop niet vooraleer je kan gaan"



Steven Delaere (Totaalinrichting Delaere)

"In mijn werkveld vergaat de wereld twee keer per jaar. Eenmaal vóór het kerstverlof en eenmaal net vóór het zomerverlof. De klanten willen dan perse hun interieuropdracht afhebben. Dus dan steken we een tandje bij."

Ondernemer Steven Delaere legt zich als gespecialiseerde schrijnwerker toe op de creatie van maatmeubelen en de inrichting van interieurs. Het bedrijf kent een felle groei en is na vier jaar Bedrijvenscentrum Regio Kortrijk rijp voor de sprong naar een eigen bedrijfsgebouw.

Steven Delaere (36) is opgegroeid in Gullegem waar zijn ouders voorheen een zuivelgroothandel uitbaatten. Na een opleiding als A2 houtbewerker was hij 13 jaar aan de slag bij een grote interieurbouwer in de regio Kortrijk. Na zijn uren begon hij bij te klussen in bijberoep. De stap naar een volwaardige eenmanszaak gebeurde in 2004 en in de lente van dit jaar werd Totaalinrichting Delaere een heuse bvba. Sinds begin 2007 betreft de firma een atelier in het doorgangsbouw van het Bedrijvenscentrum Regio Kortrijk in Wevelgem. De onderneming heeft de wind in de zeilen.

Steven Delaere: "Ons orderboek is goed gevuld en ook in het crisisjaar 2009 zijn we blijven groeien. Precies omwille van de lage opbrengst van aandelen en spaarrekeningen zijn onze (meer behoevende) klanten geneigd om te investeren in een aanpassing of vernieuwing van hun interieur en in meubilair op maat. Mijn samenwerking met drie interieurarchitecten is ook een pluspunt. Ik heb vandaag al vier medewerkers in dienst en ben op zoek naar twee extra krachten. Geschikte mensen vinden is een probleem. Dat los je niet op met grote vacatureadvertenties, wel door gericht te netwerken."

Waarin zit de toegevoegde waarde van Totaalinrichting Delaere? Waarin onderscheidt u zich?

Steven Delaere: "We beloven onze klanten alleen datgene wat we ook effectief kunnen waarmaken. Een goede planning is daarbij cruciaal. Als ondernemer en leider van mijn team ben ik als eerste en als laatste in de zaak aanwezig. Klanten worden steeds mondiger en kritischer. Maar dat schrikt mij niet af. Muggenziften is in mijn branche niet aan de orde. Flexibiliteit wel. Dat betekent dat je bijwijken een beroep moet durven doen op je collega's."

Waarom koos u voor het Bedrijvenscentrum Regio Kortrijk?

Steven: "Als productiebedrijf hadden we van in het begin voldoende atelierruimte nodig, onder meer om een CNC-houtbewerkingsmachine te kunnen plaatsen die 7 meter op 5 meter groot is. Een atelier vinden van ten minste 400 m², tegen een betaalbare prijs, is voor een starter niet evident in deze regio. De huurprijs in het doorgangsbouw is billijk. Bovendien kan je vrijblijvend putten uit een waaier aan diensten. Ook de netwerking met de overige huurders en met het management is een meerwaarde. Dankzij de contacten van BC-directeur Pol Huyzenruyt werd een aanslepende interventie van Eandis snel opgelost. Het enige nadeel van onze unit is dat er geen bureelruimte voorzien is. Een opsteker was dat wij zelf mochten bijdragen aan de uitbreiding en de vernieuwing van het BC Kortrijk. Dat leverde

meteen een mooie klantenreferentie.

Na vier jaar onderdak in het BC zijn we klaar voor een nieuwe fase. In januari 2011 start de bouw van ons eigen atelier en kantoorgebouw van 1.200 m² op een terrein van 2.500 m² in Bissegem. We investeren 850.000 euro in dit project inclusief aankoop van de grond."

Welke kritische factoren zijn in uw ervaring belangrijk voor een starter?

Steven: "Mijn motto luidt: begin niet te lopen vooraleer je kan gaan. Als startende ondernemer loop je dus beter niet te rap van stapel. Doe eerst je huiswerk. Plannen is belangrijk en budgetteren ook. Een goede huisbankier en een degelijke boekhouder of accountant zijn daarbij van belang. Zij adviseerden mij bijvoorbeeld over de voordelen van de overschakeling van een eenmanszaak naar een bvba. Ondernemen begint natuurlijk met een buikgevoel maar het is nuttig om je ideeën te toetsen aan die van deskundige raadgevers. Ik kreeg bij de aanvang van mijn zaak veel hulp van een schoolmakker die ook in de branche actief is. Een andere belangrijke factor is ervaring. De meest succesvolle starters zijn mensen die de stiel en de business eerst enkele of vele jaren hebben geleerd en aangescherpt in één of meerdere bedrijven. Investeer ook in een constructieve omgang met je medewerkers. Voor hen ben ik een collega en geen baas..." ■

► www.totaalinrichting-delaere.be



West-Vlaamse economie klaart op

Analyse van het verloop van de sociaaleconomische indicatoren en de conjunctuur in West-Vlaanderen¹

Nele Depestel • dienst Economie, provincie West-Vlaanderen

Het gaat de goede kant uit met de West-Vlaamse conjunctuur. De synthetische conjunctuurcurve is opwaarts gericht; de recentste bruto-waarden verbeteren. Figuur 1 spreekt voor zich.

Ook de verschillende geanalyseerde sociaaleconomische indicatoren geven positieve signalen.

In West-Vlaanderen waren er in de eerste acht maanden van 2010 al 6% meer **starters** in vergelijking met dezelfde periode van 2009. Er waren evenwel ook 4% meer stopzettingen en schrappingen, maar netto groeide het aantal ondernemingen in 2010 meer aan dan in 2009.

Als we puur naar het aantal **faillissementen** kijken, gingen in West-Vlaanderen op jaarbasis 2,7% minder bedrijven over kop in de periode januari-oktober 2010. Op het eerste zicht lijkt deze daling relatief klein, maar ze ging wel gepaard met 17,9% minder verloren jobs. De impact op het aantal verloren **jobs** was met andere woorden tot en met oktober 2010 aanzienlijk kleiner dan in 2009.

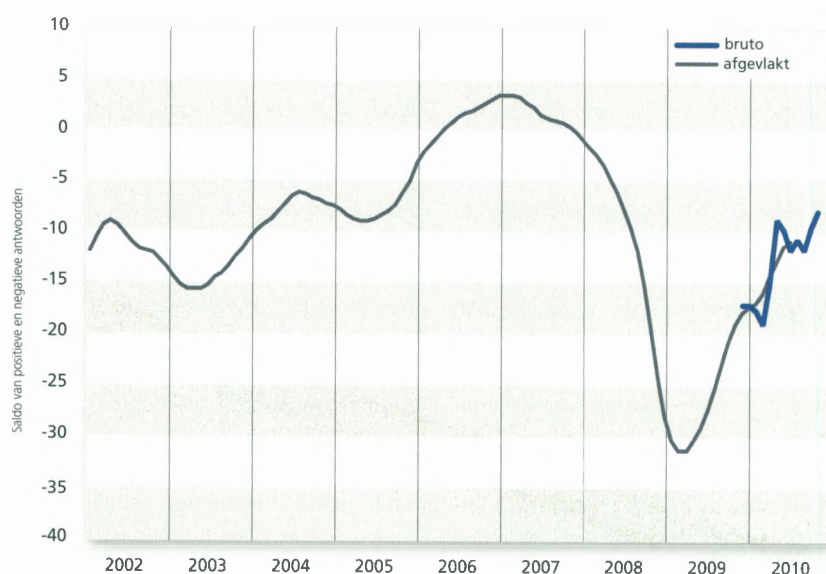
De **tijdelijke werkloosheid** daalde in West-Vlaanderen aanzienlijk in 2010. We spreken van afnames op jaarbasis tot zelfs 50% en een globale afname van 22% in de eerste drie kwartalen van 2010.

Ook de **omzet en de uitvoer** evolueren gunstig. De omzet van de grote ondernemingen met zetel in West-Vlaanderen steeg in de eerste acht maanden van 2010 al met 5,7% op jaarbasis. De uitvoerstijging was nog groter, namelijk 7,6%, met positieve gevolgen voor de exportquote en de concurrentiekracht van de West-Vlaamse ondernemingen. Positief is dat het globale positieve cijfer voor 2010 het gevolg is van een geleidelijke verbetering in de loop van 2010. De **investeringen**

daalden in West-Vlaanderen in de eerste acht maanden van 2010 met 6,5% op jaarbasis, maar die terugval werd in de loop van 2010 wel kleiner. In juni en juli namen de investeringen zelfs terug toe.

Hetzelfde positieve verhaal tonen de arbeidsmarktindicatoren (cijfers tot en met oktober 2010). De **werkloosheid** in West-Vlaanderen daalt onafgebroken sedert augustus 2010. Daarvoor werden de toenames al geleidelijk kleiner en was

Figuur 1
Synthetische conjunctuurcurve voor West-Vlaanderen



BRON: NBB, verwerking: dienst Economie, provincie West-Vlaanderen.

er al eens een kleine afname in juni. Ook de **jeugdwerkloosheid** neemt voort af en het aandeel van de jeugdwerklozen in de totale werkloosheid wordt kleiner. Het aantal niet-werkende werkzoekenden ouder dan 50 jaar neemt minder snel toe. De VDAB ontving in 2010 al ruim 17% meer **werkaanbiedingen** voor West-Vlaanderen dan in 2009. Gemiddeld waren er dit jaar op het einde van iedere maand ruim 25% meer openstaande werkaanbiedingen. Een groter aanbod voor de werkzoekenden, samen met minder werkzoekenden, betekent een toenemende krapte op de arbeidsmarkt. Dat is ken-

merkend voor periodes van aantrekkende conjunctuur.

Kijken we ten slotte naar de indicatoren die het consumentenvertrouwen weergeven. In West-Vlaanderen werd in de eerste zeven maanden van 2010 maar liefst 86,1% meer **nieuwbouwwoningen** vergund en 21% meer **renovatiewoningen**. Dit stemt bijzonder hoopvol voor de bouwsector. De **omzet van de kleinhandelsondernemingen** lag, in de eerste acht maanden van 2010, bijna 6% hoger dan in dezelfde periode van 2009. Tot slot werden in de eerste tien maanden van

2010 net iets meer **nieuwe personenwagens** ingeschreven in West-Vlaanderen in vergelijking met het vorige autosalonjaar 2008. ■

1 Opmaak november 2010.

De volledige analyse kunt u terugvinden op de website :

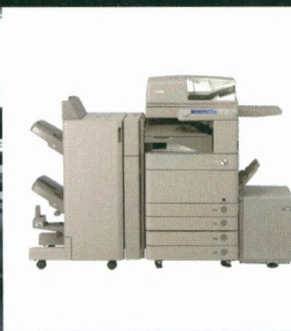
www.west-vlaanderen.be/persberichten
www.west-vlaanderen.be/economie

Meer info:

nele.depestel@west-vlaanderen.be of
 050 40 73 51

burocenter®

organising your office



print & copy furniture informatics

www.burocenter.be

Lieven Bauwensstraat 15 • 8200 Brugge • Tel. 050 32 04 08 • Fax 050 31 19 12

toonzaal elke werkdag open van 8u45 tot 12u00 & van 13u30 tot 17u30 (vrijdag tot 17u00)

Luc Beke ontwikkelt Zuiderpark in Kortemark

Fabrieksterrein maakt plaats voor multifunctioneel project

De gemeenteraad van Kortemark lanceerde op 11 oktober 2010 het ontwerp gemeentelijk ruimtelijk uitvoeringsplan Zuiderpark.

Zuiderpark wordt één van de belangrijkste stedenbouwkundige realisaties in het midden van West-Vlaanderen in de komende jaren. Een terrein van 18 ha van de voormalige groenteconserven- en diepvriesfabriek Talpe (later Bonduelle en Dujardin Foods) wordt omgevormd tot een multifunctioneel reconversieproject met woningen, winkels, kleinschalige ambachtelijke activiteiten, natuurontwikkeling en recreatie. Zuiderpark wordt een schakel tussen de steenbakkerij Desimpel, de nog aanwezige groenteverwerkende industrie, de stationsomgeving en het centrum van Kortemark.

Het deel onbebouwd terrein (9 ha) ten noorden van de spoorweg Lichtervelde-De Panne, dat opereerde als waterzuivering voor Dujardin Foods, sluit ruimtelijk aan bij de vallei van de Krekebeek en wordt bestemd voor natuur en recreatie. Een strook van 4 ha is voorzien voor niet-milieubelastende lokale bedrijven, inclusief een bedrijfsverzamelgebouw. Nog eens 3 ha ruimte biedt plaats voor 75 woningen die aansluiten bij de dorpskern van Kortemark. Winkels, eventueel in combinatie met appartementen, nemen een zone van 1 ha in.

Dixit schepen van ruimtelijke ordening **Toon Vancoillie** zal dit veelzijdige inbreidingsproject het gezicht van Kortemark ingrijpend veranderen en de woon- en werkkwaliteit aanwakkeren. Het grootste deel van Zuiderpark wordt ontwikkeld door



projectontwikkelaar **Luc Beke** uit Oostkamp. Die verkocht medio 2006 zijn aannemingsbedrijf aan de beursgenoteerde groep Besix en realiseerde sindsdien bedrijfsparken op de site van de oude scheepswerven in Moerbrugge-Oostkamp en in de voormalige Stigafabriek in Zedelgem. Beke kocht recent ook een deel van de ongebruikte bedrijfsgronden van de site van Bombardier Transportation (ex-Brugeoise) in de buurt van het Brugse station.

» www.kortemark.be

Innovatief signalisatiesysteem fleurt bedrijventerreinen op

Op veel bedrijventerreinen ontbreekt een volwaardige bewegwijzering of is ze verouderd. Er bestaan ook veel verschillende signalisatiesystemen door elkaar. Slechte bewegwijzering wordt door bedrijven op de West-Vlaamse bedrijvenparken vaak als een knelpunt gemeld.

Daarom ontwikkelden de twee West-Vlaamse intercommunes **wvi en Leiedal** een nieuw systeem, **BISY** genaamd, het Bedrijven Informatie en Signalisatie sYsteem.

De globale aanpak van de studiefase, de verwevenheid van digitale en fysieke componenten, de hedendaagse vormgeving, het efficiënte databeheer en de schaal waarop het systeem zal toegepast worden, maken het BISY-project uniek in Vlaanderen.

Wvi, de intercommunale voor economische ontwikkeling met zetel in Brugge, demonstreerde een eerste toepassing van BISY op het bedrijventerrein De Leite in Ruddervoorde. De oude individuele wegwijzers zijn vervangen door uniforme borden met een letter-cijfercombinatie en een kleur per zone. Aan de ingang van het terrein springen de aangelegde parkeerstrook en de **digitale infozuil** in het oog. Alle relevante informatie over de gevestigde bedrijven is opgeslagen in de achterliggende databank, te

consulteren door middel van het aanraakscherm.

De eerste fase van dit project wordt mee ondersteund door de Europese Unie via het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO) en door de Vlaamse overheid via Vlaanderen in Actie en het Agentschap Ondernemen. EFRO subsidieert 40% van de kosten en de Vlaamse overheid 20%. Wvi voorziet zelf 2,5 miljoen euro om het bewegwijzerings-systeem op al haar bedrijvenparken te installeren en zo de kwaliteit te verhogen.

» www.bisy.be

» www.wvi.be



Uw nieuws in deze rubriek? Bent u een West-Vlaamse onderneming of gemeente en heeft u interessant nieuws?

Leiedal realiseert bedrijfsverzamelgebouw in Zwevegem



De regio Zuid-West-Vlaanderen wordt gekenmerkt door de vele kleine en middelgrote bedrijven. Deze bedrijven vinden echter steeds moeilijker een geschikte vestigingslocatie. Met de realisatie van een eerste bedrijfsverzamelgebouw wil Leiedal, de intercommunale voor economische streekontwikkeling, de beschikbare

bedrijfsruimte zo optimaal mogelijk benutten en inspelen op de groeiende vraag naar bedrijfslocaties. De site in de Esserstraat in Zwevegem (onderdeel van een veel groter bedrijventerrein) is 5.800 m² groot en kan op termijn een vijftal bedrijven huisvesten. Leiedal mikt op een kwalitatief en duurzaam gebouw waar kleine bedrijven één of meerdere modules kunnen aankopen. Anders dan bij een bedrijfencentrum, verhuurt een bedrijfsverzamelgebouw zijn modules niet.

Voor de realisatie van dit bouwproject wil Leiedal in zee gaan met een private partner. Die wordt geselecteerd op basis van een aantal criteria. De intercommunale hoopt de modules vanaf 2012 op de markt te kunnen aanbieden.

Als blijkt dat dit eerste bedrijfsverzamelgebouw een succesverhaal wordt, heeft Leiedal de intentie om in de toekomst ook op andere bedrijventerreinen bedrijfsverzamelgebouwen te realiseren.

» www.leiedal.be/bedrijfsverzamelgebouw

» ward.claerbout@leiedal.be | 056 24 16 16

Bredene Shopping biedt 15 grote volumewinkels

In de badplaats Bredene opende in oktober van dit jaar het eerste baanwinkelcentrum. Bredene Shopping Center telt 15 winkelpanden met een gemiddelde oppervlakte van 650 m², 250 parkeerplaatsen voor de bezoekers en nog eens 40 parkings voor de circa 60 werknemers van de winkels. De aanwezige winkels zijn Belgische en internationale retailketens waaronder Torfs, Standaard Boekhandel, Hubo, Paprika en JBC. Er is ook ruimte voor één horecazaak. De site langs de Brugse Steenweg in Bredene Sas is 3 ha groot en telt 12.400 m² bebouwde oppervlakte. Deze ontwikkeling kadert binnen het Ruimtelijk UitvoeringsPlan (RUP) van het gemeentebestuur dat extra stimulansen biedt aan Bredene Sas. Uit een studie van **WES** uit 2006 bleek dat 63% van de Bredenaars zijn dagelijkse inkopen deed buiten de gemeente. De kust-

gemeente telde toen 10 handelszaken per 1.000 inwoners, terwijl het West-Vlaamse gemiddelde op 15 winkels per 1.000 inwoners lag. Deze bevindingen werden bevestigd en aangevuld door recent marktonderzoek uitgevoerd door de winkelvastgoedspecialisten Cushman & Wakefield en Retail Warehouses uit Moerkerke. Bouwheer en exploitant van Bredene Shopping Center is Noortheye Shopping bvba. Deze firma is opgericht door de Brugse projectontwikkelaar Luc Pollet en sinds mei 2010 overgenomen door **Allfin Group** rond bouwpromotor Marnix Galle uit Aalst.

» www.allfin.be

» www.bredene-shopping.be



Haven Oostende verankert zee-energieprojecten in REBO nv

Haven Oostende riep samen met Participatiemaatschappij Vlaanderen (PMV) en twee private partners, de vennootschap **Renewable Energy Base Ostend (REBO) nv** in het leven. Het nieuwe bedrijf treedt op als logistiek ontwikkelaar die investeert in infrastructuur ten gunste van ondernemingen die havenactiviteiten uitvoeren rond hernieuwbare energie. In Noordwest-Europa staat momenteel een aantal grote projecten op stapel, vooral in offshore windenergie. De Vlaamse kust ligt ideaal voor het bedienen van dergelijke projecten. Oostende ontpopt zich daarom tot een gespecialiseerde hub voor de sector van de hernieuwbare energie op zee. Binnen een straal van 200 kilometer zal Rebo als enige terminal beschikken over zwaarlastkaaien. Door in te spelen op die nieuwe markt werkt Oostende aan de diversificatie van haar activiteiten en aan de creatie van extra jobs. In de voorhaven wordt in een eerste fase, naast het bestaande terrein van C-Power, een extra ruimte van zo'n tien hectaren aangepast. Die kan dienen als offshore hub.

REBO start met een kapitaal van 1.755.600 euro dat voor 40% is onderschreven door PMV en voor 15% door AG Haven Oostende. Artes Group, de holding boven de Zeebrugse aannemer Depret, engageert zich voor 15% en DEMA Blue Energy nv en



Offshore Wind Assistance nv, beiden dochters van de Vlaamse baggergroep DEMA, tekenen samen voor 30% van het kapitaal.

» www.portofoostende.be

Fusiebedrijf Vanbomat centraliseert in Waregem

Langs de Expresweg in Waregem opende fusiebedrijf Vanbomat een nieuwe vestiging met atelier, showroom en kantoren op een terrein van 7.000 m². Ondernemer Peter Lechat en zijn team investeren 5 miljoen euro in machines en gebouwen.

Vanbomat is de overkoepelde naam voor de recente fusie van drie West-Vlaamse bedrijven: bouwkraanspecialist Vanbomat uit Pittem, Machinefabriek Louis Claeys uit Ardoeie (actief in de import van knikladers, minigravers en verreikers) en heftruckbedrijf Ockier Forklifts uit Marke.

Het trio bundelt samen meer dan honderd jaar ervaring in de verkoop, verhuur en herstelling van machines voor de bouwsector en de industrie.

De nieuwe vestiging laat toe om efficiënter te opereren. Bovendien is zij dankzij de centrale ligging tussen Kortrijk en Gent, vlakbij de autosnelweg E17, vlot bereikbaar.

Groep Vanbomat telt 20 medewerkers en realiseerde in 2010 een omzet van circa 8 miljoen euro. Het machinepark omvat 300 stuks rollend materieel.

» www.vanbomat.be



[Toerisme]

» **Innovatiecoaching op maat van de toeristische sector**

De tijd dat een product jarenlang onveranderd goed scoorde, is voorbij! Met een consument die veel nieuwe en wisselende interesses heeft en constant zapt, is er geen andere keuze dan te innoveren.

Stilstaan is achteruitgaan en ook de toeristische sector heeft nood aan permanente innovatie. Daarom werkte WES een innovatietraject uit op maat van kleine en middelgrote spelers in toeristisch Vlaanderen die hun product willen vernieuwen. De klemtoon ligt op een innovatiescan gevolgd door een creatieve brainstorming. Het resultaat is een stappenplan dat het innovatieve idee concreet vorm geeft.

Het innovatieve idee wordt in uw bedrijf samen met u ontwikkeld. En als u een KMO bent, kost de innovatiecoaching u maar de helft van het bedrag. Voor dit traject kunt u als KMO immers een beroep doen op de KMO-portefeuille waardoor u de helft bespaart op de kosten!

» Lees meer over het WES-innovatiepakket op:
www.innovatieintoerisme.be

» **Online- en offlinecommunicatie in toerisme**

Voor het derde jaar op rij organiseert WES in samenwerking met Toerisme Vlaanderen een reeks van workshops rond online- en offlinecommunicatie voor de brede toeristische sector in Vlaanderen. Zowel logieshouders, uitbaters van attracties als reisorganisatoren voelen zich aangesproken.

De workshops behandelen onderwerpen zoals marketingcommunicatie-instrumenten, mediakanalen, website en e-mail en internet en sociale media.

De workshops leiden voor de cursisten uiteindelijk tot het opstellen van een persoonlijk marketingcommunicatieplan.

» De cursussen zijn ondertussen volzet. Wie nood heeft aan persoonlijke begeleiding rond toerisme en communicatie, vindt meer informatie over het WES-aanbod op:
www.toerismemarketing.com

Toerisme & Marketing

Meer business binnenhalen via het internet!

Ook de toeristische sector ontdekt de troeven van onlinecommunicatie. Wilt u de boot niet missen? Spring dan samen met toerismemarketing.com op de trein! En stroom uw organisatie klaar voor de toekomst.

→ Online Marketing Workshop

Kom op één namiddag tot uw persoonlijk online marketingcommunicatieplan. Via een gerichte vragenlijst en brainstorm.

[ONTDEK DE ONLINE MARKETING WORKSHOP IN DETAIL →](#)

[Sociaaleconomisch beleid]

» Transvisite brengt grensoverschrijdend shoppen in kaart

In de periode oktober-december 2010 werden in West- en Oost-Vlaanderen en Noord-Frankrijk in totaal zo'n 12.045 gezinnen bevraagd naar hun grensoverschrijdend koopgedrag. Deze enquête is een opdracht van Chambre de Commerce de Grand Lille, Chambre de Commerce de Dunkerque en WES. Het onderzoek wil de commerciële stromen tussen Noord-Frankrijk en West- en Oost-Vlaanderen gedetailleerd in kaart brengen. De telefonische enquêtes gebeuren door Market Audit uit Roubaix, terwijl WES instaat voor de verwerking van de gegevens begin 2011.

De doelgroep werd gepeild naar de bestemmingen die ze aan de andere kant van de grens bezochten in het laatste jaar. Op maximaal drie bestemmingen werd dieper ingegaan. Daarbij vroegen we naar de redenen voor het bezoek, de commerciële bestemmingen, de context waarin deze bezoeken plaatsvinden, enz. Daarnaast peilden we ook naar de manier waarop men informatie verzamelt over deze locaties en hoe deze informatie eventueel beter kan ontsloten worden.

**TRANSVISITE**

Promouvoir notre offre commerciale en Belgique
Promotie van ons winkelaanbod in Frankrijk

Aan de respondenten die het buurland niet bezocht hebben in het afgelopen jaar vroegen we naar het waarom en wat hun perceptie is van de andere kant van de grens. Ook of deze perceptie een invloed heeft op hun niet bezoeken en wat de eventuele rol is van het taalverschil.

Vanuit deze data maken we, voor de belangrijkste bestemmingen aan beide kanten van de grens, gedetailleerde rapporten op. Daarin wordt aangegeven in welke mate er bezoekers aan de beide zijden van de grens worden aangetrokken en hoe het commerciële aanbod in de grensregio's beter wordt gepromoot.

Dit onderzoek kadert binnen het Frans-Vlaamse Interreg IVa-project Transvisite. Die wordt aan Vlaamse kant gefinancierd door de Europese Unie, Vlaanderen en de provincies West- en Oost-Vlaanderen

» Voor meer informatie over dit project kan u vrijblijvend contact nemen met Marie Van Looveren via marie.vanlooveren@wes.be of via 050 36 70 24.

» Platform Economie nu extra gebruiksvriendelijk

**anysurfer**www.platformeconomie.be

Surfen zonder toetsenbord, muis of scherm naar het Kennisplatform Economie www.platformeconomie.be. Vreemd?! Kan dat? Jawel!

Sinds 23 september 2010 voldoet het Kennisplatform Economie van WES aan alle criteria om het **Anysurfer**-label te dragen. Daardoor kunnen ook mensen met motorische en auditieve beperkingen de website raadplegen, mits zij gebruikmaken van de voor hen aangepaste apparatuur.

Het label wordt uitgereikt voor een periode van twee jaar. Any-Surfer voert onaangekondigde controles uit om na te gaan of de aangesloten site nog steeds in orde is met de checklist. Dit vraagt van de websitebouwer en het team dat informatie levert extra tijd en moeite. Maar als we hiermee de toegankelijkheid en de gebruiksvriendelijkheid van het **Kennisplatform Economie** kunnen verhogen, nemen we dit er graag bij.

» Heeft u zelf suggesties of opmerkingen, laat het ons gerust weten: platformeconomie@wes.be



Over doeners en durvers: 40 portretten van jonge starters en ervaren ondernemers



Veertig inspirerende verhalen van succesvolle West-Vlaamse ondernemers en beloftevolle starters. Een inspiratiebron om te ondernemen, om van start te gaan, om door te bijten en om de passie voor het ondernemen een plaats te geven.

Dit boek kwam tot stand in samenwerking met de Provincie West-Vlaanderen die in 2009 de 'Actie voor Starters' lanceerde.

Auteur: Eline Delrue
Uitgave: Lannoo Campus, 2010
ISBN 978-90-209-9377-6

Het profiel van de Vlaamse onderneming in 2010



Wat zijn de grootste sectoren in Vlaanderen? Wat is de verhouding zelfstandigen tegenover vennootschappen? Voor welke vennootschapsvorm wordt er vooral gekozen? Dit webartikel beschrijft het Vlaamse ondernemerslandschap per 1 januari 2010. De gegevens zijn afkomstig van de Kruispuntbank Ondernemingen (KBO).

Auteur: Michaël Goethals
Uitgave: Studiedienst van de Vlaamse Regering, 2010
Reeks: SVR-Webartikel, 2010/6
Te downloaden op de site van de Studiedienst van de Vlaamse Regering of via het Kennisplatform Economie

In deze rubriek stellen we enkele titels uit de collectie van de WES-bibliotheek voor. Meestal hebben de publicaties iets te maken met het thema, maar ook andere boeken of artikelen die u niet mag missen, komen aan bod.

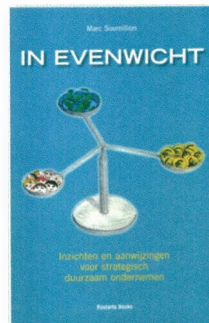
Ondernemend Vlaanderen: startende ondernemingen onder de loep



Met dit boek wil 'Steunpunt Ondernemen en Internationaal Ondernemen' een beeld geven van de jonge ondernemingen met de bedoeling het ontluikende ondernemerschap te stimuleren.

Auteurs: Luc Sels, Jonas Debrulle en Johan Maes
Uitgave: Roularta Books, 2010
ISBN 978-90-8679-147-7
Reeks: Trends Business books

In evenwicht: inzichten en aanwijzingen voor strategisch duurzaam ondernemen



Inzicht in wat duurzaam ondernemen precies inhoudt, kan ook voor een ondernemer in spe verrijkend zijn. Geen grote theorie, maar een hanteerbaar instrument. Dit aan de hand van de zes basisvoorwaarden - '6 IN-woorden' - om tot duurzaam ondernemen te komen: interdependentie, incorporeren, inzicht, integratie, innovatie en integriteit. De lezer kan met het analyseschema voor duurzaam ondernemen meteen zelf aan de slag.

Auteur: Marc Soumillion
Uitgave: Roularta Books, 2009
ISBN 978-90-8679-197-2

Ook zeker het lezen waard:

- **Marketing 3.0: vind de klik met je klant**
Auteurs: Philip Kotler, Hermawan Kartajaya en Iwan Setiawan
Uitgave: Academic Service, 2010
ISBN 978-90-5261-788-6
- **Wat managers kunnen leren van tango: een inspiratiebron voor mensen die willen innoveren**
Auteur: Stefaan Devogelaere
Uitgave: Story Publishers, 2006
ISBN 90-876-4017-X
- **Strategy execution heroes: business strategy implementation and strategic management demystified**
Auteur: Jeroen De Flander
Uitgave: The performance factory, 2010
ISBN 978-908148731-3

Nieuwsgierig naar meer?

Onze volledige catalogus vindt u op www.platformeconomie.be

Zoeken via trefwoord 'Bedrijfsstart' biedt u de mogelijkheid om ook andere boeken en artikels hierover te vinden

U kunt de boeken en artikels ter plaatse raadplegen in de bibliotheek. Contacteer hiervoor Brigitte Declerck via bibliotheek@wes.be of 050 36 71 08.

Wat biedt de starters-bvba?

Stephan Janssens • Ernst & Young Tax Consultants

Goedkoop in oprichting, eenvoudig in onderhoud en toch genieten van de voordelen van een vennootschap. De starters-bvba lijkt het allemaal te hebben. Maar toch is deze nieuwe vennootschapsvorm een jaar na zijn lancering geen succes. Terecht of niet?

Een starters-bvba kan je oprichten sinds 1 juni 2010. De wet werd weliswaar begin 2010 gepubliceerd maar het was toch nog even wachten op de inwerkingtreding ervan. Eind september waren er in gans België al 329 starters-bvba's opgericht. Veel? Niet echt want in diezelfde periode werden er meer dan 6.000 ondernemingen opgestart. Voornaamste reden is wellicht dat de starters-bvba, weliswaar aangekondigd als de vennootschap van 1 euro, toch niet zo goedkoop en simpel is als op het eerste zicht lijkt.

Oprichting

Enkel natuurlijke personen kunnen een starters-bvba oprichten. Dat lijkt eenvoudig maar er zijn enkele uitsluitingen. De natuurlijke persoon mag maar 1 starters-bvba oprichten. Of beter, hij mag er meerdere oprichten maar hij zal maar voor 1 van zijn starters-bvba's de beperkte aansprakelijkheid kunnen genieten. Ook wanneer men al aandeelhouder is in andere bvba's (meer dan 5% van de aandelen) kan je als oprichter van een starters-bvba niet genieten van de beperkte aansprakelijkheid.

Een starters-bvba kan je voor 1 euro oprichten. Maar die 1 euro is het bedrag van het maatschappelijk kapitaal. Het oprichten zelf kost wel wat meer. In eerste instantie is de tussenkomst van een notaris vereist, zoals bij elke andere vennootschapsvorm. In tweede instantie moet je een financieel plan laten opmaken door een "deskundige" (een accountant of een bedrijfsrevisor).

Het maatschappelijk kapitaal van 1 EUR heeft trouwens ook zijn nadelen want zolang het maatschappelijk kapitaal onder 18.550 EUR ligt (dat is het bedrag van het minimumkapitaal van de gewone bvba) ben je als oprichter solidair aansprakelijk voor de schulden van de vennootschap.

Een starters-bvba is een fase

Een starters-bvba moet je bekijken als een overgang naar een échte bvba. En daarin liggen meteen de zwakte en de sterkte van de starters-bvba. Wie de starters-bvba bekijkt als een geleidelijke aanloop naar de uiteindelijke bvba, heeft er iets aan. Wie het beschouwt als alleen maar een goedkope vennootschapsvorm, komt bedrogen uit.

De starters-bvba kan opgericht worden met een maatschappelijk kapitaal dat onder 18.550 EUR ligt. Maar de bedoeling is wel dat je op 3 jaar tijd een maatschappelijk kapitaal van 18.550 EUR verzameld hebt.

Vanaf het derde jaar na de oprichting zijn de vennoten hoofdelijk aansprakelijk

tegenover schuldeisers voor het verschil tussen 18.550 euro en het bedrag van het ingeschreven maatschappelijk kapitaal. De eerste drie jaren dragen de oprichters trouwens in elk geval een oprichtersaansprakelijkheid. Dat betekent dat als het misloopt in die eerste 3 jaren, de oprichter voor de volle 100% van de schulden van de vennootschap moet opdraaien. Bovendien moet de starters-bvba, net zoals elke andere vennootschap, een wettelijke reserve aanleggen. Maar waar voor de andere vennootschappen de reserveringsverplichting 5% van de nettowinst bedraagt, is dat voor een starters-bvba 25% van de jaarlijkse nettowinst. Die hogere reserveringsverplichting blijft lopen tot de som van het geplaatste kapitaal en het bedrag van het reservefonds samen 18.550 euro heeft bereikt of tot het moment waarop de vennootschap wordt omgevormd naar een volwaardige bvba.

Ten slotte moet de starters-bvba binnen een termijn van maximaal 5 jaar het statuut van (gewone) bvba aannemen. Zolang de omvorming niet is gebeurd, moet de vennootschap aan elke vermelding van haar rechtsvorm het woord "Starter" toevoegen. De overgang van S-bvba naar bvba gebeurt volgens de normale regels van een statutenwijziging en gaat gepaard met een kapitaalverhoging.

Ook op het moment dat er vijf personeelsleden zijn, moet de vennootschap omschakelen naar een andere vennootschapsvorm.

Fiscaal

Fiscaal is er ook niet veel voordeel aan een starters-bvba. Zoals voor elke vennootschap is er een tarief van 33,99% en kan je genieten van een notionele interestaf trek en van een vrijstelling voor voorafbetalingen in de eerste 3 jaren. Die notionele interest wordt evenwel berekend op het eigen vermogen van de vennootschap dat per definitie laag is.

Het verlaagde tarief vennootschapsbelasting zal in de praktijk niet voorkomen omdat het verlaagde tarief maar van toepassing is als het uitgekeerde dividend niet meer bedraagt dan 13% van het gestorte kapitaal. Met een maatschappelijk kapitaal van 1 EUR verlies je dus het verlaagde tarief als het dividend meer bedraagt dan... 13 cent.

Je kan de vennootschap ook amper gebruiken in het kader van vermogensplanning, precies omdat het maatschappelijk kapitaal niet boven 18.500 EUR mag gaan.

Je kan een starters-bvba, net zoals andere vennootschappen, natuurlijk wel een beetje optimaliseren met de voordelen van alle aard zoals een bedrijfswagen, maaltijdcheques, sociale voordelen, ... De forfaitaire berekening van de waarde van dat soort voordelen ligt vaak een pak onder de werkelijke waarde ervan.

Op een rijtje

Een vennootschap met een kapitaal van 1 euro oprichten, kost al gauw enkele duizenden euro's. Bovendien zijn er niet meteen de voordelen van een échte vennootschap (zoals de beperkte

aansprakelijkheid). Je mag je er trouwens ook aan verwachten dat kredietinstellingen en schuldeisers bij een dergelijk laag maatschappelijk kapitaal bijkomende persoonlijke waarborgen zullen eisen van de oprichter/vennoot achter de vennootschap. Je geeft dus heel wat geld uit om in een situatie terecht te komen die amper beter is dan die van een eenmanszaak.

Een starters-bvba is wellicht enkel zinvol voor de ondernemer die zeker is dat hij/zij binnen een afzienbare tijd naar een stevigere vennootschapsvorm zal overstappen en dit binnen een toch eerder beperkte termijn. ■



**www.blijven
leren.be**

Op zoek naar een opleiding koken of informatica? Of misschien wel een cursus Spaans of boekhouden? Surf dan snel naar de nieuwe website www.blijvenleren.be

In drie eenvoudige stappen vult u in welke opleiding u zoekt. Uw aanvraag wordt automatisch doorgestuurd naar alle relevante opleidingsverstrekkers. Zij contacteren u met uw specifieke aanbod. Voor meer info: economie@west-vlaanderen.be

Colofon

De artikelen in West-Vlaanderen Werkt zijn niet noodzakelijk de weergave van officiële standpunten van WES. Bij naamvermelding verschijnt de bijdrage onder de verantwoordelijkheid van de auteur.

Reproductie van of verwijzing naar één van de artikelen mag uitsluitend met correcte vermelding van auteur en bron én mits het bezorgen van een kopie aan de redactie.

Beschermcomité

Paul Breyne, gouverneur
voorzitter WES
prof. em. dr. Olivier Vanneste, eregouverneur
Dirk De fauw, Guido Decorte, Bart Naeyaert,
Gunter Pertry, Marleen Titeca-Decraene,
Patrick Van Gheluwe,
leden van de deputatie

Redactiecomité

Voorzitter: prof. dr. Norbert Vanhove
Rik De Keyser, Hans Desmyttere,
Tanja Termote, Lieselot Denorme,
Brigitte Declerck, Jens Vannieuwenhuysse,
Marie Van Looveren, Pascal Steeland,
Lode Vanden Bussche

Eindredactie

Jan Bart Van In

Verantwoordelijke uitgever

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

Advertentiewerving

Jan Bart Van In
tel. 050 36 67 78 - fax 050 36 31 86
e-mail: jan.vanin@wes.be

Oplage: 4.400 exemplaren

Redactie

WES vzw
Baron Ruzettelaan 33
8310 Brugge-Assebroek
tel. 050 36 71 36
fax 050 36 31 86
BTW BE 408 382 668
E-mail: redactie@wes.be
www.westvlaanderenwerkt.be

Ontwerp lay-out: WES
Drukkerij: Goekint Graphics,
Oostende
Foto cover: Jürgen de Witte



Lid van de Unie van de Uitgevers van de Periodieke Pers

West-Vlaanderen Werkt wordt gedrukt op
houtvrij en milieuvriendelijk gebleekt papier.

ISSN=1374-6235

'West-Vlaanderen Werkt'

West-Vlaanderen Werkt is een uitgave van WES vzw.

In elk nummer brengen wij:

- sociaaleconomisch nieuws met speciale aandacht voor West-Vlaanderen;
- wetenschappelijk onderbouwde artikelen en actuele informatie voor privaat en publiek management.

Abonnement

Een jaarabonnement 2010 is gratis.

Het tijdschrift 'West-Vlaanderen Werkt' verschijnt viermaal per jaar.

Registreren kan via de website van WES: www.wes.be

Wet op de privacy van 8/12/1992

'West-Vlaanderen Werkt' wordt u gratis toegestuurd door WES vzw. Indien uw gegevens onjuist zijn of indien u het tijdschrift niet meer wenst te ontvangen, neem dan contact met de redactie. WES deelt uw persoonlijke gegevens niet mee aan derden.

Andere WES-publicaties

Meerwaardeneconomie

'Zonder vooroordelen' - getuigenissen van West-Vlaamse organisaties over het werken met kansengroepen, 2007, 48 blz., gratis publicatie.

Regionale economie

(Ver)ken uw grens. Onderzoek naar de grensoverschrijdende bezoekersstromen in de Euregio Scheldemond, 2007, 35 blz.

Toerisme

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

Reeks

Facetten van West-Vlaanderen

- 45 Bezetting van de bedrijventerreinen in West-Vlaanderen, 1998, 322 blz., € 36,94
- 46 Het logiesaanbod aan de kust, 1998, 56 blz., € 14,63
- 47 Mestproblematiek in de provincie West-Vlaanderen 1999, 73 blz., € 18,59
- 48 Behoeftenanalyse hoger onderwijs in West-Vlaanderen 1999, 40 blz., € 12,39
- 49 Bevolking en gezinnen in West-Vlaanderen 2000-2010, 1999, 44 blz., € 12,39
- 50 De integratie van moeilijk plaatsbare groepen op de arbeidsmarkt in West-Vlaanderen, 2002, 65 blz., € 15,00
- 51 Evaluatiemethode voor centrumbeheer, 2003, 75 blz., € 20,00
- 52 Strategisch plan voor de haven van Brugge-Zeebrugge, 2005, 64 blz., € 20,00
- 53 De migratie van West-Vlaamse jongeren: migratiemotieven en de gevolgen hiervan op de West-Vlaamse arbeidsmarkt en knelpuntberoepen, 2005, 47 blz., € 20,00
- 54 Duurzame kwaliteit voor bedrijven-terreinen, 2006, 64 blz., € 25,00
- 55 Koopstromen in kaart, 2007, 102 blz., € 25,00
- 56 Logistieke poort West-Vlaanderen, 2008, 82 blz., € 25,00
- 57 Economische betekenis van het agrocomplex in West-Vlaanderen, 2009, 78 blz., € 30,00

De betalende publicaties zijn btw inbegrepen, exclusief portkosten

De volledige lijst van alle publicaties van WES kunt u verkrijgen bij

Jessie Rosseeuw,

e-mail: jessie.rosseeuw@wes.be

fax 050 36 31 86 - tel 050 36 67 70

of op www.wes.be/publicaties



www.syntrawest.be

OPLEIDINGEN voor wie vooruit wil!

Meer en beter ondernemen met Syntra West.

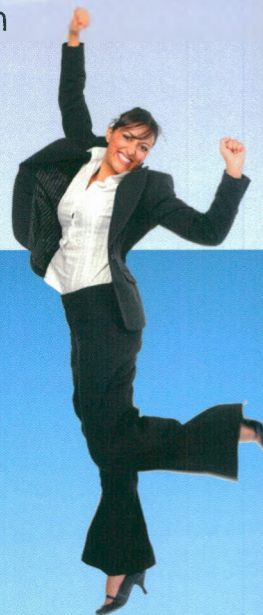
Ondernemen is de juiste koers varen. Durven stappen zetten. Een team leiden. U kan daarvoor rekenen op Syntra West als uw partner in grote uitdagingen.

Ons engagement is: u, uw medewerkers en heel uw organisatie optimaal laten functioneren. Via opleiding, opleidingsplanning, begeleiding en subsidieadvies. Wij staan garant voor professionele oplossingen op korte termijn en een dynamische visie op de toekomst. Als ondernemer staat u er met Syntra West nooit alleen voor.

Meer en beter ondernemen met Syntra West:

- Opleiding
- Opleidingsplanning en competentie management
- Begeleiding
- Subsidieadvies

Voor meer inlichtingen in verband met onze dienstverlening aan bedrijven kunt u terecht op **078 353 653** of via e-mail: **info@syntrawest.be**



www.syntrawest.be



Onze groenten primeuren

600 ton verse gezonde groenten en fruit, dat is de dagelijkse aanvoer op de REO Veiling van Roeselare, een grote coöperatieve veiling. Hier worden meer dan 60 verschillende groenten en fruit, geteeld door 3.200 leden-tuinders, geveild. Deze kwaliteitsproducten vinden onder optimale omstandigheden hun weg naar de consument. Kwaliteit en voedselveiligheid staan hierbij steeds voorop.

www.reo.be

Reo | Oostnieuwkerksesteenweg 101 | B-8800 Roeselare

Tel. 051 23 12 11 | Fax 051 23 12 89 | info@reo.be

