

west • vlaanderen werkt



Klare Kijk
door Onderzoek
en Advies

NIEUW!
binnenkort op iPad



West-Vlaamse bedrijven: fit en gezond?

De “conditie” van de West-Vlaamse ondernemingen

Banken verlenen recordaantal kredieten

West-Vlaams en beursgenoteerd: koers houden...?

Eén op vier West-Vlaamse bedrijven opereert zonder bankschulden



Provincie
West-Vlaanderen
Door mensen gedreven

Ondernemen. Het zit in ons.

Wij zorgen voor uw

grafische communicatie van A tot Z



www.vandenbroele.be

contact tom.degroote@vandenbroele.be | Lieven Bauwensstraat 33, 8200 Brugge | T 050 456 177

west · vlaanderen werkt

2.2011 - n° 235 - 53^{ste} jaargang

West-Vlaamse bedrijven: fit en gezond?

Ten geleide:

Gezonde financiering is basis voor een duurzame ontwikkeling

3

Ratio's: de thermometer van de onderneming

Philippe Verhoeven, Ernst & Young Accountants BCV

5

**West-Vlaamse bedrijven:
fit, gezond en crisisbestendig?**

Lieslot Denorme, WES

9

**Banken verlenen recordaantal kredieten
aan ondernemingen**

Anne-Mie Ooghe, Febelfin

17

**West-Vlaams en beursgenoteerd:
koers houden...?**

Geert Van Herck en Frédéric Liefverinckx,
Leleux Associated Brokers

23

REGIOSCAN

**1 op 4 West-Vlaamse bedrijven opereert
zonder bankschulden**

Jan Bart Van In en Tanja Termote, WES

33

CONJUNCTUURNOTA

34

SPECTRUM

• Overnamemanoeuvres in de West-Vlaamse dienstenchequesector

37

WES-NIEUWS

• Dienstencheques onmisbaar voor West-Vlaamse gebruikers

42

BIJ WES IN DE BIB

45

FISCALE FOCUS

46

COLOFON

48

PUBLICATIES WES

48



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

3.2011

Volgend nummer verschijnt op **22 september 2011**

Ruimtelijke economie

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

Partners West-Vlaanderen Werkt 2011:



VANDEN BROELE
GRAPHIC COMMUNICATIONS



Fun

vrijetijdsketen is ook B2Bpartner!



Fun heeft als vrijetijdsketen naam gemaakt als één van de grote spelers in het Belgische distributielandchap. Met 33 winkels in heel België en zowat 400 personeelsleden is Fun een belangrijke ambassadeur van de West-Vlaamse economie. Het unieke winkelconcept met een centraal plein dat meeleeft met de seizoenen en diverse shops in the shop, opgezet met belangrijke partners als Disney, Studio 100, Standaard Boekhandel, Lego, Vivabox en Mexx, spreekt de consumenten sterk aan.

Fun is daarnaast ook een zakelijke partner die het verschil kan maken op diverse vlakken:

- Bedrijfsfeesten met geschenken voor kinderen van medewerkers en klanten.
- Op maat gemaakte evenementen met de Fun Truck.
- Promotieacties waarvoor u geschikte gadgets zoekt.
- Vrijtijdsartikelen waarvoor de kopers van uw producten punten kunnen sparen.
- Buiten- en terrasmeubelen op de maat van uw bedrijf of horeca-onderneming.

Voor meer informatie:

FUN Belgium N.V.

Koning Albert I-laan 244, 8200 Brugge

Tel. 050/40.87.20

www.fun.be/B2B



Gezonde financiering is basis voor een duurzame ontwikkeling

Financieel beleid kan worden geïnterpreteerd in de enge en de brede betekenis van het woord. De eerste heeft het over de loutere financieringsbeslissing: hoe financieren we de start, de werking en de expansie van een onderneming? Een financieel beleid mag zich echter niet louter beperken tot deze taak. Financieel beleid is ruimer dan financiering. De literatuur wijst op vier functies: investeringsbeslissingen, bedrijfskapitaalbeheer, dividendbeslissing en financieringsbeslissing (cf. S. Ross, 1995 en R. Aernoudt, 2000). Inderdaad zal bij uitbreiding of vervangingsinvesteringen de financiële leiding de impact op de balansstructuur en op de resultatenrekening onderzoeken. Bij het beheer van het bedrijfskapitaal is de bepaling van het bedrijfskapitaal essentieel. Dit niveau bepaalt mede het kasbeheer en de politiek ten aanzien van klanten en leveranciers. De onderneming moet elk jaar beslissen over het mogelijke dividend. Dit heeft onmiddellijke gevolgen voor de solvabiliteit en het bedrijfskapitaal van de onderneming. Bij de financieringsbeslissing gaat het niet alleen over eigen of vreemd vermogen doch ook over de verschillende instrumenten binnen elk van deze mogelijkheden.

In dit themanummer kunnen uiteraard niet alle aspecten aan bod komen. Het accent ligt op de financiële gezondheid van de West-Vlaamse bedrijven.

West-Vlaanderen telt volgens Belfirst iets meer dan 1.000 private werkgevers met 40 of meer werknemers. Hiervan zijn er 844 die een vennootschapsvorm (nv, bvba of coöperatieve) hebben aangenomen. Van dit totaal heeft 30% geen bankschulden op lange termijn en 20% van deze ondernemingen is zelfs volledig vrij van externe financiële schulden. Op zichzelf is dit een merkwaardige vaststelling doch het zegt onvoldoende over de ware financiële gezondheid van de ondernemingen. Financiële basisprincipes zijn:

- de financiering van het actief (op lange termijn) op de balans door het passief (lange termijn);
- is het vlottend bedrijfskapitaal positief?
- de liquiditeitsgraad;
- de thesauriecoëfficiënt;
- de liquiditeit van de debiteuren;
- de solvabiliteitsgraad;
- en zeker de rentabiliteit.

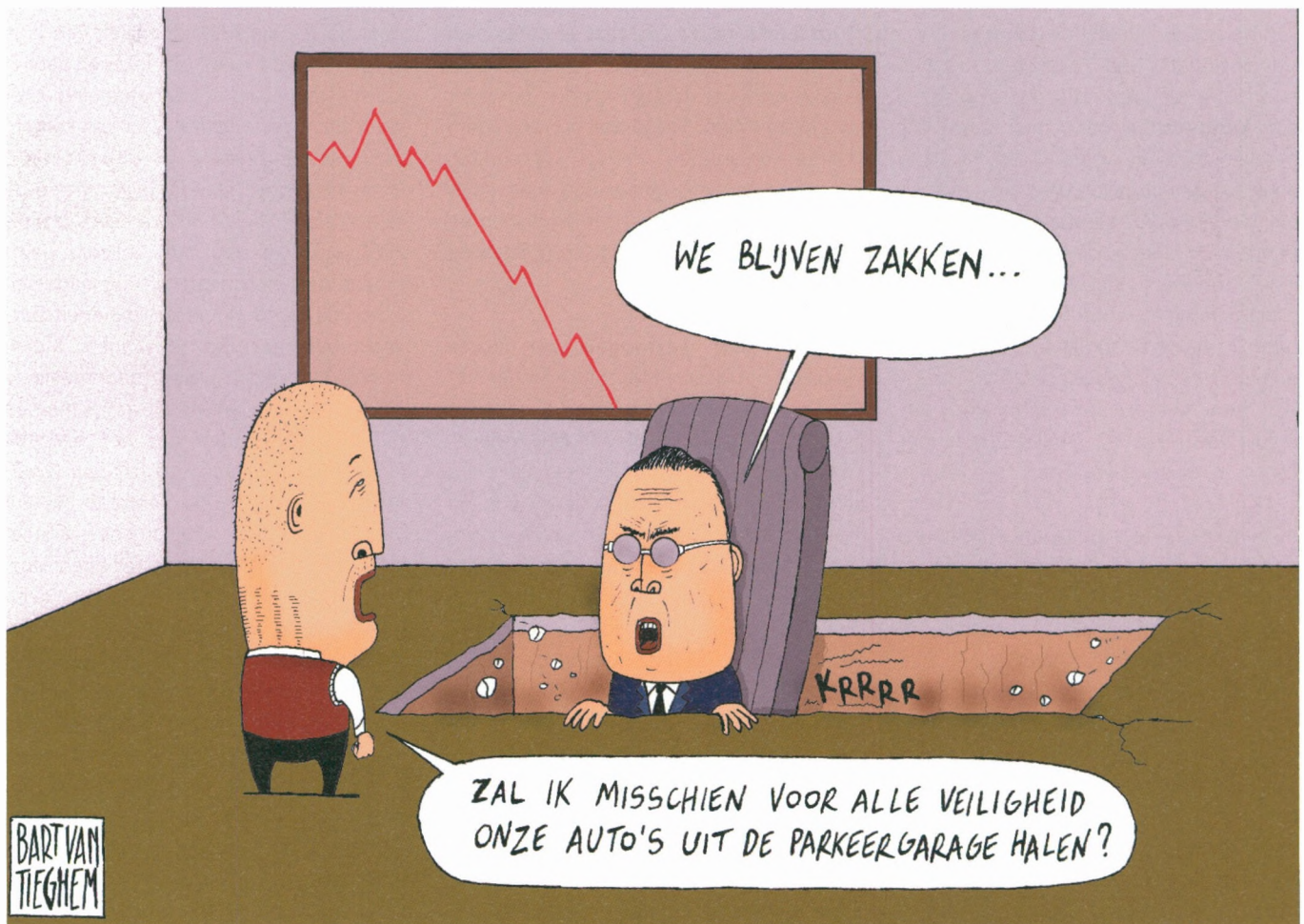
Lieselot Denorme toetst de West-Vlaamse bedrijven aan een aantal van deze principes, meer bepaald aan enkele belangrijke ratio's zoals rendabiliteit, solvabiliteit, liquiditeit en de FiTo-meter® en de Multiscore van Graydon.

Het artikel 'Ratio's: de thermometer van de onderneming' van Philippe Verhoeven, Ernst & Young is een goede theoretische inleiding tot de West-Vlaamse case.

In de financiering van de bedrijven vervullen de banken een cruciale rol. Het volume kredieten aan ondernemingen bereikte in januari van dit jaar een historisch hoogtepunt. Dit toont aan dat de banken hun rol en verantwoordelijkheid blijven opnemen ter ondersteuning van de economie. Febelfin schetst in dit dossiernummer een beeld van de huidige kredietsituatie. Door de hogere kapitaals- en liquiditeitsvereisten in het kader van Basel III dienen de banken hun marges op te trekken. Een grotere duurzaamheid is het verwachte doel. Dit zal echter de kost van de kredieten verhogen.

Een speciale vorm van financiering is een beroep doen op de kapitaalmarkt. Enkele grote West-Vlaamse ondernemingen hebben in de jongste decennia de stap naar de beurs gezet. Onafhankelijk beursmakelaar Leleux Associated Brokers analyseert in het kort de beursgeschiedenis van zeven West-Vlaamse bedrijven gedurende de periode 1999-2011. Het koersverloop van deze ondernemingen was erg ongelijk.

Dr. Norbert Vanhove
Voorzitter Redactieraad West-Vlaanderen Werkt



Ratio's: de thermometer van de onderneming

Philippe Verhoeven • ACR Director, Belgium Compliance and Reporting , Ernst & Young Accountants BCV

De tijd dat een boekhouding voeren enkel een verplichting was die vanuit diverse wetgevingen werd opgelegd, ligt ook voor de kleine ondernemingen gelukkig reeds geruime tijd achter ons. De boekhouding en vooral de gegevens die daaruit geput kunnen worden, zijn een onmisbaar sturingsinstrument geworden voor het opvolgen en het nemen van strategische beslissingen in het leven van een onderneming.

Een belangrijk hulpmiddel om uit het vele cijfermateriaal van bedrijven accurate informatie te halen, zijn de **ratio's**, ook wel **kengetallen** genoemd. Ratio's zijn berekeningen die volgens een vast stramien worden uitgevoerd en die een snelle blik werpen op de toestand van de onderneming. Ze bieden de bedrijfsleiding een inzicht op de financiële evolutie van de onderneming en worden ook door derden gebruikt bij de beoordeling van de onderneming. Als belangrijkste actoren denken we hier vooral aan aandeelhouders, kredietverstrekkers, kredietverzekeringskantoren, leveranciers, enz.

In België zijn de meeste ondernemingen gehouden om een standaardschema van de jaarrekening jaarlijks op te stellen en neer te leggen bij de **Balanscentrale** van de Nationale Bank van België. Dit document kan op een zeer eenvoudige wijze door iedereen opgevraagd worden. De jaarrekening omvat een balans (financiële positie), een resultatenrekening en een bijhorende toelichting. De gestandaardiseerde berekeningen van de ratio's laten toe om op basis van deze neergelegde jaarrekeningen de positie van de onderneming te vergelijken met andere ondernemingen zoals onder andere collega's/concurrenten (benchmarking), bestaande klanten of prospecten en leveranciers of toeleveringsbedrijven.

In de praktijk bestaan er honderden ratio's. Hieronder lichten we enkele van de belangrijkste en veel toegepaste kengetallen toe.

Liquiditeitsratio: eng of ruim

De liquiditeitsratio geeft weer in welke mate de onderneming in staat is om haar schulden op korte termijn te voldoen. In de financiële analyse maakt men een onderscheid tussen de liquiditeitsratio in ruime zin of algemene liquiditeit en de liquiditeitsratio in enge zin of beperkte liquiditeit. De veruit meest gebruikte ratio is de **current ratio** en berekent de liquiditeitsratio in enge zin:

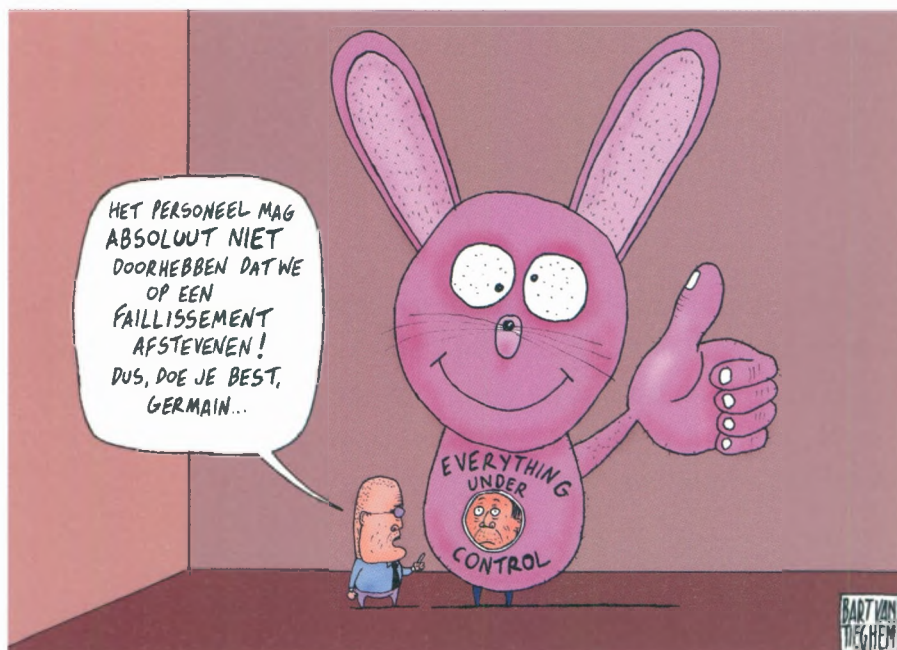
**vlottende activa /
vreemd vermogen op korte termijn**

Vlottende activa zijn deze bestanddelen uit het vermogen van de vennootschap welke op korte termijn kunnen omgezet worden in geld. Ze omvatten: voorraden, klantenvorderingen, overige vorderingen op korte termijn, geldbeleggingen zoals termijnrekeningen en spaarrekeningen en de eigenlijke liquide middelen (gelden bij de banken en in kas).

Het **vreemd vermogen op korte termijn** zijn de schulden welke binnen het jaar dienen te worden betaald: gedeelte van de leningen (onder andere investeringsleningen) dat binnen het jaar dient terugbetaald te worden, andere kredieten van financiële instellingen zoals vaste voorschotten, kaskredieten, enz., andere leningen, schulden ten opzichte van leveranciers, schulden ten opzichte van bestuurders, aandeelhouders, groepsondernemingen, belastingschulden (btw, belastingen, bedrijfsvoorheffing), sociale schulden (RSZ, vakantiegeld, nettolonen, ...), schulden met betrekking tot dividend en tantièmes, ...

Hoe hoger de uitkomst van deze berekening, hoe beter. Indien de uitkomst 1 bedraagt, betekent dit dat met de beschikbare vlottende activa op balansdatum, de vennootschap in staat is haar schulden

op korte termijn te voldoen. Bij een lage uitkomst zou dit kunnen betekenen dat het voortbestaan van de onderneming over een langere periode in gevaar kan komen. Een juiste interpretatie van dit kengetal is echter belangrijk. Stel dat bijvoorbeeld de vennootschap beschikt over een kaskrediet, welke zij nog niet volledig heeft opgenomen, dan heeft zij nog middelen achter de hand om haar liquiditeitsprobleem eventueel op te vangen. Indien dit niet het geval is, dient geoordeeld te worden of geen bijkomende acties moeten ondernomen worden om het nakende liquiditeitstekort aan te pakken. Zoals het afbouwen van de voorraad, betere klanteninvordering, bijkomend krediet aanvragen bij financiële instellingen, enz. Slecht ondernemerschap, waarbij geen actie wordt ondernomen, kan leiden tot achterstallen van schulden tegenover de overheid met boetes en intresten als gevolg. Andere nefaste gevolgen zijn een mogelijke bestuurdersaansprakelijkheid, alsook een verslechterde relatie met leveranciers, indien zij niet tijdig betaald worden. Om dergelijke problemen te ondervangen, kan gewerkt worden met een liquiditeitsbegroting of kasplanning waarbij een overzicht wordt gemaakt van de te verwachten ontvangsten en een planning van de uit te voeren betalingen.



Solvabiliteitsratio: onafhankelijkheid is troef

Aansluitend op voorgaande ratio, verschaft de solvabiliteit een inzicht in de **financiële onafhankelijkheid** van de onderneming. Ze wordt uitgedrukt als volgt:

$$\frac{\text{eigen vermogen/balanstotaal}}{(\text{totaal vermogen}) \times 100}$$

Het eigen vermogen omvat de zelf ingebrachte gelden/middelen door de aandeelhouders in de onderneming, verhoogd met de gereserveerde winsten uit het verleden.

Het balanstotaal omvat uiteraard buiten het eigen vermogen ook de voorzieningen en de schulden van de onderneming.

Deze ratio wordt in het bijzonder geëvalueerd door de banken bij de aanvraag van nieuwe kredieten of uitbreiding van bestaande. Zij biedt inzicht in de afhankelijkheid van de onderneming van schuldeisers. De solvabiliteit drukt uit in welke mate de ondernemer zelf in de vennootschap investeerde of welke middelen hij in de onderneming heeft laten zitten ter versteviging van het bedrijfskapitaal. Door de band wordt een bedrijf als "financieel gezond" beschouwd indien de uitkomst tussen 20% en 40% ligt. Uiteraard is dit afhankelijk van de vennootschap (bijvoorbeeld productiebedrijf of dienstenbedrijf) en van de branche waarin zij actief is. Hoe lager de uitkomst, hoe groter het risico dat de vennootschap in moeilijkheden komt in periodes dat de inkomsten achterwege blijven. In dergelijke situaties is een actie tot verbetering van het bedrijfskapitaal een must. Met een daling van de uitkomst is ook de kans groot dat de financiële kosten van de vennootschap groter zijn. Want voor het aantrekken van vreemd vermogen via geleend kapitaal moeten immers intresten betaald worden.

De fiscus stimuleert de ondernemingen om hun solvabiliteitsgraad te verhogen door het toekennen van een **notionele (fictieve) interestaftrek**. Die heeft het eigen vermogen als basis (mits eventuele correcties) en die factor mag dan inte-

graal in mindering worden gebracht van de belastbare winst van de vennootschap.

Rentabiliteitsratio

De rentabiliteitsratio drukt uit in welke mate de gelden die door de aandeelhouders in de vennootschap worden aangehouden een bepaalde opbrengst genereren. Onder de rentabiliteitsratio's worden ook de bruto- en de nettoverkoopmarge gerekend, maar de belangrijkste ratio-toepassing is de rentabiliteit van het eigen vermogen:

$$\frac{\text{winst na belasting/}}{\text{eigen vermogen} \times 100}$$

De uitkomst van deze berekening geeft weer hoeveel percent de gelden, welke de aandeelhouders in de vennootschap hebben belegd, gedurende het afgelopen jaar hebben opgebracht. Het spreekt voor zich dat, hoe hoger deze uitkomst, hoe gemakkelijker het zal zijn om vers kapitaal, middels kapitaalverhoging, aan te trekken. Ze is ook een indicator om eventueel de aandelen van de onderneming over te nemen. Op deze eenvoudige wijze kan ook getoetst worden of het opportuun is om de onderneming in die omstandigheden verder te runnen.

Cashflow: niet altijd 'cash cow'

Hoewel de cashflow niet echt als een ratio kan bestempeld worden, komt zij in zeer veel financiële analyses voor. De cashflow, of soms ook wel herinvesteringscapaciteit genoemd, wordt door de band uitgedrukt als volgt:

$$\frac{\text{winst na belastingen} + \text{afschrijvingen}}{\text{eigen vermogen} \times 100}$$

De cashflow is een weergave van de financiële middelen die gedurende een bepaalde periode werden vergaard. Het principe veronderstelt dat alle opbrengsten gedurende deze bepaalde periode in geld zouden ontvangen zijn en alle kosten ook in geld zouden betaald zijn. Afschrijvingen zijn een kost van gelden die werden uitgegeven op het ogenblik dat de investering (de aankoop) werd gedaan. Zij worden niet in rekening gebracht over de periode waarop de cashflow wordt berekend. De term herinvesteringscapaciteit verwijst

naar het feit dat zij uitdrukt in welke mate de tijdens een bepaalde periode gegenereerde inkomsten kunnen gebruikt worden om in bepaalde toekomstige activa te kunnen worden geïnvesteerd, zoals materiële vaste activa, voorraad, enz. De cashflow berust op het eenvoudige principe waarbij het ganse ondernemingsgebeuren gereduceerd wordt tot één kastoestand, waarbij op het einde van de periode "de schuif van de kassa" wordt opengetrokken om vast te stellen hoeveel geld er na die bepaalde periode nog overblijft. Menig bedrijf dat afsluit met een verlies kan zo toch vaststellen dat het een positieve cashflow heeft. Dit houdt in dat de activiteiten over deze periode toch gelden hebben gegenereerd. Indien de cashflow negatief is, betekent dit dat gedurende de referentieperiode geld werd toegestoken aan de activiteiten. Dat is uiteraard op termijn nefast voor de onderneming. Op basis van de cashflow kan ook getoetst worden of deze voldoende is om in een afbouw van bijvoorbeeld de financiële schulden te voorzien. Als de cashflow kleiner is dan de schulden op lange termijn, die tijdens het boekjaar vervallen, kan dit betekenen dat de vennootschap in een situatie terechtkomt waarin zij niet meer in staat is om de vervaldagen voor de kredieten af te lossen.

Eenvoudige rekenoefeningen, zoals hierboven uiteengezet, geven vrij snel weer in welke gezonde of ongezonde financiële toestand een onderneming verkeert. Dit zoals een thermometer polst naar de gezondheidstoestand van ons lichaam. Uiteraard blijft het zeer belangrijk om met de resultaten van deze ratio's acties te ondernemen die resulteren in een verbetering van de parameters van het bedrijf. ■

U kunt dit artikel ook downloaden via www.westvlaanderenwerkt.be

B2B-afdeling van Fun: dé oplossing om medewerkers- en klantentrouw in stand te houden

Vrijtijdsspecialist Fun is de jongste tien jaar aan een opmerkelijke opmars bezig en is ondertussen met 33 winkels in het hele land, 450 personeelsleden en een omzet van meer dan 90 miljoen euro doorgestoten tot de absolute top in het Belgische distributielandchap. Maar de keten werpt zich ook steeds meer op als B2B-partner bij uitstek. In een tijdperk waarin bedrijven volop moeten inzetten op de trouw van medewerkers en de loyaliteit van hun klanten biedt de B2B-afdeling van Fun diverse oplossingen op maat.

EEN NIEUW TIJDPERK

Begin dit jaar kondigde Jeffrey Joerres, de topman van Manpower, tijdens het World Economic Forum in Davos aan dat de wereld zich voorbereidt op een nieuw tijdperk: de "HumanAge", waarin niet langer kapitaal het meest waardevolle goed is voor een onderneming, maar wel menselijk talent. De grootste uitdaging voor ondernemingen zal er met andere woorden de komende tien jaar in bestaan om dat talent aan te trekken, te stimuleren en te ontwikkelen. Opleidingskansen spelen daarbij een belangrijke rol, maar ook motivatie en onverwachte extraatjes. Uit diverse studies is gebleken dat medewerkers daar minstens evenveel belang aan hechten als aan hun loon. Bedrijfsleiders zijn dan ook op zoek naar allerlei manieren om een invulling te geven aan die motivatie en aan onverwachte extraatjes. Even halt houden bij de B2B-afdeling van Fun biedt hen alvast een brede waaier van mogelijke antwoorden.

SPEELGOED VOOR BEDRIJFSFEESTJES

Als één van de topverdelers van speelgoed op de Belgische markt biedt Fun de perfecte mogelijkheden om personeels-, Sinterklaas- en kerstfeesten de nodige ondersteuning te bieden. Welke leeftijd de kinderen ook hebben, het aanbod is ruim genoeg om hen een glimlach van oor tot oor te bezorgen. Bedrijven die hun medewerkers een dergelijk feest met passende geschenken voor de kinderen aanbieden, kunnen dus zo een belangrijke troef uitspelen om medewerkers aan zich te binden.

GESCHENKEN, GESCHENKBONNEN EN SPAARACTIES

De B2B-afdeling van Fun kan trouwens niet alleen helpen om de motivatie van de medewerkers te verhogen. Ook voor het bevorderen van klantentrouw en van langetermijnrelaties met leveranciers is Fun de aangewezen partner. Hoe dikwijls zitten bedrijven niet met de handen in het haar als ze op zoek zijn naar een cadeautje voor hun klanten en zakenrelaties? De Fun geschenkbonnen én de Fun cadeaus nemen hen

echter alle zorgen uit handen. Bedrijven die een spaaractie willen doen om klanten aan zich te binden, vinden in het ruime assortiment van Fun, dat altijd perfect aansluit op de nieuwste rages, eveneens hun gading.

SPECIALAAL VOOR HORECA- EN VERHUURBEDRIJVEN

Bovendien heeft de B2B-afdeling van Fun ook elk seizoen een ruim eigen aanbod van trendy horecameubelen in duurzame materialen zoals wicker, textielène, pvc, teak en aluminium, terwijl Fun ook verdeler is van Grosfillex.

ALTIJD EEN OPLOSSING OP MAAT

Voor het bevorderen van de medewerkers- en klantentrouw, voor het bestendigen van de zakenrelaties met partners en voor duurzaam horecameubilair is Fun - een snel groeiende topspeler maar nog altijd een West-Vlaamse groep - dus de aangewezen businesspartner. Pragmatisme en een hands-on aanpak zonder franjes kenmerken de groep. Dat betekent dat er ook altijd een oplossing op maat kan worden uitgewerkt.

Neem vrijblijvend contact via Wholesale@fun.be of via 050 40 87 20. Info op www.fun.be





West-Vlaamse bedrijven: fit, gezond en crisisbestendig?

Lieselot Denorme • sociaaleconomisch beleid, WES

Ondanks de recente economische crisis zijn de West-Vlaamse bedrijven er globaal in geslaagd om hun liquiditeit (beschikbare middelen voor dagelijks beleid) en vooral ook hun solvabiliteit (schuldpositie ten overstaan van banken en kredietinstellingen) verder te verstevigen. Bovendien scoren de ondernemingen in onze provincie volgens deze parameters een stuk beter dan de bedrijfspopulatie in Vlaanderen en in België. Dat is een markante positieve vaststelling. Als we de 'conditie' van onze bedrijven echter toetsen aan de factor rentabiliteit, dan blijkt dat ze minder presteren dan het Belgische en Vlaamse niveau. De meest gezonde West-Vlaamse sector volgens de FiTo-meter van Graydon is nota bene de 'gezondheidssector'.

Hoe is het gesteld met de financieel-economische conditie van de West-Vlaamse ondernemingen? Om dit te weten te komen, analyseerden we verschillende ratio's gebaseerd op gegevens uit de jaarrekeningen van de West-Vlaamse ondernemingen. De ratio's die aan bod komen zijn de **liquiditeitsratio** of current ratio, de **solvabiliteitsratio** of financiële onafhankelijkheidsgraad en de **rentabiliteitsratio** of de nettorentabiliteit van het eigen vermogen na belastingen.

Aanvullend wordt de financiële gezondheid van de ondernemingen ook getest aan de hand van een allesomvattende indicator: de **FiTo®-score**¹ van Graydon.

Tot slot wordt het risicoprofiel van de West-Vlaamse bedrijven en eenmanszaken nagegaan aan de hand van de **multiscore** van Graydon.

Bij elke ratio kijken we eerst naar de situatie voor alle ondernemingen in West-Vlaanderen samen. Daarna zoomen we in op de ratio's van een aantal sectoren. De verschillende sectoren worden afgebakend aan de hand van de vernieuwde Nacebel-nomenclatuur die sinds januari 2008 wordt gebruikt.

Het geniet de voorkeur om ratio's te beoordelen op basis van hun **mediaanwaarde**. In het domein van de statistiek is de mediaan het midden van een verdeling of gegevensverzameling. Het is dus een centrummaat. Wanneer de mediaan wordt gebruikt, kan de centrale tendens worden weergegeven zonder vertekening door de extreme waarden van sommige individuele ratio's. Aangezien voor de sectorale cijfers geen mediaanwaarden beschikbaar waren, zijn de ratio's hier berekend op basis van de gemiddelde waarden. De globale ratio's voor West-Vlaanderen, Vlaanderen en België zijn wél berekend op basis van de mediaanwaarden. Om de vergelijking met de sectorale ratio's mogelijk te maken, zijn voor de globale regio's ook de ratio's op basis van gemiddelde waarden vermeld.

De financiële analyses die in dit artikel aan bod komen, berusten op cijfers van

alle West-Vlaamse bedrijven die jaarrekeningen neerleggen. Die cijfers bekijken we voor de periode 2005-2009 en voor de multiscore zelfs voor de periode 2000-2009.

De cijfers en de ratio's die we in dit artikel gebruiken, zijn afkomstig van Graydon Belgium, marktleider op het vlak van handelsinformatie. De basisdatabank van Graydon bevat alle Belgische actieve, passieve en slapende btw- of ondernemersnummers.

Liquiditeit: goed bij kas?

De factor 'liquiditeit' leert ons in welke mate een bedrijf in staat is om haar betalingsverplichtingen op korte termijn na te leven. Het is de verhouding tussen de vlottende activa en het vreemd vermogen op korte termijn. Is de ratio groter dan 1, dan is de onderneming liquide. Een cijfer kleiner dan 1 wijst erop dat het bedrijf problemen kan ervaren wanneer haar

schulden op korte termijn afgelost moeten worden.

Uit **tabel 1** en **figuur 1** blijkt dat de liquiditeitsratio in West-Vlaanderen gedurende de periode 2005-2009 steeds iets meer dan 1 bedroeg. Dit betekent dat de West-Vlaamse bedrijven over een betrekkelijk goede liquiditeitspositie beschikken. Opmerkelijk is dat de mediaan-liquiditeitsratio in Vlaanderen tussen 2005 en 2009 precies even hoog lag als in West-Vlaanderen en ook hetzelfde verloop kende. Vergelijken we de ratio voor West-Vlaanderen met deze voor België, dan blijkt dat de West-Vlaamse bedrijven over een iets betere liquiditeitspositie beschikken dan die gemeten op het Belgische echelon.

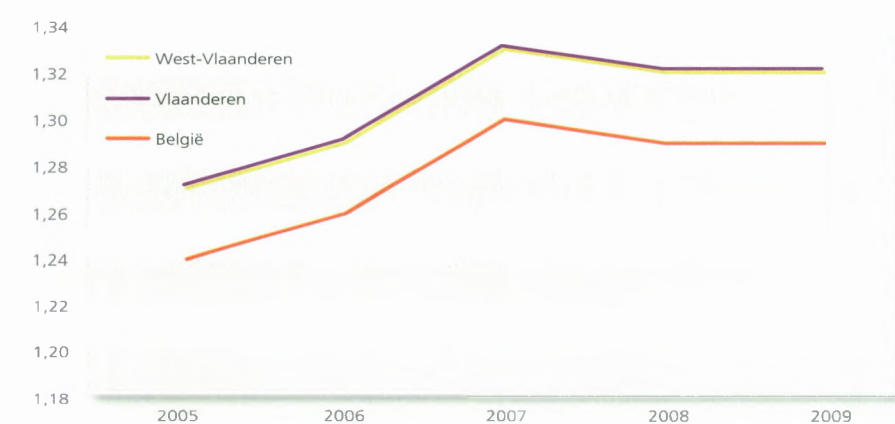
Als we de liquiditeit meten bij een aantal West-Vlaamse economische sectoren, dan blijkt dat deze in 2009 allemaal een **gemiddelde** liquiditeitsratio hebben

Tabel 1
Evolutie van de liquiditeit van alle ondernemingen in West-Vlaanderen, Vlaanderen en België, 2005-2009

	West-Vlaanderen		Vlaanderen		België	
	Gemiddelde	Mediaan	Gemiddelde	Mediaan	Gemiddelde	Mediaan
2005	7,35	1,27	7,03	1,27	7,08	1,24
2006	8,18	1,29	7,81	1,29	7,84	1,26
2007	8,83	1,33	8,94	1,33	8,96	1,3
2008	9,26	1,32	9,13	1,32	9,05	1,29
2009	9,42	1,32	9,35	1,32	9,21	1,29

BRON: Graydon Belgium, verwerking WES.

Figuur 1
Evolutie van de liquiditeit van alle ondernemingen in West-Vlaanderen, Vlaanderen en België, 2005-2009 (mediaanwaarden)



BRON: Graydon Belgium, verwerking WES.

Tabel 2

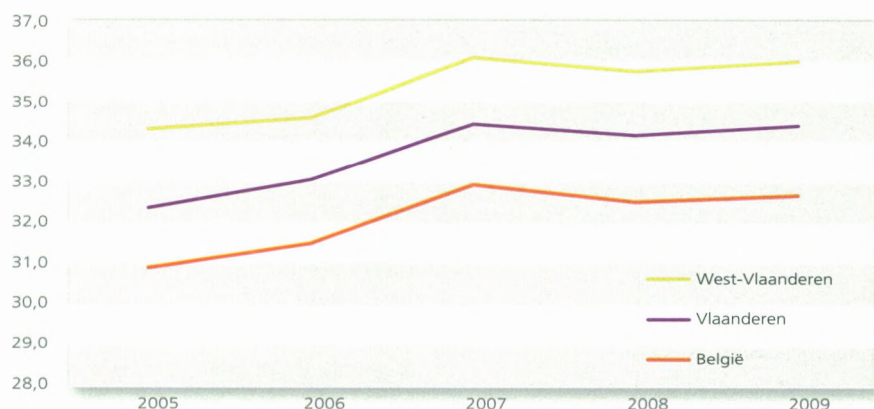
Evolutie van de gemiddelde liquiditeit van alle ondernemingen in West-Vlaanderen, per sector, 2005-2009

	Gemiddelde liquiditeit				
	2005	2006	2007	2008	2009
Automobielsector (handel & onderhoud)	5,0	5,6	6,2	10,1	12,0
Bouwnijverheid	7,2	7,4	7,1	8,2	8,6
Communicatie & IT	9,2	22,2	15,3	14,9	20,6
Detailhandel	5,7	6,2	7,7	9,3	7,6
Financiële diensten	8,8	9,2	10,0	11,6	13,4
Gezondheidszorg	2,5	2,2	1,6	1,0	4,3
Groothandel	7,2	8,7	8,2	8,5	10,2
Handelsbemiddeling	6,2	9,2	7,1	7,8	11,7
Horeca	7,8	6,4	4,3	7,4	6,7
Overige pers. diensten	7,0	7,0	10,6	10,4	7,0
Vervoer & logistiek	6,1	5,6	5,3	6,0	7,2
Zakelijke diensten & immobiëlen	10,0	14,1	16,4	18,3	15,8
Industrie:					
Agro, bosbouw en visserij	4,5	5,6	8,0	6,7	7,4
Chemie	14,6	5,5	7,8	10,9	16,9
Vervaardiging hout(producten)	5,4	7,5	5,5	11,5	13,1
Vervaardiging ICT en elektronica	3,5	6,2	15,0	5,2	6,1
Vervaardiging metaal(producten)	3,1	6,0	5,7	6,1	4,2
Vervaardiging papier, druknijverheid	2,8	2,4	7,1	3,4	4,3
Vervaardiging textiel, kleding en leer	9,8	7,3	8,4	9,9	18,1
Vervaardiging voedingsmiddelen	5,6	9,1	6,0	7,5	8,3
Overige industrie	10,4	11,7	8,7	10,3	8,2

BRON: Graydon Belgium, verwerking WES.

Figuur 2

Evolutie van de solvabiliteit van alle ondernemingen in West-Vlaanderen, Vlaanderen en België, 2005-2009 (mediaanwaarden)



BRON: Graydon Belgium, verwerking WES.

Tabel 3

Evolutie van de solvabiliteit van alle ondernemingen in West-Vlaanderen, Vlaanderen en België, 2005-2009

	West-Vlaanderen		Vlaanderen		België	
	Gemiddelde	Mediaan	Gemiddelde	Mediaan	Gemiddelde	Mediaan
2005	24,3	34,2	18,9	32,3	15,2	30,8
2006	24,5	34,5	19,0	33,0	15,4	31,4
2007	26,2	36,0	21,6	34,4	18,2	32,9
2008	24,8	35,7	20,9	34,1	17,2	32,4
2009	24,1	35,9	19,7	34,3	15,7	32,6

BRON: Graydon Belgium, verwerking WES.

die hoger ligt dan 1 (zie tabel 2). De gemiddelde liquiditeitsratio over alle West-Vlaamse sectoren samen bedroeg 9,42. Sectoren met de hoogste liquiditeitsratio zijn de communicatie- en IT-sector (20,6), de industriële sectoren 'vervaardiging van textiel, kleding en leer' (18,1) en 'vervaardiging van hout(producten)' (16,9) en de zakelijke dienstverlening (15,8). De laagste liquiditeitscijfers zijn terug te vinden in de industriële sectoren 'vervaardiging van metaal(producten)' (4,2) en 'vervaardiging van papier, druknijverheid' (4,3) en in de sector gezondheidszorg (4,3).

De horecasector is de enige branche uit onze analyse die tussen 2005 en 2009 een daling van haar liquiditeitsratio kende: van 7,8 naar 6,7.

Solvabiliteitsratio: (niet) gebukt onder schulden...

Daar waar de liquiditeitsratio peilt naar de wendbaarheid en continuïteit op korte termijn, is de solvabiliteitsratio een indicator van de mate waarin het bedrijf in staat is om haar financiële verplichtingen (interestbetaling en schuldaflossing) op meer dan één jaar na te komen. Deze ratio wordt berekend als de verhouding tussen het eigen vermogen en het totale vermogen. Hoe groter de ratio, hoe minder schulden het bedrijf heeft en hoe groter de kans dat het zal kunnen voldoen aan het aflossen van zowel kort- als langlopende schulden.

Uit tabel 3 en figuur 2 blijkt dat de financiële onafhankelijkheid van de West-Vlaamse ondernemingen tussen 2005 en 2009 licht is toegenomen: van 34,2% in 2005 tot 35,9% in 2009 (mediaanwaarden). Ook in Vlaanderen en België verhoogde de solvabiliteitsratio de voorbije jaren, maar de ratio's voor deze regio's liggen lager dan de ratio voor West-Vlaanderen. In het crisisjaar 2008 viel de financiële onafhankelijkheid van de bedrijven tijdelijk terug.

Tabel 4 geeft de evolutie tussen 2005 en 2009 van de gemiddelde solvabiliteitsratio's voor verschillende sectoren. De hoogste solvabiliteitsratio (52,8%) vinden we terug in de industriële sector

Tabel 4
Evolutie van de gemiddelde solvabiliteit van alle ondernemingen in West-Vlaanderen, per sector, 2005-2009

	Gemiddelde solvabiliteit				
	2005	2006	2007	2008	2009
Automobielsector (handel & onderhoud)	50,4	49,6	49,7	48,8	46,5
Bouwnijverheid	53,3	53,7	53,5	52,7	52,1
Communicatie & IT	44,7	44,7	43,2	38,5	40,3
Detailhandel	46,7	47,0	46,4	43,9	43,2
Financiële diensten	54,1	53,2	53,3	52,8	52,4
Gezondheidszorg	66,4	59,7	59,3	61,1	35,7
Groothandel	50,2	50,0	50,1	48,1	47,1
Handelsbemiddeling	46,4	48,2	46,8	45,6	43,9
Horeca	38,4	37,2	36,2	35,0	33,8
Overige pers. diensten	49,0	45,0	44,1	43,7	43,5
Vervoer & logistiek	48,5	48,6	49,5	46,1	45,3
Zakelijke diensten & immobiliën	44,0	43,5	43,4	42,6	46,9
Industrie:					
Agro, bosbouw en visserij	45,3	45,1	42,7	37,7	39,6
Chemie	52,6	52,1	52,4	51,5	48,9
Vervaardiging hout(producten)	55,4	54,9	55,9	56,6	52,8
Vervaardiging ICT en elektronica	53,1	53,3	51,0	50,2	42,1
Vervaardiging metaal(producten)	54,4	54,7	56,1	54,8	51,0
Vervaardiging papier, druknijverheid	49,1	50,2	49,8	47,6	45,8
Vervaardiging textiel, kleding en leer	52,8	53,5	52,9	48,5	44,4
Vervaardiging voedingsmiddelen	50,5	50,2	49,4	48,5	47,8
Overige industrie	51,4	53,1	53,2	52,7	51,1

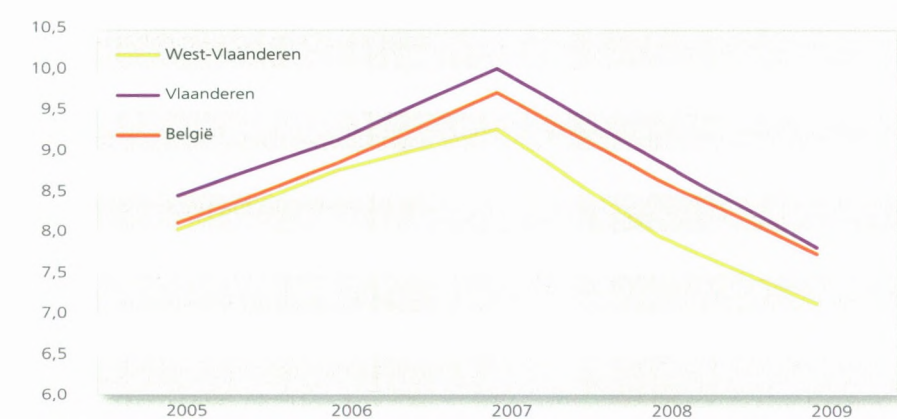
BRON: Graydon Belgium, verwerking WES.

Tabel 5
Evolutie van de nettorentabiliteit van het eigen vermogen na belastingen voor alle ondernemingen in West-Vlaanderen, Vlaanderen en België, 2005-2009

	West-Vlaanderen		Vlaanderen		België	
	Gemiddelde	Mediaan	Gemiddelde	Mediaan	Gemiddelde	Mediaan
2005	9,91	8,03	9,68	8,47	8,88	8,12
2006	11,26	8,76	11,03	9,14	10,22	8,86
2007	12,11	9,27	13,65	10,02	12,95	9,72
2008	10,20	7,96	11,46	8,89	10,62	8,66
2009	8,75	7,12	8,71	7,82	8,60	7,74

BRON: Graydon Belgium, verwerking WES.

Figuur 3
Evolutie van de nettorentabiliteit van het eigen vermogen na belastingen voor alle ondernemingen in West-Vlaanderen, Vlaanderen en België, 2005-2009 (mediaanwaarde)



BRON: Graydon Belgium, verwerking WES.

‘vervaardigen van hout(producten)’. Andere sectoren met een hoog solvabiliteitsniveau zijn de financiële diensten (52,4%), de bouwnijverheid (52,1%) en de industriële sector ‘vervaardiging van metaal(producten)’ (51%). Sectoren met de laagste solvabiliteit zijn de agro-, bosbouw- en visserijsector (39,6%), de gezondheidszorg (35,7%) en de horeca-sector (33,8%). Ter vergelijking: voor gans West-Vlaanderen bedroeg de gemiddelde solvabiliteitsratio in 2009 24,1%.

Bij de meeste sectoren nam de gemiddelde solvabiliteit tussen 2005 en 2009 af. De sectoren met de grootste daling van de ratio zijn de gezondheidssector (-46,2%) en de industriële sectoren ‘vervaardiging van ICT en elektronica’ (-20,7%) en ‘vervaardiging van textiel, kleding en leer’ (-15,9%). De enige sector uit deze analyse die in West-Vlaanderen een positieve evolutie van haar gemiddelde solvabiliteitsratio kende, is de sector ‘zakelijke diensten en immobiliën’ (+6,5%).

Er dient te worden opgemerkt dat de solvabiliteitsgraad het best vergeleken wordt tussen bedrijven in eenzelfde sector, aangezien tussen verschillende sectoren grote verschillen kunnen optreden. Wat geldt als een goed solvabiliteitscijfer in één sector kan voor een andere sector gelden als een slecht solvabiliteitscijfer en omgekeerd.

Rentabiliteit: wat brengt dat op?

De rentabiliteit van het eigen vermogen na belastingen geeft aan hoeveel rendement een bedrijf realiseert in verhouding tot het ingezette eigen vermogen. Hoe hoger de nettorentabiliteit, hoe meer de geïnvesteerde middelen opbrengen. Rekening houdend met de netto-opbrengst van risicoloze beleggingen en het risico dat inherent is verbonden aan het bedrijfsleven, is een nettorentabiliteit van het eigen vermogen van minstens 7% noodzakelijk. Zoals ook blijkt uit **tabel 5** en **figuur 3** zit de nettorentabiliteit van het eigen vermogen na belastingen van de West-Vlaamse ondernemingen net aan die cruciale grens van 7%. De voorbije jaren nam deze factor toe van 6,48% in 2000 tot 9,27% in 2007, om daarna (onder

Tabel 6

Evolutie van de gemiddelde nettorentabiliteit van het eigen vermogen na belastingen voor alle ondernemingen in West-Vlaanderen, per sector, 2005-2009

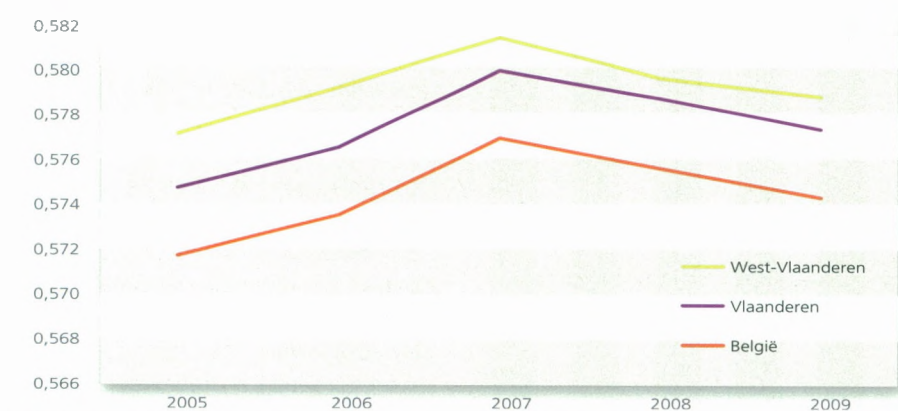
Gemiddelde nettorentabiliteit van het eigen vermogen na belastingen					
	2005	2006	2007	2008	2009
Automobielsector (handel & onderhoud)	2,4	8,7	10,8	7,5	1,4
Bouwnijverheid	16,4	14,3	13,8	13,7	12,9
Communicatie & IT	21,2	0,2	8,2	-5,1	7,3
Detailhandel	6,9	7,3	7,0	7,3	4,8
Financiële diensten	13,0	20,6	22,8	22,6	13,4
Gezondheidszorg	15,9	6,0	8,1	9,2	-10,2
Groothandel	10,1	11,8	12,1	3,8	9,8
Handelsbemiddeling	5,2	22,3	13,9	9,3	9,6
Horeca	2,9	6,3	3,1	-1,2	-6,3
Overige pers. diensten*	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Vervoer & logistiek	13,9	3,6	10,2	5,2	2,3
Zakelijke diensten & immobiëlen	10,1	10,3	13,7	8,0	1,7
Industrie:					
Agro, bosbouw en visserij*	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Chemie	7,9	14,3	0,2	-5,6	-4,8
Vervaardiging hout(producten)	9,0	7,8	5,5	7,1	11,4
Vervaardiging ICT en elektronica	10,0	6,5	15,7	13,2	4,3
Vervaardiging metaal(producten)	8,4	29,2	51,0	12,3	6,2
Vervaardiging papier, druknijverheid	15,7	17,0	22,8	16,8	8,3
Vervaardiging textiel, kleding en leer	-0,1	4,1	10,8	-3,3	-13,9
Vervaardiging voedingsmiddelen	0,1	2,9	9,1	-7,8	-7,9
Overige industrie	8,9	9,8	5,3	-2,4	-0,1

BRON: Graydon Belgium, verwerking WES.

* Geen waarden beschikbaar.

Figuur 4

Evolutie van de mediaanwaarde van de FiTo®-meter van de ondernemingen in West-Vlaanderen, Vlaanderen en België, 2005-2009



BRON: Graydon Belgium, verwerking WES.

Tabel 7

Evolutie van de mediaanwaarde van de FiTo®-meter van de ondernemingen in West-Vlaanderen, Vlaanderen en België, 2005-2009

	West-Vlaanderen	Vlaanderen	België
2005	0,5769	0,5745	0,5715
2006	0,579	0,5763	0,5733
2007	0,5812	0,5797	0,5767
2008	0,5794	0,5785	0,5754
2009	0,5786	0,5771	0,5741

BRON: Graydon Belgium, verwerking WES.

invloed van de economische crisis) weer af te nemen tot 7,12% in 2009. Een gelijkaardige evolutie zien we in de andere regio's, maar de rentabiliteitsratio ligt er iets hoger dan in West-Vlaanderen.

Wanneer we de gemiddelde nettorentabiliteit van het eigen vermogen na belastingen van de verschillende sectoren bekijken, valt op dat heel wat sectoren een rentabiliteit hebben die lager ligt dan 7% (zie tabel 6). Vijf sectoren hebben zelfs een negatieve rentabiliteitsratio: de industriële sector 'vervaardigen van textiel, kleding en leer' (-13,9%), de gezondheidszorg (-10,2%), de industriële sectoren 'vervaardiging van voedingsmiddelen' (-7,9%) en chemie (-4,8%) en de horecasector (-6,3%). Sectoren met de hoogste gemiddelde rentabiliteit van het eigen vermogen na belastingen zijn de financiële diensten (13,4%), de bouwnijverheid (12,9%) en de industriële sector 'vervaardiging van hout(producten)' (11,4%). Ter vergelijking: de gemiddelde rentabiliteit van het eigen vermogen na belastingen in gans West-Vlaanderen bedroeg in 2009 8,75%.

De nettorentabiliteit van een bedrijf wordt best vergeleken met andere bedrijven in eenzelfde sector aangezien deze sterk kunnen verschillen omwille van de aard van de sector.

FiTo®-meter van de West-Vlaamse onderneming

De FiTo-score wordt berekend op basis van acht ratio's die samen weergeven in welke mate (een groep van) ondernemingen financieel gezond (is) zijn. De verkregen waarde wordt dan gepositioneerd ten opzichte van de referentiepopulatie waardoor voor een individueel bedrijf bepaald wordt welke kwalitatieve plaats zij ten opzichte van haar collega's inneemt. De individuele bedrijven worden binnen deze studie gebundeld tot sectoren.

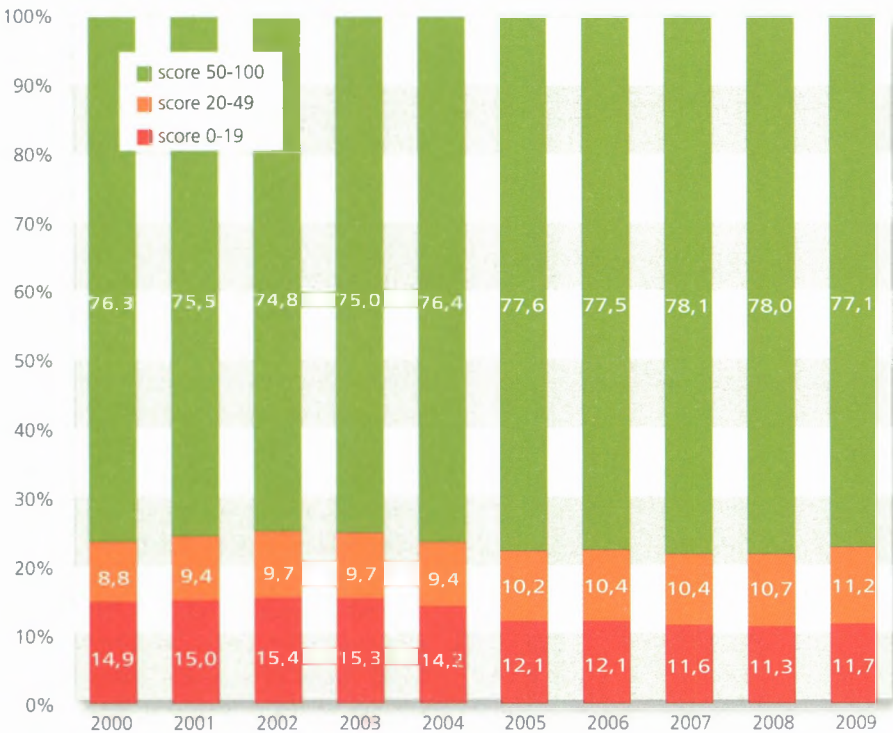
De mediaanwaarde van de FiTo®-meter voor West-Vlaanderen bedroeg in 2009 0,579. Tussen 2005 en 2007 nam de score toe, om sindsdien weer wat af te nemen. In Vlaanderen en België zien we dezelfde evolutie, maar de FiTo-score ligt er iets

Tabel 8
Evolutie van de gemiddelde waarde van de FiTo®-meter van de ondernemingen in West-Vlaanderen, per sector, 2005-2009

	Gemiddelde FiTo-score				
	2005	2006	2007	2008	2009
Automobielsector (handel & onderhoud)	0,721	0,728	0,711	0,721	0,771
Bouwnijverheid	0,721	0,718	0,721	0,736	0,752
Communicatie & IT	0,818	0,768	0,798	0,876	0,875
Detailhandel	0,766	0,773	0,768	0,819	0,814
Financiële diensten	0,745	0,770	0,763	0,758	0,778
Gezondheidszorg	0,592	0,742	0,768	0,755	2,267
Groothandel	0,736	0,735	0,739	0,770	0,789
Handelsbemiddeling	0,811	0,804	0,802	0,830	0,829
Horeca	0,881	0,897	0,916	0,928	0,942
Overige pers. diensten	0,761	0,802	0,809	0,811	0,804
Vervoer & logistiek	0,805	0,772	0,741	0,824	0,849
Zakelijke diensten & immobieliën	0,953	0,960	0,954	0,985	0,854
Overige	0,841	0,920	0,887	0,896	0,954
Industrie:					
Agro, bosbouw en visserij	0,800	0,788	0,855	0,964	0,880
Chemie	0,747	0,747	0,771	0,776	0,825
Vervaardiging hout(producten)	0,738	0,736	0,716	0,732	0,799
Vervaardiging ICT en elektronica	0,730	0,740	0,728	0,744	0,839
Vervaardiging metaal(producten)	0,708	0,687	0,663	0,697	0,772
Vervaardiging papier, druknijverheid	0,794	0,751	0,772	0,816	0,854
Vervaardiging textiel, kleding en leer	0,849	0,811	0,820	0,961	1,020
Vervaardiging voedingsmiddelen	0,763	0,764	0,758	0,775	0,785
Overige industrie	0,745	0,719	0,733	0,737	0,795

BRON: Graydon Belgium, verwerking WES.

Figuur 5
Aandeel van de ondernemingen in West-Vlaanderen volgens risicoprofiel, 2000-2009



BRON: Graydon Belgium, verwerking WES.

lager dan in West-Vlaanderen (zie tabel 7 en figuur 4).

De sector gezondheidszorg haalde in 2009 de hoogste FiTo-score (2,267) en is hierdoor dus de financieel gezondste sector in West-Vlaanderen (zie tabel 8). Althans in vergelijking met de andere sectoren uit onze analyse. Op de tweede plaats komt de industriële sector ‘vervaardigen van textiel, kleding en leer’ (1,020), gevolgd door de horecasector (0,942). De sector uit deze analyse met de laagste gemiddelde FiTo-score in West-Vlaanderen is de bouwnijverheid (0,752). Er dient te worden opgemerkt dat deze cijfers niet vergeleken kunnen worden met de algemene cijfers voor West-Vlaanderen aangezien deze op basis van mediaanwaarden berekend werden en de scores per sector op basis van gemiddelde waarden.

Multiscore van de West-Vlaamse onderneming

Deze score geeft weer hoeveel procent van de bedrijven in een bepaald risicoprofiel past. Hierbij wordt gekeken naar de kans op een faillissement en het perspectief op groeipotentieel van de ondernemingen.

Figuur 5 geeft een overzicht van het percentage West-Vlaamse bedrijven dat zich in een bepaalde risicoklasse bevindt gedurende de periode 2000-2009. Drie risicoklassen kunnen onderscheiden worden:

- score tussen 0 en 19: verhoogd risico op faillissement en een beperkt groeipotentieel;
- score tussen 20 en 49: matig risico op faillissement en een matig groeipotentieel;
- score tussen 50 en 100: weinig risico op faillissement en een ruim groeipotentieel.

Uit de figuur blijkt dat 12% van de bedrijven in West-Vlaanderen in 2009 een verhoogd risicoprofiel had. Nog eens 11% van de ondernemingen kampte met een matig risico op faillissement en een matig groeipotentieel. Positief is dat maar liefst 77% van de West-Vlaamse bedrijven zich in de laagste risicoklasse bevindt. Figuur 5 toont duidelijk aan dat de West-Vlaamse bedrijven sinds 2000 iets minder kans op

Tabel 9

Aandeel van de ondernemingen in West-Vlaanderen volgens gedetailleerd risicoprofiel, 2000-2009

	0 tot 9	10 tot 19	20 tot 29	30 tot 39	40 tot 49	50 tot 59	60 tot 69	70 tot 79	80 tot 89	90 tot 100
2000	12,7	2,1	2,9	2,4	3,5	22,1	16,1	36,0	1,9	0,2
2001	12,8	2,2	3,1	2,7	3,6	21,0	16,8	35,7	1,8	0,2
2002	13,3	2,2	3,3	3,0	3,5	20,6	16,6	35,3	2,1	0,2
2003	12,9	2,4	3,4	2,7	3,6	21,5	15,9	33,8	3,5	0,3
2004	12,0	2,2	3,5	2,5	3,4	19,0	15,4	33,4	8,0	0,6
2005	10,5	1,7	3,1	3,1	4,1	20,1	14,8	35,7	6,3	0,7
2006	10,4	1,7	3,3	3,0	4,0	20,5	14,3	35,7	6,3	0,7
2007	10,0	1,6	3,4	3,0	4,0	22,4	14,0	34,2	6,7	0,7
2008	9,6	1,7	3,5	3,0	4,1	23,7	13,9	33,1	6,7	0,6
2009	9,9	1,7	3,8	3,1	4,3	24,1	13,4	32,1	6,9	0,7

BRON: Graydon Belgium, verwerking WES.

faling en iets meer kans op groei hebben: het aantal bedrijven met het hoogste risicoprofiel verminderde de laatste jaren, terwijl het aantal bedrijven met het laagste risicoprofiel licht toenam.

Tabel 9 toont het aandeel van de ondernemingen in West-Vlaanderen volgens gedetailleerd risicoprofiel. ■

1 Deze indicator ontstond uit de samenwerking van Graydon Belgium met professor Hubert Ooghe van de Vlerick Leuven Gent Management School.

U kunt dit artikel ook downloaden via www.westvlaanderenwerkt.be

skim.be

burocenter®

organising your office



print & copy

furniture

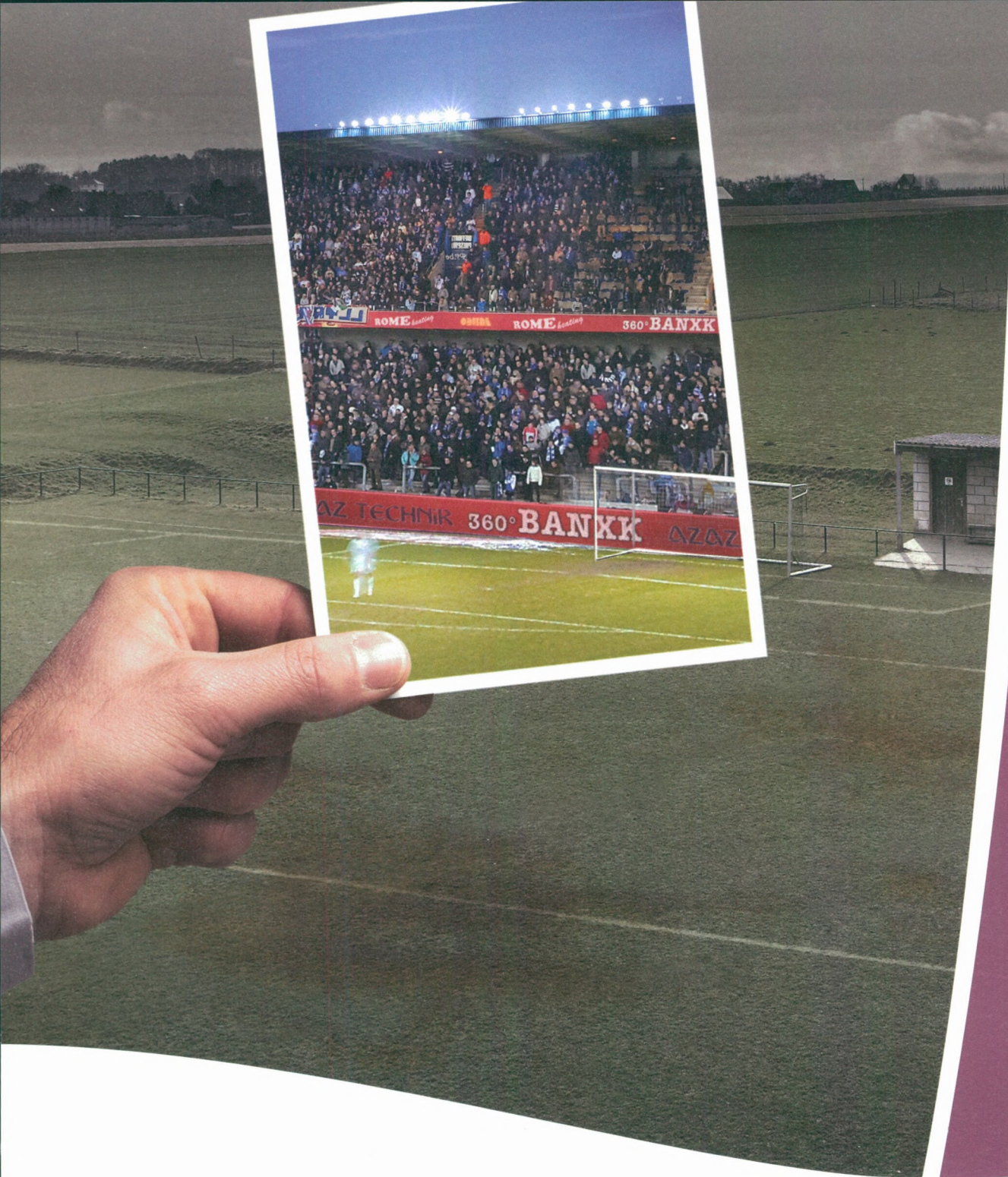
informatics

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)

WES | 15



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



Banken verlenen recordaantal kredieten aan ondernemingen

Anne-Mie Ooghe • Senior Officer Corporate Banking bij Febelfin

Het uitstaande volume kredieten aan ondernemingen bereikte in januari van dit jaar een historisch hoogtepunt. Dit toont aan dat banken hun rol en verantwoordelijkheid blijven opnemen ter ondersteuning van de economie. Investeren in - nieuwe én gevestigde - ondernemingen blijft dan ook één van de kernactiviteiten van de banken. *Febelfin* schetst in onderstaand artikel een beeld van de huidige kredietsituatie en gaat dieper in op de verschillende facetten die de aanbod- en vraagzijde van bancair krediet beïnvloeden.

In januari 2011 liep het volume kredieten aan ondernemingen op tot 113,3 miljard EUR.¹ Hiermee werd het historische hoogtepunt van juni 2009, toen in volle financiële crisis 110,1 miljard EUR aan kredieten aan ondernemingen in omloop was, ruimschoots overschreden. Tijdens het volledige eerste kwartaal van 2011 bleef dit hoge cijfer nagenoeg onveranderd. Eind maart was nog steeds 112,6 miljard EUR aan kredieten aan ondernemingen in omloop.² Op jaarbasis is er sprake van een groei van 3,8% waarbij zowel het volume kortetermijnkredieten als het volume langetermijnkredieten zijn toegenomen. Sinds het uitbreken van de financiële crisis geven veel ondernemers er, dankzij het lage renteniveau, de voorkeur aan zich op lange termijn te financieren. Door het uitblijven van een forse stijging van het renteniveau blijven de langetermijnkredieten ook nu nog een aantrekkelijke bron van financiering.

KMO's zijn voor hun financiering afhankelijker van bancaire krediet dan grote ondernemingen. Dit is onder meer te wijten aan het feit dat zij minder makkelijk toegang hebben tot rechtstreekse marktfinanciering via de uitgifte van obligaties en/of aandelen. Meer dan 70% van het

totale uitstaande kredietvolume wordt dan ook aan KMO's verleend.

Aanwendingsgraad

Tijdens de financiële crisis liep de aanwendingsgraad op voor zowel KMO's als voor grote ondernemingen. Dit toont aan dat ondernemingen maximaal gebruik wensten te maken van hun bestaande kredietmogelijkheden. Traditiegetrouw doen vooral KMO's een beroep op hun bank voor hun financiering. Maar door het ineensstorten van de financiële markten konden grote ondernemingen minder makkelijk terecht op die markten voor hun financiering, waardoor ook zij zich meer oriënteerden op bancaire financiering.

”Het volume kredieten aan ondernemingen bereikte een recordbedrag van 113,3 miljard EUR. Nooit eerder waren meer kredieten in omloop.

Bij aanvang van de crisis (september 2008) deden de ondernemingen voor 72% een beroep op de hun toegestane kredieten.

Eind maart 2011 bedroeg de aanwendingsgraad 72,8%.

De kleine ondernemingen gebruikten bij aanvang van de crisis voor 83,3% hun kredietlijnen tegenover 86,8% eind maart 2011. In het eerste kwartaal van 2011 hebben zij wel voor het eerst in jaren in mindere mate een beroep gedaan op de hun toegestane kredieten. Tegenover

een kwartaal eerder (eind 2010) nam hun aanwendingsgraad af met 0,8% (van 87,6% naar 86,8%).

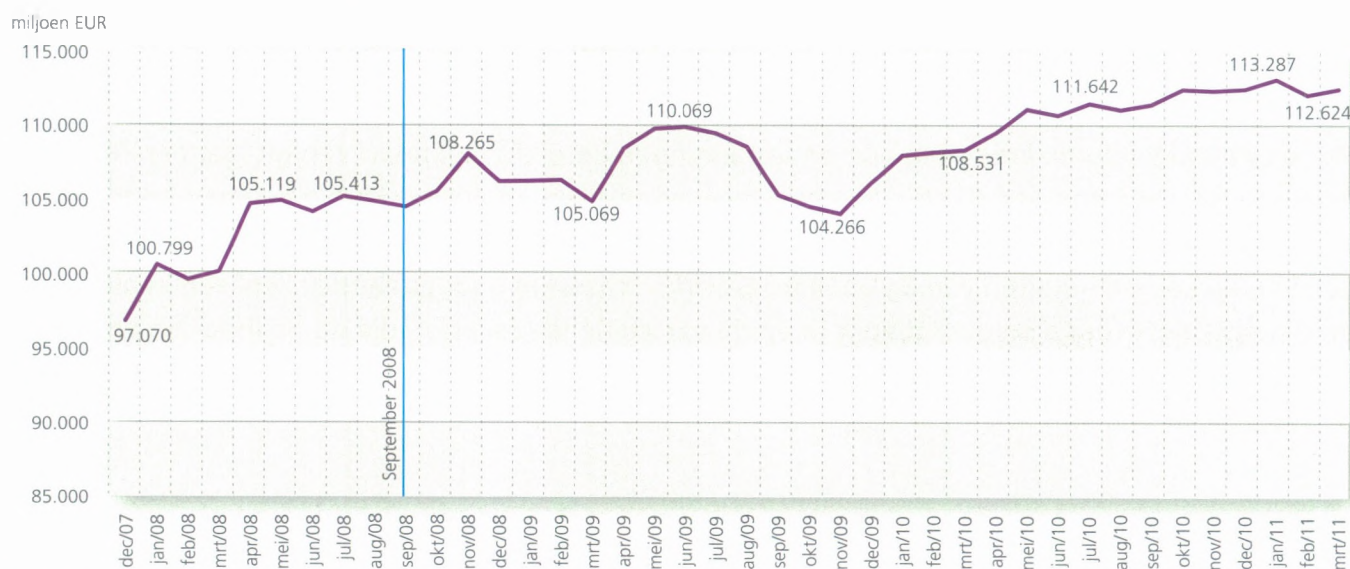
De aanwendingsgraad voor de middelgrote en grote ondernemingen bedroeg in september 2008 respectievelijk 68,1% en 59,2%. Eind maart 2011 bedroeg de aanwendingsgraad voor respectievelijk kleine en middelgrote ondernemingen 74,6% en 56,4%.³ Zeker voor de middelgrote en grote ondernemingen is er nog voldoende financieringscapaciteit aanwezig aangezien de aanwendingsgraad van de geopende kredietlijnen beduidend onder de 100% ligt.

Kredietaanvragen

In het vierde trimester van 2010 lag het bedrag aan aangevraagde kredieten 15,7% hoger dan in dezelfde periode van 2009. In aantal aanvragen (+2,5%) was de stijging gematigder.⁴ Dit in tegenstelling tot het begin van de financiële crisis, toen zich een sterke daling aftekende van het aantal kredietaanvragen. De stijging die zich nu manifesteert, toont aan dat het ondernemersvertrouwen stijgt en dat ondernemers zich minder terughoudend opstellen om te investeren. Daarvoor gaan zij meer krediet aan dan pakweg een jaar eerder.

”Voor een goed dossier is er altijd krediet beschikbaar

Figuur 1
Evolutie van het uitstaande kredietvolume



BRON: Observatorium voor krediet aan niet-financiële ondernemingen, NBB.

Kredietproductie

Het aantal nieuw verstrekte ondernemingskredieten vertoont in grote lijnen dezelfde evolutie als de kredietaanvragen. In het vierde trimester van 2010 lag het aantal nieuwe kredieten 0,5% hoger dan in dezelfde periode van 2009. Het bedrag aan nieuw verstrekte kredieten vertoonde op zijn beurt een stijging van 11%.⁵ Sinds het uitbreken van de financiële crisis was er een daling van de kredietproductie, samen met een daling van het aantal kredietaanvragen. De actuele stijging van de kredietproductie wijst op een heropleving van de economie en toont aan dat banken de kredietkraan niet toedraaien. Zij blijven kredieten verlenen aan ondernemingen die een goed dossier kunnen voorleggen.

Weigeringsgraad

In het vierde kwartaal van 2010 situeerde de weigeringsgraad zich op min of meer hetzelfde niveau als in het vierde kwartaal van 2009.⁶ Doorgetrokken naar de periode vóór de financiële crisis kan bovendien gesteld worden dat de weigeringsgraad gedurende de laatste 3 jaren quasi onveranderd is gebleven. Zoals gebruikelijk tekende zich een sterke daling af op het einde van het jaar. Dit is te wijten aan het feit dat in die periode veel kredietbeslissingen betrekking hebben op dossiers voor betaling van eindejaarspremies en

voor voorafbetaling van belastingen. Deze dossiers worden vaak elk jaar voorgelegd door bestaande klanten die zich dan ook vaak verzekerd zien van een goedkeuring van hun dossier. Algemeen kan bovendien worden gesteld dat ondernemingen opnieuw betere resultaten kunnen voorleggen en dat ze hun financieringsaanvraag vaker staven met een gezonde en evenwichtige business case.

Krediettoekenningsvoorwaarden

Ondanks het feit dat de banken ook tijdens en in de nasleep van de crisis voldoende kredieten ter beschikking van ondernemingen zijn blijven stellen, leeft bij de ondernemers soms de perceptie dat bancaire krediet moeilijker toegankelijk en minder beschikbaar is geworden sinds het uitbreken van de crisis. Voor goede dossiers is er echter geen kredietschaarste. Bevraging bij de banken toont dat zij de toekenningscriteria voor kredieten al zeven kwartalen lang onveranderd hebben gehouden.⁷

Ook voor het tweede kwartaal verwachten de banken dat de voorwaarden voor kredieten aan niet-financiële vennootschappen onveranderd zullen blijven. Dit in tegenstelling tot het geheel van de eurozone waar in het eerste kwartaal van dit jaar een lichte verstrakking van de

voorwaarden werd genoteerd en waar ook in het tweede kwartaal een aanhoudende verstrakking wordt verwacht.⁸

Kostprijs

De kostprijs voor bancaire krediet ligt momenteel nog steeds significant lager dan in 2008 en 2009 maar is sinds september 2010 wel licht gestegen. In maart 2011 bedroeg het gemiddelde rentetarief voor nieuwe kredieten 3,40%.⁹ De stijging van de kostprijs is te wijten aan de stijging van de rentetarieven op de geld- en kapitaalmarkt, onder meer door de crisis die zich in Griekenland afspeelt.

BASEL III

De kostprijs voor bancaire krediet kon de daling van de markttarieven in 2009 niet volledig volgen. Dit is te wijten aan de toegenomen liquiditeitskosten waarmee banken te maken krijgen, als gevolg van de financiële crisis. Door de hogere kapitaals- en liquiditeitsvereisten in het kader van Basel III zien banken zich genoodzaakt hun marges op te trekken. De Basel-regels houden in dat banken meer eigen vermogen dienen aan te houden voor risicovolle dan voor risicoloze kredieten, wat zich vertaalt in een hogere kostprijs. Banken hebben slechts

„Banken hebben hun toekenningscriteria niet verstrakt. Ook naar de toekomst toe zullen gezonde business cases kredieten blijven krijgen.“

Figuur 2

Evolutie van de kredietaanvragen. Vergelijking met hetzelfde kwartaal van het voorgaande jaar



BRON: Observatorium voor krediet aan niet-financiële ondernemingen, NBB.

twee manieren om meer eigen vermogen aan te houden. Ofwel moeten zij hun eigen vermogen optrekken door hun winsten te reserveren, ofwel dienen zij extra kapitaal te halen op de financiële markten en hiervoor een zekere prijs betalen. Zeker wat betreft de langetermijnkredieten uiten de banken de bezorgdheid dat de Basel III-wetgeving een grote impact zal hebben

op de kost van kredieten. In vergelijking met de andere landen van de eurozone is het aangaan van kredieten echter relatief goedkoop. De ons omringende buurlanden hanteren een rentevoet die significant boven het Belgische percentage van 3,4% ligt.

Sectorinitiatief

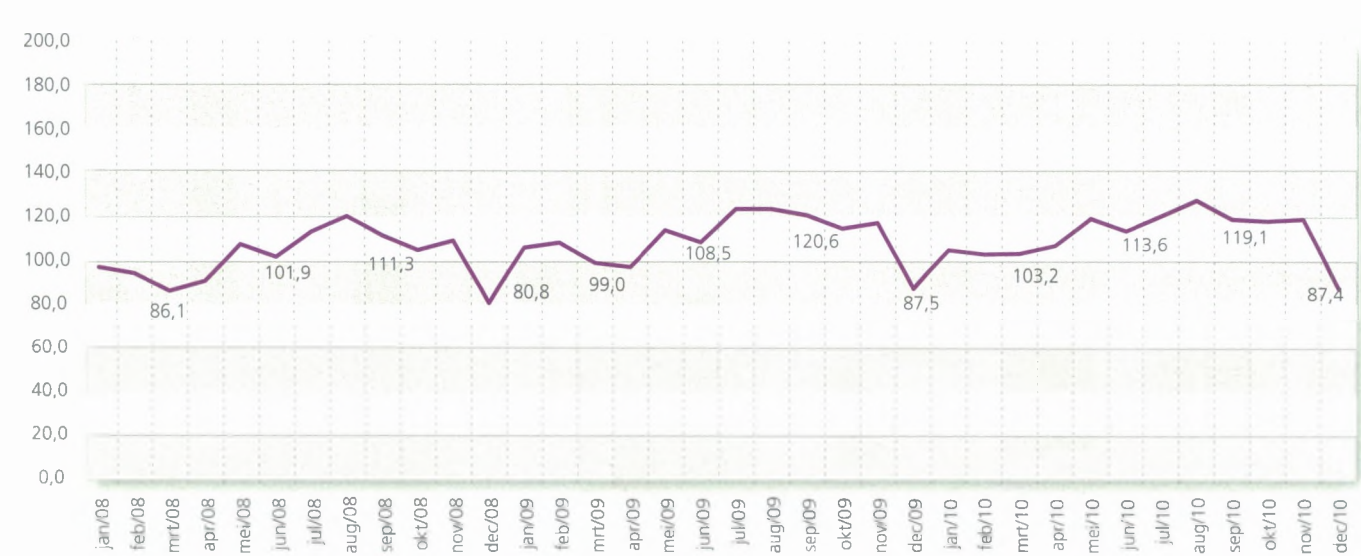
In het kader van het herstel van het vertrouwen heeft de Belgische bank-sector drie platformen opgericht: het Consumentenplatform, het Platform Financiering van Ondernemingen en het Maatschappelijk Platform NGO's. De platformen bieden de gelegenheid om te luisteren naar en in dialoog te treden met

Figuur 3
Evolutie van de kredietproductie. Vergelijking met hetzelfde kwartaal van het voorgaande jaar



BRON: Observatorium voor krediet aan niet-financiële ondernemingen, NBB.

Figuur 4
Evolutie van de weigeringsgraad. Vergelijking met hetzelfde kwartaal van het voorgaande jaar



BRON: Observatorium voor krediet aan niet-financiële ondernemingen, NBB.

de verschillende belanghebbenden. Het Platform Financiering van Ondernemingen werd opgericht in het voorjaar van 2010 voor overleg over de financiering van ondernemingen in ruime zin. Het staat onder het onafhankelijke voorzitterschap van Eric Domb, stichter van Pairi Daiza en voormalig voorzitter van UWE (Union Wallonne des Entreprises).

Het Platform volgt de evolutie van de kredietverlening aan ondernemingen op en sensibiliseert ondernemingen voor bestaande initiatieven voor overheidssteun. Ook wil het de ondernemingen inzicht verschaffen in de mogelijkheden om hun eigen vermogen te versterken en wijst het de bankiers op hun verantwoordelijkheden op het gebied van kredietverlening.

Een concrete verwezenlijking van het Platform betreft de website www.financieringvanondernemingen.be. Op de site bevindt zich informatie voor zowel

de onderneming, haar adviseur als voor de kredietverstrekker. De verschillende aspecten van kredietverlening worden er toegelicht en de buitenwereld wordt geïnformeerd over de standpunten en de resultaten van het Platform. ■

» www.financieringvanondernemingen.be

» U kunt dit artikel ook downloaden via www.westvlaanderenwerkt.be

- 1 Bron: Observatorium voor krediet aan niet-financiële ondernemingen, NBB.
- 2 Bron: Observatorium voor krediet aan niet-financiële ondernemingen, NBB.
- 3 Bron: Observatorium voor krediet aan niet-financiële ondernemingen, NBB.
- 4 Bron: Febelfin-kredietbarometer.
- 5 Bron: Febelfin-kredietbarometer.
- 6 Bron: Febelfin-kredietbarometer.
- 7 Bron: Bank Lending Survey (BLS), NBB.
- 8 Bron: Bank Lending Survey (BLS), NBB.
- 9 Bron: Observatorium voor krediet aan niet-financiële ondernemingen, NBB.

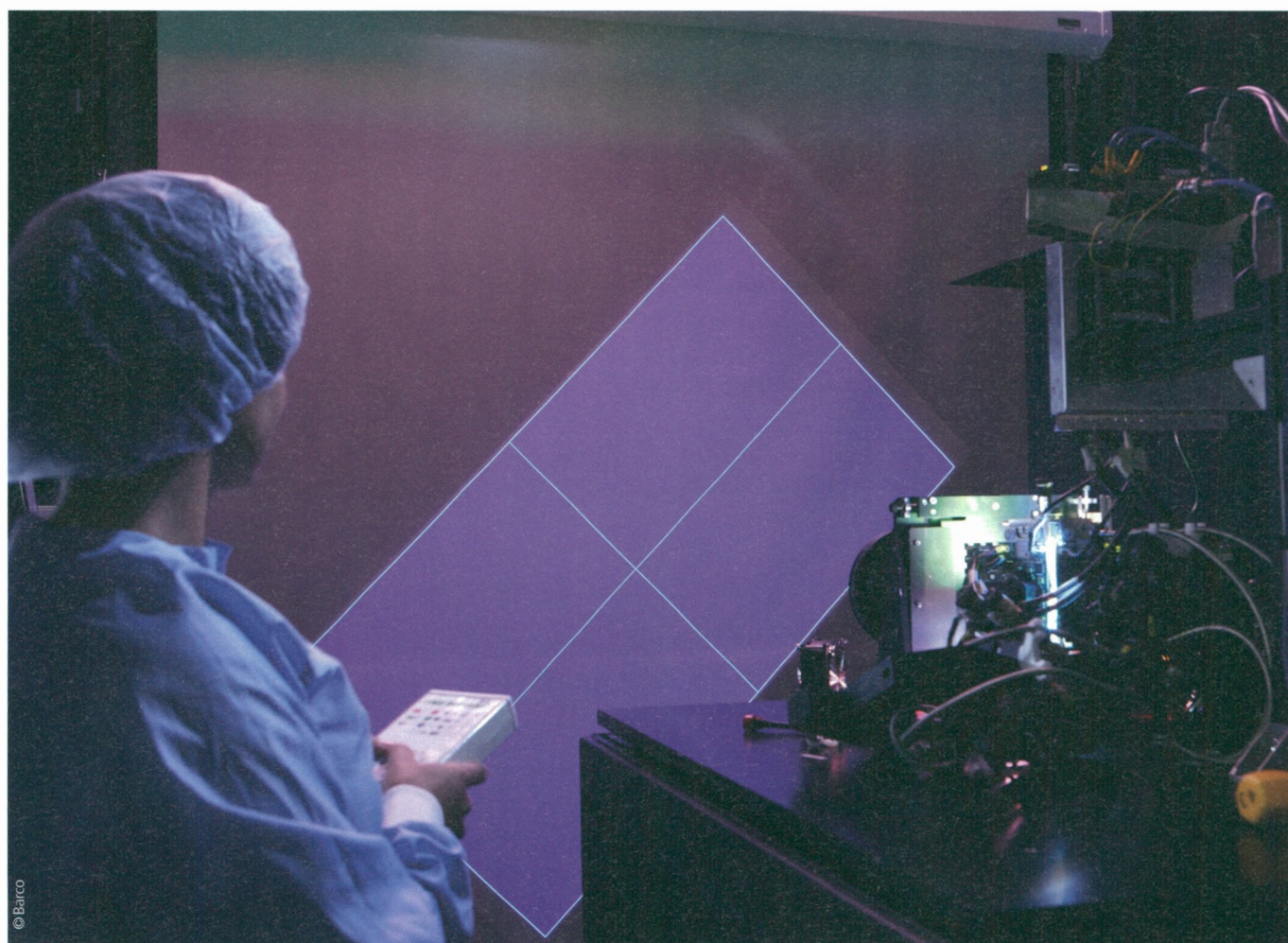
Bancaire kredietverlening in cijfers.

70% van het totale volume krediet aan ondernemingen wordt aan KMO's verleend.

113,3 miljard EUR: een historisch hoogtepunt. Nooit waren meer kredieten aan ondernemingen in omloop.

Kleine ondernemingen wenden voor 86,8% de hun toegestane kredietlijnen aan; grote ondernemingen slechts voor 56,4%.

3,4%: het gemiddelde rentetarief voor nieuwe kredieten.



© Barco



© Bekaert



DAX +0.62 NIKKEI +0.08 NEXT 100 +0.61 DOWJONES 30 +0.57 EUROSTOXX 50 +1.98

Beursvennootschap sinds 1928
Uitvoering van beursorders (aandelen, obligaties, beveks, afgeleide producten ...)
Beleggingsadvies ■ Vermogensbeheer

Onze expertise tot uw dienst

0800/255.11 ■ www.leleux.be

KORTRIJK SINT-AMAND

St-Amandsplein, 2/1
B-8500 Kortrijk Sint-Amand
Tel: +32 56 37 90 90

KORTRIJK-RAVEEL

Kleine Leiestraat, 1
B-8500 Kortrijk-Raveel
Tel: +32 56 37 90 80

ANZEGEM

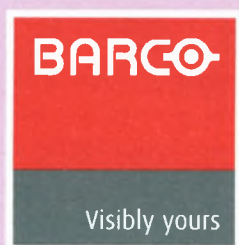
Wortegemsesteenweg, 9
B-8570 Anzegem
Tel: +32 56 65 35 10

IEPER

R. Kiplinglaan, 3
B-8900 Ieper
Tel: +32 57 49 07 70

KNOKKE

Piers de Raveschootlaan, 113
B-8300 Knokke
Tel: +32 50 47 40 00



SIOEN

Protection through Innovation

PICANOL GROUP

**Roularta
Media Group**



West-Vlaams en beursgenoteerd: koers houden...?

Geert Van Herck • Financieel analist, Leleux Associated Brokers

Frédéric Liefverinckx • Middle manager financiële analyse, Leleux Associated Brokers

Een introductie en een notering op de aandelenbeurs zijn voor een (ex-)familiebedrijf een grote stap. Vanaf dan is de onderneming onderworpen aan een groot arsenaal van strenge regels rond rapportering en externe communicatie en aan de grillen van de beleggers. Het bedrijf krijgt zo een publiek karakter.

West-Vlaanderen telt anno juni 2011 zeven ondernemingen die hun zetel en hun hoofdkwartier in onze provincie hebben en tegelijk op de aandelenbeurs noteren. Er zijn de veteranen Bekaert, Barco, Deceuninck en Picanol die al meer dan twintig jaar beurshistoriek achter de rug hebben. Meer recent waagden ook PinguinLutosa, Roularta en Sioen zich aan een openbaar leven op Euronext. Hoe verliep hun beursparcours en hoe evolueerden hun prestaties en hun aandelenkoers op langere termijn? De specialisten van onafhankelijk beursmakelaar Leleux Associated Brokers nemen onze West-Vlaamse beursprotagonisten in vogelvlucht onder de loep.

Barco verscherpt zijn beeld

Barco, dat zijn hoofdzetel in Kortrijk heeft, is een internationaal technologiebedrijf dat visualisatieoplossingen voor verscheidene professionele markten ontwerpt en ontwikkelt. De onderneming levert goederen en diensten voor medische beeldvorming, media en publiciteitspanelen (inclusief bioscopen), defensie- en veiligheidsdoeleinden en informatieborden voor verkeersinfo. Algemeen gesproken wordt Barco als een producent van videoprojectoren en visualisatiesystemen beschouwd. Barco werd in 1934 opgericht in Poperinge en legde zich toe op de assemblage van radio's waarvan de onderdelen uit de VSA kwamen (Belgian American Radio Corporation). Na de oorlog verschuift Barco de aandacht van radio's naar televisies en zo'n driekwart eeuw later is Barco uitgegroeid tot een technologiegroep van formaat met vestigingen in Europa, Noord-Amerika en in de Aziatische regio. De twee bedrijfsdivisies (Barco Electronic en Barco Industries) worden in 1986 en 1987 samengesmolten en het nieuwe Barco doet in 1997 zijn intrede op de Brusselse beurs. Op de golven van het optimistische beursklimaat van de jaren 90 en zeker rond de eeuwwisseling toen de technologiehype zijn climax bereikte, sluit Barco dit decennium af met

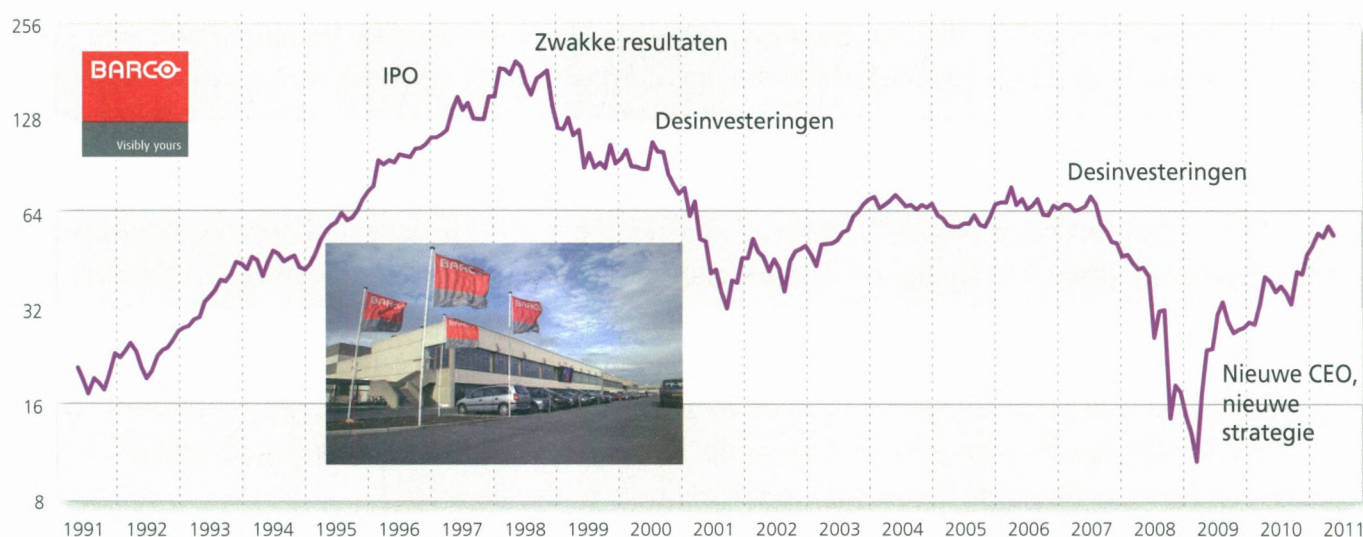
een omzetcijfer dat in de buurt van de 750 miljoen euro komt. Het is in 1998 dat de beurskoers zijn absolute top bereikt en er voor één aandeel van Barco + 200 euro neergeteld wordt. Nadien verliest deze beurskoers heel wat van zijn pluimen met de crash van 2000-2002. Maar nog vóór de top in de technologiesector verkochten beleggers reeds hun Barco aandelen. Ze vonden dat de groep te veel hooi op zijn vork nam en zo een beetje onoverzichtelijk werd. Barco legde zich toe op verschillende activiteitsdomeinen die allen wat met elektronica te maken hadden. Maar de strategische focus ontbrak waardoor de slagkracht afnam. Een lange herstructureeringsperiode ving aan met onder andere de desinvestering van Barco Graphics. Het management besluit het geweer van schouder te veranderen.

DIGITALE CINEMA

Eind 2002-2003 realiseert Barco zijn exit uit de markt voor grafische toepassingen en is de groep klaar voor een nieuwe strategische richting: de focus ligt op alles wat met beeldvorming te maken heeft en de groep heeft de ambitie om in deze sector tot de wereldtop te behoren. In de daaropvolgende jaren zet de groep zijn desinvesteringsbeleid verder in

niche markten waar ze onder andere de hoge investeringsvereisten niet meer kan opbrengen. In maart 2007 valt het aandeel uit de Bel20! De drastische afslankingskuur en het aantreden van de nieuwe CEO Eric Van Zele begin 2010 sluiten een bewogen periode af. De focus van het nieuwe Barco ligt nu op de digitale cinema, de medische beeldvorming en expansie in de groeilanden. In de resultaten zijn de eerste positieve signalen van een omzet- en rendabiliteitsherstel waarneembaar na jaren van te lage marges en ontoereikende rendabiliteit. Meer in het bijzonder noteren we een explosieve groei van het aantal orders voor digitale cinema. Dat is een eerste succes van de strategische heroriëntering in een markt waarin de Kortrijkse groep tot een wereldleider wil uitgroeien. In de medische beeldvorming mag Barco zich in ieder geval al tot de wereldleiders in 3D-toepassingen rekenen. Ten slotte neemt het belang van de Aziatische regio in de geografische omzetverdeling toe ten nadele van Europa, het Midden-Oosten en Afrika (EMEA-regio). Laten we hopen dat de verdere economische ontwikkeling van dit werelddeel de strategische keuze van Barco bevestigt. Na een moeilijk decennium (1998-2008) lijken de beleggers de nieuwe marsrichting van Barco te smaken!

Koersevolutie 1991-2011



Bekaert: staaldraad tussen Zwevegem en China

Het koersverloop van **Bekaert** over de afgelopen 20 jaar is ronduit indrukwekkend. Begin jaren 90 betaalden beleggers zo'n 7 euro voor het aandeel van de staalkoordgroep, momenteel handhaaft de koers zich boven 70 euro. De katalysator achter deze fenomenale koersstijging? Zonder twijfel de trek naar de groei landen in het algemeen en naar China en Brazilië in het bijzonder. In 1993 besluit het toenmalige management om te investeren in China. Het enorme potentieel van dit land leidt tot een eerste investering in Jiangyin. De China-Bekaert Steel Cord fabriek is een feit! In 1994 volgt een investeringsgolf in Latijns-Amerika met de overname van staaldraadfabrieken in Chili en de bouw van fabrieken in Peru en Brazilië. Eind jaren 90 gaat de koers meer dan 50% achteruit. Eerst is er in 1998 de Aziatische crisis die de economische groei in die landen tot stilstand brengt. Vele landen uit die regio torsten een hoge buitenlandse schuld met zich mee die tot een devaluatie van hun nationale munten leidde. Vermits Bekaert sterk had ingezet op deze regio spreekt het voor zich dat lagere groei cijfers tot lagere winstverwachtingen en lagere koersen leidden. Na deze crisis volgde een kleine twee jaren later het uiteenspatten

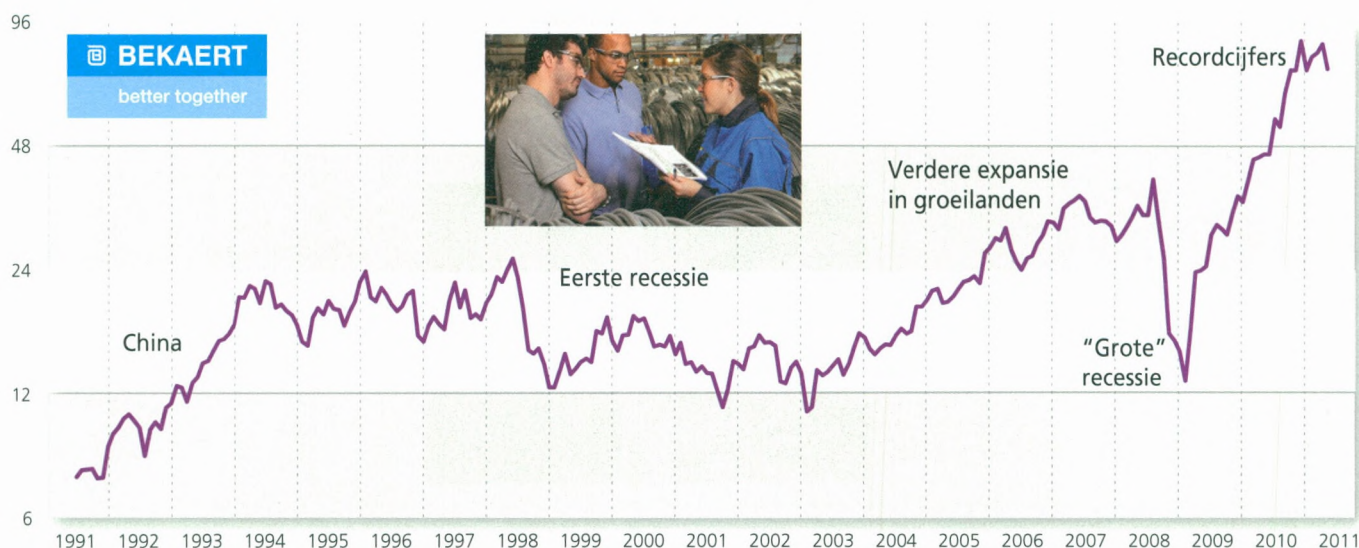
van de technologiebubbel in de VSA. Hierdoor verzeilde de wereldeconomie in een crisis wat eveneens weinig gunstig was voor de winstperspectieven van een cyclisch bedrijf als Bekaert. Niettemin was de crisis van korte duur en in de daaropvolgende jaren waren beleggers in de ban van het groei landentema.

GROEILANDEN

De opkomst van China en andere groei landen zorgt voor heel wat opportuniteiten voor cyclische bedrijven zoals Bekaert. Want de nood aan infrastructuurwerken leidt tot een structurele hogere vraag naar grondstoffen zoals staalkoord en staaldraad. Voor Bekaert is de bouwindustrie nog altijd een grote klant. En de groeiende inkomens in die landen zorgen voor een explosieve groei van de autoverkoop. Hiervan profiteren de bandenproducenten die nog altijd de belangrijkste klanten van Bekaert zijn! In 2004 bijvoorbeeld breidt Bekaert zijn vestiging in Shenyang (China) uit en wordt een derde staalkoordfabriek in Weihai (China) geopend. De financieel-economische crisis gooit kort roet in het eten. Maar dankzij het snelle ingrijpen van de centrale banken herpakt de economische groei zich in die regio vanaf het

voorjaar van 2009. Beleggers storten zich opnieuw op alle aandelen die nauw met het groei landentema verweven zijn en de koersontwikkeling van Bekaert is dan ook explosief! De resultaten van het boekjaar 2010 zijn de beste uit de geschiedenis van het bedrijf met een omzetgroei van 34% en een meer dan verdubbeling van de nettowinst. De uitstekende beursprestatie van de afgelopen twintig jaar leidt bij beleggers tot hooggespannen verwachtingen. Want één van de belangrijkste verwezenlijkingen van het management is, dat door de focus op de groei landen, zo'n 74% van de omzet uit die landen komt versus 26% uit de mature Amerikaanse en Europese markt. Kortom, het economische verhaal van China&Co moet overreind blijven of een negatieve weerslag is onvermijdelijk. Immers, de wereldeconomie draait nog steeds op het evenwicht tussen de VSA (nr. 1 consument op wereldvlak) en China (nr. 1 producent op wereldvlak). Minder groei in de VSA betekent minder export (en minder groei) voor China. Of de binnenlandse Chinese consumptie de rol van groeimotor kan overnemen blijft een groot vraagteken. Kortom, het worden uitdagende tijden voor de groep uit Kortrijk...

Koersevolutie 1991-2011



Deceuninck: een beursprofiel in pvc

Beleggers konden gedurende de "golden nineties" genieten van een mooie koersprestatie van **Deceuninck**. De koers van de PVC-bouwmaterialeproducent uit Hoogdele-Gits steeg van 3 euro begin 1991 tot meer dan 10 euro in 1998. De gunstige wereldconjunctuur in die periode zorgde voor een sterke groei van investeringen in nieuwe woningen. In die periode zette de groep de internationalisering verder met de opening van een ganse reeks productievevestigingen over gans de wereld. Sinds het bereiken van de topnotering in 1998 is het echter bergaf gegaan met de koers van het aandeel Deceuninck op de Brusselse beurs. De recessie die volgde op het barsten van de technologiebubbel zette om evidente redenen de investeringen in nieuwe woningen en de renovatie van bestaande woningen op een lager pitje. Gedurende het eerste decennium van de 21ste eeuw zette Deceuninck zijn internationale investeringsstrategie verder. Dit met hulp van de nieuwe aandeelhouder Sofina die in 2006 17,5% van het kapitaal verwierf. De aanwezigheid in landen zoals Rusland, Turkije, de VSA, Spanje en het VK werd verder uitgebreid.

SCHULDENBERG

Maar de resultaten bleven achter: hoewel de omzet in die jaren steeg, stond de winst-

marge onder druk. PVC is een afgeleid product van aardolie en de olieprijschausse vratt aan de marges van de onderneming. Daarnaast liep de schuldenberg op omwille van de hoge investeringsinspanning. Vandaar dat de financieel-economische crisis van 2008-2009 een verwoestende klap uitdeelde aan Deceuninck: het aandeel verloor meer dan 90% van zijn waarde! De groep was immers sterk blootgesteld aan de Amerikaanse, Spaanse en Engelse huizenmarkt. En laten dat nu net de vastgoedmarkten zijn die de zwaarste klappen te verduren kregen. Het gevolg voor Deceuninck laat zich raden. Omzetting, nettoverliezen en een zware herstructurering waren het resultaat. Door de omzetting kwam de groep ook in ademsnoed. Een kapitaalverhoging met 85 miljoen euro in 2009 bood zuurstof en met de banken werd een akkoord gesloten omtrent de langetermijnfinanciering. Het agressieve monetaire beleid als antwoord op de Grote Recessie bracht verlossing voor Deceuninck. De internationale economie veert op en de PVC-producent plukt volop de vruchten van de herstructurering. De omzet voor 2010 bedroeg 557,8 miljoen euro ten opzichte van 506,4 miljoen euro in 2009 (+10,1%). Het nettoverlies van 2009 wordt omgezet in een nettowinst van 8,5 miljoen euro. Eveneens belangrijk is dat de groep begin 2011

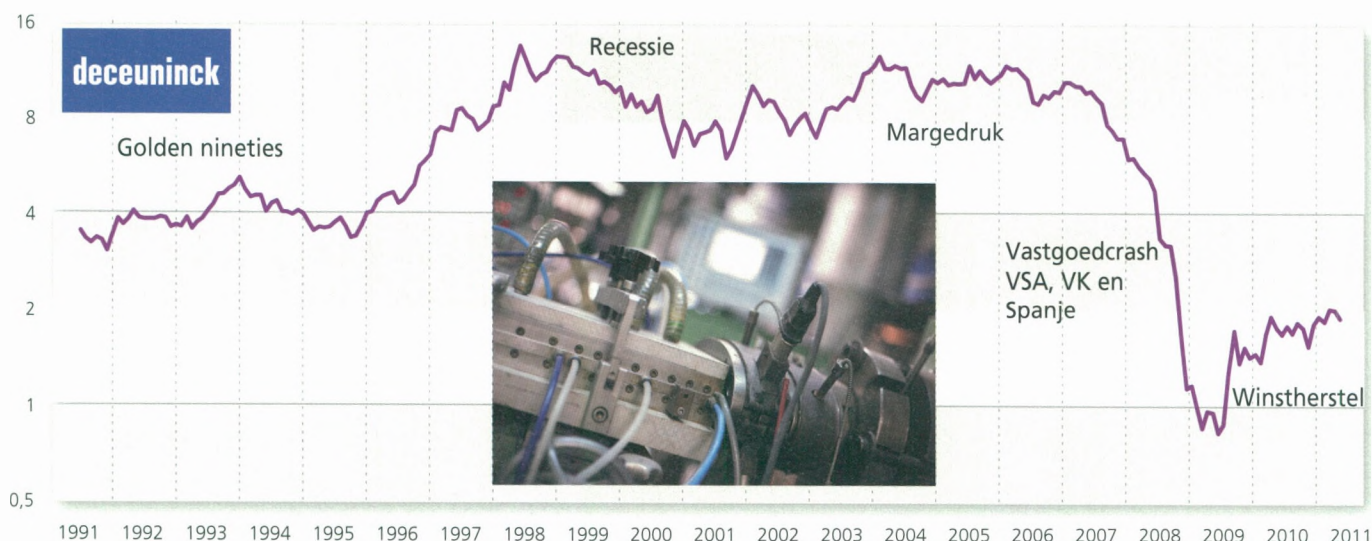
schuldenvrij is! Voor 2011 en de daaropvolgende jaren staat Deceuninck nog voor enkele belangrijke uitdagingen.

WAT MET DE OLIEPRIJS?

Eerst en vooral is er de verwachte structurele olieprijsstijging. Vermits de groei in het Oosten hoog zal blijven, zal de druk op de olieprijs blijven bestaan. Met andere woorden de groep zal steeds efficiënter moeten produceren om de marge-erosie te beperken. Want de hogere prijs steeds maar doorrekenen aan de klant, kan bij deze laatste wel eens de zoektocht naar alternatieve producten versnellen.

Een andere uitdaging worden de stijgende langetermijnrentevoeten. De bouw van nieuwe woningen wordt gefinancierd door hypothecaire kredieten. Als de rentevoeten in stijgende lijn gaan (omwille van de budgettaire ontsporing in het Westen), zullen alle andere rentedragende producten deze trend eveneens moeten ondergaan. Misschien is de sterke focus op de woningrenovatiemarkt (minder cyclisch, sterk aangemoedigd door Europa omwille van de energiebesparingen) nog wel de grootste troef van de onderneming uit Hoogdele-Gits.

Koersevolutie 1991-2011



Picanol: de trots van leper staat er weer

Wie in de voorbije 20 jaar een deel van zijn geld in Picanol belegd had, moest over stalen zenuwen beschikken. Periodes van sterke koersstijgingen wisselden af met periodes waarin er grote koersverliezen geleden werden. Resultaat: de koers van deze producent van textielmachines uit **leper** bevindt zich nagenoeg op hetzelfde niveau als zo'n 13 jaar geleden.

De jaren 90 begonnen nochtans goed. De lokroep van goedkope lonen en productiekosten zorgde voor een verschuiving van belangrijke textielactiviteiten van Europa naar China en naar andere Aziatische landen. In 1994 zorgt dit ervoor dat Picanol zijn Chinese activiteiten verder uitbreidt. De groep neemt een belang van 60% in de joint venture Picanol Suzhou Textile Machinery (PST). Andere wapenfeiten in dat land zijn de overname van Amtech in 1997 (in 2006 opnieuw verkocht) en de verwerving van de resterende 40% in PST. Beleggers juichen deze trek naar het Oosten toe en de koers stijgt van 2,22 euro (het laagste punt van eind 1991) naar meer dan 10 euro aan de vooravond van de Aziatische crisis. Het zal niemand verwonderen dat de muntcrisis in tal van

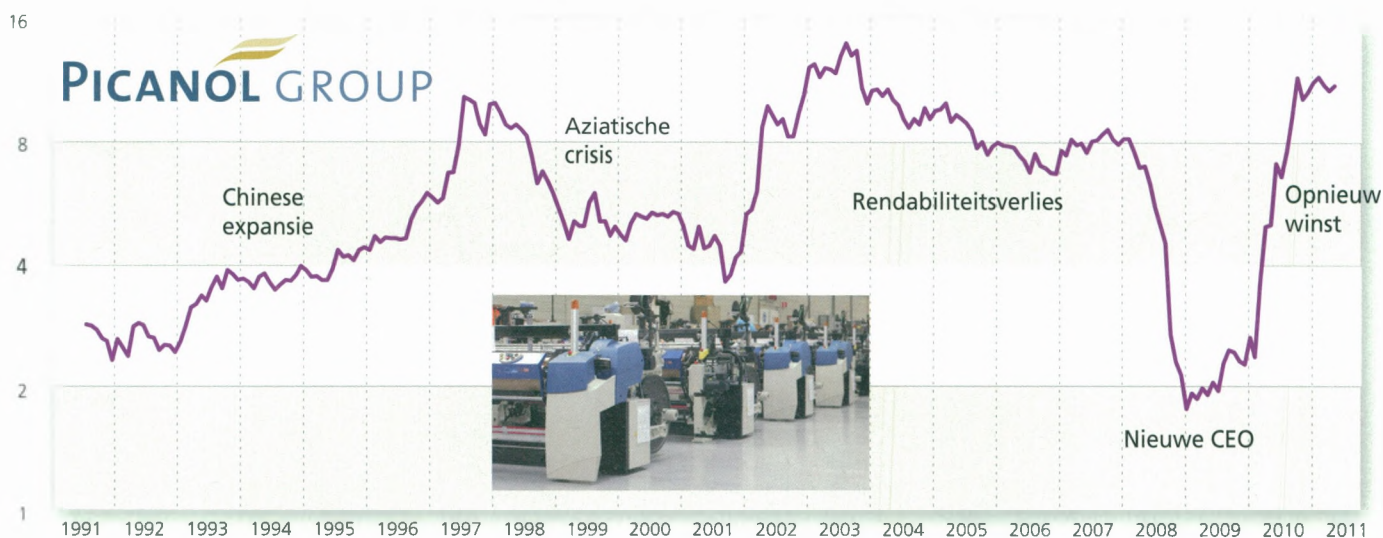
Aziatische landen de groeiperspectieven van Picanol tijdelijk bemoeilijkt.

Na het verwerken van de recessie die volgde op het uiteenspatten van de technologiebubbel, gaat de koers weer pijlsnel de hoogte in en wordt er eind 2003 een belangrijke top bereikt op 15 euro. Van dan af ging het snel bergaf voor Picanol. De jaren 2004-2005 worden voornamelijk gekenmerkt door ruzies binnen de familiale aandeelhouders en de perikelen rond de vergoeding van voormalig CEO Jan Coene. Bedrijfsmatig is er in 2004 ook een zwaar verlies. In die periode heeft Picanol af te rekenen met krimpende marges doordat de daling van de Japanse yen de producenten uit die landen een handje helpt. Qua volumes mag de groep in die periode zeker niet klagen. Dat het uitbreken van de financieel-economische crisis van 2008-2009 een zeer negatieve impact had op de bedrijfsvoering bij Picanol zal niemand verbazen. Zo lezen we in het activiteitenverslag van 2008 dat in de tweede helft van dat jaar de vraag naar weefmachines zo maar eventjes met 43% gedaald is in vergelijking met dezelfde periode van 2007. Het leidt tot een zware herstructurering met de nodige ontslagen.

COMEBACK VAN EEN UNDERDOG

Via Proferro (mechatronica voor derden) wil de groep minder afhankelijk worden van de cyclische weefgetouwen en het aantreden van de nieuwe CEO Luc Tack (midden 2009) zorgt voor een hernieuwd dynamisme binnen de groep. Het economische herstel dat vanaf midden 2009 wordt ingezet, zorgt voor een mooi herstel van de activiteiten bij Picanol. In 2010 bedroeg de omzet 395 miljoen euro ten opzichte van 250 miljoen euro in 2009. Het nettoverlies van 2009 wordt omgebogen tot een behoorlijke nettowinst. Beleggers storten zich op de aandelen en de koers ontploft van minder dan 2 euro tijdens het hoogtepunt van de crisis tot 11,50 euro op dit ogenblik. Op nagenoeg 2 jaar tijd wint de koers evenveel als tijdens de periode 1992-2003. De verwachtingen die CEO Luc Tack geschapen heeft, zijn dan ook hooggespannen. Het besluit is simpel: zolang het China voor de wind gaat, blijft het activiteitenpeil bij Picanol eveneens op een hoog niveau. De groep is in ieder geval een stuk slanker en kostenefficiënter uit de crisis gekomen en kan wel tegen een stootje!

Koersevolutie 1991-2011



PinguinLutosa: oogsten na lang zaaiwerk

De roots van **PinguinLutosa** met zetel in **Oostrozebeke** gaan terug tot de jaren 30. De ouders en grootouders Van den Broeke (Lutosa) begonnen in 1935 een aardappelhandel in Leuze-en-Hainaut (Henegouwen). Deze activiteit werd later uitgebreid met de verwerkte en diepgevroren aardappelproducten. Aan de andere kant van de taalgrens (Westrozebeke) wierpen de gebroeders Dejonghe (Pinguin) zich in 1965 op de productie van diepgevroren groenten. Beide ondernemingen ontwikkelen zich razendsnel, maar het is Pinguin die de stap naar de beurs zet met een introductie op de Brusselse beurs in 1999.

Helaas bracht dit beroep op de kapitaalmarkt noch de groep uit Westrozebeke noch de aandeelhouders veel vreugde. Geïntroduceerd binnen een prijsvork van 22-23 euro kende de aandelenkoers gedurende meer dan 6 jaar een sterk dalend verloop. Exportproblemen en harde concurrentie knabbelde aan de marges. Tot in 2005 de hulp ingeroepen werd van Hein Deprez, de Vlaamse groente- en fruitkeizer (groep Univeg). Deprez geloofde, ondanks de vele problemen op de Britse markt, sterk in de toekomst van Pinguin en bracht tevens zijn overnamehonger mee. Dankzij deze financiële ondersteuning kon Pinguin eind 2007

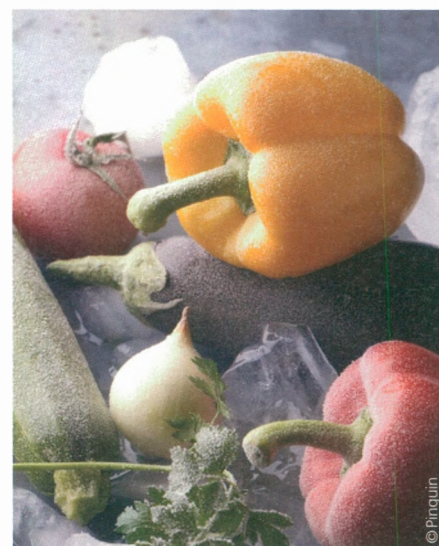
eindelijk z'n Engelse concurrenten Padley Vegetables en Salvesen Foods (die in zware problemen verkeerden) overnemen.

VLAAMSE-WAALSE GROENTEALLIANTIE

Op 26 juni 2007 begint het pas echt: Pinguin neemt dan Lutosa over. Pinguin betaalt 5,1 maal de operationele cashflow (ofwel 175 miljoen euro) voor het bedrijf van de familie Van den Broeke, dat op dat moment een van de modernste en meest performante spelers in de sector van diepgevroren aardappelproducten is. Deze samensmelting gebeurt vanuit een langetermijnperspectief met het oog op synergieën in productie en in teeltcontracten. Deze Vlaams-Waalse combinatie is een sleutelspeler in de Europese diepvriessector en ver daarbuiten.

Maar daar houdt het verhaal niet op: in mei 2010 neemt PinguinLutosa de groep D'Aucy Frozen Foods over. Deze Franse producent van diepvriesgroenten is in dezelfde sector maar in andere (complementaire) geografische regio's actief. Deze strategische overname zal het omzetcijfer met meer dan 25% doen groeien en maakt van PinguinLutosa de tweede grootste verkoper van diepvriesgroenten in Europa. Ten slotte neemt onze Belgische kampioen in maart 2011 de groep Scana

Nolico (Bree-Limburg) over voor een ondernemingswaarde van 155 miljoen euro. PinguinLutosa komt hiervoor met 80 miljoen euro over de brug (kredietfinanciering en kapitaalverhoging) en de GIMV krijgt voor 60 miljoen euro een belang van 13% in het kapitaal van PinguinLutosa. PinguinLutosa is sinds de beursintroductie in 1999 nooit gestopt met zaaien. Is nu het moment van oogsten aangebroken? PinguinLutosa moet eerst nog een paar hindernissen nemen: de margedruk op hun verkoopprijzen, de operationele en financiële kosten en de hoge schuldengraad. Hoe dan ook is de toekomst aan de durvers!



Koersevolutie 1991-2011



Roularta 'drukt' ook de kosten

Roularta Media Group (RMG) is uitgegroeid tot een belangrijke Belgische mediagroep. Van een lokale uitgever in zijn beginjaren is het familiebedrijf uit Roeselare in een tijdspanne van zo'n vijftig jaar een internationale multimediagroep van formaat geworden. Met belangen in print, televisie, radio en in elektronische media.

In 1954 verlaat Doctor in de Rechten Willy De Nolf, vader van de huidige gedelegeerd bestuurder Rik De Nolf, de balie van de rechtbank van Kortrijk om in het centrum van Roeselare de nv Roularta op te starten. In de daaropvolgende jaren groeit de uitgever via het ontwikkelen van alsmar nieuwe bladen en door overnames van lokale weekbladen. In de grootste Vlaamse steden komen er regionale kantoren voor de reclamewerving. Het bedrijf staat op de drempel van een explosieve groei. Die wordt mee gedragen door een kapitaalsalliantie met de bekende West-Vlaamse zakenfamilie Claeys (ex-Clayson-New Holland). In 1986 sluit Roularta een samenwerkingsakkoord met de Franse groep L'Express en volgen de eerste stappen in het buitenland.

Einde 1998 stapte Roularta naar de beurs van Brussel en kent daar een opmerkelijk debuut. Maar twee jaar later is, door

het uiteenspatten van de technologie-bubbel in de zogenaamde TMT-aandelen (Technologie - Media - Telecom), de beursdroom tijdelijk voorbij. De top van de 100 euro per aandeel zullen we niet meer terugzien in het daaropvolgende decennium. De beursmalaise deint uit tot een economische recessie die gaten slaat in de gezinsinkomsten waardoor de particuliere consumptie vertraagt en de publiciteitsbudgetten van de ondernemingen onder druk komen te staan. Want uiteindelijk leeft Roularta van twee inkomstenbronnen: de verkoop van lezersabonnementen en advertentie-inkomsten van de ondernemingswereld. Tijdens de recessie krijgen de advertentie-inkomsten de grootste klappen. De beurskoers bereikt midden 2002 een tijdelijke bodem terwijl de rest van de wereldeconomie een goed jaar later zijn dieptepunt haalt.

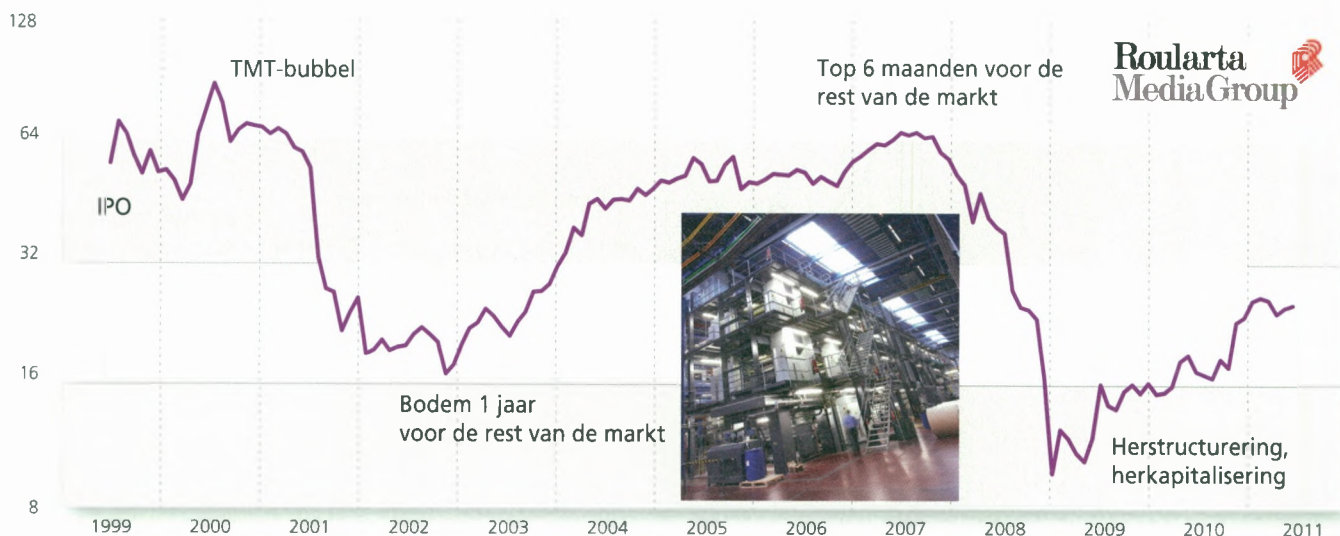
KOERSVAL

Roularta bevestigt hiermee zijn cyclisch karakter. Enerzijds voelt de onderneming als eerste de impact van een vertragende economie (minder investeringen in advertenties). Anderzijds profiteert de groep als eerste van een economisch herstel (heropleving van de investeringscyclus). In de jaren 2003-2007 volgt de lancering van talloze nieuwe magazines alsook een versnelling van de expansiestrategie met

nieuwe overnames. Maar net wanneer de beurskoers lijkt uit te breken (midden 2007) lijken beleggers zes maanden op voorhand reeds te anticiperen op een nakende vertraging van de wereldeconomie. Begin 2008 leidt de Amerikaanse huizen crisis tot een internationale financiële crisis. Op enkele maanden tijd valt de koers terug tot een schamele 10 euro.

Sombere tijden breken aan. In december 2008 lanceert de groep een zwaar herstructureringsplan en wordt het kapitaal opgetrokken met 32 miljoen euro. Deze kapitaalverhoging wordt volledig onderschreven door de referentieaandeelhouders van de groep. Als gevolg van deze operatie stijgt de participatie van de Stichting Administratiekantoor RMG (familiale aandeelhouders) van 64,1% naar 69,7%. Dankzij deze injectie versterkt Roularta zijn balansstructuur en voorkomt het management een schending van de convenanten met de banken. Deze ingreep "redt" Roularta en moet de groep minder cyclisch maken. Vandaag zijn de grote investeringen uitgevoerd, is Roularta geherkapitaliseerd en is de groep een pak slanker en efficiënter om volop van het economische herstel te kunnen genieten. Na regen komt zonneschijn...

Koersevolutie 1991-2011



Sioen blijft het doen (met extra r&d)

Sioen is actief in het spinnen, weven en coaten en in de confectie van technische kledij, productie van fijnchemicaliën en in de verwerking van technisch textiel. In oktober **1996** trok het familiebedrijf naar de Brusselse beurs. De beursgang was een groot succes want de introductie was vele malen overschreven. De koers schoot vanaf 1997 als een komeet de hoogte in en vertienvoudigde in iets meer dan 2 jaar. Vanaf de top van 1998 valt de beurskoers als een pudding in elkaar. Naar de reden is het niet ver zoeken. De geografische focus van Sioen ligt vooral op Europa en het ontbreken van een groeilandenverhaal (in tegenstelling tot bijvoorbeeld streekgenoot Bekaert) doet beleggers voor aandelen kiezen die nauw gelinkt zijn aan China. China is op dat ogenblik meer sexy dan het "saaie" Europa. Het gegeven dat één van de belangrijkste klanten van Sioen de trucksector is (Sioen produceert onder andere dekzeilen en schuifgordijnen voor opleggers), doet het Sioenaandeel ook geen goed. Hoewel de omzetcijfers van 2000 tot 2004 uiterst gunstig evolueren (omzet 2000: 192 miljoen euro, omzet 2004: 311,6 miljoen euro), gaat de bedrijfswinst (EBIT, winst voor belastingen en intresten en na het boeken van de afschrijvingen, graadmeter voor de operationele gang van zaken) de omgekeerde

richting uit. Wellicht de tol die de groep betaalt voor de hoge investeringen (die tot meer afschrijvingen leiden) op de top van de economische cyclus in 1999-2000. Een nieuwe klap volgt met het uitbreken van de Grote Recessie in 2008-2009.

INZETTEN OP PRODUCTONTWIKKELING

Voor Sioen was het jaar 2009 een bijzonder moeilijk jaar. De belangrijkste divisie van de groep (de coating ofwel de productie van bekleed textiel) en haar grootste omzetleverancier (de verkoop van dekzeilen voor opleggers) wogen zwaar op de omzetontwikkeling. Deze producten voor de vrachtwagen- en transportmarkt vertegenwoordigden 4 jaar geleden nog 70% van de omzet in de divisie coating. Maar vandaag, na een strategische heroriëntatie en de lancering van nieuwe producten, is dit aandeel tot onder de 50% gezakt. Op dit ogenblik wil Sioen echter niet langer afhankelijk zijn van een te cyclische niche-markt. Vandaar dat de groep op zoek ging naar nieuwe markten: dekzeilen voor de landbouw, afdekzeilen voor openluchtzwembaden, kleding voor brandweerlui, kogelvrije vesten, springkastelen, tenten, camouflagekleding, enz. De nieuwe producten (= ontwikkeld in de afgelopen twee jaar) zijn nu al goed voor de helft van

de omzetgroei. Kortom, het nieuwe Sioen valt duidelijk in de smaak van de beleggers die het aandeel opnieuw in de armen sluiten sinds begin 2009. Voor de nabije toekomst zijn de perspectieven van Sioen goed: de focus op onderzoek en ontwikkeling heeft de groep geen windeieren gelegd en de verkoop van producten met een hogere toegevoegde waarde moet een buffer bieden in uitdagende economische tijden. Wel moet de groep rekening houden met de structurele stijging van de grondstoffenprijzen en die vormen een belangrijke kost. Dit kan gecompenseerd worden door meer omzet bij onder andere de verkoop van beschermkledij. De klimatologische omstandigheden en een vaak driester optreden van groeperingen met minder goede bedoelingen doen de noodzaak van degelijk materiaal wereldwijd toenemen. ■



Koersevolutie 1991-2011



West-Vlaanderen, een regio in beweging

SD Worx staat voor een complete HR-dienstverlening. Met twee kantoren in Kortrijk en Brugge is deze marktleider al meer dan 25 jaar stevig verankerd in West-Vlaanderen. David Phlypo, regiodirecteur West-Vlaanderen en Johan Maddens, payroll manager lichten toe hoe SD Worx het verschil maakt in onze regio.

WIE IS SD WORX?

David Phlypo: SD Worx helpt haar klanten bij hun personeels-beheer. Meer dan 45.000 kleine en grote organisaties vertrouwen op onze diensten. Ze doen een beroep op onze 1.950 medewerkers. In de 66-jarige geschiedenis van onze onderneming bouwden deze medewerkers een uitzonderlijke expertise op in Payroll, HR en Tax & Legal. Ze bieden onze klanten een ruim gamma van payroll en HR-services, juridische ondersteuning, opleiding, automatisering, adviesverlening en outsourcing.

IS SD WORX DAN MEER DAN EEN SOCIAAL SECRETARIAAT?

Johan Maddens: dat klopt. Een correcte berekening en stipte uitbetaling van de lonen blijven uiteraard cruciaal om een goede relatie met zowel de werknemers als met de overheid te garanderen. Deze loonadministratie vormt voor SD Worx de ruggengraat. Maar een personeelsbeleid dat werkt, houdt rekening met alle mogelijke aspecten die elkaar beïnvloeden bij het tewerkstellen van personeel. Dit maakt dat de service die wij bieden, ook verder gaat dan de diensten die een klassiek sociaal secretariaat doorgaans levert.

PRAGMATISCHE VISIE

David Phlypo: bij SD Worx zijn we ervan overtuigd dat HR meetbaar kan en moet bijdragen tot de bedrijfsresultaten. Hiervoor is een efficiënt HR-beleid nodig, gecombineerd met inspirerend leiderschap. Deze overtuiging hebben we gebundeld in onze Full Circle-visie. Bij alles wat we doen voor onze klanten vragen we ons af: 'wat levert het op voor onze klanten?'

Wat onderscheidt SD Worx verder van andere HR-dienstverleners?

David Phlypo: dat valt volgens mij samen te vatten in vier woorden: kwaliteit, innovatie, ondernemerschap en nabijheid.

Johan Maddens: we streven inderdaad een zo hoog mogelijke kwaliteit na in alles wat we doen en laten ons daarbij leiden door een grondige marktkennis en door de feedback van onze klanten. Ons kenniscentrum zet de enorme hoeveelheid aan personeelsdata die we beheren om in bruikbare kennis die we meteen aan de praktijk kunnen toetsen. De feedback die we van onze klanten krijgen, houdt ons bovendien scherp.

INNOVATIE

David Phlypo: we zien het bij SD Worx als onze taak om telkens een aantal stappen vooruit te denken. Zo kunnen we niet enkel oplossingen bieden voor bestaande issues, maar kunnen we eveneens anticiperen op toekomstige uitdagingen. Innovatie zit dan ook in ons bedrijfs-DNA ingebakken en beperkt zich niet tot technologie. Ook in onze rol als adviesverlener willen we vernieuwend zijn.

DICHT BIJ DE KLANT

Johan Maddens: SD Worx streeft een partnership na met haar klanten. Een persoonlijke service met aandacht voor de specifieke noden van de klant typeren dit partnership. Zo volgen we van zeer nabij op wat er leeft in de verschillende sectoren waarin onze klanten actief zijn. Dit laat ons toe om mee te denken met onze klanten.

David Phlypo: omdat we dicht bij onze klanten willen staan en een service met een gezicht willen leveren, zijn we ook regionaal verankerd. Dit laat ons bovendien toe om gericht te kunnen inspelen op regiogebonden tendenzen zoals aantrekken van jong talent, verzuim of vergrijzing. Deze sterke regionale aanwezigheid belet ons echter niet om over de grenzen heen te kijken.

REGIONAAL VERANKERD MET INTERNATIONALE AMBITIES

David Phlypo: als Europese HR-dienstenleverancier zijn we actief vanuit 38 kantoren, verspreid over België, Nederland, Luxemburg, Frankrijk en Duitsland. Dertien andere landen bedienen we vanuit de Payroll Services Alliance: een krachtenbundeling tussen de belangrijkste Europese spelers in loonberekening (SD Worx (West-Europa), Aditro (Noord-Europa), Elanor (Centraal- en Oost-Europa)). Samen bieden we oplossingen op maat aan de vele lokale en internationale klanten die SD Worx telt. We helpen hen met de grensoverschrijdende HR-uitdagingen: uiteenlopende contracten en arbeidsvoorwaarden, loonkosten en optimalisatie in verschillende landen, expats en salary splits. Ons aanbod? Eén contact en één contract voor geïntegreerde payroll en HR-oplossingen.

Meer weten?

Surf naar www.sdworx.com
via mail: info@sdworx.com



vlr: Johan Maddens, David Phlypo

ZEEBRUGGE EEN NETWERK VOOR EUROPA



- 26,4 miljoen ton containerverkeer
- 12,4 miljoen ton roroverkeer
- 1,6 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)

www.portofzeebrugge.be

1 op 4 West-Vlaamse bedrijven opereert zonder bankschulden

Jan Bart Van In en Tanja Termote • WES

In het hoofdartikel van dit themanummer (pagina 9) staan we stil bij de solvabiliteit van de West-Vlaamse bedrijven die nauw gelinkt is aan de schuldgraad. Kapitaal geleend bij kredietinstellingen is een hefboom voor starters en groei-bedrijven om hun investeringen te kunnen bolwerken. Maar hoe groter de financiële schulden (vreemd kapitaal), hoe groter het bedrijfsrisico. Schuldenvrij opereren is voor veel ondernemingen een utopie. En toch... Uit een analyse van de jaarrekeningen over het boekjaar 2009 bij de 844 commerciële West-Vlaamse bedrijven (vennootschappen) die meer dan 40 werknemers tellen, blijkt nogal verrassend dat ruim een derde (256) geen langetermijnschulden heeft. Deze firma's hebben dus geen leningen lopen bij kredietinstellingen op langer dan een jaar. Bovendien hebben 169 bedrijven (20% van de populatie)

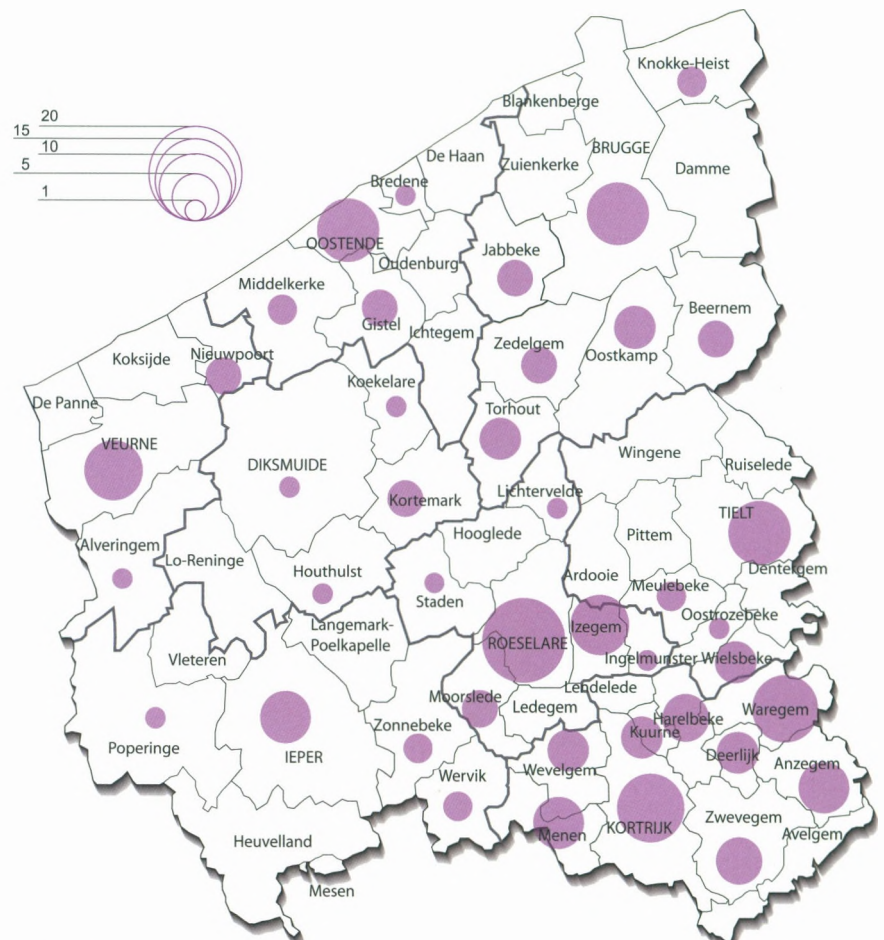
zelfs helemaal geen externe financiële schulden. Deze laatste staan dus bij de banken of andere kredietinstellingen voor nul euro in het krijt. Ze opereren op eigen kracht via eigen middelen of doen aan autofinanciering voor hun investeringen. Dat kan via de cashflow die ze genereren maar ook via een rekening-courant of via een achtergestelde lening verstrekt door de aandeelhouders zelf of door een moederbedrijf (holding). Die laatste techniek (intra-company) is meestal het geval bij West-Vlaamse filialen van multinationale bedrijven.

In deze regioscan splitsen we de 169 schuldenvrije bedrijven in onze provincie uit over de gemeenten waarin zij gevestigd zijn. Roeselare komt daarbij naar voren als de hoofdstad van de schuldloze ondernemingen met 18 goed gespekte 'inwoners'. Waregem volgt op een eervolle tweede plaats met 10 zeer solvabele 'inge-zeten'. ■

U kunt dit artikel ook downloaden via www.westvlaanderenwerkt.be

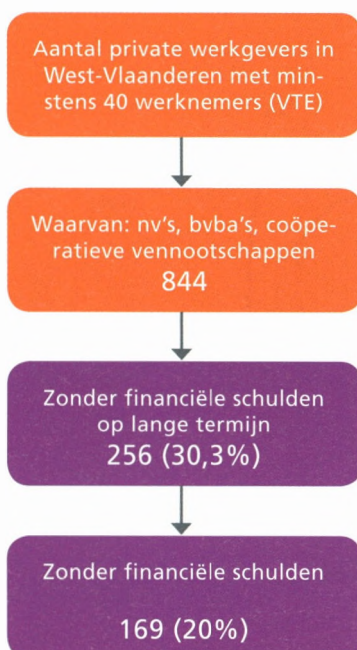
Figuur 2

Aantal bedrijven (exclusief vzw's) met minstens 40 werknemers en zonder bankschulden



Figuur 1

Aantal ondernemingen in West-Vlaanderen met en zonder financiële schulden



Matig optimisme bij duidelijk economisch herstel

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

Nele Depestel • POM West-Vlaanderen

De sociaaleconomische indicatoren tonen een gunstige economische conjunctuur met overwegend positieve evoluties en trends die hoopvol zijn. Enkel de conjunctuurcurven voor West-Vlaanderen - opgemaakt door de Nationale Bank - waarin ook rekening gehouden wordt met de toekomstverwachtingen van ondernemers, matigen enigszins het optimisme.

De brutowaarde van de **synthetische conjunctuurcurve** voor West-Vlaanderen daalde in april 2011, maar de afgevlakte curve blijft nog altijd stevig opwaarts gericht. Bij de diverse deelcurven zien we echter aarzende of dalende brutowaarden, waardoor het niet onwaarschijnlijk is dat de afgevlakte curven de volgende maanden niet zo snel meer zullen groeien, even zullen stagneren of misschien zelfs ombuigen. Toekomstige waarnemingen zullen hierover uitsluitsel geven.

De meeste andere indicatoren van het producentenvertrouwen stemmen echter nog altijd hoopvol. De evolutie van het aantal **starters** in West-Vlaanderen is gunstig: een toename met 7,1% in 2010 en een gemiddelde toename met 13,8% in de eerste twee maanden van 2011. Eenzelfde gunstig beeld voor de evolutie van de **faillissementen** in 2010: 10,5% minder faillissementen op jaarbasis en

10,8% minder verloren jobs als gevolg van faillissementen. Cijfers van de eerste vier maanden van 2011 zijn wat minder rooskleurig: 7,1% meer faillissementen en een gelijk aantal **verloren jobs**. De evolutie van de tijdelijke werkloosheid is nog altijd gunstig. In 2010 lag het gemiddelde aantal van de tijdelijke werkloosheid in West-Vlaanderen ruim een kwart lager dan in 2009 en in het eerste kwartaal van 2011 bedroeg de afname op jaarbasis maar liefst 37,5%. Ook de evolutie van de **omzet**, **uitvoer** en **investeringen** van de

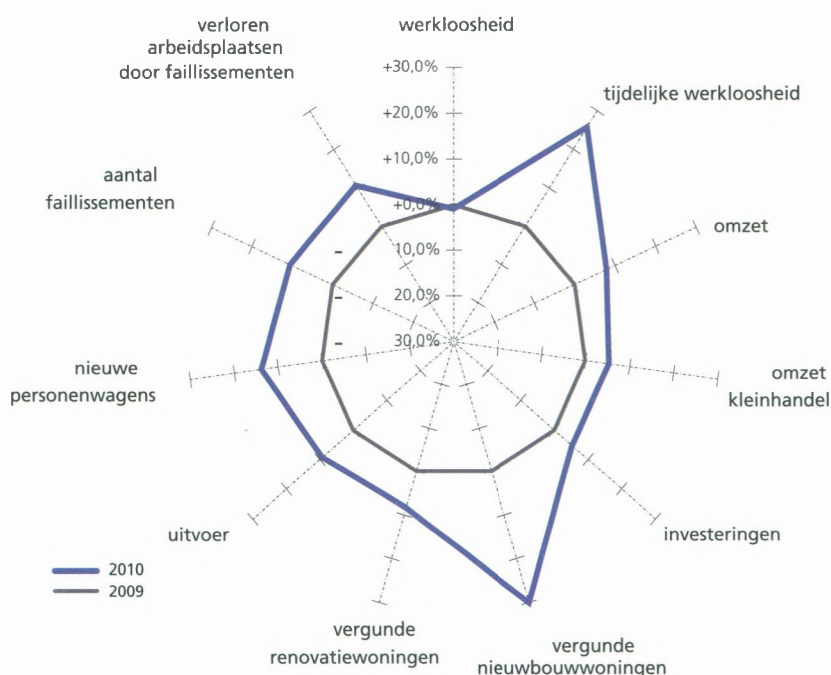
West-Vlaamse ondernemingen is positief met toenames die begin 2011 nog groter waren dan de toenames die in de loop van 2010 werden genoteerd.

Opnieuw krappe arbeidsmarkt

Kijken we vervolgens naar de **arbeidsmarktindicatoren**. In 2010 zagen we de toename van het aantal **niet-werkende werkzoekenden** op jaarbasis ombuigen naar een afname om voor het volledige jaar uit te komen op een zo goed als status-quo. Begin 2011 nam het

Figuur 1

Evolutie van de sociaaleconomische indicatoren in West-Vlaanderen in 2010 ten opzichte van 2009



aantal niet-werkende werkzoekenden in West-Vlaanderen verder af en die trend versterkte zich in de opeenvolgende vier maanden. Het aantal jeugdwerklozen daalt zelfs nog sneller dan het totale aantal werklozen.

Ook de vacaturemarkt doet het nog altijd goed. Het aantal **ontvangen werkaanbiedingen** steeg in het eerste kwartaal van 2011 met **17,4%** in West-Vlaanderen. Het aantal **openstaande werkaanbiedingen** op het einde van de maand steeg echter nog sterker, namelijk met 36,6%. Het vermoeden van een toenemende krapte op de West-Vlaamse arbeidsmarkt wordt bevestigd: het gemiddelde aantal werkzoekenden per openstaande vacature daalde van 4,7 in de eerste vier maanden

van 2009 naar 4,4 en 2,9 in dezelfde periodes van respectievelijk 2010 en 2011.

Tot slot nog enkele indicatoren van het **consumentenvertrouwen**. De evolutie van het aantal nieuwbouwwoningen waarvoor een vergunning werd afgeleverd, kende niet zo'n goede start in 2011 met een gevoelige afname op jaarbasis in de maand januari. In 2010 was er echter een forse toename met 30,1%. Het aantal vergunde renovatiewoningen steeg in 2010 met 8,4% op jaarbasis in West-Vlaanderen. Van januari tot en met november 2010 lag de omzet in de kleinhandel gemiddeld 5,4% hoger dan in dezelfde periode in 2009. Ook in de eerste twee maanden van 2011 evolueerde de

omzet in de kleinhandel positief met toenames van respectievelijk 6,3% en 6,5% op jaarbasis. Het aantal **inschrijvingen van nieuwe personenwagens** daalde in de eerste vier maanden van 2011 ten opzichte van dezelfde periode van het salonjaar 2010, maar vergeleken met 2009 was er een toename met 7,6%. ■

De volledige analyse kunt u terugvinden op de website :

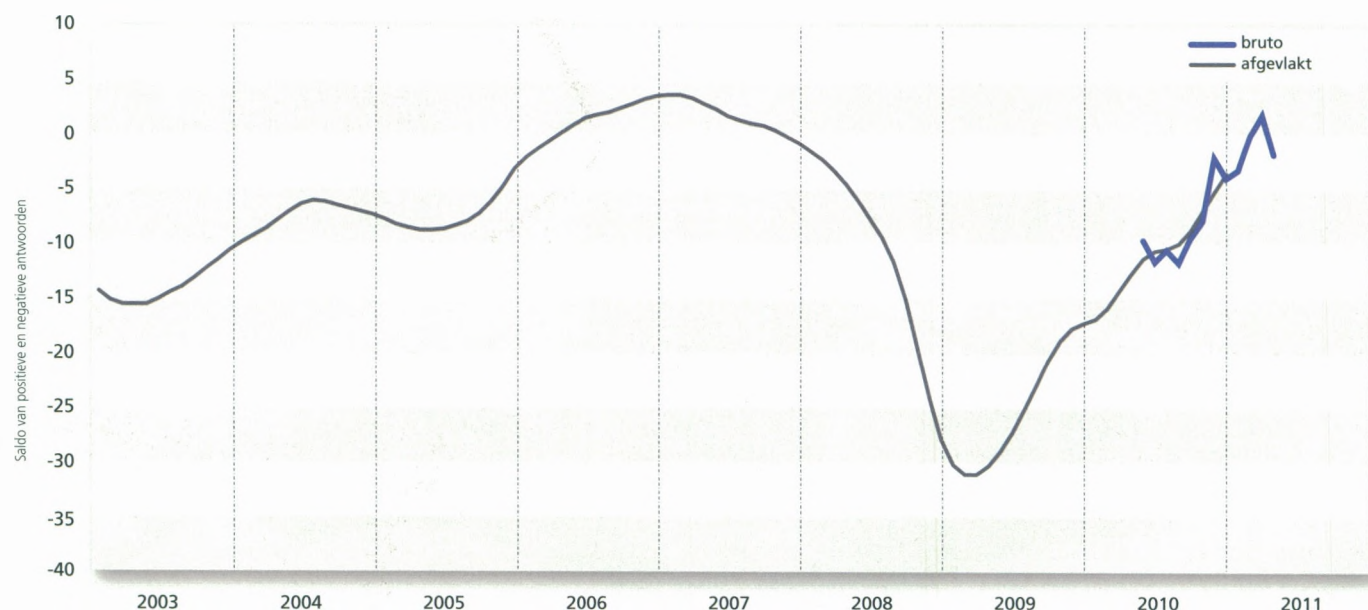
www.west-vlaanderen.be/persberichten
www.west-vlaanderen.be/economie

Meer info:

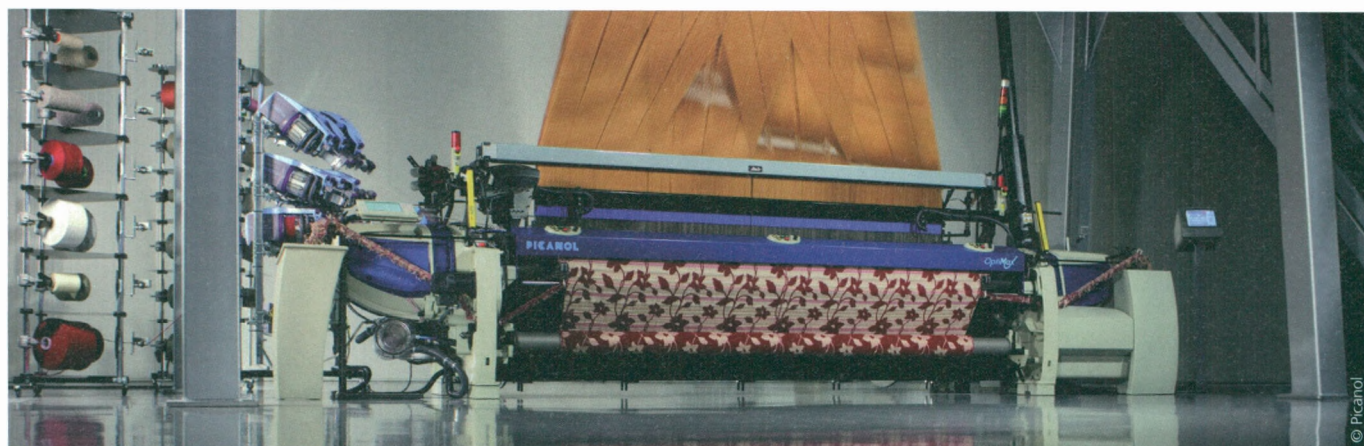
nele.depestel@west-vlaanderen.be of
 050 40 73 51

Figuur 2

Synthetische conjunctuurcurve voor West-Vlaanderen



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



Short Sea Shipping: Long Term Vision



www.shortsea.be



Recordjaar voor shortsea shipping in West-Vlaamse havens



2010 was een recordjaar voor shortsea shipping, het vervoer langs de kusten van Europa. In de vier Vlaamse havens is vorig jaar bijna 135 miljoen ton shortsea goederen vervoerd.

Het podium van de muziekgroep Coldplay, trambeddingen voor Stockholm in Zweden, autocars, ... het zijn maar enkele van de vele producten die via shortsea shipping vervoerd worden. Grote ladingen goederen worden over een langere afstand langs de kustwateren rond Europa, de kust van Noord-Afrika, de Middellandse Zee en de Zwarte Zee naar een nieuwe bestemming gebracht.

Via shortsea shipping is in de vier Vlaamse havens in 2010 net geen 52% van alle behandelde goederen voor de import en de export vervoerd naar 40 kustlanden in Europa en Noord-Afrika.

De haven van **Zeebrugge** is in 2010 een sterke stijger. De haven realiseert 30,1 miljoen ton shortsea lading op een totaal van 49,6 miljoen ton of een groei van 17,4% ten opzichte van 2009 en van 15,3% ten opzichte van 2008.

De haven van **Oostende** haalt met bijna 5 miljoen ton (99,4%) het hoogste percentage shortsea trafiek. Door een verschuiving van een goederenstroom van Oostende naar Zeebrugge, komt de haven van Oostende nog niet aan de trafiekcijfers van 2009.

Durfskapitaalspecialist Vectis lanceert tweede fonds



Vectis Participaties, het private fonds dat risicokapitaal investeert in kleine en middelgrote Vlaamse bedrijven, bereidt de oprichting van een tweede fonds voor. Het kapitaal van Vectis Participaties II (15 miljoen euro) is reeds voor een groot gedeelte toegezegd door institutionele investeerders en (ex-)KMO bedrijfsleiders. Vectis I werd opgericht in mei 2004 en verzamelde 10 miljoen euro zaaikapitaal, afkomstig van GIMV, het Landbouwkrediet

en een 15-tal overwegend West-Vlaamse private investeerders met een ruime bedrijfservaring. De investeringsmaatschappij wordt geleid door de West-Vlamingen Stefaan Vanquaethem en Walter Beyen, die beiden reeds meerdere jaren actief waren in de durfskapitaalsector.

Walter Beyen: "Vectis I investeerde ongeveer 9 mio euro in 12 bedrijven, waarvan 2 in West-Vlaanderen. Gemiddeld ontvangen wij een 100-tal dossiers per jaar waarvan ongeveer 50% weerhouden wordt na een eerste screening. In periodes van lagere conjunctuur ontvangen we natuurlijk wat meer "turn-around" en probleemdossiers, terwijl in periodes van betere conjunctuur meer groeidossiers binnenkomen. Vectis heeft met succes verschillende Owner Buy-Outs en Management Buy-Outs ondersteund in Vlaamse KMO's en dat leverde ons een belangrijke expertise in het structureren van deze transacties. Wij verwachten dat in de komende jaren een toenemend aantal West-Vlaamse KMO's geconfronteerd zullen worden met een familiale overdrachtsproblematiek. Ofwel is er familiale opvolging, ofwel is er geen familiale opvolging en moet het bedrijf verkocht worden en/of wordt het management overgedragen aan niet-familieleden. Vectis kan in dat soort operaties een hefboom zijn."

➤ www.vectisparticipaties.be

wvi in 2010

Frivool en creatief in tijden van schaarste

De West-Vlaamse Intercommunale **wvi** bespeelt een steeds breder register van projecten rond sociale huisvesting, bedrijfs-huisvesting en ruimtelijke planning, milieu en mobiliteit. Die creatieve drang is gedreven door schaarste want zowel de verkoop van kavels voor woningprojecten als de verkoop van loten voor bedrijfspanden kenden in 2010 een dieptepunt.

De West-Vlaamse Intercommunale (**wvi**) is in een groot deel van West-Vlaanderen actief in het ontwikkelen van bedrijventerreinen, sociale woonprojecten en in ruimtelijke planning, mobiliteit en milieu. De intercommunale, die 54 gemeenten als aandeelhouder heeft, moet steeds meer inspanningen doen om haar kerntaken rond de creatie van bedrijventerreinen en de bouw van betaalbare koopwoningen op peil te houden. Vorig jaar werden amper 48 kavels grond voor woonprojecten verkocht, dat is de laagste score in 40 jaar. Die 48 loten waren samen goed voor 12 kleine verkavelingsprojecten in Roeselare (Lakenstraat), Langemark-Poelkapelle en Tielt. Ook aan de aankoopzijde is de buit mager: 13 ha verkavelbare gronden werd aangekocht (met toppers in Izegem en in Staden). In 2009 was dat nog 36 ha. Met een grondreserve van 150 ha hoopt wvi op beterschap in de komende jaren.

Algemeen directeur Geert Sanders: "Naast de algemene schaarste aan bouwgronden die ons al jaren parten speelt, worden we afgeremd door de onduidelijkheid over aantoonbare woonbehoeften en de lopende afbakeningsprocedures in diverse gemeenten. Ook moeten we afrekenen met een lange doorlooptijd tussen de aankoop van gronden en de uiteindelijke realisatie van een woonproject. Toch verwachten we in 2011 een hoger volume aan opgeleverde projecten want we hebben nu al 100 transacties gerealiseerd in Izegem, Oostkamp en Zedelgem."

Groene leningen

Wvi verfijnt zijn actieradius in sociale huisvesting de jongste jaren ook met kleinschalige bejaardenwoningen en entiteiten voor alleenstaanden en kleine gezinnen. Dat palmares omvat in totaal al 243 woonentiteiten. Twee projecten waren in 2010 in uitvoering en 12 projecten zijn in voorbereiding.

Het thema 'duurzaamheid' klinkt steeds meer door in de nieuwe, meer frivole missie van wvi. Dat geldt zowel bij de inrichting van nieuwe CO₂-neutrale industrieparken als in de ontwikkeling van energie- en ruimte-efficiënte woonzones. In haar frivole zoektocht naar nieuwe bronnen van inkomsten treedt wvi voor het eerst in haar bestaan in de rol van 'kredietbemiddelaar'.

Geert Sanders: "Wij zijn erkend als lokale entiteit door het Fonds voor de Reductie van de Globale Energiekost (FRGE) dat goedkope leningen (2% intrest) verstrekt aan particulieren die



■ Het ganze wvi-team op studiereis in de haven van Zeebrugge

investeren in energiebesparende maatregelen. Onze rol is die van bemiddelaar en dossierbeheerder in die gemeenten die onvoldoende inwoners (minder dan 25.000) tellen om zelf als actor erkend te worden door het FRGE. We werken daarvoor samen met de OCMW's van de deelnemende gemeenten."

Bedrijventerreinen

Ook de verkoop van bedrijventerreinen, een andere kerntaak van wvi, kende in 2009 een dieptepunt. De intercommunale verkocht amper 20 ha industriegrond ten behoeve van 44 bedrijven.

Directeur Patrick Zutteman: "We hebben in 2010 wel heel wat meer grond kunnen aankopen (95,2 ha) in vergelijking met 2009 (72,6 ha) en we beschikken over een aanzienlijke voorraad van ruim 520 ha verspreid over 62 locaties in de provincie. Maar het probleem is dat ons aanbod aan uitgeruste en dus bouwrijpe lokale bedrijventerreinen quasi nihil is. Ook het aanbod voor regionale bedrijven blijft problematisch, behalve in Oostende en Diksmuide. De aanleg van een ijzeren voorraad (voorraadreserve) lukt onvoldoende. De vraag vanuit de bedrijven zit nochtans weer op een hoog peil nu de crisis bezworen lijkt. Opvallend daarbij is de stijgende vraag naar (zeer) kleine perceelsoppervlakten in lokale zones. Daar spelen we op in met onder andere ons aanbod aan bedrijfsverzamelgebouwen. Dat is een nog jong concept waarbij we een bestaand gebouw of een nieuwbouw opsplitsen in kleine ruimtes van 100 tot 300 m² om ze zo te verkopen. Die formule realiseren we in Lissewege, Wingene, Waregem, Ledegem, Blankenberge en Tielt. Deze laatste is net geopend en is nu reeds bijna volledig uitverkocht."

► www.wvi.be

Overnamekoorts bij de dienstenchequebedrijven

PWA Roeselare verzelfstandigt dienstencheques in vzw Tot Uw Dienst

In het themanummer van West-Vlaanderen Werkt 2011-1 over de dienstencheque-economie in onze provincie stonden we stil bij het fenomeen dat steeds meer lokale overheden (OCMW's en PWA's) hun dienstenchequeactiviteit afstoten en/of verzelfstandigen.

Dat geldt nu ook voor het Plaatselijke Werkgelegenheidsagentschap (PWA) van **Roeselare** dat zijn huishoudactiviteiten overhevelt naar het Roeselaarse centrum voor opleiding en arbeidsbemiddeling **Variant (vzw De Dienstenwinkel)**. Die wordt omgevormd tot de vzw Tot uw Dienst en opereert als nieuwe werkgever voor de 35 poetshulpen van PWA Roeselare die de overstap maken. **Directeur Annick Willemans** heeft de leiding van dit team.

Henk Kindt, schepen van werk, voorzitter van PWA Roeselare en ook voorzitter van de vzw Tot uw Dienst:

"PWA Roeselare besteedt zijn dienstenchequebedrijf uit vanuit de visie om zo veel mogelijk activiteiten die te maken hebben met 'diensten' te clusteren. Vermits er binnen Variant, die zich vooral bezig hield met trajectbegeleiding, opleiding en werkervaring, al een strijkatelier actief was (met dienstencheque-erkenning) keken we in die richting.

Een andere beweegreden was het structureel en duurzaam besteden van de middelen die door de dienstencheque-activiteit werden gegenereerd. In de voorbije jaren werd een gedeelte van de 'winst' van de entiteit besteed aan losstaande projecten binnen de sociale economie in Roeselare en omgeving. Dat is uiteraard waardevol op zich, maar door een grotere vzw te vormen, die ook diensten kan verlenen aan andere organisaties op het vlak van opleiding en werkervaring, willen we die middelen nog beter besteden."

Tot uw Dienst vzw is ondergebracht in de Noordstraat 161 in Roeselare.

Overnamemanoeuvres

Ook in de private tak van de West-Vlaamse dienstenchequebedrijven blijft de tendens naar schaalvergroting levendig. Zo werd **Strijk & Poetshuis bvba** uit Ieper in februari dit jaar overgenomen door **Dienstencheques Vlaanderen bvba** uit Staden. Strijk & Poetshuis werd opgericht einde 2009 en realiseerde in 2010 657.000 euro brutomarge met 35 huishoudhulpen (26 VTE). Overnemer Dienstencheques Vlaanderen bvba werd pas midden 2010 opgericht door Christophe Ducastele die ook in de verfsector actief is.

Your Freetime bvba uit Kortrijk, één van de 10 grootste spelers in West-Vlaanderen nam begin april **Casa Support bvba** uit Brugge over. Dit dienstenchequebedrijf was opgericht in februari 2009 en realiseerde in 2010, 630.000 euro brutomarge met een 20-tal huishoudhulpen (11 VTE). Deze overname bood Your Freetime, het bedrijf van ondernemer Jensi Vercruysse, de opportuniteit om op 6 juni een vijfde West-Vlaams kantoor te openen in de Langestraat in Brugge.



Extra infrastructuur voor starters in Wingene

Begin april 2011 opende de provincie West-Vlaanderen een nieuw doorgangsgedebouw in Wingene. Het doorgangsgedebouw is gelegen op het bedrijventerrein Verrekijker en huisvest zes ateliers voor startende bedrijven, elk met hun eigen kantoorruimte. De gebruikers krijgen in de eerste drie jaren van hun opstart een interessante korting op het huurtarief.

Het doorgangsgedebouw Wingene blijkt alvast een succes, reeds vijf jonge firma's namen na de opening hun intrek in de ateliers: 'bvba Yumatec' (levering en installatie van zonnepanelen en warmtepompen), 'Marino Roets' (inox- en metaalconstructies), 'Borduuratelier Elite' (borduren van textiel), 'N7evenbikes bvba' (fietsconstructeur) en Exofood (import en distributie biologische noten en gedroogde vruchten).

Van de zes ateliers is dus nog één beschikbaar.

De opening van het doorgangsgedebouw in Wingene is de tweede in een rij van 12 gelijkaardige realisaties.

De provincie investeert fors in de ondersteuning van starters in West-Vlaanderen. Een continue instroom van nieuwe bedrijvigheid en nieuwe creativiteit is immers cruciaal als zuurstof voor



de economie. Sinds maart 2009 werd met steun van Europa en Vlaanderen 18 miljoen euro ingezet op een doorgedreven 'starterspolitiek' en werd 'Actie voor Starters' in het leven geroepen.

► www.actievoorstarters.be

► Interesse? Contacteer actievoorstarters@west-vlaanderen.be of 050 40 72 61

Kamgebouw centraliseert overheidsdiensten bij station Brugge

Aan het station van Brugge treedt de realisatie van het Kamgebouw, het grootste kantorenproject in de lange geschiedenis van de stad, in zijn laatste fase.

Het Kamgebouw is een realisatie van de NMBS-Holding en situeert zich aan de kant Sint-Michiels van het station Brugge. Het kantorencomplex heeft een totale vloeroppervlakte van 41.000 m².

Door het realiseren van kantoren vlakbij stations draagt de NMBS-Holding bij tot een vlottere mobiliteit. De indrukwekkende vastgoedoperatie in Brugge centraliseert verschillende overheidsdiensten, die voorheen versnipperd waren in de stad, op één goed bereikbare plaats. Onder het kantorencomplex bevindt zich een ondergrondse parking voor 800 auto's die wordt uitgebaat door B-Parking, een dochteronderneming van de NMBS-Holding. Op het niveau -1 is er een stalling voor 1.750 fietsen.

Het nieuwe Federaal Administratief Centrum (FAC) is de eerste gebruiker van het Kamgebouw en bevindt zich in het rechtergedeelte van het kantorencomplex. De Regie der Gebouwen huurt 17.412 m² kantoor- en archiefruimte, een stalling voor 135 fietsen en 132 ondergrondse parkeerplaatsen ten behoeve van verschillende federale overheidsdiensten voor een periode van 27 jaar. De jaarlijkse huurprijs bedraagt circa 2,7 miljoen euro.

Er werken ongeveer 430 personeelsleden in de gehuurde kantoren, waarvan 300 personeelsleden van de FOD Financiën. De personeelsleden kunnen gebruikmaken van het personeelsrestaurant op het gelijkvloers.

Jacob Van Maerlantgebouw

De linkervleugel van het Kamgebouw, die de naam Jacob Van Maerlantgebouw kreeg, verhuurt de nv Eurostation, een dochteronderneming van de NMBS-Holding, voor 30 jaar aan de Vlaamse overheid. Zij huisvesten vanaf einde 2011 een nieuw Vlaams Administratief Centrum (VAC) voor zo'n 800-tal ambtenaren. Een twintigtal Vlaamse administratieve diensten die zich nu op verschillende locaties bevinden, worden daar gecentraliseerd. De jaarlijkse huurprijs bedraagt circa 3,4 miljoen euro.

De oplevering van het Kamgebouw volgt op de opening van een gloednieuwe stationshal en onderdoorgang in het Brugse spoorwegstation met tal van winkels en horecazaken.

De stationsomgeving krijgt zo een nieuwe mix van wonen, reizen, werken en winkelen.

► www.b-holding.be



Reconversie Militair Hospitaal Oostende in laatste fase

Het residentiële reconversieproject Militair Hospitaal Oostende (Milho) treedt in zijn laatste fase met de realisatie van twee nieuwbouwtorens met zicht op zee, samen goed voor 49 woonentiteiten.

Het Militair Hospitaal Oostende leunt aan bij het duingebied en bij het Fort Napoleon en is één van de grootste residentiële publiek-private samenwerkingsprojecten in West-Vlaanderen. Ze vormt de aanzet van de realisatie van het gloednieuwe Oostendse stadsdeel "Oosteroever".

In 2006 vatte projectontwikkelaar Vanhaerents de gefaseerde omvorming aan van de site tot een enclave met 215 woongelegenheden (142 grondgebonden woningen, 22 lofts en 52 appartementen) bestemd voor een gevarieerd publiek.

De toegankelijkheid van het project voor autoverkeer werd bewust beperkt gehouden.

De beperkte circulatie, het ondergronds parkeren en de compacte voetafdruk van de bebouwing zorgen voor een grote auto-vrije open ruimte binnen de enclave. Het landschap binnen de ommuring omvat publiek en privaat groen met ook een sport- en speelinfrastructuur.



In de eerste fase van het project lag de focus op de renovatie van de ziekenhuispaviljoenen met behoud van hun historisch karakter. De tweede en derde fase concentreerden zich op de creatie van nieuwbouwwoningen aan de randzones van de site. De slotfase omvat het gebouw "Spinnaker" dat met zijn twee torens en negen bouwlagen, ontworpen door de architecten Stéphane Beel en Lieven Achtergael, uitpakt met een krachtige gesigineerde architectuur.

» www.vanhaerents.be

Nieuwe stationssite Roeselare krijgt vorm

De stad Roeselare, de NMBS-Holding, Infrabel en De Lijn investeren samen in het project Roeselare Centraal. Tegen 2013 ondergaat de verouderde en verloederde stationsomgeving een totale metamorfose: de verkeersstromen van de weggebruikers worden gescheiden, het treinstation en zijn omgeving worden ingrijpend vernieuwd en er verrijst ook een nieuw busstation.

Bedoeling is de huidige breuklijn tussen het centrum en de stadswijk 'Krottegem' weg te werken zodat de stationsomgeving een aantrekkelijke stadspoort wordt.

Het stationsgebouw, daterend uit 1977, beantwoordt niet meer aan de moderne eisen van comfort, klantvriendelijkheid en bereikbaarheid. Het nieuwe station wordt een openbaar vervoersknooppunt middenin een voetgangersgebied. Verder zal het beide stadsdelen verbinden. Het stationsgebouw wordt gemoderniseerd met onder andere een transparante stationshal. Comfortabele perrons zullen bereikbaar zijn via glazen liften en roltrappen. Een nieuwe stalling voor fietsen en bromfietsen én twee fietsbruggen zorgen voor een veilige verbinding.

Het stationsplein wordt verkeersvrij. Het ruime en gezellig verlichte plein (een lichtbaken bij nacht) wordt een nieuwe ontmoetingsplaats in de stad en een uitgelezen kader voor openluchtevenementen.

Onder het stationsplein komt een ondergrondse parking van drie verdiepingen die ruimte zal bieden voor 559 auto's. Daarboven komen een groene wandelpromenade en een fietspad.

De Lijn investeert aanpalend in een nieuw busstation met acht perrons en een nieuwe Lijnwinkel. Het busstation zal via een voetgangerspad verbonden zijn met de stationshal.

In het ganse project gaat veel aandacht naar groen, woon- en commerciële ruimtes. Na de afsluiting van de huidige parkings langs de Beversesteenweg en de Stationsdreef zullen de vrijgekomen terreinen worden ingevuld door woningen, handelszaken en kantoren.

» www.stationsprojectroeselare.be



› Succesvolle conferentie rond innovatie in toerisme

De toeristische sector in Vlaanderen moet meer oog hebben voor innovatie wil ze in de toekomst haar marktpositie kunnen versterken. Dat bleek uit de conferentie 'Innovatie in Toerisme' die WES op dinsdag 17 mei organiseerde in Gent.

De conferentie werd druk bijgewoond door tal van spelers uit de incoming en outgoing reissector in Vlaanderen. Het thema was actueel: hoe kunnen aanbieders de marktontwikkelingen het best opvolgen en in een aantrekkelijk product omzetten? En beter nog, hoe kan men vooroplopen op wat de markt wil? En op welke manier moeten hotels, musea, reisbureaus, gemeenten en attracties zich wapenen om ook morgen nog in de smaak te vallen van hun bezoekers?

Om de toeristische sector in Vlaanderen te ondersteunen in deze problematiek, ontwikkelt WES een tailor-made en individueel begeleidingstraject om tot innovatieve productontwikkeling te komen. Het betreft een tweedaagse innovatiesessie die de toeristische opportuniteiten voor de toekomst in kaart brengt. En dat op maat van de aanbieder.

Samen met WES komt de aanbieder tot een 'outsider's view' en tot innovatieve ideeën om in de bewuste organisatie tot stand te brengen.

› Meer informatie en boeken op www.innovatieintoerisme.be

**Toerisme &
Innovatie**
by toerismemarketing.be



› Plaatsmarketingplan voor de gemeente Brasschaat



In 2009 stelde WES een beleidsplan lokale economie op voor de gemeente Brasschaat. We stelden vast dat Brasschaat heel wat troeven heeft, maar dat deze onvoldoende in de verf worden gezet. Daarom gaf de gemeente Brasschaat een nieuwe opdracht aan WES om een plaatsmarketingplan op te maken.

Het plan heeft vooreerst tot doel om het gewenste imago van de gemeente Brasschaat te definiëren. Eens deze toekomstvisie duidelijk is, kan een actieplan worden opgesteld dat tot doel heeft het gewenste imago in de praktijk om te zetten. Dit zal acties vragen op het vlak van gemeentelijke productontwikkeling (citymaking) en op het vlak van promotie en communicatie (citymarketing). Het plan zal Brasschaat tevens toelaten om op een proactieve manier in te spelen op een aantal nieuwe opportuniteiten.

» Dienstencheques onmisbaar voor West-Vlaamse gebruikers

WES-enquête oogst markante bevindingen

WES vzw organiseerde in opdracht van vier grote West-Vlaamse dienstenchequebedrijven een grootschalige enquête bij gebruikers van dienstencheques in onze provincie. De resultaten leren ons dat 92% van de gebruikers van oordeel is dat dienstencheques onmisbaar zijn geworden in hun huishouden. De dienstverlening van de dienstenchequebedrijven haalt bovendien een hoge tevredenheidsscore van 8,1 op 10. Anderzijds overweegt 21% van de klanten om geen DC (dienstencheques) meer aan te kopen indien het fiscale voordeel wordt afgeschaft.

De enquête over het gebruik van dienstencheques werd onder omslag naar 2.000 West-Vlaamse klanten van **Dienstenaanhuis cvba**, **Greenhouse (Aldron nv)**, **Makkie cvba** en **Plus Home Services cvba** gestuurd. Dat leverde een behoorlijke respons op van 622 klanten of 31%. De respondenten waren voor 76,6% vrouwen en de leeftijd lag in 79% van de gevallen hoger dan 40 jaar, waarvan 38% 60-plussers.

Gebruik van dienstencheques

- 36,4% van de respondenten maakt al minstens vijf jaar gebruik van dienstencheques. Slechts 13,5% maakt nog maar één jaar gebruik van dienstencheques.
- 41% van de gebruikers van dienstencheques had vóór de invoering van de dienstencheques ook een huishoudhulp. Deze bevinding zien de opdrachtgevers als een bevestiging van de thesist dat de dienstencheques een antwoord bieden op zwartwerk.
- De gebruikers benutten de DC overwegend voor het schoonmaken van de woning. Wassen en strijken in de woning zelf gebeurt bij 19,6% van de doelgroep en strijken buiten de woning is goed voor 16,7%.
- 91,5% van de respondenten is momenteel klant bij slechts één bedrijf. 8,3% is klant bij twee bedrijven en slechts 0,2% bij drie.
- Het grootste deel van de populatie (circa 40%) gebruikt gemiddeld 16 dienstencheques per maand en één op vier gebruikt 8 dienstencheques per maand. Eén op vijf respondenten gebruikt meer dan 16 dienstencheques per maand.
- Heel opmerkelijk is dat maar liefst 15,8% van de respondenten (vooral in de oudere leeftijdsklassen) Sodexo, de onderneming die enkel instaat voor de distributie van de dienstencheques, opgeeft als bekend dienstenchequebedrijf.

Dienstverlening van de dienstenchequebedrijven

- De enquête onthult een grote tevredenheid van de klanten over de dienstverlening van de dienstenchequebedrijven. De algemene tevredenheid voor alle bedrijven samen bedraagt 8,1 op 10. De hoogste scores bedragen 8,2 voor 'bereikbaarheid van het kantoor' en 'prestaties van de huishoudhulp zelf'.
- Wanneer klanten gevraagd wordt naar de sterke punten van de dienstverlening, dan wordt vooral verwezen naar de attitudes van de poetshulp en naar de kwaliteit van het gepresteerde werk door de poetshulp. Verbeterelementen volgens de klanten zijn onder meer het niet steeds of niet snel genoeg voorzien in vervanging, de opvolging en controle van de personeelsleden en

het te laat verwittigen bij afwezigheid.

- 97,9% van de klanten is van plan om in de toekomst verder een beroep te doen op de diensten van hun dienstenchequebedrijf.

Het dienstenchequesysteem

- 94,5% van de respondenten gaat er enigszins of helemaal mee akkoord dat dienstencheques voor volwaardige tewerkstelling van huishoudhulpen zorgen.
- 93,7% gaat enigszins of volledig akkoord met de stelling dat dienstencheques voor een betere combinatie werk-gezin van tweeverdieners zorgen.
- 91,7% van de respondenten vindt dat dienstencheques onmisbaar zijn geworden.
- 43,3% van de respondenten vindt dan weer dat dienstencheques duur zijn voor de gebruiker.

Papieren versie of elektronisch?

- 89% van de respondenten maakt gebruik van papieren dienstencheques. 10% gebruikt elektronische dienstencheques en 1% gebruikt beide.
- Drie kwart van de huidige gebruikers van papieren dienstencheques wenst het systeem van de papieren dienstencheques te behouden in de toekomst.

De kostprijs van de dienstencheque

Hoe reageren de gebruikers op eventuele scenario's waarbij het gebruik van dienstencheques duurder wordt?

- 21,8% van de respondenten zou geen dienstencheques meer aankopen indien de fiscale aftrekbaarheid wegvalt. 43% zou minder dienstencheques aankopen en 35,2% zou nog evenveel gebruikmaken van dienstencheques.
- Bij een toename van de kostprijs van een dienstencheque met 1 euro zou 8,2% van de respondenten afhaken. 52,8% zou wel nog dienstencheques aankopen maar minder en 39% zou evenveel dienstencheques blijven aankopen.

Deze laatste bevindingen zijn alvast een signaal voor de federale overheid en voor de politieke denkoefeningen die over de toekomst van de DC worden gevoerd.

De specifieke methodologie die door WES werd ontwikkeld voor het welslagen van dit gebruikersonderzoek is een doeltreffend instrument voor dienstenchequebedrijven die een professionele klantenbevraging willen organiseren. Deze kunnen steeds bij WES terecht.

- » Meer info? Contacteer tanja.termote@wes.be of jan.vanin@wes.be. Tel. 050 36 71 36

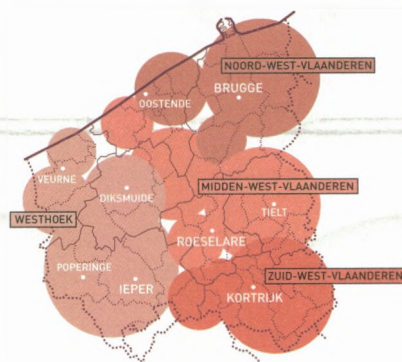


ONDERNEMEN. HET ZIT IN ONS.

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 uitstekende 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



Provincie
West-Vlaanderen
Door mensen gedreven

Ondernemen. Het zit in ons.



Het KMO-rapport Vlaanderen: de financieel-economische gezondheid van de Vlaamse KMO in beeld



In Vlaanderen zijn in totaal 514.262 KMO's (vennootschappen en eenmanszaken tot 50 werknemers) actief in 2009. Dat is 59% van het totale aantal KMO's in België. Met het rapport willen Unizo en Graydon de financieel-economische conditie van de Vlaamse KMO's in kaart brengen over een langere periode. De onderzochte periode betreft deze van 2000 tot 2009.

Auteur: Gilles Vandorpe (red.)
Uitgave: Unizo en Graydon, 2011
Te downloaden op de site van Graydon of via www.kennisplatformeconomie.be

Waarderingsmodellen voor de ondernemingen: praktijkgeoriënteerde aanpak



Op basis van theoretische en praktische modellen wordt een genuanceerd beeld gegeven van wat de onderliggende bouwstenen van de waarde van een bedrijf zijn. Deze bouwstenen worden samengebracht in waarderingsmodellen, elk met hun specifieke voor- en nadelen. Daarbij werd gekozen voor een directe aanpak van het onderwerp, in een toegankelijke taal en volgens een gestructureerde methode.

Auteurs: Jacques Van der Elst en Thierry Van Looke
Uitgave: De Boeck uitgeverij, 2009
ISBN 978-90-455-2883-0

Ontwikkeling van een financiële gezondheidsindicator op basis van de jaarrekeningen van de vennootschappen



Het uitwerken van een financiële gezondheidsindicator wordt bereikt door middel van een model dat de faillierende vennootschappen onderscheidt van de niet-faillierende. Op basis van de indicator werden tien financiële gezondheidsklassen gedefinieerd. Deze klassen zijn bedoeld om te worden gebruikt in de door de Balanscentrale opgestelde ondernemingsdossiers.

Auteur: David Vivet
Uitgave: NBB, 2011
Reeks: Working paper nr. 213
Te downloaden op de site van de NBB of via www.kennisplatformeconomie.be

Handboek financiële analyse van de onderneming: theorie en toepassing op de jaarrekening (2 boekdelen)



De bedoeling van dit handboek is een overzicht te geven van diverse technieken van financiële analyse, deze aan te vullen met persoonlijke inzichten en resultaten van empirisch onderzoek en ze praktisch toe te passen op de jaarrekening.

Auteurs: Hubert Ooghe en Charles Van Wymeersch
Uitgave: Intersentia, 3^{de} druk, 2008
ISBN 978-90-5095-836-3

Ook zeker het lezen waard:



Metamorfosen: een ruimtelijke biografie van de regio Kortrijk

Auteurs: Cattoor Bieke (et al.)
Uitgave: Intercommunale Leiedal en Dexia Bank, 2010
ISBN 978-90-5066-225-3



Handel en nijverheid in Brugge: archiefbeelden

Auteur: Jaak A. Rau
Uitgave: Tempus/The History Press, 2010
ISBN 978-1-84588-653-0

Nieuwsgierig naar meer?

Onze volledige catalogus vindt u op www.kennisplatformeconomie.be

Zoeken via trefwoord 'Financiële analyse' 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.

- Uitgever Tempus is op zoek naar mensen die foto's of teksten verzamelen over de handel en nijverheid van hun stad of gemeente. Neem contact via www.uitgeverijtempus.be.

Fiscale 'aanslag' op geheime commissielonen

Stephan Janssens • Ernst & Young Tax Consultants

In de fiscale rechtsleer spreken we van "de aanslag op geheime commissielonen". Maar met een tarief van 309% lijkt deze belasting meer op een échte aanslag dan op een belastingaanslag. Hoe wordt u slachtoffer van deze aanslag? En waar bevinden zich de schuilkelders?

Hoe bereikt u "code red"?

Als een vennootschap kosten in aftrek brengt of betalingen doet, dan wil de fiscus weten wie de genietter is van die uitgave of betaling. Immers, voor de genietter zijn dit (eventueel) belastbare inkomsten. Er zijn grosso modo 2 gevallen waar de aanslag zal "gepleegd" worden, namelijk

- › a) als een vennootschap aan iemand een voordeel heeft toegekend of een betaling heeft gedaan, maar niet wil zeggen aan wie, en
- › b) als ze zelf inkomsten niet heeft aangegeven (de zogenaamde verdoken meerwinsten).

Er is een vermoeden dat er in deze situaties ergens iemand is die hetzij geen belasting betaald heeft op zijn inkomen, hetzij een som heeft afgetrokken waar dat eigenlijk niet mocht. Om dat verlies aan belastinginkomsten te "compenseren", wordt er daarom in hoofde van de vennootschap een belasting geheven van 309%.

Die aanslag is zelf nog wel aftrekbaar maar wat overblijft zou voor Vadertje Staat voldoende belastinginkomsten moeten opleveren om bovenvermeld verlies te compenseren.

De aanslag is geen sanctie

Met een tarief van 309% kan men zich eigenlijk de vraag stellen of het nog wel gaat om een belasting. Is dit niet eerder een sanctie?

De vraag is relevant. Omdat belastingen van "openbare orde" zijn, mag een rechter het bedrag van de belastingen niet aanpassen omdat hij of zij vindt dat het bedrag niet gepast is. Maar als het om een sanctie gaat, dan heeft de rechter wel de mogelijkheid om het bedrag eventueel te milderen.

De vraag werd gesteld aan het Hof van Cassatie, maar die oordeelde dat het niet om een sanctie gaat (Cass. 10 september 2010). Het Hof zegt in haar arrest dat de aanslag ertoe strekt het verlies van belastingen en sociale bijdragen te compenseren en dat het daarom geen sanctie is.

De casus die aan het Hof werd voorgelegd was - zoals wel vaker in dat soort principewesties - niet echt piepjong: het ging om aanslagjaar 1989 en dus om inkomsten 1988. Voor dat jaar was de bijzondere aanslag (heel ruw gesteld) driemaal het toptarief in de personenbelasting, namelijk driemaal 67,5% of 202,5%. Maar sinds 1994 bedraagt het tarief van de aanslag 309% terwijl de normale tarieven, zowel in de personenbelasting als in de vennootschapsbelasting, gedaald zijn.

U koestert al hoop? Helaas is dat andere Hof, het Grondwettelijk Hof, dezelfde mening toegedaan als het Hof van Cassatie maar dan in een zaak waar wel degelijk de 309% aan de orde was. Een belastingplichtige was vergeten melding te maken van de terugbetaling van kosten aan zijn

werknemer. Dat is voor werknemers een belastingvrij inkomen. Maar toch is het Grondwettelijk Hof van mening dat de aanslag van 309% volkomen terecht is. De werknemer zou eventueel de kosten zelf nog in aftrek kunnen brengen zonder melding te maken van het feit dat ze hem werden terugbetaald.

Schuilkelders

Uiteraard vermijdt u de aanslag door netjes alles aan te geven. Dat lijkt evident maar soms wordt er toch nog gezondigd, puur uit onwetendheid of per vergissing.

Van zodra u sommen betaalt boven 125 EUR moet u in principe fiches opmaken. Wanneer u bijvoorbeeld een advocaat een honorarium betaalt, dan krijgt u in principe een afrekening. Maar deze afrekening is niet voldoende: u moet ook een fiche opmaken.

Enkel wanneer u een factuur krijgt én de andere partij is onderworpen aan de Belgische regels inzake het opmaken van jaarrekeningen, hoeft u geen fiche op te maken. Een btw-factuur van een buitenlandse onderneming is dus in principe ook niet voldoende!

Stel dat u inderdaad sommen heeft betaald en dat u de ficheverplichting niet heeft nageleefd, dan kan u de aanslag van 309% toch nog vermijden door aan te tonen dat de genietter de inkomsten zelf wel heeft aangegeven. Kan u dat niet aantonen, dan ondergaat u onverbidlijk de aanslag.

Vooral bij het toekennen van voordeeltjes allerhande moet u daar toch mee uitkijken. Als u aan uw beste klanten-

relaties geschenken uitdeelt met enige waarde (een snoepreisje, een gastronomisch weekendje), dan moet u dat op fiche zetten. Niet leuk voor de genietster die een geschenk ontvangt en dan achteraf moet vaststellen dat hij/zij daar belastingen moet op betalen. U kan er niet voor kiezen om de kosten van dat geschenk dan maar zelf ten laste te nemen. De 309% wordt ook dan op u afgevuurd.

Verdoken meerwinsten is de situatie waarbij de belastingadministratie vaststelt dat inkomsten niet werden aangegeven. In een dergelijke situatie zal de fiscus eisen dat de inkomsten alsnog via de rekening courant worden geboekt en beschouwt ze dat inkomen dan als een belastbare reserve. U vermijdt daardoor inderdaad de aanslag van 309% maar hou toch maar rekening met een eventuele boete. Bovendien heeft de vennootschap een vordering op haar bedrijfsleider die op een gegeven ogenblik wel degelijk moet aangezuiverd worden.

Uit de praktijk

Een "mooie" illustratie van hoe het fout kan gaan, vonden we in een zaak van 14 oktober 2010 van de Rechtbank van Eerste Aanleg van Bergen. In casu betaalde een Belgische vennootschap sommen aan Luxemburgse, Spaanse en Ierse vennootschappen. Maar volgens de fiscus (daarin gevolgd door de rechtbank) stonden er geen echte prestaties tegenover de facturen van deze buitenlandse vennootschappen, die trouwens verbonden waren met de Belgische vennootschap. De uitgave werd daarom verworpen en beschouwd als een verdoken meerwinst. In de mate dat de sommen ook effectief waren uitbetaald, werd er een aanslag van 309% geheven. Voor het gedeelte dat nog niet was uitbetaald, was er sprake van een verborgen reserve: daarop werd geen 309% geheven maar de belasting op de reserve werd verhoogd met 200%.

Fiscaal terrorisme

In het Frans noemt men de afrekening een "avertissement extrait de rôle", als ware het een waarschuwing voor wat komen gaat: "pas op, hier zijn de belastingen". In het Nederlands klinkt het een stuk agressiever: een "aanslag"biljet. Met een tarief van 309% kunnen we inderdaad spreken van een aanslag: een aantasting van uw economische integriteit - en voor wie een zwak hart heeft, staat zelfs de fysieke integriteit op het spel.

Voor échte fraude moeten zonder meer gepaste sancties voorzien zijn, maar deze bijzondere aanslag heeft niet altijd met fraude te maken. Sterker nog: de fiscus beschouwt de aanslag niet eens als een sanctie.

De bijzondere aanslag is zonder twijfel het spreekwoordelijke kanon waarmee olifanten kunnen geraakt worden, maar waarbij helaas ook heel wat muggen sneuvelen. Uitkijken dus.... ■

Het klikt al jaren tussen ons!



Nog altijd zin om samen met ons uw strategische puzzels te vervullen? Maak gerust gebruik van onze uitgediepte kennis en ervaring op het vlak van **regionale en lokale economie, centrumbeheer, detailhandel, toerisme en leisure** en **citymarketing**.

U en WES... dat blijft klikken!



Klare Kijk
door Onderzoek
en Advies

Neem contact met:

Rik De Keyser Bestuurder-directeur	T +32 50 36 71 02 rik.dekeyser@wes.be
Hans Desmyttere Adjunct-directeur	T +32 50 36 71 23 hans.desmyttere@wes.be
Pascal Steeland Senior consultant retail	T +32 50 36 71 47 pascal.steeland@wes.be

Baron Ruzettelaan 33 • BE-8310 Assebroek-Brugge • info@wes.be • www.wes.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 Vannieuwenhuyse,
Marie Van Looveren, Pascal Steeland,
Lode Vanden Bussche

Coördinatie en 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 Ruzetelaan 33
8310 Brugge-Assebroek
tel. 050 36 71 36
fax 050 36 31 86
BTW BE 0408 382 668
E-mail: redactie@wes.be
www.westvlaanderenwerkt.be

Opmaak: WES

Foto cover: Jürgen de Witte

Druk: Vanden Broele, Brugge



Lid van de Unie van de
Uitgevers van de Periodieke
Pers

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 2011 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 Scheldemonde, 2007, 35 blz.

Toerisme

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

Reeks

Facetten van West-Vlaanderen

- 58 Demografische veranderingen en uitdagingen voor de West-Vlaamse regio's, 2011, 120 blz., € 30,00
- 57 Economische betekenis van het agrocomplex in West-Vlaanderen, 2009, 78 blz., € 30,00
- 56 Logistieke poort West-Vlaanderen, 2008, 82 blz., € 25,00
- 55 Koopstromen in kaart, 2007, 102 blz., € 25,00
- 54 Duurzame kwaliteit voor bedrijven-terreinen, 2006, 64 blz., € 25,00
- 53 De migratie van West-Vlaamse jongeren: migratiemotieven en de gevolgen hiervan op de West-Vlaamse arbeidsmarkt en knelpuntberoepen, 2005, 47 blz., € 20,00
- 52 Strategisch plan voor de haven van Brugge-Zeebrugge, 2005, 64 blz., € 20,00
- 51 Evaluatiemethode voor centrumbeheer, 2003, 75 blz., € 20,00
- 50 De integratie van moeilijk plaatsbare groepen op de arbeidsmarkt in West-Vlaanderen, 2002, 65 blz., € 15,00
- 49 Bevolking en gezinnen in West-Vlaanderen 2000-2010, 1999, 44 blz., € 12,39
- 48 Behoeftenanalyse hoger onderwijs in West-Vlaanderen 1999, 40 blz., € 12,39
- 47 Mestproblematiek in de provincie West-Vlaanderen 1999, 73 blz., € 18,59
- 46 Het logiesaanbod aan de kust, 1998, 56 blz., € 14,63
- 45 Bezetting van de bedrijventerreinen in West-Vlaanderen, 1998, 322 blz., € 36,94

De betalende publicaties zijn btw inbegrepen, exclusief portkosten

De volledige lijst van alle publicaties vindt u op www.wes.be/publicaties of kunt u aanvragen via info@wes.be of telefonisch via 050 36 67 70. Ook terug te vinden op www.kennisplatformeconomie.be





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



www.reo.be

Reo | Oostnieuwkerksesteenweg 101
B-8800 Roeselare
Tel. 051 23 12 11 | Fax 051 23 12 89
info@reo.be

Proef al onze smaken

600 ton verse en gezonde groenten en fruit. Dat is de dagelijkse aanvoer op de REO Veiling Roeselare, een grote Belgische veilingcoöperatie. Hier worden meer dan 60 verschillende groente- en fruitsoorten verhandeld, die met passie geteeld worden door bijna 3000 ledenvennoten. Deze kwaliteitsproducten vinden onder optimale omstandigheden hun weg naar de consument. Voedselveiligheid, duurzaamheid en smaak staan hierbij op de eerste plaats.

