



Klare Kijk
door Onderzoek
en Advies

Scan hier voor de tabletversie



iPad



Android



Goed nieuws

West-Vlaanderen investeert

- West-Vlaanderen ontcijferd: markante trends in de regionale economie
- Snelgroeier Skyline Communications investeert in mondiale expansie
- West-Vlaanderen steeds meer draaischijf voor kaasproductie
- Matexi heeft 1.000 West-Vlaamse woonentiteiten in petto
- Cappelle Pigments verplaatst productie van China naar...Menen
- Lamaire gaat voor mondiale innovatie met vetvrije diepvriesfrietten

ondernemen in
west-vlaanderen





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 telerscoöperatie. De REO Veiling verhandelt meer dan 60 verschillende groente- en fruitsoorten die met passie en vakkennis geteeld worden door bijna 3.000 ledenvennoten. Deze producten met een onberispelijke kwaliteit vinden in optimale omstandigheden hun weg naar de consument. Transparante voedselveiligheid, smaakvolle versheid en duurzame ontwikkelingen komen daarbij op de eerste plaats.



west · vlaanderen werkt

4.2013 - n° 245 - 55^{ste} jaargang

West-Vlaanderen investeert

Ten geleide:

Onze verborgen kampioenen

Jan Bart Van In, WES

West-Vlaanderen ontcijferd

POM West-Vlaanderen

- › 5,3% meer West-Vlamingen op 20 jaar
- › West-Vlaanderen topser in nieuwbouwintensiteit
- › Het inkomen van de (West-)Vlaming stijgt
- › Bedrijfsinvesteringen blijven op hoog niveau
- › Tewerkstelling: de opmars van de deeltijdse arbeid

West-Vlaanderen investeert

- › Skyline Communic. verlegt zijn horisonten
- › De verkwikkende metamorfose van Matexi
- › Plopsaland: ambitieus investeringstraject
- › Cappelle Pigments investeert 10 miljoen euro
- › Picanol weeft verder aan kampioenen-trui
- › Belgomilk: grootste mozzarella-fabriek
- › Jetair verhoogt zijn vlucht
- › Melexis groeit (half)geleide(r)lijk
- › Flandrien stampt Triporteur vooruit
- › O Beton herbegint op historische fundering

Spectrum: The Chocolate Line, Infrabel investeert in Zeebrugge, wvi bouwt in Vleteren, POM: de zorg van morgen, Unilin investeert, Het Wrakhout: nieuw baken voor de kust, Lamaire mikt op productie van vetvrije frieten in Vleteren

WES-Nieuws

Bij WES in de bib

Fiscale Focus: Tax-cificatie of fiscale bokkensprongen

Colofon en Publicaties WES

3

5

5

9

15

19

21

6

6

10

16

20

23

25

26

27

28

29

32

37

39

41

42

44



Klare Kijk
door Onderzoek
en Advies



Download gratis de TIJDSCHRIFT-APP voor uw tablet



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

ondernemen in
west-vlaanderen



west · vlaanderen
werkt

I.2014

Volgend nummer verschijnt op 17 april 2014
Citymarketing

Partners West-Vlaanderen Werkt 2013:



Als bedrijfsleider verdient u een investeringskrediet dat net zo dynamisch is als u.



Wil u een nieuwe vennootschap oprichten, een zaak overnemen, vastgoed verwerven of renoveren, machines of nieuwe voertuigen kopen? Met de verschillende formules van het **BKCP Investeringskrediet** helpen wij dynamische bedrijfsleiders hun doelstellingen realiseren. Heeft u meerdere projecten? Wij hebben evenveel oplossingen!

Wenst u meer informatie?
Aarzel dan niet contact op te nemen
met één van onze kantoren.

BKCP Bank, thuis in West-Vlaanderen



Gelukkig niet de grootste.



Gelieve contact op te nemen met een BKCP-kantoor voor elke concrete inlichting, de volledige tarifaire- en contractuele voorwaarden voor dit product. Meer informatie is ook beschikbaar op www.bkcp.be. Opgelet: Geld lenen kost ook geld.

BKCP cvba – Waterloolaan 16, 1000 Brussel, België – BTW BE 0403 256 813 – RPR Brussel – IBAN: BE30 1141 1111 1511 – BIC BKCP BE B1 BKB – FSMA 016758A

Onze verborgen kampioenen mogen uit hun schelp komen...

Luc Tack, referentieaandeelhouder en CEO van het beursgenoteerde West-Vlaamse wereldbedrijf **Picanol** gelooft rotsvast in de toekomst van industriële productie in ons land.

In De Tijd van 26 juli 2013 zegt hij daarover: *"We moeten vechten voor de maakindustrie in ons land. We zullen niet overleven door hier alleen onderzoek te doen en alles te produceren in het buitenland. De voorbije tien jaar werd veel gesproken over offshoring (= delokalisatie), maar een aantal zaken kunnen we beter hier doen. Ik geloof echt in re-shoring (het weer naar België halen van sommige industriële activiteiten). Natuurlijk hebben ook wij een fabriek in China en in Roemenië, maar die werken in tandem met Ieper. Door de kracht van die tandem winnen we zelf klanten terug van China."* Volbloed ondernemer Luc Tack handelt ook consequent: Picanol investeert ruim 17 miljoen euro in een nieuwe montagehal, een nieuw trainingscenter en in performante cnc-machines in Ieper en werft tegelijk ook bijna 100 extra medewerkers aan.

Bij **Cappelle Pigments** in Menen, producent van pigmenten voor industriële toepassingen, gaan ze nog een stap verder. De productie-unit in China, die in 2008 was opgestart, wordt einde 2013 gesloten en de productiecapaciteit terug overgebracht naar West-Vlaanderen.

Nog een straf verhaal: **Lamett Europe uit Deerlijk**, dat groot is geworden door de import in ons land van parket made in China, besliste in 2008 om het roer om te gooien door zwaar in te zetten op eigen ontwikkeling en vergrootte zijn toegevoegde waarde door het ingevoerde parket zelf af te werken. De volgende stap die bedrijfsleider **Bruno Descamps** overweegt (dixit een interview in De Tijd van 25 oktober 2013) is om te participeren in een West-Europese parketproducent...

Deze recente praktijkcases bieden een krachtig antwoord op het economisch pessimisme en het doemdenken die ook in 2013 weer aan de orde waren.

Negatieve signalen worden gemakkelijk uitvergroot en extra in de verf gezet. Gunstige economische indicatoren verdwijnen op het achterplan, waardoor de perceptie eerder negatief blijft.

De economische toestand is niet eensluidend zwart of wit. Er zijn altijd diverse en soms paradoxale bewegingen en cycli aan het werk. Het is dan ook verhelderend om een aantal macro-economische parameters, zoals de evolutie van de arbeidsmarkt, de bouwintensiteit, het inkomen van de bevolking en het investeringsritme van de bedrijven op iets langere termijn te bekijken. Dat doen we in dit themanummer onder de noemer *'West-Vlaanderen ontcijferd'*, op basis van data die worden verzameld en verwerkt door de **POM West-Vlaanderen**. Deze oefening levert een aantal verrassende bevindingen op.

West-Vlaamse kampioenen

Een tweede luik in dit themanummer is *'West-Vlaanderen investeert'*. Hierin laten we (net als vorig jaar), in de donkere winterdagen, een licht schijnen op de positieve ondernemingsverhalen uit en de markante investeringen in onze provincie. Dat resulteert in inspirerend en opbeurend nieuws uit de veelzijdige West-Vlaamse economie. Zonder daarom te verhullen dat sommige economische factoren en ook de diverse omstandigheden waarin de bedrijven en de overheid opereren, precair blijven.

De Vlaamse werkgeverskoepel **Voka** publiceerde recent een studie van twee Duitse professoren over de **verborgen kampioenen (hidden champions)**. Die worden gedefinieerd als bedrijven die onder meer jaarlijks 2,6% meer groeien, 5% meer operationele winst boeken en vijfmaal meer patenten deponeren, dan het gemiddelde van hun sector. Van de 28 verborgen kampioenen in Vlaanderen, die uit de Voka-studie naar voren komen, blijkt dat circa een derde van deze performante nichespelers zich in West-Vlaanderen situeert. Die uitkomst bevestigt het imago van de kustprovincie als biotoop voor sterk presterende middelgrote bedrijven die opereren binnen een breed spectrum van sectoren.

Alleen is het spijtig dat de meeste van die stille kampioenen iets te veel in de luwte werken en weinig naar buiten komen met wat zij in hun mars hebben. Hun strategie, aanpak en hun succesvol palmares zijn nochtans een inspiratiebron en een baken voor het ganse socio-economische bestel.

Met dit soort themanummer en met onze vaste rubriek 'Spectrum' biedt **West-Vlaanderen Werkt** de West-Vlaamse kampioenen (groot en klein) graag het podium aan waar ze recht op hebben.



Jan Bart Van In
Publicatieverantwoordelijke West-Vlaanderen Werkt



www.syntrawest.be

OPLEIDINGEN

voor wie vooruit wil!

Meer en beter ondernemen met Syntra West.

- Opleiding
- Opleidingsplanning en competentie management
- Begeleiding en advies
- 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

Syntra West vzw is erkend door de Vlaamse Regering
ISO 9001: 2008 gecertificeerd



Demografie: evolutie 1992-2012

5,3% meer West-Vlamingen op 20 jaar

Bron: 'West-Vlaanderen Ontcijferd', sociaaleconomisch profiel van de provincie, editie 2013, uitgave van de POM West-Vlaanderen.

Tekstbewerkingen: Jan Bart Van In



Op 1 januari 2012 telde West-Vlaanderen **1.169.990 inwoners**. Dat waren er 58.433 meer dan 20 jaar daarvoor, toen de kustprovincie 1.111.557 ingezetenen rijk was (zie **figuur 1**).

De West-Vlaamse bevolking groeide de afgelopen 20 jaar dus met 5,3%. Die 'aanwas' is sinds 1997 bijna uitsluitend te verklaren door inwijkingsoverschotten en dus niet door een natuurlijke aanwas (meer geboorten dan sterfgevallen).

Het natuurlijk accres dook in 1996 onder nul (= meer overlijdens dan geboorten) en kende een dieptepunt in 2003 (-1,1%). Vanaf 2006 was er een herstel in het saldo tussen geboorten en overlijdens, maar toch is dat natuurlijk accres de jongste vier jaren nog altijd negatief.

Het migratiesaldo (het verschil tussen het aantal in- en uitwijkelingen) is dus de stuwende component van de bevolkingsgroei. Dit positieve saldo is tussen 1997 en 2012 blijven toenemen. Anders gezegd: de bevolkingsgroei in West-Vlaanderen is vooral te verklaren door de inwijking van senioren, van buiten de provincie, die kiezen voor een residentie aan de kust.

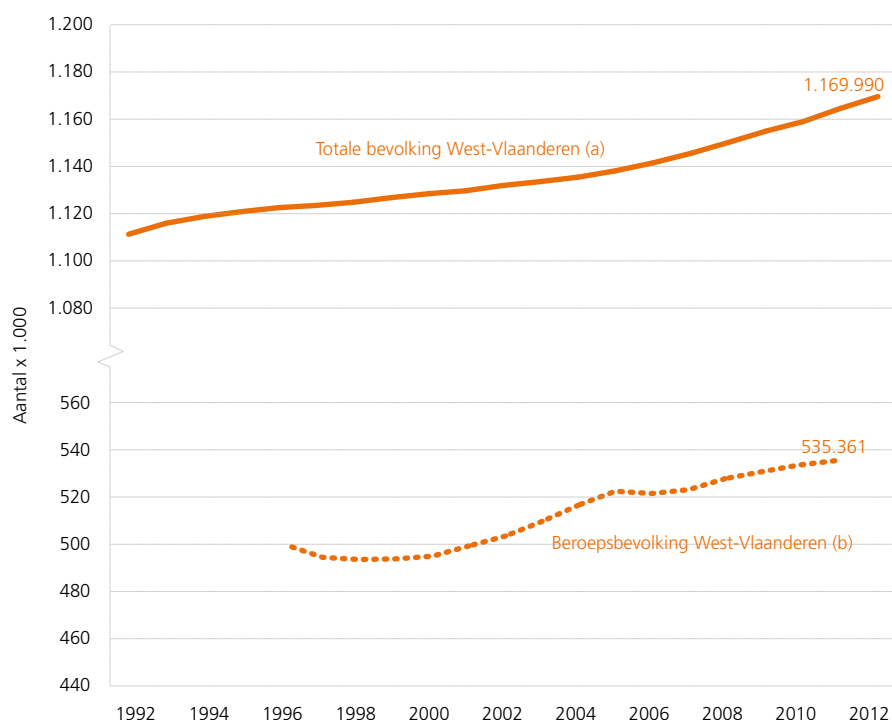
Onder meer door dit fenomeen kent de **bevolkingspiramide** in West-Vlaanderen een steeds smallere basis en een steeds bredere top: in tien jaar tijd daalde het aandeel -20-jarigen van 22,6% tot 20,8% terwijl het aandeel 50-plussers steeg van 36,6% tot 41,5% begin 2012. De **vergrijzing** manifesteert zich dus duidelijk in de kustprovincie.

Op 1 januari 2012 telde West-Vlaanderen 39.307 inwoners (3,4% van de totale bevolking) met een **niet-Belgische nationaliteit**.

Begin 2012 telde West-Vlaanderen

Figuur 1

Inwonersaantal (1992-2012) en beroepsbevolking (1992-2012) in West-Vlaanderen



BRON: FOD Economie (ADSEI), Steunpunt WSE, NBB, verwerking: afdeling DSA, POM West-Vlaanderen.

(a) Toestand op 1/01

(b) Jaargemiddelden

503.438 private huishoudens. In vergelijking met 1 januari 2002 is dit een toename met 8,7%.

Beroepsbevolking

Een andere interessante parameter is de evolutie van de **beroepsbevolking**: dat is de optelling van de werkenden en de niet-werkende werkzoekenden. In de periode 1996-2011 steeg de beroepsbe-

volking in West-Vlaanderen met **7,1% tot 535.361 personen**.

In West-Vlaanderen liggen zowel de **werkzaamheidsgraad** (aantal werkenden in verhouding tot de totale bevolking), als de **activiteitsgraad** (verhouding tussen beroepsbevolking en de totale bevolking) boven het Vlaamse en Belgische gemiddelde. ■



Nieuwbouw langs E403 in Izegem wordt blikvanger

Skyline Communications verlegt zijn horizonden

Roel Jacobus • freelance economiejournalist

In juni 2014 verhuist het Izegemse Skyline Communications naar een imposante nieuwbouw langs de E403, aan de overzijde van het Accent Business Park. De investering van 10 miljoen euro zal ruimte bieden aan verdere internationale groei in software voor het beheer van communicatienetwerken. "Onze omzet is rechtstreeks afhankelijk van het aantal ingenieurs. Hoe sneller we extra mensen vinden, hoe beter. We halen ze nu zelfs al uit Zuid-Europa", vertelt de familie Vandenberghe, de ondernemers achter Skyline.

Wat doet Skyline Communications?

Directeur Frederik Vandenberghe: "Onze specialiteit is het ontwikkelen van software voor netwerkmanagement voor de telecomsector, de broadcast- en de satellietindustrie. Bijvoorbeeld in Vlaanderen gebruiken Belgacom en

Telenet ons softwareplatform DataMiner om hun netwerk te beheren en aan te sturen. Wij vragen onder meer permanent de informatie op van alle set top boxen, meer dan 4.000 per seconde. Onze software detecteert wanneer ergens het netwerk uitvalt en verwittigt automatisch de meest nabije technicus. Een bijhorende toepassing van DataMiner is het monitoren, managen en aansturen van alle toestellen die telecomoperatoren gebruiken. We ontwikkelden een wereldunieke, integrale software die compatibel is met meer dan 3.500 diverse toestellen. Strategisch is het heel belangrijk dat onze software onafhankelijk van het soort hardware werkt. Zo kunnen telecomoperatoren hun volledige netwerk van miljoenen aansluitingen beheren met één software."

Waar zijn uw klanten?

"We doen dit intussen in meer dan 85 landen voor zowel coax-kabelnetwerken

zoals Telenet, IP-netwerken zoals Belgacom, als voor satellietbedrijven zoals een bedrijf uit Singapore dat 800 schepen van internet voorziet. Een belangrijke groep zijn broadcastklanten zoals MTV, Discovery Channel, Broadcast Australia,... Die laatste beheert met onze software onder meer haar zendmasten die over het land verspreid staan. Onze taak bestaat erin de netwerken te doen functioneren."

Waarom besliste u tot het nieuwbouwproject?

"We kampen al lang met groeiproblemen: te weinig kantoren, parkeerplaatsen, vergaderzalen,... zelfs af en toe te weinig elektriciteit en problemen met verbindingen. Onze 93 mensen zitten tijdelijk over twee locaties in Izegem en Rumbeke verspreid, wat niet ideaal is. Vandaar beslisten we om nieuw te bouwen in de Ambachtenstraat 33, palend aan de autoweg E403 nabij de Rijksweg."



(foto Patrick Holderbeke)

Hoe is de nieuwbouw opgevat?

"We investeren vooral in kantoren: zowat 95% van onze medewerkers zijn ingenieurs en IT-ontwikkelaars. Met de gelijkvloerse verdieping inbegrepen, komen er zeven plateaus, goed voor 7.500 m² bruikbare oppervlakte. Onderaan komen de administratie en seminarieruimtes voor onder meer klantentrainingen. Daar boven komen vijf verdiepingen kantoren, waarvan we er meteen al drie kunnen vullen. Gezien onze mensen het allerbelangrijkste zijn, moest het een ruime, mooie, aangename werkplaats worden. De Brugse architecten **Govaert & Vanhoutte** besteedden veel aandacht aan afwerking en details die het verschil maken. Met bijvoorbeeld daglichtsturing, koelbalken om onaangename luchtstromen te vermijden, fitnessruimte, bar, lunchruimte en tot slot een fietsruimte met douches en lockers voor de talrijke medewerkers die met de fiets komen. Om de ecologische impact te beperken, halen we via geothermie afwisselend warmte en koelte uit de grond langs 40 buizen van 90 meter diep."

Om welke investering gaat het?

"Grond en gebouw kosten samen circa 10 miljoen euro. We hebben de luxe dat we onze groei en investeringen volledig zelf kunnen financieren. We zouden nog sneller vooruit kunnen gaan door te lenen. Maar ook geld lenen, kost geld en we nemen niet graag onnodige risico's wanneer we aan de zekerheid van onze medewerkers en van onszelf denken. Aan de andere kant moeten we wel groeien om niet uit de markt geduwd te worden. Zeker als je met de mastodonten van de telecom in zee gaat, moet je een bepaalde schaal halen om technologisch de beste te blijven. Dat is niet evident in competitie met andere bedrijven met vaak zeer grote budgetten."

Waarom lukt het u dan wel?

"De voorbije tien jaar bouwden we een mooie technologische voorsprong op, het is cruciaal dat we die behouden. Daarom zetten we continu verder in op onderzoek & ontwikkeling. We werven ook constant aan: in 2013 een 20-tal mensen. Het is nochtans niet eenvoudig om ze effenaar op te leiden. Het duurt zes maanden tot

een jaar vooraleer ze zelfstandig een project kunnen opvolgen. Dat vraagt veel van het bedrijf en van de mensen die hier al werken. Ook dat is een reden om niet te snel te willen groeien.

Ondanks de relatief lage werkloosheid in de streek, zijn hier nog goede krachten. De vraag naar ingenieurs, zeker software-profielen, ligt echter een stuk hoger dan het aantal dat jaarlijks afstudeert. Het vinden van mensen vormt een bottleneck in onze groei, onze omzet hangt direct af van hoeveel mensen we aanwerven. We kunnen de projecten bij wijze van spreken niet snel genoeg opleveren."

Waar vindt u dan uw nieuwe medewerkers?

"We focussen heel sterk op laatstejaars, zeker voor ingenieurs moet je er heel snel bij zijn. We hopen dat de zichtbaarheid van onze nieuwbouw helpt om mensen aan te

trekken. Als internationaal bedrijf staan we ook open voor buitenlanders. Enerzijds is het menselijk een meerwaarde om verschillende culturen en nationaliteiten binnen de muren te hebben. Anderzijds is het commercieel interessant dat een klant in zijn eigen taal bediend kan worden, zeker in Frankrijk bijvoorbeeld. Intussen werken hier acht Portugezen, enkele Franstaligen en mensen uit Peru, Rusland, het Verenigd Koninkrijk en Griekenland. Op jobbeurzen in Griekenland en Portugal stel ik vast dat de mensen er wel werk hebben maar dat de economie onzeker is en de lonen zeer laag liggen. Velen zien er geen toekomst en zetten gemakkelijk de stap naar het buitenland. Ze roemen België om zijn Noord-Europese attitude. Ze kijken op naar onze arbeidsmentaliteit, structuur, discipline en goed draaiende economie." ■

Skyline Communications werd in 1985 opgestart door Leo Vandenberghe, ex-kaderlid bij Barco. De managing director wordt bijgestaan door zijn zonen Ben (39) voor het commerciële, Frederik (37) voor het operationele en Bert (34) voor de technologie. De jongste vijf jaar groeide de omzet jaarlijks met 20% tot 10 miljoen euro in 2012. Datzelfde jaar won Skyline Communications een Leeuw van de Export. De omzetverwachting voor 2013 ligt op 12 miljoen euro, gerealiseerd door 93 mensen. Dat is een verdubbeling in medewerkers op ruim twee jaar.

www.skyline.be



Vlnr. Bert, Frederik en Ben Vandenberghe (foto Patrick Holderbeke)



ONZE VOETAFDRIJK VERKLEINEN WE ZELFS MET ZWARE SCHOENEN AAN.

Kristel Hansen
Infrax-medewerker

infrax
grondleggers van comfort

MAATSCHAPPELIJK
VERANTWOORD
ONDERNEMEN, DA'S EEN
VAN DE INFRAX-WAARDEN.
www.infrax.be

Huisvesting en ruimtelijke ordening: evolutie 2000-2012

West-Vlaanderen blijft topper in nieuwbouwintensiteit

Bron: 'West-Vlaanderen Ontcijferd', sociaaleconomisch profiel van de provincie, editie 2013

Hoe evolueerde de West-Vlaamse woningmarkt tussen 2002 en 2012?

In 2012 werden in West-Vlaanderen **8.277** nieuwbouwwoningen en **3.805** te renoveren woningen vergund. De nieuwbouwmarkt scoorde hiermee een flink stuk hoger dan in 2011 (+1.305 eenheden) terwijl het aantal vergunde renovaties licht daalde. De arrondissementen Brugge en Kortrijk tekenen voor het leeuwendeel van deze nieuwbouwprojecten.

Als we de evolutie op langere termijn bekijken dan constateren we dat de West-Vlaamse nieuwbouwmarkt een hoogtepunt kende in de periode 2004-2005 (met een piek van 10.575 vergunningen in 2004) en sinds de crisis van 2008 afkalft. Dit met een dieptepunt in 2011 toen er amper 6.972 nieuwbouwwoningen werden vergund. Het renovatiesegment volgt die trend grotendeels, zij het minder uitgesproken.

In 2012 lag de **nieuwbouwintensiteit**, of het aantal vergunde nieuwbouwwoningen per 1.000 inwoners, in West-Vlaanderen op 7,1.

Dat is een stuk hoger dan gemiddeld in Vlaanderen (5,6) en in België (4,4).

Die nieuwbouwintensiteit piekte in de kustprovincie in 2004 met een score van 9,3 pro duizend en zit de jongste jaren op hetzelfde niveau als in de periode 2000-2002.

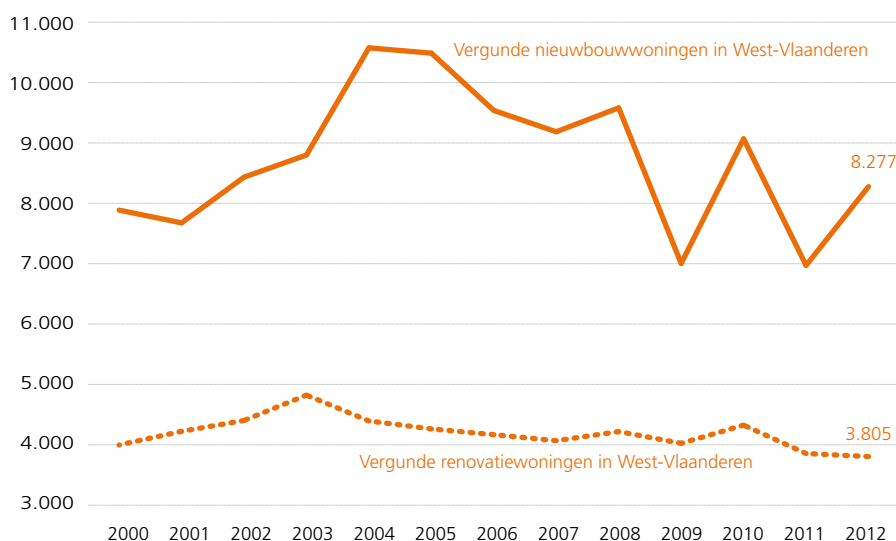
In 2012 is het **arrondissement Veurne** de absolute uitschieter in deze parameter met een score van 17,7 vergunde nieuwbouwwoningen per 1.000 inwoners.

Inzake de **renovatie-intensiteit** is het verschil tussen West-Vlaanderen (3,3) en Vlaanderen en België (beiden 2,9) veel minder groot.

In 2010 bedroeg de **ruimteproductiviteit** - het aantal werkenden in verhouding tot

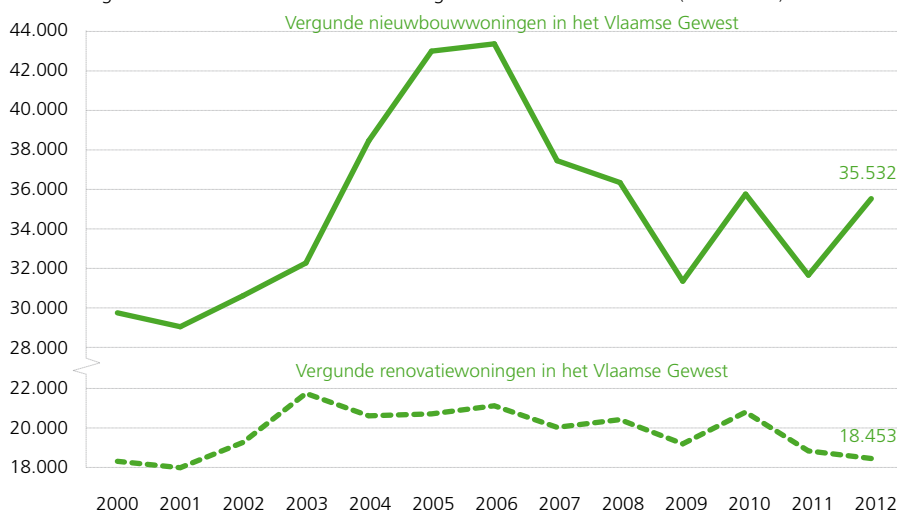
Figuur 1

Aantal vergunde nieuwbouw- en renovatiewoningen in West-Vlaanderen (2000-2012)



Figuur 2

Aantal vergunde nieuwbouw- en renovatiewoningen in het Vlaamse Gewest (2000-2012)



BRON: FOD Economie (ADSEI), Steunpunt WSE, NBB, verwerking: afdeling DSA, POM West-Vlaanderen.

het aantal hectare **economisch** bezette bodem - in West-Vlaanderen 32,9. Meer recente cijfers waren nog niet beschikbaar. Hiermee bleef West-Vlaanderen een eind onder het Vlaamse cijfer (37,3).

Bedrijfshuisvesting

Op 1 januari 2012 was er een beschikbaar aanbod van **832 ha** aan **bedrijventerreinen** in West-Vlaanderen. Hiervan is meer dan de helft gelegen in de arrondissementen Kortrijk (33,7%) en Roeselare (26,2%). ■

Van botte verkavelaar tot veelzijdige buurtontwikkelaar

De verkwikkende metamorfose van Matexi

Jan Bart Van In

Matexi met wortels in Meulebeke en met hoofdkwartier in Waregem, ontpopte zich in de jongste zeventig jaren van handelaar in landbouwgrond over promotor van klassieke verkavelingen tot een veelzijdige buurtontwikkelaar. Het Matexi van de 21^e eeuw denkt met alle betrokken actoren mee over de optimale leefbaarheid van nieuwe vastgoedontwikkelingen, biedt creatieve vzw's tijdelijk onderdak in sites in ontwikkeling en reikt Natuurpunt de hand voor een groenere invulling van een nieuw woonproject in Kortrijk.

Met een team van 270 medewerkers (waaronder geen enkele bouwvakker), waarvan iets minder dan de helft actief is vanuit West-Vlaanderen, een geconsolideerde jaaromzet van 243,6 miljoen euro

in 2012 en met de realisatie van circa 900 woonentiteiten per jaar, is Matexi één van de leidinggevende projectontwikkelaars in ons land. Tegelijk ook een belangrijke economische factor voor de kustprovincie. De groep heeft zijn roots in Meulebeke waar drie broers **Vande Vyvere** in 1945 de Maatschappij tot Exploitatie van Immobiliën oprichtten. Die was aanvankelijk actief in het kopen en verkopen van landbouwgronden van families in West-Vlaanderen. Pas in 1955 was de eerste eigen verkaveling een feit en vanaf 1973 start de tweede generatie van de familie Vande Vyvere met de eigenlijke realisatie van woningen. Midden de jaren negentig van de vorige eeuw deed de derde generatie zijn intrede in het bedrijf en worden geleidelijk aan nieuwe accenten gelegd, frisse strategieën uitgedokterd en ontstaat er ook een nieuwe bedrijfscultuur.

De gesloten conservatieve burcht die Matexi vele decennia lang was, is door het huidige managementteam onder leiding van CEO **Gaëtan Hannecart** (schoonzoon van wijlen Christian Vande Vyvere) getransformeerd tot een transparante nieuwerwetse organisatie met een uitgesproken en doordachte bedrijfsvisie. Daarin worden waarden als 'klantgerichtheid, integriteit, nauwkeurigheid en gedrevenheid' gekoesterd. Het uitgebreide jaarverslag wijdt onder meer een ganse passus aan onderzoek en ontwikkeling... Onafhankelijke bestuurders doen hun intrede in de structuur en via de holding Ankor Invest participeren managers en hogere kaderleden als aandeelhouder binnen de groep.

Integraal denken en handelen

In 2012 realiseerde groep Matexi via



Vlnr. Kristoff De Winne, Gaëtan Hannecart en Frederik Van Damme (foto Patrick Holderbeke)

59 werkvennootschappen de verkoop van 604 grondpercelen, de oplevering van 872 wooneenheden, 69 parkeerplaatsen en 1.247 m² winkelruimtes en burelen. Kunnen we stellen dat 2012, ondanks de moeilijke marktomstandigheden, geen slecht jaar was?

Kristoff De Winne, verantwoordelijk voor communicatie en strategische projecten: "Dat klopt maar met die nuance dat de activiteiten van onze groep een kapitaalsintensief karakter hebben. De grote multifunctionele projecten die wij realiseren vragen een grote voorfinanciering en lopen vaak over een lange periode vooraleer ze kunnen gecommercialiseerd worden. We hebben in 2012 beslist om het aantal merkmaken in de groep te verminderen en vooral in te zetten op de sterke reputatie van Matexi. In de lente van 2013 lanceerden we een nieuw communicatieconcept rond de slagzin 'Welkom in de buurt'. We willen duidelijk communiceren dat we gaan voor de creatie van buurten die inspireren om samen meer van het leven te maken. Onze aandacht gaat hierbij niet enkel naar het wonen zelf maar ook naar de buurt: pleintjes, groen, wandel- en fietspaden, voorzieningen in de omgeving, aansluiting bij openbaar vervoer, enz. De ontwikkeling van het voormalige militaire hospitaal in Antwerpen, het Laere in Roeselare, het Feest- en Cultuurpaleis in Oostende, de watersite in Vilvoorde, Lamot in Mechelen, het Tupperwareproject in Aalst en de Kouterdreef in Gent, zijn daarvan enkele

moote voorbeelden.

In 2003 was ons zakencijfer nog quasi gelijk verdeeld tussen woningbouw en multifunctionele projecten. Vorig jaar puurden we reeds driekwart van onze inkomsten uit buurtontwikkeling en maar een kwart meer uit klassieke sleutel-op-de-deur woningbouw. Zorgvuldig ruimtegebruik wordt immers, als gevolg van de schaarste, steeds belangrijker in ons land. Zo wordt vastgoedontwikkeling steeds meer het resultaat van integraal denken, iets waar we bij Matexi uitgebreid ervaring mee hebben."

Sterke lokale inplanting

Matexi kent ook een sterke decentrale structuur. Wat is het gewicht van West-Vlaanderen daarin?

Kristoff De Winne: "Onze 10 regiokantoren zijn verspreid over het ganse land en bieden een stevige lokale aanwezigheid waardoor we dicht bij onze klanten en onze markten staan. Ons hoofdkantoor, dat sinds 2005 gevestigd is in Waregem en van waaruit circa 90 medewerkers opereren, fungeert als het kenniscentrum van de groep."

Frederik Van Damme, business unit manager West-Vlaanderen: "Matexi West-Vlaanderen steunt op een team van 18 medewerkers en realiseert circa 30 miljoen euro zakencijfer of ruim 10% van de groepsomzet. Dat is een verdubbeling sinds 2004 en dat expansieritme geldt ook voor de ganse groep. We realiseren gemiddeld 150 woonentiteiten per

jaar in West-Vlaanderen (zie ook kaderstuk). Circa 30% van onze verkoop in deze provincie situeert zich in de kustgemeenten en voor de rest vooral in de woon-werkbekkens zoals Waregem-Kortrijk-leper en langs de E403 op de as Kortrijk-Roeselare-Brugge. Onze lokale verankering zit ook in het feit dat we voor ieder project dat we realiseren, zo veel mogelijk een beroep doen op aannemers uit de regio.

Als we dat extrapoleren naar gans België, dan kunnen we stellen dat we naast onze directe tewerkstelling van 270 mensen ook nog eens circa 2.000 mensen in de bouwsector dagelijks werk geven."

Retailontwikkeling

Hoe zal het jaar 2013 in de annalen van Matexi geboekstaafd worden?

Kristoff De Winne : "Wij houden ook in 2013 goed stand omdat we een stevige en goed gespreide portfolio van projecten hebben, maar de woningmarkt kent een lichte groeivertraging onder meer door de onzekerheid bij de gezinnen over de toekomst van de woonbonus (hypothecaire belastingaftrek) en het overmatige overheidsbeslag.

Wij blijven onverkort investeren in kwaliteit van onze ontwikkelingen en in de tevredenheid van onze klanten. Na de oplevering van ieder project laten we een enquête uitvoeren door een onafhankelijk bureau en daaruit blijkt dat gemiddeld zo'n 90% van onze klanten super tevreden is over zijn woning of appartement.



Digitale sfeerfoto toekomstproject Het Laere in Roeselare

Matexi profileert zich vooral als residentiële projectontwikkelaar maar onze stedelijke buurtontwikkelingen bieden ook heel wat winkeloppervlakte: we hebben momenteel 100.000 m² winkelruimte in ontwikkeling. Een relevant project in die sfeer is De Kouterdreef (site van het oude KBC-gebouw) in Gent waar we in overleg met het stadsbestuur de straat Kouterdreef gaan verbreden om zo meer lichtinval te scheppen. In Hasselt is er de ontwikkeling van de Kanaalkom waarin ook ruimte is voor retail.”

Hoe belangrijk is of wordt het buitenland voor Matexi?

Kristoff De Winne: “We zetten momenteel in op het Groothertogdom Luxemburg waar we met een klein team mensen werken aan een 4-tal projecten. Ons tweede objectief is Polen en dan vooral de regio Warchau waar we in 2010 een regiokantoor opstartten en waar we met een team van 10 mensen een 8-tal projecten in ontwikkeling hebben. Onze buitenlandse tak beslaat in 2013 nog geen

5% van onze groepsomzet, maar zal in de toekomst zeker aan belang toenemen.”

Professionalisme als rode draad

Matexi kende in de jongste jaren een markante transformatie. Hoe is dat proces ontstaan en verlopen? Was dit een vooraf uitgestippeld plan bij de intrede van huidig CEO Gaëtan Hannecart?

CEO Gaëtan Hannecart: “Vastgoedprojecten kennen een lange doorlooptijd en fouten kunnen zeer kostelijk zijn. Het is dan ook uitermate belangrijk om de in het verleden opgedane ervaringen te koesteren en door te geven aan de volgende generaties medewerkers. Enerzijds ontstaat niets zo maar uit het ijle maar anderzijds had ik ook geen gedetailleerde roadmap met daarop alle etappes voor de verdere ontwikkeling van onze groep. De rode draad van het traject dat we doorlopen hebben is echter steeds ‘professionalisme’ geweest. Eerst en vooral uit persoonlijke overtuiging,

maar ook omdat onze sector nog te vaak beladen is met een slecht imago. Dat creëert een fantastische opportuniteit voor een vastgoedontwikkelaar die de dingen anders en beter wil doen. We gaan voor excellentie en dragen dat ook uit via onze transparantie. Naast onze financiële middelen zijn onze ‘brains’ en dus onze medewerkers, onze belangrijkste asset. Zij mogen terecht fier zijn op de complexe projecten die zij realiseren. Via hun participatie in het kapitaal versterken we de betrokkenheid en de ondernemersspirit van onze key managers en kaderleden.”

Wat is de grootste uitdaging voor Matexi Group in de komende 5 jaren?

Gaëtan Hannecart: “Top medewerkers blijven vinden en ze laten groeien in hun job. De jongste jaren heb ik mij soms meer een ‘headhunter’ dan een vastgoedontwikkelaar gevoeld....” ■

► www.matexi.be

1.000 nieuwe West-Vlaamse woonentiteiten in petto

Vastgoedontwikkelaar Matexi realiseert gemiddeld 150 woningen en appartementen per jaar in West-Vlaanderen en ondanks de toenemende schaarste aan bouwruimte heeft de groep voor de eerstkomende vijf jaren nog diverse verrassende projecten in petto. Die zijn samen goed voor bijna 1.000 woningen en appartementen. Het grootste toekomstproject is de bouw van 422 nieuwe woningen op de site Hof van Straeten in de dorpskern van Varsenare (Jabbeke).

Met een team van 18 medewerkers, onder leiding van regiomanager **Frederik Van Damme**, sleutelt Matexi koortsachtig aan een veelzijdig pallet van voornamelijk residentiële bouwprojecten in de kustprovincie.

De blikvangers onder de recente projecten zijn de **Molenstraat in Heule** waar in de schaduw van de oude watermolen 126 energiezuinige nieuwbouwwoningen zijn afgewerkt, de **Knokkestraat in Duinbergen** waar de realisatie van 72 Engelse cottagewoningen in combinatie met gezellige pleintjes in zijn eindfase treedt en het project **Polderstraat-Schepensstraat in Oostduinkerke**. Daar zijn 63 woningen in Normandische stijl in opbouw, die geconcipieerd worden rond drie groene pleinen en twee natuurlijk ingerichte waterbuffers. Ze vormen een uitbreiding van de dorpskern van Oostduinkerke, nabij het Nationale Visserijmuseum.

Nieuw bloed voor hart van Roeselare

Ook in de nabije toekomst heeft Matexi nog heel wat in de pijplijn voor residentieel West-Vlaanderen. De vastgoedontwikkelaar verwierf begin 2013 een site (voormalige vestiging van Dreamland) van bijna 3 hectare in het hart van Roeselare tussen de Noordstraat en de Kattenstraat.

Frederik Van Damme, regiomanager Matexi: “We ontwikkelen daar **Het Laere**, een multifunctioneel project in diverse fasen, met 5 woontorens, samen goed voor 200 appartementen, een 10-tal eengezinswoningen en circa 2.700 m² winkels en kantoorruimte. Dat wordt dus een belangrijke nieuwe invulling voor het stedelijke weefsel van Roeselare met ook de creatie van een park van 2.000 m². De sloop van de oude gebouwen zal nog starten vóór eind 2013 en daarna starten we de eerste fase met de bouw van 66 appartementen.”

Grachtwoningen...

Een ander visitekaartje voor Matexi in West-Vlaanderen wordt het project **Wallemote in Izegem** met de inplanting van 143 woningen in de buurt van het provinciaal parkdomein Wallemote-Wolvenhof.

Frederik Van Damme: "Dat project is vergund en we zijn daar recent gestart met de wegeniswerken. De creatie van deze nieuwe buurt kadert in de doelstelling van het Vlaamse Gewest (RUP afbakening stedelijk gebied Roeselare) om extra woningen te voorzien om de woonbehoefte in de regio Roeselare-Izegem op te vangen. Bijzonder aan dit project is dat het wordt doorkruist door diverse grachten, waardoor we onder andere ook grachtwoningen gaan creëren."

Overleg met Natuurpunt

Een andere bijzondere operatie met een grote schaal en met een groene inkleuring is de **Schaapsdreef in Kortrijk**. Dat omvat een site van 9,9 ha, met weiden en akkers op Hoog Kortrijk in de buurt van het crematorium, dat in het RUP afbakening stedelijk gebied Kortrijk is ingekleurd als stedelijk woongebied. Dit in het kader van de creatie van huisvesting in het zuiden van Kortrijk. Matexi voorziet daar een gefaseerde ontwikkeling van 168 woningen tussen de Hadewijchlaan en de Schaapsdreef waarvoor de vergunning nog in aanvraag is. Het eerste projectvoorstel oogstte bezwaren van de omwonenden en van Natuurpunt dat het aanpalende natuurgebied De Kleiputten beheert.

Matexi nam de tegenwerpingen au serieux en werkt nu aan een gewijzigde intekening onder andere in overleg met Natuurpunt. Dat evolueert naar de aanleg van een groene corridor vanuit De Kleiputten door de nieuwe buurt, die sowieso voor minstens 30% van de totale oppervlakte een groen karakter krijgt.

422 nieuwe woningen

Het grootste West-Vlaamse woonproject van Matexi voor de 21e eeuw situeert zich in het noorden van de provincie, meer bepaald in de landelijke Brugse randgemeente Varsenare. De vastgoedontwikkelaar verwierf daar recent de 17 ha grote site Hof Van Straeten van de adellijke families de Combrugge de Loringhe en van Caloen. Er wordt gemikt op de realisatie van 422 woningen als uitbreiding van de dorpskern van Varsenare langs de dreef die de kerk verbindt met het voormalige kasteeldomein **Hof van Straeten**. Deze ontwikkeling kadert in de doelstelling van het Vlaamse Gewest om extra woningen te voorzien om de behoefte in de Brugse regio op te vangen (RUP afbakening stedelijk gebied Brugge). Het is vrij uitzonderlijk dat een vastgoedontwikkelaar in onze provincie nog een woonproject van deze omvang kan realiseren.

Straffe koffie

Matexi is in West-Vlaanderen evenzo actief rond stadsinbreiding via de herbestemming van verlaten industriële sites. Zo plant de vastgoedontwikkelaar een nieuwe invulling van het voormalige complex van de koffiebranderij Bruynooghe in de Liebaertlaan in Kortrijk. Het overleg met het stadsbestuur over de herbestemming van de plek, loopt nog, maar ondertussen nodigde Matexi de socioculturele vereniging vzw Bolwerk uit om het gebouw een tijdelijke invulling te geven als pleisterplaats voor experimentele kunstenaars en ontwerpers.

Een mooi staaltje van de nieuwe bedrijfsvisie en aanpak van Matexi voor de 21e eeuw.



Simulatie toekomstproject De Schaapsdreef in Kortrijk

Uw toekomst uitbouwen met advies op maat



ALASKA

A D V I S O R S A C C O U N T A N T S A U D I T O R S

Bij Alaska zijn we gepassioneerd door ACCOUNTANCY, AUDIT en ADVIES. Dat zijn we vanuit verschillende kantoren in België. Alaska is hét Belgisch samenwerkingsverband van accountants- en advieskantoren waar persoonlijke aanpak en kwalitatieve dienstverlening geen holle slogans zijn.

Wij adviseren zowel KMO's als VZW's betreffende:

- Boekhouding en accountancy
- Fiscaliteit
- Familiale opvolging
- Overnames en herstructureringen
- Juridische aangelegenheden
- Subsidies
- Persoonlijke Financiële Strategie

www.alaska-group.eu

Kantoren West-Vlaanderen

Alaska Brugge

Koningin Astridlaan 200
B-8200 Brugge
T. +32 (0)50 38 80 04
info.brugge@alaska-group.eu

Alaska Ieper

R. Colaertplein 27
B-8900 Ieper
T. +32 (0)57 21 23 31
info.ieper@alaska-group.eu

Alaska Kortrijk

Engelse Wandeling 76
B-8510 Kortrijk - Marke
T. +32 (0)56 22 26 02
info.kortrijk@alaska-group.eu

Welvaart: evolutie 2000-2011

Het inkomen van de (West-)Vlamingen stijgt verder

Bron: 'West-Vlaanderen Ontcijferd', sociaaleconomisch profiel van de provincie, editie 2013

Het beschikbaar inkomen

(zie figuur 1)

Het beschikbaar inkomen per inwoner is een maatstaf voor het meten van de verdiende welvaart van een regio of de welvaart van de inwoners van een regio. Het beschikbaar inkomen is de som van de lonen, sociale premies ten laste van de werkgever en het netto-inkomen uit vermogen, plus de ontvangen sociale uitkeringen en overdrachten, verminderd met de belastingen op inkomens en vermogen en de betaalde premies en overdrachten.

De bron van deze informatie is uiteraard de belastingaangifte van de bevolking.

Tussen 2001 en 2010 groeide het gemiddelde beschikbaar inkomen per inwoner in West-Vlaanderen van 15.302 euro naar 19.069 euro. Dat is een verhoging op negen jaar van 3.767 euro of van bijna 25%.

Voor heel Vlaanderen evolueerde dat inkomen per inwoner in dezelfde periode van 16.069 euro naar 19.535 euro. Dat is een verhoging van 3.466 euro (+21,6%).

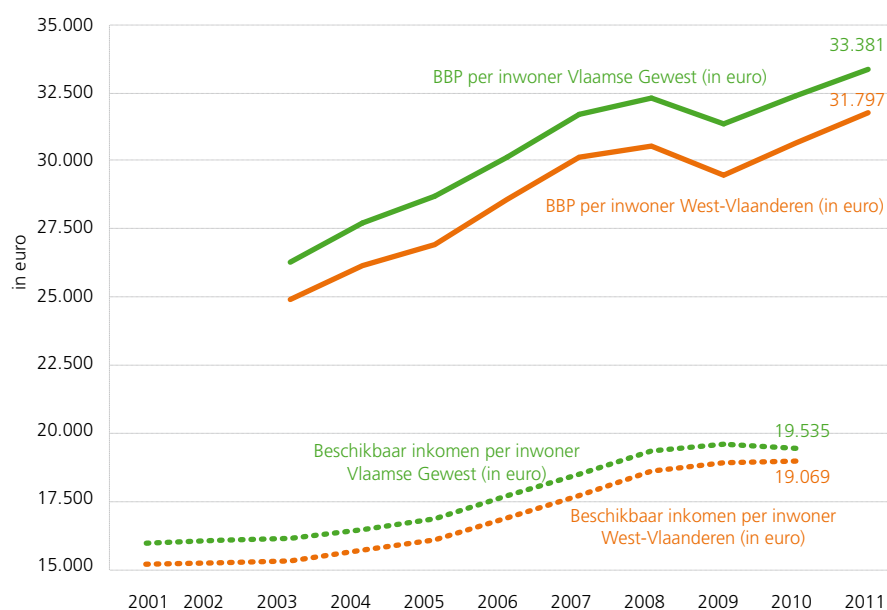
Conclusie: het gemiddelde beschikbaar inkomen van de West-Vlamingen ligt historisch lager dan dat in Vlaanderen, maar de kustprovincie kende voor deze parameter een sterkere groei (gemiddeld +2,5% per jaar) en is dus bezig met een **inhaalbeweging** ten opzichte van Vlaanderen.

Geproduceerde welvaart

Een andere maatstaf is de geproduceerde of voortgebrachte welvaart in een land of in een regio. Die meten we via het **Bruto Binnenlands Product (BBP)** per inwoner. Het BBP is de som van de bruto toegevoegde waarde van de economische actoren tegen basisprijzen en de product-gebonden belastingen op productie

Figuur 1

Het Bruto Binnenlands Product (BBP) (2003-2011) en het beschikbaar inkomen per inwoner (2001-2010) in het Vlaamse Gewest en in West-Vlaanderen



BRON: FOD Economie (ADSEI), Steunpunt WSE, NBB, verwerking: afdeling DSA, POM West-Vlaanderen.
BBP= Bruto Binnenlands Product

en invoer, verminderd met de product-gebonden subsidies op productie en invoer.

Het BBP per inwoner evolueerde in West-Vlaanderen tussen 2003 en 2011 van 24.973 euro naar 31.797 euro (+6.824 euro of +27,3%). In het Vlaamse Gewest steeg het BBP per bewoner in diezelfde periode met 7.045 euro of met 26,7% tot 33.381 euro.

West-Vlaanderen blijft ook hier dus presteren onder het Vlaamse niveau, maar genereert opnieuw een kleine inhaalbeweging.

De discrepantie tussen de geproduceerde en de verdiende welvaart werd in de kustprovincie tussen 2003 en 2010 iets kleiner. ■



Subtropisch zwembad en 4-sterrenhotel creëren 50 extra jobs

Ambitieuze investeringstraject maakt van Plopsaland all seasons- bestemming

Jan Bart Van In

Plopsaland nv (een 100% dochter van de Vlaamse media- en entertainmentgroep Studio 100) realiseert stap voor stap een indrukwekkend masterplan dat het attractiepark in De Panne omtrent in een all weather- en dus all seasons-bestemming. Investerings in een theaterzaal voor 1.400 personen (6 miljoen euro), twee nieuwe themazonen (6,2 miljoen), een subtropisch zwembad (16 miljoen) en een hotelcomplex (10 miljoen) moeten het aantal bezoekers op jaarbasis verder stuwten naar 1.750.000. CEO Steve Van den Kerkhof licht de plannen toe.

In 1999 nam de toenmalige tandem VTM-Studio 100 het tanende Melipark in Adinkerke-De Panne over. Sinds 2005 is het attractiepark voor 100% in handen van de groep rond Gert Verhulst en Hans Bourlon. Een hoog investeringsritme, een uitgekiend concept en een geoliede marketingmachine stuwden het aantal bezoekers in De Panne van 300.000 in 1999 naar het recordaantal van 1.222.169 bezoekers in het boekjaar 2013. Dat is maal vier op 12 jaar tijd....!

„ Ons bezoekersaantal klonk van 300.000 in 1999 naar 1.222.169 in 2013. Dat is maal 4 op 12 jaar tijd

De tewerkstelling groeide in dezelfde periode mee van 50 vaste medewerkers en 60 seizoenmedewerkers naar vandaag **133 vaste krachten** (in voltijdse equivalenten) en **82 uitzendkrachten** (op jaarbasis), inbegrepen een regiment van circa 1.500 studenten, die jaarlijks een aantal weken komen meedraaien. Daar bovenop komen nog eens een 50-tal vaste medewerkers van de nv Studio Plopsa die instaan voor de overkoepelende diensten (boekhouding, ICT, marketing, directie en co) van de ganse Plopsagroep (die 5 parken uitbaat in 3 landen) maar die De Panne als uitvalsbasis hebben.

Het attractiepark aan de westkust, dat 30 ha groot is, (inclusief de parkings) slaagt er ondanks zijn marginale ligging ook in om de geografische reikwijdte van

zijn bezoekers te verruimen. Melipark draaide vroeger vooral op Vlamingen en Noord-Franse klanten. Plopsaland De Panne ontvangt al jaren veel Nederlandse bezoekers, maar de jongste jaren vond ook een groeiend aantal Fransen zijn weg naar het pretpark. Het aandeel van de buitenlandse bezoekers (Fransen en Nederlanders samen) klonk op tot 30%. De 70% binnenlandse bezoekers omvat 60% Vlamingen en 10% Waalse klanten.

Ambitieuze investeringsprogramma

In 2013 realiseerde Plopsaland De Panne 31 miljoen euro omzet en ontving 1.222.169 bezoekers, een stijging van

3,9% in vergelijking met 2012, dat een jaar van stagnatie was. Wat is de motor van deze jongste groeifase?

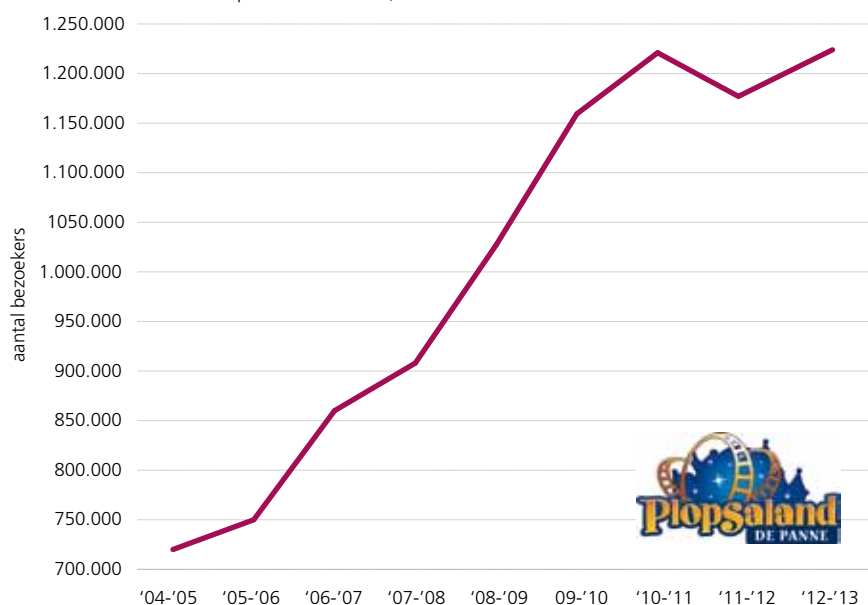
Steve Van den Kerkhof CEO, van Plopsa:

„In 2013 openden we twee nieuwe themazonen: Wickie de Viking (5.000 m²) is opgebouwd rond twee nieuwe familie-attracties en omvat een investering van 5,5 miljoen euro en De wereld van Kaatje (investering van 750.000 euro) mikt op de jongste bezoekers.

In de zomer van 2013 was er ook de inauguratie van een gloednieuw theatergebouw dat is uitgerust met 1.406 luxezetels en met een foyer met een capaciteit van circa 1.400 personen.

Figuur 1

Evolutie bezoekersaantal Plopsaland De Panne, 2006-2013



Deze hoogwaardige infrastructuur is een volledige nieuwbouw met een prijskaartje van 6 miljoen euro en opent voor ons nieuwe deuren versus de B2B-markt. Ze heeft ook als gevolg dat we de kerstshow van Samson en Gert dit jaar in De Panne programmeren, wat ons een pak extra winterbezoekers oplevert.

We realiseren in de periode 2013-2015 een ambitieus investeringsprogramma dat moet leiden tot een nieuwe significante stijging van het aantal bezoekers, gespreid over het ganse jaar."

PPS met gemeente De Panne

Een nieuwe mijlpaal in de Plopsasaga wordt de opening van een subtropisch zwembad. Hoe ver staan die werken? Gaan jullie dat zelf exploiteren?

Steve VDK: "De werken zijn gestart in september 2013 en we mikken voor de opening op 1 april 2015. Het complex zal 2.500 m² groot zijn met een capaciteit van gelijktijdig 1.250 personen. Op het vlak van acclimatisatie wordt deze infrastructuur uniek voor ons land en we creëren hiermee 35 extra jobs. De investering van 16 miljoen euro en ook de exploitatie dragen we helemaal zelf. Wel is er een overeenkomst met de gemeente De Panne, die zelf ook plannen had om een nieuw gemeentelijk zwembad te bouwen maar die finaal beslist heeft om

met ons samen te werken. Dit via een toelage van 750.000 euro per jaar. In ruil daarvoor krijgen alle inwoners van De Panne een speciale en zeer democratische toegangsprijs."

4-sterrenhotel met auditorium

Al vele jaren wordt de bouw van een hotel binnen Plopsaland De Panne aangekondigd. Hoever staat dat dossier vandaag?

Steve VDK: "De opening van een hotel staat inderdaad reeds lang op ons verlanglijstje. Dat project vereiste evenwel een ganse stedenbouwkundige procedure waarbij 1 ha van onze site moest omgevormd worden van zone voor dagrecreatie naar zone voor verblijfrecreatie. Die GRUP-procedure nam ruim vijf jaar in beslag en de uitkomst moest vervolgens weer aangepast worden omdat een klein deel van de voorziene zone buiten het aangepaste plan bleek te liggen. Deze ganse administratieve procedure is nu achter de rug en we zitten momenteel in de ontwerpfase. We hopen op 1 april 2015 de symbolische eerste steen te kunnen leggen voor de realisatie een **4-sterrenhotel met 82 kamers**, met op het gelijkvloers een ultramodern auditorium met 100 zitplaatsen en een nieuw restaurant met een capaciteit tot 500 personen. Die operatie vergt een

investering van **10 miljoen euro en zal nog eens 25 VTE arbeidsplaatsen** opleveren. Ons hotelconcept mikt niet enkel op recreanten maar ook op zakentoeisme. We hebben dit project afgetoetst met diverse grote hotelketens maar finaal gaan we zelf instaan voor de exploitatie van ons Plopsahotel. Rendez-vous tijdens de opening in de lente van 2017..."

Is er bij het management van Studio 100 & Plopsaland interesse voor het Brugse Boudewijn Seapark dat naar verluidt door zijn Spaanse eigenaar in de etalage staat?

Steve VDK: "Wij hebben geen enkel contact gehad omtrent een mogelijke verkoop van Boudewijn Seapark en een dergelijke operatie op 40 km van Plopsaland is voor ons ook totaal geen optie. In de periode 1999, nog vóór onze overname van Melipark, waren we wel in de running voor de overname van het toenmalige Boudewijnpark. Maar dat is zoals bekend niet doorgegaan en dus zetten we - voor wat betreft ons land - 100% in op Plopsaland De Panne en zijn Belgische zusters Plopsaland Indoor in Hasselt en Plopsa Coö in het Waalse Stavelot." ■

► www.plopsa.be



Steve Van den Kerkhof, CEO van Plopsa, bij kabouter Plop



Ontwerpbeeld op te richten subtropisch zwembad

Uw bedrijf verdient een optimale financiering

Interview met Ivan Janssens, Advisor Business Banking bij BKCP Bank

De keuze van de juiste financiële partner is zeer belangrijk voor uw onderneming, of deze zich nu in de opstart-, groei- of consolidatiefase bevindt. Kortom, BKCP is een bank op mensenmaat die geen enkele kans mist om u financieel te steunen op een transparante en eerlijke manier. Een integere aanpak, met aandacht voor de concrete noden van uw onderneming en met respect voor haar specificiteit, leidt tot een win-winsituatie waar u alleen maar beter van wordt.



Ivan Janssens

Investeren: op korte of lange termijn?

Ivan Janssens: "De manier waarop u uw onderneming financiert is van groot belang voor haar toekomst. Al te vaak zorgt een onevenwichtige balans voor structurele financiële problemen die uw onderneming in gevaar kunnen brengen. Onthoud één gouden regel: financier uw noden op korte termijn met kortetermijnoplossingen en gebruik uitsluitend langetermijnformules voor langetermijnnoden."

Welke financieringsbronnen kiezen?

Ivan Janssens: "Ondernemers beperken zich vaak tot 2 klassieke financieringsbronnen: eigen inbreng en bankfinanciering. Er zijn er nochtans veel meer en het is vaak beter voor uw onderneming om verschillende formules te combineren. Zo spreidt u het risico over meerdere partijen, die allen baat hebben bij het succes van uw onderneming.

De eerste financieringsbron is uiteraard het kapitaal dat de aandeelhouders onvoorwaardelijk ter beschikking stellen van de onderneming, in de vorm van gestort kapitaal of de inbreng van een achtergestelde lening. Aarzel niet om bij gebrek aan eigen middelen aan te kloppen bij familieleden, vrienden en kennissen en hen uit te nodigen mee te investeren in uw project. Mits voldaan wordt aan bepaalde voorwaarden kunnen uw relaties genieten van een belastingvermindering.

De bank is de derde en wellicht best gekende financieringsbron. Andere financieringsbronnen waaraan vaak niet gedacht wordt, is de overheid of het netwerk van de Business Angels die bestaat uit (ex-) ondernemers met veel praktijkervaring en relaties. Een andere optie is een beroep doen op risicokapitaalinvesteerders. Al die financieringsbronnen kunnen met elkaar gecombineerd en aangevuld worden met specifieke financiële oplossingen zoals leasing, factoring en een kredietvorm die vaak over het hoofd gezien wordt maar desalniettemin belangrijk is: het leverancierskrediet. Betalingsuitstel bekomen van leveranciers is gratis en laat toe een beschikbaar vermogen te creëren in de vorm van uitgestelde betaling.

Welke oplossingen biedt BKCP voor investeringskredieten op middellange en lange termijn?

Ivan Janssens: "Een eerste optie is het investeringskrediet. BKCP ondersteunt uw groei met investeringskredieten waarbij u een vast bedrag leent gedurende een vaste periode. U betaalt

maandelijks, driemaandelijks, zesmaandelijks of jaarlijks een vast of degressief bedrag terug en kunt daarbij kiezen voor een vaste of variabele rente.

De tweede optie is beroepsfinanciering: dit is onze geijkte formule voor investeringen die qua bedrag en looptijd relatief beperkt blijven. BKCP past hiervoor dezelfde snelle procedure toe als voor een lening op afbetaling, alleen is hier de Wet op het Consumentenkrediet niet van toepassing. Dat zorgt voor nog meer flexibiliteit."

Hoe kan BKCP Bank me helpen?

Ivan Janssens: "BKCP denkt met u mee en formuleert oplossingen die niet alleen nu maar ook in de toekomst bijdragen tot de financiële stabiliteit van uw onderneming, zowel bij de opstart als in de groei- en consolidatiefase. Naast langetermijnfinanciering kan BKCP zorgen voor kortetermijnkredieten om de exploitatiecyclus van uw bedrijf te financieren, bijvoorbeeld met kaskrediet of vaste voorschotten. Een gouden regel: leen voldoende om niet meteen vast te zitten, maar ook niet te veel."

» www.bkcp.be

Vijf geboden voor ondernemers

1. **Verzin eer u begint.** Maak een goed plan op, bespreek het met uw financieel raadgever en houd rekening met zijn advies.
2. **Zorg voor een buffer.** Investeer nooit alles in uw onderneming want niets verloopt altijd vlekkeloos.
3. **Vraag familie, vrienden en kennissen mee in uw project te stappen.** Er is nog veel te veel schroom bij ondernemers om op zoek te gaan naar geldelijke middelen in de eigen kennissenkring.
4. **Volg de financiële situatie van uw onderneming kort op.** Zaken doen is belangrijk, maar weet altijd hoe u er financieel voorstaat. Focus minder op omzet en meer op rendabiliteit en liquiditeit.
5. **Laat u financieel goed bijstaan.** Werk samen met een goede boekhouder en bouw een langetermijnrelatie op met uw bankier.



Investerings: evolutie 2005-2012

Bedrijfsinvesteringen blijven op hoog niveau

Bron: 'West-Vlaanderen Ontcijferd', sociaaleconomisch profiel van de provincie, editie 2013

Figuur 1 toont de evolutie van de investeringsinspanningen van de West-Vlaamse bedrijven in de periode 2005-2012 in relatie met de cijfers voor het Vlaamse Gewest. De cijfers zijn afkomstig van de Federale Overheidsdienst Economie en zijn gebaseerd op de btw-registratie van de bedrijven.

In 2012 investeerden de ondernemingen met zetel in West-Vlaanderen **3,34 miljard euro** of **17,4%** van het Vlaamse totaal.

De cijfers tonen dat het investeringsvolume in de kustprovincie een piek van 3,49 miljard euro kende in 2008, het jaar waarin de economische crisis als gevolg van het financiële debacle van sommige banken pas vanaf oktober losbarstte. Na een hevig crisisjaar in 2009 herstelde het niveau van de investeringen in West-Vlaanderen zich al manifest in 2010 met een investeringsbedrag van 3,41 miljard euro. In Vlaanderen kwam het herstel later. De investeringsinspanning van de West-Vlaamse bedrijven in 2012 ligt iets onder het peil van de twee voorafgaande jaren, maar was wel aanzienlijk hoger dan de investeringsinspanningen in de jaren vóór de crisis (periode 2005-2007).

Verloop van de ondernemingen

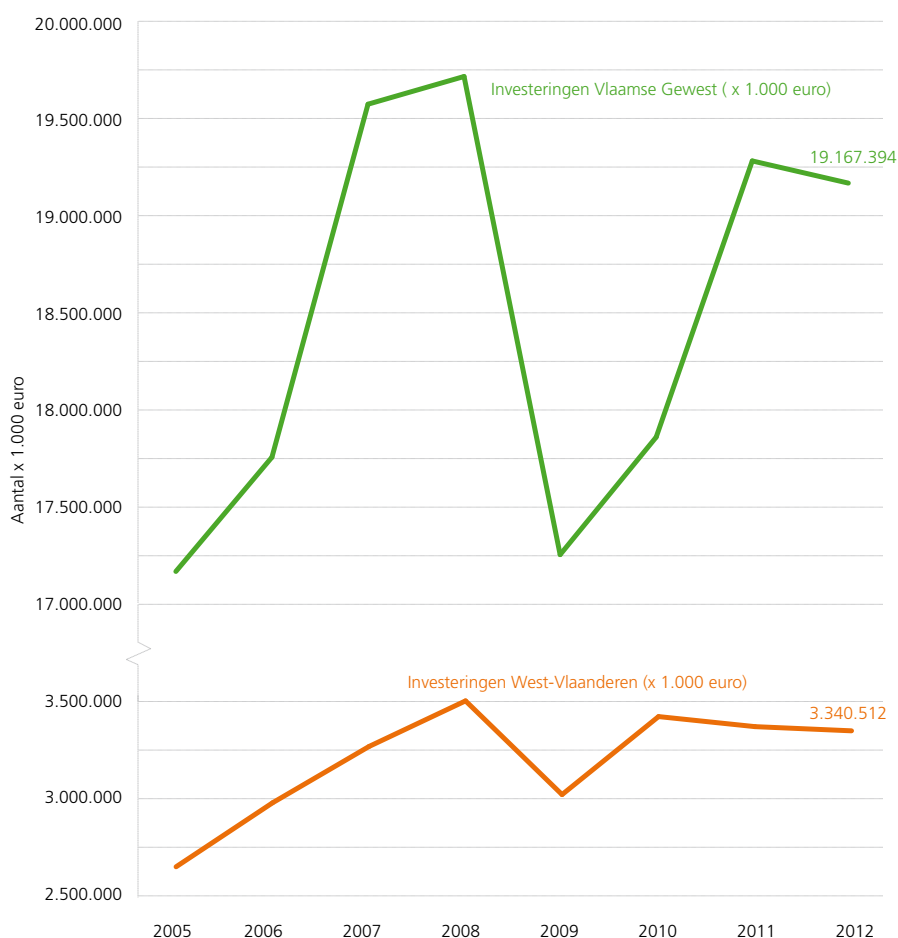
In 2012 telde West-Vlaanderen **105.320 actieve ondernemingen** of 21,3% van het Vlaamse totaal.

In vergelijking met 2011 werden in zowel West-Vlaanderen, Vlaanderen als België minder ondernemingen opgericht in 2012, maar ook het aantal stopgezette ondernemingen lag in 2012 in alle regio's lager dan in 2011. Met een nettogroeiratio van 1,4% bleef West-Vlaanderen in 2012 onder het Vlaamse (2,1%) en Belgische (2,2%) gemiddelde.

In 2012 gingen in West-Vlaanderen 843 ondernemingen failliet, dit waren

Figuur 1

Evolutie investeringen (x 1.000 euro) in het Vlaamse Gewest en in West-Vlaanderen, 2005-2012



BRON: FOD Economie (ADSEI), Steunpunt WSE, NBB, verwerking: afdeling DSA, POM West-Vlaanderen.

er 61 meer dan in 2011. De overgrote meerderheid van de faillissementen situeert zich bij de ondernemingen met minder dan vijf werknemers. Ruim de helft

van de faillissementen in West-Vlaanderen situeerde zich in de arrondissementen Kortrijk en Brugge. ■



Cappelle Pigments investeert 10 miljoen euro in ommezwaai

By By China, wij zetten in op West-Vlaanderen

Jan Bart Van In

Cappelle Pigments, producent van kleurpigmenten voor diverse industriële toepassingen, vaart tegen de stroom in. De nieuwe eigenaars van het bedrijf, met zijn 160 binnenlandse medewerkers, sluiten de productieplant in China en brengen de productiecapaciteit terug over naar de moederfabriek in Menen. Een krachtig signaal dat er toekomst is voor innovatieve productie in onze contreien.

Cappelle Pigments is opgestart in 1890 en produceert vandaag een 140-tal organische en anorganische kleurpigmenten (poeders) voor de aanmaak van inkt, verven en kunststoffen. Die worden verkocht aan industriële klanten in Europa (57%), Noord- en Zuid-Amerika (21%) en in de rest van de wereld (21%). Ons land staat in voor amper 7,5% van de omzet. Het bedrijf realiseerde in 2012 een geconsolideerd zakencijfer van 68,3 miljoen euro met 304 medewerkers (waarvan 200 in ons land), verspreid over drie fabrieken: Menen, Tianjin-China en in het Noord-Franse Halluin. De resultaten eindigden zwaar in het rood als gevolg van een daling van de groepsomzet (-10%) en vooral door het afboeken van een waardevermindering van 5 miljoen euro op de Chinese dochtervennootschap.

Die Chinese productie-eenheid werd opgestart in 2008 maar haalde naar verluidt niet de gewenste objectieven. Het nieuwe management besliste om de Chinese plant te sluiten en het productievolume van 1.500 ton pigmenten terug over te hevelen naar Menen. Ook het Britse verkoopkantoor sloot zijn deuren.

Inzetten op productontwikkeling

Cappelle was tot in de lente van dit jaar een familiebedrijf, maar de aandeelhouders van de vierde generatie waren het al enige tijd oneens over de toekomst van het bedrijf en er sluimerde ook een vertrouwensbreuk met het externe management. Die tijdelijke malaise, met ook de stagnatie van de omzet en de ongunstige resultaten, leidde in maart 2013 tot de overname van het productiebedrijf door de tweespan **Hans Herpoel** (ex-manager bij Deceuninck) en **Guy Vanhauteghem** die uit de leasingsector komt (ex-Belfius Lease). Zij werden bijgesprongen door de investeringsfondsen PMV en Capital@Rent (familie Claeys, bekend van Roularta).



In dit bedrijf zit veel knowhow, een team van 30 mensen op een totaal van 160 medewerkers opereert in de O&O-afdeling. Daar willen we nog sterker op inzetten

afvloeiing van een 35-tal medewerkers en dat inzet op hoogwaardige productontwikkeling gericht op nichemarkten.

CEO Hans Herpoel verklaarde in De Standaard van 18 oktober 2013: "Op de conjunctuurgevoelige mondiale pigmentenmarkt is Cappelle een kleine speler inzake volume. Maar in een aantal marktniches zijn we toonaangevend. In dit bedrijf zit veel knowhow, een team van 30 mensen op een totaal van 160 medewerkers opereert in de O&O-afdeling. Daar willen we nog sterker op inzetten."

Het nieuwe managementteam van Cappelle Pigments investeert in de komende jaren **10 miljoen euro** in de vernieuwing van de productie-installaties en in procestechnologie. Het objectief is te bewijzen dat er een toekomst is voor hoogwaardige industriële productie in West-Vlaanderen. ■

» www.cappelle.be

De nieuwe eigenaars lanceerden een ingrijpend businessplan dat een loonkostenvermindering beoogt met 20%, via loonmatiging en via de collectieve



De arbeidsmarkt: evolutie 2006-2012

Tewerkstelling: de opmars van de deeltijdse arbeid

Bron: 'West-Vlaanderen Ontcijferd', sociaaleconomisch profiel van de provincie, editie 2013

Cijfers over de bezoldigde tewerkstelling in (West-)Vlaanderen zijn in deze publicatie beschikbaar voor de periode 2006-2010. Het aantal **voltijds** werkende loontrekkenden in West-Vlaanderen kende tussen 2006 en 2008 een beperkte groei en nam vanaf 2009 als gevolg van de bankencrisis af. Het **totale aantal bezoldigden** (inclusief deeltijdse en speciale regimes) bleef in 2010 met **409.698** eenheden echter op een hoogtepunt. Dit fenomeen deed zich ook voor in het Vlaamse Gewest.

De toename van het aantal loontrekkenden in de periode 2006-2010 is dan ook volledig toe te schrijven aan een sterke stijging van het aantal werknemers dat opereert in een deeltijds regime. Voor West-Vlaanderen gaat dat eind 2010 over **134.169 werknemers**, dat is een groei van 7.056 personen of **14,5%** in vergelijking met 2006. We mogen aannemen dat een groot deel van deze toename te wijten is aan de opkomst en groei van de **dienstenchequebedrijven** die voornamelijk met deeltijdse medewerkers opereren.

Arbeidsmigratie

In 2010 gingen **72.876** West-Vlaamse loontrekkenden werken buiten West-Vlaanderen. Hiervan was 38,3% tewerkgesteld in Oost-Vlaanderen en 21,6% in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest.

Omgekeerd kwamen 59.741 werknemers, die buiten West-Vlaanderen wonen, in onze provincie werken. Hiervan was 40,6% afkomstig uit Oost-Vlaanderen en maar liefst 23,2% uit het buitenland.

Volgens cijfers van het RIZIV op 30 juni 2012 werkten er **6.453 Franse grensarbeiders** in West-Vlaanderen. In vergelijking met 2011 is dit een lichte toename met 0,9%. In werkelijkheid zijn er wellicht ruim 4.000 Franse grensarbeiders meer, zo bleek uit vergelijking met

Tabel 1

Evolutie aantal bezoldigden in West-Vlaanderen

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Bezoldigden - voltijds regime (a)	265.323	268.811	270.967	265.650	263.470	
Bezoldigden - deeltijds regime (a)	117.113	121.464	126.186	130.614	134.169	
Bezoldigden - speciaal regime (a)	13.275	13.294	12.276	10.634	12.059	
Bezoldigden - totaal (a)	395.711	403.568	409.428	406.899	409.698	
Zelfstandigen en helpers, excl. zelfstandigen in bijberoep (b)	103.465	104.104	104.272	104.064	104.654	105.034

BRON: FOD Economie (ADSEI), Steunpunt WSE, NBB, verwerking: afdeling DSA, POM West-Vlaanderen.

(a) Jaargemiddelden

(b) Toestand op 31/12

Tabel 2

Evolutie aantal bezoldigden in het Vlaamse Gewest

	2006	2007	2008	2009	2010
Bezoldigden - voltijds regime (a)	1.478.583	1.499.845	1.516.718	1.488.023	1.472.497
Bezoldigden - deeltijds regime (a)	651.859	674.566	701.560	731.430	753.709
Bezoldigden - speciaal regime (a)	73.310	75.018	71.459	59.934	67.875
Bezoldigden - totaal (a)	2.203.752	2.249.429	2.289.737	2.279.387	2.294.081
Zelfstandigen en helpers, excl. zelfstandigen in bijberoep (b)	441.057	448.305	453.869	456.585	462.335

BRON: FOD Economie (ADSEI), Steunpunt WSE, NBB, verwerking: afdeling DSA, POM West-Vlaanderen.

(a) Jaargemiddelden

(b) Toestand op 31/12

cijfers van de Vlaamse Arbeidsrekening. Het aantal **Nederlandse grensarbeiders** dat in West-Vlaanderen komt werken was eind juni 2012 gestegen tot **741** personen. Dit is een sterke toename met 14% in vergelijking met 2011.

Einde 2011 telde West-Vlaanderen **105.034 zelfstandigen en helpers** (cijfers van het RSVZ). Dat was een surplus van 380 personen in vergelijking met het voorgaande jaar en het hoogste cijfer sinds 2003, het jaar waarin het statuut van de 'meewerkende echtgenoot' werd

ingevoerd.

De arrondissementen Kortrijk en Brugge telden samen 46,2% van alle zelfstandigen en helpers in West-Vlaanderen. De meerderheid van alle zelfstandigen en helpers (62,4%) was actief in de tertiaire sector. Van alle zelfstandigen en helpers in West-Vlaanderen is 42,8% een 50-plusser; 10,2% is zelfs 65 jaar of ouder. In 2011 startten 9.320 West-Vlamingen een activiteit als zelfstandige of helper terwijl 4.216 West-Vlamingen hun activiteiten als zelfstandige of helper stopzetten.

Werkloosheid ligt nog steeds lager dan vóór de crisis

In 2012 bedroeg het aantal werklozen in West-Vlaanderen **37.442 personen** (zie **figuur 1**). Dat is een stijging met 1,7% in vergelijking met 2011. Deze toename is voor een deel te wijten aan de administratieve wijziging in de registratie van uitzendkrachten.

De **werkloosheidsdruk**, dat is het aantal niet-werkende werkzoekenden (inclusief oudere werklozen) in verhouding tot de bevolking op beroepsleeftijd (18 tot 64 jaar), bedroeg **5,3%**.

In vergelijking met 2009 en 2010 evolueerde de werkloosheid in West-Vlaanderen in 2012 echter nog gunstig.

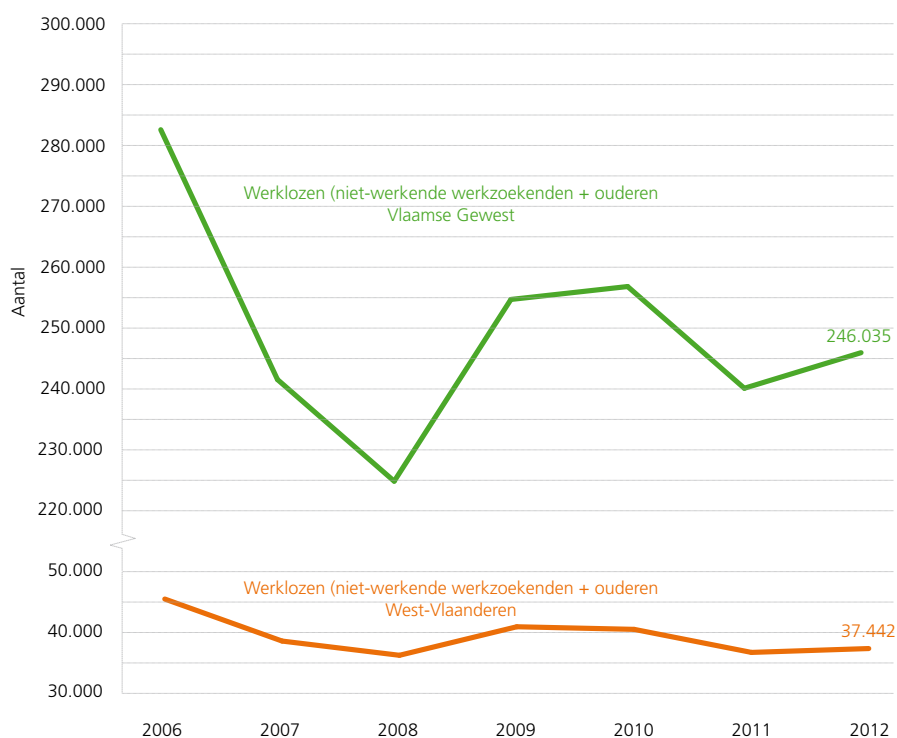
Bovendien liggen het aantal werklozen en de werkloosheidsdruk in de kustprovincie een flink stuk beneden het cijfer van 2006 (= periode vóór de bankencrisis), toen nog 45.659 werklozen en een werkloosheidsdruk van 6,6% werden opgetekend. Dit fenomeen manifesteert zich ook in het Vlaamse Gewest.

Bij de vergelijking van de huidige situatie met de werkloosheidscijfers van vóór 2006 hoort echter een belangrijke kanttekening. Op **1 januari 2006** werden de stempelcontroles voor werklozen immers afgeschaft. Sindsdien actualiseert de VDAB haar databank op basis van elektronische gegevens afkomstig van **DIMONA (RSZ)** en de RVA-betalingsgegevens. Door het werken met DIMONA (waar werkgevers aangifte doen van in- en uitdiensttredingen van werknemers) wordt een juist beeld van de werkloosheid verkregen. Het werken met DIMONA heeft een snellere afschrijving van de werkzoekenden tot gevolg en dus een daling van de geregistreerde werkloosheidscijfers vanaf 2006.

De werkloosheidsdruk in West-Vlaanderen (5,3% in 2012) ligt sinds vele jaren een stuk beneden de score van het Vlaamse Gewest (6,3% in 2012). De lokale werkloosheidsdruk blijft het hoogst in een aantal kuststeden (zoals Oostende en Blankenberge) en in de grensgemeenten Mesen, Spiere-Helkijn en Menen. In het

Figuur 1

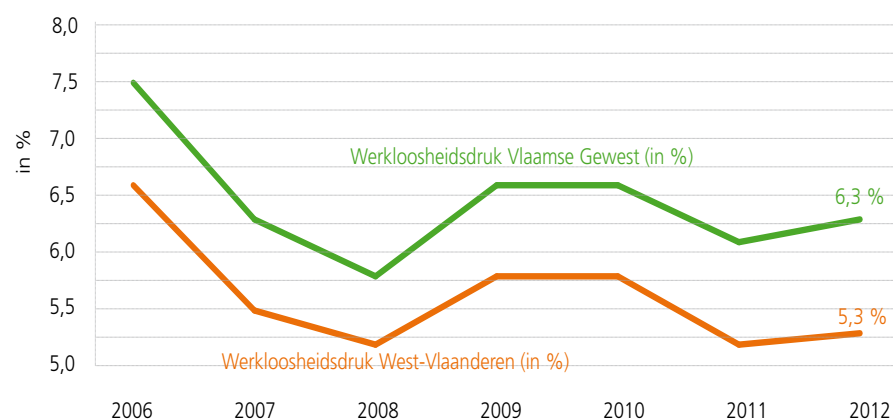
Evolutie aantal werklozen in het Vlaamse Gewest en in West-Vlaanderen, 2006-2012



BRON: FOD Economie (ADSEI), Steunpunt WSE, NBB, verwerking: afdeling DSA, POM West-Vlaanderen.

Figuur 2

Evolutie werkloosheidsdruk (in %) in het Vlaamse Gewest en in West-Vlaanderen, 2006-2012



BRON: FOD Economie (ADSEI), Steunpunt WSE, NBB, verwerking: afdeling DSA, POM West-Vlaanderen.

arrondissement Tielt ligt de werkloosheidsdruk al een paar jaar net onder de 4%.

In zowel West-Vlaanderen als het Vlaamse Gewest is de werkloosheidsdruk in 2012

het grootst bij de -25-jarigen en de 25- tot 34-jarigen.

Met 3,2 niet-werkende werkzoekenden per openstaande vacature in 2012, was de **arbeidsmarktkrapte** in West-Vlaanderen groter dan in het Vlaamse Gewest. ■

100-tal aanwervingen en 17,5 miljoen investeringen in leper Picanol weeft verder aan wereldkampioenentruï

Roel Jacobus • freelance economiejournalist

Gedreven door een historisch goed gevuld orderboek, realiseert Picanol Group een ambitieus investeringsprogramma. Als wereldwijd nummer één in weefmachines, met daaraan complementair gieterij Proferro en elektronicabedrijf PsiControl investeert Picanol fors in thuisbasis leper. Daarenboven diversifieert de onderneming met een participatie in Tessenderlo Chemie.

Wereldwijd worden kledij, decoratie-textiel, huishoudlinnen en technische stoffen geweven op machines van het leperse Picanol. Om haar mondiale koppositie te behouden en zo mogelijk nog te versterken, voert de beursgenoteerde groep een strategische vernieuwing door. "In onze thuisbasis investeren we voor ruim 17,5 miljoen euro", vertelt woordvoerder Frederic Dryhoel. "Ten eerste komt langs de Steverlyncklaan een nieuwe hal voor het monteren en proefdraaien. Elke weefmachine wordt er individueel getest, want kwaliteit blijft ons hoogste goed. Ten tweede installeerden we een nieuw trainingscentrum waar we klanten uit alle hoeken van de wereld leren werken op zowel nieuwe als geüpgrade machines. De bouwwerken zijn gestart opdat deze faciliteiten in het voorjaar 2014 operationeel kunnen worden. Een derde investering is wel

al klaar: in onze gieterijdivisie Proferro breidden we afgelopen zomer de vormlijn uit. Ten vierde kochten we ook een reeks nieuwe cnc-machines voor de afwerking van metalen onderdelen."

Topjaar 2013

Voor de montagehal voor weefmachines met aangepaste logistieke systemen en trainingscentrum - samen goed voor 9,6 miljoen euro - kreeg Picanol 805.000 euro Vlaamse Strategische Investeringssteun.

„Dankzij de zeer goede jaren financieren we alles met eigen middelen. Sinds 2012 kennen we een historisch hoog gevuld orderboek

Welk signaal geeft u met deze projecten?

Frederic Dryhoel: "Wie als groot industrieel bedrijf wil verdergaan, moet investeren in concurrentiële slagkracht: automatisering, robotisering, innovatie, kwaliteit. Dankzij de zeer goede jaren financieren we alles met eigen middelen. Sinds 2012 kennen we een historisch hoog gevuld orderboek. Vorig jaar haalden we 461 miljoen euro omzet. De eerste drie kwartalen van dit jaar steeg de omzet al naar 435 miljoen euro en we verwachten dan ook dat 2013 nog beter zal zijn dan

2012. Uiteraard kan dit niet eeuwig duren maar we blijven gematigd optimistisch."

Welk effect hebben deze investeringen op de werkgelegenheid?

"We werven in leper bijna 100 extra mensen aan, onder meer voor productie en onderzoek & ontwikkeling. Van onze 2009 medewerkers wereldwijd zijn er 1.382 aan de slag in leper: 1.013 arbeiders en 369 bedienden (cijfers 31/10/2013). Ondanks de knelpunten inzake de technische beroepen, genieten we veel interesse in de arbeidsmarkt. Wij zijn een hoogtechnologische groep met een breed aanbod: Picanol, gieterij Proferro en het elektronicabedrijf PsiControl."

Waarom investeerde de Picanol Group recent in een participatie in Tessenderlo Chemie?

Frederic Dryhoel: "Onze raad van bestuur wilde de opgebouwde financiële reserve nuttig investeren. Er werd gekozen voor diversificatie door een participatie in een wereldwijd actieve groep met beslissingcentrum in België en in een minder cyclische business dan textielmachines. Na het bestuderen van diverse opportuniteiten, viel de keuze op Tessenderlo Chemie. We namen er een participatie van 27,5% ter waarde van 192 miljoen euro."

■ www.picanolgroup.com





Let's
cayman 

U bent
formidabel!

Als ondernemer verdient u vandaag – meer dan ooit – een compliment. Het hoofd boven water houden in deze harde tijden, is niet evident. Goede communicatie kan u daarbij helpen. Met een doordachte communicatiestrategie kan u zelfs het verschil maken en blijft u niet onopgemerkt. **Contacteer ons op 050 671 724 of surf naar cayman.be en wen alvast aan de complimenten die u straks krijgt.**

Cayman maakt deel uit van de Vanden Broele Group



PORT OF
ZEEBRUGGE

ZEEBRUGGE

EEN NETWERK

VOOR EUROPA

- 20,3 miljoen ton containerverkeer
- 12,5 miljoen ton roloverkeer
- 1,7 miljoen nieuwe wagens - 1 miljoen vrachtwagens
- 20 dagelijkse Europese verbindingen
- uitstekende distributiemogelijkheden o.a. in de Maritieme Logistieke Zone (MLZ)

www.portofzeebrugge.be

Belgomilk-Langemark: 31 miljoen euro investering en 30 nieuwe jobs

Grootste Europese mozzarellafabriek staat in...West-Vlaanderen

Jan Bart Van In

Belgomilk (onderdeel van de coöperatieve groep Milcobel) investeert 31 miljoen euro in de uitbreiding van zijn fabriek voor industriële kazen in Langemark met een tweede lijn voor de productie van mozzarella. Deze operatie verhoogt de productiecapaciteit tot 40.000 ton per jaar en creëert 30 extra arbeidsplaatsen.

De naam 'mozzarella' associëren we met spierwitte kaas gemaakt in Italië op basis van melk van zwarte buffels. De realiteit is echter dat de soortnaam niet beschermd is en dat verklaart waarom er bij Belgomilk in Langemark al vele jaren mozzarella wordt gemaakt op basis van Belgische koeienmelk. Die wordt evenwel, anders dan bij andere kaassoorten, na het stremmen niet in een vorm geduwd maar wel ondergedompeld in heet water, waardoor ze haar typische elastische structuur krijgt. Het eindproduct van de fabriek in Langemark zijn grote blokken mozzarellakaas van 2,5 kilo die verkocht worden als ingrediënt voor

de voedingssector zoals de industriële pizzaproducten en de pizzeria's. De vraag naar mozzarella steeg de jongste jaren aanzienlijk en daarom investeert Belgomilk fors in de uitbreiding van de productiecapaciteit die zo klimt van 20.000 naar 40.000 ton. Daarmee wordt Belgomilk Langemark één van de grootste mozzarellaproductoren in Europa.

280 medewerkers

Eddy Leloup, directeur communicatie bij Belgomilk: "Onze fabriek in Langemark is oorspronkelijk opgestart als producent van industriële cheddarkaas, maar sinds enkele jaren ligt het overwicht bij mozzarella, waarvan we in 2012 en 2013 circa 25.000 ton produceerden. Onze tweede lijn is operationeel vanaf 1 maart 2014 en omvat een investering van 31 miljoen euro. De tewerkstelling in de kaasfabriek in Langemark wordt hiermee opgetrokken van 250 naar 280 medewerkers."

De grote uitbreiding in Langemark volgt snel na de evenzo mega-investering van Belgomilk in Moorslede, waar vorig jaar

een vernieuwde en uitgebreide fabriek voor de productie van consumentenkazen operationeel werd (zie *West-Vlaanderen Werkt* 04/2012).

Deze dubbele operatie past in het Kaasmasterplan van moederbedrijf Milcobel, dat de ambitie heeft om tegen 2016 60% van zijn 'melkplas' te verwerken in kaas. Die accentverschuiving van melkpoeder naar kazen beoogt het bereiken van een betere en stabiele melkprijs voor de coöperatieve aandeelhouders van Milcobel. De groep is via de firma Dupont in Brugge ook actief in het portioneren, verpakken en verhandelen van kaas.

Milcobel, met zetel in Kallo, realiseerde in 2012 880 miljoen euro groepsomzet goed voor een volume van 1,058 miljard liter verwerkte melk. De groep is ook eigenaar van de ijsfabriek Ysco, eveneens gevestigd in Langemark, waar nog eens 450 medewerkers aan de slag zijn. ■

► www.belgomilk.be

► www.milcobel.be



Touroperator versterkt internationaal ICT-competentiecentrum in Oostende

Jetair verhoogt zijn vlucht

Roel Jacobus • freelance economiejournalist

Reisorganisator Jetair uit Oostende kreeg binnen de internationale groep TUI Travel een nieuwe rol toebedeeld als ICT-competentiecentrum voor België, Nederland en Frankrijk. Dit ging gepaard met een significante investering in het verankeren en uitbreiden van de knowhow. Tegelijk investeerde de groep zwaar in nieuwe vliegtuigen en een gigantisch complex voor Jetair, Jetairfly en Tec4Jets in Zaventem.

Jetair nv met zetel in Oostende realiseerde in het boekjaar 2012 voor het eerst een miljard euro omzet en dat stond voor 2,1 miljoen klanten, een groei met 7% in vergelijking met 2011. De Belgische reismarktleider blijft groeien door een verhoogd aanbod aan bestemmingen en vliegroutes. Jetair, dochter van de beursgenoteerde internationale groep TUI Travel plc, kreeg van de Vlaamse overheid 781.000 euro opleidingssteun toegezegd voor een ambitieus opleidingsproject ter waarde van 3,55 miljoen euro. Dit gaat gepaard met materiële investeringen ter waarde van 2 miljoen euro.

Woordvoerder Hans Vanhaelemeesch: "Bij onze groep van 2.000 medewerkers in België (waarvan 500 in Oostende) is het aspect opleiding continu aanwezig. Op het vlak van kennis van ICT-systemen speelt Oostende een belangrijke rol

binnen de internationale groep. We zijn nu aangeduid als competentiecentrum om bepaalde kennis uit te rollen over België, Nederland en Frankrijk. Dit betekent niet alleen extra werk voor de aanwezige mensen maar evenzeer de aanwerving van heel wat nieuwe vaste en tijdelijke collega's. Deze internationale opdracht geeft een extra dimensie aan onze positie van Belgische marktleider."

U kwam ook in het nieuws met investeringen in Brussel?

"In Zaventem investeerden we 30 miljoen euro in een nieuw complex. Dat omvat kantoorruimtes waar we de Jetairmedewerkers samenbrengen die voorheen werkzaam waren op zes locaties in Brussel en Mechelen. We deden hetzelfde voor onze vliegtuigmaatschappij Jetairfly. De voorheen verspreide kantoren, opleidingscentrum en twee onderhoudsloodsen zijn nu samengebracht, bovendien pal aan de rand van de tarmac. In de nieuwe onderhoudsloodsen kunnen tegelijk drie vliegtuigen van het kaliber Boeing 737 binnen. Dit is het grootste project ooit voor onze luchtvaartmaatschappij. Met deze operatie rationaliseerden we onze centrale organisatie naar twee locaties. Los van het lokaal verspreide verkoopnetwerk, werken nu 500 mensen in Oostende en 800 in Zaventem."

Er wordt ook in vliegtuigen en aanverwante diensten geïnvesteerd?

"Sinds de start van Jetairfly groeiden we sterk van 5 toestellen in 2004 naar 23 in 2014. Wij zijn momenteel de enige Belgische vliegtuigmaatschappij die in fabrieksnieuwe toestellen investeert. Begin dit jaar vernieuwden we onze vloot met twee Embraer E-190's en drie Boeings. En onlangs bracht Jetairfly de eerste en enige Belgische Boeing 787 Dreamliner naar Brussel. Speciaal voor deze types versterkten we de expertise en technische uitrusting van onze onderhoudsfaciliteit Tec4Jets, die op Zaventem ook andere maatschappijen bedient. Hiermee valoriseren we niet alleen onze eigen aankopen, maar bieden we een strategisch belangrijke dienst voor de nationale luchthaven."

Verschuift het Belgische zwaartepunt van TUI Travel van Oostende naar Zaventem?

"Het is de uitdrukkelijke bedoeling om de lokale knowhow in Oostende te behouden en uit te breiden. Toerisme is bij uitstek een people's business en je kunt mensen niet zomaar 100 km verplaatsen." ■

► www.jetair.be



Investering van 9 miljoen euro in kantoren en productiefaciliteiten in leper

Melexis groeit (half)geleide(r)lijk

Roel Jacobus • freelance economiejournalist

Fabrikant van halfgeleiders Melexis uit leper drijft mee op de wereldwijd groeiende vraag naar intelligente elektronica die auto's veiliger en energie-efficiënter maakt. In april opende het bedrijf een nieuwe kantoren- en productiefaciliteit ter waarde van 9 miljoen euro.

In april 2013 nam Melexis zijn intrek in een nieuwbouw, palend aan het bestaande gebouw in de Rozendaalstraat in leper. De 25 jaar oude producent van halfgeleiders realiseerde deze investering van ruim 9 miljoen euro met voornamelijk eigen middelen, vanuit een gezonde conditie.

"De toenemende vraag van autogebruikers naar verhoogde energie-efficiëntie, veiligheid en meer rijplezier leidt tot meer vraag naar sensoren bij de autofabrikanten, onze voornaamste klantengroep", stelt Melexis jaar na jaar. In 2012 haalde de beursgenoteerde groep een geconsolideerde omzet van 247 miljoen euro. De tussentijdse kwartaalresultaten leren dat Melexis in 2013 aan de hoge kant van de vooruitzichten werkte. In het derde kwartaal werd de brutomarge vastgehouden op 46% en de bedrijfsmarge nabij 23%.

"Dankzij de stijgende vraag blikken we de toekomst hoopvol tegemoet. De winst

wordt jaar na jaar opnieuw geïnvesteerd in mensen, machines en technologie", vertelt **manager global operations & IT Veerle Lozie**. "Voor een bedrijf dat door zijn producten voertuigen groener en veiliger doet rijden, staat ecologie ook voorop in de eigen werking. Bij de investering in het nieuwe gebouw in leper spendeerden we bijna 1 miljoen euro extra aan het minimaliseren van de ecologische voetafdruk. Dat uit zich in tal van technische aspecten zoals het hergebruiken van water, goede isolatie en het recupereren van warmte en koelte door een systeem van natuurlijke luchtstromen. Daarnaast dachten we ook aan het welzijn van onze mensen, bijvoorbeeld dat ze ondanks de open kantoren toch akoestisch rustig kunnen werken."

” In leper werken 140 mensen in de kantoren en de productie, waar we ongeveer 40% van onze groepsomzet testen

Het nieuwe gebouw beslaat 5.000 m² en huisvest zowel productiefaciliteiten als kantoren. Het ontwerp is van de hand van Wim en Sebastian Mortelmans uit Antwerpen, zowat de huisarchitecten van Melexis.

Vanwaar de keuze om de productie in leper te verankeren?

Veerle Lozie: "De vestiging leper neemt een centrale plaats in de Vlaamse, internationale groep Melexis. Er werken 140 mensen in de kantoren en de productie, waar we ongeveer 40% van onze groepsomzet testen. De andere productiefaciliteiten bevinden zich in Bulgarije en Duitsland. leper is geostrategisch goed gelegen: nabij de Duitse automotive industrie en centraal tussen Azië en de VS. In de filevrije Westhoek vinden we bovendien nog goede mensen, van operatoren tot ingenieurs. We werken 24/7 en er komen nog jobs bij. We blijven investeren in opleiding en doorgroeimogelijkheden. Zowat 80% van de vacatures wordt intern ingevuld, dat zegt veel over het welbevinden van de medewerkers."

Wat gebeurt er met het oude gebouw?

"In 2014 gaan we het oude gebouw uit 1999 renoveren, de ecologische voetafdruk verbeteren en de interne stromen van mensen en goederen optimaliseren. Na de renovatie keert een deel van de activiteit daar terug, want in de nieuwbouw botsen we nu al tegen de limieten." ■

► www.melexis.com



Wervikse kaasgroothandel start na eigen merken nu ook met eigen productie

Flandrien stampst Triporteur vooruit

Roel Jacobus • freelance economiejournalist

Sinds kort is de familie Desmet uit Wervik niet enkel meer groothandelaar in kaas (Triporteur en ID Fresh) maar ook fabrikant. Gewild of ongewild, symboliseert het eerste eigen product Flandrien het koppige instinct waarmee Jan Desmet de droom van zijn grootvader realiseerde: "Met een goed dossier en goede cijfers vonden we de banken enthousiast om mee te investeren in een eigen kaasmakerij."

De historie van het Wervikse kaasbedrijf Triporteur gaat 80 jaar terug. Grondlegger André Desmet leverde met een bakfiets - in de volkstaal 'triporteur' - kaas en zuivel aan tientallen voedingswinkels in een straal van 20 km. Na WO II nam de kaasconsumptie toe en werden de eerste vrachtwagens aangekocht en de opslagruimte uitgebreid.

Zoon Jean-Pierre Desmet bouwde in 1980 een nieuw pand dat voldeed aan alle technologische en hygiënische eisen voor de opslag van gekoelde zuivelproducten en kazen. Nog steeds wordt in de rijpszaal, met een capaciteit van 200.000 kg, goudse kaas vier weken tot 24 maanden gerijpt.

Kleinzoon Jan Desmet maakte een strategische keuze voor het ontwikkelen van eigen, exclusieve kaasmerken. Het

instant succes van Vlaskaas in 2003 leidde een jaar later tot de introductie van Jeuness! Life, een jonge, vetarme kaas, en nog later tot Polderkaas (van geiten- en schapenmelk). De ondersteuning van de eigen kazen werd in 2006 ondergebracht in de aparte vennootschap ID Fresh, die grossiers in het hele land belevt.

Intussen heeft de groothandel Triporteur, waarmee het allemaal begon, maar liefst 800 (!) verschillende kazen op voorraad. Die verdeelt ze rechtstreeks aan kleinhandels in West- en Oost-Vlaanderen, Vlaams-Brabant en Henegouwen.

Investering van 4 miljoen euro in oude droom

Eind 2011 kreeg de holding bvba Jan Desmet er nog een derde werkende vennootschap bij: bvba De Kazerij. Die bereidde geduldig de investering voor in een eigen kaasmakerij, die in maart 2013 operationeel werd.

Zaakvoerder Jan Desmet: "Hiermee realiseerden we een droom van grootvader André. We breidden het bedrijfsgebouw in Wervik uit met een sterk geautomatiseerde kaasmakerij van 1.250 m². Deze productie-eenheid kan 12.000 liter melk per batch verwerken en heeft een jaarcapaciteit voor honderden tonnen harde kaas. Om het vak van kaasmaker

te leren, volgden we in Nederland een opleiding. Onze eerste eigen kaas is de Flandrien, een goudse kaas met Vlaams karakter".

Bijzondere aandacht wordt besteed aan de ecologische voetafdruk. Zo komt bijvoorbeeld de melk van een kleine groep veehouders uit de directe omgeving.

De Kazerij vergde een investering van 4 miljoen euro. "We financierden dit bedrag voor 30% met eigen middelen en voor 70% extern. De banken waren enthousiast. Met een goed dossier en goede cijfers waren ze bereid om kredieten te verschaffen. Onze activiteiten waren schuldenvrij en we maken nog elk jaar winst. Dat ondanks de sinds enkele jaren dalende omzet, te wijten aan de nieuwe aanpak van de grote retailers. Zij handelen rechtstreeks met de producenten en zetten daarmee de groothandel buitenspel. Na de succesvolle lancering van Flandrien Kaas zal Triporteur weer aanknopen met groei." De gezamenlijke omzet van groothandel Triporteur, verdeler van de eigen merken ID Fresh en productie-eenheid De Kazerij, bedraagt 12 miljoen euro. Er werken 25 mensen. ■

► www.triporteur.be

► www.flandrienkaas.be



Hypermoderne prefab betonputtenfabriek in Rumbeke

O Beton herbegint op historische fundering

Roel Jacobus • freelance economiejournalist

Op een moderne manier terug naar de basis, beter kan je de start van O Beton niet omschrijven. Twee generaties nadat hun grootvaders in Beitem een betonbedrijf stichtten, investeerden Gerdi Vankeirsbilck en Odiel Vandenbulcke in een ultramoderne fabriek voor prefabbetonputten. Product- en procesinnovatie staan daarbij voorop.

Gerdi Vankeirsbilck, telg van de familie Olivier, was indertijd oprichter van een betonfabriek langs de Schaapbruggestraat in Rumbeke. Deze activiteit werd in 2007 verkocht aan de Ierse, internationale bouwgroep CRH. Die gooide eind 2011 de handdoek in de ring en stopte de productie op de site.

Haast onmiddellijk verrasten jonge vijftigers Gerdi Vankeirsbilck en Odiel Vandenbulcke met het nieuws dat zij op deze locatie een nieuwe prefabproductie zouden opstarten. Vankeirsbilck had al die tijd de gronden en gebouwen slechts verhuurd: "Ik voelde me verantwoordelijk voor het personeel maar ook voor onze kinderen. Bovendien is rentenieren niet

aan ons besteed. Ondernemerschap zit in je of niet."

O Beton - van Olivier en Odiel - vernieuwde de fabriek voor 9,7 miljoen euro en kreeg daarbij van Vlaanderen 970.000 euro strategische investeringssteun.

Gerdi Vankeirsbilck: "We hadden het geluk dat de vorige exploitant de installaties had ontmanteld. Zo konden we het hele productieproces vooraf overdenken en met het nieuwste van het nieuwste herbeginnen. Alle machines en mallen werden voor ons op maat gemaakt. Er kwam een volledig nieuwe, automatische betoncentrale die alle granulaten binnen bewaart en verwerkt. Zo kunnen we bij winterse temperaturen langer doorwerken en vermijden we stofhinder buiten. Al onze putten worden ook nu in één stuk gegoten. Zo werd het productieproces sneller en kregen we sterkere putten met minder risico op lekkage."

Hoe verliep de financiering?

Gerdi Vankeirsbilck: "We combineerden eigen middelen met externe kredieten, dankbaar gebruikmakend van de lage interestvoeten. Er komt heel

lichtjes economisch beterschap, zeker in West-Vlaanderen wordt weer geïnvesteerd. De meeste ex-medewerkers gingen meteen weer bij ons aan de slag."

Odiel Vandenbulcke: "In totaal zijn er 14 productiearbeiders, acht bedienden waarvan een ingenieur met ruim 20 jaar ervaring, en de twee vennoten. De West-Vlaamse bouwmarkt vraagt immers familiale ondernemers die weten waar het op de vloer en de werven om gaat. Niemand dan onze medewerkers en wij weten meer af van prefabbetonputten."

Ligt de concurrentie op de loer?

Odiel Vandenbulcke: "We maken het verschil door topproducten aan een betaalbare prijs met een goede service. We houden bijvoorbeeld alle standaardproducten op voorraad. Zulke zware elementen kan je ook niet uit China aanvoeren. Toch gaan we zelf tot 2.000 km ver met unieke nicheproducten, bijvoorbeeld kant-en-klare smeerputten voor garagebedrijven, die tot 25 m lang kunnen zijn. Wij bieden de mogelijkheid om die op één dag te plaatsen, terwijl het anders een maand duurt om diezelfde constructie op de klassieke manier te bouwen. We blijven ook investeren in productontwikkeling en -verbeteringen. Zo bouwden we in eigen atelier een nieuwe mal voor regenwaterputten van 20 m³ in trilbeton, voor opslagtanks voor regenwater en afvalwater geschikt voor plaatsing in verkeerszones."

Waar wil u binnen vijf jaar staan?

Gerdi Vankeirsbilck: "In 2013 gingen we meteen boven 5 miljoen euro omzet, voor 2014 mikken we op 7,5 miljoen euro. Het terrein van 8 ha biedt plaats genoeg om de omzet binnen vijf jaar te verdubbelen."

■ www.obeton.be



Odiel Vandenbulcke (links) en Gerdi Vankeirsbilck (foto Patrick Holderbeke)



Nieuwe beleidsvisie met Fine Fleur

Productinnovaties, conceptuele benaderingen van (nieuwe) afzetmarkten en een doordracht merkenbeleid zijn, ook in de huidige moeilijke economische context, hot topics voor de West-Vlaamse ondernemers. De meeste ondernemingen blijven investeren in productverbeteringen of de ontwikkeling van nieuwe marktconcepten. Ook de REO Veiling en haar producenten volgen deze strategie. Ze bundelen hun inspanningen onder het eigen kwaliteitsmerk Fine Fleur dat nieuw leven wordt ingeblazen.



Flandria

De REO Veiling vierde eind vorig jaar haar 70-jarig bestaan in aanwezigheid van Vlaams minister-president en minister van landbouw

Kris Peeters. Een centraal gesprekstema op het jubileumfeest was de voorstelling van de vernieuwde REO beleidsvisie "Naar een actieve marktbenadering". Vandaag zijn al meerdere beleidskeuzes gerealiseerd en staan tevens nog heel wat initiatieven op stapel.

In haar vernieuwde beleidsvisie wil de REO Veiling "een trekkersrol blijven spelen bij het versterken van de internationale koppositie" van het kwaliteitslabel Flandria, dé Europese referentie voor kwaliteitsgroenten en -fruit. De REO witlooftelers hebben deze uitdaging goed opgepikt. Op eigen initiatief startten deze telers tijdens het voorbije najaar met extra controles van hun Flandria product, uitgevoerd door de telers zelf. Deze bijkomende inspanning voor meer productkwaliteit is de opstap naar de ontwikkeling op termijn van een nieuw kwaliteitsmerk dat veel meer is dan een herkomstlabel voor promotiedoeleinden. Hetzelfde voor de serreslatelers die inzetten op een forse inkorting van de afstand in tijd tussen grond en mond door de kropsla te oogsten volgens een strakke timing en op die manier hun kraakvers geoogst Flandriaproduct in een

tijdspanne van hooguit een halve dag afleveren bij de kopers op de REO Veiling. De REO serreslatelers pasten het nieuwe oogstschema voor een grotere dagversheid voor de eerste keer toe tijdens de voorbije zomer. Met succes.

Marktconcepten

Naast een versterking van het Flandria kwaliteitslabel engageert de vernieuwde beleidsvisie van de REO Veiling zich voor een conceptbenadering richting de afzetmarkt. Met marktconcepten worden producten bedoeld die door hun bewerking, verpakking of flexibiliteit van de producent en de REO Veiling, inspelen op specifieke behoeften van de afnemers en op die manier een commerciële langetermijnrelatie creëren tussen de REO Veiling en haar kopers. De REO champignontelers maakten daarvan werk met de introductie van de biologische teelt van bruine kastanjechampignons die bovendien in eigen beheer worden verpakt in een donkergroen plastic doosje met deksel. Ook een aanpassing van de bestaande verkoopsystemen kan als een marktconcept worden uitgewerkt. De REO preitellers voegden de daad bij het woord door zich sterk te engageren voor een verdere ontwikkeling van een ruim aanbod in de voorverkoop van hun product vanaf het huidige winterseizoen.



De REO champignontelers engageerden zich voor de biologische teelt van bruine kastanjechampignons



De REO serreslatelers zetten in op een inkorting van de afstand in tijd tussen grond en mond



Fine Fleur

Naar analogie met haar vernieuwde beleidsvisie werden dit jaar op de REO Veiling ook nieuwe stappen gezet voor de ontplooiing van een doorgedreven



merkenbeleid. Tomabel bestaat 18 jaar en gaat als volwassen kwaliteitsmerk verder zijn weg in nauw overleg met de REO Veiling. De eerder genoemde biochampignons worden naast tomaten, aardbeien, oesterzwammen, babyleaf en slaspecialiteiten zoals

triosalad of veldsla onder dit merk vermarkt op de REO Veiling.

Een andere belangrijke realisatie is de herwaardering van het eigen kwaliteitsmerk Fine Fleur. Dit merk werd vroeger gebruikt om de wat specialere producten af te zetten in daarvoor specifiek uitgekozen winkelschappen. Omdat Fine Fleur in 2013 een nieuwe identiteit kreeg, werd ook het bestaande Fine Fleurlogo herwerkt op maat van haar eigentijdse inhoud. Het vernieuwde logo vat de dynamiek van de REO producenten in één globaal beeld en toont expliciet dagverse groenten en fruit die barsten van de smaak en bruisen van de vitamines. Deze karakteristiek wordt geaccentueerd door de ronde vormgeving met swingende lijnen, de zon en

twee groene blaadjes. De bruine boog verwijst dan weer naar de artisanale authenticiteit van de REO producten, geteeld in de vruchtbare bodem van Vlaanderen.

Samenwerking

In 2014 werkt de commerciële afdeling van de REO Veiling verder aan een nieuwe lijn van verpakkingsmateriaal om het hertekende logo breed uit te dragen op de specifieke Fine Fleurproducten die worden gecommmercialiseerd op de REO Veiling. Samen met geëngageerde REO producenten worden specifieke kistenkaarten, dekvellen,... , ontworpen om het Fine Fleurproduct op een herkenbare manier tot bij de consument te brengen. De telers van prei, witloof, serresla en champignons staan daarin al redelijk ver. Hun engagement inspireert en motiveert andere productgroepen om eveneens met de REO Veiling mee te denken over de opwaardering van hun product onder het Flandria kwaliteitslabel en de ontwikkeling van innovatieve marktconcepten en merken. Deze denkoefeningen kunnen alleen slagen als nauw wordt samengewerkt, beseffen de REO producenten. Ze bevestigen op deze manier hun blijvend vertrouwen in hun veilingcoöperatie als hefboom voor een rendabele familiale tuinbouw in Vlaanderen.

» www.reo.be

Heeft iemand al gezegd dat u formidabel bent?

Complimenten krijgt u nooit genoeg!

Vindt u dat uw bedrijf meer complimenten verdient? Zorg er dan voor dat u in het oog springt! Wij verzorgen uw online en print communicatie en de complimenten komen vanzelf wel.

VANDEN BROELE
PRODUCTIONS

Dominique en de (nieuwe) chocoladefabiek

The Chocolate Line, het groeibedrijf van topchocolatier **Dominique Persoone** en **Fabienne De Staerke** investeerde 1,5 miljoen euro in de aankoop, verbouwing en inrichting (onder meer met nieuwe machines) van een kleurrijk en attractief productieatelier in de Vaartstraat in Brugge (overkant van de Pathoekeweg). Op die site was voorheen de productie van Roose Chocolaterie gevestigd.

"Ondernemen moet fun zijn..." is een van de lijfspreuken van Dominique Persoone, de meest mediagenieke chocoladeverwerker in West-Vlaanderen.



Die spirit straalt ook uit in het 2.000 m² grote productieatelier van The Chocolate Line in de Vaartstraat, waar de chocolade letterlijk afdruipt van de voorgevel, de brievenbus de vorm heeft van een cacaoboon en de productiehal flashy roze is. Ook het fraaie proeflokaal is een pareltje van interieurdesign. Deze chocoladefabriek is de nieuwe draaischijf en hefboom voor de uitbouw van Chocolate Line nv in binnen- en buitenland. De onderneming realiseerde in 2012 1,2 miljoen euro brutomarge en telt ondertussen al 36 medewerkers, waarvan 12 in het nieuwe atelier.

Dominique Persoone: "De investering in een volwaardige 'The Chocolate Line Factory' in Brugge, met ruimte voor een labo en een testkeuken, was de volgende logische stap in de ontwikkeling van ons bedrijf. Ons voormalig productieatelier (380 m² groot) in Zedelgem was veel te klein geworden. Onze nieuwe locatie biedt een verviervoudiging van de capaciteit."

Dominique Persoone (44) volgde een opleiding als kok en patissier in Ter Groene Poorte en liep stage bij de wereldvermaarde traiteur-pâtissier Fouchon in Parijs. In juli 1992 opende hij met zijn echtgenote Fabienne De Staerke (het zakenbrein achter het bedrijf) de aantrekkelijke chocoladespeciaalzaak The Chocolate Line op het Simon Stevinplein in Brugge. Die kreeg in april 2010 een vervolg in Antwerpen met een tweede winkel (met demonstratie-faciliteit) in een prestigieus historisch pand op de winkelboulevard Meir, dat bekend staat als het voormalige Koninklijk Paleis.

De avontuurlijk ingestelde Persoone, die niet om een stunt verlegen is, ontpopte zich de jongste tien jaar tot een icoon van de Belgische chocoladesector met eigenzinnige creaties (zoals pralines met broccoli, met bloemkool of met wasabi) en als hofleverancier van topchefs als Peter Goossens, Sergio Herman en Heston Blumenthal. Hij charmeerde en intrigeerde met zijn internationaal bekroonde boek *De Chocoladeroute* en hij wordt graag opgevoerd in talrijke media. Persoone introduceerde het ritueel van het chocoladesnuiven bij The Rolling Stones en de rest van de wereld.

Dichter bij huis is hij de bezieler van de Gilde van Brugse Chocolatiers en samen met **Eddy Van Belle** van het Brugse Chocolademuseum zette hij zijn schouders onder het Brugse chocoladefestival Choco-Story.

Cacaoplantage in Mexico

Sinds de zomer van 2012 ontpopt Persoone zich ook in de nieuwe rol van cacaoboer.

Dominique Persoone: "De voorbije jaren trok ik regelmatig naar Zuid-Amerika, op zoek naar cacaoboeren bij wie we exclusieve bonen konden kopen. Om op die manier het verschil te maken met veel andere chocolatiers die gewoon hun bestellingen plaatsen bij de grote fabrikanten. Maar ik wou meer: eigen bonen kweken en dus zelf boer spelen."

In de buurt van Yucatan in Mexico kocht het Belgische chocoladebedrijf Belkolade rond ondernemer **Eddy Van Belle** (groep Puratos) een cacaoplantage van 284 hectare. Persoone huurt er een site van 3,4 hectare voor honderd jaar lang.

Persoone: "Ik ben de eerste chocolatier van het land met een eigen plantage. In Mexico plantte ik 3.000 boompjes op een plek waar vroeger de Maya's woonden. Wel moeten we wachten tot in 2015 voor we de eerste pralines kunnen maken van die exclusieve oogst. Als onze plantage op volle toeren draait, hopen we jaarlijks zo'n 3,5 ton cacao te oogsten."

» www.thechocolateline.be



Infrabel investeert 180 miljoen euro in de periode 2011-2018

90 meter lange boogbrug ontsluit mee de haven van Zeebrugge



Spoorweginfrastructuurbeheerder Infrabel investeerde 7,7 miljoen euro in de installatie (begin december 2013) van een 90 meter lange stalen boogbrug over de sporen in Zwankendamme (overweg Wulfsberge) bij Zeebrugge. Het vehikel weegt 550 ton en is meteen één van de langste boogbruggen in ons land. De werken passen in de strategie van Infrabel om zo veel mogelijk overwegen te vervangen door een brug, een tunnel en/of een alternatieve weg. Dit met het oog op een veiliger en vlotter spoorverkeer. Deze investering sluit bovendien aan op de plannen om het bestaande vormingsstation in Zeebrugge te moderniseren en uit te breiden. Deze operatie draagt bij tot de prangende nood aan verdere ontsluiting van de haven van Zeebrugge.

In november 2012 opende Infrabel reeds de zogenaamde Boog Ter Doest, dat is een 1,7 km lange rechtstreekse verbinding tussen de spoorinstallaties van de westelijke en de oostelijke havenzones. Deze nieuwe enkelsporige verbinding (gelegen tussen de lijn naar Zeebrugge en de lijn naar Knokke) zorgt voor meer capaciteit en flexibiliteit op de strategische spooras tussen Brugge en Zeebrugge.

Andere recente ingrepen van Infrabel zijn een nieuwe spoorverbinding tussen de bundel Pelikaan en de bundel Ramskapelle die een vlottere uitwisseling van de goederenwagons en een vlottere samenstelling van de goederentreinen mogelijk maakt.

De **nieuwe Waggelwaterspoorbrug** over het kanaal Brugge-Oostende telt momenteel twee brugdekken met elk

één spoor. In een volgende fase komt er een derde brugdek bij wanneer het derde spoor tussen Brugge en de vertakking Dudzele wordt aangelegd.

Toekomstige spoorprojecten in en rond de haven

Het investeringspalmares van Infrabel voor de ontsluiting van de zeehaven van Brugge is indrukwekkend.

Het overheidsbedrijf bouwt een **nieuwe vertrek- en aankomstbundel**, bestaande uit 24 geëlektrificeerde sporen, **ter hoogte van Zwankendamme** (tegen horizon 2016). In een tweede fase zal de huidige sporenbundel van Zeebrugge worden uitgebreid en vernieuwd tot een groot rangeerstation met 30 sporen (tegen horizon 2018). Deze dubbele operatie vergt een investering van circa 120 miljoen euro.

Op termijn moet de toegang van en naar de haven van Zeebrugge ook progressief verbeteren door onder meer de **aanleg van een derde spoor tussen Dudzele en Brugge** én de **actuele uitbreiding van 2 naar 4 sporen tussen Brugge en Gent**. De planning en ingebruikname van beide projecten zijn echter afhankelijk van de beslissing van de Federale Overheid met betrekking tot het Meerjareninvesteringsplan 2013-2025.

Infrabel meldde recent dat de eindrealisatie van het derde en vierde spoor tussen Brugge en Gent en ook van het extra spoor tussen Brugge en knooppunt Dudzele, wordt uitgesteld van 2018 naar 2025.

► www.infrabel.be



Fun

vrijetijdsketen is ook B2B partner!



Fun heeft als vrijetijdsketen naam gemaakt als één van de grote spelers in het Belgische distributielandchap. Met meer dan 30 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.
- Vrijetijdsartikelen 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@fun.be



FUN[®]

Daar begint de pret.

wvi realiseert 8^{ste} bedrijfsverzamelgebouw in Vleteren



wvi, de West-Vlaamse intercommunale die onder meer instaat voor bedrijfshuisvesting, ontwikkelt in **Vleteren** het lokale bedrijventerrein **Fleterna** met 2,6 ha bouwrijpe bedrijfsgrond, dat beschikbaar wordt in 2015. De site zal ook een bedrijfsverzamelgebouw bieden met ruimte voor 6 kleinschalige bedrijven. Fleterna is een lokaal bedrijventerrein met kavels die maximum 5.000 m² groot zijn. Het terrein is strategisch gelegen langs de N8, waardoor een aantal kavels geniet van een uitgesproken commerciële ligging. Een pluspunt is de mogelijkheid om een woning te integreren in het bedrijfsgebouw.

wvi realiseert er ook een bedrijfsverzamelgebouw in 6 cascomodules van ±240 m² groot die flexibel ingericht kunnen worden. Een ideale oplossing voor jonge bedrijven die weinig ruimte vragen. Het is mogelijk om extra ruimte te creëren door een verdieping en/of modules samen te voegen en er is ook plaats voor buitenopslag.

Het investeringsbudget van wvi voor het bedrijfsverzamelgebouw in Vleteren bedraagt circa 1.200.000 euro.

wvi bouwt momenteel ook twee bedrijfsverzamelgebouwen in **Veurne** op het **industrieterrein II**. Deze zijn voor 50% verkocht en de units worden in februari 2014 geopend.

Ook op de bedrijventerreinen Zonnebeke Polderhoek en



Ingelmunster Ringzone voorziet de intercommunale nieuwe bedrijfsverzamelgebouwen die momenteel in de conceptfase zijn.

Gelijkaardige projecten die reeds functioneren in West-Vlaanderen zijn Lissewege Kazerne, Waregem Transvaal en Ledegem 't Lindeke (alle drie renovatieprojecten) en de nieuwbouwrealisaties Wingene Hille, Blankenberge Riethoek en Tielt Noord.

► Info over Fleterna en over de bedrijfsverzamelgebouwen:

infoloket@wvi.be, of tel. 050 36 71 71

► www.wvi.be

POM West-Vlaanderen zet in op de zorg van morgen

West-Vlaanderen wordt als eerste provincie geconfronteerd met de diverse uitdagingen die de vergrijzing met zich meebrengt. Het aandeel 65-plussers zal in de volgende decennia alleen maar toenemen namelijk van 22% in 2014 naar 32% in 2060. De vergrijzing start meer bepaald aan de **kust**, waar nu reeds **26% van de bevolking ouder is dan 65 jaar** ten opzichte van 19% in Vlaanderen. Daarnaast zal er ook een daling zijn van de beroepsactieve bevolking. Er wordt ook vastgesteld dat de zorgvraag verandert. De zorgvragers van morgen wensen immers zelf de regie in handen te hebben, aangepast aan hun wensen en behoeften. Zo willen ze onder meer zolang mogelijk thuis blijven wonen.

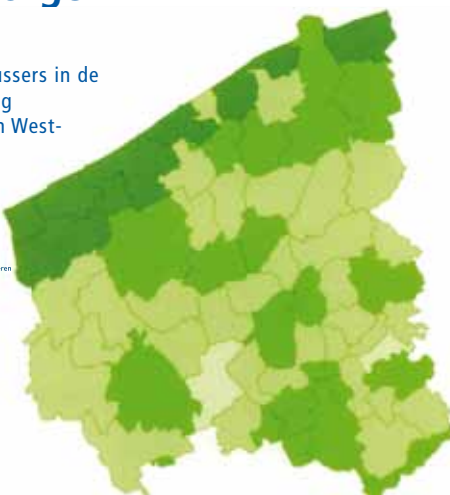
Deze trends en factoren maken dat West-Vlaanderen een ideale locatie is om diverse producten en diensten te ontwikkelen en te testen die inspelen op de veranderde en stijgende zorgvraag. Om tot succesvolle innovaties te komen, is het essentieel dat zorgactoren, bedrijven en kenniscentra samenwerken om in te spelen op de uitdagingen en de nieuwe dynamiek in het zorglandschap. De POM West-Vlaanderen werkte, onder de supervisie van een strategische stuurgroep zorgeconomie, een visie en strategische aanpak uit voor de ontwikkeling van de zorgeconomie in West-Vlaanderen. Op basis van een kwantitatieve analyse van de zorgsector en van een kwalitatieve analyse van de trends, innovatiebehoeften en huidige barrières, werden een aantal **focusdomeinen** geselecteerd waarin West-Vlaanderen kan excelleren. Dit met het potentieel om te scoren tot ver buiten de provincie.

1 januari 2030

Aandeel 65-plussers in de totale bevolking
Gemeenten van West-Vlaanderen

POM
maakt werk van West-Vlaanderen

MINDER DAN 19%
19% - 19,9%
20% - 24,9%
25% - 29,9%
30% OF MEER



De **POM West-Vlaanderen** zal daarbij inzetten op het faciliteren en ontwikkelen van projecten die cocreatie tussen bedrijven, zorgactoren en kenniscentra stimuleren. Dit werd immers door de actoren in de zorgeconomie aangeduid als de belangrijkste ondersteunende activiteit voor de provincie. Er is een wil tot samenwerking tussen de relevante actoren, maar men kent elkaar niet of onvoldoende om tot succesvolle coalities te komen.

► De nota met de strategische visie en aanpak voor de zorgeconomie in West-Vlaanderen kunt u raadplegen op www.zorgeconomie.be of bij Inge Taillieu, stafmedewerker zorgeconomie via 050 40 72 58 en Inge.taillieu@pomwvl.be

Unilin investeert 13,4 miljoen euro in nieuwe plant in Wielsbeke

Unilin nv met hoofdkwartier in Wielsbeke is producent van onder andere laminaat- en kunststofvloeren. De producten onder de merknaam Quick-Step® zijn een gevestigde waarde in de internationale markt van de vloerbekleding: laminaatvloeren, samengesteld parket en recent ook 'Luxury Vinyl Tiles' (LVT). LVT is een soort vinylparket dat er uit ziet als een mooie houten vloer, zonder het storende geluid van laminaat en dat bovendien slijtvast is en waterbestendig. Momenteel voert Unilin dit product nog in uit China om het in ons land af te werken onder de merknaam Livyn.

Recent ontwikkelde de vloerspecialist echter een volledig innovatief productieproces waarmee LVT duurzaam en energie-efficiënt lokaal kan geproduceerd worden. Deze nieuw ontwikkelde technologie zal voor de eerste maal toegepast worden in een nieuwe productieafdeling in Wielsbeke. Het door Unilin ontworpen productieproces is naar verluidt aanzienlijk energie-efficiënter en milieuvriendelijker dan de huidige productie-technieken. Het creëert een volledig gesloten materiaalkringloop, waarbij het eigen afval voor 100% hergebruikt kan worden.

Het project is begroot op **13,4 miljoen euro** en schept minstens **45 nieuwe voltijdse jobs**. De Vlaamse regering besliste op 6 december 2013 om Unilin hiervoor 1 mio euro ecologiesteun toe te kennen.

Unilin, dat in 2010 zijn 50^{ste} verjaardag vierde, ontwikkelt en produceert vloerbedekking (laminaat, parket), MDF en spaanplaten, dakelementen en isolatiepanelen via 20 productievestigingen verspreid over 6 landen waarvan 8 in België. De omzetverwachting voor 2013 bedraagt 1,4 miljard euro. Van de circa 5.000 medewerkers zijn er 1.850 in West-Vlaanderen aan de slag. Sinds het najaar van 2005 opereert Unilin onder de vleugels van de beursgenoteerde Amerikaanse groep Mohawk.

» www.unilin.com



/ kan je kantoorruimte geen extra mensen meer aan?



/ Op zoek naar bedrijfstvastgoed in jouw streek?

Ontdek ons ruim aanbod op turner-dewaele.be

/ experts in bedrijfstvastgoed

dewaele
groep

kantorennetwerk in oost-en west-vlaanderen
www.turner-dewaele.be

Het Wrakhout wordt nieuw baken voor de kust



Over de Koninklijke Baan tussen Wenduine en Blankenberge bouwt de afdeling Kust van het agentschap voor Maritieme Dienstverlening en Kust de brug Het Wrakhout. De kostprijs van deze nieuwe en architectonisch zeer opvallende brug bedraagt **2.026.718 euro**. De constructie is speciaal bestemd voor voetgangers en fietsers. De opening is verwacht in de **paasvakantie van 2014**.

De brug Het Wrakhout zorgt voor een veilige oversteek over de Koninklijke Baan en het dubbele spoor van de kusttram. De brug bevindt zich vlakbij de Uitkerkse Polders en sluit aan bij kampeerterreinen en een woongebied. Het Wrakhout creëert een veilige verbinding langs de Kustfiets- en Kustwandeleroute tussen polders en duinen.

"Omdat de brug in een gebied ligt met een hoge landschappelijke waarde en bijzondere natuurwaarden is de constructie niet alleen

functioneel maar krijgt ze ook een bijzondere architecturale uitstraling die bijdraagt aan de beeldkwaliteit van de omgeving," aldus Vlaams minister van Mobiliteit en Openbare Werken **Hilde Crevits**.

Door haar eigenzinnige architectuur zal de brug een opvallend baken zijn. Een 'landmark' met houten balken, die de indruk zal wekken dat ze willekeurig, chaotisch gemonteerd is. De constructie zal leiden naar een panoramisch hoogtepunt met uitzicht op zee, alsook op het omliggende duingebied.

Het Wrakhout wordt opgebouwd uit een stalen frame met een houten vakwerk. Er zijn ruim 1.000 houten elementen voor nodig, waaronder 600 balken van verschillende lengte. De brug wordt opgetrokken in FSC gecertificeerd hardhout. Bovendien is er ruim 30 ton profielstaal nodig voor de stabiliteit.

Bart's Potato Company mikt op productie van vetvrije frieten

Bart's Potato Company bvba uit Vleteren, de grootste exporteur van verse aardappelen in West-Europa, kwam als dynamische West-Vlaamse aardappelhandelaar uitgebreid aan bod in het themanummer van West-Vlaanderen Werkt 2/2013 over de aardappeleconomie. De broers **Bart en Bram Lamaire** verhandelen circa 200.000 ton aardappelen per jaar, goed voor een omzet in 2012 van 21 miljoen euro met 30 binnenlandse en 20 buitenlandse medewerkers. Zij willen nu een grote nieuwe stap zetten in de aardappelketen door zelf ook 60.000 ton diepvriesfrieten per jaar te gaan produceren. Dit via een zelf ontwikkelde alternatieve methode waarbij de frieten niet voorgebakken moeten worden voordat ze diepgevroren worden. Voor het beschermen van deze innovatie is een patentaanvraag ingediend. Door toepassing van dit innovatieve procedé zal Bart's Potato Company niet enkel zelf diepvriesfrieten produceren, maar ook als enige in de wereld 100% vetvrije diepvriesfrieten kunnen aanbieden.

De totale investering (periode 2014-2017) is begroot op **38,1 miljoen euro** en moet **54 nieuwe voltijdse arbeidsplaatsen** genereren. De Vlaamse regering springt bij met 1 miljoen euro investeringssteun. Om te vermijden dat ze in het vaarwater



terechtkomen van hun klanten zullen Bart en Bram Lamaire hun diepvriesfrieten verkopen op afgelegen exportmarkten buiten Europa. Dit markante project moet eerst nog een aantal administratieve hindernissen nemen. Het gemeentebestuur van Vleteren leverde in oktober 2013 een bouwvergunning voor een beperkte uitbreiding. De milieuvergunning, die berust bij de West-Vlaamse deputatie, was bij het afsluiten van dit nummer nog niet afgeleverd.

► www.bartspotatocompany.com

› Strategische beleidsplannen Toerisme Hageland en Groene Gordel



Brabantse trekpaarden:
©Toerisme Vlaams-Brabant/Barbara Temmerman



Kasteel van Bouchout: ©Toerisme Vlaams-Brabant/
Dominic Verhulst



Hageland

WES maakt voor Toerisme Vlaams-Brabant twee strategische beleidsplannen toerisme: één voor de regio Hageland en één voor de regio Groene Gordel. De toeristische regio Hageland omvat 20 gemeenten, gelegen in het oosten van Vlaams-Brabant en omvat onder meer Diest, Tienen, Scherpenheuvel-Zichem, Zoutleeuw, Landen, Hoegaarden en Aarschot. De Groene Gordel telt 41 gemeenten gespreid over drie toeristische entiteiten, namelijk het Pajottenland, Brabantse Kouters en Dijleland.

Met deze strategische plannen brengt WES structuur in de sterkten en in de problematiek van deze regio's, formuleert een ambitie en geeft aan hoe dit kan verwezenlijkt worden. Zoals in alle strategische plannen gaan de experts van WES uit van het 'WES-metromodel, met een heldere indeling in product, marketing en communicatie en organisatie.

Toerisme Vlaams-Brabant en de stakeholders zijn sterk betrokken bij de opmaak van de plannen.

› Voor meer informatie, contacteer Christane Gunst
christane.gunst@wes.be, 050 36 71 41

› 30 jaar consumentenenquête naar het reisgedrag

Hoe anders reist de Belg vandaag....?



WES organiseert sinds jaar en dag een nationale consumenten-enquête naar het reisgedrag van de Belgische bevolking. Dit laat ons toe om de evolutie van de Belgische vakantiemarkt sinds 1982 te volgen.

Na 30 jaar is het hoog tijd om de belangrijkste evoluties en trends op een rijtje te zetten. De vakantiemarkt is in die periode immers grondig veranderd.

We vatten die veranderingen samen in volgende 11 trends van de Belgische vakantiemarkt:

1. Toenemend aantal vakanties maar de rek is eruit
2. We gaan frequenter op vakantie
3. We nemen vakantiegewoonten mee in ons leven
4. De wereld ons dorp
5. Groeiend aantal vliegvakanties
6. We willen comfort en luxe
7. Steeds meer niches
8. Steeds korter met vakantie
9. Internet, internet, internet
10. Ups en downs van de reisindustrie
11. We geven graag geld uit maar zuinigjes

Sommige trends zijn al enkele jaren bevestigd, andere evoluties zijn vrij recent. Ze geven echter allemaal richtingen aan waarin het vakantiegedrag van de Belgen in de toekomst zal evolueren. Deze publicatie is beschikbaar tegen de prijs van 250 euro (btw inclusief). Bestellen kan via www.wes.be/publicaties.

› Voor meer informatie, contacteer Rik De Keyser
rik.dekeyser@wes.be, 050 36 71 02

› Strategic Tourism Destination Management Course - STDM 2013



Met de investeringssteun van Vlaanderen Internationaal organiseert WES samen met partner RETOSA (Regional Tourism Organization of Southern Africa) twee workshops voor toerisme-professionals uit zuidelijk Afrika. RETOSA heeft tot doel om groei en ontwikkeling te creëren in 15 landen; Angola, Botswana, DR Congo, Lesotho, Madagascar, Malawi, Mauritius, Mozambique, Namibia, Seychelles, South Africa, Swaziland, Tanzania, Zambia en Zimbabwe. Zij werkt daartoe samen met de toeristische overheid in deze landen, met de toeristische diensten en met private sectorpartners.

In de zesdaagse workshops (die dit jaar plaats vonden in Johannesburg), behandelde WES strategische planning, trends,

productontwikkeling en communicatie vanuit een innovatief perspectief en met een sterk hands-on gehalte. WES geeft de aanzet en het algemene kader en samen en in groep wordt het theoretische in de praktijk vertaald.

Een van de stagiairs omschreef de cursus als 'braincracking', de hersenen tot het uiterste rekken. We beschouwen dit als een bijzonder mooi compliment.

› Voor meer informatie, contacteer Christane Gunst
christane.gunst@wes.be, 050 36 71 41

› Wat is het economisch belang van 'water' voor de Vlaamse bedrijven



Water krijgt een steeds groter gewicht binnen de Vlaamse economie. De waterkwaliteit en -kwantiteit staan onder druk, wat resulteert in stijgende kosten.

Het Vlaams Kenniscentrum Water (VLAKWA) deed een beroep op WES om na te gaan:

- › hoe de opname van water evolueert doorheen de tijd
- › welke economische sectoren het meeste water opnemen en verbruiken
- › in welke provincies het meeste water wordt opgenomen
- › welk kostenplaatje er voor de verschillende sectoren aan het gebruik van water hangt
- › welke sectoren het gevoeligst zijn voor een toename van de waterkosten
- › wat de impact van een kostenstijging kan zijn op de rendabiliteit van de Vlaamse bedrijven

De resultaten van dit onderzoek moeten helpen om naar de toekomst toe gerichte acties en een beleid te ontwikkelen om zo te blijven voorzien in voldoende water met de juiste kwaliteit, op het juiste tijdstip en de juiste plaats, tegen een redelijke prijs. Andere aandachtspunten zijn: respect voor de natuur én het veilig stellen van de drinkwatervoorziening.

› Voor meer informatie, contacteer Lieselot Denorme
lieselot.denorme@wes.be, 050 36 67 74

BEN JIJ AL FAN

van West-Vlaanderen?

Nieuws van de provincie over de meest uiteenlopende beleidsdomeinen, achtergrondinfo, beslissingen van de provincieraad en nog zoveel meer, 7 dagen op 7, de klok rond via

www.west-vlaanderen.be



www.facebook.com/westvlaanderen



[@provinciewvl](https://twitter.com/provinciewvl)



www.west-vlaanderen.tv

Verhelderende brochures, toeristische routekaarten en diverse provinciale publicaties vind je in het

Provinciaal Informatiecentrum Tolhuis

Jan Van Eyckplein 2, 8000 Brugge

T 0800 20 021 (gratis nummer)

E provincie@west-vlaanderen.be

www.west-vlaanderen.be/informatiecentrum (e-shop)

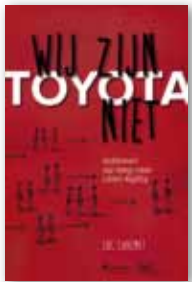


west-vlaanderen
de gedreven provincie



In deze rubriek stellen we telkens enkele titels voor uit de collectie van de WES-bibliotheek. In deze uitgave gaat het vooral om publicaties die iets te maken hebben met het ondernemerschap.

Wij zijn Toyota niet: iedereen op weg naar Lean Agility



Als professor Chalmet verwijst naar het Toyota Production System (TPS) dat aan de basis ligt van Lean, heeft hij het al dikwijls moeten horen: "Maar, wij zijn Toyota toch niet! Wat kunnen we daar nu mee aanvangen?" Lean en Agility (wendbaarheid) helpt om alle processen in organisaties voortdurend te verbeteren, niet enkel in productiesectoren maar ook in logistieke dienstverlening, in financiële instellingen, onderwijs, bij vrije beroepen, overheid, ziekenhuizen,... zelfs in de sociale economie. Maar hoe past u dit toe in uw organisatie? Hoe nuttig kan lean zijn voor uw bedrijf? Dit boek maakt duidelijk wat Lean Agility precies is.

Auteurs: Luc Chalmet
Uitgave: Die Keure, 2013
ISBN 978-90-4861-819-4

Jong ondernemend Vlaanderen: hoe jonge Vlaamse entrepreneurs succesvol inspelen op globale trends, en wat elke onderneming eruit kan leren



Frederic De Meyer gaat op bezoek bij de 'entrepreneurs' achter elf succesvolle jonge Vlaamse ondernemingen. Deze jonge ondernemers spelen in op wereldwijde opportuniteiten, vaak vanuit een uiterst creatieve, originele invalshoek. Ze investeren vastberaden in hun projecten. Vaak combineren ze verschillende activiteiten en verantwoordelijkheden, op zoek naar de juiste mix van ervaring om van hun ondernemersdroom een succes te maken. In die zin wil dit boek als motivatie dienen voor jonge professionals met ideeën of een drang om hun eigen weg te gaan.

Auteur: Frederic De Meyer
Uitgave: Die Keure, B&E Business & Economics, 2012
ISBN 978-90-4861-464-6

Creative jumpers: businessmodellen van groeiondernemingen in creatieve industrieën



Hoe slagen sommige ondernemers erin hun creatief idee ook commercieel leefbaar te maken en te houden? Het boek vertelt het verhaal van elf groeiende ondernemingen binnen de creatieve industrieën. Vanuit de eigenheid van elk van deze ondernemers en met een praktisch perspectief wordt uiteengezet hoe deze ondernemingen door middel van hun businessmodel op een doordachte wijze de specifieke uitdagingen aangaan en duurzame groei mogelijk maken.

Dit boek werd in 2012 genomineerd als meest belovend Learning & Development boek van het jaar.

Redactie: Walter Van Anel en Koen Vandenbempt
Uitgave: Acco, 2013
Reeks: Antwerp Management Books, 4
ISBN 978-90-334-8852-8

Entrepreneurship at a glance 2013



Met de indicatorenset, verzameld door OESO-Eurostat Entrepreneurship Indicators Programme (EIP), wordt het ondernemerschap in de OESO-landen geanalyseerd en met elkaar vergeleken. Tevens wordt dieper ingegaan op de factoren die het ondernemerschap beïnvloeden.

In deze derde editie van Entrepreneurship at a glance is er een afzonderlijk hoofdstuk gewijd aan het profiel van de ondernemer. Wie is de ondernemer? Word je als ondernemer geboren? Een interessante uitgave voor het beleid en de ondernemer.

Uitgave: OESO, 2013
ISBN 978-92-64-18385-8

Een nuttig naslagwerk!

VRIND 2013 Vlaamse Regionale Indicatoren



VRIND is een jaarlijkse uitgave van de Studiedienst van de Vlaamse regering over de resultaten van het Vlaamse beleid en de impact hiervan op de samenleving en de omgeving.

Het hoofdstuk 'De open ondernemer', geschreven door Thierry Vergeynst, bestaat uit twee delen. 'Ondernemen' en 'Internationaal ondernemen'.

Het eerste deel behandelt diverse aspecten van het ondernemerschap (aantal ondernemingen, investeringen, kapitaal) en gaat ook over innovatie en creativiteit (innoverende Vlamingen, producten, processen en sectoren).

Het tweede internationale gedeelte analyseert de evolutie van de uit- en invoer, de structuur ervan naar handelspartner en product, een vergelijking van de Vlaamse handelsstromen met deze van andere handelspartners, de marktaandelen en de directe buitenlandse investeringen.

Uitgave: Studiedienst van de Vlaamse Regering, 2013; ISBN 978-90-4030-342-5;

Hoofdstuk 'De open ondernemer', p. 112-126, Volledige uitgave of per cluster te downloaden op de site van SVR of via www.kennisplatformeconomie.be

TAX-CIFICATIE OF FISCALE BOKKENSPRONGEN?

Stefaan KINDT • zaakvoerder ALASKA KORTRIJK - IEPER



Stefaan Kindt

Onlangs sprak minister van Financiën Koen Geens een publiek van accountants en andere ondernemers toe over tax-cificatie. Een nieuwe modieuze term ontstaan uit de samenvoeging van tax en pacificatie. Het begrip bestaat al een tijd in Nederland en betekent eigenlijk dat overheid - in dit geval de fiscus - en belastingplichtigen elkaar terug moeten vinden, dat er terug vertrouwen moet groeien. Dat impliceert uiteraard en per definitie dat het vertrouwen weg was.

Dat brengt ons naadloos tot een andere invulling die we kunnen geven aan dat begrip, namelijk dat de nood aan stabiliteit in de fiscaliteit van dit koninkrijk(je) nu toch wel zeer acuut wordt. Tax-cificatie in de betekenis van 'rust in het fiscale landschap' zal automatisch leiden tot de tax-cificatie zoals onze minister die invult. We zijn op dat vlak echter een fiscale 'bananenrepubliek' aan het worden.

Een blik op wat in de voorbije maanden is gebeurd en/of beslist werd, illustreert dit in overvloed. We pikken er maar een paar zaken uit want de lijst past niet in één artikel maar vraagt om een ganse artikelenreeks.

Roerende voorheffing

Neem nu de **roerende voorheffing** van 15% op dividenden. Die maatregel bestond al bijna 20 jaar, werd afgeschaft vanaf 2012 en 18 maanden later terug ingevoerd (want toepasselijk vanaf 1 juli 2013). De ondernemers en zelfstandigen die een vennootschap hebben opgericht tussen 1 januari 2012 en 30 juni 2013, mogen dus 10% meer bijdragen aan de staatsfinanciën dan hun collega-oprichters van na 1 juli 2013.

De uitleg die men in de Memorie van

Toelichting geeft aan de (her)invoering van de 15% roerende voorheffing getuigt van bijzonder veel ironie: "in het kader van het relanceplan van de economie en meer bepaald van de kmo's, wil men het onderschrijven van verhogingen van het kapitaal van kmo's aanmoedigen door het toekennen van een verlaagde roerende voorheffing op dividenden die worden uitgekeerd aan de houders van nieuwe aandelen gecreëerd in het kader van deze verhogingen van het kapitaal, mits het naleven van meerdere voorwaarden."

Wat hier wordt gezegd staat dus diametraal tegenover hetgeen wordt gedaan met de invoering van de megabelastingverhoging op de liquidatiebonus. Eerst de opbouw van middelen binnen een vennootschap ontmoedigen en dan - in dezelfde wet notabene - de kapitaalvorming aanmoedigen. Monty Python, de Britse veteranen van de absurde humor, denken aan een reünie, misschien een suggestie?

Liquidatiebelasting met terugwerkende kracht

Over de verhoging van de liquidatiebelasting van 10% naar 25% zijn nu al bibliotheken vol geschreven. Wat evenwel zelden aan bod komt is dat de maatregel op een slinkse manier een terugwerkende kracht heeft. De timing van de wet is zodanig dat in de meeste gevallen de winsten van 2012 al niet meer in aanmerking komen voor de incorporatie aan 10%. Terwijl iedereen in de loop van 2012 in de waan was dat, de voor dat werkjaar gereserveerde winsten, in aanmerking kwamen voor 10% liquidatiebelasting, was men al 'stoemelings' bezig om dat te veranderen.

Een ander voorbeeld is de **investeringsaftrek**. Die werd een paar jaar geleden afgeschaft naar aanleiding van de invoering van de notionele intrestaftrek. Nu gaan er stemmen op om die terug in te voeren. Zo kunnen de wetgever en zij die de wetten moeten uitschrijven natuurlijk bezig blijven. Of is dat misschien de bedoeling? Feit is dat het voor een bedrijfsleider gewoon niet meer mogelijk is om met dergelijke bokkensprongen aan bedrijfseconomische en fiscale planning te doen.

Een andere maatregel die op zijn zachtst gezegd de wenkbrauwen doet fronsen is de wijziging op het vlak van de bedrijfsvoorheffing. Er was inderdaad een praktijk ontstaan bij bedrijfsleiders om minder **bedrijfsvoorheffing** in te houden op hun loon of toch minder dan de barema's voorschrijven. Wat blijkt nu? De niet-ingehouden bedrijfsvoorheffing wordt vanaf 2014 als extra loon beschouwd. Bovendien wordt de maatregel ingevoerd met een de facto terugwerkende kracht want elkeen wordt verzocht zich nog te regulariseren vóór einde 2013, voor wat betreft de lonen van 2013. De volgens de barema's in te houden bedrijfsvoorheffing houdt echter geen rekening met sommige aftrekposten, waardoor er vaak te veel wordt ingehouden zodat velen vaak geld terugkrijgen.

Wat is daar in godsnaam de zin van? Allicht het evenwicht van het staatsbudget voor 2013. Wat in 2014 moet gebeuren, dat zien we dan wel zeker?

De problematiek van de abnormale of goedgunstige voordelen is nog een frappant voorbeeld. Dit is geen nieuwe wetgeving maar de praktijk toont aan dat

veel belastingcontroleurs die absurde regel hebben ontdekt. Neem een moedervennootschap die haar dochter een lening toestaat. Die dochter zit in zeer slechte papieren waardoor de moeder geen intresten rekent op deze lening. Toch poneert de wetgever dat de dochter moet belast worden op een voordeel - dat de fiscus dan catalogeert als abnormaal of goedgunstig - zijnde de niet-betaalde intresten. De noodlijdende dochtervennootschap betaalt dus belastingen op de niet-betaalde intresten, ook al kan ze die niet betalen...! Ga dat maar eens uitleggen aan de ondernemers. Die bekijken u alsof u één of andere ruimtereis heb gemaakt die u niet goed is bevallen.

RSZ versus fiscus

Een ander fenomeen dat de 'tax-cificatie' in de weg staat is het vaak niet op één lijn

zitten van twee overheidsdiensten. Dat is bijvoorbeeld het geval met de "kosten eigen aan de werkgever". De eeuwige discussie betreft hier uiteraard de vraag of de terugbetaling van die kosten nu al dan niet als loon beschouwd wordt en dus al dan niet belastbaar is. Om die discussie uit de weg te gaan heeft de RSZ een lijst opgesteld van kosten waarvoor zij een forfait heeft vastgesteld: maximaal dat forfait kan belastingvrij worden terugbetaald.

Rijk zal men hier niet van worden maar die lijsten hebben het voordeel van de duidelijkheid. Maar uit het antwoord op een parlementaire vraag van 24 juni 2013 van volksvertegenwoordiger Marie-Christine Marghem blijkt echter dat de fiscus zich hier niet door gebonden acht en haar eigen regels zal blijven toepassen. Het zal u maar overkomen:

de RSZ-ambtenaar gaat akkoord om de terugbetaling van de kosten niet als loon te beschouwen; een paar weken later krijgt u de belastingcontroleur over de vloer die het tegenovergestelde zegt.

Dat zijn schrijnende toestanden.

Is het nu zo moeilijk om als RSZ en fiscus hetzelfde te verkondigen...? Beide zijn toch federale overheidsinstanties. Loon is toch loon en kosten zijn toch kosten?

De lijst van inconsequenties in ons fiscaal bestel, van voorbeelden van onbehoorlijk bestuur, van fiscale instabiliteit is bijzonder lang. Onze raad aan de minister van Financiën: verlos onze burgers en ondernemingen eerst daarvan en praat dan over tax-cificatie en niet omgekeerd. ■

skimbe



organising your office







print & copy furniture informatics

www.burocenter.be

Lieven Bouwensstraat 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)

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.

Redactiecomité

Voorzitter: prof. dr. Norbert Vanhove
Rik De Keyser, Tanja Termote, Lieselot Denorme, Brigitte Declerck, Pascal Steeland, Lode Vanden Bussche

Coördinatie en eindredactie

Jan Bart Van In

Verantwoordelijke uitgever

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

Advertentiewerving

Johan Bisschop
tel. 050 36 71 18 - fax 050 36 31 86
e-mail: johan.bisschop@wes.be

Oplage: 4.600 exemplaren

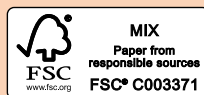
Redactie

WES vzw
Baron Ruzettelaan 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's cover: Plopsaland De Panne,
Patrick Holderbeke, Karl Bruninx

Druk: Vanden Broele Productions,
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 2013 is gratis.
Het tijdschrift 'West-Vlaanderen Werkt' verschijnt viermaal per jaar.
Registreren kan via de website van WES:
www.wes.be

Wet op de privacy van 8/12/1992

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

Andere WES-publicaties

Meerwaardeneconomie

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

Regionale economie

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

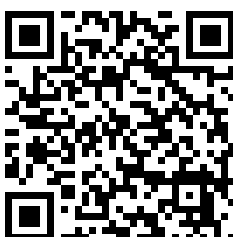
Reeks

Facetten van West-Vlaanderen

- 60 Shoppingcentra in de weegschaal. Inspiratiegids voor de toepassing van het ruimtelijke afwegingskader voor grootschalige detailhandel, 2012, 46 blz., € 30,00.
- 59 Transvisite: grensoverschrijdende koop- en bezoekersstromen tussen West-Vlaanderen en Noord-Frankrijk, 2012, 40 blz., € 30,00
- 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

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*





west-vlaamse intercommunale

publieke ontwikkelaar en beheerder van bedrijventerreinen

info

baronruzettelaan35
8310 brugge
www.wvi.be
T+32 (0)50 36 71 71
E infoloket@wvi.be



© KLAAS VERDRU

■ **ambachtelijke zones
en
lokale bedrijventerreinen**

■ **regionale bedrijventerreinen**

■ **bedrijfsverzamelgebouwen**

■ **reconversie
industriële panden**

■ **specifieke zones zoals >**

luchthavengebonden bedrijvenzone

watergebonden bedrijvenzone

transport & distributie

detailhandelszone

kantorenzone

dienstenzone

■ **gemengde stadsontwikkelingsprojecten**





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