

Ondernemers

VOKA - KAMER VAN KOOPHANDEL WEST-VLAANDEREN

7

8 april 2016

Fritz Walcarius en Dirk Haerinck - Shapes Metalworks

“We hebben maar één geheim:
open communicatie”

BLIKVANGER

Atelier Vierkant verhuist
productie naar Oostende

REPORTAGE

Campagne
Ervaring werkt

DOSSIER

Bouwen & verbouwen



Oostende marshalling haven voor Nobelwind eerste onderdelen voor Nobelwind windpark toegekomen op Rebo-terminal

Met de aankomst van het schip 'Industrial Revolution' op donderdagmorgen 24 maart is het startschot gegeven voor het Nobelwind project op de Rebo-terminal van Haven Oostende.

Nobelwind is, na C-Power, Northwind en Belwind het vierde windpark dat voor onze Belgische kust gebouwd wordt.

Nobelwind heeft het Belgisch bedrijf Jan De Nul Group als hoofdaannemer voor dit werk gecontracteerd.

Vanuit Oostende worden de funderingen en de transition pieces voor de 50 turbines geplaatst.

Deze turbines zullen een gezamenlijk vermogen hebben van 165 megawatt (MW) en zullen jaarlijks 186.000 Belgische gezinnen van groene stroom voorzien. De Industrial Revolution bracht 10 transition pieces mee.

Een transition piece is het stuk dat tussen de fundering en de toren komt.

In totaal zullen 5 van deze verschepingen ontvangen worden, wat dus neerkomt op 50 transition pieces plus 1 transition piece voor het High Voltage Station.

De transition pieces worden gelost op de Rebo-terminal waar dan de inspectie van

deze transition pieces en de verdere afwerking van technische componenten zal verzorgd worden.

Alle kranen en ander materiaal hiervoor nodig werden in de loop van de maand maart op de site geïnstalleerd door de verschillende aannemers.

De funderingen zijn monopiles.

Deze worden per ponton aangevoerd vanuit Rostock (Duitsland).

Op 1 ponton zullen er telkens 4 monopiles aangebracht worden. De monopiles zijn gemiddeld 80 m lang.

Tenslotte zal de Jan De Nul Group de volledige instal-

latie van de funderingen en de transition pieces op zich nemen.

De eerste installatie van funderingen op zee wordt verwacht begin mei.

Dit betekent dat vanaf dan de funderingsonderdelen in de haven worden opgepikt door het installatieschip dat vervolgens de offshore installatie aanvat.

De installatie van de fundering zal duren tot begin september afhankelijk van de weersomstandigheden.

Later dit jaar worden de 50 turbines van MHI Vestas Offshore Wind, elk van 3.3 MW, op de transition pieces geplaatst.

Over de moeilijke zoektocht naar medewerkers

Door de vele bedrijfsbezoeken die ik mag afleggen, ben ik een bevoorrechte getuige van het reilen en zeilen van de West-Vlaamse economie. De moeilijke zoektocht naar gekwalificeerde medewerkers en de structurele krapte op de West-Vlaamse arbeidsmarkt komen tijdens de vele gesprekken met ondernemers en bedrijfsleiders steevast aan bod.

West-Vlaanderen had eind februari met 6,0% alweer de laagste werkloosheidsgraad van alle provincies. Binnen onze provincie zien we wel een aantal verschillen. Zo laat de regio Tielt met nauwelijks 3,8% de beste score optekenen van alle Belgische regio's. Er zijn op vandaag nauwelijks iets meer dan vier kandidaten per openstaande vacature. Onze provincie heeft daarmee nog steeds met voorsprong de krapste arbeidsmarkt van Vlaanderen.

Het vergrijzingsprobleem blijft als een zwaard van Damocles boven onze economie hangen. Het wegtrekken van jongeren naar het centrum van het land, de mismatch op onze arbeidsmarkt, de beperkte arbeidsmobiliteit en de werkloosheidsval maken de zoektocht naar de juiste mensen er ook al niet makkelijker op. Heel wat West-Vlaamse bedrijven werken met Franse grensarbeiders. Dat is opmerkelijk, want bijvoorbeeld in het naburige Doornik ligt de jeugdwerkloosheid met maar liefst 23,1% zeer hoog.

De krapte op onze arbeidsmarkt zal het er zeker niet makkelijker op maken om de grote



“Maatregelen die de instroom bevorderen en de vroegtijdige uitstroom ontmoedigen, dringen zich op.”

hoeveelheid vacatures ingevuld te krijgen, wat de groeiambities van onze bedrijven wel eens zou kunnen fruiken. Arbeidsmarkt-krapte betekent ook dat de lonen onder een opwaartse druk kunnen komen te staan, wat de competitiviteit van onze bedrijven niet in de kaart speelt.

Maatregelen die de instroom bevorderen en de vroegtijdige uitstroom ontmoedigen, dringen zich op. In een poging de braindrain om te draaien in een braingain, slaat het initiatief *Kere ekje were* een brug tussen studenten en de West-Vlaamse bedrijven. Stelsels als werkplekleren en duaal leren moeten jongeren en werkzoekenden dan weer klaarstomen om voornamelijk in technische beroepen te stappen.

De eerder genomen eindloopbaanmaatregelen bieden mogelijk wat soelaas, maar de grote sprong voorwaarts blijft nog uit. De werkgelegenheidsgraad van oudere werknemers en de effectieve pensioenleeftijd zijn nog altijd abominabel laag. De gemiddelde werkelijke pensioenleeftijd in België is met iets meer dan 59 jaar nog altijd een van de laagste van de OESO-landen.

Ik pleit dan ook voor maatregelen om langer werken aan te moedigen. Gesubsidieerde uitstapmogelijkheden, zoals brugpensioen, moeten op de schop. Straf vervroegde uitstapting uit de arbeidsmarkt financieel af. Iedereen heeft het recht vroeger met pensioen te gaan, maar het is een kwestie van elementaire sociale rechtvaardigheid dat de samenleving niet opdraait voor die individuele keuze.

Stephan Adriaenssens, algemeen directeur Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen

T +32 (0)51 57 08 88
www.vulsteke.be



BEDRIJVEN

OKADEMIA	06
BEMIDDELING IN B2B-CONFLICTEN	07
GROWEBO/DELOITTE	09
ALVEY	10
NTRIGA.AGENCY	14
BOREALIS	15

UITGELEZEN

HAVENNIEUWS

DOSSIER

SY-BO	24
HECTAAR	25
BAELDE ADVOCATEN	27
ARODAN	29

NIEUWE LEDEN

VOKA-NIEUWS

LADIES@WORK	32
-------------------	----

PROSIT

.....	34
-------	----



12

REPORTAGE

Het loont voor bedrijven om tijd en energie te besteden aan ervaringsgerichte werkvormen zoals de individuele beroepsopleiding (IBO), uitzendbanen, stages en studentenjobs.



20

INTERVIEW

Shapes Metalworks is de snel groeiende middelgrote onderneming van West-Vlaanderen. Het ondernemersduo Fritz Walcarius en Dirk Haerinck aan het woord.



24

BOUWEN & VERBOUWEN

Of uw bedrijf (direct of indirect) actief is in de bouw of niet, met de sector van het bouwen en verbouwen krijgt iedere onderneming vroeg of laat te maken.

ONDERNEMERS & CO

SD Worx

Het duurzaam inzetten van menselijk kapitaal is essentieel voor het bereiken van organisatiedoelen en vormt een belangrijke uitdaging voor zowel organisaties als voor de maatschappij in haar geheel.

Alaska-groep

Rulings zijn afspraken die ondernemingen maken met de fiscus en die enkel op die onderneming toepasselijk zijn. In het geval van de 'excess profit rulings' ging het alleen over multinationals genre Inbev, Ontex, Atlas Copco etc.

IMPOSTO Advocaten

Vlaanderen kent een buitengewoon gunstregime in de schenk- en erfbelasting voor familiale vennootschappen.

Ondernemers verschijnt tweewekelijks en wordt gratis toegestuurd aan alle leden van Voka West-Vlaanderen. ISSN 1378-9511

Verantwoordelijke uitgever: Stephan Adriaenssens, Pres. Kennedylaan 9A, 8500 Kortrijk, redactie.ondernemerswvl@voka.be, www.voka.be/west-vlaanderen

Maatschappelijke zetel: Havenhuis De Caese, Hoogstraat 4, 8000 Brugge, info.wvl@voka.be **Hoofdredacteur:** Joke Verbeke

Redacteur: Goele Strynck, Pieter Vanderhaeghe - **Grafische vormgeving:** Pieter Claerhout - **Mediaregie:** Filip Deckmyn, Chris Lens, Marijke Vanthuyne, Meriam Ziane

Fotografen: Dries Decorte, Kurt Desplenter, Patrick Holderbeke, Michel Vanneuville, Els Verhaeghe, Stefaan Achtergael

Journalisten: Karel Cambien, Stef Dehullu, Marc Dejonckheere, Johan Depaepae, Roel Jacobus, Bart Vancauwenberghe - **Druk:** Goekint Graphics.

Niets uit deze uitgave mag worden veelelvuldigd, opgeslagen of openbaar gemaakt, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

voka Kamer van
Koophandel
West-Vlaanderen



Atelier Vierkant verhuist productie naar Oostende om verdere internationale groei mogelijk te maken



De ondernemersfamilie achter Atelier Vierkant, Willy, Dries, Bert, Anette en Ward Janssens.

Nieuwbouw verdubbelt capaciteit

Met liefst 96 procent export is er van een onder-de-kerktoren-mentaliteit al lang geen sprake meer bij de Beernemse ondernemersfamilie Janssens. Atelier Vierkant levert nu nog vooral in Europa, maar ziet tal van groeimogelijkheden in de VS, het Midden-Oosten, India, Japan, Australië en Singapore. Vanaf de zomer moet de tweede productiehal tegenover de Oostendse biostoomcentrale verdere expansie mogelijk maken. “Een echte groeistrategie hebben we niet, wel een groei-attitude”, vertellen Willy en Dries Janssens.

Atelier Vierkant ontwerpt en produceert vierkante en ronde designbloempotten, -zitkeien en -tuinmeubilair. Basisgrondstof? Duitse klei van topkwaliteit. Na een bijzonder arbeidsintensief productieproces komen de

producten bij vermogende eindklanten over de hele wereld terecht. Meestal anoniem, maar namen die wél al eens genoemd (mogen) worden, zijn Gérard Depardieu, Elton John, David Beckham en de koningin van Jordanië.

“Wij werken eigenlijk zo nauw mogelijk samen met 2.500 architecten over de hele wereld”, steekt Dries Janssens van wal. “Zaha Hadid, Norman Foster, toparchitecten in Amerika,... Enkel in Japan, omwille van de cultuur, en Australië, door het uurverschil – werken we met tussenpersonen. Zowat alles is maatwerk: de klant kiest vorm, formaat, textuur en kleur.

Zestig procent van omzet naar loonkosten

Die grote projecten deden de vestiging in Beernem enkele jaren geleden uit haar voegen barsten. In de Solvaylaan in Oostende vond Atelier Vierkant de ruimte voor een nieuw bedrijfsgebouw van 2.250m² met ateliers, 5 bakovens en een verpakkingsafdeling. Daarnaast verrijst tegen de zomer een 3.000m² grote productiehal die met 5 bijkomende ovens de capaciteit verdubbelt. De productie in Beernem wordt overgebracht naar Oostende. Beernem zal dan als opleidings-, onderzoeks- en creatiecentrum fun-



“We balanceren op het evenwichtskoord tussen maatwerkproducten en standaardisering.”

geren. De 45 arbeidsplaatsen zijn een troef voor Oostende.

Omdat hij geen moderne bloempotten vond die bij zijn eigentijdse woning pasten, begon Willy Janssens – toen nog laurierkweker – 25 jaar geleden zelf met klei te experimenteren. Vandaag werkt het hele gezin bij Atelier Vierkant. Echtgenote en kunstenaar Annette Lantsoght staat in voor de ontwerpen. Zonen Bert, Dries en Ward zijn respectievelijk verantwoordelijk voor verpakking en verzending, het commerciële luik en de organisatie van de productie. “Naast de familie zijn onze medewerkers belangrijk”, vervolgt Willy Janssens. “De basis van ons product is immers handwerk. Lonen maken dan ook zestig procent van onze kosten uit. Omdat we er bewust voor kiezen om onze kennis hier in België te houden, moeten we wel een high-end product maken om ons personeel goed te kunnen betalen. Maar we betrekken hen ook bij de werking en laten hen zien waar hun producten terecht komen. Ze zetten bovendien in elke pot hun eigen initiaal, wat de identificatie met de klei versterkt. Ten slotte respecteren we ook onze leveranciers, op wie we dag en nacht kunnen rekenen.”



Maatwerk

Na een bijzonder arbeidsintensief productieproces komen de producten van Atelier Vierkant niet in het lokale tuincentrum maar bij vermogende eindklanten over de hele wereld terecht. Specifieke vragen gaat de onderneming niet uit de weg: van een tuinmuur in gebakken klei in Ibiza die stormen tot 160 km/u moet kunnen doorstaan, tot een paar duizend potten in het centrum van Doha voor het WK Voetbal van 2022, het kan allemaal.

Toen Atelier Vierkant begon, nam Willy voor het eerst deel aan een beurs. Het kostte hem een derde van zijn jaaromzet, maar hij leerde er hoe klein de wereld eigenlijk was. “Naast onze showroom in San Francisco, ons kantoor in Singapore en de jaarlijkse bezoeken aan al onze architecten, blijven die beurzen ook



vandaag heel belangrijk”, vertelt Dries Janssens. “Straks staan we in Milaan en daarna in New York. We plannen ook een 14-daagse demonstratie in Seoel, Tokio en Kyoto en we denken nu ook al na wat we op Interieur in Kortrijk gaan brengen.”

Hoewel de zonen al lang volwaardige mede-zaakvoerders zijn, denkt Willy Janssens nog niet aan stoppen. “De komende jaren wil ik graag tijd maken om onze grondstof nog verder te verkennen op andere gebieden. Klei als verwarmingselement, klei met water combineren,... Ook uitzoeken hoe we meer

Okademia richt zich expliciet op West-Vlaamse bedrijven

De Roeselaarse hr-dienstverlener OKc richt een spin-off op, Okademia. Sinds 2001 ondersteunt OKc via opleiding, advies en hr-tools bedrijven bij hun hr-beleid. Met Okademia gaat zaakvoerder Patrick Verschelde samen met hr-consultant Steve Dupont nu West-Vlaamse kmo's begeleiden om in twee jaar tijd een gestructureerd personeelsbeleid op te bouwen.

“West-Vlaamse kmo's hebben een specifieke manier van werken, die je niet kunt vergelijken met bedrijven uit de rest van het land”, vertelt Patrick Verschelde.

“Ze gebruiken letterlijk en figuurlijk een eigen taal. Het is een groot voordeel dat wij die taal ook spreken. We zullen alleen werken voor West-Vlaamse kmo's, op andere vragen zullen we niet ingaan.”

Okademia zal hen begeleiden om in twee jaar tijd een gestructureerd personeelsbeleid op te bouwen. “We starten met een nulmeting: wat is de perceptie van medewerkers van het huidige personeelsbeleid? In een tweede fase zoeken we naar de sterktes en verbeterpunten van leidinggevendenden. Daarna rollen we het personeelsbeleid uit, pragmatisch en

met een concreet actieplan. Aan het einde van het traject doen we een nieuwe meting. Kijken de medewerkers anders naar het hr-beleid? Maar ook cijfermatig moet het traject wat opleveren: is de verhouding ebitda/aantal werkuren effectief gestegen?”

Het traject omvat advies, coaching, workshops en het gebruik van de ondersteunende IT-tools. Daarna hebben bedrijven een duurzaam personeelsbeleid waarmee ze zelf verder kunnen. (JV - Foto GS)

www.okademia.be





kunnen produceren met dezelfde mensen, zonder hen extra te belasten. Al zal het nooit over massaproductie gaan. We balanceren op het evenwichtskoord tussen maatwerkproducten en standaardisering”, besluit Willy Janssens. (SD - Foto's DD)

www.ateliervierkant.com



facing the world.

Jaarthema Voka West-Vlaanderen 2016



Zaakvoerder
Patrick
Verschelde

Experts wijzen op belang van bemiddeling in b2b-conflicten

Bedrijven die met elkaar in conflict komen, het komt helaas wel eens voor. In de juridische wereld gaan steeds meer stemmen op om in geval van een aanvaring niet naar een rechtbank te stappen maar te streven naar bemiddeling of mediation. Volgens de gereputeerde jurist Ad Kil kan dat alleen maar een win-win creëren, zeker met de nieuwe bemiddelingswet in wording.

De Nederlander Ad Kil is een expert in bemiddeling en is gastprofessor aan de Kingston University London. Op vrijdag 15 april zal hij in Kortrijk tijdens de 'Dag van de Advocaat in Mediation' dieper op het belang van *mediation* ingaan.

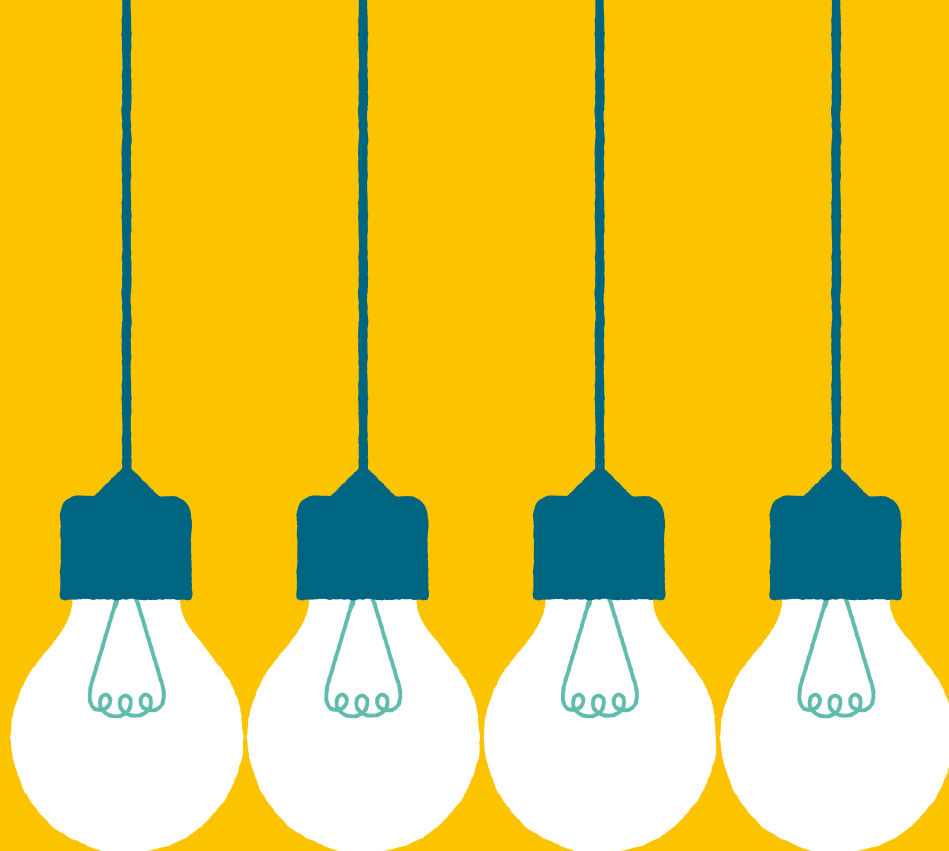
“Veel b2b-conflicten hebben te maken met het niet nakomen van afspraken, vaak door een te haastige besluit- en contractvorming. Vrijwel altijd wordt dat conflictmatig door het gedrag van de partijen. Heel snel escaleert zo'n discussie naar een conflict en niet zelden eindigt dat in pogingen tot het aanbrengen van reputatieschade. Bijzonder moeilijk te hanteren conflicten zijn die waarin een partij erg afhankelijk is van de ander en er halverwege problemen ontstaan. Denk maar aan informatiserings- of bouwprojecten. Je kunt als afhankelijke partij nu eenmaal niet halverwege zeggen: haal de boel maar weg. Dan zit je met een half, niet functionerend softwarepakket of een huis zonder dak. Dan wordt het meestal vechten. Als de juridische procedure lang duurt, laat het zich raden wat er gebeurt met dat huis zonder dak. Zelfs met een antwoord op de rechtsvraag heb je nog geen dak. Alternatieve geschilbeslechting kan in zo'n geval een goede methode zijn.”

“De rol van de advocatuur is cruciaal bij het slagen van bemiddeling. Advocaten en juristen zijn de poortwachters bij conflicten. Ze hebben zich lang kunnen verschuilen achter het uitsluitend aanpakken van het juridisch probleem,



“Advocaten moeten veel meer poortwachters zijn.”

waardoor zakelijke en sociaal-psychologische aspecten onderbelicht bleven. Oplossingen moeten gezocht worden in de combinatie van die aspecten. Advocaten die dat snappen, zijn betere dienstverleners”, besluit Ad Kil. (KC - Eigen foto)



**De Week van de
Ondernemers van
25 tot 28 april**

**Ontmoet experts
die uw ideeën in
beweging brengen**

Schrijf u in op ing.be/ondernemers

Ondernemen zit in uw genen. U ondersteunen in die van ons. Daarom organiseert ING van 25 tot 28 april 'De Week van de Ondernemers' over heel België. Neem deel aan talloze lezingen over 9 verschillende thema's die cruciaal zijn voor de ontwikkeling van uw zaak, zoals: innovatie, bedrijfsoverdracht, collaboratieve economie, of balans tussen uw privéleven en uw professioneel leven. Ontdek het programma van onze lezingen en schrijf u nu in.



'De Week van de Ondernemers': gratis lezingen voor ondernemers georganiseerd door ING België van 25/04/2016 tot en met 28/04/2016 in verschillende provincies in België (Brussels Hoofdstedelijk Gewest, Oost-Vlaanderen, Antwerpen, West-Vlaanderen, Limburg, Vlaams-Brabant, Namen, Luik en Henegouwen), elke dag tussen 8u00 en 20u30. Deelname zonder verplichting tot aankoop van een product of dienst van ING. Inschrijven enkel mogelijk via ing.be/ondernemers. Aanbod onder voorbehoud van het aantal beschikbare plaatsen bij ING België. Maximum 100 plaatsen per lezing. ING België nv - Bank/Kredietgever - Vennootschapszetel: Marnixlaan 24, B-1000 Brussel - RPR Brussel - Btw: BE 0403.200.393 - BIC: BBRUBEBB - IBAN: BE45 3109 1560 2789. Verantwoordelijke uitgever: Inge Ampe - Sint-Michielswarande 60, B-1040 Brussel.

Deloitte Fiduciaire begeleidt familiebedrijf in verdere groei

Gullegem is nieuwe thuis van Growebo



“Meedenken op de lange termijn hoort bij ons takenpakket.”

Filip Camerlynck (Deloitte Fiduciaire)

Christophe Tack (Growebo) en Filip Camerlynck (Deloitte).

Aannemer Growebo verhuisde onlangs van Heule naar Gullegem, een belangrijke stap voor het familiebedrijf dat zeventien jaar geleden werd opgericht. In Deloitte Accountancy vond het een geschikte partner om de verdere groei en de toekomst te begeleiden.

Er is nog wat werk aan de buitenruimte, maar binnenin zijn de medewerkers van Growebo al gewend aan hun nieuwe professionele thuis in Gullegem. “Het was natuurlijk aanpassen, want we zaten zeventien jaar op onze oude locatie. Maar we zijn in al die jaren flink uitgebreid en een nieuwe huisvesting drong zich op”, vertelt Christophe Tack, die samen met zijn broer Wim Growebo deed groeien. Zus Stephanie bekommert zich om de administratie.

“Eerder kochten we al grond in Herseaux, waar we twee loodsen neerzetten. Daar verwerken we onder meer zelf grond voor onze werken, waardoor we grotendeels onafhankelijk zijn van leveranciers. Hier in Gullegem zijn de kantoren en opslagruimtes voor het waardevolle klein materieel. Dit is ook de uitvalsbasis voor onze vracht- en bestelwagens.”

Toen ze respectievelijk 21 en 19 jaar oud waren, richtten Christophe en Wim het bedrijf op, met de volle steun van hun vader.

Die vond het jammer dat hij als ingenieur zelf nooit de stap naar zelfstandigheid had gezet. “In een sector die het niet makkelijk heeft, hebben we toch iets moois gerealiseerd”, zegt Christophe. “Door niet alle appels in één mand te leggen en doordat dat we veel klanten hebben, van pakweg de kust tot Doornik, konden we het bedrijf solide uitbouwen. Intussen werken we hier met achttien mensen.”

Digitale boekhouding als werkinstrument

Dit is het soort bedrijf – familiaal, relatief jong en dynamisch – waar Deloitte Accountancy graag mee en voor werkt. Growebo en Deloitte vonden elkaar een jaar geleden. “Onze klanten zijn kmo’s die nood hebben aan financiële expertise en snel inzicht willen in hun cijfers, maar daarvoor geen medewerker kunnen of willen aantrekken”, zegt Filip Camerlynck, directeur van Deloitte Accountancy in Roeselare. “Wij stellen ons op als dienstverlener en klankbord om over de

cijfers en te business te praten, doorheen de groei én de kantelmomenten. Meedenken op de lange termijn hoort bij ons takenpakket.”

Christophe en Wim Tack stapten meteen in het digitale platform van Deloitte Accountancy. “Met de tool Digital Accountant maken we het administratieve proces zo lean en efficiënt mogelijk, met de automatische input en verwerking van aankoop-, verkoop en financiële data,” zegt Filip Camerlynck. “Een tweede aspect is het documentmanagementsysteem, waarbij je de achterliggende documenten overal en te allen tijde kunt raadplegen. Ten slotte maakt het systeem een vlotte, overzichtelijke en constante rapportering mogelijk, van bijvoorbeeld openstaande klanten of leveranciers, de toptienklanten en kwartaalresultaten. Het platform onderlijnt dat de boekhouding veel meer is dan alleen maar een verplichting; voor de business is het een onmisbaar werkinstrument.” Christophe Tack beaamt: “Eens je het systeem goed kent, gebruik je het steeds meer. Je spaart veel tijd én geld uit, doordat je efficiënter kunt werken en makkelijker documenten terugvindt.” (JD - Foto Kurt)

www.growebo.be
www2.deloitte.com

Alvey verhuist naar West-Vlaanderen om groei voort te zetten

Een groei van 50 procent en een verdubbeling van het aantal medewerkers: in vergelijking met vijf jaar geleden heeft Alvey meer dan ooit de wind in de zeilen. De recente verhuis van Oost-Vlaanderen naar een pand in de Deerlijkse industriezone is een zoveelste exponent van die opwaartse curve, net als de zes vacatures voor technisch geschoolde medewerkers.



Alvey is gespecialiseerd in interne automatisering. Het creëert bij productiebedrijven maatwerkoplossingen voor het palletiseren van verpakkingen, terwijl het bij distributieondernemingen instaat voor het geautomatiseerd klaarzetten van orders in het magazijn.

“Sinds we vijf jaar geleden een drastische ommezwaai maakten, beantwoordde het vroegere gebouw in Eine niet langer aan onze verwachtingen. Bart Verstichel, Frédéric Hermier en Maarten van Leeuwen voerden toen een managementbuy-out uit, die door alle stakeholders, het personeel én Participatiemaatschappij Vlaanderen voluit werd gesteund. Sindsdien zijn we een onafhankelijke onderneming, wat onze flexibiliteit en reactiviteit gevoelig heeft verhoogd”, verduidelijkt Guido Vermeiren, sales director voor de Benelux en het Verenigd Koninkrijk.

Overname in Tsjechië verhoogde competitiviteit

Enkele maanden na de buy-out nam Alvey een Tsjechische productiefirma over. “Waar we vroeger vooral instonden voor de engineering van projecten voor interne automatisering, hoeven we door die stap niet meer aan outsourcing te doen en kunnen we dergelijke projecten van A tot Z verzorgen: we doen een commerciële voorstudie, tekenen alles uit, staan via onze Tsjechische afdeling in voor

“Het is cruciaal dat al onze technisch begaafde mensen mee de overstap hebben gemaakt.”

Bart Verstichel en Guido Vermeiren

de productie en behartigen zelf de plaatsing. Door die productie-unit in Tsjechië met 125 mensen konden we onze fabricage naar daar verschuiven, maar toch had dat geen negatieve implicaties voor de werkgelegenheid van onze Belgische mensen. Integendeel: we zijn nu een verticaal geïntegreerd bedrijf, wat onze competitiviteit alleen maar heeft verhoogd. We zijn nu zelfs op zoek naar extra mensen”, vult managing director Bart Verstichel aan.

Door de nieuwe strategie had Alvey nood aan een gebouw met een veel grotere kantooroppervlakte. Die vond het in de Nieuwenhovestraat in Deerlijk. “Deze vestiging is nu het epicentrum van al onze knowhow. Het is cruciaal dat al onze technisch begaafde mensen, zo’n 100 man, mee de overstap hebben gemaakt. Zij vormen ons belangrijkste kapitaal.” (BVC - Foto Kurt)

www.alvey.be



Mario Sander van Clevermac
bij Olivier Handsaeme van

H-HANDSAEME
MACHINERY

how crazy it seems, we create your machine!

Clever cleaning solutions

Het ervaren Clevermac-team staat met enthousiasme klaar om ook bij u de beste veeg-, schrobmachine of stofzuiger vrijblijvend te demonstreren voor een optimaal rendement in uw bedrijf.

Doe zoals Handsaeme Machinery en neem vandaag nog contact op met ons.


clevermac[®]
cleaning machines

stof- en waterzuigers | veeg- en
schrobmachines | industriële stofzuigers |
hogedrukreinigers | reinigingsproducten

Contactinfo | T. 059 800 106
info@clevermac.be | www.clevermac.be

Leerstoel voor onderzoek naar 'nieuwe materialen'

De nieuwe leerstoel aan de KU Leuven campus Kortrijk is bedoeld om het academisch onderzoek op het domein van 'nieuwe materialen' aan te wakkeren, vooral de verdere ontwikkeling van kunststoffen op basis van hernieuwbare materialen. De leerstoel past in het concept van Fabrieken van de Toekomst. Daarmee willen de Vlaamse regering en de POM West-Vlaanderen een kader creëren waarin West-Vlaamse ondernemingen vlotter de overgang van traditioneel bedrijf naar innovatiegedreven onderneming kunnen maken. (KWVL)



Grondwerken gestart voor nieuw natuurpark en bedrijvenzone op site Suikerfabriek

In Veurne zijn de grondwerken van de eerste fase van het nieuwe bedrijventerrein Suikerfabriek en het natuurpark gestart. De Suikerfabrieksite van 50 ha betekent ruimte voor ongeveer 500 woningen, 15 ha natuur- en 4 ha parkgebied en ook nog eens een bedrijvenzone van 15 ha. De eerste bedrijven kunnen er in 2019 aan de slag. Het is de West-Vlaamse Intercommunale (WVI) die het bedrijventerrein en natuurpark zal realiseren. Voor het beheer van het natuurpark krijgt de WVI wel de hulp van Natuurpunt-Westkust. (HN, Foto Shutterstock)

Vliegende start voor uitzendkantoor 50-plussers

Twee jonge ondernemers, marketeer Nicolas Moerman uit Kortrijk en hr-expert Mathieu Vandenhende uit Gent, lanceren Nestor, een uitzendkantoor dat zich richt op vijftigplussers en gepensioneerden. Nestor is gevestigd in het Waregemse bedrijventercentrum met satellietkantoren in Kortrijk en Gent. 'Net zoals jongeren ingezet worden voor studentenjobs, willen wij onze 'Nestors' inzetten als ervaren medewerkers voor tijdelijke, flexibele en deeltijdse jobs', klinkt het. (DT)

1.200 ton bakstenen via binnenvaart

De bouwmaterialengroep Verhelst uit Oudenburg heeft voor het eerst een binnenschip ingezet voor het transport van bouwmaterialen. De ruim 1.200 ton bakstenen en betonblokken zullen onder meer dienen voor het vernieuwde stadion van KVO. Het gaat om een proefproject. Als blijkt dat het watergebonden transport rendabel en efficiënt is, wil de groep Verhelst er verder in investeren. (Focus | WTV Foto Shutterstock)



Cras uit Waregem en Transport Gheeraert uit Zedelgem getuigen

Het loont voor bedrijven om tijd en energie te besteden aan ervaringsgerichte werkvormen zoals de individuele beroepsopleiding (IBO), uitzendbanen, stages en studentenjobs. “Daarmee leren kandidaat-werknemer en onderneming elkaar echt goed kennen vooraleer ze tot een vaste aanwerving overgaan. Bovendien wordt het steeds noodzakelijker om zelf mensen op te leiden”, vertellen personeelsverantwoordelijken Nele Vandaele van houtgroep Cras uit Waregem en Delphine Van de Steene van Transport Gheeraert uit Zedelgem-Loppem.

Bedrijven én kandidaat-werknemers zijn gebaat met ervaring



“Een stage blijft plakken”

Houtgroep Cras uit Waregem wordt 138 jaar na de stichting geleid door de vierde generatie Cras. De groep telt 520 medewerkers in 16 vestigingen verspreid over het hele land. “Die groei was mede mogelijk dankzij de medewerkers. Daarom investeren we nu meer dan ooit in mensen. We combineren de warmte van een familiebedrijf met de West-Vlaamse kordate aanpak”, vertelt hr-manager Nele Vandaele.

Het bedrijf staat open voor alle vormen van ervaringsgericht werk. “Dat kunnen zowel stagiairs, jobstudenten als IBO’ers zijn. Ervaring op de werkvloer is heel belangrijk voor de persoonlijke ontwikkeling, aangezien de huidige manier van opleiden sterk mee evolueert met de kennis in de bedrijven. Als één van de grotere kmo’s in de streek vinden wij het onze taak om daaraan mee te werken. Een stage

blijft plakken. Het is een ervaring die breder gaat dan de opleiding en de technische aspecten; het is evenzeer een kennismaking met een werkomgeving en met een ander leven dan het schoolregime. Een goede IBO leidt overigens vaak naar een vaste job.”

Cras verwacht ook een engagement in omgekeerde richting. “Elke stage moet een win-win zijn. In ruil voor de aandacht en het vertrouwen die wij aan een stagiair schenken, verwachten we een resultaat. Dat kan een afgewerkt project zijn of goed meedraaien in de productie of administratie. Als je een enthousiaste stagiair genoeg ruimte geeft, kan die ook het bedrijf iets bijbrengen onder de vorm van opgefriste theoretische kennis, nieuwe inzichten uit het onderwijs of een eigen mening.”

In deze tijd van ‘war for talent’ behoort het aanbieden van ervaringskansen tot employer branding. Cras reikt daarbij de hand naar de scholen. “We zijn tevreden over de voorbereiding, opvolging en evaluatie van de stagiairs door de scholen. Wij ontvangen ook regelmatig groepen leerlingen voor een uitgebreide rondleiding en presentatie van onze activiteiten. Zowel leerlingen houttechniek als studenten houttechnologie hebben een stage nodig in een bedrijf als het onze. Daarom houden we permanent contact met de scholen. Daardoor zullen afgestudeerden ook sneller een kijkje nemen bij onze vacatures”, besluit Nele Vandaele.

“Als je een enthousiaste stagiair genoeg ruimte geeft, kan die ook het bedrijf iets bijbrengen.”

Nele Vandaele



“IBO is mooie opstap naar vaste job”

“**B**ij het systeem van IBO wint zowel de werknemer als de werkgever. Het biedt mensen de kans om ervaring op te doen en naar een vaste baan te groeien. Een IBO is te vergelijken met een proefperiode. Als blijkt dat kandidaat en werkgever jammer genoeg niet bij elkaar passen, bestaat de mogelijkheid om in samenspraak met de VDAB oplossingen te zoeken of de IBO te beëindigen. Daarnaast zijn wij een vaste stageplaats voor de VDAB-opleiding vrachtwagenbestuurder. We hadden ook al stages voor bedienden en vorige zomer waren

Het aanbieden van IBO's en stageplaatsen gebeurt weldoordacht. “Meer dan 30% van onze medewerkers is ouder dan 50 jaar. Om ons medewerkersbestand op peil te houden en de kennis door te geven, maakten we een plan van aanpak. Daarbij gaat veel aandacht naar onze chauffeurs die de nieuwkomers begeleiden, coachen en adviseren. Zij kunnen een peterschapsopleiding volgen, kregen een brochure met richtlijnen over peterschap en kunnen met vragen steeds terecht bij de personeelsdienst. Het vak van vrachtwagenchauffeur is niet zo gemakkelijk als het voor een buitenstaander soms lijkt. We verwachten van onze mensen dat ze met de klanten Nederlands en/of Frans kunnen spreken, dat ze over de attesten voor ADR- en speciale transporten beschikken, dat ze een kooiaap (kleine heftruck) kunnen bedienen, dat ze in nauwe situaties kunnen manoeuvreren...”

“**Oudere collega's treden op als peter, met een opleiding en begeleiding.**”

Delphine Vandesteene

er vier jobstudenten”, zegt Delphine Van de Steene. Zij is personeelsverantwoordelijke voor de arbeiders bij Transport Gheeraert uit Loppem-Zedelgem. Dat familiebedrijf, waarvan de basis gelegd werd in 1951, telt 125 medewerkers. De meesten werken in de hoofdzetel in Loppem, waar de chauffeurs hun thuisbasis hebben en de ateliers, kantoren en opslagruimtes gevestigd zijn. Een aantal van de medewerkers bemant de distributiehuis in Zwijnaarde bij Gent.

Het vinden van zulke witte raven vormt een dagelijkse uitdaging, waarbij IBO en stage een hulpmiddel kunnen zijn. Vorig jaar zette Transport Gheeraert met het IBO-systeem zeven mensen aan het werk: vijf chauffeurs, een mecanicien en een persoon in de cleaning. “Het is telkens de bedoeling om tot een vaste job te komen. Het zou zonde zijn mocht een IBO nergens toe leiden”, vertelt Van de Steene.

(R) - Foto's Kurt

Campagne Ervaring werkt!

De komende weken loopt in heel Vlaanderen de campagne Ervaring werkt. Met die actie zetten verschillende organisaties, waaronder Voka, de voordelen van IBO's, interimjobs, BIO's, studentenjobs, opleidingstages en instapstages in de kijker. Ze willen waar werkpleklers voor staat benadrukken: kansen geven aan mensen zonder ervaring of diploma, hen opleiden op de werkvloer en zo van hen de perfecte medewerkers maken. Op donderdag 14 april trekken VDAB-medewerkers massaal de baan op om kmo's te sensibiliseren werkpleklers te overwegen om hun vacatures in te vullen.



www.ervaringwerkt.be

Trinch en MarCom-Supplies bundelen krachten in Ntriga.Agency

Een nieuwe lente, een nieuw geluid, ook in de communicatiewereld. Hoewel: echt nieuw kun je Ntriga. Agency niet noemen. Onder die naam profileren webontwikkelaar Trinch en marketing- en communicatiebedrijf MarCom-Supplies zich als een one-stop-shop-communicatiebureau. “We willen het verhaal van onze klanten vertellen op digitale platformen en zo hun prospecten en klanten triggeren tot actie”, verduidelijken zaakvoerders Pieter Supply en Stephan Demeulenaere.



Trinch en MarCom-Supplies bundelden in 2014 de krachten in een gezamenlijke vennootschap, om op die manier prestigieuze totaalprojecten inzake digitale marketing aan te bieden. Daar willen ze met Ntriga. Agency nu nog meer op inzetten. “We zullen de hele waaier aan diensten leveren voor ondernemingen en zo alle facetten van hun communicatie in goede banen leiden.”

Het ontstaan van Trinch dateert van 2003. Aanvankelijk was het in hartje Pittem gevestigde bureau een pure webdesigner. Vanuit de vraag van de markt naar aanvullende diensten werd het aanbod verbreed, onder meer dankzij de samenwerking met MarCom-Supplies. Dat marketing- en com-

municatiebureau was op zijn beurt op zoek naar complementaire activiteiten. “Klanten willen steeds meer dat het hele marketing- en webverhaal onder één dak zit, om versnippering te vermijden en een consequente aanpak te bevorderen. Dat kunnen we nu meer dan ooit bieden.”

De groei weerspiegelt zich niet alleen in een nieuwe naam, maar ook in het personeelsbestand: het team groeide op relatief korte tijd van 5 naar 12 medewerkers. Zij staan in voor copywriting, websitecreatie en marketing, die via diverse media naar de juiste doelgroepen worden vermarkt. Het hoofdkantoor van Ntriga.Agency is gevestigd in de voormalige

“Nu kunnen we nog beter versnippering vermijden en een consequente aanpak garanderen.”

Stephan Demeulenaere en Pieter Supply

Bernina-fabriek in Egem, maar klanten worden ook bediend vanuit Assebroek. (BVC - Foto Kurt)

www.ntriga.agency



DESUTTER GROUP

ENTER A WHOLE
NEW WORLD OF
TRANSPORTATION

Blokkestraat 12 | B-8530 Harelbeke | België

T +32 (0)56 720 720 | F +32 (0)56 728 728

INFO@DESUTTERGROUP.COM | WWW.DESUTTERGROUP.COM

DESUTTER GROUP STERK IN

KRANENVERHUUR | KIPBAKKEN | PLAT - UITZONDERLIJK VERVOER



Fusie verbreedt aanbod van topdriespeler in Belgische MICE-sector

Borealis wordt Event Masters Brugge

Borealis uit Brugge fuseert met Event Masters uit Willebroek tot een full service-evenementengroep voor klanten uit binnen- en buitenland. Het kantoor van Dries Jacobus gaat voortaan door het leven als Event Masters Brugge. “Deze fusie kwam er omdat bedrijven nog meer kruisbestuiving verwachten tussen teambuilding, incentives en reizen.”

Borealis DMC (destination management company) werd in 2002 opgericht door Bruggeling Dries Jacobus. Aanvankelijk organiseerde hij vooral wereldwijde incentives en daar kwamen gaandeweg conferenties, evenementen en sportreizen bij. Jacobus en zijn team leiden zowel Belgische klanten naar internationale bestemmingen als buitenlandse klanten naar België. “Brugge is een internationale topbestemming, na Brussel de tweede belangrijkste van het land. Onze ligging in de Peterseliestraat, pal in de binnenstad, vormt een onbetaalbare troef”, zegt Jacobus.

De fusie met Event Masters uit Willebroek is een weldoordachte en logische stap. “De sector verandert sterk: bedrijven verwachten nog meer kruisbestuiving tussen teambuilding, incentives en reizen. Door onze sterktes te bundelen, versterken onze internationale ervaring en lokale terreinkennis de groep Event Masters en kan anderzijds het totaalpakket van Event Masters nu ook in het westen van het land aangeboden worden”, zegt Jacobus.

Nieuwe fusiecombinatie goed voor 6 miljoen euro omzet

Event Masters werd in 1995 opgericht en groeide uit tot een nationale topdriespeler die jaarlijks een 300-tal evenementen voor kmo's en multinationals realiseert. De fusiegroep telt 20 medewerkers - 17 in Willebroek en 3 in Brugge - omringd door een 50-koppige pool van freelancespecialisten. Het kantoor Borealis krijgt de naam Event Masters Brugge. De nieuwe fusiecombinatie realiseert rond de 6 miljoen euro omzet en wil verder groeien.

Jacobus betreurt de aanslagen van 22 maart en vreest dat die ook een weerslag zullen hebben op de sector en zeker in België. “Internationale congressen en beurzen worden jaren op voorhand gepland. Europa kreeg al een klap door de aanslagen in Parijs in november, nu zullen Brussel en het hele land deze aanslagen voelen. Aan de andere kant hebben wij deze fusie minutieus en lang voorbereid, waardoor

we veerkrachtig zijn om onze klanten steeds de juiste oplossing te bieden. Dat kan zowel in het binnenland, waar we nog sterker zullen inzetten op veiligheid en het veiligheidsgevoel, als in het buitenland, waar Event Masters een uitgebreid portfolio opbouwde.” (RJ - Foto MVN)



“Door deze fusie kunnen we ons kantoor in Brugge nog beter uitbouwen.”

Dries Jacobus

Waardering voor uw werk uit zich op **het eerste gezicht**. Van professioneel uitgeruste vergaderzalen tot een vlekkeloos seminarie, achter elk audiovisueel totaalconcept schuilt een team van gepassioneerde ingenieurs. Vertrouwd met state-of-the-art audiovisuele technieken hechten we veel belang aan opvolging en service. Zoals flexibele leasing- of huurformules.

PLAY dimensioneert licht, geluid en projectie **tot verwondering van u én uw klanten**.

 **PLAY**
AUDIO-VISUAL FULL SERVICE
to impress.

Gent 09 381 86 40
Brussel 02 767 31 05
Antwerpen 03 771 10 01

info@playbiz.be
www.playbiz.be



Haven van Zeebrugge voert promotie op vele fronten

Tijdens de eerste maanden van 2016 voerde de Zeebrugse haven op verschillende fronten promotie, om de opportuniteiten van Zeebrugge voortdurend onder de aandacht te brengen. De verschillende initiatieven vormen een goede voedingsbodem voor de marketing van de Zeebrugse diensten.

De focus lag op Frankrijk. Er werden haven-dagen georganiseerd in Lille en in Parijs. Daar nam Zeebrugge op de *Semaine Internationale du Transport et de la Logistique* deel met een stand 'Port of Zeebrugge', waarop zowel het Havenbestuur als een aantal havenondernemingen vertegenwoordigd was. Hun deelname maakt duidelijk dat zij de Franse markt bijzonder belangrijk vinden. De beurzen in Rijsel en Parijs passen in een bredere aanpak van de Franse markt: recent was er een gelijkaardig event in Straatsburg, later dit jaar wordt een event in Lyon gepland, contacten met Flanders Investment and Trade in Frankrijk worden geïntensifieerd, er werd een vertegenwoordiger van Zeebrugge in Frankrijk aangesteld en jaarlijks wordt deelgenomen aan TOP Marseille om vooral verladers te ontmoeten.

Scandinavië vormt voor Zeebrugge een sterk groeiende markt. Het aantal diensten op die landen is sterk gestegen. De betrokken rederijen trachten steeds meer bestemmingen (havens) in die regio te combineren in efficiënte vaarschema's. Ook de Baltische Staten en Polen komen daarbij meer aan bod. In het kader van die ontwikkelingen situeren zich de contacten met Riga en Ventspils: naar aanleiding (en in de marge) van de missie van minister-president Geert Bourgeois naar de Baltische Staten zal Zeebrugge zich ook daar presenteren om de bestaande verbindingen en de geplande initiatieven te ondersteunen.



Naast die hoofdlijnen van de havenpromotie voor het voorjaar 2016 lopen tal van andere initiatieven. De deelname en de aanwezigheid van Zeebrugge op de jaarlijkse cruisebeurs in Florida is er één van. Het aantal cruiseaanlopen zal dit jaar gevoelig de hoogte ingaan. Met de voorziene bouw van een cruiseterminal zullen bijkomende impulsen gegeven worden. En vanzelfsprekend laten ook de havenondernemingen zelf (voornamelijk de stevedores en goederenbehandelaars, de rederijen en agenten, de expediteurs en de logistieke distributie-initiatieven in de haven) zich niet onbetuigd.

Tegelijkertijd dient een aantal belangrijke havendossiers aandachtig gevolgd te worden: de effecten van de invoering van de kilometerheffing op de haventrafieken, de reactie van de Europese Commissie op de voorstellen inzake havenarbeid, de impact van het nieuwe UCC, het verloop van het (no-?)Brexit-referendum, de vluchtelingen die naar het Verenigd Koninkrijk willen, de beloofde beleidsbeslissingen (na veel studiewerk over SHIP en een tweede

zeesluis, stadsvaart, binnenvaart, renovatie Transportzone), de afwerking van de A11 gepaard met verkeershinder, de samenwerking Antwerpen-Zeebrugge, en de vraag hoe het moeilijke tij voor de deep sea-containers in Zeebrugge te keren.

Lentereceptie APZI

Op donderdagavond 21 april vindt in het Zeestation Zeebrugge de APZI-lentereceptie plaats. Alle Zeebrugse havenondernemingen, beleidsvoerders, overheden en organisaties die bij de werking van de haven betrokken zijn, zijn er welkom.

www.apzi.be/lentereceptie



SD Worx

“Talentmobiliteit”, wie ligt daar nu wakker van?

Het duurzaam inzetten van menselijk kapitaal is essentieel voor het bereiken van organisatiedoelen en vormt een belangrijke uitdaging voor zowel organisaties als voor de maatschappij in haar geheel. We constateren nochtans te weinig flexibiliteit en mobiliteit binnen en tussen organisaties en geloven dat dit een drempel kan zijn om mensen ‘op de juiste plek’ te krijgen. Flexibiliteit en mobiliteit zijn geen doel op zich, maar een hefboom naar een dynamische en slagkrachtige arbeidsmarkt.

Organisaties moeten nu meer dan ooit met snel veranderende omstandigheden kunnen omspringen. Het is dan ook essentieel zich als organisatie soepel op te stellen en tijdig te kunnen bijsturen. Wendbare organisaties vragen om flexibele loopbanen en een dynamisch loopbaanbeleid.

Werkvolumes zijn niet constant, wat maakt dat er ook een mismatch kan optreden tussen het werk dat gerealiseerd moet worden en het beschikbare personeel. Onvoorspelbare werklast kan belastend werken voor medewerkers, een te lage werkdruk is duurzaam voor de werknemer noch voor de organisatie. Adequaat omspringen met het inzetten van mensen zal dan ook een competitief verschil maken.

Wanneer functies door mensen uit diverse domeinen ingevuld worden, zullen uw medewerkers vanuit verschillende perspectieven naar hetzelfde probleem kijken. Bijgevolg zal een gezonde mobiliteit helpen om uw organisatie innovatief te houden. Ook kan interne mobiliteit de identificatie met de organisatie als geheel vergroten, kennisuitwisseling bevorderen en een meer geïntegreerde benadering van klanten faciliteren.

Talentmobiliteit biedt eveneens talrijke voordelen voor de werknemer. Weten dat hun talent door de organisatie benut wordt, geeft medewerkers het gevoel dat ze zinvol ingezet worden. De kwaliteit van het werk gaat er bovendien op vooruit, wanneer meerdere gaven van medewerkers ingezet worden

in een job. Talentmobiliteit creëert nieuwe ervaringen, geeft nieuwe leerinzichten en leert de medewerker omgaan met verandering en nieuwe werkomgevingen. Hierdoor maakt het hem ook ruimer inzetbaar naar de toekomst toe.

Evenwicht tussen stabiliteit en flexibiliteit

Het is wel belangrijk om als organisatie steeds het evenwicht tussen stabiliteit en flexibiliteit te bewaren. Zo kan een teveel aan mobiliteit een ongunstig effect hebben op gevoelens van collegialiteit binnen teams. Vanuit organisatieperspectief zou een te hoge mobiliteit ervoor kunnen zorgen dat geen van de taken afgerond raakt, waardoor de continuïteit in het gedrang komt. Te hoge mobiliteit kan ook betekenen dat men zich nooit degelijk inwerkt in een rol waardoor medewerkers consistent onder hun potentieel zullen presteren.

Voor organisaties hangen er nog voordelen vast aan interne mobiliteit. Zo zijn de prestaties van werknemers die intern gerekruteerd worden hoger dan die van extern aangenomen mensen, en bovendien kosten ze minder aan de organisatie. Ook hangt vrijwillige jobmobiliteit samen met de beleving van een hogere ‘person-job fit’. Vooruitzicht op promotie is een belangrijke stimulans voor medewerkers en hangt positief samen met commitment, tevredenheid en intentie om te blijven. Jobrotatie is dan weer gerelateerd aan de perceptie van toename in competentie.

10 aanbevelingen

Graag delen we met u 10 aanbevelingen voor het stimuleren en mobiliseren van talent:

1. Link talentmanagement en mobiliteit steeds aan de organisatiedoelstellingen.
2. Zet in op inzetbaarheid.
3. Stap af van een schaarstementaliteit op talent.
4. Kijk voorbij de werknemer op papier.
5. Creëer een *high-learningcultuur*.
6. Zet de medewerker aan het stuur.

7. Volg een geïntegreerde talentmobiliteitsbenadering.
8. Breng de behoeften van werknemers in kaart om proactief om te gaan met talent.
9. Maak mobiliteit aantrekkelijk en verschaf helderheid.
10. Kijk buiten de strikte grenzen van de organisatie.

Omdat organisaties een complex geheel vormen van met elkaar interagerende structuren, zijn bovenstaande handvaten niet van elkaar los te koppelen. Het zal dus geen kwestie zijn om alleen maar enkele geïsoleerde interventies te implementeren teneinde een succesvol talentmobiliteitsbeleid op gang te krijgen. We adviseren een systemische aanpak waarbij gekeken wordt hoe deze maatregelen in bestaande structuren kunnen geïntegreerd worden. Een effectief talent mobiliteitsbeleid vereist maatwerk afgestemd op uw organisatie!

*David Phlypo,
Regionaal Directeur Large
Enterprises SD Worx*



“Sinds ik Gert een gsm van 't werk gegeven heb, belt hij elke avond met zijn lief... in Amerika.”

Zaakvoerder kmo

Samen schrappen we 'had ik dat geweten' uit uw woordenschat. Ontdek onze HR-aanpak op www.sdworx.be/hidg





Alaska-group

Excess profit rulings : een voorkeursbehandeling om van te smullen (maar niet voor “de kmo in de straat”)

Rulings zijn afspraken die ondernemingen maken met de fiscus en die enkel op die onderneming toepasselijk zijn. In het geval van de “excess profit rulings” ging het alleen over multinationals genre Inbev, Ontex, Atlas Copco etc. Geen klein bier dus.

De “kmo in de straat” betaalt 34% belasting. Toegegeven, we (lees: de kmo's) betalen niet altijd de volle pot, maar 30% is toch wel doorgaans het gemiddelde percentage. Multinationals zouden geen multinationals zijn als zij niet allerlei truken kregen aangereikt om dat niet te moeten doen.

Vaak verdedigen ze zich met de boude stelling dat ze anders genoeg bijdragen aan de (toch bodemloze) staatskas door bijvoorbeeld zoveel personeel tewerk te stellen en dus zoveel RSZ-bijdragen te betalen. Uiteraard is dat larie, want dat telt verhoudingsgewijs ook voor de kmo in de straat.

Toegegeven: de truuken van de excess profit zit goed in elkaar. Slimme koppen komen in 2003 even bij elkaar en komen tot de wonderbaarlijke vaststelling dat het Belgische filiaal van een multinational een deel van zijn winst heeft te danken aan het feit dat het deel uitmaakt van een internationale groep. So far so good. Nog slimmer is het besluit om die filialen naar België te lokken met de belofte dat die winst zal worden vrijgesteld. Om het niet té gortig te maken, verschilde de vrijstelling van multinational tot multinational. Veel zal ook wel afgehangen hebben van de overtuigingskracht van de fiscale raadgever. Omdat de buitenwereld (de kmo in de straat) dat toch niet allemaal zo tof zou vinden, werd dat allemaal bedekt gehouden: hoeveel mega fiscale kortingen werden toegestaan en wie de gelukkigen waren, was jaren niet

geweten. En als kers op die belastingtaart werden die deals dan nog niet medegedeeld aan de andere betrokken landen – bijvoorbeeld het land waar de moederverenootschap is gevestigd – waardoor soms helemaal geen belasting werd betaald.

Ik stel voor dat Alaska een ruling aanvraagt (en bij voorkeur ook krijgt), waarin gesteld wordt dat een deel van onze winst te wijten aan het feit dat wij een groep zijn met vestigingen in verschillende provincies en dat een deel van onze winst daaraan te wijten is. We delen u het antwoord mee in één van onze volgende columns.

Gelukkig is daar nog de Europese Commissie. Meer dan 10 jaar na het opstarten van het systeem komen die andere slimme koppen tot de vaststelling dat het hier om verboden staatssteun gaat en dat België de mooie ronde som van € 700.000.000 mag terugvorderen, tot groot jolijt van de multinationals.

Het klopt dat de Europese commissie pas sedert 2013 de fiscale rulingpraktijken van de Europese Lidstaten onderzoekt, in het kader van het Base Erosion and Profit Shifting-project van de OESO en de G20, maar het gaat natuurlijk niet op dan met terugwerkende kracht die bedragen terug te vorderen. Rechtszekerheid is duidelijk niet de grootste zorg van de Commissie. Wereldvreemdheid des te meer.

Conclusie: fiscale circustruiken zoals het “excess profit”-gedoe (maar ook de notionele intrestaftrek) maken België misschien aantrekkelijk om te investeren, maar de andere effecten overschaduwden dat voordeel:

- de staat is nog meer failliet

- het is discriminerend
- het gebeurt bewust in de achterkamers juist omdat het discriminerend is
- het is gepruts in de marge en bevordert de rechtsonzekerheid

Heeft er nu werkelijk niemand gedacht aan het gevaar dat Europa dat als staatssteun zou kunnen aanzien?

Rechtspraak, weze het nu nationaal of Europees, loopt soms achter de feiten aan of is wereldvreemd. Het ene veroorzaakt vaak het andere: door achter de feiten aan te hollen of veel te laat een beslissing te nemen accentueert men alleen maar het wereldvreemde imago van justitie.

Moraal van het verhaal : schaf al die uitzonderingen af en verlaag de belastingvoet naar 20%.

Stefaan Kindt, Alaska



KIJK VOORUIT

Brugge • Gent • Hasselt
leper • Kortrijk
www.alaska-group.eu

ALASKA
ADVISORS • ACCOUNTANTS • AUDITORS



IMPOSTO Advocaten

Herstructurering in familiebedrijven: opportunities in schenk- en erfbelasting

Vlaanderen kent een buitengewoon gunstregime in de schenk- en erfbelasting voor familiale vennootschappen. Een familiale vennootschap kan met vrijstelling van schenkbelasting worden geschonken (in plaats van aan het tarief van 3% of 7%) en tegen een vlak tarief van 3% in de erfbelasting worden vererfd (in plaats van 27% vanaf schijf van € 250.000).

Om als familiale vennootschap in aanmerking te komen voor het gunstregime moet in essentie aan twee voorwaarden zijn voldaan op het ogenblik van schenking/vererving :

- De aandelen moeten voor 50% in volle eigendom toebehoren aan de schenker/erflater en zijn familie; in bepaalde gevallen volstaat zelfs een participatie van 30%.
- De vennootschap moet de uitoefening van een nijverheids-, handels-, ambachts- of landbouwactiviteit of van een vrij beroep tot doel hebben en uitoefenen; dit betekent dat de vennootschap waarvan de aandelen worden geschonken of vererfd niet louter kan opereren als passieve beleggings-, holding- of patrimoniumvennootschap.

In een groep van vennootschappen worden de opportuniteiten van het Vlaams gunstregime voor familiebedrijven niet altijd voldoende benut, voornamelijk doordat de groep van vennootschappen daartoe nog niet (optimaal) is gestructureerd. Hierna geven we kort enkele interessante topics weer waar de herstructurering van het familiebedrijf en de opportuniteiten van het Vlaams gunstregime voor familiebedrijven elkaar kunnen ontmoeten.

De actieve holding

Een hot item is ongetwijfeld de creatie van een actieve holding. Een veel voorkomende situatie is dat zich in handen van de familie naast aandelen van exploitatievennootschappen, ook aandelen van patrimoniumvennootschappen en/of holdingvennootschappen

bevinden. Waar de exploitatievennootschappen ongetwijfeld een economische activiteit hebben en dus voor het Vlaams gunstregime in aanmerking komen, zal dat voor de patrimonium- en/of holdingvennootschappen veel minder het geval zijn. In dergelijke gevallen kan de implementatie van een 'actieve holding' worden overwogen. Hiertoe brengt de familie de totaliteit van haar aandelen onder in een nieuwe of reeds bestaande holdingvennootschap. Deze holding wordt 'geactiveerd' door er intragroepsdiensten, zoals de boekhouding, het personeelsbeheer, de IT e.d., te centraliseren. Dit dient op economisch en juridisch onderbouwde wijze te gebeuren door de centralisatie in de holding van het benodigde personeel en de benodigde activa voor de uitoefening van de intragroepsdiensten alsook door het afsluiten van samenwerkingscontracten tussen de holding en haar dochtervennootschap(pen). Het gevolg is dat de holding een economische activiteit ontwikkelt, waardoor zij zelf kwalificeert als familiale vennootschap, en bijgevolg de volledige groep van vennootschappen van het gunstregime geniet.

De uitbouw van een actieve holding biedt dan ook de mogelijkheid de onderliggende vennootschappen te structureren in functie van de economische noodwendigheden met behoud van de toepassing van het gunstregime voor de totale waarde van de groep. Zo kan onder meer het bedrijfsgebonden vastgoed via belastingvrije partiële splitsing worden afgezonderd in een aparte vennootschap (dan wel kan enkel de blote eigendom worden afgesplitst, terwijl het vruchtgebruik van het bedrijfsvastgoed in de exploitatievennootschap blijft). Ook het niet-bedrijfsgebonden vastgoed kan desgewenst fiscaal neutraal in een afzonderlijke vennootschap worden ondergebracht. Op die manier kan er een actieve holdingstructuur ontstaan met daaronder een (aantal) exploitatievennootschap(pen), één of meer vastgoedvennootschappen in functie van de finaliteit van het vastgoed, een beleggingsvennootschap, ... Dit alles zonder de toepassing van het gunstregime in gevaar te brengen.

Andere opportuniteiten

Bij de herstructurering van de familiale vennootschap kunnen nog andere opportuniteiten van het Vlaams gunstregime voor familiebedrijven worden meegenomen. Zo kunnen bijvoorbeeld rekening couranten van de familiale aandeelhouders in aandelen worden omgezet via inbreng in de holdingstructuur. Rekening couranten op de holding kunnen immers niet genieten van het gunstregime, terwijl aandelen in de holding dat wel kunnen.

Vlaanderen kent hoge tarieven in de erfbelasting. Bij een successie rond familiebedrijven kan dit een bijzonder negatief impact hebben op het familiebedrijf zelf; de te betalen erfbelasting moet immers vaak uit het familiebedrijf worden gehaald. De herstructurering van de groep van vennootschappen teneinde maximaal van het gunstregime te genieten, en derhalve de fiscale kostprijs te beperken, is met andere woorden een must.

*Stijn Lamote
Anouck Sandra*



IMPOSTO
ADVOCATEN - AVOCATS - LAWYERS

PR. KENNEDYPARK 41 | 8500 KORTRIJK
+ 32 56 24 13 13 | INFO@IMPOSTO.BE
WWW.IMPOSTO.BE



Fritz Walcarius en Dirk Haerinck - Shapes Metalworks

De snelst groeiende middelgrote onderneming van West-Vlaanderen: het Avelgemse ondernemersduo Dirk Haerinck en Fritz Walcarius heeft een referentie op zak die kan tellen. Hun metaalwerkende nichebedrijf Shapes Metalworks is het resultaat van een fusie in 2013. Elke maand verlaten 13.000 unieke stukken in aluminium, staal of inox de fabrieken in Gullegem en Roeselare.

**We hebben maar één geheim:
open communicatie**



Wat waren jullie eerste stappen in de wereld van het ondernemerschap?

Dirk Haerinck: "Na mijn studies was ik eerst twee jaar assistent aan de unief, maar ik ben al snel overgestapt naar het bankwezen. De verhalen van mijn corporate klanten spraken me erg aan. Als fund manager bij private-equityfonds Creafund moest ik als coach mee denken over de langetermijnstrategie voor de kmo's waarin het participeerde. Toen ik die activiteit op zelfstandige basis voortzette, kwam ik in contact met investeringsgroep Dacar Investments. Toen die de meerderheid nam in het vroegere Constructies Espeel, heb ik de operationele leiding in handen genomen. Constructies Espeel werd omgedoopt tot Shapes Subcontracting: het echte begin van mijn leven als ondernemer en later ook mijn toetreding als aandeelhouder."

Fritz Walcarius: "Eerst dacht ik er nog aan de varkenshandel thuis verder te zetten, maar problemen met de zaak beslisten daar anders over. Ik ging aanvankelijk aan de slag bij andere metaalbedrijven om in 2006 samen met mijn neef een eigen zaak op starten. Een beetje vanuit het gevoel 'wat we zelf doen, doen we beter'. Zo ontstond FP Metal, gespecialiseerd in plaatbewerking."

Shapes Metalworks is het resultaat van een fusie in twee stappen, met 2013 als finaal sluitstuk. Waarom was die fusie nodig?

Dirk Haerinck: "Ik stond op een bepaald ogenblik met ons bedrijf voor een cruciale tweeksprong. Ofwel zelf 2 miljoen euro investeren in een pons- en lasermachine en alleen doorgaan. Ofwel een alternatief bedenken en toenadering zoeken tot een kmo die deze machines al in huis had en sterk was in plaatbewerking. Fritz had die gloednieuwe infrastructuur in huis. Kiezen voor synergie leek me dus de beste oplossing. Twee zijn sterker dan één."

Hoe hebben jullie elkaar gevonden?

Fritz Walcarius: "Zij waren reeds klant bij ons. We kenden elkaar dus."

Dirk Haerinck: "We hebben in de humaniora samen op de schoolbanken gezeten in Avelgem. Dat helpt de zaken al een beetje. Ik heb toen één telefoontje gedaan met mijn voorstel tot samenwerking. Zes maanden later hadden we een deal in de vorm van een fifty-fifty-aandelentransactie. Eind 2013 was de fusie helemaal een feit en kwam alles onder één dak terecht in Gullegem, met behoud van ons voormalige werkatelier voor het las-, zaag- en lakwerk in Roeselare."

Hoe moeilijk is het om een *déclis* te maken van alleen naar nu met twee?

Fritz Walcarius: "Het zal u misschien verbazen, maar dat liep en loopt nog altijd vrij vlot.

Het heeft zeker te maken met onze complementaire competenties en andere invulling van de job. Ik sta zelf in voor de productie en voor het maken van offertes naar de markt. Dirk is de commerciële man op het terrein, en staat in voor de financiële kant en personeelszaken. En samen leiden we het bedrijf, in permanent overleg."

Dirk Haerinck: "Er is maar één geheim aan zo'n relatie: open communicatie. Het personeel weet dat we permanent met elkaar in dialoog gaan en dat er geen wig te drijven valt tussen ons. Let wel: dat wil niet zeggen dat er geen discussie kan zijn. Het is zoals in een goed huwelijk: je mag nooit gaan slapen zonder een zoen op het einde van de dag – in ons geval onder de vorm van een compromis waarin beide partijen zich kunnen vinden."

"Het is zoals in een goed huwelijk: je mag nooit gaan slapen zonder een zoen op het einde van de dag."

Dirk Haerinck

Studies tonen het aan: het moeilijkste aan een fusie is de DNA's van twee bedrijven met elkaar verzoenen. Hoe zouden jullie dat DNA van vroeger en van nu omschrijven?

Fritz Walcarius: "Mijn bedrijf stond altijd bekend als een kmo die stond te springen om zijn klanten te kunnen dienen. Snel en oplossingsgericht werken was ons DNA."

Dirk Haerinck: "Mijn bedrijf moest het altijd hebben van de kwaliteit. Wij waren niet de goedkoopste maar wel de beste, en we leverden altijd *just in time*. De sterkte van ons fusiebedrijf is dat we al die kwaliteiten nu in één structuur samen hebben gegoten. Mag dit een pleidooi zijn voor meer ententes: één plus één, ja, het is meer dan twee."

Maakte de herlokalisatie deel uit van het businessplan?

Dirk Haerinck: "Ik was actief in Roeselare, Fritz in Gullegem. Gezien hij over het zwaardere machinepark (lasrobots, plaatbewerkingsmachines) beschikte, leek het logisch dat Gullegem de hoofdzetel zou worden. In Roeselare hebben we de manuele lasactiviteiten behouden, de lakkerij en de zagerij. We groeien nog steeds en willen nu in Gullegem de extra 7.000 vierkante meter bijkomend laten renderen. Dan zijn we zeg maar letterlijk tegen de muren opgegroeid."



Wat betekent dat dan voor de lange termijn? Nog steeds trekken West-Vlaamse bedrijven uit de streek weg omdat er onvoldoende ruimte is om te ondernemen.

Fritz Walcarius: "Als onze investeringsplannen uitgevoerd worden zoals voorzien, zitten we op een dag inderdaad met een probleem."

Dirk Haerinck: "Ik schat dat dit over pakweg vijf jaar het geval zal zijn. Toegegeven, dat wordt een moeilijke oefening, vooral omdat de machines die hier in Gullegem staan, onmogelijk nog kunnen verplaat worden. In Roeselare liggen de kaarten het best. Dat lijkt me de eerste optie."

Groeien en groeipijnen

Shapes Metalworks kreeg zopas via de Trends Gazellen erkenning als snelgroeier. Groei nastreven, is dat een deel van de strategie?

Fritz Walcarius: "We zijn aan deze samenwerking begonnen net omdat we sneller wilden groeien."

Dirk Haerinck: "In ons businessplan stond het klaar en duidelijk: op een termijn van zeven tot tien jaar (2020/2023) wilden we doorgroeien naar een omzet van 18 miljoen euro, bijna een verdubbeling. Er bestaat geen twijfel over dat het mogelijk is, omdat we actief zijn in een absolute nichemarkt. In het grotere plaatwerk telt Vlaanderen hooguit twee bedrijven en de vraag vanuit de markt (landbouw, machinebouw, bouw, verlichtingsindustrie, elektronica en spoorwegen) blijft maar stijgen."

Waar situeren zich de groeipijnen?

Dirk Haerinck: "Ik moet toegeven dat een mens onderschat hoeveel energie daarin kruipt. Vergeet niet dat dit eindelijk een fusie was tussen drie bedrijven, want we hadden ook nog ons lasrobotbedrijf in Dottenijs."

Fritz Walcarius: "Opdracht één is het personeel laten samenwerken. Dat vergt veel praten en luisterbereidheid. In de nieuwe structuur zijn we met 85 mensen aan de slag, van wie een 20-tal nieuwe mensen sinds de fusie. Ik schat dat het ongeveer een jaar geduurd heeft voordat de violen op elkaar afgestemd waren. Knelpunt twee is de organisatie op punt zetten, de structuren aanpassen. Vroeger wist ik alles en was alles ook snel beslist."

Dirk Haerinck: "Nog zo iets: je moet leren te delegeren. Het allermoeilijkste is allicht dat je na het delegeren toch ook nog moet blijven controleren. Het één kan niet zonder het andere."

Hoe belangrijk is export in jullie verhaal?

Dirk Haerinck: "Export is nog niet echt aan ons besteed en daar bestaat een goede reden voor: er is al genoeg vraag én werk in



“Als onze investeringsplannen uitgevoerd worden zoals voorzien, dan zitten we op een dag met een probleem.”

Fritz Walcarius

een cirkel van 150 kilometer rond de regio Kortrijk. Soms volgen we wel eens een klant in zijn démarches naar het buitenland, maar dat zal dan minder dan 5 procent van de omzet vertegenwoordigen. Noord-Frankrijk en Zuid-Nederland zijn zeker potentiële en interessante targets. Maar mag ik er ook op wijzen dat we onder onze klanten bedrijven hebben die teruggekeerd zijn van bestellingen in China of in Oost-Europa? Het mag daar misschien wel goedkoper zijn, maar wat heb je daaraan als de kwaliteit niet gegarandeerd wordt? Ook inzake flexibiliteit zijn we moeilijk te kloppen."

Welke boodschap hebben jullie voor het onderwijs?

Dirk Haerinck: "Wij verlangen van onze operatoren aan de machines dat ze volledig zelfstandig kunnen werken en verantwoordelijkheid nemen. Ze moeten van alles op de hoogte zijn en flexibel kunnen inspelen op vragen vanuit de markt. In die zin zou ik aan het onderwijs zeggen: medewerkers moeten meer allround opgeleid worden."

Jullie werken met 15 buitenlanders, hoofdzakelijk Roemenen. Wat is jullie ervaring?

Dirk Haerinck: "Die is over de hele lijn positief. Die buitenlanders hebben stevast een A1-getuigschrift en zijn technisch erg onderlegd. We eisen wel dat ze de Engelse taal machtig zijn. We werken ook met een soort van verdeelsleutel: een derde buitenlanders tegenover twee derde Vlamingen lijkt ons redelijk. Ik verwijs naar wat een van onze laseroperatoren recent zei: 'Ik kan me steeds minder in het Nederlands uitdrukken.' Voor een goed begrip: niemand heeft iets tegen buitenlanders, integendeel. Maar dit is een Vlaams bedrijf. Daar moet je toch ook rekening mee houden, of niet soms? Maar we merken dat de buitenlanders die zich

hier definitief vestigen, absoluut bereidheid tonen om onze taal aan te leren."

Hoe zit het met jullie work-life balans?

Dirk Haerinck: "De quality time is sowieso al beperkt en dan helpt het als je weinig moeite hebt om buiten de werkuren de knop snel om te draaien."

Fritz Walcarius: "Mij lukt dat veel moeilijker. Maar er is al beterschap te merken. Op zaterdag ga ik al eens naar de sportwedstrijden kijken van mijn kinderen. Maar als ik ergens een uurtje kan 'stelen', dan ben ik toch weer met de zaak bezig hoor."

Hebben jullie als CEO nog tijd om opleidingen te volgen?

Dirk Haerinck: "Toegegeven, het is niet gemakkelijk om daarop in te gaan. Ik nam recent nog wel deel aan PLATO Management@Work, een initiatief van Voka waarbij ervaringen worden uitgewisseld tussen CEO's. Ik heb daar heel veel aan gehad. Ook bij Agoria maak ik deel uit van een soortgelijk initiatief tussen managers. Bijzonder verrijkend is dat. Als ik mag kiezen tussen zo'n initiatief of deelnemen aan een academisch event, dan is mijn keuze vlug gemaakt."

Wat is jullie ultieme ondernemersgeluk?

Fritz Walcarius: "Geef mij maar een organisatie waar alles onder controle is en waar iedereen met een smile op het gezicht rondloopt. Dan is de baas ook best tevreden."

Dirk Haerinck: "Het gevoel hebben dat alles op het goede spoor zit, maakt elke ondernemer gelukkig, en dat geldt dus ook voor mezelf. Uiteraard is de financiële parameter daarin misschien wel het allerbelangrijkste. Maar als verantwoordelijke voor de sales kan ik zeggen dat wanneer een commercieel medewerker een mooi contract binnenhaalt, mij dat best gelukkig stemt."

(Karel Cambien - Foto's Dries Decorte)

Dam71

Private & Business Events

PRODUCTVOORSTELLINGEN - EVENEMENTEN - SEMINARIES - CONGRESSEN
TENTOONSTELLINGEN - GALA DINERS - HUWELIJKEN - PRIVÉ FEESTEN



Kom onze nieuwe receptiezaal ontdekken!

U wordt vriendelijk uitgenodigd op onze cocktail
ter gelegenheid van de opening van "Dam 71" (Kortrijk) op
DONDERDAG 21 APRIL 2016 VANAF 18 UUR.



Gelieve uw aanwezigheid te bevestigen via mail aan
valerie@du-biez.com voor 15 april 2016.

Dam 71 - 8500 Kortrijk
Valerie Van de Castele 056 25 95 76 - 04 76 77 72 05

www.du-biez.com

Samenwerking tussen vakmannen met één centraal aanspreekpunt

Sinds een jaar belichaamt sy-bo het moderne businessmodel van samenwerking tussen zelfstandige specialisten. In groep renoveren ze op een gecoördineerde manier woningen van Middelkerke tot Gent. “Een extra aandachtspunt dit jaar wordt het energiezuinig maken van bestaande huizen”, zegt centraal aanspreekpunt Kelly Verstraete uit Wingene.

Sy-bo stroomlijnt renovatiewerken

Begin 2015 werd het samenwerkingsverband sy-bo, wat staat voor ‘synergie in bouw’, opgericht. Het wordt gerund door master handelswetenschappen en ervaren projectmanager Kelly Verstraete. “Mijn man Jos Bouckaert is zelfstandig aannemer in ruwbouw en vloer- en wandtegels. Hij en andere gespecialiseerde vaklui voelden de behoefte aan iemand die instond voor de

coördinatie, communicatie en het begeleiden van de klant bij onder meer de materiaalkeuzes. Met één overzichtelijke offerte voor alle werken weet de klant waar hij aan toe is. We nemen ook de stress van de planning weg”, vertelt Kelly Verstraete.

Sy-bo legt zich toe op renovaties van één kamer tot een volledige woning. “We vormen een complementaire groep van ervaren aannemers. Dat gaat van schrijnwerk en elektriciteit tot vloeren, sanitair, verwarming en decoratie. Voor complexe projecten of werken waarvoor een bouwvergunning nodig is, hebben we een vaste architect.”

Extra aandacht voor energie

Vanaf dit jaar besteedt sy-bo extra aandacht aan energie. “In het licht van de Europese 2020-norm wordt het cruciaal om ook bestaande woningen – en dat is nu eenmaal het merendeel van het woonpatrimonium – energiezuinig te maken. In samenwerking met onder meer het Innovatiecentrum en het WTCB werken we daarvoor aan eigen productontwikkelingen.”

Het transparante en zorgenvrije concept van sy-bo slaat aan. “Onze inspiratiedagen ‘Woondroom’ eind februari in Loppem bundelden het aanbod van 20 bedrijven en lokten niet minder dan 1.700 bezoekers”, besluit Verstraete. (RJ - Foto Kurt)

www.sy-bo.be

“We zorgen voor één overzichtelijke offerte en nemen ook de stress van de planning weg.”

Kelly Verstraete

BOUWEN & VERBOUWEN

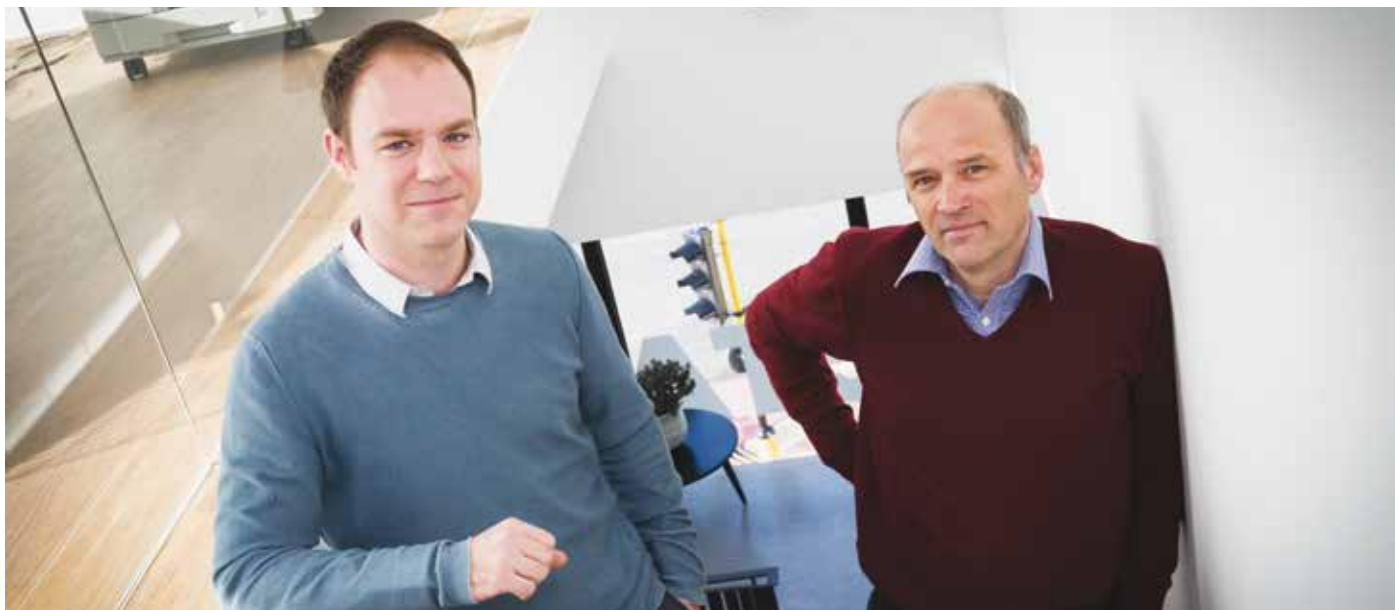
Of uw bedrijf (direct of indirect) actief is in de bouw of niet, met de sector van het bouwen en verbouwen krijgt iedere onderneming vroeg of laat te maken.

VOLGENDE DOSSIERS

Finance & leasing
Business lifestyle
Automatisatie & robotica
www.voka.be/ondernemers

Hectaar breidt actieradius uit naar hele provincie

“We blijven op zoek naar gronden”



Wie in de regio Roeselare op zoek is naar bouwgrond of een sleutel-op-de-deurwoning, zal de naam ongetwijfeld al herhaaldelijk zijn tegengekomen: Hectaar profileert zich als een projectontwikkelaar die streeft naar verkavelingen met een eigen identiteit. De onderneming is de voorbije vijf jaar aanzienlijk gegroeid en wil die opwaartse curve aanhouden. De uitbreiding van de kantoorruimte onderstreept die ambitie.

De eerste stenen van Hectaar werden tien jaar geleden gelegd. Toen de eerste projectontwikkeling van vennoten Jan Masschelein en Mathias Vandaele op een succes uitdraaide, smaakte dat naar meer. Een decennium later heeft het bedrijf zich in de residentiële markt tot een gerespecteerde speler ontpopt. “We kopen gronden en bouwen er hoofdzakelijk woningen op, soms appartementen. Voor de bouw zelf werken we samen met externe aannemers die zelf hameren op het belang van een goede kwaliteit en ook voor de nazorg kunnen instaan. Doelbewust hebben we onszelf nooit als een aannemer willen profileren. Dat geeft ons de flexibiliteit om te doen waar we goed in zijn.”

Actiedomein verruimen

De eerste verkaveling van Hectaar situeerde zich in de regio Kortrijk, daarna verlegde het bedrijf zijn actierrein naar Roeselare, waar het zelf ook gevestigd is. “We willen nu graag onze sporen verdienen in heel West-Vlaanderen. Intussen hebben we voorzichtig al eens van Wallonië geproefd, al voelden we dat de administratieve molen daar net

iets trager draait en ook de communicatie wat moeizamer verloopt. Toch willen we ook daar ons visitekaartje blijven afgeven.”

De doelgroep wordt ouder

Hectaar bedient drie types klanten. “Ten eerste zijn er de particulieren die al over bouwgrond beschikken: hen begeleiden we graag bij de realisatie van hun sleutel-op-de-deurproject. Ten tweede heb je klanten die nog geen grond hebben: zij kunnen een keuze maken in ons projectaanbod, met gronden mét en zonder bouwverplichting. Als ze opteren voor een woning die deel uitmaakt van een koppelbouw of een rij van 3 à 5 gelijkaardige woningen, streven we natuurlijk wel naar uniformiteit van de gevel.”

Daarnaast bedient de projectontwikkelaar ook investeerders. “Dat doen we steeds meer. Die mensen zien dat hun spaargeld amper nog iets opbrengt en besteden hun budget liever aan vastgoed, wat gezien de lage hypotheecaire rente heel interessant geworden is en wat ook toelaat om aan fis-

“We hopen dit najaar onze uitgebreide kantoorruimte te kunnen openen.”

Mathias Vandaele en Jan Masschelein

cale optimalisatie te doen.”

De jongste jaren zagen Mathias Vandaele en Jan Masschelein de loten almaar kleiner worden en is er een lichte veroudering van de doelgroep merkbaar. “Vroeger hadden we veel 23- à 24-jarigen, nu schuift de gemiddelde leeftijd op richting de dertig. Vaak gaat het om mensen die hun eerste woning verkocht hebben en op zoek zijn naar een beter alternatief.”

Het Hectaar-team groeide intussen tot zeven medewerkers, naast de twee vennoten. “Om onze mensen comfortabeler te kunnen laten werken, hebben we vlak naast ons kantoor ruimte gecreëerd voor extra burelen. We hopen dat we daar vanaf het najaar gebruik van kunnen maken. Intussen blijven we op zoek naar extra gronden. Ondernemers die verhuizen van een zonevreemde site naar een industriezone, mogen ons altijd benaderen.” (BVC - Foto Kurt)

www.hectaar.be

Creatief & innovatief



drafabGREEN Poperinge • Spoor 9 architecten bvba

Industriebouw Govar uit Ardoorie is een dynamisch bouwbedrijf dat bekend staat om zijn professionele realisatie van kwalitatief hoogstaande gebouwen. Steunend op een jarenlange ervaring en een aanzienlijke knowhow waar het nodig is.

Sleutel-op-de-deur projecten • Diepvriesmagazijnen • Loodsen • Toonzalen
Winkelruimtes • Industriële gebouwen • Metaal-, beton- en houtconstructies


GOVAR
INDUSTRIEBOUW

www.govar.be

Advocatenkantoor Baelde is thuis in vastgoedniche

Ruim zeventig procent van de dossiers die advocatenkantoor Baelde behandelt, gaat over vastgoed en bouw. Naast de juridische kennis heeft het naar eigen zeggen ook inzicht in het bouwproces. "Ik weet graag hoe het in elkaar zit. Dat is een voordeel bij de behandeling van bouwproblemen en op het vlak van expertises. Partijen zouden sneller voorafgaandelijk advies moeten vragen. Dat kan veel problemen vermijden", vertelt Guy Baelde.



“Wij begeleiden bouwpromotoren en aannemingsbedrijven, maar ook vastgoedmakelaars en -handelaars in de zoektocht naar oplossingen in het vastgoed- en bouwrecht (aansprakelijkheden, administratief, fiscaliteit, tucht,...). Ook verenigingen van mede-eigendom en particulieren vinden bij ons correct advies voor hun eigendomskwesties. Daarnaast voeren we handelsrechtelijke geschillen en burgerlijke procedures en hebben we een bijzonder snel en performant systeem voor factuurinvorderingen”, zegt Guy Baelde. Het kantoor telt vijf medewerkers en is gevestigd in Oudenburg, met een bijkantoor in Brugge. Meester Baelde kan ruim twintig jaar ervaring voorleggen.

Snelle en correcte oplossing

“Principes mogen verdedigen en juridische systemen uitvlooien, is bijzonder interessant, maar bedrijven hebben er niet altijd baat bij dat dit uitmondt in een procedure. Naar mijn gevoel wordt er te weinig geschikt. Een advocaat is in se de eerste rechter, die het probleem kan analyseren en een oplos-

“Advocaten kunnen het best vergeleken worden met stabiliteitsingenieurs.”

Guy Baelde

sing kan voorstellen. Een snelle en correcte oplossing is meestal beter dan een lang proces.”

“Wanneer bedrijven willen inspelen op nieuwe tendensen in het vastgoed- of bouwrecht, is de nood aan juridische ondersteuning aanwezig. Met de beste bedoelingen wordt een bedrijf opgestart, zonder dat de juiste onderbouw is voorzien. Ook andere vermarktingssystemen vragen juridische begeleiding en advies. Vooraf even te rade gaan en de juridische mogelijkheden aftoetsen brengt altijd op. Advocaten kunnen in dat geval het best vergeleken worden met stabiliteitsingenieurs”, besluit Guy Baelde. (SD - Foto EV)

www.baelde-advocaten.be



WIJ BRENGEN JE OP
**ONGEKENDE
HOOGTES**

**HOOGWERKERS
SCHAARLIFTEN
VERREIKERS
HEFTRUCKS**

VERHUUR EN VERKOOP
NIEUW EN TWEDEHANDS
MET WAARBORG



Steenovenstraat 54, 8760 Meulebeke
T. 051 48 90 98 • F. 051 46 63 49
info@almift.be • www.almift.be

ONDERNEMER, AL AAN UW
EIGEN TOEKOMST GEDACHT?



Ontdek ons ruime aanbod aan:

- opbrengsteigendommen
- bouwrijpe gronden voor: woonprojecten, kantoren en retailzaken

Investeer
in nieuwbouw of bouwgrond
voor nu of voor later!



www.danneels.be
T. 050 47 10 10

GRONDONTWIKKELING | WONINGBOUW | BOUWGROND



ISOLERENDE SANDWICHPANELEN

K-construction verzorgt al uw projecten aangaande:

Voedingsindustrie: productieruimte, frigo's, diepvries
Nieuwbouw: sandwichpanelen, metaalstructuren
Renovatie: voorzetwanden, plinten

Brandbeveiliging:

- Brandwerend opstoppen van wand - en plafond doorgangen
- Plaatsen rotswolpanelen

Service:

- Onderhoud en herstellen van koel- en vriesdeuren

Renovatie:

- Dakrenovatie: vervangen van asbesthoudende golfplaten door isolerende dakpanelen
- Gevelrenovatie met sandwichpanelen of enkelvoudige bardage



Oostkaai 74 • 8904 Ieper • 057 35 27 00 • 057 36 96 70
0478/ 29 82 29 • info@k-construction.be • www.k-construction.be



MUTEC

ROOFING > WALLS > ENERGY



**INDUSTRIËLE PLATTE DAKEN
NIEUWBOUW & RENOVATIE**



Eugène Bekaertlaan 55 – B-8790 Waregem
T +32 (0)56 62 00 80 - info@mutec.be

www.mutec.be



Ook **Turbo's Hoet** schonk
ons het vertrouwen!

Klant: **Afred Hoet** | Oppervlakte: **1.800 m²**
Plaats: **Hooglede** | Architect: **Archium Architectuurbureau**



INDUSTRIEBOUW AGRO ZWEMBADEN

www.willynaessens.be

ARODAN Bouwcoördinatie zorgt voor één aanspreekpunt

Met zijn opgebouwde expertise neemt ARODAN Bouwcoördinatie uit Poperinge de bouwheer alle praktische beslommingen uit handen. “De zoektocht naar geschikte partijen, de beste verhouding prijs/kwaliteit, planning, strikte timing en opvolging dragen daartoe bij”, zegt zaakvoerder Tom Ghyselen. “Zo kan de opdrachtgever met een goed gevoel op zijn realisatie terugblikken.”

ARODAN Bouwcoördinatie begeleidt zowel grote als kleine bouw- en renovatieprojecten voor particulieren, bedrijven en projectontwikkelaars/investeerders. Als zoon van een aannemer en met 10 jaar ervaring als werf- en projectleider is Tom Ghyselen (32) door en door vertrouwd met het traject en de mogelijke pijnpunten. Als dienstverlener in de bouwbranche staat ARODAN in voor bouwcoördinatie, werfopvolging, projectmanagement en bouwadvies.

“Een verkenning van de markt wees uit dat er nog maar een beperkt aantal spelers aanwezig was”, getuigt Tom Ghyselen. “Door de complexiteit van bouwprojecten zal de vraag van bouwheren om hun project vlot te laten verlopen, alleen maar toenemen. ARODAN profileert zich als onafhankelijke raadgever

op maat en vertegenwoordigt de bouwheer, die vaak te weinig kennis of tijd heeft. Samen met de opdrachtgever zoeken wij een architect, EPB-verslaggever, aannemers,..., gaan we subsidies en vergunningen na, onderhandelen we over prijzen, stellen we een budget en planning op, volgen we de werf op, laten we restpunten uitvoeren voor oplevering,... Het voordeel is dat de bouwheer slechts één aanspreekpunt heeft en vrij blijft van zorgen, terwijl hij zich verder op zijn dagelijkse bezigheden kan concentreren.”

“Ik stel vast dat het bewustzijn groeit om een bouwcoördinator onder de arm te nemen. De functie zal steeds meer vanzelfsprekend worden in het bouwproces”, besluit Tom Ghyselen overtuigd. (MD - Foto DD)



“Als onafhankelijke dienstverlener begeleidt ARODAN projecten van het prille idee tot de definitieve oplevering.”

Tom Ghyselen

www.rodan.be

Niets is ons te veel.

turner

/ experts in bedrijfstgoed

U vindt ons aanbod op www.turner.immo

Volg ons [f](https://www.facebook.com/turnerimmo) /turnerimmo [t](https://twitter.com/turnerimmo) @turnerimmo [in](https://www.linkedin.com/company/turnerimmo) /turnerimmo



✓ Meer dan **20.000** realisaties!



INDUSTRIEBOUW

- Kantoorgebouwen
- Productiehallen
- Logistieke ruimtes
- Showrooms
- KMO-gebouwen

VALCKE
PREFAB BETON



Rodenbachstraat 72
8908 Vlamertinge
België

www.valcke-prefab.be
+32 57 20 25 01
info@valcke-prefab.be

► **Elindus**
Kortrijk



Toren
Noreilde

Elindus is een Vlaamse energie-leverancier voor de lokale zakelijke en industriële markt.

→ elindus.be

► **Boal Group**
Moorsele



Gino
Vantieghem

BOAL Group is een onafhankelijke expert in extrusie van aluminium profielen. Samen met de klant wordt gezocht naar het beste ontwerp. BOAL staat garant voor hoogwaardige profielen en een integrale service, met de kortst mogelijke levertermijnen.

→ boalgroup.com

► **Alvas Vastgoed**
Izegem



Alexander
Werbrouck

Alvas is een vastgoedadvieskantoor met de focus op zowel particuliere als bedrijfsmatige vastgoedbemiddeling en -consultancy.

→ alvas.be

► **Group De Poortere**
Moeskroen



Christof
Vermeersch

Textielgroep Group De Poortere bestaat uit 4 weverijen, een spinnerij en een ververij. Zowel meubelstoffen, gordijnen, decoratieve stoffen, vasttapijt, traplopers als afgestemde tapijten worden op maat geweven en wereldwijd erkend als creatieve en hoogkwalitatieve producten.

→ depoortere.louis.com

► **Dubois Control**
Lauwe



Erik
Hellemans

Dubois Ctrl bezorgt de volledige technische installatie van residentiële en commerciële gebouwen. De 15 installatieteams, geleid door ingenieurs, zorgen voor performante technieken zoals domotica, elektro en camera in de complexere gebouwen.

→ duboiscontrol.be

► **Matco**
Waregem



Mathieu
Steenland

De Matco Group is een groep van bedrijven die hun diensten aanbieden aan de chemische industrie, door onder meer het leveren van chemicaliën, recyclage off-spec en beschadigde chemicaliën of grondstoffen, beheer van gevaarlijke en niet-gevaarlijke afvalstoffen en stockage.

→ matco.be

► **Crosslaw**
Kortrijk



Jean-Paul
Van Neste

Crosslaw is een nieuw zakenadvocatenkantoor gespecialiseerd in M&A, Corporate, Commercial, hr en ICT met vestigingen in Brussel en Kortrijk. Door interdisciplinaire samenwerking tussen ervaren advocaten wordt gespecialiseerd advies aan bedrijven verstrekt.

→ crosslaw.be

► **DeKep**
Deerlijk



Patrick
De Keyzer

DeKep adviseert bedrijven in technologie-, innovatie-, productie- en algemeen management en is een betrouwbare gesprekspartner voor activiteiten in China, India en Turkije. Het motto Passion - People - Performance toont passie voor de projecten, de mensen en een duurzaam resultaat.

► **LiquidFloors**
Kortrijk



Miguel
Garcia

LiquidFloors ontwikkelt en plaatst hoogwaardige, volledig naadloze en ecologische gietvloeren met het warmste loopcomfort, van nieuwbouw tot renovatie en specifiek ontwikkeld voor de interieursector (residentieel, office, retail, horeca...).

→ liquidfloors.be

► **Delva-Himpe**
Veurne



Charlotte
Himpe

Delva Versmarkt opende een vestiging met verse en bereide vleesproducten in het Tuincentrum 'Familiflora' in Dottignies. Daarnaast vindt men er ook charcuterie, salades, belegde broodjes en kip aan het spit.

→ delva.info

► **Certifin**
Oostkamp



Stijn
De Prest

Certifin staat met haar onafhankelijke financiële expertise de kmo-ondernemer pro-actief en hands-on bij tijdens alle levensfasen en mijlpalen van zijn onderneming, van opstart naar groei, tot de uiteindelijke (familiale) bedrijfs-overdracht.

→ certifin.be

► **Rosseel**
Tielt



Johan
Rosseel

NV Rosseel is een nationaal opererende staalhandel, gevestigd in Tielt, die een breed klantenpalet in West- en Oost-Vlaanderen bevoorraadt met een waaier aan hoogwaardige staalproducten. Er is steeds een ruime voorraad courante artikelen beschikbaar.

→ rosseeltielt.be

Het Vokanetwerk blijft uitbreiden! Deze nieuwe leden ontmoet u binnenkort misschien wel op één van onze talrijke opleidingen en evenementen.

Nieuwwe leden



Vrouwelijke leidinggevenden versterken samen hun managementskills

PLATO Experten Ladies@work empowert vrouwen in bedrijven

Op 22 en 23 april vindt de kick-off plaats van de derde editie van PLATO Experten Ladies@work. Dat succesvolle traject biedt ambitieuze vrouwelijke (plant)managers en kaderleden de kans om hun talenten in uiteenlopende managementdomeinen verder te ontwikkelen. Meters zijn Griet Langedock (organisatie Gent-Wevelgem) en Annelien Defoort (ING).

Kennisopbouw, doelgerichte ervarings-uitwisseling en netwerking, onder begeleiding van mentoren uit het bedrijfsleven. Daar is het bij PLATO om te doen. "Bij de gemengde groep Management@work bleken we slechts een beperkt aantal vrouwelijke leidinggevenden te bereiken", getuigt directeur diensten Heidi Logghe van Voka West-Vlaanderen. "Omdat we méér vrouwelijke managers willen aanspreken, hebben we in 2014 Ladies@work in het leven geroepen. Door hen als gelijkgestemden samen te brengen, is het makkelijker om ervaringen te delen en interactie aan te gaan. Het is géén soft clubje of een koffiekranse. Integendeel, de ervaring

leert dat de dames in leidinggevende functies bij bedrijven uit diverse sectoren, echt wel focussen op hun werk en op verbetering. Vaak ook opereren ze in een mannenwereld. Bij Ladies@work vinden ze een klankbord."

Deelnemende bedrijven vorig jaar waren Decock Plants, D'Hondt & Partners, Gabecon, Galloo, Logi-Technic, VDV Advocaten, Wienerberger en Agripom. De groep bepaalde zelf de topics, zoals persoonlijke productiviteit, moeilijke gesprekken voeren, onderhandelings technieken, assertiviteit, innovatie, cijfers interpreteren, *change management*,...

Softie of bitch?

"Op de eerste plaats zijn er uiteraard de inhoudelijke thema's, maar de rode draad doorheen het traject is *empowerment* van de deelnemers", zegt meter van PLATO Experten Ladies@work 2016 Griet Langedock. "In diverse functies worden ze nog al te vaak gepercipieerd als ofwel een *softie* ofwel een *bitch*. En die perceptie is altijd verkeerd, maar

de vrouwen worstelen er wel mee en moeten ermee leren omgaan."

Griet Langedock manageert bij Matexi drie teams met mensen uit kansengroepen voor onderhoud van terreinen en schoonmaak van woningen vóór de oplevering. Ze staat ook in voor interne communicatie en corporate events. Daarnaast spendeert ze 3 maanden per jaar aan de organisatie van Gent-Wevelgem, een groots koersevenement dat ook als een kmo gemanaged moet worden. Verder is ze korporaal en enige vrouw bij de vrijwillige brandweer van Wevelgem, lid van de pas opgerichte commissie Vrouwenwielrennen van de KBWB én mama van 3 kinderen en 1 plusdochter. Bij Voka West-Vlaanderen verdiende ze haar strepen als meter bij PLATO Ondernemers Ladies en kmo Algemeen Management.

"Ik geloof in de formule", zegt Griet Langedock. "Nu zullen we alleen met dames een aantal zelfgekozen zakelijke thema's behandelen. Daarnaast ben ik ervan overtuigd dat ze vaak met dezelfde problematieken kampen, of op dezelfde vooroordelen of scepticisme botsen. Ik hoop dat ik de deelnemers als meter wat kan bijbrengen vanuit mijn persoonlijke ervaring en netwerk." (MD - Foto Hol)

"PLATO Ladies@work is géén soft clubje of een koffiekranse."

Heidi Logghe (Voka) en
Griet Langedock (Gent-Wevelgem)

www.voka.be/ladies@work

Gespot bij Voka



Benoit Strypsteen
Zaakvoerder PeepI

Winnaar pitchwedstrijd 2016

"PeepI is een platform dat het mogelijk maakt om communities online te beheren. Ik bracht zopas beknopt mijn innovatieve idee en het verhaal errond voor een jury, nadat ik eerder Facebook-likes verzamelde. Uiteindelijk won ik de begeleiding om mijn pitch te vertalen en te versterken, een mooie kans van Voka en BLCC!"

ACTIVITEITEN IN DE KIJKER!

Ontmoet Lieven Maesschalck, kinesist van topatleten

Kinesist Lieven Maesschalck nam o.a. de spelers van de Rode Duivels en AC Milan, Luc Van Lierde, Johan Museeuw, Justine Henin, Marc Wilmots... onder handen. Op 12 april komt hij getuigen over zijn internationale ervaringen in de topsportwereld en brengt hij u de visie en het verhaal achter zijn eigen onderneming 'Move to Cure'.

Meer info?: Shirley Seynaeve, tel. 056 23 50 41, shirley.seynaeve@voka.be

Succesvolle marketingcampagnes voor de voedingssector!

Wat wil de consument? En hoe komt u daarachter? Het Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing doet u op 14 april uit de doeken hoe het voedingstrends en consumentenbehoeften monitort om een succesvolle marketingcampagne uit te rollen.

Meer info?: Valerie Vandemaele, tel. 056 26 13 94, valerie.vandemaele@voka.be

Wat hebben Bekaert, Wienerberger en Ardo gemeenschappelijk?

Ze maken alle drie gebruik van Shortsea Shipping. Op donderdag 14 april presenteren ze u hun case. Ook de Haven van Zeebrugge en de Haven van Oostende lichten de voordelen en opportuniteiten van Shortsea Shipping toe op deze ontbijtworkshop.

Meer info?: Barbara Geschier, tel. 056 26 13 90, barbara.geschier@voka.be

EVENEMENTEN EN ONTMOETINGEN

dinsdag 12 april	17u00-21u00	Ontmoet Lieven Maesschalck, kinesist van topatleten	Garrincha, Assebroek
woensdag 13 april	09u00-17u00	Bezoek de filmset van 'Allemaal Familie'	Privékliniek Cosmopolis, Brugge
donderdag 14 april	07u30-10u00	Shortsea Shipping, uw partner in de Europese supply chain	Hotel Mercure, Roeselare
donderdag 14 april	12u00-14u00	Te gast bij Golfkarton Soenen	Golfkarton Soenen, Hooglede
donderdag 14 april	17u00-21u00	Inspiratiesessie: Marketing in de voeding	Snack Food Poco Loco, Roeselare
vrijdag 15 april	08u00-10u00	Voka Hotspot: Duotix	Duotix, Zedelgem
woensdag 20 april	08u00-10u00	Voka Hotspot: Vlaemynck Business Center	Vlaemynck Business Center, Tielt
donderdag 21 april	18u00-22u00	Voka Young Power visits Flyer	Flyer, Brugge
dinsdag 26 april	12u00-14u00	Te gast bij Christiaens	Christiaens, Zonnebeke
dinsdag 26 april	19u30-21u30	CEO Connect: Budafabriek	Budafabriek, Kortrijk

WORKSHOPS EN SEMINARIES

dinsdag 12 april	08u45-12u15	LAB: Hoe start ik een actieve raad van bestuur op?	Voka, Kortrijk
donderdag 14 april	16u30-20u30	Balanslezen voor niet-financiëlen	Voka, Kortrijk
vrijdag 15 april	08u45-12u15	LAB: Hoe breng ik mijn project succesvol ten einde	Voka, Kortrijk
maandag 18 april	13u30-17u00	LAB: Hoe maak ik nieuwe klanten?	Voka, Kortrijk
donderdag 21 april	13u30-17u00	Social media in uw bedrijf: van dummy tot expert	Voka, Kortrijk
vrijdag 22 april	09u00-17u00	Moovly voor beginners	Voka, Kortrijk
maandag 25 april	09u00-12u00	Onderhandelen tot de deal	Voka, Kortrijk
dinsdag 26 april	08u45-12u15	LAB: Hoe manage ik mijn contracten?	Hostellerie Klokhof, Kortrijk
woensdag 27 april	08u30-12u00	'De nieuwe douanewetgeving (UCC) in de praktijk': een update	Voka, Kortrijk
donderdag 28 april	08u30-10u00	Btw-seminarie: Datamining	Deloitte, Rumebeke

INFO EN INSCHRIJVINGEN OP ONZE WEBSITE: WWW.VOKA.BE/WEST-VLAANDEREN



Oprichting BrancheOrganisatie vlas & hennep – Kortrijk

De oprichting van een nieuwe BrancheOrganisatie, daar moet op geklonken worden! Christian De Cock (Boerenbond), Paul De Baere (Algemeen Belgisch Vlasverbond) en Hendrik Vandamme (Algemeen Boerensyndicaat) blikten na de ondertekening van het akkoord vooruit op de goede samenwerking. *Foto HOL*



Bariseau Mottrie opent nieuwe showroom – Ieper

Bariseau Mottrie opende onlangs een gloednieuwe showroom in Ieper. Daar wilden schepen Katrien Desomer en Pierre Deneus (managing director Opel Belgium) maar al te graag het glas op heffen met Niels De Busschere (Sales Manager Fleet), Julie Bariseau, Lieven Bariseau, César Mottrie en Benoit Mottrie. *Foto DD*



Voorstelling toekomstvisie 4werk – Gits

4werk verenigt de maatwerkbedrijven in onze provincie. De federatie werkte de afgelopen maanden hard aan een toekomststrategie en stelde op een persconferentie de resultaten voor. Conclusie? Ze willen nog meer deel uitmaken van de reguliere economie. *Eigen Foto*

**VAN BEDRIJFSINCENTIVES
TOT OPLEIDINGEN HELIKOPTERPILOOT**



STB-COPTER



**NIEUW BIJ STB-COPTER:
FLIGHTSIMULATOR R22 EN R44**

STB-COPTER B/ATO-304, Vliegveld 7, 8560 Wevelgem
Tel. +32 (0)496 27 16 16 - e-mail: info@stb-copter.com - www.stb-copter.com



**TRANSPORT
VANDENDORPE
ZVEVEGEM N.V.**
WWW.TRANSPORTVANDENDORPE.BE



- INDUSTRIËLE VERHUIZINGEN
- MACHINE-LOGISTIEK
- UITZONDERLIJK VERVOER
- HIJSWERKEN

MAATSCHAPPELIJKE ZETEL: SINT NIKLAASSTRAAT 11 8550 ZVEVEGEM
EXPLOITATIEZETEL: INDUSTRIEZONE BREEMEERS BLOKELLESTRAAT 157 / I 8550 ZVEVEGEM
TEL: 0032 (0)56 75 57 24 | INFO@TRANSPORTVANDENDORPE.BE



Verkiezing West-Vlaamse Jonge Ondernemer van het Jaar – Kortrijk

JCI West-Vlaanderen ging ook dit jaar weer op zoek naar de West-Vlaamse Jonge Ondernemer van het Jaar. Bert Bernolet (Solar Zonder Grenzen, midden) kaapte de hoofdprijs weg. Hij moest achteraf even bekomen in het gezelschap van moderator Lieven Verstraete (VRT), JCI-commissiedirecteur Pieter Verraes (Deloitte), Maarten Nuytten (Van Braeckel) en zijn fiere vader Ignace Bernolet. *Foto HOL*



Voka Hotspot: Hotel Damier – Kortrijk

Voor deze Voka Hotspot konden de organisatoren geen mooie kader kiezen. Ook al was het nog vroeg op de dag, in Hotel Damier zagen we enkel lachende gezichten bij Ann Verhoene (Voka), Emmelie Devos (KOB), Sara Adam (Group Casier), Stefan Vermeulen (EMakers) en Bert Demeulemeester (Mobima). *Foto HOL*



Te gast bij Metakor – Heule

U ziet het op de achtergrond: Metakor maakt moderne designgrepen. De firma levert aan de grootste Europese keukenfabrikanten, zo vernamen Philippe D'heygere (Lapauw International), Philippe De Veyt (Lecot-Raedschelders) en Matthieu Marisse (Voka) van gastheer Vincent Lekeux. *Foto HOL*

Lifting things: easy and safe

Innovaties in mobiliteit by **RDL**

GOEDERENLIFTEN VAN RDL

De RDL-goederenliften zijn de perfecte oplossing voor het transport van goederen tussen twee of meerdere verdiepingen in productiehallen, opslagplaatsen en show-rooms. Maar ook in residenties en woningen kunnen ze hun diensten bewijzen. Surf naar www.goederenlift.net

RDL Engineering nv - Ambachtenstraat 46 - 8870 Izegem - België
T.+32 (0)51/31 35 24 - F.+32 (0)51/31 28 09 - info@rdl-engineering.com

B/A

BAELDE ADVOCATEN

Gespecialiseerd in vastgoed- en bouwrecht

www.baelde-advocaten.be

Brugsesteenweg 84, 8460 Oudenburg
T. 059 250 994
info@baelde-advocaten.be



BEEUWSAERT
C O N S T R U C T

BEEUWSAERT-CONSTRUCT.BE