

Ondernemers

VOKA - KAMER VAN KOOPHANDEL WEST-VLAANDEREN

11

3 juni 2016

Ahmed Hilami - Flyer.be

“Ik had geen kapitaal
en maar een beperkte
kennis van de sector”

BLIKVANGER

Varkensvlees van Delavi
gaat de wereld rond

REPORTAGE

Waterschaarste
wordt een grote
economische uitdaging

DOSSIER

Automatisatie
& robotica



Haven Oostende nog meer dé hub voor off-shore wind activiteiten in België

De laatste maand zijn er heel wat ontwikkelingen bekend geraakt in verband met de offshore wind industrie en de hub-functie die de Haven van Oostende hierin speelt.

Doop van installatieschip Jan De Nul en start van het Nobelwind project

Op 28 april vond de doop en naamgeving plaats van het eerste installatieschip van de Jan De Nul Group, Vole au Vent, door Koningin Mathilde in Oostende. Meteen was dit het startschot van de bouw van het vierde windmolenpark voor de Belgische Kust: Nobelwind.

In de loop van de maand april waren er reeds heel wat onderdelen via schepen aangevoerd geworden.

Na assemblage op de Rebo terminal zullen deze onderdelen stelselmatig weggevoerd worden naar het park

via het installatieschip.

In totaal zullen er 50 windmolens gebouwd worden van elk 3,3 MW. In de tweede helft van 2017 zou dit park operationeel moeten zijn. 2de editie Belgian Offshore Days

Op donderdag 21 april vond in de Haven van Oostende de tweede editie van de Belgian Offshore Days plaats. De grootte van de beurs was een verdubbeling van de eerste editie.

Er waren bovendien meer dan 250 personen uit binnen- en buitenland die de beurs bezocht hebben, wat als uitermate succesvol kan omschreven worden.

De avond voordien waren er 120 gasten, allen actief in de Belgische Offshore Wind Industrie, aanwezig op het openingsdiner.

Siemens kiest Haven Oostende als uitvalsbasis voor het 5de windmolenpark (Rentel)

Op diezelfde beurs raakte niet alleen bekend dat het vijfde windmolenpark (Rentel) Siemens heeft uitgekozen als turbine leverancier voor hun project maar ook dat Siemens hiervoor Haven Oostende als uitvalsbasis zal nemen: zowel voor de bouw van het park als voor het onderhoud de volgende 15 jaar.

Dit laatste is vooral interessant voor de tewerkstelling, veelal lokaal. Deze werken zullen uitgevoerd worden vanaf 2018.

Bovendien start Rentel met een volledige nieuwbouw ter hoogte van de Halve Maan, waar het C-Power gebouw reeds staat. In dit gebouw zal de monitoring gebeuren van de windmolens. Over 1 jaar, mei 2017, moet dit gebouw instap klaar zijn. Onderaannemers vestigen zich in Oostende

In het zog van de nieuwe parken

vestigen zich meer en meer onderaannemers, actief in de wind industrie, in Oostende. Eind maart werd het nieuwe bedrijfsgebouw van Survitec ingehuldigd, gevestigd langs de Sloepenstraat, op de ex-Beliard site. Dit bedrijf is wereldwijd gespecialiseerd in survival technologie voor de zee- en luchtvaart.

Vanaf 1 mei zal het bedrijf Buijsse Specials haar intrek nemen op de offshore site in Oostende langs de Esplanadestraat.

Dit bedrijf is gespecialiseerd in industriële oppervlaktebehandeling offshore (schilderen, zandstralen, waterstralen, wiekinspecties, ...).

Dit alles toont opnieuw aan dat de sector sterk groeit en dat Oostende erkend wordt als de 'place to be' voor alles wat met offshore wind te maken heeft.

Come back to the future

Woensdagochtend, een mailtje van een ondernemer. Hij las over ons initiatief 'Kere ekje were' en wil zijn ervaring delen, "uit het leven gegrepen", schrijft hij.

Zijn zoon studeert binnenkort af. De jongeman ziet een vacature bij een groot West-Vlaams bedrijf en solliciteert. De hr-verantwoordelijke blijkt afwezig te zijn en pas na 6 weken krijgt hij antwoord: "we zoeken iemand met ervaring". Een vereiste die niet in de vacature stond.

Een tijd later bezoekt de student een jobbeurs in Leuven. Zijn oog valt er op de stand van een internationaal bedrijf in dezelfde sector. Er is onmiddellijk interesse, van beide kanten. "Nee, we zoeken geen mensen met ervaring; we investeren in jongeren. Wij leiden jou zelf verder op", klinkt het. De weken erna volgen nog twee gesprekken. Binnen de maand is de procedure rond en heeft hij zijn contract getekend.

De ondernemer vraagt achteraf aan zijn zoon of hij op de beurs ook heeft gekeken naar West-Vlaamse bedrijven. "Daar heb ik niet op gelet. De locatie speelt voor mij geen rol; ik kijk naar de kwaliteit van de job, de opleiding die ik er krijg en de bedrijfscultuur. Een West-Vlaams bedrijf maakte evenveel kans, maar niet meer of minder."



"Weg is hij voor West-Vlaanderen. Het leven is voor de rappe."

"Weg is hij voor West-Vlaanderen. Het leven is voor de rappe", zo besluit de ondernemer in kwestie zijn e-mail.

Toevallig hoorde ik de dag ervoor Prof. Dr. Dirk Buyens van Vlerick Business School spreken over hr. Ook hij had het over hoe bedrijven jongeren kunnen aantrekken en

binden. "Work has to make people happy", klonk het. En ook: in deze *New World of Work* moeten we investeren in talent en in *job crafting*, moeten we jobs naar personen kneden in plaats van omgekeerd. Die *new ways of working*, dat is ook flexibel omgaan met plaats en tijd. Geen 9-to-5-jobs meer, maar medewerkers autonomie geven en focussen op de output eerder dan op 'aanwezig zijn'. Dat vereist natuurlijk duidelijke doelen en regelmatige feedback. Prof. Dr. Buyens gaf heel wat herkenbare voorbeelden en het was bij alle aanwezigen duidelijk dat wat hij zei, steek hield.

De ondernemer die mij dat mailtje stuurde, antwoord ik dan ook dat hij gelijk heeft. Indien we jongeren willen overtuigen hun loopbaan bij West-Vlaamse bedrijven uit te bouwen, dan moeten we met Voka niet alleen studenten en jongeren sensibiliseren, maar ook onze eigen ondernemingen. Hen bewust maken van het grote belang van *employer branding*. Hen vertellen hoe cruciaal het is om naar buiten te komen, over de provinciegrenzen heen, naar jobbeurzen in Leuven, Antwerpen, Gent en Brussel. En hen tonen dat die *New World of Work* niet de toekomst is, maar het heden.

JP Tanghe
Algemeen directeur Voka -
Kamer van Koophandel West-Vlaanderen

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



 **BEDRIJFSGEBOUWEN**
VULSTEKE
BATIMENTS INDUSTRIELS

BEDRIJVEN

RENSON	06
OSAER & PAUWELS	07
CALLANT VERZEKERINGEN	09
NV LIPS	12

IN BEELD

GEKADERD

DOSSIER

SIRRIS	24
ABM	25
CDC AUTOMATISATIE	26

HAVENNIEUWS

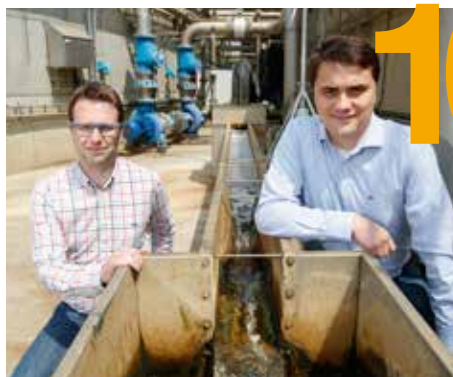
NIEUWE RAAD VAN BESTUUR APZI	27
------------------------------------	----

VOKA-NIEUWS

NIEUWE LEDEN	28
--------------------	----

PROSIT

.....	30
-------	----



10

REPORTAGE

Waterschaarste en grote prijsstijgingen zijn reële bedreigingen. Niet op de lange termijn, maar binnen de 10 jaar al.



20

INTERVIEW

Ahmed Hilami in één zin typeren is niet eenvoudig. Met de online-drukkerij Flyer.be, inmiddels de nummer één in België, schrijft hij aan een mooi groeiverhaal.



24

AUTOMATISATIE & ROBOTICA

Automatisatie en robotica maken de productie en distributie in uiteenlopende sectoren vaak heel wat sneller, efficiënter en veiliger.

ONDERNEMERS & CO

Alaska-groep

Laat ons maar meteen met de deur in huis vallen: de aangifte in de personenbelasting is een schande. In tijden waarin iedereen snakt naar een efficiënte overheid, slaagt men erin om in de aangifte nog 38 extra codes te pompen.

IMPOSTO Advocaten

De btw-plicht van bestuurders-rechtspersonen is vanaf 1 juni 2016 een feit. Tot 31 mei hadden bestuurders-rechtspersonen de keuze om al dan niet btw aan te rekenen op de fee voor hun bestuurdersprestaties, en dit ingevolge een tolerantie van de btw-administratie.

SD Worx

Elk kwartaal opnieuw gaat SD Worx op zoek naar de structurele tewerkstelling binnen de kmo's. De kmo-jobindex was de laatste jaren niet bepaald een reden tot optimisme.

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

Verantwoordelijke uitgever: JP Tanghe, 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

Redacteurs: 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 Depaepe, Roel Jacobus, Anouck Meier, Bart Vancauwenberghe - **Druk:** Goekint Graphics.

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

VOKA
Kamer van
Koophandel
West-Vlaanderen



Vleesverwerkend bedrijf Delavi bestaat zeventig jaar



“De stielkennis en ervaring van onze medewerkers is een grote troef”, zeggen: Kris De Laere, Ann De Laere, Guy Vandenberghe en Caroline Van Bruwaene

West-Vlaams varkensvlees gaat de wereld rond

Familiebedrijf Delavi bestaat dit jaar niet alleen zeventig jaar, maar is ook exact 25 jaar gevestigd op de huidige site in de Tenhovestraat in Tielt. Het bedrijf evolueerde van lokaal slachthuis voor varkens en runderen tot een wereldspeler in de verwerking van varkensvlees.

In 1946 startten de broers Georges en Eli De Laere hun eigen klein slachthuis voor varkens en runderen: Vleeswarenfabriek De Laere & Co. Zoon Guido De Laere nam in 1969 de zaak over en spitste zich toe op het slachten en versnijden van varkens. Hij begon ook met het exporteren van het varkensvlees naar het buitenland. De huidige derde generatie, bestaande uit Ann en Kris De Laere en

respectievelijke partners Guy Vandenberghe en Caroline Van Bruwaene, stopte met het slachten en legde de klemtoon helemaal op het versnijden en verpakken van varkensvlees. “Wij bieden gezond en kwaliteitsvol varkensvlees op maat aan op de binnen- en buitenlandse markt in de foodservice, retail en industrie”, verduidelijkt Ann De Laere.

“Dat het bedrijf na zeventig jaar nog altijd

succesvol is, komt doordat we ons blijven aanpassen op diverse vlakken”, zegt Ann. “Dat doen we altijd met behoud van waarden als loyaliteit, service, flexibiliteit, vakkennis en duurzaam ondernemen. De meeste investeringen die we de afgelopen jaren deden, hadden hetzelfde doel: tegemoetkomen aan de veranderende kwaliteitseisen van de klanten en zo werken aan een langetermijnrelatie met klanten, leveranciers en medewerkers. Wij zijn de schakel tussen de varkenskwekers en de vleesverwerkende bedrijven: varkens worden levend gekocht in de streek en vervolgens geslacht in twee naburige slachthuizen. Daarna versnijden en verpakken wij het zoals de klanten het willen.”

Volgende stap: China

Delavi exporteert naar heel wat landen in Europa, Afrika en Azië. “De sluiting van de Russische markt voor ons varkensvlees is uiteraard een tegenvaller en daarom mikken we ook actief op nieuwe afzetmarkten. China is daarom ons volgende objectief! Wij waren



“Met de daling van de prijs van het varkensvlees daalt de omzet, maar het aantal verwerkte kilo’s stijgt.”

met de sector al een paar keer aanwezig op beurzen in Shanghai en legden de nodige contacten. Er bestaat interesse in onze producten maar eerst moeten we een officiële erkenning van China krijgen om te mogen exporteren. De Chinese autoriteiten moeten daarvoor nog bij ons op controle komen. Ik hoop dat dat zo snel mogelijk gebeurt zodat we net als een aantal andere Belgische bedrijven in de sector, varkensvlees kunnen leveren aan China.”

“Om onze groei te kunnen blijven volgen, breiden we onze site in Tielst nog met 1.500 m² uit. Zowel de productie- als de verpakkingsafdeling wordt uitgebreid. Ook op vlak van etikettering komen er meer mogelijkheden, om nog korter op de bal te kunnen spelen. De nieuwe productielijn wordt qua ergonomie eenvoudiger en in het nieuwe gebouw komt ook de nieuwe stek voor het personeel: een refter, kleedkamers, douches, een ruimte om buiten te eten bij mooi weer,... In de toekomst kunnen we daar dan ook bezoekers ontvangen.”

Dat Delavi ambitieus is, bewijzen ook de



inspanningen op het vlak van kwaliteit, duurzaam ondernemen en strategieontwikkeling. “Om altijd mee te zijn met de laatste kwaliteitseisen kozen we er al in 2003 voor om het kwaliteitssysteem uit te bouwen volgens het BRC-kwaliteitslabel. Op dit ogenblik hebben we niveau BRC7 level AA. Ook op het vlak van veiligheid en milieu doen we meer dan de nodige inspanningen. Onze deelname aan PLATO Strategie resulteerde in een duidelijke missie en visie, ‘gezond, veilig en kwaliteitsvol Belgisch varkensvlees op maat leveren in heel de wereld’, en in een

nieuwe huisstijl en website. We stapten ook in d.o.start van POM West-Vlaanderen. Dat is een begeleidingstraject van drie jaar rond duurzaam ondernemen waarbij we zullen werken rond *people*, *planet* en *prosperity* maar ook *participation* en *passion*. Vandaar dat wij bij de uitbouw van al die projecten samenwerken met onze verantwoordelijken en medewerkers, die hun stielkennis en ervaring als grote troef inbrengen. Om onze groei te kunnen blijven bestendigen, investeren we in ons personeel. Het beroep van versnijder-uitbener is een knelpuntberoep. Daarom

Renson opent met partners showroom in New York

Een nieuw designcollectief met Belgische architecturale en design-producten van Renson, Delta Light, d’Apostrophe en Royal Botania heeft een exclusieve showroom in New York geopend. ‘Ernest’ is showroom annex experience center en staat voor enkele high end residentiële en projectoplossingen voor (interieur) architecten en particulieren.

Met de showroom wil oprichter d’Apostrophe een ontmoetingsplaats creëren die bezoekers inspireert op het vlak van designoplossingen voor binnen en buiten: van meubels over verlichting en vloerbekleding tot terrasoverkappingen. De naam ‘Ernest’ werd specifiek gekozen met de bedoeling om de Vlaamse roots van de partners te benadrukken. De multifunctionele ruimte zal naast showroom ook gebruikt worden als flexibele ontmoetingsruimte voor sociale en culturele evenementen met een Belgische toets.

De ambitie van Renson om uit te groeien van een Belgisch familiebedrijf tot een wereldspeler op het vlak van ventilatie, zonwering en terrasoverkappingen is niet nieuw. Paul Ren-



son (CEO Renson): “Deze showroom is voor ons een belangrijke tool om architecten over de hele Verenigde Staten te inspireren en hen te laten kennismaken met de design-oplossingen die Renson biedt om zowel binnen als buiten gezond en comfortabel te kunnen wonen.” (JV - Eigen foto)

www.renson.be



29.271.690 kilo

In 2015 telde Delavi 48 werknemers en verwerkte het 29.271.690 kilo varkensvlees, wat goed was voor een omzet van 53.784.642 euro. "Met de daling van de prijs van het varkensvlees daalt de gemaakte omzet in euro", zegt Ann, "maar het aantal verwerkte kilo's stijgt. Dat heeft te maken met de uitbreiding van ons klantenbestand en onze nog betere organisatie in de productie."

voorzien wij interne opleidingen, zodat we goede vakmensen in huis hebben én hen hier kunnen houden." (PD - Foto's Kurt)

www.delavi.be



facing the world.

Jaarthema Voka West-Vlaanderen 2016

500

Zoveel deelnemers waren er aan de vijfde editie van de Haventriatlon in Zeebrugge. Deelnemers moesten 500 meter zwemmen, 20 kilometer fietsen en 5 kilometer lopen. De Haventriatlon is een initiatief van het Zeebrugse havenbestuur. Best uniek, want nergens anders ter wereld vind je een triatlon in een havenzone.

www.haventriatlon.be

Osaer & Pauwels neemt Immo Blomme over

Osaer & Pauwels uit Torhout heeft alle activiteiten van Immo Blomme uit Torhout overgenomen. De overname moet het vastgoedkantoor een bijkomende omzet van 50% geven.



Osaer & Pauwels ontstond in 2007 toen de vrienden Philip Pauwels en Johan Osaer besloten om samen drie huizen te laten bouwen in Hooglede. "Philip Pauwels maakte deel uit van het zakenkantoor Pauwels-Vereenoghe", zegt Johan Osaer. "Ik kwam uit de elektrosector. In 2007 zette ik mijn eerste stappen in de vastgoedsector en dat groeide langzaam maar zeker. In zoverre dat in 2012 het vastgoedkantoor Osaer & Pauwels werd geopend. Met dien verstande dat Philip vooral de verzekeringen en het zakenkantoor schraagt en ik voor 95% de immo. Grote vastgoedzaken met lange onderhandelingen en transacties in de landbouwsector doen we samen. Ook op andere vlakken zijn we complementair. Want wie een huis koopt, heeft kredieten en verzekeringen nodig, wie verkoopt heeft behoefte aan nieuwe beleggingsvormen..."

Positie verder uitbouwen

Osaer & Pauwels telt ondertussen drie medewerkers, Verzekeringen en zakenkantoor Pauwels 14. "In de vastgoedportefeuille zaten en zitten vooral residentiële gebouwen, bedrijven en kantoorgebouwen. Wij beperken ons tot de verkoop of verhuur. In 2015

"We blijven als klein kantoor overeind door te specialiseren en door onze persoonlijke aanpak."

Johan Osaer

openden we een bijkantoor in Aartrijke, omdat daar geen enkele vastgoedspeler aanwezig was. Als marketingtool kan dat dus tellen. De overname van Immo Blomme kadert in de strategie om onze positie verder uit te bouwen. Wij verhuizen naar de Burg 7 zodat de klanten van daar niet van locatie hoeven te veranderen en bovendien heeft het kantoor een betere commerciële ligging."

Hoe blijft een relatief klein vastgoedkantoor overeind tussen al die grote spelers? "Door te specialiseren en door onze persoonlijke aanpak. Bovendien hebben wij een grote kennis van de markt in Torhout en omgeving." (PD - Foto Kurt)

www.osaer-pauwels.be

ASSISTENTIEWONINGEN TE KOOP IN KNOKKE-HEIST

3 + 3,5%
RENDEMENT

AL 25%
VERKOCHT!



INFOAVOND



met gastspreker
Paul D'Hoore

DON. 9 JUNI 19u

Hostellerie Klokhof, St Anna 2, Kortrijk
(GPS: Verruestraat Marke)

DIN. 14 JUNI 19u

Hotel Weinebrugge
Leikendreef 1, Brugge

INSCHRIJVEN VERPLICHT:

T 056 53 13 09 of
www.zilvertorens.be

DE TROEVEN VAN DE ZILVERTORENS KNOKKE-HEIST

- Jaarlijkse meerwaarde van 3% en een netto verhuurrendement van 3,5%
- Verlaagd btw-tarief van 12% in plaats van 21% en vrijstelling van onroerende voorheffing
- Verhuur, beheer, zorg & diensten door vzw Curando
- Toplocatie in Knokke-Heist met alle faciliteiten in de nabije omgeving

BEZOEK ONS POP-UP KANTOOR!

Natiënlaan 144 in Knokke (naast de Porsche-garage)

openingsuren: donderdag, vrijdag en zaterdag van 10u tot 12u en van 14u tot 17u, zondag van 16u tot 18u

www.zilvertorens.be
charlotte.herreman@zilvertorens.be
T 056/ 53.13.09


DE ZILVERTORENS


Callant Verzekeringen haalt Westservice aan boord

Peter Callant fietst verder door het Vlaamse verzekeringslandschap op zoek naar geografische en inhoudelijke opportuniteiten. Met de overname van het Brugse Westservice breidt de portefeuille uit met 350 bijkomende bedrijven.



Peter Callant ging in 1991 in Knokke-Heist van start en groeide de voorbije decennia door geostrategische overnames, de acquisitie van nichespelers en interne groei tot een top 10-makelaar met meer dan 100 medewerkers verspreid over heel Vlaanderen. Peter Callant: "Vorig jaar namen we een kantoor in Tongeren over en straks ronden we een nieuwe overname in Zuid-Limburg af. In de regio Antwerpen was er in 2013 de overname van Hermes, dat in handen was van Baloise verzekeringen. Vorig jaar namen we in die regio ook een makelaar over met 10.000 particuliere klanten, de ISA-groep. De kennis die zij hadden op digitaal vlak helpt ons op twee manieren vooruit: We gaan voluit voor digitalisatie van onze processen en voor onlineverkoop. Digitaal is immers het nieuwe normaal."

Zo heeft Callant voor ondernemingsklanten onlinemodules voor vlootbeheer en cargo-verzekeringen, wat de snelheid, accuraatheid en efficiëntie verhoogt. "Maar ook particuliere klanten zullen straks via onze website hun polis kunnen consulteren of schadegevallen aangeven en via onze interactieve app laten we weten dat het vervaldagbericht klaarstaat, wat eventueel online kan betaald worden via Ingenico of Zoomit", vertelt Peter Callant. "Die werkwijze is vrij revolutionair in onze sector. Onze fietsomnium kan al enkele jaren online afgesloten en betaald worden. Dankzij de sponsoring van topsportploegen is onze naambekendheid de voorbije jaren sterk gestegen en realiseren we elke dag online-leads die nieuwe klanten worden."

Met Westservice wordt een makelaar aan boord gehaald die zich louter tot bedrijven richt. "Het zijn onder meer garagehouders, bouwbedrijven, brouwerijen, horecazaken en beschutte werkplaatsen, vooral in West-Vlaanderen. Buitenbeentje is touroperator Jetair, goed voor 30 procent van de portefeuille. Met 2 miljoen reizigers per jaar worden we nu dus ook specialist in reisbijstand-, annulatie- en bagageverzekeringen, en kunnen we onze klanten nóg meer financieel ontzorgen en gemoedsrust geven", besluit Peter Callant. (SD - Foto MVN)

Peter Callant

www.callant.be

"Met 2 miljoen reizigers per jaar worden we nu dus ook specialist in reisbijstandannulatie- en bagageverzekeringen"



Leen Ghesquière van Clevermac bij Torsten Kuhn in de productieruimtes van Metagenics

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 resultaat in uw bedrijf.

Neem vandaag nog contact op met ons.


clevermac[®]
cleaning machines

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

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

Waarom maatregelen rond rationeel watergebruik belangrijk zijn

Tijdens het World Economic Forum in Davos in januari werden watercrisissen genoemd als belangrijkste langetermijnrisicofactor voor de wereldeconomie. Waterschaarste en grote prijsstijgingen zijn reële bedreigingen. Niet op de lange termijn, maar binnen de 10 jaar al. Daar kan je maar beter nu al op inspelen, door als bedrijf zelf maatregelen te nemen rond rationeel watergebruik.

Waterschaarste wordt een grote economische uitdaging

“Ook in Vlaanderen wordt waterbeschikbaarheid, door de grote bevolkingsdichtheid en het geringe aantal grote rivieren, een grote uitdaging”, benadrukt Dirk Halet, coördinator strategie van Vlakwa, het Vlaams Kenniscentrum Water in Kortrijk. “De Vlaamse wetgever heeft wel al ingegrepen, onder meer door het beperken van het oppompen van grondwater uit diepe lagen in gebieden waar meer water werd opgepompt dan natuurlijk kon worden aangevuld. Ten opzichte van 2000 werden vergunningen met 75% afgebouwd. Enkele weken geleden zijn op Vlaams niveau nieuwe plannen goedgekeurd voor de periode 2016-2021. Eén van de maatregelen is een gebiedspecifieke vergunningsaanpak voor grondwaterwinningen. Op bepaalde plaatsen zijn actie- en waakgebieden gedefinieerd: zones waar extra inspanningen nodig zijn.

“Een wateraudit laat toe om laagdrempelige besparingen te realiseren en toekomstige projecten te bepalen.”

Dirk Halet, Vlakwa

Ook het Grondwaterdecreet wordt herzien én verder gedifferentieerd.”

Vlakwa heeft een negental sectoren gedefinieerd die qua waterverbruik, tewerkstelling en toegevoegde waarde erg belangrijk zijn én gevoelig zijn voor een eventuele grote stijging van de waterkostprijs. In West-Vlaanderen gaat het vooral over de textielsector, landbouwbedrijven en de voedingsindustrie. “Met die sectoren hebben we 2 keer per jaar overleg. Wanneer onderzoeksprojecten rond waterbesparing, -zuivering en -hergebruik succesvol zijn, zetten we demonstratieprojecten op die eventueel geïmplementeerd worden in bedrijven”, vertelt Dirk Halet.

Financiële stimuli amper bekend

Uit een recente enquête van Vlakwa blijkt dat 62% van de bedrijven zich nu al zorgen maakt over de kostprijs van water. De verstrenging van de lozingsnormen houdt 51% bezig. En 14% is bezorgd over de verminderde beschikbaarheid van waterbronnen. Opvallend is dat slechts 30% van de bedrijven al een wateraudit heeft uitgevoerd. “Zo’n analyse is belangrijk, omdat zij toelaat om enerzijds op korte termijn enkele laagdrempelige besparingen te realiseren en anderzijds toekomstige projecten te bepalen”, zegt Dirk Halet.



Technisch directeur Dieter Raes en verkoopdirecteur Filip Wallays van Agristo.

Dat er tal van Europese, Belgische en Vlaamse financiële stimuli bestaan voor ecologische en technische ingrepen, onderzoeksprojecten en dergelijke is bij bedrijven nauwelijks bekend. “Vlakwa helpt bedrijven om het meest geschikte financieringskanaal te vinden, maar het zal toch nog enkele jaren duren voor er daarin een grotere transparantie is”, meent Dirk Halet.

Nochtans zijn er heel wat best practices rond duurzaam watergebruik. Eén daarvan vinden we bij aardappelverwerkend bedrijf Agristo uit Hulste. “De voedingsindustrie is een hele grote watergebruiker, daar valt niet aan te ontkomen”, zegt Filip Wallays. “We moeten er rationeel en duurzaam mee omspringen en dat besef leeft eigenlijk al heel lang bij ons. We willen niet alleen innovatief en duurzaam zijn in onze producten, maar in de hele bedrijfsvoering.”

Waterzuivering is bij Agristo dan ook geen nieuw verhaal. Afvalwater wordt er al langer gezuiverd via de aërobe en anaërobe



Agristo geeft het goede voorbeeld

Aardappelverwerkend bedrijf Agristo uit Hulste zuivert afvalwater al lang via de aërobe en anaërobe methode, biomembraantechnologie,... Het bedrijf ontgint ook struviet uit zijn afvalwaterstroom, dat fosfaten kan 'capteren' in korrels, die gebruikt kunnen worden als meststof. En op de nieuwe productiesite in Wielsbeke zal Agristo via een speciale leiding water uit Leie halen en zuiveren tot drinkwaterkwaliteit. Zo wordt het bijna volledig onafhankelijk van grond- of stadswater.

“De investeringen zijn niet rendabel binnen een periode van vijf jaar, maar op lange termijn zijn ze wel interessant.”

Filip Wallays, Agristo

methode, biomembraantechnologie,... “Dat zijn standaardmethodes geworden, maar toentertijd waren we er voorloper in”, zegt Filip Wallays. “We blijven continu investeren. Je doet het als bedrijf dus ook niet alleen uit idealisme, het wordt deels opgelegd. Ik kan me voorstellen dat het voor veel bedrijven financieel niet evident is.” Agristo was ook het eerste bedrijf dat enkele jaren geleden vanuit zijn afvalwaterstroom struviet ging ontginnen. Struviet kan fosfaten 'capteren' in korrels, die kunnen gebruikt worden als meststof.

En de bouw van een bijkomende productievestiging op de vroegere Unilinsite in Wiels-

beke, die tegen eind 2017 klaar moet zijn, biedt Agristo de kans om nog een innovatief project te realiseren. “Daar zullen we onszelf bijna volledig onafhankelijk maken van grond- of stadswater, door via een speciale leiding water uit de Leie te halen en dat op de site volledig te zuiveren tot drinkwaterkwaliteit. Na gebruik ervan in onze processen kunnen we het na zuivering opnieuw lozen als zuiver oppervlaktewater.”

Eigen zuiveringsinstallatie in Tilburg

Ook in zijn vestiging in Tilburg is Agristo met een boeiend project bezig. Daar bouwt

het – met buurbedrijven Coca-Cola, IFF en FUJIFILM en met Engie als technische partner – een eigen waterzuiveringsinstallatie, los van de gemeente; het eerste project in zijn soort in Nederland. “De waterzuiveringsinstallatie van de gemeente werd te klein om aan de stijgende behoefte te voldoen. Voor ons was het bouwen van een gezamenlijke installatie ook de betere economische piste. Het project toont aan dat totaal verschillende waterafvalstromen op een zeer efficiënte manier kunnen gezuiverd worden. Een deel ervan wordt teruggestuurd naar de bedrijven voor hergebruik, de rest wordt op oppervlaktewater geloosd. Dit project bewijst evenzeer dat samenwerking altijd loont, ook als het over waterzuivering en hergebruik gaat. Door samen te werken, wordt het voor bedrijven economisch veel interessanter om serieuze inspanningen te doen.”

Maar wat brengt dat nu allemaal op? Veel bedrijven schrikken terug voor dergelijke investeringen door de lage ROI en lange afschrijftermijn. “Wij hebben het voordeel een familiebedrijf te zijn, dat altijd de (erg) lange termijn voor ogen heeft”, zegt Filip Wallays. “De investeringen die we op dit vlak doen, zijn niet rendabel binnen een periode van vijf jaar, dat klopt, maar we kijken verder vooruit. Op lange termijn is het, omwille van de waterschaarste, economisch wél zinvol.”
(JD - Foto Kurt)

www.vlakwa.be
www.agristo.com

Jarenlange ervaring

KYOCERA
Document Solutions

Certified Partner



Eerlijk advies

Wij helpen U in de keuze van de juiste printer / multifunctional

- // Met of zonder servicecontract
- // Zwart-wit of kleur
- // Aankoop, leasing, huur
- // A4 of A3
- // Onsite installatie en opleiding

Kyocera, een volledig gamma professionele printers en multifunctionals.

Persoonlijke service



Koop in juni uw Kyocera printer of multifunctional en ontvang Cadeaubonnen voor onze Calipage webshop.

Torhoutsesteenweg 281
8400 Oostende
T 059/705.772
F 059/708.150
E info@vanhinsberg.be

www.vanhinsberg.be

Familie Lips breidt winkel uit tot 2.300 m²



"De 'beleving' onderscheidt ons van andere supermarkten en e-commerce", vindt Benoit Lips.

NV Lips breidde haar AD Delhaize in Heist gevoelig uit en investeerde in een van de meest vooruitstrevende supermarkinterieurs van het land. "Daarnaast maken we het verschil met een breed assortiment verfijnde producten, waarvoor we graag in zee gaan met lokale ondernemers", zegt Benoit Lips.

Gedelegeerd bestuurders broer en zus Benoit en Sylvie Lips zijn zaakvoerders van de derde generatie. In 1946 openden hun grootouders een kruidenierswinkel in de Kursaalstraat in Heist. Sinds 1986 vaart de familie Lips zelfstandig onder de vlag van AD Delhaize. In 1993 verhuisde de tweede generatie van het centrum naar een nieuwbouwcomplex aan het kruispunt van de Heistlaan en Elizabethlaan. De NV Lips werkt met een 50-tal voltijdse equivalenten, een aantal dat sterk wisselt volgens de seizoenen.

"Onze ouders beschikten hier over 1.500 m² verkoopoppervlakte, die in 2006 met 300 m² werd uitgebreid. Dit voorjaar hebben we dat met een grondige verbouwing opgetrokken tot 2.300 m². Vooral de kassazone werd groter", vertelt Benoit Lips.

Aparte sushistand en eigen rijpingskast

Voor de herinrichting ging de familie Lips rondkijken in België en Nederland. "De meeste inspiratie kwam van Delhaize. Onder meer de vernieuwde winkels in Eeklo en Sint-Niklaas dienden als voorbeeld. We kozen voor grote glaspartijen die een open, klare blik geven. Er kwamen brede gangen en de kleuren van het meubilair zitten op één lijn met de nieuwe vloer in parkettegels. Dat draagt bij tot een 'beleving' waarmee we ons

onderscheiden van andere supermarkten en e-commerce. De klant kan binnenkijken in de open vis-ateliers, we hebben een aparte sushistand, een groot aanbod fijne kruidenierswaren, een eigen rijpingskast, veel unieke wereldvoedingsproducten, enzovoort. Speciale aandacht besteden we aan producten van lokale leveranciers."

In de retail vindt stilaan ook automatisering zijn weg. "We automatiseerden ons betalingssysteem zodat de kassabediener niet meer in contact komt met het fysiek geld van de klant. Dat gaat vlotter en het komt de veiligheid ten goede. Elke kassa vormt op zich een gesloten koffer. We installeerden nu ook als eerste zelfstandige bedrijf binnen het netwerk van Delhaize een zelfscansysteem en als één van de eersten een quickscan."

De winkel beschikt over 200 parkeerplaatsen boven en onder de grond. Het cliënteel is een gemengd publiek uit Knokke-Heist en omliggende gemeenten, tweedeverblijvers en badgasten. Valt een succesvol winkelconcept te dupliceren naar andere locaties? "We concentreerden ons altijd op Heist maar we gaan niet direct neen zeggen tegen opportuniteiten voor de volgende generatie", aldus Benoit Lips. (RJ - Foto Kurt)

www.addelhaizeheist.be



Have a n'ice day

Couturier de glace, zo noemt Missault uit Brugge zichzelf. Al sinds 1945 maakt het bedrijf ambachtelijk roomijs, volgens een traditioneel recept en zonder bewaarmiddelen. De mélanges rijpen minstens 3 dagen en vormen het basisingrediënt voor ijsstaarten, desserts, buches,... De ijsstaart op de foto is een mix van vanille- en woudvruchtenijs. Ze is afgewerkt met bolletjes ijs die met de hand geschept zijn en een ring van Belgische chocolade.

Fotograaf STEFAAN ACHTERGAEL brengt in elke editie een West-Vlaams product in beeld dat onze aandacht trok.



GO
WITH
THE
LOGFLOW

We lift your business to a higher level



LOG
FLOW
LOGISTICS CONSULTING

Wij creëren uw **efficiënte**
logistieke flow door het

- verlagen van de operationele kosten
- verhogen van uw klantenservice
- herdenken van uw processen
- verhogen van uw flexibiliteit
- verhogen van de graad van automatisatie
- bepalen van de optimale opslagtechnieken
- creëren van de perfecte tracering

Contacteer ons voor een doorlichting
van uw bedrijf.

LOGFLOW nv | Hoofdkantoor | Lophem Gardens | Heidelbergstraat 18A/003 | 8210 Loppem | T +32 50 67 14 20 | info@logflow.be | www.logflow.be
Filiaal Antwerpen | Massenhof | Zagerijstraat 10/A6 | 2240 Zandhoven



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



Uw partner in autobanden!



**QUALITY
TYRE
SERVICE**

BRUGSESTEENWEG 81 - BREDENE - TEL. 059 255 120 - www.qts-bredene.be

AUTOBANDEN . MOTOBANDEN . BANDENHOTEL . ALU VELGEN

Voka vraagt ruimte voor álle Brugse kampioenen

Voka West-Vlaanderen is fier dat Club Brugge landskampioen is geworden. De titel kroont de volgehouden ambitie van het bestuur, de spelers en de supporters om opnieuw de top te halen. "We zijn dan ook erg blij dat de club straks een nieuw, eigentijds en attractief stadion krijgt. Maar we vragen ook aandacht voor de andere kampioenen in de regio: de bedrijven. Die blijven op hun honger zitten als het gaat over ruimte om te groeien", klinkt het bij Voka.

Voka roept het stadsbestuur dan ook op om initiatieven te nemen om het ondernemerschap in de streek te stimuleren. "Met onze bedrijven is er aan goede spelers geen gebrek, alleen de infrastructuur is nog ontoereikend. Daarom hebben we dringend nieuwe terreinen nodig. Zonder ruimte om te ondernemen kan de streek niet groeien."



Actieplan in de maak om braindrain tegen te gaan

30 ondernemers en 20 studenten kwamen onlangs samen om te debatteren over de braindrain. Voka stelt vast dat veel jongeren na hun studies niet meer terugkeren naar West-Vlaanderen, terwijl heel wat West-Vlaamse bedrijven op zoek zijn naar medewerkers. We gaven daarom onlangs het magazine 'Kere ekje were' uit, met een overzicht van de troeven van de provincie en heel wat vacatures bij West-Vlaamse bedrijven. De brainstorm was de volgende stap in de campagne 'Kere ekje were'. "Zet de troeven van de West-Vlaamse ondernemingen meer in de verf door jongeren in contact te brengen met het bedrijfsleven en met ondernemers", dat was een idee dat vaak terugkwam. Er



werd ook gedroomd over overnachtingsmogelijkheden voor studenten in bedrijven en over een game en podcast rond het West-Vlaamse bedrijfsleven. Op basis van de resultaten gaat Voka een actieplan opstellen, samen met verschillende partners.

www.voka.be/brainstorm

Voka, Adecco en Vluchtelingenwerk Vlaanderen gaan vluchtelingen opleiden

Voka West-Vlaanderen, Vluchtelingenwerk Vlaanderen en Adecco starten met een pilootproject om vluchtelingen op te leiden en een opstap naar werk aan te bieden. "Er zijn in onze provincie heel wat vluchtelingen. Velen van hen zijn van plan om hier te blijven en een nieuw leven op te bouwen. Ook bedrijven willen zich engageren om die mensen op te vangen, op te leiden en werk aan te bieden, vandaar dat we met Voka onze schouders onder dit project hebben gezet", zegt Veerle De Mey.

Tijdens een eerste kennismakingsessie met speeddating en screening zijn 15 vluchtelingen geselecteerd. De organisatoren gingen vooral op zoek naar gemotiveerde mensen met talenkennis,

die handig zijn met een computer en smartphone en die communicatief erg vaardig zijn. Kandidaten die bovendien kennis hebben van HTML, IT of webdevelopment hadden een streepje voor.

De 15 vluchtelingen gaan in de komende weken de opleiding 'Digitaal Atelier' van Google volgen. Dat is een cursus van 18 uur waarin ze alles zullen leren over websites, webhosting, sociale media, analytics, webmarketing... en over hoe die tools ingezet kunnen worden in de marketingstrategie van bedrijven. Daarna zullen ze 2 tot 4 weken stage volgen bij West-Vlaamse bedrijven. Als het project positief geëvalueerd wordt, zal het uitgerold worden in heel Vlaanderen.

Artistieke windwielen zetten belang van water in de kijker

Naar aanleiding van de 150ste verjaardag van het kanaal Bossuit-Kortrijk plaatste Voka vijf jaar geleden unieke windwielen langs de Leie in Kortrijk. De landmarkactie 'Eau'de aan het water' viel in de smaak en naar aanleiding van de tentoonstelling WaterWar herhaalt Voka het project. Daarmee vraagt Voka aandacht voor de missing link op het kanaal Bossuit-Kortrijk. Momenteel verhinderen drie kleine beschermde sluizen ter hoogte van Kortrijk de doorgang voor goederenscheepen. Een nieuwe, grotere sluis zou soelaas bieden. Het kanaal kan dan een effectieve verbinding vormen tussen de Schelde en de Leie. Dat is van groot belang voor de economische ontwikkeling van Zuid-West-Vlaanderen.

In deze rubriek kaderen we actuele dossiers en tonen we waarmee het team belangenbehartiging en externe relaties van Voka West-Vlaanderen bezig is.



Alaska-group

De belastingaangifte: zelfs de fiscus ziet het niet meer zitten

Laat ons maar meteen met de deur in huis vallen: de aangifte in de personenbelasting is een schande. In tijden waarin iedereen snakt naar een efficiënte overheid, naar minder papier, naar een overheid die dichterbij haar burgers staat, slaagt men erin om in de aangifte nog 38 extra codes te pompen.

Vaak lees je vergoelijkend dat de burgers de meerderheid van de codes niet nodig hebben, maar het is wel het beruchte vak IX dat nog ingewikkelder wordt. Dat is het vak van de hypothecaire leningen. Dan moet u weten dat er in 2014 al 100 codes bijgekomen waren in vergelijking met 2013.

3.000.000 aangiften bevatten hypothecaire leningen. Kom ons dus niet vertellen dat dit de Belg niet stoort. Minister Vanoverveldt - overigens niet verantwoordelijk voor dat gedrocht - weet eigenlijk zelf niet meer hoe hij dat moet verdedigen, getuige zijn antwoord op de kritiek: "de nieuwe codes zijn goed nieuws voor de burger, want ze houden verband met regeringsmaatregelen om de concurrentiekracht te verbeteren". This must be Belgium.

Oorzaak van al die miserie: de zoveelste staatshervorming - in casu de zesde. Daarbij werd de woonfiscaliteit overgeheveld naar de gewesten. Let wel: alleen de fiscaliteit van de eigen woning. Heb je dus een woning die deels privé en deels beroepsmatig wordt aangewend en heb je dan nog een tweede woning in de Ardennen, dan heeft u de eer en het genoegen te praten met drie controleurs: één van het Vlaamse Gewest, één van het Waalse Gewest en één van de Federale Overheidsdienst Financiën. Als ze samen komen is de pret compleet.

De nog complexere aangifte is dus het gevolg van de eeuwige Belgische compromiscultuur. Of hoe de elite van dit land alles, maar dan ook alles opoffert om toch maar iedereen gelukkig te maken en de eigen achterban en dus het eigen postje veilig te stellen. Alle gezond verstand, alle logica is gewoon verdwenen. Wie is het slachtoffer van dit alles? Eerst

en vooral de gewone burger. Veel lezers van Ondernemers hebben de luxe die lelijke bruine envelop zo vlug mogelijk te deponeren bij hun accountant. Die is dan de pineut want de uren die hij/zij spendeert om die aangifte correct in te vullen, vallen vaak niet te verkopen. De meeste Belgen hebben die luxe echter niet. Vakbonden en banken willen het ook niet meer doen. Begrijpelijk, want ze zijn niet opgeleid als kernfysicus. Tussen die 'andere Belgen' vind je dan de 'doe-het-zelvers' die met een belastinggids aan de slag gaan. Als ze zichzelf vastrijden dan schuiven ze aan bij de belastingdiensten samen met zij die er niet eens willen aan beginnen. Die lange rij wordt dan nog eens aangevuld met de onderkant van de maatschappij die er al helemaal niks van snapt.

Gevolg: lange wachtrijen bij de belastingdiensten. Dit mag u gerust letterlijk lezen. In Brussel zijn de toestanden zelfs hallucinant. Die doen wat ze kunnen maar zijn door de ontelbare herstructureringen binnen Financiën en alle wetswijzigingen al veel langer het noorden, zuiden, oosten en westen kwijt. Het moeten invullen van belastingaangiften 'on the spot', terwijl de burger meekijkt over zijn schouder, is er dan teveel aan. Begrijpelijk. Bij ambtenaren valt letterlijk te horen dat ze weigeren de materie in te studeren. Onvermijdelijk gevolg: talloze fouten. Ambtenaren geven dat ook zelf toe.

De fiscus ziet het dus zelf niet meer zitten.

Wist u dat de minister van Financiën zelf toegeeft dat de berekening van de belastingen niet meer volledig wordt geprogrammeerd wegens te complex om te berekenen? De computer van de NASA inschakelen bleek te duur.

Wist u dat de fiscus zelf niet meer de optimale verdeling tussen man en vrouw voorstelt? Dat moet u zelf doen. Begin er maar eens aan indien u niet zo sterk bent in hogere wiskunde. Er zijn ook optimalisaties mogelijk tussen de verschillende leningen in functie van de datum waarop ze werden aangegaan. Maar: zelf uitzoeken. "Onprogrammeerbaar" zegt de Minister (parlementaire vraag nr. 511 van 11/8/2015)

Wist u dat de fiscus u zelfs afraadt om naar hun diensten te gaan met uw aangifte? Ze waarschuwen nadrukkelijk voor 'zeer lange wachttijden'. Blijf dus a.u.b. thuis. Spoel desnoods uw aangifte door in het toilet.

Wist u dat de attesten die de bank uitreikt nog mogen verwijzen naar de oude wetsartikelen? Men ziet het niet meer zitten de modellen nog eens te veranderen.

Onbecijferbaar, maar zonder twijfel gigantisch is de maatschappelijke kost van het verder verdiepen van de kloof tussen overheid en burger.

Veel succes met uw bruine envelop (als u ze zelf wil invullen!)

*Stefaan Kindt,
Gedelegeerd bestuurder Alaska*



KIJK VOORUIT

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

ALASKA
ADVISORS • ACCOUNTANTS • AUDITORS



IMPOSTO Advocaten

Btw & bestuurdersfees vanaf 1 juni: optimalisatie via btw-eenheid?

De btw-plicht van bestuurders-rechtspersonen is vanaf 1 juni 2016 een feit. Tot 31 mei hadden bestuurders-rechtspersonen de keuze om al dan niet btw aan te rekenen op de fee voor hun bestuurdersprestaties, en dit ingevolge een tolerantie van de btw-administratie. Vanaf 1 juni bestaat die keuze niet meer en dienen alle bestuurders-rechtspersonen bestuurdersprestaties (prestaties als bestuurder of als gedelegeerd bestuurder) met btw te factureren. Enkel bestuurders-natuurlijke personen kunnen bestuurdersprestaties aanrekenen zonder btw; voor deze laatste groep wijzigt er met andere woorden niets.

De implicaties hiervan zijn niet echt verstrekkend te noemen als de bestuurde vennootschap een btw-plichtige is met recht op aftrek. De btw die de bestuurder-rechtspersoon op zijn bestuurdersvergoeding aanrekenen vormt in hoofde van de bestuurde vennootschap aftrekbare btw.

Indien de bestuurde vennootschap evenwel geen of geen volledig recht op aftrek heeft, dan vormt het aanrekenen van btw door de besturende vennootschap op de bestuurdersprestaties in hoofde van de bestuurde vennootschap wel een meer kost. Vennootschappen zonder (of met een niet volledig) recht op aftrek van btw zijn doorgaans vennootschappen die een van de btw vrijgestelde activiteit uitoefenen: er kan daarbij gedacht worden aan vennootschappen met een medische activiteit, vennootschappen actief in de verzekerings- of bankwereld,... maar ook patrimonium- of holdingvennootschappen.

We nemen het voorbeeld van twee managementvennootschappen (ManCo1 en ManCo2) die samen 50% aandeelhouder zijn in een vennootschap actief in de verzekeringssector (Opco). ManCo1 en ManCo2 zijn ook elk bestuurder in Opco. Tot voor 1 juni 2016 rekenden beide Manco's geen btw aan op hun bestuurdersvergoedingen aan Opco; vanaf 1 juni 2016 dient dit wel te gebeuren. In hoofde van Opco is deze btw evenwel niet aftrekbaar

doordat verzekeringen een van btw vrijgestelde activiteit is waardoor er geen recht op aftrek is.

Om de gevolgen van het wegvallen van deze tolerantie (waarbij bestuurdersprestaties konden worden aangerekend zonder btw) in te dijken, kan het in bepaalde gevallen een denkpiste zijn om via een btw-eenheid te werken. Dit betekent dat de drie voornoemde vennootschappen zich in een btw-eenheid verenigen. Bij facturatie tussen vennootschappen binnen een btw-eenheid wordt er geen btw aangerekend; daardoor zou de meer kost die gepaard gaat met het aanrekenen van btw op bestuurdersprestaties in het genoemde geval komen te vervallen...

Voor dat men evenwel in aanmerking komt voor een btw-eenheid moeten verschillende voorwaarden zijn voldaan en dat tussen alle leden van de btw-eenheid. De leden dienen economisch en organisatorisch met elkaar te zijn verbonden; deze eerste twee voorwaarden zijn in de praktijk zelden een probleem als de betrokken vennootschappen hun werkzaamheden geheel of gedeeltelijk gezamenlijk (de twee ManCo's ten opzichte van elkaar) of voor elkaar (de twee ManCo's ten opzichte van Opco) uitoefenen. De meest prangende voorwaarde is dat alle leden ook met elkaar financieel verbonden dienen te zijn; dit is evident het geval in de verhouding tussen Opco en elk van de Manco's afzonderlijk (gezien de dochter-moederverhouding), maar niet in de verhouding tussen de twee Manco's ten opzichte van elkaar (die geen enkele participatie in elkaar hebben). In een beslissing van 30 maart 2016 heeft de btw-administratie nu verduidelijkt dat in dergelijke joint venture-situatie de twee besturende vennootschappen toch samen met de bestuurde vennootschap een btw-eenheid kunnen vormen, ook al hebben deze twee besturende vennootschappen geen participatie in elkaar. De voorwaarden daartoe zijn volgens voornoemde beslissing de volgende:

- de bestuurders-rechtspersonen zijn zowel aandeelhouder als bestuurder van de exploitatievennootschap;
- de betrokken bestuurders-rechtsperso-

nen hebben samen rechtstreeks meer dan 50% van de rechten in de exploitatievennootschap;

- er bestaat een overeenkomst tussen de bestuurders-rechtspersonen op grond waarvan zij er zich toe verbinden elke beslissing inzake de oriëntatie van het beleid van de exploitatievennootschap met unanimititeit te nemen.

De piste van btw-eenheid kan met andere woorden overwogen worden in geval er een meerkost ontstaat door de verplicht aan te rekenen btw op bestuurdersvergoedingen. Toch moet iedere casus geval per geval worden beoordeeld. Er kunnen ook andere opties zijn om deze meerkost te vermijden zoals het niet (meer) aanrekenen van bestuurdersvergoedingen, het herkavelen van de bestuurdersmandaten,... Iedere groep van vennootschappen maakt alvast best de oefening.

*Jan Sandra en Stijn Lamote,
IMPOSTO Advocaten*

FISCALITEIT
VERMOGEN
ONDERNEMEN



IMPOSTO
ADVOCATEN - AVOCATS - LAWYERS

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



SD Worx

De tewerkstelling in West-Vlaanderen? 'Goed, dank u'...

Elk kwartaal opnieuw gaat SD Worx op zoek naar de structurele tewerkstelling binnen de kmo's. De kmo-jobindex was de laatste jaren niet bepaald een reden tot optimisme. Het dieptepunt van eind 2013 is al een tijdje voorbij, maar in 2014 en 2015 groeide de tewerkstelling maar traagjes. Het eerste kwartaal van 2016 bracht de omslag met een kwartaalstijging van 1,1% voor Vlaanderen en 1,2% voor West-Vlaanderen. Kmo's werven opnieuw aan.

De ervaring van de jobindex leert ons dat twee provincies voorspellende eigenschappen rond economische groei of crisis bezitten: Limburg en West-Vlaanderen. In deze regio's gaat het vroeger bergaf of beter met de tewerkstelling dan in andere provincies, al naargelang de economische groei.

	Kmo's t.o.v. totaal aantal bedrijven	Kmo-wn t.o.v. totaal aantal	Gemiddeld aantal wn per kmo	Gemiddeld aantal wn per bedrijf
West-Vlaanderen	98,1%	63%	5,87	9,1
Limburg	97,9%	63%	6,4	10
Vlaanderen	97,7%	58,7%	6,33	10,5
Oost-Vlaanderen	97,7%	61%	6,3	10
Antwerpen	97,5%	56,3%	6,7	11,5
Vlaams-Brabant	97,4%	51,3%	6,6	12,6

Deze tabel leert ons dat West-Vlaanderen de kmo-provincie bij uitstek is, met procentueel het hoogste aantal kmo's en met het hoogste aantal werknemers die in een kmo werken. Logisch gevolg is dat het gemiddeld aantal werknemers er het laagst is, zowel binnen kmo's als wanneer we ook de grote bedrijven meetellen.

Terug naar de jobindex: die steeg in het eerste kwartaal bij ons met niet minder dan 1,2%, alleen Limburg deed beter (1,5%). Een snelle berekening leert ons dat er in dat eerste kwartaal van 2016 2.450 meer medewerkers in onze provinciale kmo's tewerkgesteld zijn dan in het vierde kwartaal 2015. Dat het vooral de kleinere kmo's (tot 20 werknemers) zijn die aanwerven, is des te opmerkelijker. Doorgaans zijn ze hierin vrij conservatief-voorzichtig, ook om mensen te ontslaan overigens. Wellicht heeft de maatregel die serieuze patronale vermindering voorziet voor de aanwerving van de tweede tot de zesde

werknemer, geholpen om toch aan te werven. Positief nieuws dus, die extra tewerkstelling in onze provincie. Zijn er nog cijfers die deze trend bevestigen? Deze van de VDAB doen dat zeker en vast.

Vergelijken we even de evolutie van het aantal vacatures tussen april 2016 en april 2015. Dan zien we dat ook hier West-Vlaanderen de beste leerling van de klas is, gevolgd door jawel, Limburg.

	% meer vacatures
West-Vlaanderen	26,9
Limburg	25,7
Antwerpen	20,2
Oost-Vlaanderen	17,2
Vlaams-Brabant	9,3

Interesse om de vijf grootste arrondissementale groeiers van Vlaanderen te kennen? Drie van de vijf zijn West-Vlaams.

Arrondissement	% meer vacatures
Ieper	44,9
Roeselare	+36
Hasselt	+29,3
Turnhout	+28,2
Brugge	+26,9

Onze andere arrondissementen scoren evenmin slecht: Veurne +24,8, Kortrijk + 22,3, Oostende +19,7, Tielt +18,3 en Diksmuide sluit de rij met 14,3% meer vacatures dan een jaar geleden. Dat laatste arrondissement is dan weer de fiere Vlaamse koploper als het om daling van de werkloosheid gaat in diezelfde periode april 2015- april 2016.

Arrondissement	Daling werkloosheid
Diksmuide	-13,6
Tielt	-13,2
Maaseik	-10,7
Tongeren	-8,9
Ieper	-8,6

Roeselare telt 7,6% minder werklozen, Kortrijk 6,3%, Brugge 6,1%, Oostende 4,6% en Veurne 3,6%.

Op provinciaal niveau daalde de werkloosheid het meest in Limburg (-8,8%) gevolgd door West-Vlaanderen (-6,8%). Daarna volgen Antwerpen met 3,2%, Oost-Vlaanderen met 2,1% en Vlaams-Brabant met 0,7%.

De hamvraag rond werkloosheid is natuurlijk

hoeveel werklozen er zijn. Eind april 2016 waren er in Vlaanderen 30.263, 'goed' voor een werkloosheidsgraad van 7,3%. West-Vlaanderen telde op dat moment 30.263 werklozen en is ook hier met 5,5% de best scorende provincie. Vlaams-Brabant haalt 5,9%, Oost-Vlaanderen 7,2, Limburg 7,7 en Antwerpen 9,1%.

De arrondissementale top 5 van Vlaanderen kleurt helemaal West-Vlaams. Enkel Kortrijk met 5,6%, Veurne met 6,3% en Oostende met 8,8% ontbreken. Het is een mooie afsluiter van deze cijferdans.

Arrondissement	Werkloosheidsgraad
Tielt	3,5
Diksmuide	3,8
Ieper	4,7
Roeselare	4,7
Brugge	5,3

Als de crisis toeslaat, dan voelen wij dat hier in West-Vlaanderen als eerste. Begint het beter te gaan, dan staan we ook op de eerste rij. En dat het beter gaat bewijzen al deze cijfers.

*Dorien Meire,
 Kantoordirecteur SD Worx Brugge*



"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





Klaw

ICC BELGIUM
INTERNATIONAL
CHAMBER OF COMMERCE
The world business organization

Xportscan

Combineer export met expertise

Exporteren behoort tot het DNA van de Vlaamse ondernemer. Maar aan internationale handel zijn ook gevaren en risico's verbonden. Verkoopcontracten, Incoterms, btw, douane en intellectuele eigendomsrechten zijn slechts enkele voorbeelden van de complexe regelgeving waar de exporteur rekening moet mee houden. Daarom ontwikkelde KPMG voor u, ondernemer, de Xportscan: een innovatieve, online tool die de belangrijkste risico's inzake export voor uw onderneming in kaart brengt. Neem nu uw exportproces in handen en contacteer ons voor verdere informatie!

kpmg.com/be/xportscan

© 2016 KPMG Support Services, een Belgisch Economisch Samenwerkingsverband ("ESV/GIE") en lid van het KPMG netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn met KPMG International Cooperative ("KPMG International"), een Zwitserse entiteit. Alle rechten voorbehouden. Gedrukt in België.

© 2016 Klaros Law, een Belgische burg. CVBA. Alle rechten voorbehouden.

* Klaros Law burg. CVBA, een onafhankelijk advocatenkantoor, vormt een kostengroep met andere KPMG Belastingconsulenten burg. CVBA.

Ontdek nu ook onze gratis 'Union Customs Code' QuickScan en ga na wat de impact is van de nieuwe douanewetgeving op kpmg.com/be/uccscan

A photograph of Ahmed Hilami, a man with short dark hair, wearing a blue blazer over a light blue shirt. He is smiling and standing in a large warehouse filled with tall metal shelving units stacked with cardboard boxes. The lighting is bright, and the background shows the industrial structure of the warehouse.

Ahmed Hilami - Flyer.be

Een digitale whizzkid, een West-Vlaamse succesondernemer met Marokkaanse roots of een rolmodel dat op visite mocht bij Koning Filip: Ahmed Hilami in één zin typeren is niet eenvoudig.

Met de onlinedrukkerij Flyer.be, inmiddels de nummer één in België, schrijft hij aan een mooi groeiverhaal. Ahmed Hilami: een man met een plan, een entrepreneur sans peur.

**Ik had geen kapitaal
en maar een beperkte
kennis van de sector**



Hoe bent u in onze contreien beland en hoe begon uw ondernemersdroom?

“Mijn ouders zijn afkomstig uit het diepe zuiden van Marokko en zijn destijds naar België afgezakt. Mijn vader werkte 21 jaar lang in de Kempense steenkoolmijnen en we woonden in Luik. Als jongste van zeven kinderen koos ik als enige voor een leven als ondernemer, al waren er in de familie wel een aantal voorbeelden van zelfstandigen. Hoe dan ook, als er één iemand is die me geïnspireerd heeft richting het ondernemerschap, dan is het wel mijn vader. Ik hoor hem nog altijd zeggen: “Doe iets, neem initiatief, start een eigen zaak.” Dat stimuleerde me om te focussen op mijn sterke punten, gebaseerd op een waardepatroon. Respect is voor mij altijd essentieel geweest, luisterbereidheid ook, net als samen met anderen naar een doel toewerken.”

Hoe moeilijk was het om te starten met ondernemen?

“Ik ben het type selfmade-ondernemer. Nieuwsgierig, leergierig en gedreven om het beste uit mezelf en anderen te halen. Toen mijn ouders op mijn zeventiende naar Wielsbeke kwamen wonen, deed ik er alles aan om binnen de kortste keren ook het Nederlands machtig te zijn. Op mijn achttiende wilde ik werken. Ik heb aanvankelijk heel wat ‘jobkes’ gedaan, maar ondervond meteen ook het 9-to-5-concept en dat was me te weinig. Er zijn meer uren in een dag. Zelf ben ik een reeks eigen initiatieven gaan ontplooiën, vooral events in het Gentse studentenleven. Snel ontdekte ik dat het er in de wereld van de drukkers nogal - ik druk me voorzichtig uit - omslachtig aan toeging. Ik zag meteen mogelijkheden om bepaalde processen te optimaliseren. Zo is Flyer.be ontstaan. Voor het vele drukwerk deed ik de eerste jaren een beroep op een lokale drukkerij in Sijsele. Heel snel ben ik een fusie aangegaan met dat bedrijf en in 2002 nam ik de zaak over. Maar met een bepaalde strategie: van een traditionele drukkerij wilde ik een onlinedrukkerij maken. Een beetje de wereld op zijn kop, maar ik had de *flow* mee, de tijdsgeest. Maar goed ook, want eerlijk is eerlijk: ik had geen kapitaal en ook maar een beperkte kennis van de sector.”

Waar staat u vandaag met Flyer.be? Is dat het resultaat van een doordacht businessplan dan wel van een combinatie met een goed buikgevoel?

“Vandaag is Flyer.be goed voor een omzet van circa 13 miljoen euro, met bijna vijftig mensen. We doen veel meer dan het klassieke drukwerk: Flyer.be kan letterlijk alles bedrukken, boeken uitgeven of kledij en promotiemateriaal maken voor bedrijven.

Met dit bedrijf schrijf ik al veertien jaar een groeiverhaal en ik zie dat in de toekomst niet anders, ook al blijft de klassieke grafische sector achteruitboeren. Van de huidige 13 miljoen euro doorstoten naar 40 miljoen euro binnen vijf jaar, is naar mijn gevoel erg realistisch. Hoe? Door nieuwe klantengroepen aan te spreken, door nieuwe toepassingen en door nieuwe dienstverlening. Wie toegevoegde waarde blijft bieden aan de klanten en aan de markt, kan niet anders dan groeien.”

Hoe zou u uw eigen leiderschapstijl omschrijven?

“Ik wil vooral het type ondernemer zijn dat dicht bij de mensen staat, *on the floor*. Ik zit zelden of nooit uren aan mijn pc, en als dat gebeurt staat de deur nog altijd op een kier. Mijn drive is dus peoplegericht enerzijds en strategie uitdokteren anderzijds. Ik weet goed waar mijn talent begint en waar het eindigt. En waar mijn talent eindigt, dat besteed ik graag uit aan echte professionals rondom mij. Dat sluit ook aan bij mijn diepste overtuiging als ondernemer: je kan met je bedrijf alleen maar groeien en sterker worden dankzij én met de anderen.”

“Van de huidige 13 miljoen euro doorstoten naar 40 miljoen euro binnen vijf jaar, is naar mijn gevoel erg realistisch.”

Schuilt in Flyer.be dan een fabriek van de toekomst, een bedrijf dat ook samenwerkingen aangaat?

“We zoeken consequent samenwerking met andere bedrijven. Met de Oost-Vlaamse groep Graphius bijvoorbeeld (een grote speler in het klassieke offlinedrukwerk) hebben we de handen in elkaar geslagen. Wij kunnen leren van hen, zij van ons. Wij zien elkaar niet langer als concurrenten maar als collega's met een gemeenschappelijk belang. Twee is ook meer dan één. Samen doen we nu heel wat. Ik denk bijvoorbeeld aan het aankoopbeleid. Via ons nieuw opgerichte IT-consultancy bedrijf (PrintConcept) kunnen we ook meerwaarde betekenen voor Graphius, maar ook voor derden.



Is dat laatste niet de kat bij de melk zetten en potentiële concurrenten helpen groot worden? Risky business toch?

“Ach, neen. Ondernemen doe je niet alleen voor jezelf, maar ook om anderen vooruit te helpen. De drang om te delen met anderen heeft altijd diep in mij gezeten. In het leven moet je eten en laten eten. Als mijn ambitie is om de enige op de markt te zijn, dan bedank ik daar feestelijk voor.”

Bent u de exponent van de digitale evolutie en revolutie?

“Het is een feit: ik heb mee gesurft op de golven van het internet. Ik denk te mogen zeggen dat ik op de grote doorbraak van internet en digitalisering wist te anticiperen. Nu klinkt dat gek, maar ik was begin deze eeuw de eerste in de sector die uitpakte met een eigen website waarop ook de prijzen transparant zichtbaar waren. Vrij snel heb ik dan ook het gebruiksvriendelijke en geautomatiseerde concept van digitaal bestellen in de markt gezet.”

Als digitale onlinedrukkerij hebt u de norm helpen zetten. En toch blijft u ook geloven in het offlineverhaal met een eigen retailconcept. Verrassend toch?

“Online en offline is geen of-of- maar wel een en-en-verhaal. Dat is mijn diepste overtuiging. Daarom heb ik met copycenters over het hele land samenwerkingsakkoorden afgesloten. De Flyerstores brengen ook klanten mee voor ons onlineverhaal. Maar sowieso blijf je via de stores ook een grote groep van klanten bedienen voor wie de klassieke weg niet waardeloos is.”

Kan je niet beter voor een nichestrategie? Beter de Blue Ocean dan de Red Ocean, waar alle andere haaien ook zwemmen, zo wordt toch gezegd?

“Flyer.be blijft een onlinegebeuren. Toch zwemmen we ook in de Red Ocean, maar zijn bereid extra tools te leveren voor de klanten die zich daar bevinden. In onze niche zijn we de grootste onafhankelijke speler op de Belgische markt.”

Welke ambities kan u als de nummer één in de Belgische onlinedrukkerswereld nog koesteren?

“Iedereen heeft altijd de mond vol van e-commerce. Oké, denk ik dan, maar ik geloof vooral ook in wat ik de m-commerce zou willen noemen: de handel die zal lopen via het mobieltje. Op dat vlak staat de verkoop van onlinedrukwerk nog grotendeels in de kinderschoenen, terwijl de mobiele handel in andere sectoren zich al in een vrij gevorderd stadium bevindt. De grote doorbraak



van m-commerce in onze sector zal er echter onvermijdelijk komen. Daar wil ik met Flyer.be opnieuw een eersterangsrol spelen. We zijn daar nu volop mee bezig, al weet voorlopig niemand hoe snel de doorbraak van m-commerce er komt. Maar zoals iedereen weet kan een technologische evolutie soms erg snel uitgerold zijn. Denk maar aan Facebook.”

Hoe ver reiken uw Franse ambities?

“Die markt wordt vanuit Brugge bewerkt met Frans personeel, er zijn zes copycenters waarmee we samenwerken en we hebben klanten over het hele land. Dat is een begin. Frankrijk heeft een gigantisch potentieel, maar is ook een moeilijke markt. In 2017 willen we daar een grote doorbraak realiseren en beduidend meer omzet realiseren. Ons concept staat er, maar moet nu ruimere bekendheid krijgen. We zijn dat nu intern aan het voorbereiden. Ook de *productrange* is lichtjes anders en moet aangepast worden.”

U bent een perfect geïntegreerde Vlaming. Maar hebben uw Marokkaanse roots u soms parten gespeeld?

“Natuurlijk wel. Ik kan mij afkomst niet verloochenen. Maar ik denk altijd in positieve termen. Zo heeft mijn afkomst me ook gedwongen en aangespoord om nog harder te werken, nog meer te knokken. Ik zie dat dus eerder als een cadeau aan mezelf dan als een nadeel. Ik kijk nogal op naar een figuur als Jef Colruyt, die van een klein winkeltje een

grote retailgroep heeft gemaakt door alles op zijn kop te zetten en anders te zijn dan de anderen.”

U blijft van hieruit ook actief in Marokko. Waarom?

“In Marokko heb ik in 2012 een eigen softwarebedrijf opgestart onder de naam Oneo. Klinkt goed hé (lacht). Enerzijds wou ik iets terugdoen voor mijn land van herkomst. Bovendien raakten onze vacatures hier niet ingevuld. Voor Oneo werkt nu 47 man, bijna allemaal IT'ers. Die mensen zijn echte goedkoper dan wat we hier zouden betalen aan loonkosten. Maar mag ik erop wijzen dat buitenlandse investeringen bijna altijd een positief effect hebben op Vlaanderen? Onze groei hier loopt perfect parallel met de groei die we daar realiseerden.”

Ziet u in de vluchtelingenstroom kansen om goed gekwalificeerde mensen in huis te halen?

“Iedereen moet kansen krijgen, ongeacht zijn afkomst. Als ik mensen aanwerf, kijk in de eerste plaats naar hun attitude, hun spirit, hun bereidheid om zich te laten coachen. Maar ik ga liever nog een stap verder: ik hoop dat er bij die vluchtelingen vooral veel ondernemers zijn die het in de eerste plaats zelf willen waarmaken. Dat zou een verrijking kunnen zijn voor het ondernemerslandschap hier. Ik ben ervan overtuigd dat de beste integratie in een samenleving nog altijd gebeurt via het economische pad.”

U was al meermaals spreker voor het Vokanetwerk Bryo, voor starters. Wat treft u daar het meest?

“Aan goede ideeën is er helemaal geen gebrek. Maar waar het veel aspirant-ondernemers aan ontbreekt is lef, durf, doorzettingsvermogen. Ze gaan soms kapot aan de twijfel en dat hoeft niet. Via Bryo probeer ik mijn steentje bij te dragen om die jonge gasten wat vertrouwen bij te brengen wat tips te geven. Ik doe dat graag omdat ik geloof dat er heel veel positieve kracht schuilt in elke mens.”

U werd recent ontvangen op het koninklijk paleis als een voorbeeld van een immigrant die het waarmaakt. Hoe voelde dat aan?

“Tijdens het bezoek aan het paleis is het me nog maar eens opgevallen welke grote interesse de koning heeft in het thema ondernemen. Hij volgt op de voet wat in die wereld allemaal gebeurt. Daarom alleen al was het een bijzonder mooie ervaring.”
(Karel Cambien - Foto's Dries Decorte)

INNOVATIEF EN EFFICIËNT.

DE NIEUWE PLUG-IN HYBRIDS: BMW 2 REEKS ACTIVE TOURER EN BMW 3 REEKS BERLINE.

Met de lancering van BMW iPerformance neemt BMW opnieuw de pioniersrol op zich in het premiumsegment. Deze hybride technologie koppelt een elektrische aandrijving aan een klassieke verbrandingsmotor, wat een opmerkelijk gunstige invloed heeft op verbruik en uitstoot. Of u nu kiest voor de veelzijdige BMW 225xe Active Tourer of de sportieve BMW 330e Berline, steeds ervaart u een onovertroffen combinatie van dynamisch BMW rijplezier en innovatieve efficiëntie. Ontdek de BMW Plug-in Hybrids bij ons.

iPERFORMANCE

De nieuwe
BMW 225xe
Active Tourer,
BMW 330e
Berline



Echt rijplezier



Cocquyt

Waggelwaterstraat 27
8200 Brugge
Tel. 050 31 40 37
www.cocquyt.bmw.be

Monserrez Kortrijk

Meensesteenweg 86
8500 Kortrijk
Tel. 056 37 43 86
www.monserrez.bmw.be

(Opgelet: enkel naverkoop in 2016)

Monserrez Aalbeke

Moeskroensesteenweg 383
8511 Aalbeke (Kortrijk)
Tel. 056 43 91 91
www.monserrez.bmw.be

Pop-up Store Harelbeke

Kortrijksesteenweg 395
8530 Harelbeke
Tel. 056 37 41 11
www.monserrez.bmw.be

Monserrez Ieper

Bedrijventerrein Ieperleekanaal
Zone C1 - Jaagpad 6
8900 Ieper
Tel. 057 21 92 93
www.monserrez.bmw.be

3
JAAR
GARANTIE

AUTOMATISATIE & ROBOTICA

Automatisatie en robotica maken de productie en distributie in uiteenlopende sectoren vaak heel wat sneller, efficiënter en veiliger.

VOLGENDE DOSSIERS

Corporate identity
Bedrijfswagens
Design & architectuur

www.voka.be/ondernemers

Dossier



Applicatielab van Sirris helpt bedrijven innoveren

In Kortrijk opende Sirris, het kenniscentrum van en voor de technologische industrie, een *Smart & Digital Factory* applicatielab. Het beschikt over een demoruimte met toepassingen die passen onder de noemer 'flexibele productieautomatisering en -digitalisering'.

Sirris is het kenniscentrum van en voor de technologische industrie. Zijn *Smart & Digital Factory* applicatielab in Kortrijk kwam er op vraag van de POM West-Vlaanderen en de lokale industrie, in het kader van de Fabrieken voor de Toekomst. "40% van de Vlaamse activiteiten op het vlak van mechatronica en machinebouw vinden plaats in West-Vlaanderen", steekt Bart Verlinden, Program Manager Smart & Digital Factory van Sirris van wal.

Voor de inrichting van zijn verscheidene applicatielabs en het onderzoek dat er plaatsvindt, werkt Sirris altijd vraaggericht. Bart Verlinden: "Vanuit enkele grote West-Vlaamse bedrijven was er de vraag naar ondersteuning op het vlak van Industrie 4.0, flexibele automatisering en digitalisering. In principe kunnen zij de technologische trends wel volgen, maar kmo's hebben het daar vaak moeilijker mee. Het applicatielab wil vooral ook die bedrijven ondersteunen bij het innoveren."

"Bedrijven vroegen ondersteuning op het vlak van Industrie 4.0, flexibele automatisering en digitalisering."

Bart Verlinden

Het Kortrijkse applicatielab bevat democellen met innovatieve apparatuur die ook naar bedrijven toe gaat. Zo kunnen zij niet alleen in het labo maar ook op de werkvloer zelf zien wat het voor hen kan betekenen. "Collaboratieve robots of *CoBots* bijvoorbeeld bestaan een tiental jaar en zijn ontwikkeld om samen met een operator op een veilige manier samen te werken. Zo kan hij zijn taak efficiënter en ergonomischer verrichten. De uitdaging nu is om de *CoBot* ogen (een visiesysteem) en gevoeliger handen (grijpers) te geven, die toelaten een brede waaier aan producten te herkennen en manipuleren", zegt Bart Verlinden.

"We hebben hier ook een democel die bekijkt wat *smart glasses* kunnen betekenen in een productie- en logistieke omgeving, bijvoorbeeld wat orderpicking betreft. Met *smart glasses* kan de operator zijn instructies krijgen en via matrixcodes op de verscheidene picklocaties vlot zijn weg vinden in een magazijn."

Ten slotte wordt hier ook geëxperimenteerd met AGV's (*Automated Guided Vehicles*): 'rijdende robots' die door een magazijn van locatie A naar B kunnen rijden, autonoom of aangestuurd via bijvoorbeeld een mobiel toestel. (JD - Foto Hol)

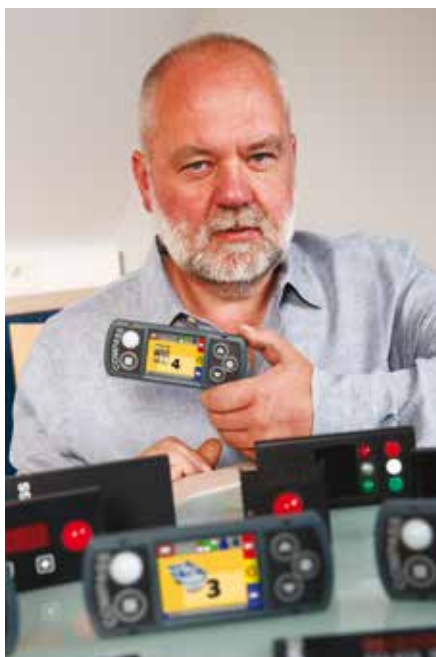
www.sirris.be
www.xiak.be

ABM maakt orderpicking in bedrijven efficiënter en intelligenter

Sinds 1994 ontwerpen en bouwen Jan Maertens en zijn team vanuit Ruiselede geoptimaliseerde en intelligente orderverzamelsystemen. Het zwaartepunt van de projecten lag de voorbije decennia vooral in Nederland. "In Vlaanderen denkt men nog te vaak dat automatiseren synoniem is voor mensen afdanken, terwijl Nederlanders ervan uitgaan dat ze door automatisatie met hetzelfde team drie keer meer omzet kunnen draaien."

Door een magazijn lopen met een papieren kaartje in de hand waarop de producten staan die je uit de rekken moet halen: het is niet meer van deze tijd. ABM – 'Automation Beyond Measure' – ontwerpt systemen die zelf aangeven welke producten moeten worden uitgepikt, via gekleurde lichtsignalen of pictogrammen op schermjes aan de magazijnrekken. Ook de *pick carts* waarop de bestellingen worden verzameld, zijn doordacht. Jan Maertens: "Vandaag zijn het vaak e-commercebestellingen, waarbij een klant één product bestelt. Door al die kleine bestellingen op één cart te groeperen, kunnen we veel tijd winnen. Met onze systemen verzamelt elke medewerker twee tot drie keer zoveel orders als met klassieke systemen."

Met acht teamleden lijkt ABM een kleine speler, maar de referentielijst bukt van de



ronkende namen. "Ik doe de verkoop én ik ontwerp, waardoor ik aan mijn team precies kan overbrengen wat de klant nodig heeft", vertelt Jan Maertens. "Eén van onze eerste projecten was een magazijn voor Sligro, met 3 miljard beurswaarde een toonaangevende Nederlandse groothandel voor foodprofessionals. Met 25.000 pickorderlichtjes op een oppervlakte van 20 voetbalvelden was het een referentie die meteen kon tellen. En het voordeel is dat men er veel opener is dan in Vlaanderen. Je kunt er gewoon bij de concurr-

"In Vlaanderen denkt men nog te vaak dat automatiseren synoniem is voor mensen afdanken."

Jan Maertens

rentie op de productievloer gaan kijken. Als een Nederlander tevreden is over zijn nieuw systeem, zal hij het van de daken schreeuwen. Vandaag werken we onder andere aan een project voor Bol.com. Maar ook in Vlaanderen zijn we actief. Zo ontwikkelden we voor Katoennatie een volledig geautomatiseerd transportsysteem dat op 1 dag tot 65.000 stuks kleding kan verwerken."

Verder automatiseren is de toekomst. "Wij transponeren kennis van andere sectoren naar de onze. Denk aan wat wearables, smart watches en Google Glass kunnen. Dat laatste is nu wel geflopt, maar stel dat je niet meer op knopjes moet duwen om een order te bevestigen, maar gewoon kunt knipogen: dan win je weer tijd", besluit Jan Maertens. (SD - Foto Kurt)

www.abm.be

SEGAF
AFSLUITINGEN, POORTEN & AUTOMATISATIE

TOTAALOPLOSSING VOOR AFSLUITINGEN



Segaf levert en plaatst een volledig gamma van poorten, omheiningen en toegangscontrole van hoge kwaliteit tegen gunstige prijzen. Professioneel en op maat van de klant. Bel ons voor een volledige documentatie en vrijblijvende offerte.

Bel gratis **0800 29 017** of surf naar www.segaf.be



Outsourcing verhoogt groeipotentieel CDC Automatisatie

Al sinds 2002 legt CDC Automatisatie zich vanuit Roeselare toe op automatisatie. Vorig jaar opende zaakvoerder Christofe Decraene ook een filiaal in Olen. Daardoor kan de onderneming de service voor haar klanten in Antwerpen en Limburg optimaliseren.

Christofe Decraene is al twintig jaar instructeur voor de programmering van de plc's en drives van Siemens. Vanuit die achtergrond startte hij in 2002 met een eigen bedrijf. Nu heeft hij een team van 13 mensen. "Twee jaar geleden begonnen de zaken wat te stagneren, maar dat hebben we deels opgevangen door een tweede filiaal in Olen te openen. Voor klanten in het oostelijke deel van Vlaanderen was onze uurprijs wel competitief, maar de verplaatsingskosten begonnen op te lopen. Nu zitten we dichterbij onze klanten en kunnen we hen daardoor een betere service garanderen. Bovendien staan we minder in de file en

kunnen we ons marktaandeel in die regio verhogen."

Nieuwe installaties

De onderneming is sinds enkele jaren een *solution partner* van Siemens. "We verkopen niet alleen de hardware-oplossingen van het merk. Onze sterkte zit vooral in het programmeren van de software voor automatisering. Via onze activiteiten zijn we in de meest uiteenlopende productieomgevingen vertegenwoordigd. Vaak gaat het om nieuwe installaties, maar we staan ook in voor de *revamping* van bestaande systemen. De verschuiving naar oplossingen via ethernet biedt meer mogelijkheden inzake afstandsprogrammering, -controle en -onderhoud, waardoor die oplossingen beter haalbaar worden voor kleinere ondernemingen."

De grootste toegevoegde waarde van CDC Automatisatie situeert zich misschien wel op het gebied van service en coaching. "We zijn de



"Door nieuwe technieken wordt automatisering toegankelijker voor kleinere ondernemingen."

Christofe Decraene

klok rond bereikbaar en verzorgen veel opleidingen van technici en ingenieurs bij de klant zelf. Grotere klanten kiezen vaak voor outsourcing van het hele programmeringsluik, waarbij wij zelf voor een bepaalde termijn enkele van onze mensen aan hen verhuren. Kmo's vinden het interessanter om zelf iemand in dienst te hebben die, na door ons te zijn gecoacht, zelf in staat is het systeem te beheren. Ik verwacht dat we de komende jaren vooral via outsourcing en coaching het verschil zullen blijven maken." (BVC - Foto Kurt)

www.cdcautomatisatie.be

CORVAN



MAATWERK IN
METAALCONSTRUCTIE



MAATWERK IN
HANDLING &
AUTOMATISERING



MAATWERK IN
MACHINEBOUW

Lodewijk de Raetlaan 22 - 8870 Izegem
T +32(0)51 32 15 10 - info@corvan.be



**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



Op het programma

7 juni - Havenmeeting met Kristian Vanderwaeren, Administrateur-Generaal Douane en Accijnzen

De ontmoeting en kennismaking met de Zeebrugse Havengemeenschap zal een eerste gelegenheid bieden om - onder meer - de invoering van het UCC, het nieuwe douanewetboek voor de Europese Gemeenschap, kort te evalueren. De agenda zal bovendien een aantal items voorzien waar zowel de private havengemeenschap, het havenbestuur als de Administratie van Douane en Accijnzen veel belang aan hechten. In het verlengde van de infosessie 'Zeebrugge mijn slimme haven' is de vraag naar sterke digitale toepassingen en connecties ongetwijfeld een belangrijk gegeven.

9 juni - Wegen van containers

In november 2014 werd door de Internationale Maritieme Organisatie (IMO) een nieuwe bepaling toegevoegd aan de SOLAS conventie. Deze conventie, het belangrijkste internationale verdrag voor de veiligheid op zee, verplicht verladere vanaf 1 juli 2016 om het exacte gewicht van containers te bepalen voorafgaand aan inscheeping. Hoewel deze nieuwe amendementen uitzonderingen voorzien voor kortere verbindingen heeft deze nieuwe wetgeving toch een belangrijke invloed op het Zeebrugse havengebeuren. Om de impact voor de verschillende spelers in de maritieme logistieke keten op een correcte en bruikbare manier te duiden organiseert APZI, in samenwerking met het Brugse advocatenkantoor Leeward, op 9 juni een gratis infosessie.

Nieuwe raad van bestuur voor APZI vzw

Marc Adriansens werd opnieuw verkozen tot voorzitter van APZI. Het mandaat dat hij twee jaar geleden aanvaardde zet hij dus voort. In de raad van bestuur zijn verder twee nieuwe gezichten op te merken.

Carla Debart zal als één van de vertegenwoordigers van de Zeebrugse goederenbehandelaars plaatsnemen in de raad. Sylvie Becaus komt, als één van de Voka-vertegenwoordigers voor de havengebonden handel, industrie en diensten vanaf nu het APZI bestuur vervoegen. Het mandaat van Roland Poelvoorde, dat hij in de raad van bestuur (sinds 2002) en in het directiecomité (sinds 2007) voor Voka West-Vlaanderen uitoefende, werd niet verlengd. Marc Adriansens dankte hem voor zijn bijdrage in de voorbereiding van de hervorming van APZI, die onder meer uitmondde in de oprichting van de Havencel West-Vlaanderen.

voorzitter: De Heer Marc ADRIANSENS

voor de goederenbehandelaars (BBGZ):

Mevrouw Carla DEBART, De Heer Johan CLAES, De Heer Peter STOLK

voor de scheepvaartvereniging (SVBZ):

De Heer Raymond TROCH, De Heer Stefaan HOPPE, De Heer Patrick VAN HOVE

voor de expediteurs (VEREXZ): De Heer Paul

HOORNAERT, De Heer Gilbert SNAUWAERT, De Heer Bruce DOBBELAERE

voor de wegvervoerders (TLV): De Heer Peter

GHEERAERT, De Heer Marc LANCKRIET

voor het spoorvervoer (NMBS):

De Heer Johan GEMELS

voor de industriële en handelondernemingen:

De Heer Ludo LIEVENS

(Voka - Kamer van Koophandel Brugge):

Mevrouw Sylvie BECAUS, De Heer Antoon PRAET, De Heer Jean-Pierre SAELEN, De Heer Luc WAEGHE

secretaris: De Heer Guy DEPAUW

penningmeester (buiten de raad): De Heer Yoeri PAESSCHESOONE

Zeebrugge: mijn slimme IT-haven

Meer dan 50 deelnemers tekenden present op deze infosessie om zich te informeren over en te debatteren rond de bestaande en de gewenste IT-applicaties voor de maritieme wereld. Het actierrein van deze strategische APZI-doelstelling gaat veel breder dan enkel de Zeebrugse havenwereld. De hoge opkomst toonde dan ook het belang en de inzet aan om de verbinding te versterken met het hinterlandgegeven, de diverse transportmodi, de verladere en de ganse logistieke keten.

Deze infosessie, georganiseerd in samenwerking met het Zeebrugse Havenbestuur, moest een moment worden in een aanhoudend proces om de IT-performantie te verhogen. Het slim gebruiken van aanwezige data kan en moet een sterke troef voor de Zeebrugse haven betekenen waarbij tal van toepassingen de mogelijkheid bieden om kostenefficiënter te presteren.

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

Nieuwe leden

► **Madesco Roeselare Roeselare**



Frank Desmet

Madesco helpt kmo's en zelfstandigen via een verzekeringsaudit en servicemodules om inzicht te krijgen in hun verzekeringspakket. Daarbij worden waardevolle klantrelaties, de continuïteit van de onderneming, de medewerkers en uzelf vooropgesteld bij het kiezen.

→ madesco.be

► **EasyBranding Kortrijk**



Tineke Rosseel

Easybranding heeft expertise in onder meer logo-ontwerp, huisstijl, belettering van wagens, folders, verpakkingen, affiches, webdesign en signalisatie, voor wie meer visibiliteit wil creëren voor zijn bedrijf.

→ easybranding.be

► **Maquina Sijsele**



Peter Remans

Maquina is een crossmedia marketingmachine aangedreven door menselijke creativiteit, kracht in een uniek concept en sterke strategie. In huisstijl en drukwerk, maar ook in crossmedia oplossingen.

→ maquina.be

► **Alcor Gullegem**



Alain Mollie

Alain Mollie heeft 25 jaar ervaring als bakker in zijn zaak Brood & Banket Alain te Gullegem. Hij staat op het punt om zijn bedrijf over te laten en zoekt een nieuwe uitdaging in Indonesië. Alain hoopt via Voka de juiste contacten te kunnen leggen.

► **Tmssoftware.com Wevelgem**



Bruno Fierens

Tmssoftware.com ontwerpt en maakt componenten en tools voor software ontwikkelaars voor Windows, Mac OS-X, iOS, Android, Linux, Web en biedt consulting voor software ontwikkeling.

→ tmssoftware.com

► **Slagerij Traiteur Devriendt Zedelgem**



Niky Devriendt

Slagerij Traiteur Devriendt brengt de traditionele, dagelijkse keuken op een creatieve manier. Het koken en het maken van de charcuterie en salades gebeurt in het eigen atelier. Nieuw is ook het bier 'Moat', ontstaan uit deze passie.

→ slagerijdevriendt.be

► **Van Schoote Oostende**



Arnaud Van Schoote

Van Schoote nv heeft meer dan 30 jaar ervaring in verzekeringen voor bedrijven en particulieren, waarbij de persoonlijke aanpak centraal staat.

→ vanschoote.be

► **LBM Sint-Kruis**



Bernadette Melsens

LBM bvba biedt bijstand op het vlak van boekhouding, fiscaliteit, bedrijfsadministratie en ondernemingsrecht via op maat aangeboden service en een vlotte bereikbaarheid.

→ lbm-boekhouding.be

► **Stadsboerderij Kortrijk**



Olivier Marescaux

Stadsboerderij Kortrijk cvba verbindt de lokale bioboer en de burger, de stad en het platteland, via een faire afzetmarkt voor regionale biologische landbouwproductie, in combinatie met producten uit duurzame en sociaal-rechtvaardige initiatieven.

→ stadsboerderijkortrijk.be

► **Perfect+ Brugge**



Lieselot Meesschaert

Perfect+ heeft meer dan 23 jaar ervaring als gespecialiseerde partner voor de organisatie van bedrijfsfeesten, van teambuilding-activiteiten tot bedrijfsfeesten.

→ perfectplus.be

► **Publprint Zedelgem**



Geert Van Hollebeke

Publprint verzorgt als reclamebedrijf de visuele reclame voor zelfstandigen: ontwerp, belettering, XL-prints, displays, LED-displays, LCD-schermen, zeefdruk en nog veel meer.

→ publprint.be

► **Naturae Zonnebeke**



Els Willem

Naturae is specialist in natuurhouten omheiningen en wintergroene haagplanten van eigen kweek. Ook authentieke Engelse poorten, omheiningen met draadglas en de in eigen huis gemaakte post en rail omheining behoren tot het aanbod.

→ segersgroenaaneming.be

Gespot bij Voka



Sylvie Thas
KPMG Eurométropole

Opleiding Twitter voor gevorderden

"Bij KPMG Eurométropole proberen we Twitter in te zetten als grensoverschrijdende communicatietool. Zo kunnen we gezamenlijke, eenduidige boodschappen uitsturen voor al onze afdelingen, in binnen- en buitenland. Ik beheer het account niet zelf, maar dankzij de opleiding weet ik nu beter wat de mogelijkheden zijn en kan ik eventueel tips geven en bijsturen."

ACTIVITEITEN IN DE KIJKER!

Voka Ladies bij Obumex

Ontdek als eerste de aankomende trends op het vlak van design, interieur en mode tijdens een bezoek aan Obumex in Staden. Trendwatcher Hilde Francq deelt er met u haar inspiratiebronnen, tips & tricks en legt uit hoe zij haar stempel drukt op de internationale trendwereld. Een echte must voor ondernemende vrouwen.

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

Voka-actua: Eerste Hulp bij Internationalisering

Deze nieuwe reeks Voka-actua's helpen uw onderneming de eerste stappen te zetten op het vlak van internationalisering. U leert er onder meer hoe u kansen kunt detecteren in het buitenland, over welke documenten u dient te beschikken, hoe u uw internationaal netwerk kunt uitbreiden en waar u terecht kunt voor informatie over buitenlandse wetgevingen.

Meer info?: Isabelle Callens, isabelle.callens@voka.be, 056 23 50 56

Infosessies Lerende Netwerken 2016

In september starten de nieuwe sessies van de Lerende Netwerken, samenkomsten in gastbedrijven waar vakkenis, ervaringen en oplossingen worden uitgewisseld. Wie hierover meer te weten wil komen, kan op donderdag 16 juni terecht in Kortrijk of op dinsdag 28 juni in Brugge op de gratis infosessies mét getuigenissen.

Meer info?: Britte Ødegård, britte.odegard@voka.be, 056 23 50 47

EVENEMENTEN EN ONTMOETINGEN

woensdag 8 juni	08u00-10u00	The Transformers Brugge	Brouwerij de Halve Maan, Brugge
woensdag 8 juni	08u00-10u00	Voka Hotspot: Rhodesgoed	Rhodesgoed, Izegem
donderdag 9 juni	18u30-21u30	Voka Ladies bij Obumex	Obumex, Staden
donderdag 9 juni	18u30-23u00	Voka Young Power Sommerevent	Aqualex, Beveren-Leie
vrijdag 10 juni	08u00-10u00	Voka Hotspot: Outside Travel	Outside Travel, Poperinge
dinsdag 14 juni	08u00-10u00	Voka-actua: Eerste Hulp bij Internationalisering (NL & FR)	Bedrijvencentrum Wevelgem
donderdag 16 juni	12u00-14u00	Te gast bij Haelvoet	Haelvoet, Ingelmunster
donderdag 16 juni	08u00-10u00	Voka Hotspot: Bedrijvencentrum Waregem	Bedrijvencentrum Waregem
donderdag 16 juni	12u00-13u00	Infosessie Lerende Netwerken (Kortrijk)	Voka, Kortrijk
dinsdag 21 juni	08u00-10u00	Voka-actua: Eerste Hulp bij Internationalisering (DE & GB)	Voka, Kortrijk
dinsdag 21 juni	18u30-22u00	Te gast bij AB Communications	AB Communications, Waregem
vrijdag 24 juni	08u00-10u00	Voka Hotspot: Logi-technic	Logi-technic, Jabbeke
dinsdag 28 juni	12u00-13u00	Infosessie Lerende Netwerken (Brugge)	WorkAround, Brugge

WORKSHOPS EN SEMINARIES

woensdag 8 juni	12u00-15u00	Seminarie: Onderhandelingen na de sociale verkiezingen 2016	Voka, Kortrijk
dinsdag 14 juni	09u00-14u30	Seminarie: Eén, twee, LEAN, start!	Voka, Kortrijk
dinsdag 14 juni	16u30-20u00	Forfaitaire onkostenvergoeding en de terugbetaling van onkosten	Voka, Kortrijk
donderdag 16 juni	16u30-20u00	Stress en burn-out op de werkvloer opsporen, aanpakken en voorkomen	Voka, Kortrijk
dinsdag 6 september	08u45-12u15	LAB: Mijn managementrapportering in één oogopslag	Voka, Kortrijk
donderdag 8 september	08u45-12u15	LAB: Vertaal ISO 9001:2015 naar uw organisatie	Voka, Kortrijk
vrijdag 9 september	08u45-12u15	LAB: Creëer efficiëntere processen met betrokken medewerkers	Voka, Kortrijk

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



Hands on Festival Syntra West – Brugge

Op het Hands On Festival bracht Syntra West de doeners en denkers van morgen samen. Nick Priem (VDO Bouwtechniek), Jan Lazeure (docent), Johan De Neve (directeur Syntra West), Kjenta Debrock en Yelte Verbrugghen (allebei cursisten kleur en stijl) genoten volop van het belevingsevenement. *Foto MVN*



Te gast bij De Beauvoorder – Veurne

Wat ooit begon als een kleine slagerij in het pittoreske dorpje Beauvoorde is uitgegroeid tot een grote dynamische onderneming. Koen Sap (Deloitte) en Steven Deruwe (Besox) luisterden geboeid naar de geschiedenis van het bedrijf, tijdens een gesprek met Laurent Vanden Borre, Marie Vanden Borre, Michel Vanden Borre en Peter Hosten (allen De Beauvoorder). *Foto DD*



Overleg met de decaan ingenieurswetenschappen UGent – Kortrijk

Ondernemers, innovatiemanagers en productontwikkelaars werden uitgenodigd bij Voka voor een meeting met de decaan van de UGent (faculteit ingenieurswetenschappen en architectuur). Ze gingen in gesprek over de masteropleiding Industrieel Productontwerp in Kortrijk, die sinds twee jaar is ingekanteld bij de UGent. Op de foto: Marijke Bouciqué (Voka), JP Tanghe (Voka), Raf Jacxsens (Proviron), Veerle De Mey (Voka), Karel François (Q-Lite), Steven Dehollander (Pipili), Karel Festjens (TAL), Herman Degryse (ING), Rik Van de Walle (decaan faculteit ingenieurswetenschappen en architectuur UGent). *Foto Hol*

InterWest,
uw sleutel tot succes.

Industriële verpakking
Houtbewerking
Groendienst
Schilderwerken



Werkplaatsstraat 4, 8630 Veurne
(Maatschappelijke zetel)
T +32 (0)58 31 23 30
F +32 (0)58 31 51 05
Kleine Dries 2, 8600 Diksmuide
www.interwest.be

RDL ENGINEERING N.V.

- Internal transport systems
- Automation systems
- Lifting tables
- Industrial manipulators
- Turnkey projects



Ambachtenstraat 46
B-8870 Izegem (Belgium)
Tel. +32 51 31 35 24
Fax +32 51 31 28 09
info@rdl-engineering.com
www.rdl-engineering.com



CEO's connecteren bij D'M&S en Sitra – Brugge/leper

Brugge Inge Devroe (Devroe & Partners), Stijn Gheeraert (Transport Gheeraert), Sabine Taillaert (Adviesbureau Saga), Ludovic Claeys (Auto Terminus), Ludo Lievens (Lievens & co Consulting en Voka), Iris Samwelov (D'M&S), Anne Dacquin (D'M&S) en Laurent Deduytsche (Bombardier) **leper** Lieven Ryde (Westelec), Johan Vanloot (VI-trac), Hannelore Leeuwerck (Voka), Angélique Vanuxem (Sitra) en Carlos Valcke (Valcke Prefab Beton)

Foto's MVN/DD



Titeca opent nieuw gebouw – leper

Bij Titeca Accountancy zijn ze duidelijk tevreden met hun nieuwe kantoren in het gebouwencomplex aan het station. Op de foto: Emmanuel Titeca, Alex Soete, Frank Vercruyssen en Philipe Blomme van Titeca Accountancy. Foto DD



Ook Igepa schonk ons het vertrouwen!

Klant: Jean Doom | Oppervlakte: 20.000 m²

Plaats: Aalter | Architect: Wim D'Hondt



siesqo.be

www.willynaessens.be

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



adfundum
RECLAMEBUREAU

Geef smaak aan je merk!

T. +32 51 24 00 24 • www.adfun.be

corporate identity • strategie reclame • mediaplanning

Adfundum Reclamebureau • St Blasiusstraat 11A1 • 8800 Rumbeke • T. +32 51 24 00 24 • info@adfun.be • www.adfun.be