

Ondernemers

VOKA - KAMER VAN KOOPHANDEL WEST-VLAANDEREN

18

18 november 2016



Jos Destrooper & Coralie Claëys - Vincent Sheppard

BLIKVANGER

Grote aanwervingsronde bij Clarebout Potatoes

REPORTAGE

De voor- en nadelen van de binnenvaart

DOSSIER

Afval & milieu

“Na 1 jaar samenwerken hebben we elkaars handleiding niet meer nodig.”



ZEEBRUGGE, EEN NETWERK VOOR EUROPA

CLdN lanceert intermodale strategie met nieuwe spoorlink Zeebrugge-Lyon

In aansluiting met CLdN's recente bekendmaking dat ze nieuwe en grotere schepen zullen bestellen en dat de terminalfaciliteiten zullen worden geoptimaliseerd en verruimd, kondigde het bedrijf onlangs een **nieuw intermodaal sporaanbod** aan. Deze toevoeging aan het CLdN-aanbod moet de complementaire diensten verder verbeteren en strategische oplossingen bieden aan de klanten om de ferryactiviteiten verder te doen groeien.

CLdN lanceerde op 25 oktober een directe spoorverbinding van de terminal aan het **Brittanniadok in Zeebrugge** naar Port Edouard Herriot in **Lyon**. Het initiatief voor deze dienst is een antwoord op de vraag naar **duurzame, kostenefficiënte en betrouwbare hinderlandverbindingen**. Bovendien wil CLdN hiermee het wegtransport verminderen, door hogere gewichtspecificaties mogelijk te maken. De trein laadt trailers, wissellaadbakken en containers van 20 tot 45 voet en kan een totaal gewicht van 1.800 ton dragen. CLdN koos CFL Multimodal als partner.

CLdN: "De nieuwe spoorlink is een positieve ontwikkeling voor de zeehaven van Brugge, omdat er een sterke hinterlandverbinding wordt toegevoegd aan het bestaande netwerk, waardoor de havenklanten en operatoren hun units kunnen verplaatsen op een snelle en efficiënte manier." De trein vertrekt elke dinsdag-, donderdag- en zaterdagochtend in Zeebrugge en vertrekt elke woensdag-, vrijdagochtend en zaterdagmiddag uit Lyon, met een transittijd van 22 uur in elke richting.

Download het **volledige sporaanbod in Zeebrugge** : www.portofzeebrugge.be (downloads/spoorverbindingen).

Meer informatie over **CLdN Zeebrugge-Lyon** :
e-mail sales.eu@cldn.com

of contacteer :

Tel. Steven Van Loo

+352 26 44 66 265

Tel. Alain Vlamincq

+32 50 50 22 03

Tel. Petra Reyserhove

+32 50 50 22 04

Eieren in vele mandjes...

Voka West-Vlaanderen had zich voor 2016 voorgenomen om nog meer dan daarvoor reeds het geval was, de blik te richten op de wereld. Dat vertaalde zich in het jaarthema voor 2016: Facing the world.

De bedoeling was om de leden te helpen nog meer aandacht te hebben voor wat er zich in de wereld afspeelt en vooral welke opportuniteiten zich daarbij aanbieden. Het gaat dan vooral over kansen buiten de traditionele buitenlandse afzetmarkten van onze (West-) Vlaamse bedrijven: Nederland, Frankrijk, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten. De onzekerheden over de manier waarop de handel met het Verenigd Koninkrijk zal kunnen verlopen na de Brexit, bewijst trouwens hoe belangrijk het is om meer aandacht te schenken aan alternatieve afzetmarkten voor onze bedrijven.

Door het wegvallen van een aantal economische sancties diende Iran, een land met 82 miljoen inwoners, zich daarbij aan als een uitstekende bestemming om nieuwe mogelijkheden te onderzoeken. En zo trok onze Kamer van Koophandel met een dertigtal ondernemers eind oktober op een inspiratie- en kennismissie naar het land, waarover u trouwens in dit nummer van Ondernemers meer kunt lezen.

In Teheran, Isfahan en Shiraz bezochten wij een aantal ondernemingen, old established bedrijven van vóór de revolutie en young



“We moeten onze inspanningen nog meer spreiden over gevestigde en nieuwe markten.”

entrepreneurial start-ups. Bij elk van die bedrijven waren wij heel positief verrast door het ondernemerschap, de creativiteit en de ambitie om internationaal samen te werken.

Het antwoord op de vraag of er daar mogelijkheden liggen voor West-Vlaamse bedrijven is dan ook zonder meer positief. Daarom is het verheugend te zien dat een aantal contacten

verder opgevolgd zullen worden door deelnemers aan de missie. Wij waren trouwens niet de enigen die Iran ontdekten: op hetzelfde moment was een Duitse missie in Teheran, met ministeriële ondersteuning. Er snel bij zijn, blijft dus de boodschap.

Na de recente (onverwachte?) gebeurtenissen in de VS moeten we er ons nog meer van bewust zijn dat we onze inspanningen nog meer moeten spreiden over bestaande, gevestigde markten en nieuwe markten die staan te springen om deel nemen aan de wereldwijde handel.

De VS is na het Verenigd Koninkrijk het tweede land van de vijf belangrijkste afzetmarkten van onze Vlaamse bedrijven waar tot nu toe vaststaande zekerheden plots op de helling worden gezet (zonder vooruit te willen lopen op het eventueel effectief moeilijker worden van de export naar de VS). Naast alles wat met de Brexit te maken heeft, creëert dit nieuwe gegeven nieuwe uitdagingen waarop onze bedrijven antwoorden moeten vinden om hun verdere groei te bestendigen.

Eén van die antwoorden kan liggen in een Vlaams spreekwoord: leg niet al je eieren in dezelfde mand.

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



BEDRIJVEN

ART-SHELTER	06
BLACK LION	07
CADCORNER	09
IDETA	09
KTO	13
HANDELSMISSIE IRAN	14

UITGELEZEN	08
------------------	----

IN BEELD	15
----------------	----

DOSSIER

AD REM	24
MOVAREC	27
OVAM	28
BUIJSSE SPECIALS	31
WARMTENET ROESELARE	32

HAVENNIEUWS	34
-------------------	----

VOKA-NIEUWS

VOKA YOUNG POWER	36
------------------------	----

PROSIT

.....	38
-------	----



10

REPORTAGE

Tegen 2030 zal het gebruik van de binnenvaart in ons land met maar liefst 63,4% groeien, als het beleid ongewijzigd blijft. Dat staat in een recent rapport van het Federaal Planbureau.



16

INTERVIEW

Een West-Vlaams meubelmerk dat 25 jaar overleeft en zelfs faam geniet over de hele wereld: dat moet Vincent Sheppard zijn.



24

AFVAL & MILIEU

Als we de klimaatdoelstellingen willen halen, moeten we op een intelligente manier omspringen met ons afval en het milieu.

ONDERNEMERS & CO

Belexa

Verplichte aansprakelijkheidsverzekering voor aannemers?

20

Capitalatwork

Meerwaardebelasting! Welke meerwaarde?

21

Titeca Accountancy

De onroerende voorheffing op materieel en outillage

22

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, Tom Vermeersch - **Grafische vormgeving:** Pieter Claerhout
Mediaregie: Filip Deckmyn, Chris Lens, Marijke Vanthuyne
Fotografen: Dries Decorte, Kurt Desplenter, Patrick Holderbeke, Michel Vanneuville, Els Verhaeghe, Stefaan Achtergael
Journalisten: Karel Cambien, Stef Dehullu, Marc Dejonckheere, Roel Jacobus, Anouck Meier, Bart Vancouwenberghe - **Druk:** INNI group
Niets uit deze uitgave mag worden verveelvuldigd, opgeslagen of openbaar gemaakt, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

VOKA Kamer van
Koophandel
West-Vlaanderen



Grote aanwervingsronde bij Nieuwkerks bedrijf



Woordvoerder
Björn Crul
en CFO Gert
Masselus in de
productiehal.

Clarebout Potatoes zit na bedrijfsbrand opnieuw op groeitraject

Iets meer dan een jaar geleden werd de dorpskern van Nieuwkerke (Heuvel-land) opgeschrikt door een enorme bedrijfsbrand bij Clarebout Potatoes. Alle productie- en verpakkingslijnen werden vernield. Alleen de kantoren, de waterzuivering en de technische installaties bleven gevrijwaard. Ruim een jaar later zijn alle sporen gewist en staat het vizier opnieuw op groei.

Als zoon van een aardappelhandelaar wilde Jan Clarebout een grotere meerwaarde halen uit de verdere verwerking van het basisproduct tot diepvriesfriet. De oude jeansfabriek in Nieuwkerke vormde in 1988 de start van een groeiverhaal dat niet te stuiten blijkt en begin dit jaar nog de West-Vlaamse Trends Gazelle opleverde in de categorie grote bedrijven. Met meer dan 1.000 medewerkers en een afzetmarkt in 80 landen

wereldwijd is de Clarebout Groep een toonaangevend aardappelverwerkend bedrijf in Europa. De brand een jaar geleden was verwoestend, maar zorgde slechts voor een vertraging van de verdere uitbouw.

“Nog tijdens de brand kon de IT-dienst de servers uit de kantoren halen en overbrengen naar onze vestiging in Warneton, waar we 3 productielijnen en ons hoogbouwmagazijn en

logistiek centrum hebben”, vertelt CFO Gert Masselus. “Daar gingen onze bedienden de volgende dag al aan de slag. Door als één team samen te werken en met de hulp van heel veel mensen, waaronder onze vaste partners, konden we na 5 maanden de eerste lijn in Nieuwkerke opnieuw opstarten en na 7 maanden de tweede lijn.”

Intensief aan kwaliteit werken

Aan kwaliteit en de verbetering ervan wordt nog elke dag gewerkt. Gert Masselus: “Onze afdeling ‘kwaliteit en R&D’ telt 30 mensen en bedenkt en test voortdurend nieuwe producten. We komen onder private label op de markt met 200 variëteiten en types frieten, die bijvoorbeeld verschillen qua baktijd, kleur, lengte en dikte. Vanuit het buitenland komt er de laatste tijd meer en meer vraag naar frieten met een soort coating – zoals paprika, zout,... – die al voor het afbakken is aangebracht. Net om nóg meer toegevoegde waarde en kwaliteit te kunnen leveren, is die afdeling dus bijzonder belangrijk.”



“Onze afdeling ‘kwaliteit en R&D’ telt 30 mensen en bedenkt en test voortdurend nieuwe producten.”

Gert Masselus

Het is een politiek die de Clarebout Groep geen windeieren legde. “Om de 4 à 5 jaar is de omzet verdubbeld, al gaat het nu natuurlijk wat minder hard”, vervolgt Gert Masselus, “maar we groeien. Met het huidige personeelsbestand barst het bedrijf uit zijn voegen, zelfs in een volcontinu systeem. Door nieuwe mensen aan te werven, willen we verlofperiodes en dergelijke beter kunnen opvangen. Door het middenkader uit te breiden, ontlasten we de afdelingsverantwoordelijken, en ook de ondersteunende diensten zoals onderhoud, waterzuivering, kwaliteit en preventie worden verder uitgebouwd. Van de 100 vacatures zijn er al 70 ingevuld. Moeilijke profielen blijven technici en koeltechniekers, maar ook ploegchefs en operatoren die tot ploegchef kunnen doorgroeien.”

“We zetten daarom ook bewust in op 45-plus-sers”, vervolledigt woordvoerder Björn Crul. “Die maken al een kwart van ons personeelsbestand uit. Door onze ligging op de grens komen de medewerkers vooral uit de streek rond Poperinge, Ieper, Komen-Waasten en ook heel wat uit Frankrijk. Maar we hopen ook mensen van verderop in de provincie aan te trekken. Ons bedrijf is dynamisch en heeft een



ultramodern machinepark. Het illustreert de visie van Jan Clarebout: wat geautomatiseerd kan worden, wordt geautomatiseerd, waardoor er tijd vrijkomt om ons te concentreren op de kwaliteit en de productdiversiteit. Nu doen we aanwervingen om de organisatie in de breedte te versterken en nog meer stabiliteit te creëren. Daarna kijken we wat de volgende stap kan zijn”, klinkt het.

Ondanks alle positieve verhalen ligt Clarebout ook wel eens figuurlijk in de vuurlinie. De milieu-impact van het bedrijf wordt permanent bewaakt. “Wat vrachtverkeer betreft, krijgen onze chauffeurs extra opleiding. We werken samen met een overlegcomité in Nieuwkerke en in Warneton investeerden we in een omleidingsweg buiten de woonkern. Ter preventie van geurhinder doen we snuffelrondes en

Art-Shelter ondersteunt Oostendse cultuurmakers met risicokapitaal

Zeven ondernemers met Oostendse roots willen via de nieuwe coöperatieve Art-Shelter risicokapitaal injecteren in initiatieven van kunstenaars en cultuurorganisatoren in de Oostendse regio. Alle opbrengsten worden geheinvesteerd. Ook bedrijven kunnen hun steentje bijdragen en elkaar binnen Art-Shelter ontmoeten.

Het eerste project is Zeeenzucht van Mia Nollet, een imposant plastisch textielkunstwerk in de grote zaal van CC De Grote Post. “Het bestaat uit 431 individuele handgemaakte kunstwerken die voor minstens 1 jaar gepersonaliseerd worden met je eigen naam, je bedrijfsnaam of de naam van je klanten”, vertelt Stefan Tanghe, directeur van het cultuurcentrum en mede-oprichter van Art-Shelter.

“Artiesten als Arno, Jan Declair, Kamagurka en Josse De Pauw zijn al gewonnen voor het initiatief. Op 30 november wordt het werk aan alle deelgenoten, peters en meters voorgesteld, gevolgd door de voorstelling ‘We shall overcome’ van Wim Opbrouck & vrienden. Het is de eerste aanzet in de ondersteuning van jonge kunstenaars. We zijn

ervan overtuigd dat creativiteit niet alleen bijdraagt tot een betere maatschappij, maar in de bedrijfsweld ook zorgt voor betere én gemotiveerde medewerkers. In het kader van maatschappelijk verantwoord ondernemen reiken we ondernemers diverse mogelijkheden aan.” (SD - Foto EV)

www.art-shelter.be

“We zijn ervan overtuigd dat creativiteit bijdraagt tot een betere maatschappij.”

Kunstenares Mia Nollet en directeur Stefan Tanghe





investeren we in Warneton in een nieuwe schouw. Ook onze procedures bij klachten worden verder geprofessionaliseerd. We sparen kosten noch moeite om de hinder zo beperkt mogelijk te houden”, besluit Gert Masselus. (SD - Foto's DD)

www.clarebout.com



Media Mates wordt Black Lion en verhuist naar Kortrijk

Voor u ongerust ramen en deuren begint te sluiten: geen paniek. Black Lion is de nieuwe naam van webbureau Media Mates, dat tien jaar geleden ontstond in Izegem en zich begin 2017 vestigt in de Deerlijksestraat in Kortrijk. Daar zal het verder werken aan een mooi groeiscenario, met het zelf ontwikkelde softwareplatform Shuttle als belangrijke pijler.



Black Lion verhuist begin 2017 naar de oude opslagplaats van de voormalige jeneverstokerij Sint-Pol in Kortrijk. “We zijn die ruimte momenteel volop aan het renoveren, zodat we er binnenkort onze kantoren kunnen vestigen”, stipt zaakvoerder Klaas Geldof aan. “Voor 90 procent van onze medewerkers is dat ideaal, omdat ze dicht bij huis zullen kunnen werken. Ook de anderen maken mee de overstap en zullen binnenkort nieuwe collega's krijgen, want we zitten in volle aanwervingsfase: we hopen ons huidige team van 9 mensen tegen eind volgend jaar te kunnen verdubbelen.”

De naamsverandering is ingegeven door verschillende factoren. “Door de enorme evolutie in de internetsector, heeft ook onze onderneming door de jaren heen grote stappen vooruit gezet. Wie mee wil zijn, moet zichzelf constant opnieuw uitvinden. De bouw van ons eigen softwareplatform past helemaal in dat

“Op korte termijn willen we 5 à 6 IT-specialisten aanwerven.”

Klaas Geldof

plaatje: het bouwen van een website en/of -shop gebeurt nu via een volledig geïntegreerd proces binnen Shuttle en biedt onze klanten al in een zeer vroege fase de kans om de ontwikkelingen te volgen, mobiele versies te ontdekken,... De ommezwaai in de werkmethode, de nieuwe locatie én ons tienjarig bestaan leken ons redenen genoeg om vanaf nu de markt op te gaan met een krachtige nieuwe naam die persoonlijkheid uitstraalt. Op korte termijn willen we 5 à 6 IT-specialisten aanwerven om onze groei mee gestalte te geven.” (BVC - Foto Hol)

www.blacklion.be

Haven genereert 976 miljoen euro

De Zeebrugse haven heeft in 2015 een toegevoegde waarde gegenereerd van 976,6 miljoen euro. Dat blijkt uit cijfers van de Nationale Bank. In 2014 was dat nog 949,1 miljoen euro. Uit de berekening van de Nationale Bank blijkt dat alle Belgische havens samen een toegevoegde waarde genereerden van bijna 18 miljard euro, een stijging van 7,3 procent ten opzichte van 2014. Ondanks het stijgende rendement daalt de werkgelegenheid globaal met 1,3 procent. Voor Zeebrugge is de daling wel beperkter. De haven van Zeebrugge geeft werk aan 9.283 personen en is de grootste werkgever van de Brugse regio. (HLN)



Filip Balcaen stopt 100 miljoen in zonne-energie

De ondernemer Filip Balcaen, die fortuin maakte met de verkoop van Balta en IVC, stopt 100 miljoen dollar in Origis. De Waregemse zonnepanelenspecialist, met kantoren in Miami en São Paulo, bouwt grote zonneparken in de VS en Latijns-Amerika. Met de extra 100 miljoen dollar kan Origis zijn groei op de Amerikaanse markt versnellen op een moment dat zonne-energie er boomt. Met de instap in Origis maakt Balcaen werk van de herinvestering van de opbrengst van de verkoop van IVC. Tot nu toe stopte hij geld in overnemer Mohawk, Luxemburgs retailvastgoed en de farmagroep Fagron. (DT - Foto Shutterstock)

Vleesverwerkende bedrijven versmelten

De vleesverwerkende bedrijven Debra uit Tielt en Goossens uit Beveren-Leie gaan fuseren. De nieuwe Belgische groep zet haar activiteiten verder onder de naam Debra-Meat nv, en zal tegen april 2017 alle activiteiten overbrengen naar de vernieuwde site in Tielt.

Debra Group uit Tielt telt 250 werknemers en verwerkt op jaarbasis zo'n 1,4 miljoen varkens, Goossens ongeveer een miljoen. Op de vernieuwde site in Tielt is er een slachthuis, maar ook een uitsnijderij en een diepvriesafdeling. (Focus | WTV - Foto Shutterstock)



AZ Damiaan rondt in 2017 groots renovatieproject af

Het AZ Damiaan in Oostende rondt volgend jaar een groots renovatieproject af dat bijna een decennium in beslag nam. De laatste fase kostte 35 miljoen euro. AZ Damiaan investeerde al 210 miljoen euro in de vernieuwing. In het gerenoveerde blok 5 en het nieuwe blok 6 komen een revalidatiecentrum, mortuarium en administratie. Ook de afdelingen palliatieve zorg, psychiatrie en psychogeriatric verhuizen. Alle logistieke diensten zijn dan volledig gescheiden van het patiënten- en bezoekersverkeer. (DS)

CadCorner wil verhuizen door gigantische groei

Een omzetcijfer dat in vergelijking met het vorige boekjaar met 36% stijgt en daardoor de kaap van de 1,2 miljoen euro overschrijdt: die knappe prestatie realiseert CadCorner dit jaar. Het bedrijf uit Heule biedt een totale ondersteuning bij het gebruik van 3D-ontwerpssoftware en gaat nu op zoek naar een geschikte locatie om te bouwen.

CadCorner levert een integrale support aan ondernemingen waar ontwerp, engineering en productie essentiële processen zijn bij de bedrijfsvoering. Als 'Center of Excellence for PTC Design Software' is het voor die leverancier het snelst groeiende

“We zitten op schema om binnen vier jaar in omvang te verdubbelen.”

Xavier Werbruck



bedrijf in de Benelux. Onlangs ging het team van Xavier Werbruck ook in zee met de eveneens Amerikaanse firma CG Tech, om de simulatiesoftware VERICUT op de markt te zetten.

“Ons team telt nu 7 eigen en 2 externe specialisten, maar momenteel zijn we op zoek naar 4 extra krachten”, legt de managing director uit. “Het vinden van de juiste mensen is cruciaal en sleept hopelijk niet te lang aan, anders zet het een rem op onze groei. In onze sector is het belangrijk vanaf minuut één toegevoegde waarde te kunnen bieden.

Het is een troef dat al ons personeel minstens tien jaar ervaring in de branche heeft.” De krapte van de huidige locatie in Heule en de toekomstplannen doen Xavier Werbruck uitkijken naar een nieuwe uitvalsbasis. “Het is een uitdaging om in de regio Kortrijk bedrijfstuurgoed te vinden waar we meteen een klik mee hebben, dat voldoende parkeergelegenheid biedt en ook betaalbaar blijft.

Daarom zullen we ervoor opteren om zelf te bouwen. Zo kunnen we alles aanpakken zoals we zelf willen. De bouwplannen kaderen in onze 2020-ambitie: we zitten op schema om binnen vier jaar in omvang te verdubbelen en op die manier een nog breder klantenpotentieel te kunnen bedienen.” (BVC - Foto Hol)

www.cadcorner.be

IDETA promoot industriegronden in Henegouwen

IDETA, het Agentschap voor Territoriale Ontwikkeling van Picardisch Wallonië, wil West-Vlaamse bedrijven overtuigen om te investeren in Henegouwen. IDETA ontwikkelt en beheert volledig uitgeruste industriële terreinen en aangepaste infrastructuur in Picardisch Wallonië, langs de as Doornik-Ath-Enghien. “Er zijn hier heel wat goedkope industriegronden beschikbaar”, klinkt het.

“Ook in onze regio, vooral rond Doornik, komen zich Vlaamse bedrijven vestigen”, vertelt woordvoerder Anne-Marie Goemaere. “Er is immers nog industriegrond beschikbaar aan goedkopere prijzen en met begeleiding van investeerders. Enghien/Edingen is een faciliteitengemeente waar Nederlands gesproken wordt en Ghislenghien trekt veel Nederlandstalige arbeiders aan uit de Vlaamse Ardennen. Andere troeven zijn de centrale ligging, goede mobiliteit en arbeidspotentieel.”

“Op het Innovation Park Qualitis in Enghien liggen nog drie uitgeruste percelen van 7.000 tot 9.500 m². Voorwaarde voor investeerders is dat een deel van hun activiteiten uit R&D

bestaat. Op het park Orientis tussen Ath en Lessines zijn er nog vier percelen (11.000 m², 2 x 15.000 m² en 17.000 m²) vrij. Op de zones Ghislenghien I en II resteert nog 5 hectare. De derde zone, Ghislenghien III, werd recent afgewerkt als *parc d'activité économique mixte*. Daar is nog 15 hectare voorhanden voor productie, logistiek of diensten op percelen van 6.000 tot 10.000 m². De prijzen variëren van 45 tot 70 euro per vierkante meter. En in Leuze-en-Hainaut (Leuze-Europe) en Péruwelz (Polaris) zijn nog concrete projecten in voorbereiding”, besluit Anne-Marie Goemaere. (MD)

www.ideta.be

De voor- en nadelen van vervoer via schip

Tegen 2030 zal het gebruik van de binnenvaart in ons land met maar liefst 63,4% groeien, als het beleid ongewijzigd blijft. Dat staat in een recent rapport van het Federaal Planbureau. Een spectaculaire groei dus, die te verklaren valt door de voordelen van de binnenvaart. Maar zijn er ook nadelen?

Meer en meer bedrijven werken met binnenvaart

Eerste stop op onze zoektocht naar antwoorden is het hoofdkwartier van Waterwegen en Zeekanaal in Wilbroek. Gedelegeerd bestuurder Leo Clinckers staat aan de vooravond van zijn pensioen, maar staat ons als *believer* van het eerste uur graag te woord over de binnenvaart.

Leo Clinckers: "De snelheid van de binnenvaart is één van de grootste voordelen. Als je begint te timen vanaf het moment dat een grote partij goederen de productiehal verlaat tot het moment dat ze op haar bestemming aankomt, is de binnenvaart zeer snel. Een ander pluspunt is de veelzijdigheid: binnenvaart kan heel wat verschillende soorten goederen aan. Een schip is tegenwoordig via de computer verbonden met alle mogelijke netwerken. Daardoor kan je het exacte moment berekenen waarop een schip zich aan een bedrijf zal aanbieden, zodat alle nodige mensen klaarstaan om het schip te lossen of te laden. Dat betekent ook dat je maar één keer papierwerk moet doen voor een schip."

Waarom zou een bedrijf moeten overwegen om de binnenvaart te gebruiken?

"Een mix gebruiken van vervoer via weg, spoor en water verhoogt de bedrijfszekerheid en laat tegelijk toe om de specifieke sterktes van elke modus te exploiteren. Met de binnenvaart kan je goederen vervoeren over een afstand van 20 kilometer tot 300 of zelfs 500 kilometer. Je actieradius wordt dus zeer groot. Vervoer via het water is bovendien beter voor het milieu, verkleint het fileprobleem én wordt in de toekomst niet duurder vergeleken met vervoer via de weg."

"Een schip is tegenwoordig via de computer verbonden met alle mogelijke netwerken."

Leo Clinckers, W&Z

Ziet u ook minpunten?

"Meestal heb je voor- of natransport nodig per vrachtwagen. Het risico dat er bij die overslag iets met je goederen gebeurt, is groter. Maar naarmate elektronica ingang vindt in de logistieke keten, verloopt die afstemming almaar beter."

Hoe zal de binnenvaart eruit zien over pakweg 10 jaar?

"Een schip zal continu gemonitord worden en zal weten aan welke snelheid het moet varen om op het juiste moment aan de volgende sluis te zijn. Op bepaalde routes zal er zonder bemanning gevaren worden. Je zal ook dienstverleners hebben die van deur tot deur werken, onafhankelijk van de vervoersmodus. Daardoor zal de interesse in binnenvaart vergroten en zullen er meer bedrijventerreinen ontwikkeld worden langs de waterwegen."

Galloo Brugge vervoert schroot met binnenvaart

Wat vindt een gebruiker nu eigenlijk van de binnenvaart? Dat vroegen we aan Carine



Willemys, site manager van Galloo afdeling Brugge. Op een werf van 700 meter lang en 40 meter breed verwerkt Galloo er oude metalen uit heel Noord-West-Vlaanderen. Alles wordt er gesorteerd per soort en per kwaliteit. Een deel van de producten kan rechtstreeks naar de metaalverwerkende industrieën, andere materialen gaan naar de hoofdvestiging in Menen om ze er verder te verwerken. "Elk jaar verhandelen we 25.000 ton schroot, waarvan zo'n 25% zijn bestemming bereikt via de binnenvaart. Elke maand zien we hier 1 à 2 schepen vertrekken", vertelt Carine.

Waarom kozen jullie voor binnenvaart?

Carine Willemys: "Het is een keuze die ecologische voordelen heeft maar tegelijk onze efficiëntie vergroot: onze kraan laadt een schip in 1 keer. Vrachtwagens laden is veel tijdrovender. Bovendien houdt een binnenschip dat 1000 ton schroot naar onze afdeling in Gent voert, niet minder dan 37 vrachtwagens van de weg. Binnenvaart, wat



Van de 25.000 ton schroot die Galloo in Brugge elk jaar verwerkt, vertrekt zo'n 25% via de binnenvaart, vertelt Carine Willemyns.

“De nadelen van de binnenvaart wegen niet op tegen de voordelen.”

Carine Willemyns, Galloo

trouwens in de hele groep waar mogelijk de voorkeur geniet, zorgt voor een lagere uitstoot en heeft een positieve invloed op het fileleed.”

Vraagt de voorbereiding minder tijd?

“Het is gemakkelijker om goeie afspraken te maken: als een schip vertrekt, verwittigen we de ontvanger, die meteen weet wanneer het schip zal aankomen. Anderzijds is een transportfirma veel sneller en gemakkelijker gevonden dan een schip. Een schipper weegt, net als een planner voor wegtransport, af of het sop voor hem de kolen wel waard is: hij

bekijkt of hij in de omgeving moet zijn en als hij dichtbij een retourvracht kan vinden, wat in de scheepvaart misschien iets moeilijker is dan voor vrachtwagentransport. In dat opzicht is er dus meer voorbereidend werk.”

Ziet u nog nadelen?

“Je moet over goeie kaaien beschikken en materiaal om schepen te laden. In 2005 hebben we een nieuwe evenwichtskraan geplaatst, die we gebruiken om te lossen, te sorteren en schepen te laden. En dit jaar herstelden we onze kaai, een investering van zo'n 700.000 euro. Een ander nadeel is intern vervoer dat bijvoorbeeld in Menen nodig is. Er wordt gelost op de kaai en een vrachtwagen vervoert alles naar de machines. Dat is een extra kost. Mochten er grotere schepen kunnen passeren in Brugge, zou dat dan weer een extra voordeel betekenen. Er wordt aan gewerkt, maar het zal nog jaren duren voor er een oplossing is. Laat me wel duidelijk zijn: de nadelen van de binnenvaart wegen niet op tegen de voordelen.” (JV - Foto MVN)

Binnenvaart: de topprioriteiten voor Voka West-Vlaanderen

Kanaal Bossuit-Kortrijk en Kanaal Roeselare-Leie:

Beide kanalen bieden als mogelijke bypass tussen Leie en Schelde een niet te onderschatten economische waarde. Dankzij het aanhoudend lobbywerk van Voka en enkele streekactoren komt er vaart in de dossiers. De opwaardering van het kanaal Kortrijk-Bossuit werd door de Vlaamse regering erkend als “complex project”. Medio 2017 moet er zicht zijn op het voorkeursscenario. Op basis van eerder uitgevoerd studiewerk werd ook al een voorkeursalternatief voor de opwaardering van het kanaal Roeselare-Leie gekozen. Daardoor zullen er schepen kunnen varen van klasse Va met een diepgang van 3,20 meter.

Betere ontsluiting van de haven van Zeebrugge:

Zeebrugge is via het kanaal Brugge-Gent verbonden met het Schelde-Leiebekken, maar een aantal bottlenecks op het parcours beperken de doorvaart voor binnenvaartschepen. Met het project “Stadsvaart” zou de doorvaart door Brugge tot een hoger gabariet worden opgekrikt, maar als het kanaal Brugge-Gent t.h.v. Beernem niet wordt aangepast, haalt de haven daar weinig profijt uit. Die aanpassing is nog in studie, net als de aanpassing van de Dampoortsluis in Brugge en de aanleg van de nieuwe Steenbruggebrug. De beste binnenvaartontsluiting voor de haven is evenwel over zee, vindt Voka. De organisatie steunt dan ook de plannen van Vlaams minister Weyts voor een kunstmatig eiland in zee. Dat zou passen in een nieuwe keten van niet-aaneengesloten eilanden voor onze kust, die binnenscheepvaart via de zee naar de Scheldemonding mogelijk maken.

KTO doet overname in Parijs

Met de overname van Transports DSP spreidt KTO verder zijn vleugels uit in Frankrijk. De specialist in transport en logistiek, met hoofdkwartier in Izegem, was al sterk aanwezig bij onze zuiderburen en zet die positie nu nog extra kracht bij met een platform in Parijs.

Transports DSP is gevestigd in Garonor, zeg maar het logistieke centrum ten noorden van Parijs. Het is een filiaal van de Noord-Franse 'messenger' D'Haenens uit Lesquin en belevt al jaren particulieren in de brede Parijse Regio. "Een platform in de Franse hoofdstad was tot voor kort de *missing link* in ons verhaal", zegt algemeen directeur Stephan Cools. "We beleverden die regio tot dusver vanuit onze vestigingen in Izegem en Orléans. Een platform ter plaatse was noodzakelijk om een antwoord te vinden op de toegankelijkheid en de verkeerscongestie in deze regio. Bovendien gelden er tegenwoordig ook strengere normen voor het verzorgen van leveringen in het hart van Parijs. Onze andere Franse antennes bevinden zich in Lyon, Samazan, Orléans, Marseille en Narbonne."

KTO focust zich als logistieke dienstverlener op de markt van de vloerbekleding en huisdecoratie: het coördineert transport, distributie, opslag, orderpicking, het maken van winkeldisplays en het op maat versnijden van zachte vloerbekleding. De belangrijkste producten zijn kamerbreed tapijt, vinyl, tapijten, laminaat, parket, tegels en aanverwante producten zoals ondertapijt, plinten, stalen en in-store materiaal. "Met onze transpor-



ten beleveren we bouw- en decoratiehandelaars in zowel België, Nederland, Luxemburg, Frankrijk, Zwitserland, het Verenigd Koninkrijk als Duitsland. Daardoor zijn we sterk aanwezig in heel Centraal-Europa."

Bij KTO zijn meer dan 250 mensen aan de slag. Het bedrijf wil zich nu ook toeleggen op nieuwe uitdagingen in e-commerce en particuliere leveringen. (BVC - Foto Hol)

"Een platform ter plaatse was noodzakelijk om een antwoord te vinden op de toegankelijkheid en de verkeerscongestie in de regio."

Stephan Cools

www.kto.be

**Positief gestemd!
39% van de
Vlaamse ondernemers
wil extra aanwerven**



KristienVCauwenberge
@kristienvc

Gelezen op Twitter

De Vlaamse ondernemers zijn in het najaar van 2016 positiever gestemd dan in het voorjaar van 2016. Dat blijkt uit de recentste conjunctuurenquête van Voka. 43% van de ondernemers verwacht in de komende zes maanden meer orders. Ook de productie is in het afgelopen half jaar licht gestegen. 48% van de bedrijven verklaart dat ze meer diensten of goederen hebben geproduceerd. In het voorjaar waren dat er nog maar 46%. 39% van de ondernemers plant extra aanwervingen, terwijl dat er in het voorjaar van 2016 nog maar 28,5% waren. 39% van de bedrijven vindt het nu moeilijker om de juiste mensen te vinden dan zes maanden geleden.

Trendy KERSTKAARTEN voor bedrijven

ten voordele van



www.azgkaarten.be



Ontvang 5% directe korting*! (code: VOKA16)

*de korting blijft geldig t.e.m. 31/12/2016



Niets is
ons te veel.

turner

/ experts in bedrijfstvastgoed

U vindt ons aanbod op www.turner.immo

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



Bezoek Willy Naessens op
Bedrijven Contact
Waregem
24 & 25 nov.

Ook Bruggeman schonk ons het vertrouwen!

Klant: Michel Haemers & Guy Tapernoux
Oppervlakte: 3.500 m² | Plaats: Gent
Architect: De Vloed Architectenburo BVBA

**WILLY GROUP
NAESSENS**

INDUSTRIEBOUW AGRO ZWEMBADEN

www.willynaessens.be

vanmarcke
software

Met OmnisoftOnLine
hebt u in één klik
uw eigen e-shop.

MAAK EEN SUCCES
VAN UW
ONLINE VERKOOP



- ✓ Maatwerk
- ✓ Klantenbeheer
- ✓ Voorraadbeheer
- ✓ Import van de shop-orders
- ✓ Betalingssystemen
- ✓ ERP en CRM,...

Torhoutsesteenweg 361
8400 Oostende

Sint-Idesbaldusstraat 29
8630 Veurne

www.vanmarcke-software.be

Wenst u meer informatie over het totaalpakket OmnisoftOnLine?
Mail naar info@vanmarcke-software.be of bel naar 058 313 313.



Iran: een land met veel mogelijkheden

Eind oktober trok Voka West-Vlaanderen met een dertigtal ondernemers richting Teheran voor een inspiratiemissie in Iran. Het doel was om de deelnemers te laten proeven van de businessopportunities daar, nu de meeste economische sancties tegen het land versoepeld of opgeheven zijn. De delegatie deed drie Iraanse steden aan.

Teheran

- Aantal inwoners: 9 miljoen
- Aantal pendelaars dat dagelijks in Teheran komt werken: 4 miljoen
- Economische, politieke en diplomatieke draaischijf van Iran
- Naast een bezoek aan de beurs van Teheran en een walking dinner in de residentie van de Belgische ambassadeur François Delhaye bezochten we ook drie bedrijven

Eerste stop was het splinternieuwe filiaal van **Squisito**, dat distributeur is van high end-designartikelen en aan interieurvormgeving doet. Squisito is al langer een naam als een klok in de Verenigde Arabische Emiraten, Qatar en Saoedi-Arabië en opende net een filiaal in Teheran. Van Squisito trokken we naar **Digikala**, met ruime voorsprong de marktleider op het gebied van onlinetail in Iran. Met een marktaandeel van 85% kan je Digikala gerust het 'Amazon van Iran' noemen. Digikala is een ware aantrekkingsmagneet voor de vele IT-ingenieurs die de hoofdstad rijk is. Golestan is dan weer vooral bekend om zijn **Golestan Tea**, maar is inmiddels uitgegroeid tot een gigantisch concern waaronder tal van andere activiteiten vallen.

Isfahan

- De op twee na grootste stad van het land
- Met schitterende bezienswaardigheden zoals Meidan Emam (Imam Plein) met het Ali Qapu-paleis en de Masjed-E-Sjah- en de Masjed-i-Sjeik-Lutfullah-moskee
- We bezochten er één bedrijf

Ook bij **Zarin Iran Porcelain Industries** viel op hoe gastvrij de Iraniërs wel niet zijn. Het bedrijf had geen geheimen en toonde elk hoekje van zijn gigantische fabriek. Zarin is al 130 jaar in familiale handen, telt 1.200 werknemers en produceert jaarlijks 8.500 ton porselein. Het exporteert niet alleen naar buurlanden in het Midden-Oosten maar doet ook de Duitse, Deense en Spaanse markt aan.

Shiraz

- De op vijf na grootste stad van het land
- Cultureel bezoek aan de adembenemende site Persepolis, die maar liefst 2.400 jaar oud is en uitstekend bewaard werd
- We legden twee bedrijfsbezoeken af

Na een korte nacht, met een nachtvlucht die tot overmaat van ramp vertraging oplep, bezochten we de fabriek van **Daity Ice Cream**. Het bedrijf bestaat nog maar elf jaar maar is in korte tijd uitgegroeid tot een gigant die 1.500 mensen tewerkstelt en 300 ton ijs per dag produceert. Het laatste bezoek was dat aan **Sorat Gostar**, dat met zijn IT- en telecomactiviteiten marktleider is in Zuid-Iran. We ontmoetten er de excentrieke eigenaar van het bedrijf die bekend staat als een ware serial entrepreneur.


Onze conclusie?

- De week in Iran heeft onze West-Vlaamse groep heel wat waardevolle inzichten opgeleverd.
- Er zijn veel mogelijkheden: het land heeft een gigantische afzetmarkt, een arbeidsmarkt met veel uitstekend technisch geschoolde profielen en relatief lage loonkosten.
- Maar evident is en wordt zakendoen in Iran allerm minst: Iran is nog steeds een zeer streng islamitisch land waarvan de wetgeving niet voor interpretatie vatbaar is. Er gelden ook nog steeds een aantal belangrijke beperkingen in het zakendoen, onder meer op het gebied van financiële transacties.

Onderhoudsvriendelijke innovatie

Onderhoudsvriendelijke geweven tuinschermen, daarvoor staat Forest Avenue uit Wevelgem. Het basismateriaal van de schermen, de synthetische 'fiber', is UV-bestendig en verkrijgbaar in allerlei kleuren. Je kan de gevlochten panelen binnen en buiten gebruiken, voor zonweringen, poorten, bloembakken,... Om verder te innoveren werkt Forest Avenue nauw samen met kenniscentra.

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



Een West-Vlaams meubelmerk dat 25 jaar overleeft en zelfs faam geniet over de hele wereld: dat moet Vincent Sheppard zijn. Begin deze eeuw nam de Roeselaarse familie Claeyns het stuur in handen en stuwde ze de toen nog bescheiden kmo in een nichemarkt naar de huidige 11 miljoen euro omzet met 230 medewerkers: 200 in Indonesië, 30 in Spiere. Een jaar geleden koos Coralie Claeyns voor een 50/50-aandelenconstructie met Jos Destrooper (ex-Lotus), met wie ze in tandem werkt.

Jos Destrooper en Coralie Claeyns - Vincent Sheppard

Na 1 jaar samenwerken hebben we elkaars handleiding niet meer nodig.



Zo'n jaar geleden veranderde dit 25 jaar oude bedrijf ingrijpend van management- en van eigenaarsstructuur. Daarvoor hadden jullie allebei een goede reden...

Coralie Claey's: "Deze onderneming was klaar voor verdere groei en dus had ik extra steun nodig op managementniveau. Dat moest me in staat stellen om meer energie en tijd te steken in wat ik het liefste doe en wat cruciaal is voor elk bedrijf: productontwikkeling. Na een eerste verkennend gesprek met Jos, bleek dat hij niet alleen als manager wilde instappen maar ook aandelen wilde verwerven. Ik was daar niet tegen, want mee investeren betekent per definitie een grotere betrokkenheid."

Jos Destrooper: "Ik werkte eerder op managementniveau in een groot bedrijf (Lotus, nvdr), maar mijn droom was – zoals van veel managers trouwens – om een eigen bedrijf te leiden. Ik wilde niet blijven dromen maar ook durven. Een fietsvriend sprak me voor het eerst over een mogelijke opportuniteit bij Vincent Sheppard. Het klikte vrij snel met Coralie. Een belangrijk voordeel was dat Vincent Sheppard al goed was gerund en ook rendabel bleek. Ideaal dus om op verder te kunnen bouwen, volgens het principe dat één plus één ook drie kan zijn."

Wat heeft jaar één jullie geleerd in het algemeen en over elkaar in het bijzonder? Zaten er ook apen in de mouw?

Jos Destrooper: "De commerciële feeling van Coralie heeft me al meermaals verbaasd. Ze heeft de kunst om supersnel te schakelen als dat moet. In een groot bedrijf moet je op directieniveau veelal de lijnen uitzetten. In ons bedrijf ligt dat anders: hier is het ook veelal een kwestie van het zelf te doen, samen met een klein, gemotiveerd, flexibel en capabel team."

Coralie Claey's: "Ik heb van Jos geleerd wat meer afstand te nemen van de waan van de dag. Wie al te veel bezig is met het operationele, rijdt zich soms vast."

Geen twee hanen op één erf, zegt men...

Jos Destrooper: "Toegegeven: in het begin is dat altijd wat zoeken. Ik was ook nog nooit 'de baas' geweest, dat was dus even wennen. In het begin beredderden we nog de meeste zaken samen. Na een jaar is een natuurlijk proces ontstaan, waarbij we elkaar meer ruimte kunnen laten om elk zijn eigen ding te doen. We hebben elkaars handleiding niet meer nodig". (lacht)

Coralie Claey's: "Het moeilijkste voor mij was om het bedrijf, dat vroeger integraal van mij was, een beetje te leren loslaten. Ik moest aanvaarden dat er ook beslissingen elders worden genomen en dat relaties – intern of extern – niet meer exclusief mijn eigen domein zijn."

Jos Destrooper: "Men heeft het dan altijd over complementariteit, en zo is het ook. In ons geval: Coralie heeft een sterk creatief en commercieel aanvoelen, terwijl ik me meer moet bezighouden met de algemene leiding."

Als jullie extern advies inwinnen, waar en bij wie gebeurt dat dan?

Jos Destrooper: "Ik zou dat op termijn willen professionaliseren in de vorm van een raad van advies die ons bijstaat op het vlak van strategie. Maar eerst willen we de andere prioriteiten aanpakken die we samen bepaald hebben een jaar geleden: nieuwe markten aanboren met de VS en Australië als speerpunten, een interne bijsturing van de IT via een nieuw ERP-pakket en een aantal efficiëntie-investeringen doorvoeren. De realiteit is dat er meer te doen valt dan dat er tijd is om na te denken."

Coralie Claey's: "Ik val voor extern advies nog altijd terug op mijn eigen familie, mijn vader en mijn broers."

"De realiteit is dat er meer te doen valt dan dat er tijd is om na te denken."

Jos Destrooper

Welke lessen heeft u van het grote Lotus meegebracht naar het niveau van een kmo?

Jos Destrooper: "Een aantal zaken zijn hier evengoed van toepassing. Zoals: jaarplannen maken voor elke afdeling, met duidelijke doelen, zodat iedereen weet wat we willen bereiken. Twee: focussen op wat wél werkt en geen extra inspanningen steken in wat niet werkt. Drie: blijven werken aan het merk. Dat Vincent Sheppard een echte merknaam was, is één van de redenen waarom ik naar hier ben gekomen."

En wat heeft u geleerd van uw ervaren vader Leo Claey's?

Coralie Claey's: "Eén: ga regelmatig eens in een helikopter zitten. Met andere woorden: neem afstand. Twee: meten is weten, middels een goede financiële rapportering. De cijfers moeten bevestigen dat wat je gevoel zegt, ook juist is. Drie: wees nuchter. Een ondernemer hoeft niet de persoon te zijn van de grote verhalen, maar wel van de juiste beslissingen."



In een buitengewoon concurrentiële sector is differentiëren altijd de boodschap. Hoe doen jullie dat?

Coralie Claeys: "Het belangrijkste is een eigen identiteit hebben in de markt. Naambekendheid is cruciaal. Vervolgens komt het erop aan om uitgerekend dié producten in huis te hebben die de klant wil."

Jos Destrooper: "Ons unieke product mag in se dan wel verwijzen naar een honderd jaar oude traditie, toch komt het er op aan te evolueren. Naar trendy nieuwe producten of naar andere markten."

Wat is de beste weg naar innovatie?

Coralie Claeys: "In de eerste plaats moet je goed luisteren naar wat de mensen willen. Wat maakt hen happy? In de jaren negentig moest alles perfect ogen, strak ook. Er was toen minder plaats voor gevoel of emotie. Dat is nu helemaal anders. Het is goed als je vandaag uitpakt met een combinatie van oude meubels met designspul. Het moet allemaal niet meer zo perfect zijn. Die tijdsgeest moet je aanvoelen en dan bedenken hoe je er innovatief kan op inspelen. Daar ben ik haast permanent mee bezig, ongeacht of ik nu op restaurant ga, op reis ben of in een magazine of een krant duik."

Jos Destrooper: "Coralie heeft talent voor innovatie. De beste weg naar nog meer innovatie zou zijn als Coralie nog meer tijd zou hebben om haar talent te benutten. We zetten ook onze eerste stappen in werken met designers."

Groei is een vast gegeven in dit bedrijf. Dat kan op twee manieren: endogeen of via overnames of samenwerkingen. Wat geniet de voorkeur?

Coralie Claeys: "We zijn actief in een nichewereld. Dat wil zeggen dat er weinig gelijkaardig aanbod is, al bestaan er wel bedrijven die complementair zijn aan wat wij doen en dus ook eenzelfde leefwereld aanvoelen. We hebben zeker interesse in dergelijke bedrijven. Ons vizier staat dus altijd open en als er zich een opportuniteit zou voordoen, zouden we die niet laten liggen. Bepaalde autogroepen hebben naast een hoog kwalitatief, ook een goedkoper aanbod. Dat concept zegt ons ook wel iets."

Jos Destrooper: "Daarnaast blijft interne groei wel heel belangrijk, door het aanbod te verruimen en nieuwe markten te bewerken. Vincent Sheppard is al enkele jaren niet langer meer het bedrijf dat alleen stoelen en zeteltjes maakt. Tafels of outdoor meubilair behoren evenzeer tot ons gamma."

Hoe staan jullie tegenover het buzzwoord crosschannel na de explosie van het internet als salestool?



“Een ondernemer hoeft niet de persoon te zijn van de grote verhalen, maar wel van de juiste beslissingen.”

Coralie Claeys

Jos Destrooper: "We hebben een website om onze producten op een goede manier te kunnen voorstellen aan consumenten. E-commerce zien wij meer in een b2b-context met onze partnerklanten over heel de wereld, retailwinkels, architecten,... Met ons nieuwe ERP-pakket willen we een webwinkel aanbieden voor de b2b, zeg maar de relatie met de distributie, meubelwinkels klein of groot. Voor bestellingen en logistieke processen zal dat zeker nuttig zijn. Vergeet niet dat we toch zo'n 2.000 potentiële verkooppunten hebben wereldwijd."

Wat is jullie ervaring met produceren in Indonesië?

Coralie Claeys: "In 1995 werd daar door de vorige eigenaar een eigen fabriek gebouwd. Dat is tot op vandaag een goede beslissing gebleken. We werken er met 200 medewerkers, aangevuld met nog eens vijftig mensen die in onderaanneming toeleveren binnen de fabrieksmuren, een kwestie van controle te behouden op de kwaliteit. De Indonesische knowhow in onze fabriek omtrent rotan en natuurlijke, geweven materialen is bijzonder en maakt het allemaal de moeite waard. En de Indonesiërs zelf? Die hebben dit traditionele vakmanschap al generaties lang in de vingers."

En de loonkosten doen de rest?

Jos Destrooper: "Het is er uiteraard een pak goedkoper, terwijl er toch kwaliteit wordt geleverd. Eenzelfde stoel hier laten maken, zou onbetaalbaar zijn. Maar kijk u toch ook niet op het loonvoordeel, want elk jaar gaan de salarissen er met zo'n 15 procent omhoog. Sommige producenten zoeken daarom al andere oorden op."

Nogal wat westerse producenten zoeken het na verloop van tijd opnieuw dichterbij huis. Behoort Vincent Sheppard tot die categorie?

Coralie Claeys: "Nee, en wel omwille van de knowhow en de technische kennis die in Indonesië aanwezig zijn. Dat wat onze stoelen betreft, toch nog altijd 65 procent van ons totale aanbod. Maar voor tafels ligt dat weer anders. Oost-Europa geeft ons op dat vlak genoeg voldoening."

Wat is jullie antwoord op de copy-paste van jullie producten?

Coralie Claeys: "Dat maakt ons niet bang. Onze producten zijn echt niet zo gemakkelijk na te maken, want er schuilt heel wat R&D in. Als het dan toch eens gebeurt, zoals ik bijvoorbeeld al op buitenlandse beurzen heb meegemaakt, dan ga ik er naartoe, maak hen er attent op en dreig ik met een proces als het product niet van de stand verwijderd wordt. Dat werkt vrij goed. Meestal gaat het om Chinezen of Indonesiërs. Europeanen houden zich meer aan de spelregels en hebben meer ethisch bewustzijn. Uitzonderlijk komt het al eens tot een rechtszaak. We hebben trouwens nog geen enkel proces verloren."

Waar willen jullie staan in 2025?

Coralie Claeys: "Ik zou graag een mooi distributie netwerk hebben opgebouwd in de VS en Australië. En twee: een mooie collectie met enkele begeerde hedendaagse klassiekers ontwikkeld hebben."

Jos Destrooper: "Vrij eenvoudig: ik hoop dat onze merkbekendheid flink verhoogt. En de omzet moet maal twee, met behoud van de rendabiliteit."

(Karel Cambien - Foto's Dries Decorte)

Ontdek
onze service
ook in
Frankrijk*

U least zoveel meer dan een auto.

Met Vancia Car Lease, least u veel meer dan een auto. Een flexibele service en een persoonlijke aanpak behoren tot de standaarduitrusting bij ons. Als u Vancia Car Lease uw wagenpark laat beheren, groot of klein, dan hoeft u alleen nog maar op de weg te letten. Van operationele leasing over financiële renting tot het afhandelen van de administratie: wij nemen alles van u over. Behalve het stuur.

Contacteer ons op 056 34 57 81 of via www.vanciacarlease.com

Lease is more.®



* Bent u actief in Frankrijk? Ontdek onze voordelige leasevoorwaarden via [Vancia Car Lease France](#)



Belexa

Verplichte aansprakelijkheidsverzekering voor aannemers ?

De risico's van de bouwheer worden beter gedekt. Architecten en veiligheidscoördinatoren waren al verplicht om een aansprakelijkheidsverzekering aan te gaan. Nu komen daar ook aannemers en andere dienstverleners tijdens het bouwproject bij.

Het idee is niet nieuw. In een arrest van 12 juli 2007 oordeelde het Grondwettelijk Hof reeds dat er sprake was van een niet-toelaatbare discriminatie waarbij de wet enkel de architecten, en niet de andere beroepsgroepen in de bouwsector, verplichtte hun beroepsaansprakelijkheid te verzekeren. Het Hof sprak van een lacune in de wetgeving, die door de wetgever moest worden verholpen.

Wetsontwerp goedgekeurd

De ministerraad van 20 oktober 2016 keurde een voorontwerp van wet goed dat als doel heeft een verplichte verzekering voor de tienjarige aansprakelijkheid in te voeren voor architecten, aannemers en de andere dienstverleners in de bouwsector.

De verplichte verzekering moet enkel problemen inzake soliditeit, stabiliteit en waterdichtheid, totdat de ruwbouw gesloten is, dekken. De verplichte verzekering geldt ook enkel voor woningbouw, niet voor bijvoorbeeld kantoren en scholen. Per schadegeval is een tegemoetkoming voorzien tot maximum 500.000 euro, afhankelijk van de waarde van het gebouw. De verzekeringsplichtigen hebben de keuze uit een jaarpolis en een polis per project. Verschillende verzekeringsplichtigen mogen ook samen een polis afsluiten voor een bepaald bouwwerk.

Verzekeringsplicht architecten ingeperkt

Het wetsontwerp gaat voor architecten minder ver dan hetgeen vandaag verplicht is, die voorziet in een algemene beroepsaansprakelijkheidsverzekering, niet enkel tot dekking van de tienjarige aansprakelijkheid.

Vraag is of dit eigenlijk wel wenselijk is. De aansprakelijkheid van de architect wordt niet gewijzigd, zodat moet worden gevreesd voor de gevolgen, financiële en sociale, indien architecten zich niet afdoende verzekeren.

Bewijs van verzekering

Architecten en aannemers zullen het bewijs van verzekering aan de bouwheer moeten bezorgen. De aannemer zal dat bewijs ook aan de architect en de RSZ moeten bezorgen. Wel is nog onduidelijk wat de gevolgen zijn wanneer dat attest niet wordt afgeleverd. Zou u als bouwheer bijvoorbeeld kunnen weigeren om de factuur te betalen ?

Niet-verzekering is niet zonder risico. Bij niet-verzekering zullen de bestuurders, zaakvoerders en directieleden persoonlijk aansprakelijk kunnen worden gesteld voor iedere schuld die uit de tienjarige aansprakelijkheid voortvloeit.

Gemiste kansen

De bouwheer-consument is door het wetsontwerp beter beschermd tegen fouten in de bouw, ook wanneer de aannemer failliet zou worden verklaard. Wellicht zullen de verzekeringskosten wel worden doorgerekend aan diezelfde bouwheer.

Waar bij de invoering van de verplichte (ruimere) beroepsaansprakelijkheidsverzekering voor architecten de wetgever beoogde de bouwheer een adequate bescherming te geven, moet worden vastgesteld dat de wetgever de omvang van die bescherming toch beperkt. Dit is opvallend, vermits de wetgever al enige tijd de consumentenbescherming nauw ter harte neemt.

Wat immers met lichte verborgen gebreken? Of schade aan derden en andere aansprakelijkheden die niet gedekt zijn door de tienjarige aansprakelijkheid van architecten en aannemers? De bouwheer zal daar een risico blijven lopen. Ware het niet beter de aan-

sprakelijkheidsverzekering af te stemmen op de waarborgregeling voorzien in de Woningbouwwet ?

Ook voor de aannemer is die beperking niet noodzakelijk positief. Velen hebben er in principe belang bij om de risico's in te perken, de opvolging van bouwgeschillen te externaliseren, door een verzekeringsmaatschappij de leiding van het geschil te laten nemen, en zelf verder de focus te houden op hun eigen bouwactiviteit.

*Benoit Beele
Belexa*



- Handels-, distributie- en mededingingsrecht
- Aanneming en overheidsopdrachten
- Vastgoed, stedenbouw en milieurecht
- Overnames
- Contractenrecht
- Financieel recht
- Verkeer en transport
- Aansprakelijkheidsrecht
- Strafrecht
- Incasso

belexa
a d v o c a t e n

President Kennedypark 26a
8500 Kortrijk
T 056/25.86.86
info@belexa.be
F 056/22.03.00
www.belexa.be



CapitalatWork Foyer Group

Meerwaardebelasting! Welke meerwaarde?

Wie tussen de regels leest ontdekt dat fiscale wetgeving een weerspiegeling is van politieke invloeden in plaats van het resultaat van een langetermijnvisie. Het schoolvoorbeeld is de heisa omtrent de meerwaardebelasting op diverse soorten aandelen.

Algemene regel

Men gaat er vaak van uit dat meerwaarden in België onbelast zijn. Niets is echter minder waar, want de regel is dat alle meerwaarden belastbaar zijn, tenzij het kadert binnen het normaal beheer van een privévermogen. Die uitzondering is intussen de regel geworden. In oktober heeft de regering beslist om voorlopig niet te beslissen. De verlaging van de vennootschapsbelasting werd gekoppeld aan een meerwaardebelasting en dit alles zal door de regering 'verder onderzocht worden'. Elke aandeelhouder van al dan niet beursgenoteerde bedrijven, u weze verzwijgd.

1. Speculatietaks

De taks op meerwaarden van beursgenoteerde aandelen is de recentste maatregel en wordt straks weer afgeschaft.

Men hoopte met deze belasting jaarlijks 34 miljoen euro op te halen maar het verhoopte resultaat bleef uit. Het volstaat om beursgenoteerde aandelen 6 maanden en één dag in portefeuille te houden alvorens te verkopen. In dat geval is er niet langer speculatietaks verschuldigd. Gevolg daarvan is een daling van het aantal transacties en bijgevolg een daling van de inkomsten van een andere 'beleggestaks', namelijk de beurstaks. De beperkte opbrengst van de speculatietaks, gecorrigeerd met het verlies aan beurstaks, zorgt voor een netto verlies van 54 miljoen euro voor de schatkist, in plaats van een opbrengst.

Vandaar dat de speculatietaks eind dit jaar weer afgeschaft wordt en waarschijnlijk vervangen door een vernieuwde versie.

2. Meerwaardebelasting op aandelenbeleggingen in de vennootschap

Wie vennootschapsgeld belegt op de beurs,

zal ook daar een meerwaardebelasting aantreffen. Indien men aandelen verkoopt binnen de 12 maanden na verwerving, zal de vennootschap een belasting betalen op de meerwaarden, zij het tegen een afzonderlijk tarief van 25,75% vennootschapsbelasting.

3. Meerwaardebelasting op verkoop eigen bedrijf

In de volksmond de zogenaamde "Coucketaks". Het is bekend dat bepaalde politieke strekkingen een kleine maar welvarende groep kiezers viseert, namelijk eigenaars van (familie)bedrijven die op een bepaald moment hun bedrijf verkopen.

Bedrijfsleiders die tegen hun pensioen aankijken en geen opvolging hebben, rest vaak geen andere keuze dan het bedrijf verkopen. De meerwaarde is dan, eenvoudig geformuleerd, de waardetoeename sedert de start van het bedrijf. Op heden is die verkoop vrijgesteld van belasting zolang men niet verkoopt aan een vennootschap buiten de Europees Economische Ruimte. Voorstanders van zo een meerwaardetaks vinden dat ons land op die manier vermogende Belgen fiscaal uit de wind zet. We moeten ons er echter van bewust zijn dat in landen waar er wel zo een taks in voege is, de vennootschapsbelasting vaak een pak lager ligt dan in België.

Wie de meerwaarde bij de bedrijfsleider wenst te belasten op het moment dat die zijn bedrijf verkoopt, moet de bedrijfsleider de kans geven om die meerwaarde te creëren. Vandaar dat beleidsmakers een verlaging van het vennootschapstarief in de weegschaal leggen. Er mag gehoopt worden dat zo een taks enkel ingevoerd wordt voor meerwaarden die ontstaan vanaf het moment van het invoege treden.

4. Interne meerwaarden

Alsof het een fait divers is vermeldde premier Charles Michel in zijn regeringsverklaring dat "de interne meerwaarden belast zullen worden". Om de hogergenoemde Coucketaks een stap voor te zijn, wordt vaak een holding opgericht waarbij de aandelen van het familiebedrijf als kapitaal ingebracht worden. Zo kan men de historische waardevermeerde-

ring van het bedrijf 'vastklikken' en op termijn een belastingvrije kapitaalvermindering doen op holdingniveau. De kans is groot dat vanaf 2017 die interne meerwaarden niet langer vrijgesteld zullen zijn bij verkoop. De regering voorziet een maatregel waarbij de inbreng van de aandelen van het familiebedrijf niet langer als fiscaal gestort kapitaal zal kwalificeren. Een toekomstige kapitaalvermindering zal dan niet meer belastingvrij kunnen plaatsvinden.

Wie zijn meerwaarde(n) wenst veilig te stellen, laat zich beter bijstaan door een gespecialiseerd vermogensplanner en neemt het best actie vóór het jaareinde.

Vincent Lambrecht
Director Estate Planning CapitalatWork

www.capitalatwork.com

Manage your Future,
put your Capital at
Work

Voor meer informatie over CapitalatWork contacteer ons via Alexia Dubaere op het nummer 056/23 95 40 of via a.dubaere@capitalatwork.com

VERMOGENSBEHEER • VERMOGENSPLANNING

capitalatwork
Wealth Management Foyer Group



Titeca Accountancy

De onroerende voorheffing op materieel en outillage

Net als bij onroerende goederen, wordt er aan materieel en outillage een kadastraal inkomen gegeven, zowel voor nieuwe als voor tweedehands goederen. In beginsel is ook dat KI belastbaar en dus onderhevig aan onroerende voorheffing. Dat gold stevast voor investeringen tot en met 1997. Doorheen de jaren heeft de Administratie echter in een aantal vrijstellingen voorzien.

1. Historiek

Voor investeringen in nieuw materieel en outillage vanaf 1998 tot en met 2007, werd onder bepaalde voorwaarden in een volledige vrijstelling van onroerende voorheffing voorzien. Hierbij was het belangrijk om na te gaan of de nieuwe machines op een perceel werden geplaatst waarop reeds machines stonden voor 1998.

Voorgaande wet werd voor investeringen vanaf 2008 verder uitgebreid. Vanaf dat moment gold een volledige vrijstelling voor alle nieuwe investeringen, ongeacht of er op dat perceel reeds machines stonden.

2. Nieuwe investeringen

Eind 2013 heeft de Vlaamse wetgever een uitbreiding toegestaan van de volledige vrijstelling. In deze wet werd bepaald dat het KI dat toegekend werd aan nieuw materieel en outillage niet alleen vrijgesteld mocht worden, maar eveneens in mindering mocht komen van het nog belastbare KI. Dit betreft aldus een dubbel voordeel. Voorheen kon het belaste KI immers slechts verminderd worden door middel van desinvesteringen.

Dit dubbel voordeel kon genoten worden voor investeringen in nieuw materieel en outillage gedaan in 2014, 2015 en 2016. Recent werd deze maatregel door de Vlaamse regering

verlengd met drie jaar, tot 2020. Bijgevolg kan de vrijstelling en vermindering verder genoten worden voor nieuwe machines en outillage, aangekocht in 2017, 2018 en 2019. Het doel van deze verlenging blijft de aanzet tot investeren in een efficiënter, energiezuiniger en milieuvriendelijker machinepark.

Hierbij dient de opmerking gemaakt te worden dat tweedehands materieel en outillage steeds buiten de vrijstelling valt. Zo geldt de voordelige maatregel niet voor de aankoop van tweedehands materieel en outillage. Daarenboven kan het KI van nieuwe investeringen niet afgetrokken worden van KI op tweedehands materieel en outillage dat de onderneming reeds bezit.

Daarbij kan de maatregel genoten worden door de eigenaar van het materieel en outillage. Dit staat aldus los van het gebouw waarin het machinepark zich bevindt. In het geval dat een patrimoniumvennootschap een gebouw verhuurt aan een exploitatievennootschap, dan zal het KI op het gebouw belastbaar zijn bij de patrimoniumvennootschap, terwijl de exploitatievennootschap kan genieten van de voordelige maatregel omtrent het KI op materieel en outillage.

3. Praktisch

Om de vrijstelling en vermindering van het KI voor nieuw materieel en outillage te kunnen genieten, is het erg belangrijk om de dienst Patrimoniumdocumentatie tijdig op de hoogte te brengen van de ingebruikname (of buitengebruikstelling) ervan. Deze aangifte moet gebeuren binnen de 30 dagen na de ingebruikname van de machines bij de bevoegde dienst.

Aaron Vervaeke
Fiscaal adviseur Titeca Accountancy

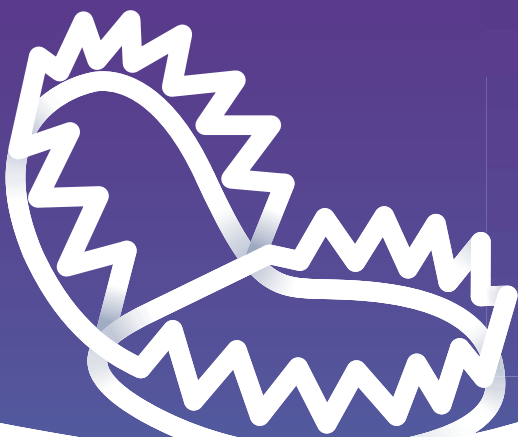
Ver vooruit. Dicht bij u

www.titeca.be

Investeren in technologie?

“Zeker, maar welke partner geeft me slim advies?”

“Liever niet. Wat levert het mijn bedrijf op, behalve valkuilen?”



Ervaar hoe Proximus ook úw bedrijf een #nieuwperspectief kan bieden dankzij technologische oplossingen zoals de cloud, glasvezel en security.

Meer weten? Surf naar

proximus.be/nieuwperspectief

proximus

Altijd dichtbij

Als we de klimaatdoelstellingen willen halen, moeten we op een intelligente manier omspringen met ons afval en het milieu.

VOLGENDE DOSSIERS
• Het nieuwe werken
• Immobiliën & projectontwikkeling
• Health & security
www.voka.be/ondernemers

Menense installatie kan 52 ton per uur verwerken

Het Zweedse bedrijf Stena Recycling nam op z'n site in Halmstad onlangs de grootste installatie ter wereld in gebruik om de ontijzerde zware fractie van vermalen autowrakken verder te scheiden in een vijftal subfracties. De engineering en bouw van de opstelling gebeurden door Ad Rem uit Mene. Tal van hoogkwalitatieve West-Vlaamse onderaannemers werden erbij betrokken.

Ad Rem bouwt grootse scheidingsinstallatie in Zweden

Ad Rem (wat staat voor 'advanced design of recycling machines') ontstond in 2008 als joint venture tussen Group Galloo en Valtech Group. In 2011 kwam Ad Rem op de markt met de Scavenger, een installatie die de lichte fractie of fluff (foam, textiel, plastics, non-ferro, hout) verder scheidt in drie subfracties: 0 tot 4 mm, light en heavy. Hetzelfde gebeurt met de zware fractie van plastics en non-ferrometaal, op een andere installatie. Ad Rem telt nu 10 medewerkers. Voor 2017 zitten reeds enkele projecten in de pijplijn voor uitvoering. Tegen de zomer verhuist Ad Rem naar de overkant van de Krommebeekstraat, naast Vaskon.

Megaproject in Zweden goed voor 150.000 ton per jaar

Volgens de Europese ELV-richtlijn (End of Life Vehicle) moet elk autowrak voor 95% gerecycleerd worden, waarvan 85% echte recyclage en 10% thermische valorisatie (verbranding gekoppeld aan energieopwekking). De technologie van Ad Rem maakt die doelstelling haalbaar door fracties te scheiden en te zuiveren voor verder gebruik.

Voor het Zweedse recyclagebedrijf Stena Recycling AB bouwde Ad Rem recent een scheidingsinstallatie die non-ferrometalen en plastics kan scheiden uit shredderafval. Die grootste investering voor Stena ooit moet de verwerking van zwaar shredderafval verder uitbreiden. Met een capaciteit van 150.000 ton materiaal per jaar, uitbreidbaar tot 225.000 ton, is het de grootste installatie in haar klasse wereldwijd. "De installatie neemt zo'n 8.000 m² ruimte in en heeft een capaciteit van 52 ton per uur", vertelt general manager Brian Noppe van Ad Rem.

"Eerst worden de fines van 0 tot 4 mm afgezeefd", legt Brian Noppe uit. "De lights (foam en textiel) komen apart door luchtscheiding. Het hart van onze technologie voor de heavies is de dense medium scheiding. Dat is scheiding van plastics en non-ferrometaal, op basis van de densiteit, aan de hand van water verzaard met een toevoegsel. In drie opeenvolgende trommels worden de 'drijvers' van de 'zinkers' gescheiden en afgevoerd. Zo worden de volgende fracties bekomen: plastics, plastic compounds en magnesium, aluminium en een non-ferromix met koper, zink, brons, rvs,... Het aluminium is zuiver genoeg om opnieuw gesmolten te worden voor hergebruik in nieuwe producten, goed voor een vermindering in energiegebruik en CO₂-uitstoot van 95%. De andere fracties worden verder gescheiden en gevaloriseerd."

Het project van de SHF-scheider voor Stena resulteerde uit de goede verstandhouding tussen de Zweedse recycler en Galloo. De

"Met onze scheidingsinstallatie zal Stena in Zweden jaarlijks zo'n 22.500 ton aluminium recycleren."

Brian Noppe



Brian Noppe werkte voor het project in Zweden samen met heel wat andere West-Vlaamse bedrijven.

eerste contacten dateerden van 2008, maar het project werd wat uitgesteld door de crisis. Vanaf 2013 zette Ad Rem zijn onderzoek verder. Het Menense engineeringbedrijf moest de kwaliteit van het gerecupereerde aluminium bewijzen, net als de optimale recuperatie van de dure toevoegsels zoals ferrosilicium.

“Sinds een paar weken is de installatie in productie”, zegt Brian Noppe. “Ze neemt een ruimte in van 80 bij 100 meter. Ze kan 52 ton zware fractie aan per uur, goed voor 2 tot 3 vrachtwagens, aangeleverd door 5 Zweedse shredders. De doorlooptijd bedraagt ongeveer een half uur. Stena zal jaarlijks zo’n 22.500 ton aluminium recyclen, goed voor 200.000 ton CO₂-reductie.”

Resultaat van intense West-Vlaamse samenwerking

Om dit megaproject te realiseren, werkte Ad Rem sterk samen met Vlaamse onderaannemers. Dynamics uit Menen bood ondersteuning op het vlak van programmatie en safety en hielp bij de opstart in Zweden. Andere bedrijven die een bijdrage leverden, waren onder meer Verschoore Constructie uit

Ingelmunster voor de scheidingstrommels, Demeyer Construct uit Menen en Callewaert Industries uit Zwevezele. (MD - Foto Hol)

www.adrecyclingmachines.com

“De installatie in Halmstad neemt een ruimte in van 80 bij 100 meter.”

Brian Noppe

**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



Samen met Liefmans zorgen we voor zo'n 65.000 *schol's* per dag

Elke dag heffen vrienden, familie en collega's 65.000 glazen Liefmans op elkaars gezondheid. ENGIE Electrabel is bijzonder trots bij te dragen aan dit succes. Hoe? Met oplossingen op maat, waardoor Liefmans aanzienlijk bezuinigt op energie.

Ontdek wat ENGIE Electrabel voor uw bedrijf kan betekenen op www.engie-electrabel.be/b2bblogNL
Of contacteer ons via www.engie-electrabel.be/B2Bcontact

Jouw energie, elke dag beter

Veurns bedrijf denkt aan uitbreiding

Movarec gespecialiseerd in recyclage van sloopafval

De Veurnse breekwerf van Movarec, dat sloopafval recycleert, draait op volle capaciteit. “Zodanig zelfs dat we overwegen om uit te breiden op een terrein iets verderop”, vertellen de Ingelmunsterse broers Davy en Jurgen Monseré. Hun bedrijvengroep is gespecialiseerd in afbraak- en grondwerken en heeft recyclagepots in Ingelmunster, Veurne en Zeebrugge.

In 1994 startte Davy Monseré (43) in Ingelmunster een bedrijf voor afbraakwerken. Met zijn broer Jurgen Monseré (40) als medezaakvoerder en een stille vennoot groeide het bedrijf tot vier afdelingen met in totaal 20 medewerkers. Monseré Afbraakwerken is gespecialiseerd in het slopen van hoge, grote, complexe en moeilijk bereikbare constructies. Monseré Grondwerken biedt een totaalpakket voor de private, industriële en openbare sector. Movatrans is de transportafdeling, zowel voor de eigen ondernemingen als voor derden. Movarec Recyclage ten slotte is actief in het recycleren van steenachtig bouw- en sloopafval.

Movarec heeft twee mobiele breek- en zeefinstallaties voor bouwpuin die ingezet worden op bouwerven of op de eigen breekerven in Ingelmunster, Zeebrugge en Veurne. “In 2006 kochten we in Veurne een terrein van bijna 1 hectare, waarop in 2008 onze breekwerf operationeel werd. We kozen voor Veurne omdat wij heel veel aan de Kust werken. We zijn immers gespecialiseerd in moeilijke afbraakwerken, zoals appartementsgebouwen. We beschikken bijvoorbeeld over een kraan met een giek die tot aan de zevende verdieping reikt”, vertelt Davy Monseré.

Tot de verbeelding sprekende referenties zijn de sloop van de 30 meter hoge Sint-Niklaaskliniek in hartje Kortrijk, een 48 meter hoge veevoedertoren in Izegem en twee gigantische gastanks van Fluxys in de Zeebrugse achterhaven. Momenteel sloopt Monseré in De Panne het voormalige 36 meter hoge Dexiahotel.

Afvalstoffen worden weer grondstoffen

“Wij maken van afvalstoffen opnieuw grondstoffen. We breken en zeven het puin op verschillende formaten voor diverse nieuwe toepassingen. Beton bijvoorbeeld is perfect



hoogwaardig recycleerbaar voor de sterke toplaag van funderingen of gestabiliseerde onderlagen. Andere puingranulaten of zeefzand vervangen keien en kalksteen in de onderlaag van wegen en parkings. Wij verwerken mengpuin (bakstenen en tegels), zuiver betonpuin (wel en niet gewapend) en Ytong. Maar evenzeer aanvaarden we hout, dat naargelang de kwaliteit naar de spaanplatenindustrie of naar verbranding gaat, en groenafval. De breekwerf staat open voor iedere aannemer, tuinman en particulier.”

“Wij investeren sinds jaar en dag in de beste nieuwe technologie om telkens voorop te blijven. Toen omstreeks 2000 de strenge Vlaamse regelgeving Copro ingevoerd werd, beschikten wij al over een breker. Begin november kochten we al voor de vijfde keer een breker want om concurrentieel te zijn, moet je goed en groot materiaal hebben. We hebben er nu altijd twee in dienst. Jaarlijks breken wij tussen 250.000 en 300.000 ton

“Wij maken van afvalstoffen hoogwaardige secundaire grondstoffen.”

Jurgen Monseré

puin. Onze specialisatie was een goede keuze want we draaien op volle capaciteit. We overwegen om in Veurne stilaan uit te breiden op een terrein iets verderop.”

Zopas kreeg Movarec de opdracht voor het breken van maar liefst 40.000 ton funderingen en verhardingen van de vroegere Suikerfabriek van Veurne. Voor deze klus, die vanaf januari op één maand geklaard moet worden, zullen de twee mobiele brekers ter plaatse ingezet worden. (R) - Foto DD)

www.monsere.be

Specifieke acties voor bedrijven in ambitieus

Tegen 2022 wil Vlaanderen het restafval van bedrijven met 15% verminderen. De Openbare Vlaamse Afvalmaatschappij OVAM kent daarmee de bedrijven een belangrijke rol toe in haar uitvoeringsplan 2016-2022. Er komen gerichte communicatiecampagnes per sector en op bedrijventerreinen kunnen collectieve inzamelingen opgezet worden.

Bedrijven moeten mee het restafval verminderen

Op 16 september gaf de Vlaamse Regering haar goedkeuring aan het uitvoeringsplan 2016-2022 voor het huishoudelijk afval en gelijkaardig bedrijfsafval. Het nieuwe plan kreeg vorm in nauwe samenwerking met de VVSG, Interafval, Go4Circle en andere actoren in de afval- en materialensector.

Met dat plan vertaalt OVAM het Vlaamse afval- en materialenbeleid naar concrete

acties op het terrein, zowel naar gezinnen als naar bedrijven. Opvallend is dat niet langer alle Vlamingen evenveel kilo's restafval moeten besparen, maar dat naargelang de aard van de gemeenten specifieke doelstellingen opgelegd worden. Zo zijn er grote verschillen tussen bijvoorbeeld kuststeden en dunbevolkte landbouwgebieden. De basislijnen zijn: meer preventie, meer hergebruik, minder zwerfvuil, minder slukstorten en minder restafval. Voor bedrijven gaat het zowel om

WIJ BRENGEN JE OP
**ONGEKENDE
HOOGTES**

**HOOGWERKERS
SCHAARLIFTEN
VERREIKERS
HEFTRUCKS**

VERHUUR EN VERKOOP
NIEUW EN TWEEDEHANDS
MET WAARBORG



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



Vlaams uitvoeringsplan 2016-2022

restafval dat door de gemeente als – wegens de grote hoeveelheid – door private inzamelaars opgehaald wordt.

“De spilfiguren in het duurzame materialenbeleid zijn de aankopers. Door te kiezen voor herbruikbare producten en gerecycleerde materialen, realiseren zij in de praktijk de kringlooeconomie. Met onder meer criteria in bestekken voor overheden willen we het gebruik van gerecycleerde materialen extra stimuleren”, zegt OVAM.

Bedrijven krijgen al een aantal hulpmiddelen ter beschikking. De e-grondstoffentool van OVAM helpt om het onderscheid te maken tussen afvalstoffen en grondstoffen. Via de feedbacktool kunnen bedrijven hun materialenbeheer vergelijken met dat van andere en krijgen ze tips.

Overleg met textielsector

De Vlamingen en hun bedrijven werden in de loop van de jaren wereldkampioenen in het sorteren en recyclen van afval. Maar liefst 94% van het bedrijfsafval wordt gerecycleerd en slechts 1,5% belandt op een stort. Tegen 2022 wil Vlaanderen nog een flinke stap verder gaan.

Voor de drie grootste stromen waterzuivering (18%), bouw- en sloopafval (15%) en vervuilde grond (13%) streeft Vlaanderen geen daling na. Wel integendeel: het saneren van

meer gebouwen en milieu wordt aangemoedigd. Daarom wordt voor recyclage gemikt op de 54% bedrijfsafval naast de drie grootste stromen. Daarvoor zet OVAM de komende jaren in op meer maatwerk en innovatieve inzamelsystemen.

In 2013 bestond het restafval van bedrijven nog voor minstens 20% uit recycleerbare materialen. De doelstelling tegen 2022 is dat restafval met 15% te verminderen. Daartoe komen algemene en sectorale sensibiliseringscampagnes voor de selectieve inzameling bij kmo's. Er komen ook acties voor verschillende afvalstromen, bijvoorbeeld:

- Bedrijven die veel organisch-biologisch afval produceren, zullen dat vanaf 2021 selectief moeten inzamelen. Voor de kleinere producenten komt er eerst een proefproject.
- Alle bedrijven zullen verplicht worden om hun gebruikte (harde) kunststoffen, folies en EPS zoveel mogelijk apart in te zamelen.
- In 2017 wordt met de textielsector gesproken over hoe de gebruikscyclus van textiel gesloten kan worden.

Lokaal zullen bedrijven proefprojecten kunnen opzetten voor het collectief, geselecteerd inzamelen op het bedrijventerreinen waar ze gevestigd zijn. (R) - Foto Shutterstock

www.OVAM.be/uitvoeringsplan

Minder bedrijfsafval, meer recyclage

In 2014 produceerden Vlaamse bedrijven samen 13,9 miljoen ton afval, dat is 800.000 ton minder dan in 2012. De daling doet zich vooral voor bij de drie grootste afvalstromen: slib en ander afval uit de waterzuivering (18%), bouw- en sloopafval (15%) en vervuilde grond (13%).

Steeds meer bedrijfsafval krijgt trouwens een nieuw leven via hergebruik, recyclage, compostering of gebruik als grondstof. In totaal gaat 40% van het bedrijfsafval rechtstreeks naar materiaalrecyclage. Daarnaast krijgt 54% een voorbehandeling met het oog op verdere recyclage, 4,5% gaat rechtstreeks naar verbranding en slechts 1,5% gaat rechtstreeks naar een stortplaats. Uiteindelijk krijgt ongeveer 77% van het afval van Vlaamse bedrijven een tweede leven via recyclage.

**Afval van vandaag
wordt de bouwsteen
van morgen**



VULSTEKE & VERBEKE
RECYCLEREN ZIT IN ONS DNA



Vlaanderen
is materiaalbewust



40% van ons restafval is geen afval.

Als het op sorteren aankomt, hoort Vlaanderen bij de top. Maar dat wil niet zeggen dat het niet nog beter kan. 40% van wat in onze vuilnisbak zit, hoort daar niet in thuis.

Papier, textiel, metaal en plastics belanden nog te vaak in het restafval terwijl ze een tweede leven verdienen. Als we in de toekomst nog meer uit onze vuilnisbak halen, worden we daar ecologisch en economisch alleen maar beter van.

SAMEN MAKEN WE
MORGEN MOOIER

OVAM

www.ovam.be

Buijsse Specials en GEOxyz zetten samen in op onderhoud van offshorewindmolenparken

Lange levensduur, maar intensief onderhoud nodig

Buijsse International uit Lokeren is marktleider in de Benelux op het vlak van industriële oppervlaktebehandeling. Met ruim 40 jaar ervaring met onshore-coatingtoepassingen wordt onder de naam Buijsse Specials voortaan ook ingezet op het onderhoud van windmolenparken op zee. Om de werkers ter plaatse te brengen, wordt een beroep gedaan op de schepen van GEOxyz uit Zwevegem.

De offshorewindmolens hebben een voorziene levensduur van 20 à 25 jaar, maar door de veeleisende klimatologische omstandigheden is er regelmatig inspectie en onderhoud nodig. “Op dit ogenblik tellen we in België 200 windmolens op zee”, vertelt Anthony Geerinckx. “Tegen 2020 worden dat er 400. Met 3 wieken per molen en een wiek-lengte tot 85 meter bij de nieuwste molens, is er samen met de masten en gondels heel wat oppervlakte te inspecteren en te onderhouden. Met Buijsse Specials zetten we vandaag al 15 mensen in, via een joint venture met de touwwerkers van een externe partij die reeds jaren actief is in de markt.”

Buijsse International is specialist in industriële verfsystemen die vooral conservering als doel hebben of brandvertragend werken. In Lokeren worden in de grootste straalstraat van Europa stukken tot 60 ton en een diameter tot 3 meter voorbehandeld en daarna van een coating voorzien. In Temse worden sinds vorig jaar grotere reeksen behandeld. Anthony

Geerinckx: “Daar spelen we in op de ‘economy of scales’ en brengen we kennis, techniciteit en de ontzorging tot op de werf van de klant samen. Doordat we er veel plaats hebben en op heel korte tijd heel veel kunnen doen, komen zelfs concurrenten bij ons langs om pieken in hun productie op te vangen.”

De klanten zijn vooral Europees, en de sectoren waar Buijsse International actief is, zijn de industrie, de petrochemie en infrastructuur. Een vierde segment is constructie, waarbij zowel stalen bouwdelen worden behandeld als betonherstellingen gebeuren. “We waren bijvoorbeeld betrokken bij de bouw van de nieuwe Barco-hoofdzetel in Kortrijk. Naast de heel veeleisende metallic-aluminiumkleur die daar werd gebruikt, was vooral de grote hoogte van het gebouw een uitdaging. De onderkeldering liet geen zware hoogtewerkers toe, zodat we touwwerkers moesten inzetten.”

En zo is de cirkel tussen on- en offshore opnieuw rond. “Alles start inderdaad met onze

jarenlange ervaring waardoor we de oorzaak-gevolgrelatie heel sterk in de vingers hebben en een uitstekende technische knowhow kunnen voorleggen. Onze expertise en omkering zijn samen met de touwwerkers nu ook bijzonder nuttig voor het offshoregebeuren. Vanuit Oostende zitten we op een uur varen van de site, en de juiste partijen zijn hier aanwezig om in alle facetten van het windmolenonderhoud te voorzien. Maar er liggen nog kansen, bijvoorbeeld om meer overnachtingsmogelijkheden voor medewerkers tijdens het hoogseizoen te voorzien, en met overdekte ruimte voor herstellingen aan land van (grote) onderdelen nog meer tewerkstelling in Oostende te verankeren”, besluit Anthony Geerinckx. (SD - Foto EV)

www.buijsse.be

“Met 3 wieken per molen en een wiek-lengte tot 85 meter is er heel wat oppervlakte te inspecteren en te onderhouden.”

Anthony Geerinckx



Warmtenet in Roeselare wordt 19 kilometer lang

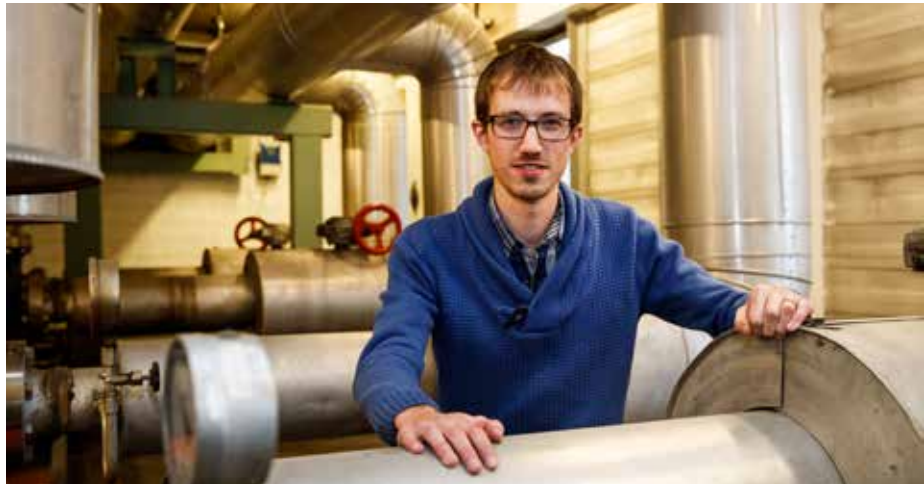
Wie MIROM zegt, denkt aan recyclingeparken en het verbranden van afval... maar ook aan afvalpreventie, hergebruik, recycling, verbranden met energierecuperatie en storten. MIROM maakt van dat verbranden met energierecuperatie al een erezaak sinds 1986. Nu wordt het warmtenet uitgebreid tot 19 kilometer.

“Een deel van het afval kan door zijn samenstelling niet gerecycleerd worden”, vertelt Jelle Rabaut diensthoofd Warmtenet bij Mirom. “Daarom beschikt MIROM Roeselare sinds '76 over een verbrandingsinstallatie waar gemiddeld 8 ton afval per uur verbrand wordt. Daarbij komt een gigantische hoeveelheid warmte vrij. Zo dokterden wij een warmtenet uit dat werkt met restwarmte van de verbrandingsinstallatie van MIROM Roeselare. Via ondergrondse warmwaterleidingen brengen wij die warmte tot bij organisaties en woonwijken waar warmte wordt afgegeven aan het systeem van het gebouw. Het afgekoelde water stroomt terug naar de warmtecentrale, waar het weer opgewarmd wordt. Het vormt met andere woorden een gesloten systeem. Als het water bij ons vertrekt heeft het een temperatuur van 110 graden, maar via platenwarmtewisselaars wordt het afgekoeld vooraleer het bij de klant arriveert. Het water keert terug aan een gemiddelde temperatuur van 60 graden. Wij voorzagen als eerste warmtenet een echte verkaveling van sanitair, warm water en verwarming.”

Klanten krijgen op die manier betrouwbaar en betaalbaar warm water en warmte. “Ze betalen nooit meer dan warmte geleverd door een condensatieketel. Je vermijdt het gebruik van fossiele brandstoffen, beperkt dus de CO₂-uitstoot, zorgt voor een betere lucht en helpt mee de klimaatdoelstellingen te halen.”

Tien kilometer extra warmteleidingen

“De nieuwe uitbreiding omvat tien kilometer extra warmteleidingen, zodat het totale tracé van het warmtenet op 19 kilometer komt. Nieuwe klanten zijn onder meer: AZ Delta campus Bruggestraat, enkele scholen, woon-



zorgcentra, twee woonprojecten, de nieuwe kmo-zone 'Ovenhoek'... In totaal gaat het om een investering van 5,5 miljoen euro. Een volgende uitbreiding komt er nog naar Schiervelde, het nieuwe zwembad, de hallen en de sporthal.”

“Bedrijven en organisaties zetten al snel zelf de stap naar ons om te weten of ze kunnen aansluiten. Voorheen was dat eerder omgekeerd waarbij wij op zoek gingen naar klanten.

We stellen ons, zeker ook aangezien algemeen directeur Koen Van Overberghe voorzitter van warmtenetwerk Vlaanderen is, heel open op ten aanzien van andere bedrijven of instanties die met (toekomstige) warmtenetten in Vlaanderen bezig zijn. De visie is dan ook om in Vlaanderen de kennis en ervaring samen te leggen zodat steeds meer warmtenetten ontwikkeld worden.” (PD - Foto Kurt)

www.miom.be/warmtenet



Verwerking bouw- en sloopafval
Groencompostering
Eigen containerdienst - Afbraakwerken



Aalbeeksesteenweg 25 - 8930 Lauwe
Tel. 056 42 13 18 - fax 056 42 24 91
e-mail: info@lavaertgroup.com

www.lavaertgroup.com

**Cut synthetic fibres which are the
Only horse-friendly
Fibres approved by OVAM. Cofibres®
Improve performance and are
Brilliant value for money. They
Retain water and give great
Energy return and
Stability to your surface**

Rijksweg 442/A3
8710 Wielsbeke
conny@cojarec.com
michiel@cojarec.com
056 77 43 92

**Cojarec is een
bescheiden bedrijf
van de familie Kenis.**

In de naam van het familie
bedrijf Cojarec komen de
namen van de oprichters Conny
en Jan terug, evenals het woord
'recyclage', Cofibres is een
nieuwe grondstof vervaardigd
uit productie afval. Cojarec
is een wereld wijde leverancier
voor de beste paardenbodem
aanleggers. Cofibres in een
paardenbodem want deze
kleine vezels maken een groot
verschil !

En hier zijn we niet
bescheiden over !



Zet u uw huidig softwarepakket binnenkort bij het huisvuil?

U wilt minder administratie? U wilt efficiënter kunnen werken?
U wilt uw boekhouding, uw stock, uw weegbrug, het afvalstoffen-
register,... eenvoudig met elkaar gekoppeld zien?

Zen soft Feniks is waarnaar u op zoek bent!



Modulaire opbouw (u betaalt enkel voor hetgeen u nodig heeft)



Al uw activiteiten worden gecombineerd



Continue optimalisatie met input uit het werkveld



Ondersteuning van uw bedrijfsprocessen



Hogere productiviteit en tijdswinst

Wist u dat Zen soft
een product is van

Trustteam
PURE TRUST PURE IT

Pastoor Paquaylaan 184
3550 Heusden-Zolder
011 57 11 28

Evolis 78
8500 Kortrijk
056 23 46 06

info@zensoft.be
www.zensoft.be



ZEN SOFT



Nieuwe deepsealijn toegewezen aan Zeebrugge

De vier leden van de Ocean Alliance (COSCO, CMA CGM, Evergreen Lines en OOCL) stelden op 3 november hun nieuwe vaarplan voor. Vanaf 1 april 2017 zal de alliantie 41 intercontinentale diensten organiseren. De haven van Zeebrugge kan rekenen op 1 dienst die de haven zal verbinden met de Aziatische markt.

Zeebrugge wordt opgenomen als aanloophaven in de NEU4 dienst. Volgend op de calls in Southampton, Duinkerke, Hamburg en Rotterdam wordt in Zeebrugge aangemeerd alvorens via Le Havre terug te keren naar Tianjin, Pusan, Qingdao, Shanghai, Ningbo en Yantian. Joachim Coens, gedelegeerd

bestuurder van MBZ, is tevreden dat de Ocean Alliance Zeebrugge weer opneemt, maar benadrukt dat een breder aanbod noodzakelijk is: "We staan weer op de kaart van de deepseacontainerlijnvaart en dat is op zich goed nieuws. Maar we zijn ons terdege bewust van het feit dat die ene export call die vooral voor de Beneluxmarkt interessant kan zijn, niet voldoende is om de positie van Zeebrugge in die sector veilig te stellen. We zijn verder aan het praten met allianties, rederijen en terminaloperators om bijkomende diensten naar onze haven te halen. We hebben goede hoop dat die gesprekken resultaat zullen opleveren."

ECS lanceert als eerste de 34 EU pallet container

Het Zeebrugse havenbedrijf ECS kondigde recent de ontwikkeling van een 34 EU pallet container aan, wat beschouwd kan worden als nieuwe doorbraak in het containertransport. De container biedt ruimte aan 34 EU pallets, wat één meer is tegenover het huidige volume. Het Zeebrugse bedrijf geeft aan dat de container ontwikkeld is met inachtneming van de standaardvoorschriften om te voldoen aan de internationale regelgeving. Vanaf 2017 zal ECS starten met de ingebruikname van een eerste lading van duizend 34 EU pallet containers.

Portmade groep opent nieuw kantoor in Zeebrugge

Sinds 1 november heeft de Portmade groep (Portmade, Portmade Customs en Pionira) een nieuw kantoor in Zeebrugge. Die stap is voor het bedrijf een bevestiging van het logistieke belang van de haven van Zeebrugge. Als grotere aangever inzake douane en FAVV, alsmede all-round douane consultant, is de Zeebrugse regio van enorm belang bij de uitwerking van hun expeditie-activiteiten. De groep maakt van

de opening van het nieuwe kantoor gebruik om haar maatschappelijke zetel te verleggen van Drogenen naar Zeebrugge. Op dit moment loopt Pionira als pilootproject voor E-CMR in België en Luxemburg. Pionira NV is de vrucht van de samenwerking tussen DigiCMR en Portmade. Het digitaliseren van de logistieke stroom is volgens Jef Hermans, Managing Director van Portmade, immers de uitdaging van het komende decennium.

APZI organiseert succesvolle havendag in Oslo

De Zeebrugse havengemeenschap bracht op 26 oktober een bezoek aan de Noorse hoofdstad Oslo in het kader van een havendag. Het bezoek werd georganiseerd in samenwerking met het Zeebrugse havenbestuur ter promotie van de haven. Tijdens de presentatie werd de nadruk gelegd op de (nieuwe) verbindingen die de Scandinavische landen verbinden met Zeebrugge en een uitgelezen markttoegang zijn tot de Britse en Zuid-Europese markt. De vertegenwoordigers van meer dan 30 Noorse bedrijven werden na de presentatie uitgenodigd op een receptie aangeboden in de residentie van de Belgische Ambassadeur in Oslo, Mevr. Nancy Rossignol.

Druk bijgewoond milieuseminarie voor havengebruikers

MBZ, APZI en Voka West-Vlaanderen organiseerden op donderdag 20 oktober een infosessie in samenwerking met Wiels & Partners over de omvangrijke wijzigingen van de milieuwetgeving die ons in 2017 te wachten staan. Er werd ook kort ingezoomd op de recente voorschriften rond de opslag van gevaarlijke producten en een aantal actuele milieutopics.

Ir. Bart Decraemer gaf een uiteenzetting over diverse onderwerpen, zoals de omgevingsvergunning, de nieuwe bepalingen en concrete gevolgen van de overgang naar indeling gevaarlijke producten, het natuurdecreet en praktische tips inzake de milieukalender voor verplichte keuringen, meldingen en metingen.

▶ **Yellow Selectie Ieper Ieper**



Pascale Samyn

Yellow Selectie Ieper behoort tot de groep Yellow Selectie: een wervings- en selectiebureau met 7 kantoren in Vlaanderen en bijna 10 jaar ervaring in technische profielen (bouw, metaal, HVAC,...). Het team in Ieper rekruteert voor de regio Westhoek.

→ yellowselectie.be

▶ **KBS Belgium Harelbeke**



Kevin Van Ongeval

Kevin Van Ongeval heeft via zijn jarenlange ervaring als expediteur in de Gentse haven een expertise opgebouwd in het internationaal zakendoen, voornamelijk met het Midden-Oosten.

▶ **DewaFlex Roubaix**



Pieter Dewaele

DewaFlex ondersteunt voornamelijk Vlaamse en niet-Franse ondernemingen om hun producten en diensten in Frankrijk te commercialiseren en te profileren.

→ dewaflex.com

▶ **BZIO Oostende**



Peter Ostyn

Bundeling Zorginitiatieven Oostende (BZIO) brengt verschillende segmenten van de gezondheidszorg onder één koepel en bestaat uit een revalidatieziekenhuis en -centrum, een woonzorgcentrum en een gezondheidscentrum.

→ bzio.be

▶ **GDB Solutions Waregem**



Gerrit De Backer

GDB Solutions werkt samen met Brain Tower, een dienstverlener gespecialiseerd in marketing, sales en leadership die bedrijven helpt om sneller te groeien.

▶ **Electrix Wevelgem**



Tom Piette

Electrix ontwerpt, programmeert, tekent en bekabelt compleet geautomatiseerde industriële installaties in de procesindustrie, aangevuld met een geolied team specialisten in industriële toepassingen.

→ electrixbvba.be

▶ **STYXX Izegem**



Steven Sobrie

STYXX is een groothandel, gespecialiseerd in het lijmen, afdichten en beschermen van allerlei ondergronden en staat in voor de uitvoering van elastische voegwerken, luchtdichte afwerking, bescherming van ondergronden en nanotechnologie.

→ styxx.be

▶ **dL Operations Roeselare**



Karl Denolf
Dieter Louagie

dL Operations is actief in het uitvoeren van diverse constructie-, onderhouds- en montagewerken, met als doel een continu, vlot en efficiënt verloop van uw productieproces. dL Operations beschikt daarbij over een goed uitgeruste eigen werkplaats met een ruim machinepark.

→ dloperations.com

▶ **Praxis Training Roeselare**



Niek Marijse

Praxis staat voor praktijkgerichte training rond veiligheid en techniek. Geen woorden, maar daden. Begeleiding door ervaren stielmannen met beide voeten in de praktijk, die weten wat jij en je team verwachten: resultaat!

→ praxistraining.be

▶ **BUR.O Hulste**



Laurence Carton

Onder het motto 'back to your business', biedt BUR.O reeds vanaf vier uur per week een betrouwbare oplossing voor al uw administratieve taken. Concentreer u op uw core business terwijl BUR.O zorgt voor een betere en efficiëntere organisatie van uw bedrijf.

→ bur-o.be

▶ **Asta Morris Ingoogem**



Bert Bruyneel

Asta Morris selecteert diverse spirits en selecteert én exporteert Single Cask Whisky's en creëert NOG! en D.R.K.N.S.S.

→ asta-morris.be

▶ **Adya Oostende**



Karl Vanderplaetse

Adya is 'embracing biodiversity'. We bouwen aan partnerschappen met groepen van kleine landbouwfamilies en importeren hun lokale voedingsproducten voor de fijnproevers hier. Brand new: gevriesdroogd puur tropisch fruit uit Kerala in India!

→ adya.bio

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

Nieuwwe leden

Netwerk Voka Young Power is vaste waarde

10 jaar West-Vlaams jong ondernemerschap in een notendop

2006

In 2006 ontstaat het idee om een netwerk op te richten voor jonge professionals. Jean-Pierre Saelen, de toenmalige Brugse regiovoorzitter van Voka, wil daarmee een antwoord bieden op de vraag van jonge ondernemers en kaderleden naar een forum waar ze andere jongeren met interesse in zakendoen kunnen treffen.

2007

Op 27 april 2007 vindt de kick-offmeeting van YEPP (Young Economic Professional Power) plaats in het Jan Breydelstation te Brugge. Stuurgroep lid van het eerste uur, Briek Verhelst, getuigt in het magazine Ondernemers: "Af en toe nam ik al deel aan een Voka-activiteit, maar die spreken eerder een ouder publiek aan. Het idee om een netwerk te helpen creëren voor jongere ondernemers kon me wel bekoren. Daar was nog een lacune."

2008

De vaste YEPP-formules - de 'meet the...' en 'let's visit...' sessies - raken stilaan bekend. In 2008 ontmoeten de jonge ondernemers onder meer de Trends Gazellen en gaan ze op bedrijfsbezoek bij Brouwerij Rodenbach.

2009

In 2009 spreidt het jongerenetwerk, dat in Brugge gestart was, de vleugels uit over de hele provincie. Voortaan kunnen alle West-Vlaamse jonge ondernemers, opvolgers en professionals intekenen op de activiteiten.

2010

YEPP wordt omgedoopt tot Voka Young Power, netwerk voor jonge professionals. Met die nieuwe identiteit wil Voka West-Vlaanderen, vanuit de overtuiging dat jonge ondernemers de toekomst van de streek bepalen, verder een optimaal én laagdrempelig kader creëren voor jonge ondernemers.

2011

Het vernieuwde Voka Young Power blijkt een schot in de roos te zijn en dus wordt er verder gebouwd op de succesformule, met onder meer bezoeken aan A&S Energie en landbouwmachineproducent CNH.

2012

Ook in 2012 weet Voka Young Power enkele topsprekers te strikken. In augustus geeft Graaf Leopold Lippens, burgemeester van Knokke, een lezing over wonen, werken en entertainment voor jongeren. Later dat jaar zakt ook Baron Paul Buyse af naar Knokke om er zijn 'Code Buysse' voor te stellen.

2013

De traditionele formules 'meet the...' en 'let's visit...' worden geleidelijk uitgebreid met andere formats. Zo is in 2013 het eerste summerevent van Voka Young Power een feit. Place to be? Plopsaland!

2014

In 2014 toont het jongerenetwerk zich ook van zijn sociaal geëngageerde kant: naar aanleiding van het bedrijfsbezoek bij Vyncke schenken Voka Young Power en Vyncke samen € 2.500 aan een 'Hart voor West-Vlaanderen'.

2015

Team jong ondernemen is in 2015 aan uitbreiding toe. Met twee projectverantwoordelijken aan boord wordt er meteen een versnelling hoger geschakeld en komen er nog meer initiatieven, zoals het JUMP-project, dat zich specifiek richt op studenten met goesting om te ondernemen.

2016

Op 1 december viert Voka Young Power zijn 10de verjaardag. Bij Garrincha in Assebroek wordt er teruggeblikt op 10 jaar jong, West-Vlaams ondernemerschap, maar er wordt vooral vooruitgekeken naar hoe het nog Harder. Better. Faster. Stronger. kan! Meer info: www.voka.be/10jaar

10
JAAR
VOKA
YOUNG
POWER



*Harder. Better.
Faster. Stronger.*

voka Young Power
Netwerk voor
jonge professionals

1 december 2016
Garrincha, Brugge

Gespot bij Voka



Delphine Ronse
College Ieper

Infosessie Vlajo: Jieha!

"In samenwerking met Vlajo organiseren verschillende secundaire scholen 'Jieha' of Jong Initiatief voor Eerlijke Handel, waarbij jongeren van het vierde middelbaar op een interactieve manier de lessen economie toe passen in hun eigen tijdelijke bedrijfje. Ze verkopen zelfgekozen ethische producten en schenken de opbrengst aan een goed doel."

ACTIVITEITEN IN DE KIJKER!

Ruimte om te ondernemen: Debat met minister Schauvliege

Als ondernemer weet u beter dan wie dan ook dat er nood is aan extra ruimte om te ondernemen. Voka West-Vlaanderen nodigt Minister Joke Schauvliege uit om in debat te gaan over de visie van Voka op ruimte om te ondernemen, naar aanleiding van het nieuwe Beleidsplan Ruimte Vlaanderen.

Meer info?: Jonas Plouvier, jonas.plouvier@voka.be, 056 23 50 50

Seminarie: E-invoicing: de btw bij elektronische facturatie

Btw-aangiftes en -listings worden automatisch gegenereerd en er worden allerhande procedures ingesteld. Toch mogen we niet zomaar blindelings en achteloos vertrouwen op dergelijke systemen. Tijdens dit seminarie krijgt u een goed inzicht in de correcte btw-rapportering bij elektronische facturatie.

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

Voka-actua: Klassieke vs alternatieve financieringsvormen

Deze gratis infosessie helpt ondernemers om assertief en met kennis van zaken een kredietgesprek te voeren. We staan niet alleen stil bij de meest voorkomende kredietvormen, maar bekijken ook welke alternatieve financieringsvormen interessant zouden kunnen zijn voor uw onderneming.

Meer info?: Kaat Creupelandt, Kaat.creupelandt@voka.be, 056 23 50 58

EVENEMENTEN EN ONTMOETINGEN

dinsdag 22 november	12u00-14u00	Te gast bij Moderna Products	Moderna Products, Izegem
dinsdag 22 november	08u00-10u00	Ontmoeting met de burgemeester van Lichtervelde	S.C.E., Lichtervelde
woensdag 23 november	18u30-21u30	Voka Ladies: Zo moeder, zo dochter	T Casteelken, Rumbeke
donderdag 24 november	18u30-21u30	Te gast bij Fort Lapin	Brouwerij Fort Lapin, Brugge
maandag 28 november	18u00-22u00	Ruimte om te ondernemen: Debat met minister Schauvliege	Auris, Ieper
dinsdag 29 november	12u30-14u30	Te gast bij InterWest	InterWest, Veurne
woensdag 30 november	08u00-10u00	Voka Hotspot: Stede 51	Storage and Offices, Harelbeke
woensdag 30 november	08u00-10u00	Ontmoeting met de burgemeester van Oostende	Clevermac, Oostende
donderdag 1 december	12u00-14u00	PLATO Roadshow bij Poco Loco	Poco Loco, Roeselare
donderdag 1 december	18u30-23u00	10 jaar Voka Young Power	Garrincha, Assebroek

WORKSHOPS EN SEMINARIES

dinsdag 22 november	09u00-17u00	Seminarie: Schriftelijk en telefonisch debiteurenbeheer	Voka, Kortrijk
dinsdag 22 november	13u30-17u00	LAB: Hoe dashboards bouwen in Power BI op maat van mijn bedrijf?	Kortrijk Xpo
dinsdag 22 november	08u30-12u00	Seminarie: Documentaire kredieten en aanverwante technieken	Voka, Kortrijk
woensdag 23 november	08u30-13u00	Industrial ScOUT!ng bij ArcelorMittal	ArcelorMittal, Gent
donderdag 24 november	08u30-12u00	Seminarie: Btw in de internationale handel	Deloitte, Roeselare
donderdag 24 november	08u45-12u15	LAB: Coach de coach	Bedrijvencentrum, Wevelgem
dinsdag 29 november	13u30-17u30	Seminarie: Wat te doen met omgevingsvergunning en milieukalender?	Voka, Kortrijk
dinsdag 29 november	08u30-11u00	Voka-actua: Klassieke vs alternatieve financieringsvormen	Voka, Kortrijk
woensdag 7 december	08u30-12u30	Retail ScOUT!ng bij Cru - Colruyt	Colruyt, Hasselt
donderdag 8 december	08u30-10u15	Seminarie: E-invoicing: de btw bij elektronische facturatie	Deloitte, Roeselare

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



**STEM: scholen en bedrijven
samen aan de slag – Kortrijk**

Voka organiseerde in samenwerking met RTC West-Vlaanderen en de provincie West-Vlaanderen een uniek event rond STEM. Bij Barco in Kortrijk, e-BO Enterprises in Ieper en bij Daikin Europe in Oostende brainstormden bedrijfsleiders en schooldirecties over duurzame samenwerkingsverbanden om STEM concreet te maken. Op de foto: Bert Mons (Voka), Ignace Tanghe (Don Boscocollege Kortrijk), Bart Reynders (Isocab-Isobar), Veerle De Mey (Voka) en gastheer Wim Barbaix (Barco).

Foto Hol



Family Business Happening – Kortrijk

De pro's & contra's van extern management in de familiale onderneming, dat was het thema van de jaarlijkse Family Business Happening. In Kinopolis Kortrijk praatten Dirk Vyncke (Vyncke), Chris Martijn (Genos), Kaat Creupelandt (Voka), Jens De Vos (Voka) en programmavoorzitter Nikolas Vandelanotte (Vandelanotte) achteraf na over de interessante inzichten. *Foto Hol*



Voka in Concert: Rain – Brugge

Niets dan tevreden gezichten na Rain, één van de belangrijkste en meest ambitieuze dansvoorstellingen van choreografe Anne Teresa De Keersmaeker in het Concertgebouw in Brugge. Het unieke event viel duidelijk in de smaak bij de Voka-leden en hun partners! *Foto MVN*

Uw bedrijf, uw familie
laat het toeval niet beslissen!

axxi
seminarie

2016
**Bedrijven
Contact**
Grensverleggend ondernemen

24 & 25 november
Expo
Waregem

INOFEC[®]

KANTOORMEUBELN

Bezoek ons op **STAND 324** voor een culinair hapje,
een verfrissend drankje en gezellig netwerken!



samen met deze partners





BEEUWSAERT
C O N S T R U C T



BEEUWSAERT-CONSTRUCT.BE