

Ondernemers

VOKA - KAMER VAN KOOPHANDEL WEST-VLAANDEREN

19

2 december 2016

Jaargang 23 • Prijs 8 euro • Afgiftekantoor Brugge X • Verschijnt tweeweeklijks (uitgezonderd juli en augustus)

BLIKVANGER

Na 37 jaar gaan Isocab en Isobar weer samen

REPORTAGE

Kost digitalisering jobs of creëert ze er?

DOSSIER

Regiospecial

Chris Debyser - ConXioN

“Ik stel mezelf voortdurend de vraag: hoe kan ik morgen beter doen?”



Haven Oostende ideale uitvalsbasis voor bouw en onderhoud Nederlandse windmolenparken.

De windenergie sector is na België, nu ook in Nederland in opmars. Het Nederlands windpark Borssele is zowat het spiegelbeeld van de Belgische parken. Wie de kaart erbij neemt, ziet onmiddellijk dat Haven Oostende strategisch goed gelegen is t.o.v. Borssele.

De windenergie sector is na België, nu ook in Nederland in opmars. Het Nederlands windpark Borssele is zowat het spiegelbeeld van de Belgische parken. Wie de kaart erbij neemt, ziet onmiddellijk dat Haven Oostende strategisch goed gelegen is t.o.v. Borssele.

Het van oorsprong Deense energiebedrijf Dong kreeg de bouw van Borssele 1 & 2 (2 x 380 MW) toegewezen. Dong is nu de puzzel aan het leggen om tegen een prijs van € 72.7 MW/h beide parken te bouwen. Het is nog even afwachten met welke partners en vanuit welke haven dit alles zal gebeuren.

Haven Oostende stelt zich kandidaat als marshalling haven voor de constructie, maar ook als service haven voor het onderhoud van Borssele 1&2. De zeer gevarieerde realisaties vanop de

REBO-terminal, de strategische ligging en de vlotte bereikbaarheid maken van Haven Oostende een betrouwbare partner voor de vlotte uitrol van de eerste twee Borssele offshore windparken in de Nederlandse wateren.

Tien jaar ervaring

Reeds tien jaar is de Haven van Oostende actief betrokken bij het bouwen en onderhouden van de Belgische windmolenparken op zee. Met deze kennis stapt Haven Oostende nu naar de Nederlandse markt.

“Elk project heeft een andere werkwijze en dat vraagt flexibiliteit op gebied van organisatie en infrastructuur.” licht Paul Gerard, ceo van Rebo en Haven Oostende toe. “Logistiek zijn er heel wat uitdagingen. De windmolenonderdelen die op onze site behandeld worden, zijn per project groter en zwaarder. De markt is nu aan een schaalvergroting toe. Dat brengt nieuwe uitdagingen mee voor de projectontwikkelaars, maar ook voor havens. Na de installatiefase komt de onderhoudsfase. Deze loopt over een langere termijn en vraagt weer een nieuwe aanpak, andere infrastructuur en goed opgeleid personeel. Ook daar spelen Haven Oostende en de Rebo-terminal op in.”

De ommezwaai van Haven Oostende naar Blue Growth blijft succesvol

Nationale Bank publiceerde “flash raming” over 2015 van de Belgische havens

In 2015 is in alle havens de toegevoegde waarde licht gestegen, terwijl de werkgelegenheid licht achteruitging, met 1.3% gemiddeld.

Ook in Oostende ging de toegevoegde waarde vooruit (+ 2.2%) terwijl de totale werkgelegenheid licht daalde, van 5.047 naar 4.958 personen (-1.8%) De trafiek in Oostende spitst zich niet meer toe op goederenbehandeling, die daalde tot 1.925.000 Ton. Er is ook geen ferry verkeer meer. Een strategische keuze is gemaakt om van Oostende de servicehaven par excellence te maken die alle activiteiten op zee ondersteunt, vnl. alles wat met windenergie heeft te maken.

De cijfers blijven bewijzen dat dit de juiste keuze is. Toegevoegde waarde en werkgelegenheid zijn in totaliteit quasi gelijk gebleven. De jobs die verband hielden met goederenverkeer, speciaal de ferry's zijn dus ruimschoots gecompenseerd door de nieuwe activiteiten. De groeiende tewerkstelling in de voorhaven is daar specifiek het bewijs van; de windindustrie is er goed voor een 300-tal nieuwe jobs. In 2015 was er geen installatieproject, terwijl in 2016 vanuit Oostende het Nobelwind windmolenpark werd gebouwd. Gedurende de installatiefase worden weinig permanente jobs gecreëerd. Het is wel zo dat buitenlandse installatieteams in de Stad verblijven en dat zullen de Horeca, taxi's, enz. geweten hebben. De daaropvolgende onderhoudsfase – voor 20 jaar – creëert wel permanente lokale jobs. Inmiddels werden de parken Rentel en Norther in de steigers gezet en worden Mermaid, Northwester en Seastar voorbereid. Dit belooft voor de toekomst.

	Trafiek x 1 000 ton	Toegevoegde waarde mio €	Tewerkstelling Aantal
Antwerpen	208.419	10.915	60.699
Gent	26.362	3.740	27.719
Oostende	1.295	512	4.958
Zeebrugge	38.318	976	9.283

Wie wordt PLATOnist van het jaar?

Een paar duizend mensen, zoveel stemden er de afgelopen twee weken op één van onze PLATO-deelnemers. 22 ondernemers en ondernemende medewerkers van West-Vlaamse bedrijven maken kans op de titel van 'PLATOnist van het jaar'. Ze werden genomineerd door andere deelnemers uit hun PLATO-groep en riepen hun hele netwerk op om op hen te stemmen.

De verkiezing is daarmee nu al een daverend succes: de genomineerden staan volop in de spotlights, de campagne wordt verspreid via sociale media en ons PLATO-traject krijgt heel wat aandacht. Dat kan tellen qua marketing! Daar zijn we blij om, want PLATO is en blijft ook na ruim 25 jaar nog steeds een succesformule. Het verschil met andere opleidings-trajecten? Ervaringsuitwisseling staat hier centraal. Het zijn de deelnemers die van een traject een succes maken: zij geven input over de thema's die ze aan bod willen laten komen, zoeken ook tussen de sessies contact met mededeelnemers, wisselen best practices uit,...

Een PLATO-traject duurt één jaar: zo'n 15 deelnemers komen één keer per maand samen rond thema's die ze zelf bepalen. Ze worden daarbij begeleid door ervaren peters/meters uit het bedrijfsleven. Experts komen hun visie delen, de deelnemers geven zelf getuigenissen en na elke sessie is er volop tijd om te netwerken. PLATO Ondernemers is bedoeld voor bedrijfsleiders die eigenaar



“PLATO is en blijft ook na ruim 25 jaar nog steeds een succesformule.”

zijn van hun onderneming, PLATO Experten is bedoeld voor ondernemende medewerkers van West-Vlaamse bedrijven en PLATO Business zoomt in op een bepaalde sector of regio. Elk traject staat in het teken van een managementthema als hr, sales, finance, marketing, energie, leiderschap, digitalisering,... In het voorjaar van 2017 starten er weer heel wat trajecten op.

De reacties van de deelnemers spreken voor zich: “PLATO is een zeer goed klankbord; je kan er openlijk problemen bespreken”, “bij PLATO maak je vrienden”, “PLATO is een goeie mix tussen specialisten die hun verhaal brengen en deelnemers die hun eigen projecten delen”,... De PLATOnisten vormen dan ook de beste ambassadeurs voor het project. Als u op één van de Voka-evenementen iemand ziet met een blauwe PLATO-sticker op zijn of haar badge, spreek die persoon dan gerust eens aan. Hij of zij zal u in geuren en kleuren kunnen vertellen over de meerwaarde van een PLATO-deelname. Of surf eens naar www.plato.be!

Op donderdag 8 december vindt op het Bal van PLATO trouwens de finale plaats van de verkiezing tot #PLATOnist2016. Voor de deelnemers blijft het dus nog even in spanning afwachten...

*JP Tanghe
Mandataris van de voorzitter Voka -
Kamer van Koophandel West-Vlaanderen*



BEDRIJVEN

TECHBOX	08
JUSRÉ	07
NANOPIXEL	09
VANDEPUTTE	13

IN BEELD	12
----------------	----

DOSSIER

BRUGGE	23
IEPER	25
IZEGEM	27
OOSTENDE	29
ROESELARE	31
WAREGEM	33
KORTRIJK	34
POPERINGE	35

VOKA-NIEUWS

BUSINESSCLUB INTERNATIONAL STRATEGY	36
--	----

PROSIT

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



10

REPORTAGE

Zal de digitalisering de economie doen verschrompelen, zoals sommigen vrezen? Of zal de *homo economicus* met zijn eeuwige veerkracht voldoende nieuwe jobs scheppen?



16

INTERVIEW

In 2017 mag Roeselarenaar Chris Debyser twintig jaar ondernemerschap vieren met zijn IT- en softwarebedrijf ConXioN, dat met 65 medewerkers op drie sites 12 miljoen euro omzet draait.



23

REGIOSPECIAL

Innovatie schuilt soms in een klein hoekje. In deze regiospecial zetten we enkele gemeenten/steden met vernieuwende ideeën in de kijker.

ONDERNEMERS & CO

Alaska-groep

Fiscale rechtvaardigheid? Van (opnieuw) een holle slogan gesproken.

19

IMPOSTO Advocaten

Vererving vastgoed: de waardering van vruchtgebruik anno 2016

20

SD Worx

Een mobiliteitsbudget voor iedereen?

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 - **Grafische vormgeving:** Pieter Claerhout

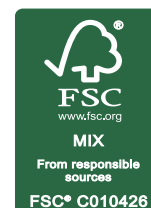
Mediaregie: Filip Deckmyn, Chris Lens, Marijke Vanthuyne

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

Journalisten: Karel Cambien, Stef Dehullu, Marc Dejonckheere, Roel Jacobus, Bart Vancauwenberghe - **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



Nieuwe joint venture ziet veel groeipotentieel in Frankrijk



Jeroen Vanluchene
en Pol Bouckaert

Na 37 jaar gaan Isocab en Isobar weer samen

Koppels die voor de tweede keer met elkaar in zee gaan, lopen niet zo dik gezaaid. Ondernemingen Isocab en Isobar zagen wel heil in een tweede huwelijk: 37 jaar nadat de wegen van de twee stichtende families scheidde, slaan ze opnieuw de handen in elkaar. Alle medewerkers behouden hun baan en verhuizen op termijn allemaal naar de site in Beveren-Leie, waar er ook ruimte wordt vrijgemaakt voor extra kantoren.

Isocab werd in 1973 in Bavikhove opgericht door de families Castelein en Bouckaert. Zes jaar later kwam het tot een breuk en zette de familie Castelein Isocab verder, terwijl de familie Bouckaert, samen met Fenaux, Isobar boven de doopvont hield in Beveren-Leie. Beide ondernemingen gingen dus hun eigen weg, waarbij Isocab ook twee productievestigingen in Frankrijk opende

voor de fabricage van industriële panelen, terwijl de focus van de site in Bavikhove lag op de productie van koelcellen en thermische deuren.

In 1991 werd Isocab overgenomen door Thyssen-Krupp, dat het bedrijf in 2012 op zijn beurt weer verkocht aan Kingspan, waardoor de familie Castelein er geen aandelen meer

had. “Op dat moment polste de familie Bouckaert al eens voorzichtig wat er op langere termijn met het bedrijf zou gebeuren, maar die contacten waren eerder informeel”, legt financieel verantwoordelijke Jeroen Vanluchene uit.

Eind 2014 besloot Kingspan om een sterkere toekomst voor Isocab uit te bouwen en één van de mogelijkheden was een samenwerking met Isobar. De gesprekken werden opnieuw aangeknoopt, waarna de joint venture in augustus van 2016 finaal beklonken werd. De productie van koelcellen, geïsoleerde deuren en panelen en de aanleunende activiteiten van Isocab nv en Isobar nv werden op 1 november ondergebracht in de nieuwe vennootschap Isocab-Isobar nv, met de hoofdvestiging in Beveren-Leie, op de huidige site van Isobar. Opvallend is dat beide namen behouden blijven in de nieuwe constructie. “Hoewel we even een volledig nieuwe naam hebben overwogen, hebben we er toch voor geopteerd om de naamsbekendheid van de twee bedrijven te blijven uitspelen”, vertelt Pol Bouckaert.



“Even overwogen we een nieuwe naam, maar we kozen toch om de naamsbekendheid van de twee bedrijven te blijven uitspelen.”

Pol Bouckaert

Vooraf het gezond verstand regeerde bij de totstandkoming van de vernieuwde samenwerking. “Beide bedrijven situeerden zich op een boogscheut van elkaar, maakten koelproducten van een gelijkwaardige, hoge kwaliteit en waren in dezelfde markt actief”, vervolgt Jeroen Vanluchene. “De tijd was rijp om de krachten te bundelen, vanuit het besef dat we het groeipotentieel zo gevoelig verhoogden. We blijven wereldwijd actief, maar hebben een sterke focus op de door ons omringende landen. In de Benelux kunnen we nog groeien, maar vooral in Frankrijk zijn er heel wat mogelijkheden: daar kent de markt wel de industriële panelen van Isocab, maar kunnen we met koelcellen en geïsoleerde deuren een groter deel van de koek veroveren.”

Voorlopig wordt er nog op beide sites geproduceerd, maar op termijn zal daar zeker verandering in komen. “De centralisering van alle productie in Beveren-Leie kan vooral op logistiek vlak een interessante efficiëntiewinst opleveren. De productiefaciliteiten in Bavikhove liggen namelijk nogal verspreid, zodat we daar zeker nog zaken kunnen opti-



maliseren. Op het moment dat alles naar Beveren-Leie komt, zullen we reorganiseren, zodat we er ook het machinepark van Bavikhove kunnen integreren. We maken ook ruimte vrij om extra burelen te voorzien.”

In de nieuwe vennootschap zullen circa 220 medewerkers actief zijn. “Toen we het nieuws communiceerden, heerste er begrijpelijk wat onrust bij de mensen. Maar voor alle werknemers is er een plaats in de nieuwe organisatie, al zullen bepaalde mensen wel in een andere functie worden ingeschakeld. Door de betrokkenheid van de medewerkers

te verhogen, trachten we die bezorgdheid te overwinnen.”

Vier mensen zullen deel uitmaken van het managementteam: naast de broers Pol (verkoop en marketing) en Rik Bouckaert (verantwoordelijk voor aankoop en het operationele luik) en financieel manager Jeroen Vanluchene komt er nog een general manager, waarvoor momenteel een aanwervingsprocedure loopt.

De producten van Isocab zijn vooral bedoeld voor de voedingsindustrie. “De jongste jaren zijn we meer belang gaan hechten aan het

BCV Works breidt uit om totaaloplosser te worden



BCV Works uit Kuurne heeft de b2b-activiteiten van KLIMA+ overgenomen. BCV Works ontwerpt en installeert ventilatiesystemen. Zaakvoerder Kurt Declerck wil nu totaaloplosser worden in chauffage, sanitair en koeling voor businessklanten. Hij neemt daarom Ampen uit Poperinge (cv en sanitair) en SDB uit Bredene (ventilatie en aircotechnieken) over en de b2b-activiteiten van Verschueren & De Vos uit Oudenaarde (cv en sanitair).

Onder de vlag TECHBOX gaan de drie bouwtechnische installatiebedrijven hun eigen deskundigheid binnen de HVAC-technieken verder inzetten. “We merkten dat er twee types klanten zijn, mensen die willen werken

met kwalitatieve, gespecialiseerde bedrijven voor elk domein, en mensen die één partner zoeken die alle technieken in één pakket op zich neemt. Met onze nieuwe structuur – BCV in ventilatie, Fluxo in heating en sanitair en SDB in koeling – bieden we voor beide types klanten een oplossing. Bij ons kan je bijvoorbeeld alleen ventilatie bestellen, maar ook het ganse pakket. Nu TECHBOX een groep is geworden met 110 eigen mensen, kunnen we ook grotere projecten aanbieden waar een zekere schaalmaat belangrijk is. Dat geeft extra voordelen en flexibiliteit voor de klant”, legt Kurt Declerck uit. (JV - eigen foto)

www.bcvworks.be



esthetisch karakter van de koelcellen. Die inspanningen zullen in de toekomst worden geïntensifieerd. Interessant daarbij is dat we de knowhow van beide ondernemingen kunnen bundelen. Het assortiment is, mede op basis van feedback uit de markt, verfijnd tot één uniek gamma, wat ons moet toelaten onze positie nog te versterken", besluit Pol Bouckaert. (BVC - Foto's Kurt)

www.isobar.be
www.isocab.com

2002

Toen startte het afbakeningsproces voor het regionaalstedelijk gebied Brugge. De Vlaamse Regering heeft het GRUP voor de afbakening onlangs voorlopig vastgesteld; nu loopt er een openbaar onderzoek. Voka hoopt dat er geen grote bewaren meer zullen rijzen tegen het plan, want er is ruimte in voorzien voor bijkomende bedrijvigheid op verschillende locaties. Die ruimte is meer dan nodig voor Brugse ondernemers om verder te groeien.

JusRé produceert gezonde sapjes voor b2b-markt

De aandacht voor gezond leven wint aan belang. Daarin is een prominente rol weggelegd voor evenwichtige en gezonde voeding. JusRé speelt daarop in met koudgeperste fruit- en groentensappen. "Mijn ambitie is om aanwezig te zijn in lunchbars en op de on-the-gomomenten. Ik wil de minder gezonde dranken vervangen door een product dat niet alleen voedzamer, maar vooral ook lekker is", vertelt Valérie Lemahieu.



"Ik maakte al vaak en graag sapjes voor vrienden en familie", vertelt Valérie Lemahieu. "Tot mijn man zei: 'Zou je daar professioneel niets mee doen?' Ik liet het enkele weken rusten, maar begon dan toch de mogelijkheden te onderzoeken om sapjes te kunnen produceren zonder toevoegingen. Koud persen bleek de oplossing. Fruit en groenten worden traag uitgeperst tussen twee platen. Omdat er geen rotatiebeweging is, ondervinden de ingrediënten geen weerstand en warmen ze niet op. Bovendien is er nauwelijks oxidatie. Dankzij die werkwijze blijven voedingswaarde en smaak dus optimaal. En de houdbaarheid gaat tot 28 dagen!"

De persmachine is ontworpen om grote hoeveelheden te persen, maar de afzetmarkt moet nog groeien. "Nadat ik deze zomer in enkele beachbars drie smaken had uitgetest, gaf ik dit najaar mijn vaste job op en eind oktober werd JusRé gelanceerd. Op particuliere klanten mik ik niet noodzakelijk. De webshop is ont-

"JusRé moet een pleziertje zijn dat goed doet voor je lichaam én waar je kunt van genieten."

Valérie Lemahieu

staan toen vrienden me vroegen hoe ze de sapjes konden bestellen. Maar ik wil het onlineplatform in de toekomst bij voorkeur gebruiken voor b2b-bestellingen. Mooie lunchbars en high-enddelicatessenzaken zijn ideaal voor dit premiumproduct. JusRé is iets dat je vooral overdag drinkt. Maar gezond is niet altijd lekker, denk maar aan puur rodebietensap bijvoorbeeld. Door het aan te vullen met sinaasappel en peer, krijg je wél een lekkere combinatie. JusRé moet een pleziertje zijn dat goed doet voor je lichaam én waar je kunt van genieten", besluit Valérie Lemahieu. (SD - Foto MVN)

www.jusre.be

De zaak met toekomst?

Daar kun je ook met je smartphone betalen.

Een smartphone? Die gebruik je vast niet enkel om te bellen en berichtjes te sturen. Je kan er net zo goed informatie over allerlei producten en diensten mee opzoeken, prijzen vergelijken en shoppen. De smartphone is dus hét hulpmiddel geworden tijdens het aankoopproces.



Als je een zaak hebt, is het belangrijk dat je klanten die ook online via hun smartphone kunnen vinden. Dat doe je bijvoorbeeld door je website responsive te maken, dus goed leesbaar voor smartphonegebruikers.

Zorg er ook voor dat je klanten vlot feedback over je zaak kunnen geven en die gemakkelijk met hun vrienden kunnen delen op de sociale media. Met positieve berichtjes en reviews over je zaak trek je vlotter nieuwe klanten aan.

“De smartphone is hét hulpmiddel geworden in het aankoopproces van je klanten.”

BETALEN MET DE SMARTPHONE WORDT DE NORM

Omdat de meeste klanten hun smartphone toch op zak hebben, gebruiken ze die ook meer en meer als betaalmiddel. In webshops verloopt al zo'n 30% van de betalingen via een smartphone, en dat

aantal zal nog verder stijgen. Heb je een webshop? Aarzel dan niet en geef je klanten de mogelijkheid om met hun smartphone te betalen. Dat kan bijvoorbeeld met de KBC-Betaalknop. Ook in je fysieke winkel is het al mogelijk om je klanten met hun smartphone te laten betalen.

PAYCONIQ: EENVOUDIG BETALEN MET DE SMARTPHONE

Met Payconiq bied je je klanten een eenvoudige betaaloplossing aan waarvoor je zelf geen extra investering moet doen. Zodra je klanten de gratis Payconiq-app hebben gedownload en geïnstalleerd, kunnen ze eenvoudig bij jou betalen.

Je hoeft geen apart toestel aan te schaffen en er zijn geen opstart- of abonnementskosten aan verbonden.

Je betaalt enkel 6 cent voor elke betaling die je ontvangt, los van de grootte van het bedrag. Via je eigen smartphone, tablet of pc krijg je meteen een overzicht van alle transacties die je via Payconiq

hebt binnengekregen. Veilig, eenvoudig en goedkoop.

BIND TROUWE KLANTEN AAN JE ZAAK DANKZIJ JOYN

Je klanten kunnen de Payconiq-app eenvoudig koppelen aan de digitale klantenkaart joyn. Zo kunnen ze in één beweging betalen en punten sparen met hun smartphone. Voor jou als handelaar is joyn een handige oplossing voor je klantenkaarten. Je krijgt bovendien inzicht in het koopgedrag van je klanten en kunt zo gerichte acties opzetten: bepaalde producten voorstellen, een speciaal aanbod doen of inspelen op verjaardagen. Zo maak je je zaak én je klanten klaar voor de toekomst.

Wil je meer weten over Payconiq of joyn? Kijk op kbc.be/ondernemen/payconiq.

Technologie aan rand van grote doorbraak

Nanopixel groeit door boomende virtualreality-markt

Virtual reality (VR) zit meer dan ooit in de lift. Vraag dat maar aan Dietrich De Blander en Eline Taelman, de drijvende krachten achter Nanopixel. Het bedrijf uit Roeselare beleeft een ware hausse door de toenemende vraag naar de technologie, onder meer voor toepassingen in de retailmarkt. Daardoor is het personeelsbestand in amper anderhalf jaar tijd gestegen van 8 naar 21 medewerkers.

Oorspronkelijk lag de focus van Nanopixel vooral op het maken van visuele presentaties voor de vastgoedmarkt. "Ons cliënteel bestond aanvankelijk vooral uit projectontwikkelaars en architecten. Wie vandaag nog werkt met een maquette, beseft evenwel niet welke mogelijkheden VR kan bieden als visuele ervaring en als salestool. Evengoed creëren we tegenwoordig driedimensionale visualisaties van producten."

Na een project voor Unilin, waarbij mensen via de Virtual Floor Styler in ruimtes konden rondlopen en zelf verschillende stijlen van vloerbekleding konden kiezen, wil nu ook de retailmarkt volop op virtual reality inzetten. Uplace is daar het meest recente voorbeeld van. "Half oktober stelden we tijdens de eerste editie van het Uplace Innovation Lab de VR Uplace experience voor, een complete VR-beleving die wij voor hen ontwikkelden. Bezoekers ontdekten de geplande kantoren, shoppingstraten, ontspanningsruimten en het hotel, compleet in een virtuele wereld. De Uplace-belevingsbestemming is bijna 200.000 vierkante meter groot, maar toch

zijn we erin geslaagd een VR-beleving te creëren voor het volledige complex, net zoals je er écht zou rondwandelen. Ook voor andere grote retailspelers bereiden we nieuwe projecten voor."

Nieuwe shopervaring

De redenen zijn legio. Zo kan je de consument via VR een volledig nieuwe shopervaring laten beleven. "Hij kan rondlopen in een winkel, zonder zich te hoeven verplaatsen. Bovendien kan je via die weg ook het online-shoppen een extra dimensie geven. Wie nu online bestelt, kiest op het internet uit een

"De klanten staan quasi aan te schuiven om er zelf mee te starten."

Dietrich De Blander en Eline Taelman

lijst aan producten, voegt ze toe aan het winkelmandje, betaalt en klaar is kees. Met een virtualreality-bril kan je dat een extra boost geven: je wandelt rond in een winkel, waar je door eerdere aankopen automatisch in contact wordt gebracht met bijvoorbeeld schoenen of kledingcollecties die qua smaak sterk bij je vroegere aankopen aanleunen. Nog op basis van vroegere shoppingmomenten, kan de winkelier je via VR suggesties doen of specifieke producten in de kijker gaan zetten. Het is een tool die bij uitstek geschikt is voor producten die net iets meer belevingservaring vereisen om tot een aankoop over te gaan."

Die evolutie heeft prettige gevolgen voor Nanopixel, dat een exponentiële groei doormaakt. "In anderhalf jaar tijd zijn we geëvolueerd van 8 naar 21 medewerkers en we kunnen nog extra mensen gebruiken. De enorme vooruitgang in ontwikkeling van de technologie, zorgt ervoor dat de klanten quasi staan aan te schuiven om er zelf mee te starten. De markt zal de komende jaren dan ook gigantisch groeien. Je ziet de VR-bril tegenwoordig ook vaker opduiken in televisieprogramma's. De komende jaren zullen die brillen ook een elegantere look krijgen, conform de evolutie die gsm's hebben doorgemaakt." (BVC - Foto Kurt)

www.nanopixel.be



De trein van de digitalisering staat voor de deur van elk bedrijf

Het schrappen van duizenden banen bij grootbanken drukt de samenleving met de neus op de digitale transformatie. Zal de digitalisering de economie doen verschrompelen, zoals sommigen vrezen? Of zal de *homo economicus* met zijn eeuwige veerkracht en boerenverstand voldoende nieuwe jobs scheppen? (RJ - Foto Kurt en eigen foto)

Kost digitalisering jobs of creëert ze er?

Kost de digitalisering jobs of vormt ze een hefboom voor jobzekerheid in de toekomst? De meningen lopen uiteen. “De komende tien tot twintig jaar gaat de wereld naar 50% werkloosheid, want door de digitalisering sneuvelen meer en sneller jobs dan er nieuwe gecreëerd worden”, stelde Davy Kestens in november in De Morgen. Limburger Kestens is niet de eerste de beste: zijn internetbedrijf Sparkcentral in Silicon Valley geeft werk aan 100 mensen. Anderen nuanceren het toekomstscenario, zoals Voka-hoofdeconoom Stijn Decock op basis van een nieuwe studie in opdracht van de OESO (zie kaderstuk). Zo ook *believers* Karel-Jan Vercruyse en Dorothée Hespeel van Dull Consulting uit Kortrijk.

Dull Consulting – what’s in a name? – is een jong en vinnig bureau dat creatief omgaat met saaie materie. Het werd in maart officieel gestart door Karel-Jan Vercruyse en Dorothée Hespeel. Beiden genoten een opleiding rechtspraktijk, gecombineerd met respectievelijk bedrijfseconomie en bedrijfskunde. Na enkele jaren in het Gentse juristenkantoor De Juristen keerden de twee 26-jarigen terug naar hun Kortrijkse roots. “We waren altijd al ondernemend en vonden de tijd rijp geworden om kmo’s te adviseren inzake juridische structuren, financiële planning en digitale strategie”, vertelt Hespeel.

In elk bedrijfsproces voelbaar

De zaakvoerders plaatsen kanttekeningen bij de berichtgeving rond het schrappen van 7.000 banen – waarvan 3.500 in België – bij ING. “Uiteraard kwam de klap extra hard aan door het grote aantal, maar de beslissing hoeft niet te verbazen. Door de digitalisering staan heel wat sectoren onder hevige druk en moeten ze tijdig maatregelen nemen”, stelt Vercruyse. “De digitalisering vormt in het specifieke geval van ING slechts een onderdeel van de strategische keuze voor *operational excellence* om het verschil te maken met de concurrentie. Door processen sterk te automatiseren en te digitaliseren maakt

de bank zijn product voor de klant gemakkelijker beschikbaar en toegankelijk, en dat bovendien aan een lagere kost.”

“Digitalisering zal zich vroeg of laat in elke sector doorzetten. De media en telecommunicatiesector ondervonden al een sterke impact, nu is het aan de banken en verzekeringen. We verwachten dat zelfs veel juridisch redactiewerk sterk geautomatiseerd zal worden. Bijvoorbeeld met een aantal gerichte vragen zal de klant via de computer snel een contract kunnen krijgen. Veel kmo’s ervaren digitalisering als een ver-van-mijn-bed-show terwijl die bij iedereen voor de deur staat. Kmo’s mogen dat ook niet als een probleem zien, maar meer als een kans om de grote gevestigde waarden onder druk te zetten. Het is een kwestie van nu de trein niet te missen, voor je uit de markt geduwd wordt door een concurrent die zijn businessmodel wél tijdig aanpast”, zegt Vercruyse.

Een digitale strategie gaat verder dan hippe sociale media en marketing, het kan overal in het bedrijf zitten. “Wij werken op een tiental processen om de algemene ondernemingsprestatie te verbeteren, zoals betalingen, logistiek, verzamelen en integreren van data, samenwerkingen en prijsbeleid. Om het effect van digitalisering tastbaar te maken, koppelen we voorgestelde maatregelen telkens aan een financieel plan. Ondernemers staan daarvoor open als ze zien hoe dat het rendement van hun investeringen kan verhogen. Bijvoorbeeld: bij Home Barista uit Moeskroen lieten we een aantal modellen los op de verkoopsdata van de webshop, gecombineerd met data uit Google Analytics. Daaruit leerden we welke parameters we op welke manier konden verhogen, met nu al een omzetstijging als resultaat.”

De aanpak van Vercruyse en Hespeel, die zichzelf ‘not a consultant’ noemen, beantwoordt blijkbaar aan een reële markt vraag, want een jaar eerder dan gepland namen ze al een eerste medewerker aan.





“Digitalisering is geen ver-van-mijn-bed-show maar een reële kans.”

Dorothee Hespeel en Karel-Jan Vercruyssen

Hoofdeconoom Voka Stijn Decock

“Elke job zal veranderen, maar slechts één op de tien is bedreigd”



“In een recente studie van ZEW en OESO is slechts sprake van 1 op de 10 jobs die door automatisering zouden verdwijnen”, stelt hoofdeconoom van Voka Stijn Decock. De mantra dat de helft van de jobs zou verdwijnen, wordt daarmee tegengesproken. “Hoewel heel wat taken niet geautomatiseerd kunnen worden, zullen de meeste beroepen er in de toekomst wel anders uitzien.”

“Alle doemberichten dat robots de helft van de jobs gaan overnemen, stammen uit dezelfde studie van Oxford-economen Frey en Osborne uit 2013. Bij hun inschatting in hoeverre een job geautomatiseerd kan worden, gingen ze ervan uit dat technologie binnen enkele jaren al breed ingezet zal worden. Ze kwamen tot de spectaculaire conclusie dat de helft van de jobs zou verdwijnen”, stelt Decock. Recent werd het onderzoek overgedaan en uitgediept door het Duitse ZEW (Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung) en de OESO (Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling). “Hun economen zochten per beroep uit welke taken wel of niet geautomatiseerd kunnen worden. Bijvoorbeeld in boekhouding en accountancy kunnen slimme algoritmes heel wat taken overnemen, maar niet het menselijk contact met de klant.”

De onderzoekers kwamen tot het besluit dat slechts 9% van de jobs een groot risico loopt om geautomatiseerd te worden. “Misschien is ZEW iets te conservatief in de technologische verwachtingen, maar haar benadering lijkt gedetailleerder dan die van Oxford, waardoor ze wellicht dichterbij de waarheid zit. Bijkomend argument: als de technologie producten en diensten goedkoper maakt, komt er koopkracht vrij voor extra producten en diensten die arbeidsplaatsen scheppen.”

Volgens Decock zullen in de toekomst niet veel minder jobs beschikbaar zijn dan vandaag, wel zullen de meeste jobs er anders uitzien. “Bepaalde onderdelen worden geautomatiseerd, waardoor het niet te automatiseren gedeelte nóg belangrijker wordt. De kassierster in het warenhuis wordt een wijndeskundige, bij veiligheidsagenten wordt hospitality belangrijker, een machineoperator zal softwareskills moeten ontwikkelen.”



Een pak eenvoudiger

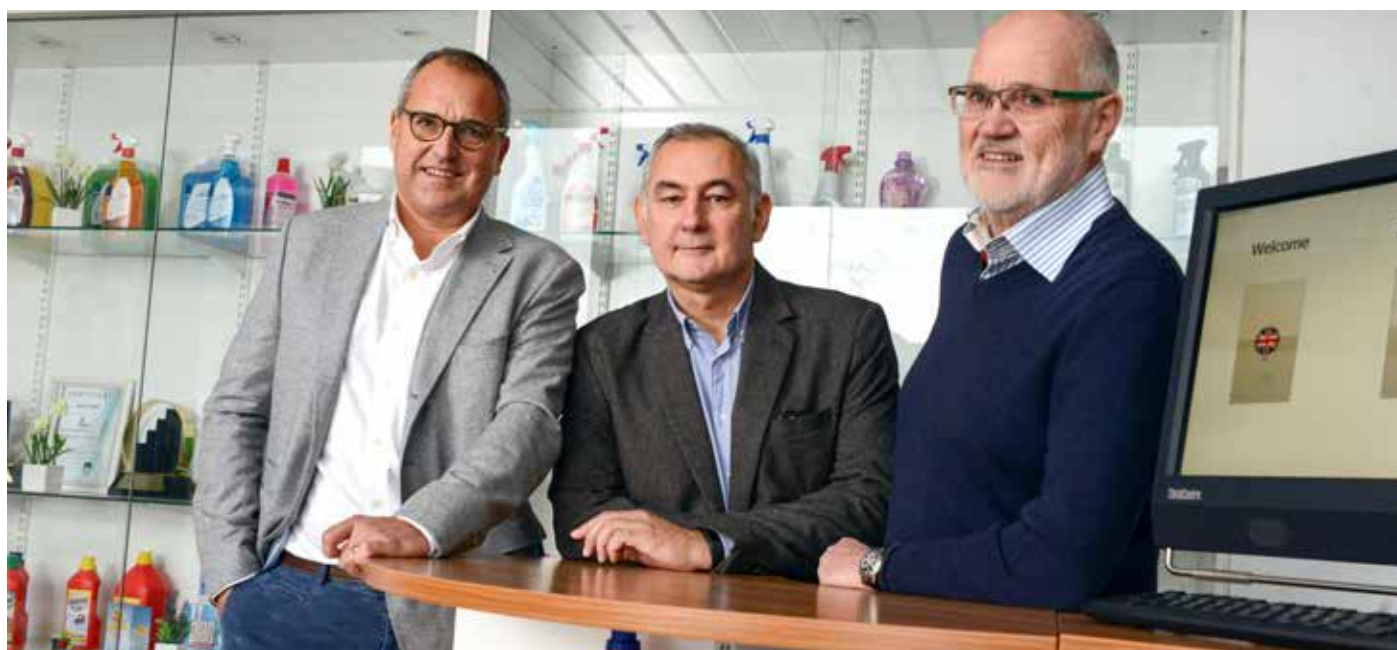
De gloednieuwe pakketbrievenbus eSafe is een logische keuze voor wie z'n pakjes gegarandeerd en zonder zorgen thuis geleverd wil krijgen. Met aandacht voor design en technologische innovatie ontwikkelde eSafe uit Waregem 4 modellen die verschillende volumes aankunnen. De brievenbus is verkrijgbaar in alle RAL-kleuren en werd getest door bpost.

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



Zeepfabriek Vandeputte uit Moeskroen verhoogt capaciteit met 30.000 ton

Deloitte begeleidt overname Ecover-site Boulogne-sur-Mer



Om de productiecapaciteit te verhogen nam zeepfabriek Vandeputte uit Moeskroen de Ecover-site in Boulogne-sur-Mer over. Het proces werd begeleid door de Desk Franco-Belge vanuit de Deloitte-vestiging in Kortrijk.

Sinds 1993 investeerde groep Vandeputte op haar site in Moeskroen zo'n 60 miljoen euro in de productie en opslag van zepen en detergents, blaasunits voor PET-flessen en een geautomatiseerd logistiek platform, in de trituratie van lijnzaad en de raffinage van lijnzaadolie, en in een nieuwe afdeling oleochemie voor derivaten van lijnzaadolie in technische toepassingen.

"De overname van de Ecover-site in Boulogne-sur-Mer, goed voor een globale investering van 10 miljoen euro, past in de langetermijnstrategie en duurzame investeringspolitiek van Vandeputte", getuigt Stéphane Coppens, directeur bij Deloitte Fiduciaire. Met een multidisciplinair team van 10 medewerkers stuurt hij de Desk Franco-Belge aan vanuit het Deloitte-kantoor in Kortrijk, in samenwerking met Deloitte Frankrijk, en sinds begin november ook vanuit Doornik. "De samenwerking tussen Deloitte en Vandeputte gaat reeds een achttal jaar terug. We werkten onder meer aan de structuur van het snelgroeiende bedrijf met diverse familiale aandeelhouders in het vooruitzicht

van de wissel tussen vierde en vijfde generatie en met het oog op de toekomst. In de Desk Franco-Belge vond Vandeputte ook een partner voor de begeleiding van de recente overname in Boulogne-sur-Mer."

Momenteel produceert Vandeputte in Moeskroen jaarlijks zo'n 65.000 ton zepen en detergents, op een totale capaciteit van 75.000 ton. Voor de groei is er nood aan extra volume. Omdat Ecover zijn productie centraliseerde in Malle, kreeg Vandeputte de kans om grond, gebouwen en een deel van de installatie over te nemen in Boulogne-sur-Mer. "Dat zal ons jaarlijks 30.000 ton extra capaciteit geven", zeggen Pierre en Christian, samen met hun broer Luc bestuurder van de holding Vandeputte. "We komen via Vandeputte France ook dichterbij de Franse markt met onze milieuvriendelijke onderhoudsproducten vanuit een gloednieuwe en duurzame site met uitstraling."

Aan de overname ging een heel proces vooraf. Stéphane Coppens: "Voor de Ecover-overname voerden we een grondige studie

"De samenwerking tussen Deloitte en Vandeputte gaat reeds een achttal jaar terug."

Pierre Vandeputte, Stéphane Coppens (Deloitte) en Christian Vandeputte.

uit van het bedrijf, bekeken we de juridische implicaties, lazen we contracten na, brachten we Vandeputte via ons netwerk in contact met een Franse notaris, onderzochten we de financieringsmogelijkheden,... Het bleek inderdaad een mooie gelegenheid."

De fabriek in Boulogne wordt operationeel voorjaar 2017, met om te beginnen 15 (voormalige) medewerkers. Voordeel van de infrastructuur is dat de productie er snel opgestart kan worden om de nood aan extra volume in te vullen. Op de site in Moeskroen is nog eens tweemaal 6.000 m² voorhanden om de capaciteit voor vloeibare onderhoudsproducten met nieuwe investeringen op termijn op te trekken tot 100.000 ton per jaar. (MD - Foto Hol)

www.vandeputte.com
www.deloitte.com



AGENTSCHAP
INNOVEREN &
ONDERNEMEN



Vlaams
netwerk van
ondernemingen

Samen voor sterk ondernemen

Neem deel aan ↘

officiële partner



VOKA OPEN BEDRIJVEN DAG

1 OKTOBER
VAN 10 TOT 17 U

NIEUW IN 2017: LEDENVOORDEEL!

VANAF NU IS DEELNEMEN AAN VOKA OPEN BEDRIJVEN
DAG VOORDEELIGER VOOR VOKALEDEN.*



* Zie www.openbedrijvendag.be/bedrijven/voka.

Pik bovendien tot 15 december 2016 ook de Early Bird korting van 10% mee!

www.openbedrijvendag.be/bedrijven

de
zondag

Trends



KERSTKAARTEN KALENDERS | E-CARDS

ten voordele van



-5%*

code: VOKA16



* 5% directe korting. De korting blijft geldig t.e.m. 31/12/2016

Bestel online:

www.azgkaarten.be

Vandelanotte,
hét aanspreekpunt
voor uw familiebedrijf!



- + ACCOUNTANCY + AUDIT + CORPORATE FINANCE
- + VERMOGENSACCOUNTANCY + TAX + LEGAL
- + RISK MANAGEMENT + HR SOLUTIONS

Vandelanotte

More than accountants



contact@vdl.be

www.vandelanotte.be

+32 56 43 80 60

facebook.com/vandelanotteacc

@vandelanotteacc

- ✓ Consultancy & opleiding
- ✓ Industrial Engineering
- ✓ Lean Manufacturing
- ✓ Continu verbeteren
- ✓ Innovatieve Arbeidsorganisatie
- ✓ Zelfsturende teams



Wij verhogen uw capaciteit!

Maak vrijblijvend kennis met de kracht van PvO via fien@pvo.be.

PvO - Partners voor Ondernemers

President Kennedylaan 9C - 8500 Kortrijk

tel. 056 21 00 98 - fax 056 21 10 87 - e-mail: info@pvo.be - www.pvo.be



Chris Debyser - ConXioN

In 2017 mag Roeselarenaar Chris Debyser twintig jaar ondernemerschap vieren met zijn IT- en softwarebedrijf ConXioN, dat met 65 medewerkers op drie sites 12 miljoen euro omzet draait. Het mooie groei-parcours wordt ook erkend door de buitenwereld, met prestigieuze awards en met de status van “gediplomeerd en exclusief agent” van het grote Microsoft er bovenop. Het Deerlijkse ConXioN - spreek uit Connection - noemt zichzelf een dienstverlener die bedrijfsdoelstellingen van derden helpt realiseren.

Ik stel mezelf voortdurend de vraag: hoe kan ik morgen beter doen?



ConXioN is een huis met vele deuren. Probeer dat eens samen te vatten?

“Er zijn drie grote divisies. Er is een softwareafdeling met programmeurs voor ERP en e-commerce, die ook graag pakketten op maat van de klant ontwikkelen, zoals we gedaan hebben bij bijvoorbeeld Niko of bij voetbalclub KV Kortrijk met de pronostiekapp. De tweede afdeling is de dienstverlenende divisie die op het terrein van de kmo's proactief bakens verzet. Finaal is er nog een gelijkaardige afdeling die de grote bedrijven bijstaat. Bij de bedrijven profileren we ons meer en meer als het verlengstuk van de interne IT-afdeling. In sommige gevallen nemen we die IT-afdeling zelfs integraal over.”

Wie of wat heeft u ooit richting het ondernemerschap gestuurd?

“Ik ben van opleiding een A2-informaticus. Op mijn negentiende ben ik als salesmedewerker begonnen te werken bij het toenmalige softwarebedrijf Interface. Ik had veel ambitie en begon mezelf bij te scholen om niet alleen uit te blinken als verkoper maar om ook installateur te worden van de programma's die ik verkocht. Dat gaf me een goed gevoel, omdat ik voor de klant meerwaarde kon realiseren. Die jaren waren een uitstekende leerschool, maar diep in mij schuilde de droom om ooit zelfstandig te worden. Op mijn zevenentwintigste waagde ik de grote sprong. Toen kwam het erop aan om te zorgen dat mijn IT-bedrijf geen volger werd, maar net wist te anticiperen op toekomstige trends. Het succes van ConXioN heeft daar voor een groot deel mee te maken.”

Wat heeft u onderschat bij de opstart van uw eigen zaak?

“Ik denk dat elke ondernemer het meeste al doende leert. Voor elke starter geldt één groot principe: blij vooral met beide voeten op de grond. Maar weet ook dat ondernemen per definitie gelijk staat aan risico nemen. Durven investeren is dé essentie. Ik zou elke starter ook aanraden om zich te laten omringen door mensen die het beter weten dan de bedrijfsleider zelf. Dat geldt niet alleen voor het management maar ook voor het aandeelhouderschap. Destijds ben ik begonnen met twee vennoten, zij het dat ik de meerderheid aanhield. In de loop der jaren is dat wel geëvolueerd, maar vandaag zijn we nog altijd met twee vennoten (Bart Hoste heeft een aandelenpakket van 30 procent, nvdr) die allebei actief zijn. Het mooie is dat we erg complementair zijn: ik doe de strategie, hij de technologie. Bij grote deals treden we samen naar voor en koppen we samen de bal in doel. Dat voelt zo goed.”

Heeft u een rolmodel waarnaar u opkijkt?

“Topkaderlid Paul Cordonni van Interface geloofde rotsvast in mij en gaf me kansen; daarvoor ben ik hem eeuwig dankbaar. Hij is bepalend geweest voor mijn hele loopbaan. Nadat Interface opging in een groter bedrijf, heb ik hem de kans gegeven om voor mij te komen werken. Hij had me destijds zoveel kansen gegeven en ik vond de tijd rijp om iets terug te doen. Zijn knowhow heeft voor veel toegevoegde waarde gezorgd, ook al was hij dan al een tijdje de vijftig voorbij. Hij is tot op zijn 65e bij ons blijven werken.”

“Een belangrijk onderdeel van digitale transformatie is: samenwerken.”

Hoe zou u uw eigen managementstijl omschrijven?

“Ik wil er voor de volle honderd procent in vliegen maar ik wil ook altijd rustig kunnen slapen. Ondernemen, dat doe ik enkel als het ethisch kan. Ik wil niet de manager zijn van de hiërarchie of de ivoren toren. In mijn wereld draait alles om goede teams die elkaar bestuiven en versterken. Als manager moet je die teams ook de nodige ruimte en zelfstandigheid gunnen. Ik ben ook een onvoorwaardelijke *believer* van het West-Vlaamse realisme. Nuchter zijn en nuchter blijven.”

“Mini grote boïte”

Wat is het leukste en het minst leuke aan een bedrijf leiden?

“De disruptie mag dan wel overal zijn, ik kiek nog altijd op het feit dat we toch het verschil kunnen maken in de ICT-wereld. Enerzijds door zelf vooruit te denken, anderzijds door onszelf continu opnieuw uit te vinden, in het belang van de klant. Ik vind het belangrijk om goeie relaties te hebben met alle stakeholders: met de key vendors zoals Microsoft, HP, Cisco en Proximus, maar evengoed met de distributeurs, de eigen medewerkers of met de klanten zelf. Het mooie aan ondernemen is ook dat je de lange termijn voor ogen hebt. Voor het kortetermijngeldgewin bedank ik. Ik noem ons bedrijf graag een “mini grote boïte”. Ik ben gelukkig als we onze eigen uitdagingen kunnen waarmaken: nabijheid bij de klant, flexibiliteit, snelheid van uitvoering en tot slot transparantie. Het puur administratieve of het louter financiële kan me minder boeien. Ik besef ook wel dat,



naarmate het bedrijf groter zal worden, ik persoonlijk meer afstand zal moeten leren nemen van een aantal operationele zaken. Maar goed, daar zijn we nog niet aan toe.”

Wat is uw ambitie voor de komende twintig jaar?

“Dit bedrijf hoeft vooral niet ineens té groot te worden. Want te groot betekent vaak: onbeheersbaar. Ik denk wel dat elk van onze subdivisies op termijn kan uitgroeien tot een meer zelfstandig bedrijf. Maar ik heb eigenlijk één grote droom: dat ik samen met mijn medewerkers elke dag gelukkig mag zijn en blijven. Ik wil niet als een kip op haar eieren blijven zitten maar medewerkers zien doorgroeien. In de loop der jaren zal ik allicht meer en meer evolueren naar een rol als coach die toegevoegde waarde biedt aan de anderen.”

Hoe vult u de sleutelwoorden innovatie en differentiatie in, goed wetende dat de concurrenten met hetzelfde bezig zijn?

“Elk bedrijf, ongeacht de sector, moet altijd de vraag stellen hoe het gaat innoveren. Maar innovatie is niet zozeer een zaak van eigen bedenkensels. Innovatie schiet het best wortel door radicaal samen te werken met de klant, met de bedoeling de business intelligenter te laten verlopen en de processen te verbeteren. Aan nieuwe tools en technologieën geen gebrek, denk maar aan wat het Internet of Things of artificiële intelligentie te bieden hebben. Maar al die zaken zijn slechts innovatief als ze ook hun efficiëntie bewijzen. Dat bewijzen en implementeren is net onze corebusiness.”

De digitalisering is alom. Maar het is bekend dat België op dat vlak niet meteen een voorloper is.

“Er is een achterstand, heel zeker. Ik zie dat de grote vendors bijvoorbeeld aan pakweg het Verenigd Koninkrijk of Nederland technologie aanbieden, die niet meteen hier beschikbaar is. Maar er is ook goed nieuws: ik merk dat er een inhaalbeweging op gang komt.”

Er moet toch een reden zijn waarom Nederland technologisch vooruitloopt?

“Veel heeft te maken met het complexe land dat België is. Zelfs de grote huizen weten dat de wetgeving hier geen cadeau is en dus is de Belgische markt, die sowieso ook al klein is, niet meteen een prioriteit. Nochtans zijn er op Europees niveau grote veranderingen op til. Welke kmo zou al gehoord hebben van de verplichting om aan de GDPR-wetgeving (General Data Protection Regulation, nvdr) te voldoen? In essentie komt het hierop neer: elke kmo moet kunnen bewijzen dat ze haar computerarsenaal voldoende en volledig



beschermt tegen indringers om zo de privacy van de EU-burgers te garanderen. De GDPR-wetgeving zorgt voor een duidelijk kader, maar wie kent die? De opgelegde boetes vanuit Europa zullen nochtans niet min zijn. Met ConXioN probeer ik de boodschap zoveel mogelijk uit te dragen.”

Zorgt digitalisering niet voor een meer kille, afstandelijke of onpersoonlijke wereld?

“Je zou dat zo kunnen interpreteren, maar een belangrijk onderdeel van digitale transformatie is net samenwerken, zowel intern als extern en uiteraard met de juiste tools. Het menselijke zit in onze core en het wordt een belangrijke maar leuke uitdaging om die twee werelden te doen samensmelten. Wij willen in elk geval een community vormen.”

Prijzen bij de vleet

Moeten uw medewerkers techneuten zijn of mensen met een groot intuïtief aanvoelen?

“Technische kennis en competenties zijn meestal gemakkelijker bij te brengen, ik geef absoluut de voorkeur aan mensen die meer van het tweede hebben dan van het eerste.”

U durft als hr-manager wel eens te verrassen. Onlangs schakelde u bijvoorbeeld sportcoach Mia Dobbeni in. Wat brengt dat op?

“Mia heeft naast haar ervaring op het hoogste sportniveau ook een uitgebreide technologische bagage als gewezen medewerker van HP en Cisco. Die cumul is uitzonderlijk. Haar meerwaarde wordt elke dag duidelijker, op drie niveaus: kennis bijbrengen, leergierig-

heid aanleren en mensen leren om de zachte weg te bewandelen.”

ConXioN is inmiddels al twee opeenvolgende jaren in de prijzen gevallen bij het grote Microsoft. Wat moet u daarvoor doen?

“Het is evident dat je zo’n erkenning niet zomaar in de schoot geworpen krijgt. De Belgische dochter van Microsoft doet een grondige screening van de markt en van potentiële leveranciers. Onze down-to-earth benadering heeft hen zeker sterk aangesproken. Maar dan nog moet je andere troeven in huis hebben. Zoals: hun technologie oplossingsgericht en op maat weten te implementeren op het terrein. Of ook nog: voldoende opleidingsprogramma’s voorzien in eigen huis. Finaal ook: bewezen marktpenetratie en groeicapaciteit. Qua aantal gebruikers hebben we inmiddels onze strepen verdiend.”

Uw bedrijf wordt als het ware bedolven onder de awards en onderscheidingen. Wat doet dat met een mens?

“Voor de marketingafdeling én voor de medewerkers is dat een mooi geschenk. Die awards zijn een bekroning van onze investeringen. Maar bij mij ligt dat anders. Zo’n erkenning maakt mij persoonlijk welgeteld één dag dolgelukkig. En de andere 364 dagen komt mijn fundamentele drang om altijd beter te doen weer naar boven.”

(Karel Cambien - Foto's Dries Decorte)



Alaska-group

Fiscale rechtvaardigheid? Van (opnieuw) een holle slogan gesproken.

De mantra van de politiek is tegenwoordig “rechtvaardige fiscaliteit”. In de context van de Belgische fiscaliteit kan je nauwelijks een hollere slogan bedenken. Het is overigens niet de eerste keer dat de politiek een slogan bedenkt. Denken we maar aan de “tax-cificatie”, uitgevonden door alweer een andere minister van Financiën, zijnde Koen Geens.

Het begrip doelde op het streven van de fiscus om een betere relatie op te bouwen met de belastingplichtige. Zoals zo vaak met goede voornemens is het daarbij gebleven. Hoe kan je overigens een goede relatie opbouwen met de belastingplichtige als de wet wordt veranderd tegen een duizelingwekkende snelheid, als wetten worden ingevoerd en dan weer worden afgevoerd (denk maar aan de witte kassa of de btw op voorschotfacturen)?

Laat ons eens naar twee maatregelen kijken die eraan zitten te komen en die tegen het licht houden van de slogans “rechtvaardige fiscaliteit” en “taks-cificatie”.

De verlaging van de vennootschapsbelasting

Willen we dat dan niet? Uiteraard wel. We zouden wel goed gek zijn. Met 34 % zijn we kampioen in Europa (zoals we voor nog meer zaken kampioen zijn).

Maar zoals het er nu naar uitziet wordt dat weer prutswerk en windowdressing. De verlaging wordt immers gekoppeld aan het wegvallen van een aantal aftrekposten. Want, zeggen de architecten van dat voorstel, we verlagen het tarief maar verbreden de belastbare basis. Micro-economisch verandert er dus één en ander: sommigen betalen minder, anderen evenwel meer. Macro-economisch verandert er niks. Volgens onze informatie zijn de geplande verlagingen in de UK (tot 15 pct) en Nederland (tot 20) wel échte verlagin-

gen zonder compensaties allerhande.

Er kan dan alleen nog gehoopt worden op het aantrekkingseffect op buitenlandse investeerders van het lagere tarief. “Binnenlanders” zijn eraan voor de moeite. Die “binnenlanders” vormen nog steeds veruit de grootste groep.

De steile klim van de roerende voorheffing

Dat brengt ons naadloos bij een echte belastingverhoging die vennootschappen treft, of beter gezegd: de personen van vlees en bloed achter die vennootschappen. De roerende voorheffing of de nieuwe melkkoe van de regering. Die is in een paar jaar tijd gestegen van 10 tot 27 %. Voor ontbindingen zelfs van 0 naar 27 %. En als we als bedrijfsleider niet massaal op straat komen wordt dat 30 %. Want dat zit inderdaad in de koker van één politieke partij als compensatie voor de verlaging van de vennootschapsbelasting (die op zich al niet veel voorstelt). Een vennootschapsbelasting die de facto niet veel wijzigt en een roerende voorheffing van 30 %, betekent dat indien een bedrijfsleider de winst die hij aan zichzelf wil uitkeren belast ziet met meer dan 50 %. In het slechtste geval: 54 %.

We zijn (weeral) goed bezig.

Meer vredelievende fiscalisten zullen argumenteren dat er een systeem werd ingevoerd waarbij ondernemingen hun winsten konden parkeren op een aparte rekening waarbij 10 % moet worden betaald. Maar want als ik nu over dat geld wil beschikken? Wie zegt overigens dat die reserves daar veilig staan? Er valt immers een serieuze boom op te zetten over de fiscale stabiliteit in dit land.

Het is hemeltergend te moeten horen dat de verhoging tot 30 % roerende voorheffing bijdraagt tot rechtvaardige fiscaliteit. De bedenkers vergeten maar al te graag dat

hetgeen ze willen belasten met 30 % in de meeste gevallen het resultaat is van hard werken (dividenden) of dat het reeds belast is. Dat laatste is bijv. het geval met de intresten op kapitalen die de bedrijfsleider uitleent aan zijn bedrijf. Dat is vaak spaargeld en dus reeds zwaar belast. Ook die intresten ondergaan een belasting (noem het maar een “aanslag”) van 30 % roerende voorheffing.

Eigenlijk kan de bedrijfsleider van een kmo geen kant meer uit. Zijn winsten worden plat belast. Zijn maandelijkse wedde ook. Ook daarop is 50 % en meer geen uitzondering. Weliswaar sociale bijdragen inbegrepen maar dat zijn uiteindelijk ook belastingen.

Rechtvaardige fiscaliteit en tax-cificatie?

*Stefaan Kindt,
Alaska*



KIJK VOORUIT

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

ALASKA
ADVISORS • ACCOUNTANTS • AUDITORS



IMPOSTO Advocaten

Verwerving vastgoed: de waardering van vruchtgebruik anno 2016

De gesplitste verwerving van vastgoed - voor het vruchtgebruik door de vennootschap en voor de blote eigendom door de bedrijfsleider - blijft fiscaal een zeer interessante optie. De aarzeling die we daar vandaag de dag bij merken (als zou de fiscus deze verwervingswijze kunnen bekritisieren) is niet gefundeerd voor zover het vruchtgebruik bij aanvang correct is gewaardeerd.

De fiscus viseert inderdaad het ogenblik van de verwerving in de sequens van het vruchtgebruik-verhaal. Zij meent immers in bepaalde gevallen dat de vennootschap naar aanleiding van het verwerven van het vruchtgebruik een voordeel alle aard (of abnormaal of goedgegunstig voordeel) toekent doordat - naar de mening van de fiscus - de vruchtgebruiker - vennootschap een te hoge prijs betaalt en/of doordat de blote eigenaar - bestuurder/aandeelhouder een te lage prijs betaalt.

Waarderen van vruchtgebruik is een economisch gegeven. Het is geen exacte wetenschap en is daardoor deels subjectief. Dit gegeven maakt het voor de fiscus niet evident voorop te stellen dat er sprake is van een niet correcte waardering. Let wel, de bewijslast dat er sprake is van een niet correcte waardering ligt bij de fiscus; de fiscus moet immers het voordeel van alle aard bewijzen.

De formule voor het waarderen van vruchtgebruik is genoegzaam bekend, en onbetwist. Ze gaat eigenlijk terug op de idee dat een vruchtgebruik economisch gezien sterk een vooruitbetaalde huur benadert: vandaar dat de waardering vertrekt van een vooruitbetaalde huur, aangepast met correcties in min en plus voor de verschillen tussen vruchtgebruik en huur.

- men vertrekt van een 'brutohuurprijs'; indien het vastgoed wordt verhuurd dan is dat de verhuurprijs; indien het vastgoed niet wordt verhuurd, dan wordt de huurwaarde bij voorkeur bevestigd door een onafhankelijk expert terzake;
- in een brutohuurprijs zijn de kosten en onderhoud aan een vastgoed die eigen zijn aan de huurder vertaald; in het licht hiervan dient een 'meerkostenforfait' te worden toegepast op de brutohuurprijs; bij het bepalen van de forfait lijkt ons best

een inschatting te worden gemaakt van de concrete te verwachten meerkosten in vergelijking met huur (hetgeen doorgaans beperkt is) en niet doorrekenbare onroerende voorheffing of andere lasten (bv. syndickosten); de gangbare forfaits in dit verband lijken ons vaak te hoog;

- daarnaast dient mogelijk ook een 'leegstandsrisico' te worden toegepast, althans in de mate dit aan de orde kan zijn; dit zal enkel het geval zijn indien het de bedoeling is dat het vastgoed wordt verhuurd; indien de vruchtgebruiker het vastgoed zelf betreft is er uiteraard geen leegstandsrisico te vertalen; in de praktijk zien we doorgaans forfaits tussen de 5 en 8%;
- ons inziens kan in bepaalde gevallen ook een 'gebruikerspremie' worden gehanteerd, dit is een waardevervaling van het feit dat een vruchtgebruiker uiteindelijk meer (zakelijke) rechten heeft dan een huurder; dat wordt ons inziens best in concreto beoordeeld; indien de vruchtgebruiker een lening aangaat en zijn vruchtgebruik in hypotheek (of volmacht) geeft, dan komt ons inziens een gebruikerspremie zeker verdedigbaar voor; in de praktijk zien we die zelden hoger dan 8%;
- zodoende komt men tot een 'nettohuurprijs';
- deze nettohuurprijs dient te worden 'geïndexeerd' (doorgaans rekening houdend met de gemiddelde indexatievoet van de laatste 10 jaar) en 'gecumuleerd' over de duur van het vruchtgebruik;
- vervolgens dient in de waardebepaling van het vruchtgebruik ook rekening te worden gehouden met het feit dat de vruchtgebruiker zijn gecumuleerde prijs vooruitbetaalt; met andere woorden, de vruchtgebruiker kan zijn fondsen ondertussen niet investeren in iets anders en daarop een rendement behalen; het gaat met andere woorden om een 'decote' voor het feit dat de vruchtgebruiker alles vooruitbetaalt.

Wat dit laatste punt betreft werd tot voor kort algemeen aangenomen dat deze decote erin kon bestaan een actualisatie van de huurbrengsten te verrichten rekening houdende met de OLO-tarieven. In deze tijden zijn de

OLO's bijzonder laag, waardoor de actualisatie weinig decote teweegbrengt, en nu wil de fiscus een andere parameter gebruiken... Daarbij stellen ze het (doorgaans) hogere rendement op het betrokken vastgoed voor. De redenering van de fiscus is terzake evenwel niet correct. Het gaat erom dat de vruchtgebruiker met eigen middelen vooruitbetaalt en daardoor zijn fondsen niet op een andere wijze financieel kan laten renderen; het is dat (financieel) verlies dat ingecalculeerd wordt in de waardering. In die zin is een normaal rendement (in concreto per investeerder te beoordelen) op financiële middelen het meest voor de hand liggend als parameter bij het bepalen van de decote.

Het verwerven van vastgoed via een gesplitste eigendomsstructuur blote eigendom - vruchtgebruik is nog steeds een zeer valabele denkpiste. De invulling van de waardering dient met de nodige economische logica en geïndividualiseerd benaderd te worden.

*Jan Sandra en Stijn Lamote,
IMPOSTO Advocaten*

FISCALITEIT VERMOGEN ONDERNEMEN



IMPOSTO[®]
ADVOCATEN - AVOCATS - LAWYERS

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

Ambitie koppelen
aan voorzichtigheid
om uw vermogen
de beste
vooruitzichten
te geven.

De wereld verandert voortdurend. Uitdagingen grijpen en risico's beheersen, daar gaat het om. Ze combineren, zoals bij een globale aanpak: dynamisch en defensief. Maar ook om een persoonlijke relatie, diepgaande marktkennis en de meest aangewezen strategie voor u. Als bevoorrechte partner aan uw zijde.

Bank Degroof Petercam
President Kennedypark 8
8500 Kortrijk - T +32 56 26 54 00
Zoutelaan 134
8300 Knokke - T +32 50 63 23 70
degroofpetercam.com



SD Worx

Een mobiliteitsbudget voor iedereen?

Midden oktober heeft de federale regering, weliswaar met enkele dagen vertraging, haar begrotingsakkoord voor 2017 gesloten. Met daarin ook aandacht voor bedrijfswagens en mobiliteit. Het fiscaal gunstregime voor bedrijfswagens wijzigt niet. De tankkaart zal wel duurder worden. Maar dan enkel voor de werkgever die zo'n kaart, meestal in combinatie met een bedrijfswagen, aan de werknemer aanbiedt. Voor de werknemer wijzigt er niets.

Of toch? Want er is ook sprake van een mobiliteitsbudget. Weliswaar slechts in enkele lijntjes, zonder concrete details. Het mobiliteitsbudget zou wel snel werkelijkheid kunnen worden. Tegen april 2017 wil de regering een kader uitwerken waarbinnen werknemers met een bedrijfswagen kunnen kiezen om, met het akkoord van hun werkgever, de wagen om te zetten in een mobiliteitsbudget of in een bijkomend nettoloon. Het bedrag dient (para)fiscaal op gelijkaardige wijze te worden behandeld als de bedrijfswagen. En men wenst budgetneutraliteit, zowel voor de werkgever, de werknemer als de overheid.

Het idee van een mobiliteitsbudget is niet nieuw. Vele partijen hebben de laatste jaren voorstellen in die richting gelanceerd. De drijfveren zijn gekend: steeds meer bedrijfswagens, steeds langere files, steeds meer uitstoot en vervuiling. De regering wil er dus nu snel werk van maken.

Al denkt men het best wel twee keer na vooraleer al té eenvoudig te werk te gaan. Want de complexiteit is er nu eenmaal in onze wetgeving. En die werk je niet in enkele pennentrekken weg. Kostenverhogingen schuilen ook om de hoek. Stel bijvoorbeeld dat een werknemer zijn bedrijfswagen inruilt voor een significant hoger nettoloon. In sommige scenario's is zelfs sprake van 600 euro per maand. Maar bereiken we het beoogde doel indien de werknemer daarna toch met de eigen wagen naar het werk komt? Eén wagen wordt dan vervangen door een andere wagen. En wat gebeurt er indien hij voortaan zijn woon-werkverkeer met het openbaar

vervoer aflegt? Dan moet de werkgever minstens een deel van de kost van het abonnement terugbetalen. En professionele kilometers moet hij voortaan ook vergoeden. Dus verhogen de kosten voor de werkgever.

Daarom moet het mobiliteitsbudget maximaal inzetten op alternatieve mobiliteit. Waarbij men dan rekening houdt met alle werkgeverskosten die daarmee gepaard gaan. Het mobiliteitsbudget moet ook een eenduidig fiscaal en sociaal statuut hebben. Want vandaag is de juridische complexiteit een enorme drempel. Elk vervoersmiddel (fiets, openbaar vervoer, eigen wagen, bedrijfswagen,...) kent een eigen statuut, dat telkens verschilt op het vlak van arbeidsrecht, sociale zekerheid en fiscaliteit. Werkgevers die hun werknemers willen aanmoedigen om duurzame alternatieven voor de auto te gebruiken, moeten zich een weg banen door die complexiteit. Het uniform sociaal en fiscaal statuut moet bovendien concurrentieel zijn met dat van de bedrijfswagen. Ten slotte moet het systeem maximaal toepasbaar zijn voor alle werknemers, niet enkel voor werknemers met een bedrijfswagen.

Het begrotingsakkoord heeft het principe gelanceerd. En de timing is strak: om in het voorjaar een valabel voorstel te hebben, moet de regering de knopen nu al doorhakken. De intentie is alvast duidelijk. Het quasi automatisch grijpen naar de bedrijfswagen als optimaal verloningselement heeft zijn grenzen bereikt. Of het mobiliteitsbudget een valabel alternatief zal zijn, zal vooral afhangen van de concrete uitwerking van het idee. Het zal eenvoudig moeten zijn, maar wel rekening moeten houden met de doelstellingen én de juridische context.

*Dorien Meire,
Kantoordirecteur KMO SD Worx Brugge*

Ontdek de
voordelen van
verlonen via
aandelenopties op

[www.sdworx.be/
aandelenopties](http://www.sdworx.be/aandelenopties)

 sdworx

BRUGGE

Handmade in Brugge geeft ambachten toekomst

Het Brugse stadsbestuur zet de laatste jaren met Handmade in Brugge voluit in op de ondersteuning van creatieve makers. Kleinschalig, en vertrekend van de historische sterktes.

In Brugge is veel niet-tastbaar erfgoed aanwezig, zoals processies en oude gebruiken. Maar de stad is ook rijk aan kennis over ambachtelijke technieken. "Vzw Tapis Plein, het kenniscentrum rond immaterieel erfgoed, lanceerde daarom in 2009 'Quartier Bricolé' in de Langestraat-Hoogstraat", zegt projectmedewerker Ward Dupan. "Het pilootproject gaf ontwerpers van ambachtelijk design in leegstaande panden een pop-upetalage en startkansen. Sindsdien selecteerde het label Handmade in Brugge al 58 makers die kwaliteit leveren en meer gezien mogen worden. Ze worden ook samengebracht in het HiB-stadsplan en de stadsapp Xplore Bruges, zodat je in de stad en regio hun etalages en ateliers kan gaan bekijken."

Het boek 'Een toekomst voor ambachten' dat vorig jaar verscheen, zoomt verder in op de toekomst. Hoe kan men de kennis van vroeger en nu gebruiken voor de ontwikkeling van nieuwe toepassingen? "Met de Makersmatch koppelden we al creatieve makers aan grotere bedrijven om te co-creëren", vervolgt Ward Dupan. "Maar we misten een fysieke ruimte om alles te doen samenvloeien. Het pand rechtover onze kantoren in de Sint-Jakobsstraat - de vroegere Cactus Club - stond al jaren leeg en bleek ideaal. Onder de naam De Makersrepubliek tonen we er sinds september tot eind dit jaar wat HiB kan betekenen. Er is ruimte voor lezingen, tentoonstellingen, workshops en ateliers, en de etalage aan de straatkant biedt veel mogelijkheden."

Er wordt ook ruimte gecreëerd voor 'het maken van de toekomst'. Kristel Peeters, onderzoekster aan het Gentse KASK, toont een 3D-model van een schoen gemaakt uit materiaal dat niet kapot te krijgen is. Textielkunstenaar Katrien Perquy ontwierp voor die schoen een opzetstuk in vilt. "Textielontwerpster Mathilde Vandenbussche onderzoekt dan weer hoe stoffen de beweging van het lichaam beter kunnen volgen. Door samen te wer-

ken met een matrassenfabrikant slaat ze de brug tussen ambachtelijk handwerk en industriële productie", zegt Ward Dupan.

"Tot 23 december wordt de Makersrepubliek een winterse pop-upshop met de producten van verschillende HiB-makers. Het is een alternatief voor de traditionele kerstmarkt. Voor de komende jaren is het onze intentie om van De Makersrepubliek een definitieve plek te maken, waar vakmanschap en creatief ondernemen centraal staan", besluit Ward Dupan. (SD - Foto MVN)

www.handmadeinbrugge.be



"Met De Makersrepubliek tonen we tot eind dit jaar wat Handmade in Brugge kan betekenen."

Ward Dupan

Regiospecial

Atelier DUMON NV

INTERNE TRANSPORTSYSTEMEN

Atelier Dumon is al 50 jaar succesvol in het automatiseren van goederenbehandeling. Ons studiebureau levert uitsluitend maatwerk afgestemd op de behoefte van de klant.

Onze installaties vinden hun toepassing in de voedings-, assemblage- en distributiesector, met talrijke referenties in de diepvriessector.

www.dumon.com
Tel.: +32 50 31 28 01

- ✓ Accountancy
- ✓ Fiscaal & Juridisch advies
- ✓ Vermogensplanning & familiale opvolging
- ✓ Financiële planning



Accountants en Belastingconsulenten
www.teamaccount.be

Binnenkort
nieuwe sterrenzaak
in Ieper.



STEVENS
PUNCHING

METAL
IN HEART AND SOUL

PONSWERK • LASERWERK • PLOOIWERK
LASWERK • POEDERLAK • ASSEMBLAGE

Stevens Punching nv

Zonnebeekseweg 221 - 8900 Ieper

T +32(0)57 20 21 47 | E stevens.punching@spsfe.be

W www.stevens-punching.be

Stadsadministratie en OCMW samen in Auris-gebouw te Ieper”

Auris, het nieuwe administratieve centrum van de stad Ieper, werd op 29 maart officieel in gebruik genomen. In het centrale gebouw van het voormalige FLV (nu Ieper Business Park) worden meer dan 100 diensten aangeboden en komen dagelijks meer dan 200 burgers over de vloer. “Na een half jaar werking zijn de bevindingen positief, zowel voor de Ieperlingen als de ambtenaren”, getuigt stadssecretaris Stefan Depraetere, hoofd van de stedelijke administratie.

Vanwaar de verhuis van ‘het stadhuis’ vanuit het centrum naar de rand van Ieper?

Stefan Depraetere: “Los van de plannen van de Vlaamse overheid om de OCMW’s in 2019 in te kapselen in de gemeenten, waren we in Ieper al met de integratieoefening begonnen. Ook omdat het niet zo efficiënt werken was op drie locaties in het centrum werden diverse pistes voor herlocalisatie onderzocht. Na afweging van de pro’s en contra’s kocht het OCMW de grond en nam de stad de lopende leasing van het Auris-gebouw op Ter Waarde over. Diensten van stad en OCMW zitten hier nu samen en zijn zoveel mogelijk geïntegreerd.”

Welke diensten worden er in Auris aangeboden?

“Rond de wacht- en spreekruimtes zijn de publieksgerichte loketfuncties geordend die de burger het meest nodig heeft: zoals burgerlijke stand en de dienst bevolking, de sociale dienst van het OCMW en wonen op het gelijkvloers, en de diensten economie, landbouw, milieu en ruimtelijke ordening op de

eerste verdieping. Zo’n 95% van alle bezoeken heeft daarmee verband. Daarboven situeren zich het bestuur, het secretariaat, de schepenzaal en de raadzaal. Naast de brasserie die in concessie gegeven is, is het gelijkvloers verder verhuurd aan een opleidingsinstelling voor verpleegkunde en kinderopvang. Kind & Gezin betreft een deel van de eerste verdieping. Iedereen kan ook de aula van 230 plaatsen afhuren.”

Welk dienstverleningsmodel schuilt achter de verhuis en reorganisatie?

“We werken met een front, middle en back office om de burger zo snel mogelijk te helpen en de ambtenaren tegelijk in staat te stellen om hun dossiers rustig af te werken. Voor eenvoudige verzoeken om attesten e.d. kunnen Ieperlingen terecht aan de snelbalie, net zoals ze dat digitaal op de website zouden doen. De kiosk aan de ingang geeft ons data over wie komt, waarvoor en op welk tijdstip. Die info gebruiken we om de efficiëntie en klantvriendelijkheid te verhogen. Gepensio-

neerde medewerkers verstrekken trouwens uitleg aan de aanmeldzuilen waar bezoekers een ticket nemen.”

Welke veranderingen houdt dit nieuwe administratieve centrum in voor de Ieperling?

“Het grote voordeel is dat de burger de dienstverlening van stad én OCMW op één enkele locatie vindt. Auris is vlot bereikbaar met fiets en openbaar vervoer, ligt amper op 1,8 km van de kern, er is voldoende parkeergelegenheid en ook Ons Onderdak, politie en Jan Yperman Ziekenhuis situeren zich in de nabijheid. Van onbereikbaarheid of verkeerscongestie is hoegenaamd geen sprake. In de Lakenhallen is nog een snelbalie aanwezig, die echter niet zoveel gebruikt wordt.”

Creëert de ‘vlucht’ naar de rand geen extra leegstand in de binnenstad?

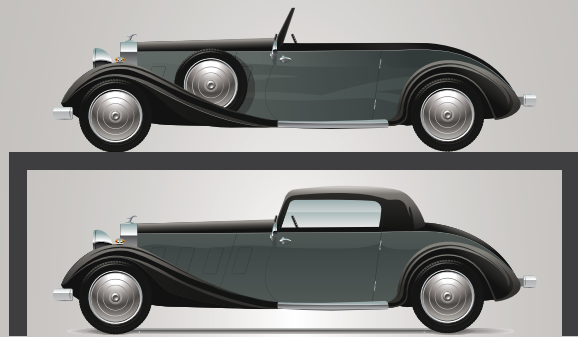
“Tal van panden vonden reeds een nieuwe bestemming na vorige verhuisoperaties en dat is ook nu het geval. Van de ‘Belle’ (OCMW) is een deel in erfpacht gegeven aan het centrum voor psychische revalidatie Hedera. De voormalige Yperley fungeert als horecazaak/vakantiewoning. De Lakenhallen krijgen invulling als nieuw Stadsmuseum.” (MD - Foto DD)

www.ieper.be



“Ons begeleidingssysteem biedt waardevolle info om onze dienstverlening nog klantvriendelijker en efficiënter te maken.”

Stefan Depraetere



STORAGE SOLUTIONS FOR CLASSIC CARS!



www.autolift.be



www.parkeersysteem.be



Nog nooit
was een garage zo bereikbaar.



AUTOLIFTEN VAN RDL

Speciaal voor woningen en appartementsgebouwen met gemeenschappelijke garageruimtes en beperkte inrij-oppervlakte ontwikkelde RDL-engineering een autolift die u en uw wagen snel en veilig overbrengt van het ene niveau naar het andere. Autoliften van RDL hebben slechts een beperkte plaats nodig en onderscheiden zich door het gebruik van robuuste, onderhoudsvriendelijke materialen en betrouwbare technologische controlesystemen.

Meer info en demovideo op www.autolift.be



LIFT- & PARKEER-SYSTEMEN

Strobbe Mobility Solutions kan een oplossing bieden voor een brede waaier aan mobiliteitsproblemen. Strobbe Mobility Solutions heeft zich door de jaren gespecialiseerd in trapp liften, platformliften, huisliften en parkeersystemen. Wij helpen particulieren, ziekenhuizen, openbare instellingen, bouwfirmas, autodealers...

Meer info:

www.strobbemobility.be

aluminium glasjevels



HAKI nv-sa
Ambachtenstraat 5 - B-8870 Izegem
T +32 (0)51 31 01 52 F +32 (0)51 31 20 13
www.haki.be info@haki.be



- EEN NIET-ALLEDAAGSE SETTING VOOR UW FEEST, VERGADERING OF CONGRES
- PARKING VOOR 230 WAGENS
- BROUWERIJBEZOeken
- BRASSERIE DOORLOPEND OPEN VAN: 12.00U - 22.00U (MA - VRIJ)
- EEN BELGISCHE FAMILIEBROUWERIJ, GEKEND VAN ONDERMEER KASTEELBIER, BRIGAND, FILOU EN ST. LOUIS.



WWW.BIERKASTEEL.BE | INGELMUNSTERSESTRAAT 46 - 8870 EMELGEM | 051 62 27 30

Schoenen- en borstelmuseum Eperon d'Or (her)opent in mei 2017 de deuren

IZEGEM

De totstandkoming van een schoenen- en borstelmuseum in Izegem was een proces van lange adem, dat stilaan de laatste rechte lijn ingaat. Het team rond Hilde Colpaert ziet, na problemen met de eerste aannemer, het proces nu in een stroomversnelling komen. "Het is belangrijk dat we Izegem als schoenen- en borstelstad weer op de kaart kunnen zetten", stipt ze aan.

Het museum situeert zich op de historische industriële erfgoedsite Eperon d'Or, destijds het kroonjuweel aan de Izegemse schoenenkroon. "Dat mag je zelfs vrij letterlijk nemen", legt Hilde Colpaert uit. "Deze fabriek stond er al van 1910, maar om extra cachet te geven aan het feit dat ze eind jaren twintig hofleverancier werden, zetten ze voor de fabriek dit prachtige art-decogebouw neer. Helaas verdween het bedrijf in 1967 van de kaart toen de schoennijverheid het in België zo lastig kreeg. Vandaag blijft er met Mareno nog één schoenenfabrikant in Izegem over."

"Beleving en interactie creëren staat voorop in het nieuwe museum."

Hilde Colpaert

Het gebouw werd verkocht aan de naburige houthandel, die eind jaren negentig plannen had om het te slopen. Maar in 1999 werd het beschermd en aan de stad verkocht. "Nadat in 2006 werd beslist om er het schoenen- en borstelmuseum in onder te brengen, duurde het dus nog eens tien jaar voor we het gebouw gedeeltelijk konden openen. Door problemen met de aanvankelijke aannemer liepen we nieuwe vertraging op, waardoor de feitelijke opening nu tegen de zomer van 2017 is gepland."

Op de eerste verdieping van het gebouw vooraan zullen afgewerkte schoenen pronken en kunnen bezoekers interactief de geschiedenis van de schoenensector volgen. "Een verdieping hoger doen we hetzelfde voor de borstelindustrie. Het is de bedoeling om interactie te creëren en via belevingselementen zoals een audiofoon, waar roemrijke verhalen te horen zullen zijn, de interesse bij de bezoeker aan te scherpen. In de achterliggende fabriekshal-



len komen bezoekers alles te weten over de grondstoffen, de ambacht en de mechaniek die vereist was voor de productie van beide producten. Het is de bedoeling dat mensen daar onder begeleiding zelf kunnen ervaren hoe moeilijk het is een schoen te maken, want dat was heus niet zo'n evidente job."

Museum kan retail versterken en vice versa

In Izegem en omgeving vinden we nog zeven borstelfabrikanten, maar weinig herinnert nog aan het florissante schoenenverleden. "Dat willen we opvangen door de link te leggen tussen het museum en het stadscentrum, waar we maar een boogschuit

vanaf liggen. Volgend voorjaar wordt er een wandelweg aangelegd van na de spoorwagentunnel tot aan het museum. We zullen in samenwerking met de kleinhandelaars ook een actie opzetten, zodat beide elkaar kunnen versterken. Bovendien koestert de stad plannen om het winkelcentrum nieuw leven in te blazen en is er een samenwerking met het Bierkasteel Van Honsebrouck. Ook dat kan helpen mensen te motiveren om Izegem als bestemming te nemen voor een leuke dagtrip, zodat we ons sterker kunnen profileren tussen commerciële aantrekkingspolen als Kortrijk en Roeselare." (BVC - Foto Kurt)

www.eperondor.be

Een innovatief en energiek
Oostende? Daarvoor zorgt
EOS elke dag!



De stad Oostende wil iets doen aan de hoge energiefacturen en de klimaatverandering. Daarom richtte ze EOS op. EOS wil iedere Oostendenaar stimuleren om energie te besparen en gebruik te maken van alternatieve energiebronnen door energiescans en groepsaankopen te organiseren, goedkope energieleningen aan te bieden en door innovatieve projecten uit te werken. Met succes trouwens. Zo sleepte EOS de Belgische Energie- en Milieuprijs in de wacht alsook een nominatie voor de duurzaamste gemeente van België en een voordracht voor de Smart City Award.

EOS Energiehuis Oostende
Torhoutsesteenweg 287
8400 Oostende
www.eos-oostende.be
eos@oostende.be
T 059 33 91 30

Oostende
ENERGIEHUIS
EOS



GreenBridge incubator - Oostende ondersteunt spin-offs van de Universiteit Gent en andere jonge ondernemingen bij de opstart van hun bedrijf en het dagelijks beheer ervan.

Op de UGent-campus Oostende wordt, gezien de ligging aan zee, gefocust op bedrijven actief in de zgn sectoren van de 'blauwe groei' (offshore wind- en golf& getij energie, aquacultuur, kustverdediging, diepzee ontginning, mariene biotechnologie).

Naast aanbod van kantoren, labo's, seminarie- en demonstratieruimte, wordt intellectuele synergie en netwerking in deze sectoren gestimuleerd door het creëren van een dynamisch klimaat voor jong en creatief ondernemerschap om ideeën te laten uitgroeien tot succesvolle ondernemingen en zo een internationale Blauwe Groei hub te vormen in Oostende.

www.greenbridge.be



Wij zijn ook op zoek naar
chauffeurs en technici.
Meer info: delijn.be/jobs

Je partner in mobiliteit.
Ontdek onze voordelige formules voor je werknemers.



delijn.be



Gesco heeft een jarenlange ervaring in de verkoop en dienst-na-verkoop van kwaliteitsvolle reinigingsmachines. De technologie staat niet stil en ook Gesco kijkt vooruit en innoveert! Contacteer ons vandaag nog voor een **vrijblijvende demonstratie** 'on the floor'!

Vraag
naar onze
acties!



Bij GESCO vindt u de reinigingsmachine die u zoekt!

ONTDEK ONS VOLLEDIG GAMMA OP WWW.GESCO.BE



SCHROBZUIG
MACHINES



VEEG
MACHINES



STOF
ZUIGERS



INDUSTRIËLE
STOFZUIGERS



ATEX
STOFZUIGERS



ÉÉNSCHIJF
MACHINES



HOGEDRUK
REINIGERS

Industriezone Autostrade
Zandvoordestraat 500
8400 Oostende

T 059 56 44 44
F 059 56 44 45
E info@gesco.be



“Onze knowhow zetten we om in oplossingen voor bedrijven.”

Gunther Vanpraet

Economisch Huis geeft Oostendse regio nieuw elan

Eind jaren '90 betekende de stopzetting van de Regie voor Maritiem Transport een sociaal en economisch drama voor Oostende. De uitbouw van Plassendale en de oprichting van het Economisch Huis gaven stad en regio in het nieuwe millennium echter een positieve injectie. “Iedere dag behandelen we een tiental heel concrete vragen. Zo bouwen we ook enorm veel knowhow op die we omzetten in oplossingen voor bedrijven,” vertelt afgevaardigd bestuurder Gunther Vanpraet.

“Het Economisch huis werd in 2007 opgericht als opvolger van de nv Plassendale die sinds 2001 bedrijven aantrok voor de gelijknamige nieuwe industriezone”, vertelt Gunther Vanpraet. “Onze opdracht is echter ruimer. We werken mee aan de invulling van alle industriezones in Oostende. Tegen 2020 verwachten we dat die volledig ingevuld zijn en voorzien we een verdubbeling van de zone aan de Kromme Elleboog om nieuwe ruimte te creëren. Voorwaarde voor vestiging is wel dat het groeibedrijven zijn die mikken op 25 medewerkers per hectare grond. Omdat we daardoor veel aanvragen moeten weigeren, is begin vorig jaar in de Oudenburgsesteenweg het Ostend Stores Business Park geopend. Dat is een verzamelgebouw met kleinere loodsen, opslag- en werkplaatsen. Daarnaast heeft het Economisch Huis als hoofdopdracht ondernemers – van prestarters tot gevestigde waarden – adviseren

en begeleiden en hun concrete problemen op maat oplossen. We doen daarvoor vaak een beroep op externe expertise, maar de dienstverlening is volledig gratis.”

Intensieve opvolging van werkzoekenden

Sinds 2001 werden op de Oostendse industriezones 1.350 nieuwe jobs gecreëerd. “Dat is vrij veel, maar je ziet het niet altijd terug in de tewerkstellingscijfers”, vervolgt Gunther Vanpraet. “Op de 10 mensen die in Oostende werken, komen er 7 van buiten ons arrondissement. Wat ook opvalt, is dat de allochtone werkloosheid vervijfvoudigd is. Een gevolg van de goedkope huurappartementen in de stad. Vaak is taalkennis een probleem bij deze mensen. Een project dat taal- en werkopleiding koppelt aan een intensieve opvolging via stages en begeleiding, werpt

zijn vruchten af. Bedrijven staan ervoor open om hen in dienst te nemen. Daarnaast blijken Oostendse jongeren opvallend minder vaak over een rijbewijs te beschikken, waardoor ze niet buiten de regio aan werk geraken. Vanaf januari kunnen ze met microkredietleningen en rijsimulators op een goedkopere manier hun mobiliteit vergroten.”

Het Economisch Huis zet ook sterk in op de betere winkelervaring. “We concentreren de winkels in echte winkelstraten, werken aan de aankleding van de bovengevels en willen shoppen koppelen aan een twintigtal evenementen tegen 2020. Ook de reconversie van de Alfons Pieterslaan zit in de pijplijn. Daarnaast hebben we dit jaar onderzocht hoe we creatieve start-ups naar Oostende kunnen aantrekken. Ten slotte willen we bedrijven uit de andere kant van Vlaanderen motiveren om hier een tweede vestiging in te planten. West- en Oost-Vlaamse bedrijven doen dat vaak al in Antwerpen en Limburg, om de files rond de grootsteden te vermijden. Dat wij in Oostende én vrije bedrijventerreinen én een filevrije omgeving hebben, is een grote troef”, besluit Gunther Vanpraet. (SD - Foto EV)



**Snelle service,
grote voorraad :
25.000 batterijen
4.000 alternatoren en starters**

Invoer en distributie sedert 1959

www.accu-service.be



HOOFDZETEL

magazijn en administratie
Godshuislaan 13
Roeselare
T 051 248 888

SERVICE CENTERS

BPC Roeselare
Meensesteenweg 345
Roeselare
T 051 261 480

BPC Ieper
A. Dehemlaan 7
Ieper
T 057 200 908

BPC Brugge
Vaartstraat 71
Brugge
T 050 322 151

BPC Waregem
Gentseweg 471
Sint-Eloois-Vijve
T 056 140 103

**VERF EN INTERIEUR
MÉT SERVICE
EN ADVIES**

info@bocapaint.be
www.bocapaint.be

WEST-VLAAMSE ONDERNEMERS ZOEKEN TALENT

**KERE
EKJE
WERE**

OF BLUF PLAK'N IN WEST-VLOANDERN

Leer studenten uw bedrijf kennen via een bedrijfsportret of advertentie en maak uw vacatures, vakantiejobs en stageplaatsen bekend.

✓
Verschijningsdatum
17 februari 2017

✓
Oplage
30.000 exemplaren

✓
Verspreiding
bij studenten in
West- en Oost-Vlaanderen

Interesse om te adverteren?

Contacteer François De Landsheer - francois.delandsheer@voka.be - 056 24 16 56

Kenniscentrum ARhus geeft het begrip bibliotheek een nieuwe dimensie

Een innovatief platform voor levenslang en levensbreed leren dat via samenwerkingsverbanden met partners uit de zorgsector en het ondernemerslandschap mensen geletterd wil maken én houden: dat is de missie van ARhus (Albrecht Rodenbachhuis). ARhus werd in februari 2014 geopend op De Munt in hartje Roeselare.

In een tijdperk waarin bibliotheken aangeschoten wild lijken en fysieke boeken her en der als 'passé' worden ervaren, investeerde Roeselare toch gigantisch in dit project. "Vanuit ons beleidstraject willen we een bib laten evolueren naar een kennis- en informatiecentrum én een echte community, waar fysieke kennisuitwisseling kan gebeuren op een fantastische locatie in het hart van de stad", zegt directeur Yves Rosseel.

Ondernemen, vernieuwen en verbinden

Dat doen ze bij ARhus op drie manieren: door te ondernemen, te vernieuwen en te verbinden. "Zo werken we bijvoorbeeld samen met spelers uit de zorgsector, zoals het gloednieuwe ziekenhuis AZ Delta. Tijdens de Week van het Hartritme namen meer dan 800 mensen deel aan een actie waarbij ze via een app konden testen of ze voorkamerfibrillatie hebben. Van de 10 mensen die aan de hartstoornis bleken te lijden, hadden er daar 5 geen idee van. Specialisten van het ziekenhuis konden hen meteen gepast informeren. We werken ook mee aan een initiatief om leidinggevende figuren binnen sportverenigingen en vrijwilligersorganisaties reanimatietechnieken aan te leren en krijgen binnen het nieuwe leer- en innovatieplatform van AZ Delta een vaste stek om andere activiteiten te ontwikkelen."

Ook bouwt ARhus een netwerk van bedrijven uit. "ARhus participeert in een TETRA-project van de afdeling Digital Arts & Entertainment van Howest. We informeren ondernemingen over de meerwaarde van doorbrekende technologieën zoals augmented reality en virtual reality. Via een vergelijkbare samenwerking met UGent brengen we ondernemingen en studenten die aan een masterproef beginnen, met elkaar in contact. Zo kunnen die partijen over het thema van de masterproef overleggen, zodat de bevindingen van de master-



proef niet in een of andere kast verdwijnen, maar effectief een meerwaarde hebben voor bedrijf en samenleving."

Het centrum creëert via Stadsmatinee's in West-Vlaanderen ook overleg tussen bedrijven, beleidsmakers en academici over stadsontwikkeling. Dat doet het bijvoorbeeld om verbanden tussen de graad van verstedelijking en de graad van welvaart te leggen en zo onder meer stil te staan bij de toekomstige mobiliteit in steden. "We werken via het samenwerkingsverband BRoeRe ook samen met 7 andere bibliotheken uit Midden-West-Vlaanderen om ook hun maatschappelijke relevantie te verhogen."

ARhus is een vzw waar 55 mensen (44 FTE's) aan de slag zijn en die in de toekomst nog

"We willen een bib laten evolueren naar een kennis- en informatiecentrum én een echte community."

Yves Rosseel

meer eigen middelen wil genereren. "Zo zal één verdieping worden omgebouwd tot een conferentieruimte met een capaciteit tot 180 mensen en krijgt het café een facelift, waardoor het een volwaardige community-ruimte kan worden." (BVC - Foto Kurt)



ROMACO
METALEN TRAPPEN & BALUSTRADEN OP MAAT
ESCALIERS & GARDE-CORPS EN METAL SUR MESURE

ROMACO nv
Nijverheidstraat 127a
8791 Waregem-België

T +32 (0)56 71 63 01
F +32 (0)56 70 50 75

info@romaco.be
www.romaco.be

>> BALUSTRADEN
>> WENTELTRAPPEN
>> LEUNINGEN
>> TRAPPEN

gearcraft
ALL ROUND PRECISION



- Alle draai- en freeswerk van klein tot groot (tot lengte 8000 mm en tot diameter 3500mm)
- Gespecialiseerd in vertanden van zowel rechte-, schroefvormige- en conische tandwielen, worm- wormwiel, splines en koppelingen.
- Zowel binnen- als buitenvertdandingen geslepen tot diameter 2000 mm.
- Volledig reviseren van reductiekasten in eigen werkplaats.

Gearcraft – Vanhoutte
Flanders Fieldweg 42, B-8790 Waregem
www.gearcraft.be - www.atelier-vanhoutte.be

vanhoutte
ALL ROUND PRECISION

INQFEC
KANTOORMEUBELN

UW PARTNER VOOR DE PERFECTE VERGADERRUIMTE



ZIJN ZONNEPANELEN INTERESSANT?
Bereken het op www.cebeo.be/maakzelfstroom



Is zelf stroom produceren interessant voor je klanten?
Bereken het snel, eenvoudig en accuraat op onze online rekentool via www.cebeo.be/maakzelfstroom.

Deze betrouwbare tool maakt volgende berekeningen:

- Vermogen van de PV installatie
- Aantal panelen en benodigde dakoppervlakte
- Richtprijs van de investering
- Return on investment of terugverdientijd van de installatie
- Totale opbrengst over de gegarandeerde levensduur van de installatie

sonepar belgium Elektrotechnisch materiaal, technische oplossingen en diensten. www.cebeo.be

cebeo

Stadskernvernieuwing Waregem in volle gang



Stad in de steigers: de term gaat meer dan ooit op voor Waregem. In een wijde straal rond de Gaverbeek wemelt het van de torenkranen die kantoren, wooncomplexen en nieuwe publieke ruimtes aan het neerpoten zijn. “Het getuigt van de enorme dynamiek die in onze stad heerst, maar we moeten ervoor oppassen niet dicht te slibben”, beseft burgemeester Kurt Vanryckeghem.

Enkele maanden geleden opende de gloednieuwe bibliotheek langs de Zuidlerlaan de deuren. Het was de voorbode van de oplevering van talrijke andere projecten, met de Zuidboulevard op kop. “Dit is een heel levendige stad, waarvan de visibiliteit de laatste jaren enorm gestegen is”, legt de burgemeester uit. “We zijn een stad met een laag schuldensaldo, waardoor we kunnen investeren in nieuwe projecten. Sinds de nieuwe bib opende, is het ledenaantal enorm gestegen. Factoren als nieuwsgierigheid en de vlottere bereikbaarheid spelen daarbij een rol. Tegelijk mogen we niet het slachtoffer worden van ons eigen succes en dienen we vooral de mobiliteit aan te pakken, wat niet zo eenvoudig is. Heel wat knelpunten bevinden zich namelijk op gewestwegen, waardoor we afhankelijk zijn van het Vlaams Gewest om werken te laten uitvoeren. Daarvoor verrichten we dan ook veel lobbywerk.”

Vooraf het op- en afrittencomplex aan de E17 is een zorgenkind. “In eerste instantie hopen we een aantal quick wins te kunnen organiseren, zoals verkeerslichten (in plaats van een rotonde) ter hoogte van de Bieststraat en de

Vredestraat, een verbeterde lichtenregeling aan de kruising met de Franklin Rooseveltlaan en het afrittencomplex, een aftakking naar de industriezone Flanders Fieldweg... Momenteel is er namelijk maar weinig nodig om van een ware verkeerschaos te spreken.”

Ware metamorfose

Dat neemt niet weg dat de stad in sneltempo een metamorfose ondergaat. “Als we begin juni 2017 de Zuidboulevard officieel openen, met onder meer 3 woontorens, een beleevingsboulevard en 500 extra parkeerplaatsen, zullen mensen uit de streek sneller naar Waregem afzakken. Tegelijk kan dat een extra schwing geven aan Het Pand, al is de houdbaarheidsdatum van het winkelcentrum zo goed als verstreken. Een denktank lanceerde het idee om ons commercieel centrum iets compacter te maken en Het Pand een grondige facelift te geven. De uitvoering zal evenwel voor de volgende legislatuur zijn.” Daarnaast staan onder meer nieuwe ontwikkelingen op til in de buurt van het Regenboogstadion van SV Zulte Waregem, met 18.000 m² woonoppervlakte, een grote commerciële

“De opening van de nieuwe bibliotheek was een voltreffer en doet het beste vermoeden voor de Zuidboulevard.”

Kurt Vanryckeghem

ruimte en een drie- of viersterrenhotel. “Het is de bedoeling voor een logischere, uniforme overgang van de Zuidboulevard naar het stadion te zorgen. Hoe dat moet gebeuren, staat vermeld in een masterplan.”

Het is niet de ambitie van Waregem om te concurreren met sterke winkelsteden als Gent, Kortrijk en Roeselare, maar om vooral een eigen identiteit te ontwikkelen. “We willen vooral een warme, aangename stad zijn waar de mensen elkaar nog kennen. De compactheid van de stad, waarbij alle diensten zich binnen de ring situeren, speelt ons daarbij in de kaart. Binnen de vijf minuten sta je overal, dat is een enorme troef. Ook de aanwezigheid van scholen in het centrum draagt bij tot die leuke dynamiek”, besluit Kurt Vanryckeghem. (BVC - Foto Hol)

KORTRIJK

Kortrijk maakt balans op van nieuwe digitale toepassingen

In de spits lopen als het om digitale revolutie gaat: de stad Kortrijk heeft in deze legislatuur haar uitgesproken ambities nooit weggestopt. In het voorjaar lanceerde de Groeningestad daarom een reeks vernieuwende digitale toepassingen.

“Er waren twee belangrijke redenen om de digitalisering van het stadhuis in Kortrijk centraal te zetten”, vertelt schepen van administratieve vereenvoudiging Koen Byttebier. “De eerste was een engagement tegenover onze “klant”. In het Plan Nieuw Kortrijk (het beleidsplan van de stadscoalitie in 2013, nvdr) hadden we ons geëngageerd voor een stadsbestuur dat transparant en sober is, waarbij we letterlijk zeiden: “We brengen de stadsdiensten dichterbij de mensen. Ze zijn er voor de mensen en niet omgekeerd.” Bovendien zorgden we voor een



“Er waren twee belangrijke redenen om de digitalisering van het stadhuis in Kortrijk centraal te zetten.”

Koen Byttebier

digitale ommekeer door ons te engageren tot een volwaardig digitaal loket voor burgerzaken. We opteerden voor een systeem van

afspraken met de stadsdiensten die online konden gepland worden.”

“De tweede grote uitdaging bestond in het wegwerken van de zichtbare ergernis in het administratief stadhuis. De lange wachtrijen waren een doorn in het oog. Sinds oktober 2016 staan we eigenlijk verder dan we ooit hadden durven dromen. Tot 2015 was ons e-loket, zoals nu nog in veel steden en gemeenten, een veredelde mailbox. De aanvragen kwamen binnen, werden afgeprint, manueel verwerkt en met de post werden de documenten opgestuurd. Dat is nu verleden tijd. De toegang is nu ook mogelijk via “Kortrijk thuisloket”. Ik neem het voorbeeld van onze dienst bouwen, milieu en wonen: daar doe je jouw aanvraag online en kan je de status van je dossier volgen via je account. De adviesverleners kunnen de aanvraag online beoordelen, aanpassen en tekst toevoegen. Eens de aanvraag door elke adviesverlener is goedgekeurd, stuurt de dienst bouwen de aanvraag terug naar de aanvrager samen met een betalingslink.”

De reacties op de veranderingen zijn positief: “Er zijn nagenoeg geen klachten en we krijgen zelfs veel complimenten via mail, via sms en op sociale media. Op vandaag komt circa 80 procent van de burgers langs op afspraak, waarvan de helft via internet boekt. De verklaringen liggen voor de hand: tijdsparing voor de klant, rust aan de loketten en een gevoel dat alles eerlijker verloopt.” (KC - Foto Hol)

www.kortrijk.be



FTIMMO
BEHEER & SYNDIC

WWW.FTIMMO.BE

IN ALLE RUST VAN UW
VASTGOED GENIETEN?

WIJ BEHEREN HET VOOR U.

KORTRIJKSESTRAAT 385/01, KORTRIJK
056 44 11 14 INFO@FTIMMO.BE

PRoF geeft zorginnovatie vorm

POPERINGE

Fabrikanten, zorginstellingen en researchers werken via het Europese open innovatieplatform PRoF samen aan vernieuwing in de zorg. Jaarlijks realiseren ze één concreet project, zoals de Patient Recovery Room of the Future (PRoF 4.0). Het prototype is te zien in de demoroom van Boone Projects in Poperinge.

Afgevaardigd bestuurder Jan Van Hecke van Boone had met zijn bedrijf veel contacten met innovatieve bedrijven die voor gelijkaardige uitdagingen stonden om de zorgsector te benaderen. Dat leidde in 2009 tot de oprichting van PRoF, afkorting voor Patient Room of the Future. "PRoF groeide inmiddels uit tot een Europese zorgdenktank, een consortium van 412 leden, waarvan 90% zorginstellingen en researchers en 10% fabrikanten en architecten. Het is een open innovatieplatform dat jaarlijks een concreet project realiseert. Elk van de partners heeft daarbij zijn eigen drive: de zorg voor de patiënt en het testen en commercialiseren van innovatieve producten."

Aan Patient Room of the Future 4.0 gingen een ziekenhuiskamer, seniorenflat en rusthuiskamer vooraf. De Patient Recovery Room of the Future bestaat uit vier deelzones: de wachruimte/verpleegpost, een open ruimte met halfopen cocons en fauteuil, een gespreksruimte en een medisch-technische zone. Het concept speelt in op evoluties in chirurgie en verzorging: de trend tot daghospitalisatie, een spaarzaam ruimtegebruik en een efficiëntere inzet van personeel.

Jan Van Hecke: "Het ziekenhuis zal niet langer bestaan uit kamers met bedden en elk een eigen badkamer. Het wordt een aangenaam verblijf dat doet denken aan business seats in een vliegtuig. De patiënt ligt niet langer in een bed, maar neemt plaats in een luxezetel, met entertainment binnen handbereik en medische apparatuur geïntegreerd in de wand."

Designers en fabrikanten dachten samen aan over de ruimte-Invulling en het patiëntenmeubel voor de dagkliniek PRoF 4.0. Lead-onderzoeker was prof. dr. Peleman van UZ Gent. Tot de betrokken onderzoeksinstellingen behoorde ook iMinds. Ook architecten en designers bogen zich over het project: Boeckx Architects (nu Detoo Architects), Buro II + ARCH I+I en Cubist Creations (Valerie Dhaeze). Bedrijven die elk vanuit hun eigen specialiteit bijdroegen waren onder meer Televic, Modular,



Kordekor, Haelvoet, EEG, Tele-Signal, Vitra, Domestic en Boone.

PRoF 5.0 werd inmiddels een Patient Resolution for Loneliness in the Future. (MD - Foto DD)

www.prof-projects.com

“Tal van West-Vlaamse bedrijven en architecten droegen hun steentje bij.”

Jan Van Hecke

IT zonder zorgen
KMO
in the cloud

IT-Care
cloud integratie

proimus
ICT Expert

IT-Care nv

Microsoft KMO partner of the year

Europalaan 7 - 8970 Poperinge

T 057 300 301 - F 057 333 173

info@itcare.be - www.itcare.be - o365expert.be



Jolyce Demely van Voka en Bernard Duchi van Duvatex zijn overtuigd van het belang van begeleiding bij internationalisering.

Bernard Duchi ziet belang in van Businessclub International Strategy

“Het buitenland? Ik zou het iedereen aanraden.”

Tien jaar geleden besloten vennoten Bernard Duchi en Guido Claerbout van textielbedrijf Duvatex de grote sprong voorwaarts te wagen richting Oost-Europa. Het toeval dreef hen richting het Bulgaarse Plovdiv, waar Duvatex een greenfield neerpootte die ook de thuiszetel in Anzegem voordeel bijbracht.

Rond deze tijd worden in de Ivan Vazov Street, op de industriezone van Plovdiv, de eerste gloednieuwe machines geleverd aan de Bulgaarse dochter van het Anzegemse textielbedrijf Duvatex. Een investering met steun van de EU, die nog altijd bereid is tot een duwtje in de rug in zogenaamd economisch achtergestelde gebieden. Wat tien jaar geleden aan de oevers van de Zwarte Zee voorzichtig begon, neemt nu een alsmaar snellere vaart. “Toen hebben we wat tweehandsmachines vanuit West-Vlaanderen verhuisd naar Bulgarije”, zegt CEO Bernard Duchi. “We hadden, gezien de loonkosten hier, absoluut nood aan een productiefaciliteit die goedkoper kon werken. Het was toevallig dat we in Bulgarije terecht kwamen. Zo’n twintig personen zijn daar in de weer om halffabricaten zoals hoezen en matrasovertrekken klaar te stomen.”

Betrouwbare partner zoeken

Als Bernard Duchi de balans opmaakt van zijn Bulgaars dossier, dan is hij enkel tevreden. “Ach, er wordt vanalles gezegd over

landen als Bulgarije en Roemenië alsof alles er corrupt zou zijn. Met de hand op het hart: nog nooit heb ik zelfs maar een aanwijzing in die richting meegemaakt. Vandaag kan ik zeggen dat dit de juiste beslissing was, die mijn bedrijf, ook hier, nieuwe groei heeft bijgebracht. In een competitieve markt moet je kwaliteit bieden tegen aantrekkelijke prijzen. De fabriek in Bulgarije geeft ons dat competitieve voordeel en zorgt voor nieuwe business. De aanpak van het investeringsdossier door de lokale autoriteiten en de opstart verliepen vlekkeloos. De producten voldoen ook aan de hoogste kwaliteitsnormen. Klachten? Neen, niet alleen West-Vlamingen zijn noeste werkers, Bulgaren zijn dat ook hoor. De aantrekkelijke loonkosten waren doorslaggevend, met pakweg één vierde van wat het hier zou kosten om te produceren. Wat ik wel zou aanraden aan iedereen die een sprong naar het buitenland waagt is dit: neem een betrouwbare lokale partner onder de arm die mee investeert in je eigen droom. Wij hebben zo’n 50/50 joint venture gesloten. En verder ook genoten van alle spelregels die binnen een eengemaakte Europese markt gelden.”

“Onze stap naar Bulgarije heeft ons bedrijf nieuwe groei bijgebracht.”

Bernard Duchi

Voorlopig zorgt de Bulgaarse dochter alleen voor toelevering aan het hoofdbedrijf in Anzegem. Maar daar komt nu nog een dimensie bij. In de lokale markt en in buurland Roemenië ontstaat er nu meer vraag naar het aanbod van matrassen en bijhorende producten van Duvatex. “En dat is alweer goed nieuws uit Bulgarije”, lacht Bernard Duchi. “Internationaliseren? Ik zou het iedereen aanraden.”

(KC - Foto Hol)

Overweegt ook u om te internationaliseren?

In maart 2017 start Voka met een nieuw traject: “Businessclub International Strategy”. Tijdens verschillende informatiesessies komen West-Vlaamse durvers getuigen over hun ervaringen in het buitenland. Meer info via jolyce.demely@voka.be.

Gespot bij Voka



Nathalie Claerhout
Talent Angels

Overlegvergadering rekruteringssector

"Via Voka willen we bewustwording creëren bij bedrijven én overheden omtrent de stilaan verkrampde markt waarin wij actief zijn. De bedoeling is om ondernemers duidelijk te maken dat de arbeidskrachte ook onze manier van werken sterk beïnvloedt en om beleidsinstanties erop te wijzen dat er een regelgeving nodig is om de wildgroei van kantoren in te perken."

ACTIVITEITEN IN DE KIJKER!

Verwelkomingsavond voor nieuwe leden

Nieuw in het Voka-netwerk? Op het interactieve ontmoetingsmoment op 6 december maken we u (verder) wegwijs in onze organisatie. We tonen u wat Voka voor u kan betekenen en hoe u uw lidmaatschap ten volle kunt omzetten in concrete resultaten voor uzelf, uw medewerkers en uw onderneming.

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

Laat uw webshop beter renderen

Online ondernemen is méér dan een webshop runnen. Hoe maakt u van Google uw beste vriend? Hoe stimuleert u de verkoop? Hoe meet u de impact van uw webshop? Met de tips en tricks van dit opleidingstraject kunt u meteen aan de slag om u online te onderscheiden van uw concurrenten.

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

Voka-actua: Een rationeel watergebruik in een productieomgeving

Voor veel bedrijven is water een levensbelangrijk productiemiddel en dus dringt een rationeel watergebruik zich meer en meer op. Het kluwen van wetgeving en mogelijkheden is niet eenvoudig te doorgronden. Deze Voka-actua informeert u over de meest recente regelgeving en subsidiemogelijkheden.

Meer info?: Matthieu Marisse, matthieu.marisse@voka.be, 056 23 50 64

EVENEMENTEN EN ONTMOETINGEN

dinsdag 6 december	18u30-22u00	Voka verwelkomt haar nieuwe leden	Voka, Kortrijk
dinsdag 6 december	19u45-22u00	CEO Connect: Voka West-Vlaanderen	Voka, Kortrijk
woensdag 7 december	19u30-22u00	CEO Connect: Velotel	Velotel, Brugge
donderdag 8 december	18u00-21u00	Infoavond: Industrial Exchange	Voka, Kortrijk
donderdag 8 december	18u00-23u00	Bal van PLATO	Concertgebouw, Brugge
vrijdag 9 december	08u00-10u00	Voka-actua: Rationeel watergebruik in uw productieomgeving	Voka, Kortrijk
vrijdag 16 december	08u00-10u00	Voka Hotspot: Mercure Hotel	Mercure Hotel, Roeselare
dinsdag 20 december	08u00-10u00	PLATO Roadshow bij Cid Lines	Cid Lines, Ieper
dinsdag 20 december	17u00-22u00	Winter Businesscard Meeting	Delta Light, Wevelgem
dinsdag 20 december	18u30-22u00	CEO Connect: Stadhuis van Poperinge	Stadhuis, Poperinge

WORKSHOPS EN SEMINARIES

woensdag 7 december	08u30-12u30	Retail ScOUT!ng bij CRU - Colruyt	Colruyt, Gent
donderdag 8 december	08u30-10u15	Seminarie: E-invoicing: de btw bij elektronische facturatie	Deloitte, Roeselare
woensdag 11 januari	08u30-12u30	Retail ScOUT!ng bij Decathlon	Decathlon, Kortrijk
donderdag 12 januari	16u00-22u00	MBA Highlights 2017	Dukes' Palace, Brugge
dinsdag 24 januari	16u30-20u00	Laat uw webshop (beter) renderen	Voka, Kortrijk
woensdag 25 januari	08u30-13u00	Industrial ScOUT!ng bij Orac Decor	Orac, Oostende
woensdag 25 januari	08u45-12u15	LAB: Optimaliseer CRM voor uw onderneming	Voka, Kortrijk
maandag 6 februari	08u45-12u15	LAB: Mijn verkoopplan voor 2017	Voka, Kortrijk
woensdag 8 februari	08u30-12u30	Retail ScOUT!ng bij Gaverzicht	Gaverzicht, Deerlijk
vrijdag 10 februari	08u30-13u00	Industrial ScOUT!ng bij Roularta Printing	Roularta Printing, Roeselare

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

Mario Sander van Clevermac bij
Christoph Bollen van linnenweverij Libeco.

LIBECO

BELGIAN LINEN

— est. 1839 —



Clever cleaning solutions

Het ervaren Clevermac-team staat klaar om ook bij U de beste veeg-, schrobmachine of stofzuiger te demonstreren voor een optimaal resultaat in Uw bedrijf. Doe zoals Libeco en neem vandaag nog contact op met ons.



clevermac[®]
cleaning machines

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

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



Voka te gast bij Moderna Products – Izegem

Niet alleen *happy pets* bij Moderna Products, maar ook zeer tevreden deelnemers aan het gastbezoek. Daar klonk zaakvoerder Bart Bonte (links) maar al te graag op met Allan Lensen (Oegema en Lensen), Carl Six (ISI Plast) en Heidi Aerens (Sobumid).

Foto Kurt



Te gast bij Keukens De Keyzer – Menen

Voor gastheer Bart De Keyzer (links) is een keuken niet zomaar een ruimte waar eten gemaakt wordt, maar een integraal onderdeel van de woning. Die visie deelde hij maar al te graag met Ann Verhoene (Voka), Pascal Pinket (Trustteam), Astrid Latrez (Argon Selectie), Mieke en Koen Destoop (MCL Consultancy), Koen De Keyzer en Eva De Mey (beiden Group De Keyzer), Filiep Theys (Precisa Motoren) en Michaël Decorte (Novy). Foto Hol



CEO Connect bij Vanlerberghe Aannemingen – Diksmuide

Met de uitspraak "Netwerken is net-werken" gaan Marc Seru (MSAV), Carlo Sap (Braem nv), Jonas Plouvier (Voka), Johan Braem (Braem nv), Maya Strobbe (Winetime), Hendrik Vanlerberghe (Vanlerberghe Aannemingen) en Regis Hancke (Hancke Metaalwerken) helemaal akkoord. Ze voegden op 17 november de daad dan ook bij het woord. Foto DD



Te gast bij Partner Logistics – Ieper

Wie een blik achter de schermen wil werpen van het grootste diepvriesmagazijn van België kan zich maar beter goed induffelen. Dat lieten de deelnemers aan het gastbezoek bij Partner Logistics op 15 november zich geen twee keer zeggen! *Foto DD*

CEO Connect: Orac – Oostende

CEO's uit de regio Oostende maakten van dit netwerkmoment voor Voka-leden niet alleen gebruik om aan hun netwerk te werken, maar ontdekten ook met veel interesse de decoratieve afwerkingsproducten van gastbedrijf Orac Decor. *Foto EV*



axxi Donderdag
seminarie **08.12.16**

18u30 Verwelkoming

met drankje

19u00 Uiteenzetting

door Griet Ceenaeme met
mogelijkheid tot vraagstelling

20u30 Netwerk

en uitgebreide receptie

Uw bedrijf, uw familie laat het toeval niet beslissen!

Als ondernemer wordt u dagelijks geconfronteerd met de risico's van de bedrijfsvoering. U kent de knepen van het vak en u kan uw mannetje/vrouwje staan bij eventuele professionele problemen. Wat echter vaak uit het oog verloren wordt, is de wederzijdse impact tussen bedrijf en familie. Na verloop van tijd, kan het bedrijf/ het gezin, een heel andere structuur gekregen hebben, waardoor ze niet meer optimaal aan elkaar aangepast zijn.

Het seminarie heeft de bedoeling u een juridische en fiscale omkadering te bieden. Het belang van statuten, vennootschapsvormen, aandeelhoudersovereenkomsten, samenlevingsvormen, huwelijkscontracten, successie(verzekering), schenkingen, vruchtgebruiken, groepsverzekering, komt aan bod.

Schrijf je nú in! Plaatsen zijn beperkt!

Locatie: Salons Vaernewijck Hulstsestraat 217 Kuurne.

Inschrijven kan tot 6 december via info@axxi.be

Eventuele vragen ivm dit onderwerp kunnen reeds op voorhand doorgemailed worden.



PRISMA

Kantooroplossingen naar Scandinavisch design

Deze serie biedt zowel operatieve- als vergaderoplossingen met lange topbladen tot 220 cm. Ook dubbele en 2x dubbele werkplekken zijn standaard mogelijk en kunnen worden voorzien van bijbehorend kabelmanagement, kabeldoorvoeren en opzetwanden.

Ieder element van de Prisma maakt deel uit van het geheel. De metalen poten van 50 x 50 mm zijn afgewerkt in een slijtvaste poederlak en leverbaar in de kleuren wit, zwart, aluminium, houtstructuur of chroom. De kleur van de duurzame en topbladen is onafhankelijk van het onderstel te bepalen. Hierdoor stelt u zelf uw meest geschikte combinatie samen.

ONTDEK PRISMA!

Kom naar onze showroom en maak vrijblijvend kennis met deze natuurlijke design klassieker. Onze adviseurs zoeken samen met u naar een persoonlijke oplossing.

INOFEC[®]
KANTOORMEUBELN