

Ondernemers

VOKA - KAMER VAN KOOPHANDEL WEST-VLAANDEREN

20

16 december 2016



BLIKVANGER

TREMEC is onbekende mechatronicaparel in Brugse regio

REPORTAGE

De realisaties van de Voka-belangenbehartiging

DOSSIER

Het nieuwe werken

Dominique Persoone - The Chocolate Line

“Ik ben misschien wel de slechtste zakenman ter wereld”



ZEEBRUGGE, EEN NETWERK VOOR EUROPA

ECS European containers lanceert 34 Europallet container

Tijdens de beurs Intermodal Europe van november heeft het Zeebrugse transportbedrijf ECS European Containers haar unieke **34 Europallet container** voorgesteld aan het publiek. Deze laadkist is een onderdeel van de bedrijfsmissie van ECS, Creating Sustainable and Reliable Logistics, die als doelstelling heeft om het vrachtverkeer – aantal lege ritten - op de weg te beperken.

Dit nieuwe type **45'-container** biedt plaats aan **een extra pallet**, wat de container met 34 paletten op **dezelfde laadcapaciteit** brengt van de huidige **13,60 meter lange trailer**. De container werd ontwikkeld door producent UNIT45 in samenwerking met ECS European Containers. De productie staat onder nauw toezicht van UNIT45 zodat de laadkist voldoet aan de laatste internationale wetgeving.

ECS is gespecialiseerd in volle containerladingen tussen het Verenigd Koninkrijk, Ierland en het Europese vasteland, gaande van de Benelux over Duisburg en Wenen tot Istanbul. ECS beheert een vloot van 6.000 Europese standaardcontainers en 1.000 Europese koelcontainers. Vanaf volgend jaar wordt hier dus een eerste reeks van 1.000 34 Europallet containers aan toegevoegd.

Meer info over de diverse mogelijkheden contacteer:

Sales34@ecs.be
www.ecs.be

The future is (y)ours

The future is (y)ours, dat is het nieuwe jaarthema van Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen.

Het is inderdaad ónze toekomst, want wij zijn zelf in heel grote mate verantwoordelijk voor onze toekomst. Het is een feit dat er in de wereld veel gebeurt waarop wij geen greep hebben, maar dan nog moet onze hooggeprezen West-Vlaamse flexibiliteit ons toelaten om binnen het macrokader de beste toekomst voor onszelf uit te werken. En de beste toekomst, dat is die waarin we onze bedrijven en dus onze welvaart en het welzijn van allen die deel uitmaken van onze ondernemingen, kunnen laten groeien.

In verschillende thema's die wij gaan aansnijden op onze nieuwjaarsrecepties volgende maand, zullen wij aantonen op welke domeinen Voka in 2017 nog meer zal inzetten om die groei mogelijk te maken, samen met onze leden.

De toekomst is dus niet alleen van ons, maar ook van u allen! Met Voka kunnen we heel veel in gang zetten en vooruit stuwen. Dat garanderen onze heel gemotiveerde medewerkers. Maar we hebben ook u nodig, onze leden, die ons het gewicht geven om de nodige impact te kunnen hebben op lokaal en regionaal niveau. Wij hebben niet alleen



Vandaag moet ik echter niet alleen zeggen: "The future is (y)ours", maar ook "The future is Bert's". Dit is namelijk het laatste standpunt dat ik schrijf voor Ondernemers van Voka West-Vlaanderen. Vanaf januari 2017 vindt u hier het standpunt terug van Bert Mons, de nieuwe algemeen directeur van Voka West-Vlaanderen.

Ik wens Bert alle succes toe in de leiding van deze fantastische Kamer van Koophandel en ik dank alle medewerkers van Voka West-Vlaanderen voor hun onverdroten inzet voor onze leden en de mooie samenwerking met hen waarvan ik mocht genieten als algemeen directeur.

En u beste lezer, dank ik voor uw aandacht voor dit tweewekelijks stukje in ons tijdschrift.

"De beste toekomst, dat is die waarin we onze bedrijven kunnen laten groeien."

uw lidmaatschap nodig, maar ook uw input. Spreek ons aan, deel uw bezorgdheden en ideeën met ons. Leg de vinger op de wonde, wijs de problemen aan en suggereer mogelijke oplossingen die u ziet. Zo maken we samen uw en onze toekomst.

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

*PS: de uitnodiging voor de
nieuwjaarsrecepties vindt u trouwens in
het midden van dit magazine!*

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



 **BEDRIJFSGEBOUWEN**
VULSTEKE
BATIMENTS INDUSTRIELS

BEDRIJVEN

BIERKASTEEL	06
MCL CONSULTANCY	07
HUKTRA	09
'T WERKPAND WAREGEM	11
FERTIRA	13
ZULTE-WAREGEM	15
LAMBRECHT TRAILERS	25
BRUNO VERVISCH	32
A.LEX	33
DEMINOR	35

HAVENNIEUWS	16
--------------------------	----

IN BEELD	17
-----------------------	----

REPORTAGE

VOKA-BELANGENBEHARTIGING	44
--------------------------------	----

DOSSIER

MODULAR	41
5 TIPS VOOR JOBCRAFTING	42

NIEUWE LEDEN	43
---------------------------	----

VOKA-NIEUWS

PLATONIST VAN HET JAAR	44
------------------------------	----

PROSIT

.....	46
-------	----



18

INTERVIEW

Een foodie die naar eigen zeggen geen enkele interesse heeft in auto's, voetbal of boekhouding, dat is Dominique Persoone. Op school was hij een loser, een ADHD'er, maar wel een jongen met uitgesproken dromen.



36

HET NIEUWE WERKEN

Het nieuwe werken, dat is méér dan thuiswerk toelaten: het is een volledig nieuwe manier van denken.

ONDERNEMERS & CO

DeLanghe Advocaten

Interne meerwaarden belast?

Persona Accountants

De jacht op achterstallige betalings: hoe boekhoudkundig en juridisch op zeker spelen

29 31

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
Redacteuren: Frauke Desplenter, Goele Strynck, Pieter Vanderhaeghe - **Grafische vormgeving:** Pieter Claeherhout
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



Zedelgems bedrijf maakt het verschil met R&D



General manager
Jurgen Schelfaut

TREMEC is onbekende mechatronicaparel in Brugse regio

Rijdt u met een Ferrari, McLaren of AMG van recente datum? Dan is de kans groot dat één van de cruciale onderdelen ervan uit onze contreien komt. TREMEC uit Zedelgem ontwerpt de mechatronica van transmissies met dubbele koppeling voor high-end-sportwagens van deze en andere merken. Een verhuis en een gevoelige personeelsuitbreiding moeten straks ook productie en uitgebreid testen mogelijk maken.

In een voertuig kunnen drie soorten versnellingsbakken zitten: handmatige, volautomatische of 'double clutch' transmissies (dct). "Bij die laatste worden twee transmissies geïntegreerd", vertelt general manager Jurgen Schelfaut. "Eén voor de even en één voor de oneven versnellingen, elk met een eigen koppeling, vandaar de naam 'double clutch'. Dat verhoogt de schakelsnelheid

en -efficiëntie gevoelig. Wij willen de beste op de markt zijn in de dct-transmissies. Vandaar dat topmerken met ons in zee willen."

In 2001 trokken 11 collega's de deur van Dana Spicer Off-Highway achter zich dicht om in Loppem onder de naam Hoerbiger innovatieve transmissies op de markt te brengen. De eerste dct-ontwikkelingen waren veel-

belovend, maar raakten pas in de hoogste versnelling toen Ferrari interesse hoorde. Hoerbiger ontwikkelde het 'slimme hart' van de transmissie: een combinatie van mechatronica en software die op basis van diverse parameters en interactie met de bestuurder de optimale versnelling van de sportwagen bepaalt. Door zowel de hard- als software-ontwikkeling op zich te nemen, zorgde Hoerbiger voor een totaalproduct dat qua performantie, efficiëntie en klanttevredenheid zijn gelijke niet kende. Later werden ook McLaren en AMG klant. In 2012 kocht TREMEC Hoerbiger over. De samensmelting met een engineeringtopper op het vlak van mechatronicavak gaf de Mexicaanse fabrikant van manuele transmissies opnieuw een voorsprong in de markt.

"In 2014 hebben we vanuit TREMEC Belgium een eerste prototype van een volledige dct-transmissie ontwikkeld, mechatronica, hardware én software", vervolgt Jurgen Schelfaut. "We wilden met het demonstratiemodel nieuwe klanten voor ons winnen, wat ook



“Onze bekendheid aan de universiteiten begint te stijgen, toch in die segmenten waar potentieel talent voor onze sector zit.”

Jurgen Schelfaut

gelukt is. Productie én nieuwe klanten bedienen, vraagt echter meer ruimte. Daarom namen we dit jaar in oktober onze intrek in de helft van de vroegere gebouwen van Wema in Den Arend in Zedelgem.”

Gloednieuw laboratorium

De labo- en onderzoeksfaciliteiten zijn de grote sterkte van TREMEC Belgium. Jurgen Schelfaut: “We bouwen een state-of-the-artlaboratorium waarin we nagenoeg alles kunnen testen wat aan een transmissie moet worden getest. Dat gaat van het kleinste onderdeelje tot een volledige transmissie, op volledige belasting en voor een volledige levensduur. Het wordt een labo waar zelfs de grootste autobedrijven zullen van staan kijken.”

Ook al gaat TREMEC in de toekomst meer inzetten op de productie, assemblage en montage van volledige dct-transmissies, toch blijft onderzoek en ontwikkeling de belangrijkste activiteit. “We mogen niet op onze lauweren rusten en willen de inspan-



ning in engineering die we gedaan hebben, doortrekken in de toekomst”, vervolgt Jurgen Schelfaut. “Mechatronica en software zijn de aspecten waar we hier in België voorloper kunnen in zijn en blijven. Wanneer in 2019 de serieproductie van de nieuwe projecten volop loopt, zal toch de helft van onze 200 medewerkers nog altijd in R&D actief zijn. Waar de auto-industrie in België vooral beperkt is tot

assemblage op basis van technologie die van elders komt, kunnen gepassioneerde ingenieurs bij ons R&D in de diepte doen. Dat zorgt voor een bijzonder boeiende jobinvulling en een grote aantrekkingskracht op ingenieurs die in de praktijk willen toepassen wat ze in de boeken studeerden.” (SD - Foto's Kurt)

www.tremec.com

Bierkasteel investeert opnieuw

Amper 4 maanden na de opening investeert de familie Van Honebrouck al 500.000 euro in Bierkasteel. Bedoeling is om een nog grotere belevingswaarde te creëren. Het bedrag komt bovenop de initiële investering van 45 miljoen euro.

Brouwerij Van Honebrouck verliet afgelopen zomer haar vaste stek in het centrum van Ingelmunster en verhuisde naar de site van de meubelfabriek Lefevere in Izegem. “1,5 kilometer verder op een locatie van 7,5 hectare”, zegt Bruno Lambert, event- en pr-manager van Bierkasteel.

“Daar brouwen we alles behalve pils, goed voor 115.000 hectoliter per jaar en met een capaciteit van 250.000 hectoliter per jaar.” 60% van de bieren van Bierkasteel zijn bestemd voor de export.

Het Bierkasteel omvat naast de brouwerij ook een bezoekerscentrum, een bierboetiek

en eventlocaties. “Op de vroegere locatie was er niets qua beleving, nu alles”, vertelt Lambert. “Omdat we echt op biertoerisme mikken, bouwen we nu een nieuwe hangar waarbij de foeders die gedemonteerd worden uit de foederzaal, geïntegreerd worden in het bezoekerscentrum. Die foederzaal wordt een grote, bijkomende eventlocatie. De werken starten in januari, met de unieke *look and feel* van onze brasserie. Recent bouwden we voor onze eventlocatie ook een aparte keuken.” Vanaf 3 januari is het vernieuwde Bierkasteel opnieuw toegankelijk.

www.bierkasteel.be



70 nieuwe medewerkers gezocht

Om te kunnen groeien werft TREMEC op korte termijn 70 nieuwe medewerkers aan. "We hebben al een 25-tal vacatures kunnen invullen, maar zoeken nog altijd mechanici, technici, operatoren voor de productie, mensen voor de ondersteunende functies die meegroeien, en uiteraard ook ingenieurs. Het is een hele uitdaging, omdat we liever een maand wachten op iemand met het juiste profiel dan mensen te moeten aannemen waar we niet zeker van zijn. Maar we merken het laatste jaar dat onze bekendheid aan de universiteiten begint te stijgen, toch in die segmenten waar potentieel talent voor onze sector zit. Dat we een sexy product hebben én de beste in de markt willen zijn, helpt uiteraard", aldus Jurgen Schelfaut.

1.250

jobs in de voorhaven van Oostende tegen 2020, beloofde burgemeester Johan Vande Lanotte tijdens een ontmoeting met Voka-leden. De verdere uitbouw van de offshoresector in de haven zou daarvoor moeten zorgen, samen met een eventuele nieuwe ferrylijn. Ook de hoge werkloosheid wordt aangepakt, met taalcursussen, stages en begeleiding voor de allochtone bevolking en vluchtelingen.

Manager stapt in familiebedrijf voor tijdelijke financiële medewerkers

MCL Consultancy uit Brugge, dat tijdelijke financiële medewerkers inzet in tal van bedrijven en boekhoudkantoren, heeft zich voor zijn expansie versterkt met een nieuwe CEO: Koen Destoop. De gewezen commercieel directeur van Winsol en De Zetel/Eurochair is sinds drie jaar zelfstandig interimmanager en stapt nu voltijds in het bedrijf van zijn zus en schoonbroer.



Mieke Destoop, Luc Leeman en Koen Destoop

MCL Consultancy werd in 2004 opgericht door Luc Leeman, actief als interim-CEO/CFO in diverse bedrijven in binnen- en buitenland. Kort daarop stapte zijn echtgenote Mieke Destoop, ervaren boekhoudster, in de zaak. Na een geleidelijke groei verhuisde MCL enkele jaren geleden van Oostkamp naar de Koningin Astridlaan in Sint-Michiels, Brugge.

"In 2012 nam Luc Leeman een meerderheidsparticipatie in het Brugse boekhoudkantoor Oost-Boek en werd een kantoor in Blankenberge overgenomen. Oost-Boek groeide intussen naar 20 medewerkers en vroeg steeds meer aandacht. Daardoor werd versterking bij MCL welkom", vertelt Koen Destoop. Onlangs kwam hij aan boord met als twee voornaamste opdrachten het verder uitbouwen van het klantenbestand in West- en Oost-Vlaanderen en het vinden van de juiste profielen voor de uitbreiding van het team.

"MCL heeft nu 13 consultants op de payroll. Dat zijn eigen vaste medewer-

"Wij sturen kwaliteitsvolle mensen die voor de klant vanaf dag één rendabel inzetbaar zijn."

Koen Destoop

kers. Zo garanderen we kwaliteit voor onze klanten, waaronder referenties als Unilin, het Zeebrugse Havenbestuur, Gheeraert Transport, Kordekor en tal van boekhoudkantoren. Het gaat om kwaliteitsvolle mensen die voor de klant vanaf dag één rendabel inzetbaar zijn. Dit jaar wierven we vier mensen aan en de bedoeling is om dat groeiritme aan te houden. Onze kantoorruimte kan dat aan gezien onze medewerkers voornamelijk bij de klanten aan de slag zijn. Daarnaast beschikken we voor specifieke behoeften van klanten over een netwerk van freelancers", aldus Koen Destoop. (R) - Foto MVN

www.mclconsultancy.be

we are
clever
creatives.
dārtagnan

ignace@d-artagnan.be / nijverheidsstraat 7 / 8310 brugge / t +32 50 78 25 26 / www.d-artagnan.be

ALTEZ LANCEERT NIEUWE WEBSITE

www.ALTEZ.eu



Huktra blijft na 40 jaar nog groeien

Internationale transportfirma Huktra uit Zeebrugge, gespecialiseerd in tankcontainers, vierde onlangs zijn veertigjarig bestaan. Daarbij koestert de familie Van Poucke optimistische toekomstplannen: “We kijken uit naar verdere groei in onze vestigingen in Italië, Spanje en Engeland”, zegt Tim Van Poucke.

Huktra werd in 1976 opgericht door wijlen Roland Van Poucke, die een bestaande transportactiviteit overnam. De afgelopen vier decennia groeide het familiebedrijf uit tot een Europese logistieke provider gespecialiseerd in vloeibaar vervoer voor de chemische en voedingsindustrie. Vandaag wordt het bedrijf geleid door de zonen Gerd (44) en Tim (41) Van Poucke, met hoofdkwartier in de Transportzone in Zeebrugge en kantoren in Novara (Italië), Tarragona (Spanje) en Manchester (VK). Huktra beschikt over 45 medewerkers en dagelijks voeren 150 tot 200 chauffeurs opdrachten uit. In 2016 genereerde Huktra 48 miljoen euro omzet.

“We gaan elk jaar rustig vooruit en blijven investeren in extra materieel en uitrusting. Dit jaar kwamen er bijvoorbeeld 30 nieuwe tankcontainers bij. Onze vloot omvat 900 tankcontainers die ingezet worden voor klanten uit heel Europa met als voornaamste gebieden de Benelux, Noord-Frankrijk, het Duitse Ruhrgebied, Engeland, Spanje en Italië”, vertelt Tim Van Poucke.

Huktra biedt intermodale logistieke oplossingen in een combinatie van vrachtwagen, schip en spoor. Referentieklienten zijn onder meer chemiereuzen BASF en Eastman en de Franse suikergroep Tereos.

“Wij hechten een groot belang aan onze historische bakermat Zeebrugge. Hier heb je heel goede verbindingen met onder meer het Verenigd Koninkrijk, Ierland en Scandinavië, en



goede spoorverbindingen. Bovendien is deze haven groot genoeg om een volledig pakket te kunnen aanbieden maar toch compact genoeg om vlot te kunnen werken. Wij kunnen goed vergelijken met Antwerpen en Rotterdam, waar we eveneens actief zijn. De achteruitgang van de intercontinentale containertrafik in Zeebrugge betekent voor ons geen rechtstreeks verlies maar we voelen wel dat het daarbij horende aanbod van feederdiensten en spoorvervoer vermindert.”

De Van Pouckes schrijven de gezondheid van hun bedrijf toe aan een typisch Vlaamse kmo-mentaliteit. “Met hard werken en voorzichtig

“Met hard werken en voorzichtig investeren kun je ook in deze sector succesvol ondernemen.”

Tim Van Poucke

investeren kun je ook in deze complexe en risicovolle sector succesvol ondernemen.” (R) - Foto MVN)

www.huktra.com



DESUTTER GROUP

ENTER A WHOLE
NEW WORLD OF
TRANSPORTATION

Blokkestraat 12 | B-8530 Harelbeke | België

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

INFO@DESUTTERGROUP.COM | WWW.DESUTTERGROUP.COM

DESUTTER GROUP STERK IN

KRANENVERHUUR | KIPBAKKEN | PLAT - UITZONDERLIJK VERVOER





KBCMatchit.be

Waar het ideale
bedrijf voor
overname er zo
uitspringt!



**Verken het beste online platform
voor bedrijfsovernames.**

KBC presenteert KBC Match'it: **de eerste online omgeving waar kopers en verkopers elkaar vinden in vertrouwen.** Vind in alle discretie de juiste klik met kandidaten die werden gescreend door KBC Securities.

Ontdek uw investeringsopportuniteiten op www.kbcmatchit.be



Stefaan Matton (algemeen directeur POM), Nancy Moyaert (coördinator Actie voor Starters), Hannes Snoeck (zaakvoerder Fesko), Kristof Chanterie (schepen lokale economie Stad Waregem), Jean de Bethune (voorzitter POM), Kurt Vanryckeghem (burgemeester Waregem) en Nele Dekeyser (coördinator StartWest)

Nieuwe kansen voor starters in 't Werkpand Waregem

Op 7 december opende 't Werkpand Waregem officieel de deuren. Met die realisatie wil de POM West-Vlaanderen zich via Actie voor Starters verder blijven inzetten op het bieden van ondersteuning voor starters in West-Vlaanderen.

Met het strategisch plan West Deal wil de POM West-Vlaanderen in opdracht van de Provincie West-Vlaanderen zorgen voor de economische transformatie van de kustgouw. Die ambitie kreeg gestalte via Start West, dat zich onder meer via Actie voor Starters focust op het aanbieden van gepaste werkplekken aan starters. "Met POM beschikken we over een netwerk van 17 werkpanden, verspreid over de provincie, waar we starters huisvesten in kantoren (individueel of in landschapskantoren), werkplekken of ateliers", zegt Nancy Moyaert, coördinator Actie voor Starters bij POM West-Vlaanderen.

Geschikt perceel

Waregem is één van de laatste realisaties in dat verhaal. "Er was al geruime tijd nood aan grotere ateliers voor starters en jonge ondernemers in de regio", vult Nancy Moyaert aan. "Daarom stond de realisatie van ateliers in deze stad al lang op ons to-do-lijstje, maar we hebben lang gezocht naar een geschikt perceel. Uiteindelijk vonden we dit, via Leiedal, op de oude site van Bekaert Textiles, dat door Leiedal omgevormd werd tot de kmo-zone Groenbek. De provincie kocht in het najaar van

2013 een perceel met het oog op de realisatie van 't Werkpand Waregem. POM realiseerde de startersinfrastructuur. Daarvoor kregen we een subsidie van 150.000 euro van het Agentschap Innoveren & Ondernemen."

Beeuwsaert Construct uit Ledegem bouwde er met verschillende onderaannemers vier identieke ateliers van 216 m², met een bureauimte van 20 m². "Boven het kantoor is er nog een ruimte die vrij ingevuld kan worden, bijvoorbeeld voor opslag of extra kantoorruimte. Daarnaast is er nog een gemeenschappelijke ruimte die huurders ook kunnen gebruiken als vergaderzaal of bij kleine evenementen."

Het gebouw is voorbehouden voor starters die niet langer dan vijf jaar actief zijn. "Zij kunnen bovendien genieten van inhoudelijke ondersteuning via Actie voor Starters. Daarbij zetten we een opvolgingstraject op, waarbij de starter gedurende het eerste jaar dat hij een ruimte inneemt, op drie momenten gecoacht wordt door het team van Actie voor Starters."

www.actievoorstarters.be



"Starters kunnen ook genieten van inhoudelijke ondersteuning bij de uitbouw van hun zaak."

Hannes Snoeck

"Groter atelier ideaal"

Hannes Snoeck richtte tweeënhalf jaar geleden schrijnwerkbedrijf Fesko op. "Dat was toen nog in bijberoep; sinds begin dit jaar is het mijn hoofdberoep. Ik was op zoek naar een groter atelier en toen ik hoorde dat er in Waregem units zouden komen voor beginners, heb ik meteen contact opgenomen met de POM. Sinds 1 oktober van dit jaar ben ik er de eerste huurder. Het is ideaal omdat het dichtbij is voor mij, en ik gedurende de eerste jaren een mooi en modern atelier kan huren voor een voordelige prijs. Bovendien kan ik genieten van een goede opstartbegeleiding. Binnen een jaar of drie hoop ik dan naar een eigen pand te kunnen verhuizen." (BVC - Foto Hol)

Binnenkort
nieuwe sterrenzaak
in Ieper.

Verschoore



LANCERING



RESIDENCE

HELDENPLEIN 7-9
KNOKKE-HEIST

ZEEZICHT ■ ZUIDGERICHTE TERRASSEN ■ BEELDBEPALLENDE ARCHITECTUUR
HOOGSTAANDE VERSLUYS SIGNATURE BASISAFWERKING
CENTRALE LIGGING HELDENPLEIN KNOKKE-HEIST

VERSLUYS
BOUWGroep

WWW.GROEPVERSLUYS.BE

STAINLESS STEEL CARBON STEEL
VERSCHOORE
CONSTRUCTIE

carbon steel - stainless steel



apparatenbouw
in staal en
roestvrijstaal

Kortrijkstraat 122 - B-8770 Ingelmunster - Tel. 0032 (0)51 30 12 61 (60) - fax 0032 (0)51 30 93 83
www.verschooreconstructie.be - info@verschooreconstructie.be

PREUS LIK FJIËRTE !



Entrepreneur of the Year
Onderneming van het Jaar 2016

VYNCKE

VROMANT
BETON MET INHOUD
BETON AVEC DU CONTENU



Vromant nv
Paanderstraat 35
8540 Deerlijk
T 056 71 16 61
F 056 70 58 94
info@vromant.be
www.vromant.be

Fabrikant en leverancier van

- betonnen prefabkelders
- regenwater- en septische putten
- olie- en benzineafscidders
- huishoudelijke waterzuiveringen

VERGOTTE
WAREGEM



Audi



Fertira opent met tweede generatie nieuwe productievestiging in Tielt

“Ecologisch in elke vezel van ons bedrijf”

Recent vierde Fertira een belangrijke mijlpaal in de geschiedenis van het bedrijf, met de opening van een nagelnieuwe productievestiging op een nieuwe locatie in Tielt. Na de forse groei die het bedrijf in 2011 na een overname doormaakte en door de grotere productiecapaciteit, heeft de fabrikant van meststoffen sterk de wind in de zeilen.

Jacques Ranschaert startte in 1992 met zijn echtgenote Anne-Mieke Vinckier met de productie en distributie van organische meststoffen, voornamelijk voor de professionele biolandbouw, onder de merknaam Orgamé. Na de overname van Nutridix in 2011 evolueerde de onderneming tot een totaalpartner voor zowel de professionele biolandbouw, -tuintbouw als de particuliere markt (via verkoop aan retail en tuincentra). “De omzetstijging die daarmee gepaard ging, zorgde er op de duur voor dat het onhoudbaar werd om op twee verschillende vestigingen te produceren”, aldus Elien Ranschaert.

De nieuwe productievestiging laat toe om de capaciteit te vergroten. “In vergelijking met vroeger kunnen we die zelfs verdubbelen. Bovendien hebben we hier meer palletplaatsen (tot 5.000) en meer stockageruimte voor zowel grondstoffen als afgewerkte producten. We beschikken ook over een volledig nieuwe verpakingslijn, die het mogelijk maakt tot 15 ton per uur te verpakken. Al die aspecten samen, maken het mogelijk om onze service nog te verbeteren.”

“In de nieuwe vestiging kunnen we onze productie capaciteit verdubbelen.”

Elien Ranschaert

Met Orgamé produceert Jacques Ranschaert al 25 jaar een eigen merk van hoogwaardige, milieuvriendelijke organische meststoffen, bestemd voor professionele groenten- en fruitteelters en boomkwekers (Benelux), de wijn- en champagne-industrie (Frankrijk), rijstteelt (Azië) en biologische groenten- en fruitteelt. “Onze tweede pijler is Osmo International. Dat wordt verkocht aan de retail en tuincentra in Noord-Europa. Daarnaast maken we nog privatelabelproducten, waarvoor we samen met onze klanten onder meer de verpakkingen en de formules ontwerpen. Die markt situeert zich vooral in België en Frankrijk.” Het leeuwendeel

(80%) van de omzet wordt gerealiseerd door export, hoofdzakelijk binnen Europa.

70% van omzet in het voorjaar

Kwaliteit en klantgerichtheid zijn aspecten die de onderneming als de logica zelf beschouwt. “Dat is onder meer uitdagend omdat meststoffen een echt seizoensproduct zijn: 70% van onze omzet draaien we in het voorjaar, wat organisatorisch en boekhoudkundig telkens een huzarenstukje is.”

Daarnaast treedt ook de factor milieuvriendelijkheid sterk op de voorgrond. “Organische meststoffen zijn een ecologisch product. Wij maken onze meststoffen op basis van restproducten uit de voedingsindustrie waarvan we opnieuw een volwaardig milieuvriendelijk product maken. Organische meststoffen zijn goed voor de bodem en zorgen voor een positief langetermijneffect voor het gewas. Bovendien produceren we met 100% groene energie en hebben we bij de aankoop van ons nieuwe machinepark gekozen voor energiezuinige machines”, besluit Elien Ranschaert. Bij Fertira werken negen mensen. (BVC - Foto Kurt)

www.fertira.com



Elien Ranschaert, Jacques Ranschaert, Anne-Mieke Vinckier en Isabel Ranschaert

Product Presentations

live Infotainment

Party

Season's greetings from the very merry team at TWICE!

Hope to see you in 2017!

sales meetings

Company Events

High end Workshops

Motion Graphics

fun is serious business

facebook.be/twiceentertainment – twice.be – TWICE entertainment n.v. – westlaan 159 – B-8800 roeselare – hello@twice.be



TVHPARTS

- Onderdelen & accessoires
- Levering binnen de 24 u
- Bestuurders- & technische opleidingen



TVHEQUIPMENT

- Verkoop van nieuwe & tweedehandse machines
- Verhuur
- Service



Zulte Waregem ontvangt bij elke match 2.000 zakelijke klanten

“Wij organiseren om de twee weken bedrijvencontactdagen”

Een simpele blik op het klasement van de hoogste voetbalklasse leert dat het Zulte Waregem sportief voor de wind gaat, en dat is dé katalysator voor het goed functioneren van alle andere echelons binnen deze kmo. “Het valt op dat almaar meer bedrijven uit de Vlaamse Ardennen een samenwerking met Essevee willen opzetten”, stellen Eddy Cordier (algemeen manager) en Tyas Kastelijn (commercieel manager) tevreden vast.

Zulte Waregem is in volle transformatie. De voetbalclub, die werk geeft aan 55 FTE's, aangevuld met een resem freelancers, profileert zich als dé uitdager voor de topclubs in België. Die ambitie wordt ook heel tastbaar als je de ontwikkeling ziet in en rond het Regenboogstadion.

“Omdat we hier per se wilden blijven voetballen, gebeurt de bouw van het nieuwe stadion in fases”, aldus Eddy Cordier. “Met de tribunes achter de doelen hebben we de eerste twee fases achter de rug. Daarin is ook bedrijfsruimte geïntegreerd. Onder meer een fitnesszaak kreeg er onderdak. In de sfeertribune die vorige zomer werd opgeleverd, bieden we op het gelijkvloers en op twee verdiepingen commerciële ruimtes aan. Een investeerder hapte meteen toe, maar er zijn nog verschillende interessante units beschikbaar.”

Eigen evenementenbureau

De commerciële cel van Essevee is de jongste jaren ook sterk uitgebouwd. “We willen optimaal inspelen op de vragen van bedrijven en organisaties. We ontginnen nieuwe markten en daarbij komen we de jongste tijd steeds vaker in de Vlaamse Ardennen”, legt Tyas Kastelijn uit. “Enerzijds krijgen we als voetbalclub misschien sneller deuren geopend, maar anderzijds botsen we op de misvatting als zou sportsponsoring duur zijn. Dat valt best mee omdat je ook kan focussen op een actie tijdens één wedstrijd. Zeker voor de wedstrijden tegen niet-topclubs is er heel veel mogelijk.”



Sportsponsoring is wel degelijk lucratief. “Veel bedrijfsleiders zullen dat bevestigen. We hebben uiteenlopende formules, met en zonder catering, van heel laagdrempelig tot exclusief. Om de twee weken ontvangen we zo'n 2.000 zakelijke klanten, die via hospitality, visibiliteit en/of netwerking heel wat return krijgen voor hun engagement. Willy Naessens is een vaste gast in onze businessclubs. Uit de contacten in ons stadion vloeiden verschillende contracten voor de bouw van magazijnen voort. Dat is maar één voorbeeld. Eigenlijk organiseren wij om de twee weken bedrijvencontactdagen”, knipoogt Eddy Cordier.

Ook op niet-wedstrijddagen wordt het imposante en unieke kader van het stadion volop benut. “Sinds vijf jaar hebben we daarvoor Ballroom, ons eigen evenementenbureau. Dat organiseert recepties, meetings, productvoorstellingen of andere feestjes voor

“Dat er in een stadion alleen gevoetbald wordt, is definitief verleden tijd.”

Tyas Kastelijn en Eddy Cordier

zowel particulieren als bedrijven. Het stadion biedt enorme mogelijkheden: vlot bereikbaar, ruime parkeermogelijkheden en voor elk event een gepaste ruimte. Soms organiseert Ballroom ook op locatie”, verduidelijkt Tyas Kastelijn.

“Ons voetbalstadion is het hele jaar door een meeting-, ontspannings- en werkplaats. Dat er in een stadion alleen gevoetbald wordt, is definitief verleden tijd”, besluit Eddy Cordier. (BVC - Foto Hol)

www.essevee.be



Lyon, een belangrijke regio in het Zeebrugse hinterland

Vorige maand organiseerde APZI samen met het Havenbestuur Zeebrugge en met de ondersteuning van het lokale FIT-kantoor een promotie-event in Lyon. Er was opvallend veel belangstelling, zowel vanwege de Zeebrugse havengemeenschap als van de kant van de Franse verladings. Dat bevestigt dat deze regio heel wat lading genereert die via Zeebrugge transiteert.

Zeebrugge kan zich in Lyon uiteraard aanbieden als het geschikte platform aan het noordelijke einde van de corridor Middellandse Zee-Noordzee: de verscheppingsmogelijkheden vanuit Zeebrugge naar en van de UK en Scandinavische bestemmingen biedt een uitzonderlijk breed pallet met tal van aantrekkelijke combinaties.

De ambities van Lyon reiken trouwens ver. De stad wil zich niet enkel ontwikkelen als zuidelijke hub voor ladingen uit Zuid-Frankrijk, maar tevens uit Spanje (Barcelona), de Languedoc (Perpignan), Italië en Zwitserland. Bovendien speelt Lyon een centrale rol in Medlink Ports, de keten van binnenhavens op de Saône en de Rhône, die zich uitstrekt van onder meer Chalon en Mâcon ten noorden van Lyon tot aan de Middellandse Zee, met Marseille en Sète. Daarbij mag tenslotte niet vergeten worden dat de regio Lyon één van de belangrijkste industriële regio's in Europa is.

De onlangs opgestarte directe treinverbinding tussen Zeebrugge en Lyon werd extra in de kijker geplaatst. De verbinding gaat rechtstreeks, non-stop via Luxemburg, en neemt ongeveer 24 uur in beslag. Wekelijks zijn er drie vertrekken in elke richting. In Zeebrugge wordt de trein behandeld door C.RO Ports in het Britanniadok; in Lyon gebeurt dat door Lyon Terminal in de Port Edouard Herriot. In een volgende fase wil men deze treinverbinding doortrekken tot Le Boulou en Trieste.

Revolutionair schip 'Auto Eco' gedoopt in Zeebrugge



Onlangs werd de M/V 'Auto Eco' in Zeebrugge gedoopt. Mevrouw Claire Tillekaerts, CEO van Flanders Investment and Trade, aanvaardde het meterschap van het schip. Tal van prominenten uit de reders-, haven- en maritieme wereld woonden de gebeurtenis bij.

De 'Auto Eco' is de nieuwste aanwinst van United European Car Carriers (UECC), de Noorse rederij waarin het Japanse NYK en het Zweedse Wallenius elk voor 50% participeren. Het schip is revolutionair omdat het de allereerste carcarrier ter wereld is die op vloeibaar aardgas kan varen. Het schip is uitgerust met een dualfuelmotor die het gebruik van zowel traditionele

bunkerolie, marine gas oil, als vloeibaar aardgas (LNG) toelaat. Het schip zal in Europese wateren worden ingezet en zal zoveel als mogelijk op LNG varen. Het bunkeren van LNG zal trouwens in Zeebrugge gebeuren.

De 'Auto Eco' is een PCTC-vaartuig (Pure Car & Truck Carrier), gebouwd in China door het Japanse Kawasaki Heavy Industries. Het schip is 181 meter lang en 30 meter breed. Het kan 4.000 standaardwagens laden, verdeeld over 10 cargodekken.

Begin 2017 zal een identiek zusterschip door UECC in de vaart gebracht worden. In Zeebrugge treedt ICO op als scheepsagent voor de UECC-schepen.



Luxe voor huisdieren

Hun baseline "Creating smart plastics for happy pets" vertelt het al: bij Moderna Products uit Izegem willen ze enkel het allerbeste voor huisdieren. Ze ontwerpen en produceren er producten voor huisdieren, vooral voor honden en katten. De nieuwe luxurious-lijn geeft het baasje en zijn huisdier echt een happy feeling. Het bedrijf scheert internationaal hoge toppen en heeft trouwens ook een productiesite in South Carolina.

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



Dominique Persoone - The Chocolate Line

**Ik ben misschien
wel de slechtste
zakenman ter wereld**



Een foodie die naar eigen zeggen geen enkele interesse heeft in auto's voetbal of boekhouding, dat is Dominique Persoone. Op school was hij een loser, een ADHD'er, maar wel een jongen met uitgesproken dromen. Nu is hij naast een dromer ook een creatieveling, lefgozer, meesterkok, tv-persoonlijkheid, topchocolatier en succesvol ondernemer.

Voelt u zich meer ondernemer dan wel créateur?

"Ik zou mezelf nooit een grote ondernemer willen noemen. Een vakman, dat wel. De echte ondernemer zit hier een kantoor verder achter die deur: mijn madam Fabienne. Zij runt de hele zaak, zonder haar zou het misschien wel niets zijn met Dominique Persoone. Ze is nog meer, want ze helpt ook meedenken over creativiteit. Ik ben dan de uitvoerder. Je moest eens weten hoeveel keer we thuis zitten te brainstormen over wat we allemaal kunnen doen met chocolade. Dagelijks bijna. En mijn zoon Julius van 17 doet er ook gewillig aan mee."

Heeft u ooit als tiener gedacht dat u zo'n carrière zou maken in de chocoladebusiness?

"Nee, nooit gedacht. Ik had wel belangstelling voor koken. Vandaar dat ik terecht kwam aan het opleidingscentrum Ter Groene Poorte. Daar zat ik met een goeie lichting in de klas: Sergio Herman en Wout Bru zijn trouwens vrienden en uitstekende collega's gebleven. Koken was dus mijn roeping. Voor mijn eerste stage trok ik richting Parijs, naar een behoorlijk driesterrenrestaurant. Daar leerde ik alles: vis, vlees, groenten of sauzen bereiden en aan het einde van de rit ook de onvermijdelijke patisserie en desserts. Ik denk dat de vonk voor het product chocolade daar is overgeslagen. Ik kwam er in elk geval snel achter dat je koken na enige tijd onder controle kan hebben, maar met chocolade was dat anders. Ik begreep snel dat het een vrij technisch product is dat niet zo gemakkelijk te behandelen is. Een uitdaging dus. Het is alsof je de eerste keer autosleutels in je handen krijgt. Het was niet evident, het is een vak apart. In Parijs kreeg ik de kans om ook voor het beroemde huis Pierre Hermé te werken. In de jaren negentig ben ik dan in Brugge begonnen met een piepklein winkeltje, inclusief een open atelier. Dat hadden ze nog niet gezien. Dat kleine winkeltje van toen is inmiddels doorgegroeid naar een flagship store in het hart van Brugge. De nieuwe winkel heeft, alleen al aan materialen, een investering van 600.000 euro gevergd."

Dan schuilt er in u toch behoorlijk wat ondernemerszin?

"Ja, ik heb ook nog een 'fabriekje' aan de rand

van Brugge waar zo'n 20 mensen werken om het aanbod aan pralines klaar te maken voor verkoop in eigen land en in het buitenland. We verwerken daar elk jaar 70 ton cacao. Het is een state-of-the-art atelier waar nog gewerkt wordt volgens ambachtelijke principes. Toegegeven, het gaat sneller en sneller omdat de belangstelling van overal groeit. Binnen de nv Dominique Persoone werken alles bijeen 43 mensen, waarvan 12 in het Brugse atelier."

"Ik ga het liefst voort op mijn aanvoelen. Zo ben ik zonder businessplan een winkel begonnen in Antwerpen."

Nooit aan gedacht om een soort van chocoladerestaurant te beginnen?

"Gedacht wel, maar niet uitgediept. Weet u, ik ben een slechte zakenman, misschien wel de slechtste zakenman ter wereld. Maar ik heb wel een niet te blussen passie voor chocolade. Ik ben nu ook nog te nauw betrokken bij de productie en bij de klassieke retail. Ik ga het liefst voort op mijn aanvoelen. Zo ben ik ook een winkel begonnen in Antwerpen. Ik voelde gewoon dat dat goed zou zitten, ook zonder businessplan."

Uw zoon Julius heeft kennelijk ook al zijn ondernemersdroom? Zo vader, zo zoon?

"Zoals ik bezeten ben door chocolade, is hij bezeten door tomaten. Hij heeft inmiddels al 248 verschillende soorten tomaten gecultiveerd. Hij levert al aan de betere restaurants, zoals Hertog Jan. Hij kreeg ook al prijzen voor zijn zelfgekweekte tomaten. Hij vervolmaakt zich nu ook aan hotelschool Ter Groene Poorte. Ik geef hem zo weinig mogelijk advies, omdat hij zijn eigen goesting moet doen. Tenzij deze tip: begin geen restaurant. Mijn vader zei destijds net het omgekeerde: hij zag me beginnen als restauranthouder. Maar ik heb toch mijn gedacht gedaan. Dat moet mijn zoon nu ook maar doen: zijn eigen droom volgen."



Hoe kijkt u vandaag naar de chocolademarkt in zijn totaliteit en zelfs in zijn globaliteit? Hebben we alles al gezien en meegemaakt?

“Er kan in de markt van de chocolade nog ontzettend veel. Dat is mijn diepste overtuiging. Ik denk het voordeel te hebben van mijn opleiding als kok; ik zie gemakkelijker het ruimere beeld. Pralines met bloemkoolsmaak bijvoorbeeld: waarom niet? Of met muskaat of kaviaar? In het buitenland kickt men op zo'n aanbod. Het knalt vooral in Japan, in de Arabische wereld en in Korea. Via foodsymposia geef ik in die landen ook regelmatig demonstraties. Dat slaat aan. Hoe meer je reist, hoe meer je beseft hoe klein België is. Recent werd ik in het Braziliaanse São Paulo geïnterviewd voor een lokaal tv-station. Bleek dat die zender een bereik had van liefst 18 miljoen mensen. Als je daar als chef-kok wordt geserveerd, en je mag je ding doen, dan volgt de business automatisch.”

Hoe belangrijk is dat internationale in uw verhaal?

“Zoveel belangrijker dan België, omwille van de schaalgrootte. Een aantal markten zijn echt booming. In een beperkt aantal landen (Japan, Korea, Jordanië en Qatar) werk ik met invoerders die mijn aanbod exclusief mogen verhandelen. Voor de rest probeer ik het eenvoudig aan te pakken door zoveel mogelijk de verkoop online te organiseren. Vandaag wordt massaal online gekocht, dus waarom zou ik het anders aanpakken? Een buitenlandse winkel onder mijn merk? Misschien komt dat er ooit, maar je kan dat nooit zelf beredderen, dus nemen we daar even afstand van. Ik heb wat de retail betreft genoeg om handen met de twee winkels in Brugge en Antwerpen. De formule van open atelier, zoals in Brugge, slaat geweldig aan. Ik vind het heerlijk om chocolade te kunnen maken voor het oog van de anderen.”

U heeft uw eigen cacaoplantage. Vertel.

“Ach, gewoon het resultaat van een gek idee. Met vijf anderen, zonder onderscheid mensen met een bijzondere interesse in het product chocolade maar voor de rest onbekenden voor elkaar, zijn we enkele jaren terug naar Mexico getrokken. Een soort van expeditie, mag je het noemen. Of beter nog: een studiereis. We hebben daar een hele reeks cacaoplantages bezocht en van het ene is het andere gekomen. Ik heb geïnvesteerd in één van die plantages, die nu diverse soorten cacao's in huis heeft. In deze sector kan je maar best ook instaan voor je eigen grondstoffen.”

Zou u samenwerkingen met andere chocolatiërs in binnen- of buitenland zien zitten? Samen een nieuwe firma oprichten?



“Er wordt gezegd dat de Belgische chocolade de beste ter wereld is. Mooi, maar wat als pakweg een slimme Turk ons voorbijsnelt?”

“Ik krijg in elk geval veel aanvragen, maar tot hiertoe heb ik ook altijd alles geweigerd. Ik vind het een luxe om je eigen baas te zijn. Ik ben 48 nu en zal blijven investeren, ook al leef ik al een leven lang zonder opslag.” (lacht)

Waar bent u het meest trots op?

“Ik mag dan wel regelmatig op tv te zien zijn, ik kan dat best relativeren. Komen ze niet meer, dan zal ik daar niet om treuren. Ik wil niet de man van het grote ego zijn. Ik blijf altijd met beide voetjes op de grond. Als kok weet ik maar al te goed wat er gebeurde met de Franse cuisine. De Fransen hebben te lang gedacht dat ze de meesters van de restauratie waren, tot ze werden voorbijgestoken door Spanjaarden, Zweden, en zelfs Britten en Belgen die met nieuwe concepten uitpakten. Vandaag wordt gezegd dat de Belgische chocolade de beste ter wereld is. Mooi, denk ik dan, maar wat als er pakweg een slimme Turk ons voorbijsnelt? Ook chocoladegeheimen bestaan niet meer echt, met dank aan het internet.”

Hoe gaat u om met uw heldenstatus of het BV-schap?

“Mijn mentor is Ferran Nadria van El Bully. Hij heeft me de eenvoud geleerd in het denken en in het handelen. Denk ook niet te veel na, doe het gewoon. Zonder vrees. Zoals een klein jongetje droomt, zo voel ik me nog altijd. Ik ken het gevaar van een superster. Bewonderd, en de dag nadien niemand. Dat wil ik niet. Ik heb geleerd in alle omstandigheden mezelf te blijven, een bescheiden jongen uit Brugge. Ik bedank voor een heldenstatus.”

Hoe lang wilt u met dit behoorlijk hectische leven doorgaan?

“Als we goed en wel zijn, wil ik gewoon eeuwig doorgaan. Dat zoiets als pensioen bestaat,

begrijp ik niet echt. Als je dat vertelt in New York, geloven ze je niet. Mijn ultieme drive is de passie. Doen wat je graag doet, zonder al te veel omzien. Het geld? Neen dat kan me maar matig boeien.”

Mogen we het geheim achter uw succes toeschrijven aan de tomeloze drang om te innoveren? Of is het zoals in uw winkel hangt: “The secret to your own happiness is to create your own paradise?”

“Ja, dat is het, elke dag opnieuw. Ik ben een man met weinig geduld. Ik sta altijd te trappelen om met iets nieuws uit te pakken, ja. En het moet snel gaan. Ik heb nog wel duizend ideeën. Ik vind het heerlijk om daarover te brainstormen met collega's, of met meesterkoks over de hele wereld. Ik ken hen en zij kennen mij, en we doen het goed met elkaar. Chocolade, dat is mijn wereld, en al de rest kan me maar matig boeien. Geen voetbal, geen flitsende auto's of wat dan ook.”

Tot slot: u kent de Rolling Stones persoonlijk. Leuke kerels?

“Die gasten hadden me ergens op tv bezig gezien in de hoedanigheid van meesterkok. De vrouwen van Ron Wood en Charlie Watts besloten om me telefonisch te contacteren. Of ik het verjaardagsfeestje van één van hun echtgenoten in het Conrad Hilton Hotel in Brussel niet culinair wilde opvrolijken? Daar heb ik niet lang moeten over nadenken. Samen met mijn vriend Sergio Herman ben ik ernaartoe getrokken. De heren en hun dames waren erg tevreden met het resultaat.”

Wild feestje ook?

“Behoorlijk wild ja. Je valt er gemakkelijker dan op andere feesten over de flessen champagne op de grond. Of over ander spul.”

(Karel Cambien - Foto's Dries Decorte)

Design
& Technologie
in een



*"Een perfect design
in combinatie met
energiebesparing.
Dat stemt tot nadenken"*

☎ 0800 840 22
www.daikin.be



Hosten
+ Audit + Accountancy
+ Risk Management

VOOR DE FEESTVIERDERS



Nog nooit was een garage zo bereikbaar.

Info en demovideo vindt u op www.autolift.be

innovation in motion by



autolift

AUTOLIFTEN VAN RDL



Speciaal voor woningen en appartementsgebouwen met gemeenschappelijke garageruimtes en een 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.

RDL Engineering nv - Ambachtenstraat 46 - 8870 Izegem (België) - Tel: +32(0)51/31.35.24 - fax: +32(0)51/31.28.09 - info@rdl-engineering.com

N.V. VAN HUELE GEBRS.
UW PARTNER VOOR DE BOUW



**TRANSPORT
VANDENDORPE
ZVEVEGEM N.V.**

WWW.TRANSPORTVANDENDORPE.BE



INDUSTRIËLE VERHUIZINGEN
MACHINE-LOGISTIEK
UITZONDERLIJK VERVOER
HIJSWERKEN

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

Voka slaat brug tussen bedrijfsleven, onderwijs en politiek

Menselijk kapitaal en ruimte om te ondernemen, dat zijn 2 thema's waarvan de West-Vlaamse ondernemer wakker ligt. Dat blijkt toch uit de contacten van Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen met haar leden. Daarom zette de organisatie ook de afgelopen weken zwaar in op die thema's.

De realisaties van de Voka-belangenbehartiging



800 werkzoekenden 'shoppen' job in K in Kortrijk

Eind november konden bijna 800 werkzoekenden een job 'shoppen' in K in Kortrijk. De jobbeurs was een initiatief van Voka, UNIZO, VDAB, Stad Kortrijk en winkelcentrum K. Zo'n 30 bedrijven, van kmo's tot grote ondernemingen, over alle sectoren heen, waren er vertegenwoordigd om hun jobaanbod kenbaar te maken. De jobs varieerden van verkoper, magazijnier, keukenmedewerker, projectingenieur tot softwareontwikkelaar, schoonmaakster, hr-medewerker,...

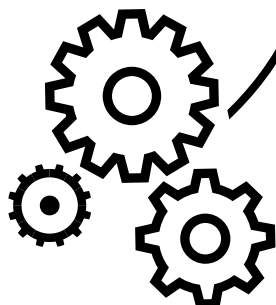
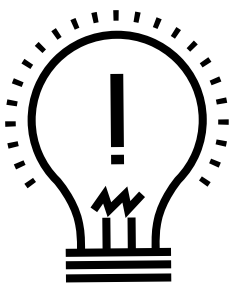
"In het zuiden van de provincie bedraagt de werkloosheidsgraad 5,6%, tegenover 7,3% in heel Vlaanderen. Die krapte op de arbeidsmarkt zorgt ervoor dat onze bedrijven moeilijk geschikte medewerkers vinden. Dat vormt voor heel wat ondernemingen een rem op hun groei. Daarom zetten wij met Voka West-Vlaanderen onze schouders onder deze jobbeurs", zegt Bert Mons, algemeen directeur van Voka West-Vlaanderen. De locatie van de beurs was heel bewust gekozen, omdat een winkelcentrum nu eenmaal vrij laagdrempelig is.



West-Vlaamse rekruteringssector uit bezorgdheden

Voka nodigde de West-Vlaamse wervings- en selectiekantoren uit voor een gesprek, na een mailtje van een bezorgd lid uit de sector. De deelnemers wezen erop dat bedrijven zich ervan bewust moeten zijn dat een perfecte match tussen werkgever en werkzoekende soms moeilijk te vinden is. "Veel bedrijven verkiezen een lange en uitgebreide zoektocht naar een 100% geschikte kandidaat boven de snelle aanwerving van iemand op 80% van zijn of haar capaciteiten. Terwijl die zich via opleiding perfect in lijn met de organisatie kan ontwikkelen", klonk het. "Daarnaast worden kandidaten met een hogere leeftijd of een hiaat van een bepaalde periode in hun CV nog vaak onterecht onderschat of afgewezen." De aanwezigen uitten ook hun bezorgdheden over het toenemende aantal rekruterings- en selectiekantoren.

Voka gaat nu verder aan de slag met de conclusies van het gesprek en engageert zich om die op een constructieve manier met de bedrijven en de overheden te delen.





Nieuw project begeleidt hoogopgeleide allochtonen in zoektocht naar werk

Uit cijfers van het Agentschap voor Integratie en Inburgering blijkt dat er in 2015 1.040 hoger opgeleide allochtonen in West-Vlaanderen verbleven, waarvan 57% met een bachelordiploma en 43% met een masterdiploma. Begin 2016 stonden 523 van hen bij de VDAB geregistreerd als werkzoekend. Dat aantal blijft toenemen. Voka vindt dat een opportuniteit, gelet op de arbeidsmarktkrapte in veel West-Vlaamse regio's.

"Binnen de doelgroep van hoger opgeleide allochtonen schuilt heel wat latent talent dat we kunnen aanspreken om moeilijke vacatures in te vullen", benadrukt Bert Mons van Voka. "We moeten die hoger opgeleide allochtonen de juiste weg naar de juiste job wijzen. Het project @level2work wil daarbij helpen". In het project zullen 30 hoogopgeleide allochtonen gematcht worden met een West-Vlaamse ondernemer of kaderlid. Bedoeling is dat de mentees tegen het einde van het traject, dat 3 maanden duurt, een stage of een job gevonden hebben.

@level2work is een proeftuinproject van Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen onder begeleiding van VDAB. Andere partners zijn Agentschap Integratie-Inburgering, Vives Hogeschool, Randstad Group, Cronos nv, Netwerk Technical Staffing nv en provincie West-Vlaanderen.



Brainstorm levert 45 projectvoorstellen rond STEM op

In een brainstorm van Voka West-Vlaanderen, het RTC en de provincie West-Vlaanderen konden bedrijven en scholen samen nadenken over projecten rond STEM (Science - Technology - Engineering - Mathematics). Bedoeling was om jongeren ertoe aan te zetten om meer te kiezen voor technische richtingen.

De brainstorm vond op hetzelfde moment plaats bij Daikin Europe in Oostende, Barco in Kortrijk en e-BO Enterprises in Ieper. De genodigden waren directies van middelbare scholen, leerkrachten uit diverse secundaire en hogescholen en bedrijfsleiders of hr-managers. Een uur lang dachten ze na over projecten waaraan leerlingen in bedrijven kunnen werken: van 3D-printing voor taartversiering tot loperslampen op lichaamsenergie en van het afstemmen van parkeerplaatsen van het bedrijf tot het stroomlijnen van koerierzendingen. 45 projectvoorstellen worden nu gescreend door ingenieursvereniging ie-net, om dan onder begeleiding van een ingenieur verder uit te werken tegen november 2017.



Ondernemers ontmoeten politici

Voka bracht de afgelopen weken ook heel wat ondernemers samen met politici, om haar rol als connector tussen het bedrijfsleven en het beleid ten volle op te nemen.

In een debat met Steven Betz van het Kenniscentrum van Voka, Patrick Zutterman van WVI en regiovoorzitter Christophe Dhaene in Ieper erkende Vlaams minister van Omgeving, Natuur en Landbouw, Joke Schauvliege, het belang van ruimte om te ondernemen in de Westhoek. "Op plaatsen met een goeie ontsluiting - niet alleen in de Vlaamse ruit maar ook in de Westhoek - moeten we ruimte maken om te ondernemen", zei ze. Op de vraag van Christophe Dhaene om het voorstel rond de ruimtelijk-economische assen in de Westhoek op te nemen in het nieuwe

plan, antwoordde ze: "Er moet nog wat verder aan gesleuteld worden, maar ik wil het voorstel zeker verdedigen".

Daarnaast stonden ook 3 ontmoetingen op het programma tussen bedrijfsleiders en lokale politici. Ondernemers uit Oostkamp ontmoeten bij Advionics burgemeester Luc Vanparys en eerste schepen Jan de Keyser van Oostkamp, bij Clevermac in Oostende spraken ondernemers met burgemeester Johan Vande Lanotte en bij SCE in Lichtervelde was er een ontmoeting met burgemeester Beeusaert en enkele leden van het schepencollege. Bedoeling van zulke bijeenkomsten is om actuele dossiers aan te kaarten, ideeën uit te wisselen en elkaar beter te leren kennen.



Achter al uw businessideeën zit een goed financieringsidee



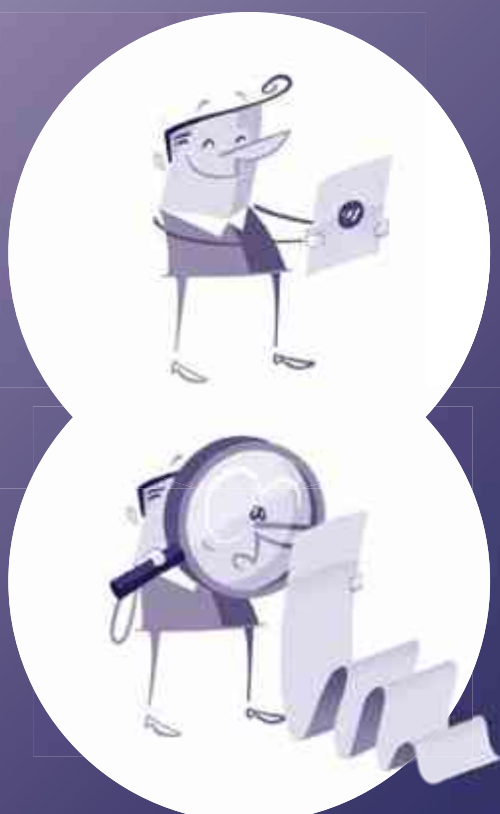
Ontdek onze innovatieve financieringsoplossingen op ing.be/financiering

Elke dag opnieuw geeft u blijk van creativiteit om uw business vooruit te helpen. Bij ING doen we net hetzelfde om financieringsoplossingen te vinden op maat van uw behoeften. Of het nu via klassieke kredieten is, diverse vormen van leasing, crowdfunding of nog heel wat andere alternatieven. Samen kiezen we de formule die het best bij uw plannen past.



ING België nv - Bank/Kredietgever - Marnixlaan 24, B-1000 Brussel - RPR Brussel - Btw: BE 0403.200.393 - BIC: BBRUBEBB - IBAN: BE45 3109 1560 2789. Verzekeringsmakelaar ingeschreven bij de FSMA onder het nummer 12381A - www.ing.be - Verantwoordelijke uitgever: Inge Ampe - Sint-Michielswarande 60, B-1040 Brussel.

ZOEK DE 7 VERSCHILLEN!



Kiest u voor een transparante samenwerking met Westlease, of laat u zich toch verrassen door de grote leasingmaatschappij?

Wij maken het verschil.

Enkele redenen om voor Westlease te kiezen:

- transparante contracten, geen verrassingen op einde van uw contract.
- 1 vaste contactpersoon, wij kennen uw dossier.
- service op maat, een KMO voor KMO's.
- vernieuwende formules: Start2Lease & Start2Cycle.

Daag ons uit en sta versteld van onze creatieve aanpak.
PROBEER ONS NU!

Meer info op westlease.be



Eerste Belgische ADR-conforme trailer gemaakt in Kortemark

Lambrecht trailers pakt uit met primeur



Greet Decler, Luc Lambrecht,
Francis Verhelst en Yves Cornette.

Lambrecht Trailers uit Kortemark presenteerde onlangs de eerste in België vervaardigde ADR-conforme trailer voor droge bulkgoederen. De ADR-wetgeving, zeg maar het Europees akkoord over gevaarlijk wegtransport, is immers ook van toepassing op het vervoer van mineraal- en voormengsels voor de voedersector.

“Het gaat hier om het vervoer van pre-mixen en geconcentreerde mineralen die gebruikt worden als additief voor veevoeders. Vroeger werden die met de gewone bulk geblazen, nu moeten die beveiligd worden omdat ze milieugevaarlijk kunnen zijn”, zegt zaakvoerder Luc Lambrecht. Hij nam in 2011 het bedrijf over, samen met zijn vrouw Greet Decler. In samenwerking met externe technische diensten, KU Leuven Technologicampus Oostende en Mobiliteit Vlaanderen dokterde Lambrecht een innovatieve trailer uit.

Smart trailer

“In deze blaas- en bulktrailer werden heel wat veiligheidsingebouwd zodat bij een ongeval het product in de bulk blijft”, verduidelijkt technisch directeur Francis Verhelst. “De laadopeningen en de lospijpen zijn ook beter beschermd. Zelfs de lasnormen liggen hoger dan bij het gewone bulktransport. Logisch dus dat dit een samenwerking werd tussen onze R&D-afdeling, de overheid en heel wat specialisten.”

“Als kmo zijn we niet de grootste speler, maar zijn we doelbewust en gedreven op

zoek naar innovatie”, zegt Luc Lambrecht. “Onze flexibiliteit verzekert die vernieuwing ook. Die ADR-conforme trailer is daar een voorbeeld van. We brachten eerder al de smart trailer op de markt, een gecompartmenteerde trailer die een retourvracht kan meenemen. In tijden van kilometerheffing is dat een welgekomen oplossing”, zegt Francis. “Die smart trailer kan op verschillende manieren gelost worden en is volledig geautomatiseerd. Via de computer wordt het laden, het lossen en het traject van de trailer geregistreerd. Op die manier kan het product getraceerd worden tot in de silo bij de boer.”

“Naast het feit dat alle compartimenten op maat van de klant worden gemaakt, is een andere innovatie het speciale stuursysteem van de trailers. Dat gaat automatisch maar kan bijgestuurd worden met de hand. Op die manier is bijna elke plaats bereikbaar. Omdat die systemen ook in andere sectoren dan de voedersector dienstbaar zijn, zoeken we nu uitbreiding naar de chemische sector.”

Lambrecht Trailers ontstond in de jaren '50 als kleine boerensmidse en schakelde in de

“Logisch dat dit een samenwerking werd tussen onze R&D-afdeling, de overheid en heel wat specialisten.”

Francis Verhelst

jaren '70 resoluut over op de constructie van trailers. Het bedrijf spitst zich nu vooral toe op de constructie van trailers voor diverse korrel- en poedervormige producten: veevoeders, meelproducten, granen, bloem, meststoffen, pellets, aardappelvlokken,.... Daarnaast produceert Lambrecht ook opleggers voor het vervoer van drijfmest en vloeibare afvalstoffen en kan je er terecht voor onderhoud, herstellingen en de herconditionering van trailers. Per jaar worden er 35 à 40 trailers gemaakt waarvan de gemiddelde productietijd zes maanden is. Alles wordt volledig in Kortemark gefabriceerd. (PD - Foto Kurt)

www.lambrechtrailers.be

→ Meer weten over de wijzigingen in de wetgeving rond ADR?

Op donderdag 2 februari organiseert Voka er een seminarie over. Meer info: tom.vermeersch@voka.be

Investeren in technologie?

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

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



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

Meer weten? Surf naar

proximus.be/nieuwperspectief

proximus

Altijd dichtbij

Ziekteverzuim stijgt snel in West-Vlaanderen

Het langdurig ziekteverzuim in West-Vlaanderen behoort is één van de laagste van België, maar stijgt wel opvallend sneller dan in de andere Vlaamse provincies. Dat blijkt uit een onderzoek van Acerta.

In 2015 was 6,2% van de West-Vlaamse werknemers afwezig door ziekte. Dat is ruim 20% meer dan in 2011. In de andere Vlaamse provincies is het ziekteverzuim met 'slechts' 12% gestegen over die 5 jaar. Het aantal werknemers dat langer dan een jaar afwezig is omwille van ziekte, is in West-Vlaanderen met 38% toegenomen de laatste jaren, de grootste stijging waargenomen in Vlaanderen.

(Focus | WTV - Foto Shutterstock)



River Terminal in 2019 operationeel

De River Terminal op de grens van Izegem en Roeselare moet tegen 2019 operationeel zijn. De River Terminal zal de nog te realiseren zone Sasbrug op Izegemse bodem verbinden met de zone Schaapsbrug in Roeselare, langs de kanaaloever aan de kant van de spoorweg. Het was de bedoeling dat het een project van water, weg en spoor zou worden. Die laatste pijler blijkt echter niet haalbaar. "Een rendabele spoorterminal moet voldoende wagons kunnen ontvangen. Een bloktrein heeft ongeveer 650 meter spoor nodig. Dat lukt op die plaats niet", zegt gedeputeerde Jean de Bethune (CD&V). De kostprijs van de binnenvaartterminal wordt geraamd op 5,5 miljoen euro. (DS)

Alaska geeft Syrische vluchteling de kans om bij te leren als boekhouder

Naeim Kassar, een vluchteling uit Syrië, loopt al twee maanden lang één dag per week stage in het Kortrijkse kantoor van Alaska, een netwerk van accountantskantoren. Naeim woont al vier jaar in ons land en werkt als verkoopmedewerker bij Albert Heijn Roeselare. In Syrië was hij boekhouder, een job die hij graag opnieuw wil uitoefenen in België. Maar dat is niet zo evident, in een land met een andere taal en een andere wetgeving. Stefaan Kindt, gedelegeerd bestuurder van Alaska, kwam via een klant in contact met Naeim en besloot samen met zijn vennoot om hem een kans te geven. "Als werkgever mogen we niet enkel de rendabiliteit zien, maar moeten we ook sociaal engagement tonen", benadrukt hij. (Radio 1)

Agristo wil frietjes wassen met Leiewater

In het voorjaar van 2017 start de Watergroep met de aanleg van twee leidingen tussen de Leie en de nieuwe vestiging van aardappelverwerkend bedrijf Agristo in Wielsbeke. Het bedrijf zal Leiewater gebruiken bij het productieproces. Agristo heeft namelijk een grote hoeveelheid water nodig onder meer om de aardappelen te wassen, maar ook om met de stoom aardappelen te 'schillen', en met een waterstroom aardappelen door een frietjessnijder te persen. Door Leiewater te gebruiken zal Agristo jaarlijks 180 olympische zwembaden aan stadswater uitsparen. (HLN - Foto Shutterstock)





Ook **Plasticentre** schonk ons het vertrouwen!

Klant: **Tania Devoet** | Oppervlakte: **4.800 m²**
 Plaats: **Leuze en Hainaut** | Architect: **Luc Moulin**



siesqo.be

www.willynaessens.be

plato

samen sterker
ondernemen



milieubeheer
en
milieuzorg

preventie en
veiligheid
op het werk

ruimtelijke
planning en
stedenbouw

www.wiels-partners.be

Wiels Partners
milieu, veiligheid en ruimtelijke planning

plannen doen slagen



vanmarcke software

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

**MAAK EEN SUCCES
VAN UW
ONLINE VERKOOP**



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

Torhoutsesteenweg 361
8400 Oostende

Sint-Idesbaldusstraat 29
8630 Veurne

www.vanmarcke-software.be

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



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

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



PLAY
AUDIO-VISUAL FULL SERVICE

to impress.

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

info@playbiz.be
www.playbiz.be



DeLanghe Advocaten

Interne meerwaarden belast?

Tijdens de jaarlijkse eindejaarsconclaven worden opnieuw fiscale maatregelen voorgesteld. Eén van de maatregelen is dat men de behandeling van “interne meerwaarden” zou wijzigen en dit met ingang vanaf 1 januari 2017.

Een “interne meerwaarde” is een meerwaarde die een individu realiseert door de aandelen van een vennootschap A die hij bezit, in te brengen aan marktwaarde in een (eigen) nieuwe vennootschap B in ruil voor aandelen van deze nieuwe vennootschap B. Op deze wijze wordt het individu aandeelhouder van de nieuwe vennootschap B en deze laatste de aandeelhouder van de vennootschap A. Het gevolg is dat bij deze nieuwe vennootschap B de inbrengwaarde (d.i. de marktwaarde op het ogenblik van de inbreng) thans fiscaal gekwalificeerd wordt als (fiscaal) kapitaal.

Bij uitkering van reserves (dividend) door een vennootschap aan een aandeelhouder-natuurlijk persoon zal roerende voorheffing verschuldigd zijn. Maar, gehele of gedeeltelijke terugbetalingen van maatschappelijk kapitaal verkregen, worden niet als dividenden aangemerkt; er dient dan ook geen roerende voorheffing te worden ingehouden.

Wat is daar nu zo bijzonder aan? Stel: de vennootschap wiens aandelen ingebracht worden (vennootschap A) heeft een kapitaal van 10 en reserves van 90 en 100 liquide middelen. De aandelen A worden ingebracht in B, tegen marktwaarde (100). B geeft naar aanleiding van de inbreng voor 100 aandelen uit aan de inbrenger. B kan vervolgens haar reserves van 90 uitkeren als dividend naar A. Deze uitkering zal niet onderworpen zijn aan roerende voorheffing bij B en bij A zal dit dividend - onder voorwaarden - voor 95% aftrekbaar zijn (toepassing vrijstelling Moeder-Dochter Richtlijn). Bij vennootschap B ontstaat een fiscaal kapitaal van 100 dat uitkeerbaar is aan de natuurlijke persoon-aandeelhouder zonder inhouding van roerende voorheffing.

Op deze manier kunnen de reserves van vennootschap A quasi onbelast uitgekeerd worden aan vennootschap B. Vennootschap B kan vervolgens de cash ontvangen uit de uitkering van A, uitkeren (via kapitaalvermindering) aan de natuurlijke persoon-aandeelhouder zonder inhouding van roerende voorheffing. De regering heeft dan ook verklaard dat hier tegen maatregelen zullen genomen worden. Ons inziens kan dit op 2 manieren:

- via aanpassing van artikel 184 WIB, met ingang van 1 januari 2017, zouden de inbrengen in vennootschap B niet meer tot resultaat hebben dat 100 kapitaal ontstaat bij B, doch dat fiscaal de toestand hetzelfde blijft: kapitaal 10 en reserves 90. Dus bij uitkering van die 90 zou dan toch roerende voorheffing verschuldigd zijn. Noteer wel dat de regering ook besliste om de roerende voorheffing te verhogen naar 30%; ofwel
- via aanpassing/aanvulling van artikel 18 WIB waardoor kapitaalverminderingen uit “besmet kapitaal” zelfs verkregen ter uitvoering van een regelmatige beslissing tot vermindering van het maatschappelijk kapitaal, overeenkomstig de bepalingen van het Wetboek van vennootschappen, toch als dividend worden beschouwd en dus onderhevig zijn aan roerende voorheffing.

Dat deze nieuwe regels weleens tot onzekerheden kunnen leiden is geen utopische gedachte. Wat bijvoorbeeld indien een Belgisch natuurlijke persoon-aandeelhouder van een Luxemburgse vennootschap de aandelen van zijn Belgische werkmaatschappij inbrengt in de Luxemburgse vennootschap en deze op een later tijdstip naar België emigreert? Wat betreft het eigen vermogen dat in België moet worden overgenomen, bepaalt de wet dat het in België gestorte kapitaal ten gevolge van de overbrenging overeenstemt met het statutaire kapitaal, verhoogd met de uitgiftepremies en de bedragen waarop

is ingeschreven ter gelegenheid van de uitgifte van winstbewijzen. In Luxemburg zal de marktwaarde van de ingebrachte aandelen als statutair kapitaal beschouwd worden. Deze regel zal in overeenstemming gebracht moeten worden met het nieuwe artikel 184 WIB.

In Nederland wordt bij een inbreng in een vennootschap bestaande uit aandelen in een andere vennootschap slechts het bedrag van het initieel kapitaal van de ingebrachte vennootschap erkend als fiscaal kapitaal. Het excess is het zogenaamde “besmet fusie agio”, wat niet belastingvrij uitgekeerd kan worden.

Noteer wel dat voor inbrengen gedaan in 2016 de oude regeling nog zou gelden. Uiteraard zal de fiscus zulke verrichtingen gedaan in 2016 extra controleren. Mocht u bovenstaande nog willen realiseren in 2016 dient u zeer snel en doordacht te handelen!

Frank De Langhe, DeLanghe Advocaten

DeLanghe | Advocaten



Fiscaal Recht en Vermogensplanning
M&A en Vennootschapsrecht
Handels- en Contractenrecht

Henri Lebbestraat 109, 8790 Waregem, België
Telefoon +32 (0) 56 62 50 00
Email frank.de.langhe@de-langhe.be
www.de-langhe.be



Vermogensplanning een niveau hoger

Wij zijn gespecialiseerd in de familiale opvolging van privé- en bedrijfsvermogens. Wij garanderen de vermogende particulier een onafhankelijk advies bij het structureren van zijn patrimonium. Als advocaten verdedigen wij u in een erfenis- of echtscheidingsprocedure.



DELBOO

Optimismelaan 1b3, 1140 BRUSSEL
Tel.: 02 502 59 87, Fax: 02 502 83 06

Fr. Rooseveltlaan 172/174, 8790 WAREGEM
Tel.: 056 62 51 00, Fax: 056 62 51 01

Paalsteen 5, 9830 SINT-MARTENS-LATEM
Tel.: 09 220 51 10, Fax: 09 281 18 80

Liersebaan 238/B, 2240 ZANDHOVEN
Tel.: 03 331 80 80, Fax: 03 331 80 81



Persona Accountants

De jacht op achterstallige betalings: hoe boekhoudkundig en juridisch op zeker spelen

Steeds meer ondernemers hebben te kampen met klanten die hun facturen later en in sommige gevallen zelfs niet betalen. Het evenwicht tussen het correct afdwingen van betalingen en een goede commerciële relatie is niet evident. Achterstallige betalingen vormen vaker de oorzaak van liquiditeitsspanningen en faillissementen. Een goed debiteurenbeheer vormt daarbij het startschot.

Debiteurenbeheer vergt preventief werk

In veel ondernemingen wordt het debiteurenbeheer louter uitgeoefend door een administratief of financieel departement. Bij gebrek aan tijd en kennis, is het niet evident om alle risico's snel en efficiënt in te dekken. Een doeltreffend debiteurenbeheer houdt meer in dan het versturen van rappels. Het vereist strategisch meedenken en juridisch analyseren van de stappen.

Proactief optreden vormt de eerste stap. Dit gebeurt door een juiste analyse van uw klanten, het structureren van uw verkoopproces en het beschikken over goede algemene voorwaarden op maat met voldoende garanties. Met een betalingstermijn gekoppeld aan intresten en een schadebeding kunt u vermijden om bank te spelen. Een netting-clausule maakt het mogelijk om wederzijdse (actuele of toekomstige) schulden tussen uw onderneming en uw klant te compenseren. Hierdoor wordt u betaald vóór alle andere schuldeisers wanneer uw klant in WCO gaat of failliet verklaard wordt.

Zorg dat uw algemene voorwaarden tegenstelbaar zijn, en aldus niet enkel vermeld zijn op de achterkant van de factuur. Deel uw algemene voorwaarden mee bij het begin van de handelsrelatie (dus samen met de bestelbon/offerte) zodat er geen discussie is over kennisname en aanvaarding.

Wees consequent. Bijvoorbeeld: een klant betaalt regelmatig te laat. U laat hem steeds betalen na 90 dagen, zonder hiervoor intresten te vragen. Als er op een gegeven moment

niet meer betaald wordt en u moet dagvaarden, kan de tegenpartij inroepen dat de intresten pas vanaf dagvaarding beginnen te lopen.

Indien u verdere opdrachten wil uitvoeren, dan kan u de exceptie van niet-uitvoering in roepen. Dat betekent dat u (samen met uw aanmaning) uw in gebreke gebleven klant verwittigt dat u geen verdere werken zal uitvoeren indien er niet betaald wordt. Het spreekt vanzelf dat dit een krachtig middel is om de klant te doen overgaan tot betaling. Hieraan zijn een aantal voorwaarden verbonden. Vooral de juiste bewoording is van belang.

Ook bewarend beslag in handen van derden (de klanten van uw klanten) kan een bijzonder sterk drukkingsmiddel zijn. U moet binnen de 30 dagen na het bewarend beslag overgaan tot dagvaarding.

Wat als ze niet betalen?

Als dan nog niet betaald wordt, moet u optreden. Wanneer de openstaande factuur onbetaald blijft na het volledig doorlopen van de procedure, wordt het opstarten van een gerechtelijke procedure door velen als enige oplossing aanzien. Er bestaan echter alternatieve rechtsmiddelen die zorgen voor een eenvoudigere en vooral goedkopere oplossing. U kan hier als onderneming veel zelf in voorzien.

Bij niet-betaling van onbetwiste facturen door een buitenlandse EU-klant kan u een beroep doen op de procedure van het Europees betalingsbevel. Binnen de twee maanden en voor amper 60 euro kan u hierbij een vonnis bekomen van een Belgische rechter dat onmiddellijk uitvoerbaar is in het land van uw klant. Bovendien kan u deze procedure zelf en zonder een advocaat voeren.

Is uw klant handelaar en is de factuur nooit geprotesteerd? Dan is er goed nieuws, want de nieuwe wet op de invordering van onbetwiste schulden geeft u de mogelijkheid om binnen 90 dagen uw geld te zien zonder daarvoor langs de rechtbank te passeren.

Het factuurbedrag, verhoogd met de kosten, het schadebeding en intresten (beperkt tot 10% van het factuurbedrag) kunnen door de gerechtsdeurwaarder worden ingevorderd.

De procedure zelf wordt gevoerd door de gerechtsdeurwaarder. Deze zal de schuldenaar eerst een 'aanmaning tot betaling' betekenen. Vanaf dan heeft de schuldenaar één maand de tijd om ofwel te betalen ofwel alsnog te betwisten, waarna een gerechtelijke procedure moet worden begonnen. Betwist men niet, dan kan de gerechtsdeurwaarder de gedwongen uitvoering starten.

Besluit

Wees goed voorbereid en laat uw algemene voorwaarden door een specialist nakijken om onaangename verrassingen te vermijden. Komt het dan nog voor dat een debiteur in gebreke blijft, wees dan consequent en denk buiten het klassieke gerechtelijke kader.

Sofie Hoedt, vennoot Persona Accountants

**MET DE TOEKOMST
IN HET VIZIER**

UITGEREKEND VOOR U

PERSONA
ACCOUNTANTS. UITGEREKEND VOOR U

Wijnendalestraat 177, 8800 Roeselare
T +32 (0)51 57 56 00 - www.persona-accountants.be

Tips voor een succesvolle integratie na een overname

Uit diverse Europese studies blijkt dat jammer genoeg veel overnames door een industriële partner niet het verhoopde succes opleveren of zelfs mislukken. De redenen? De beoogde waardecreatie blijft uit, vooral omwille van cultuurverschillen, irreële verwachtingen, onaangename financiële verrassingen, te duur betaald, slecht management, demotivatie en exit van personeel.

“Fusies en overnames zijn vooral gebaat bij een goed voorbereide integratiestrategie”, vertelt Bruno Vervisch van Vervisch Overnamebegeleiding. “Naast aandacht voor tastbare zaken zoals financiën, het commerciële luik en IT-systemen, moet ook minstens evenveel aandacht besteed worden aan minder tastbare aspecten zoals bedrijfscultuur en menselijk kapitaal.”



Een aantal tips:

Start tijdig met de opmaak van een integratieplan

“Bij ingrijpende en grotere overnames stelt men het best een integratiemanager aan die van bij het begin tot het einde van het overname- en integratieproces aanwezig is. Die sleutelfiguur verenigt de rollen van projectmanager, aanspreekpunt, bruggenbouwer, onderhandelaar en teamleider in zich, voert de regie en houdt vaart in het hele proces.”

Focus voldoende op het menselijk aspect

“Heb voldoende oog voor de culturele achtergronden en eventuele verschillen tussen de bedrijfsculturen en respecteer de bedrijfscultuur van de overgenomen onderneming, zelfs als die afwijkt van uw bedrijfscultuur. Het feit dat de vroegere eigenaar nog (een tijd) actief blijft als manager van zijn vroegere onderneming kan aan de klanten, leveranciers en het personeel van de overgenomen onderneming vertrouwen geven en de integratie faciliteren.”

Onderschat de integratiekosten en -tijd niet

“Ondanks een grondig uitgevoerde *due diligence* komen er na de overname vaak zaken naar boven die men niet verwacht of onderschat had. Dat kan de integratie vertragen en extra kosten met zich meebrengen.”

Communiceer voldoende extern en intern

“Communiceer voldoende naar klanten, leveranciers en andere stakeholders, maar ook en vooral naar de eigen medewerkers. Besef dat een overname voor hen vaak een schok is en dat zij daardoor onzeker zullen zijn over hun eigen toekomst binnen de onderneming. Zorg voor een transparant integratieproces. Dat vermindert de druk op de medewerkers en versterkt hun loyaliteit.”

Hou de vaart erin, maar overhaast niet

“Een grondige planning en voorbereiding komen de vlotte en snelle afhandeling van de integratie ten goede. Een snelle integratie drukt de kosten, laat toe om de nodige synergieën in een vroeger stadium te realiseren en

vermindert de onzekerheid bij de medewerkers.

Neem echter zeker voldoende tijd om eerst de onderneming, haar gebruiken en gevoeligheden te leren kennen en probeer niet op korte tijd alles te bruusk te veranderen.”

Focus op de integratie van processen en culturen

“Plan de gelijkschakeling van processen, in het bijzonder IT en bedrijfsculturen, tijdig en gedetailleerd. Het op één lijn krijgen van processen en culturen is de grootste en zwaarste uitdaging voor een succesvolle integratie.”

“Terwijl het *closen* van een overnamedeal voor de partijen traditioneel een moment is om de champagneflessen te ontkurken, zouden de bubbels eigenlijk pas echt op tafel moeten komen wanneer ook het integratietraject succesvol is afgerond”, besluit Bruno Vervisch. “Hoe kortader, gestuurd en beter voorbereid dit integratietraject wordt aangepakt, met veel aandacht voor de mogelijke valkuilen, hoe groter de kansen op succes en maximale waardecreatie.” (Foto Hol)

Geen ivorentorenpolitiek bij advocatenkantoor A.lex

Dicht bij de cliënt staan, letterlijk en figuurlijk: daarvoor staat advocatenkantoor A.lex. Het in Vichte gevestigde kantoor bouwde de voorbije drie jaar al een respectabel cliënteel op - zowel in de ondernemerswereld als in de wereld van estate planning - en wil ook in de toekomst kleinschalig blijven.

Vennoten Julie Van Acker en Kevin Desmet kennen elkaar al van in de jeugdbeweging. Na hun rechtenstudies doorzwommen ze diverse watertjes bij andere grote advocatenkantoren, tot Julie drie jaar geleden besliste haar eigen weg te gaan. "Ik kon mijn ei niet meer kwijt in het Gentse kantoor waar ik toen aan de slag was. Ook Kevin zou niet veel later het kantoor verlaten waar hij actief was. Omdat onze specialisaties erg complementair bleken, besloten we samen in zee te gaan", legt Julie uit.

A.lex richt zich hoofdzakelijk tot de onderneming en de ondernemer. "Terwijl Julie zich toelegt op commercieel en sociaal recht en andere aspecten die bij het runnen van een onderneming horen, focus ik me op de fiscaliteit van de onderneming. Daarnaast stel ik ook vermogensplanningen op, voor ondernemers en andere particulieren", vult Kevin aan. "Als extra service bieden we ook incasso aan, al is dat eerder beperkt en proberen we zoveel als mogelijk een beroep te doen op de nieuwe invorderingsprocedure waar de tussenkomst van advocaten tot een minimum herleid wordt. Als we vragen krijgen voor andere rechtsdomeinen, spreken we een advocaat uit ons netwerk aan. We leven nu eenmaal in een tijdperk waarin de rechtsevoluties elkaar zo snel opvolgen, dat één domein beheersen al meer dan uitdagend genoeg is."

Betrouwbare vaste waarden

Het team van A.lex is inmiddels versterkt met advocaten Dominique Haelewyn en Jean-Marc Simoens. "Die uitbreiding was noodzakelijk, gezien wij zelf vaak op bezoek zijn bij onze cliënten en het nodig is te kunnen terugvallen op betrouwbare vaste waarden die ons ondersteunen en de kwaliteit van ons kantoor hoog houden. Wij blijven wel zelf elk dossier nauwgezet opvolgen. Dat is ook de reden waarom



we niet de intentie hebben om spectaculair uit te breiden."

Het kantoor is gevestigd in het centrum van Vichte en wil daar het liefst ook blijven. "We zijn allebei van hier afkomstig en vinden dit een ideale uitvalsbasis om de vinger aan de pols van ons cliënteel te blijven houden. Als West-Vlamingen voelen we nog net iets beter aan hoe ondernemers uit onze provincie denken. Het is overigens opvallend dat zelfs grotere ondernemingen tegenwoordig liever samenwerken met kleinere kantoren. Ze appreciëren onze eerlijke en transparante aanpak (waarbij elk advies gedetailleerd op papier wordt gezet),

"Als West-Vlamingen voelen we nog net iets beter aan hoe ondernemers uit onze provincie denken."

Kevin Desmet en Julie Van Acker

het persoonlijk contact en de continue bereikbaarheid. Graag blijven we ook in de toekomst op die manier werken." (BVC - Foto Hol)

www.a-lex.be

Lievens & Co

**Fiscaal,
juridisch,
& financieel
advies**



www.lievens.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

Familiale opvolging: goede afspraken maken goede vrienden

Maar liefst 77% van de Belgische kmo's zijn familiebedrijven. Vroeg of laat komt in heel wat van die ondernemingen de problematiek van de familiale opvolging aan bod. "Dan kan je maar beter goed voorbereid zijn en vooraf een duidelijke consensus hebben bereikt, zodat er op het *moment suprême* geen nodeloze conflicten rijzen", aldus Louis Lannoy en Jasmine Devenyn, respectievelijk financieel en juridisch consultant bij Deminor, dat zich specialiseert in familiale opvolging en begeleiding bij mogelijke conflictsituaties. (BVC - Foto Hol)

Begin er tijdig aan

"Het is nuttig om niet te wachten tot de vigerende bedrijfsleider bijvoorbeeld de kaap van 60 jaar heeft bereikt om alles vast te leggen. Door daar tijdig op te anticiperen, kunnen al heel wat potentiële problemen de kop worden ingedrukt."

Implementeer een goede corporate governance

"Samen met alle betrokkenen een coherente visie over de waarden, de missie en de toekomstplannen van het bedrijf uitdokteren, vormt de basis van een goede corporate governance. Dat helpt ook aanzienlijk om te streven naar een goed deugdelijk bestuur."

Baken de bevoegdheden duidelijk af

"In elke vennootschap hebben zowel aandeelhouders, bestuurders als het management een belangrijke functie. Bij heel wat Belgische bedrijven zijn die drie functies nauw met elkaar verwant en vaak zelfs met elkaar verweven. Daarom is het belangrijk de bevoegdheden van al die stakeholders duidelijk vooraf vast te leggen."



Maak een onderscheid tussen het relationele en het professionele

"Als er veel familieleden in een onderneming betrokken zijn, bestaat de kans dat tijdens zakelijke bijeenkomsten informele gesprekken plots de bovenhand nemen. Het is verstandig die duidelijk te scheiden en meetings voor het bedrijf in een professionele context te laten plaats vinden."

Zorg voor een duidelijke communicatie naar iedereen

"Het gebeurt wel vaker dat niet-actieve aandeelhouders, die niet vertegenwoordigd zijn in de bestuursorganen van het bedrijf, klagen dat ze te weinig informatie krijgen over het reilen en zeilen binnen de onderneming. Het voeren van een open, transparante communicatie ruimt die potentiële ontevredenheid van de baan en kan frustraties vermijden."

Professionaliseer het bestuur

"Ook een bedrijfsleider heeft wel eens nood aan een luisterend oor. Daarom is de oprichting van een adviesraad een goed idee. Zo'n denktank kan worden samengesteld op basis van de noden van de onderneming en bevat, naast familiale stakeholders, idealiter ook externen met specifieke competenties die in het bedrijf nog niet aanwezig zijn (specialisten in export, marketing,...)"

Schrijf een familiecharter uit

"In een familiecharter kunnen alle afspraken rond de opvolging worden vastgelegd. Dat gebeurt bij voorkeur door een gespecialiseerde begeleidende partner, die op basis van een vragenlijst persoonlijke interviews van alle betrokkenen afneemt en nadien met alle partijen rond de tafel gaat zitten om de verzamelde input in een consensus te laten uitmonden. Daarin kan onder meer worden bepaald over welke diploma's iemand moet beschikken voor een specifieke functie, welke rechten de schoonfamilie heeft, wat er gebeurt bij een overdracht van aandelen, of een splitsing van de activiteiten mogelijk is als verschillende kinderen de zaak willen verder zetten, etcetera. Ook andere thema's die relevant zijn voor de activiteiten en de complexiteit van het bedrijf worden daarin vastgelegd."

HET NIEUWE WERKEN

Het nieuwe werken, dat is méér dan thuiswerk toelaten: het is een volledig nieuwe manier van denken.

VOLGENDE DOSSIERS

- Immobiliën & projectontwikkeling
 - Health & security
- www.voka.be/ondernemers

Caroline Ven: Nieuwe uitdagingen voor werkgevers

De CEO 2.0 is vooral een coach

Dossier

Het 'nieuwe werken' is méér dan vers fruit op kantoor, over de middag sporten en af en toe thuiswerken. "Ondernemers moeten alert zijn voor de grote veranderingen in de maatschappij. De bevolking is beter opgeleid dan ooit en daardoor wordt elke onderneming een kennisbedrijf, waar je de medewerkers anders moet coachen dan vroeger", zegt econoom, auteur en bestuurder van vennootschappen Caroline Ven.

Caroline Ven is een duizendpoot met een brede kijk op bedrijven. Ze is macro-econoom, auteur, columnist voor De Tijd, voormalig kabinetschef van premier Yves Leterme en Herman Van Rompuy en bestuurder van vennootschappen, onder meer Bpost, Bank van Breda en het Vlaams Energiebedrijf. Met haar kantoor Facing in Antwerpen helpt ze ondernemingen en organisaties beter te beantwoorden aan wat mensen in de samenleving nodig hebben.

"Verantwoordelijkheid geven werkt alleen wanneer mensen zich veilig voelen."

"Organisaties moeten inspelen op de megatrends in de maatschappij", steekt ze van wal. "De bevolking is hoger geschoold dan ooit, waardoor het werk op alle niveaus naar meer kennis opschuift. De maatschappij wordt complexer en de digitalisering neemt toe. Gooi die realiteiten samen en dan besef je dat het traditionele model van de manager die zegt wat en hoe de ondergeschikten moeten doen, onder druk komt te staan. We moeten naar een model waarin kennis van onderuit speelt, waarbij mensen een rol krijgen in plaats van een functieomschrijving. Dat kunnen zowel werknemers als freelancers zijn."

Hoe pak je dat praktisch aan?

"De visie en missie van een bedrijf dat op lange termijn meerwaarde wil blijven genereren, mogen niet statisch zijn. Dat proces moet bewaakt worden door de CEO 2.0, die voortdurend bekijkt op welke maatschappelijke trends het bedrijf het best een antwoord geeft. Een voorbeeld van hoe een bedrijf in zijn visie versterkte, is Nokia. Dat maakte technisch uitstekende gsm's, maar begreep

te laat dat de toekomst voorbij de hardware lag, met name in de software voor interactie tussen mensen. Het is de taak van het management om teams samen te stellen die creatief de juiste antwoorden realiseren."

Pleit u daarmee voor zelfsturende teams?

"Het is een misvatting dat je mensen zomaar iets mag laten doen rond een vage doelstelling. Ik noem het liever autonome rollen met duidelijke doelstellingen en structuren. Ik pleit niet voor een vlakke organisatie, maar wel voor een organisatie met een CEO die mensen stuurt en coacht. Niet met jaarlijkse functioneringsgesprekken maar veel frequenter, zodat je permanent aligneert op de doelstellingen en daarvoor continu de competenties ontwikkelt. De ondernemer 2.0 of CEO 2.0 moet nog veel meer communiceren."

Kunnen zulke leidinggevende vaardigheden aangeleerd worden?

"Een cultuur in een organisatie kan zeer hardnekkig zijn. De omschakeling naar een coachend leiderschap met gedeelde verantwoordelijkheden kan soms onzekerheid impliceren, zowel aan de top als bij de medewerkers. Het is de taak van het management om de mensen niet het gevoel te geven dat de vloer van onder hun voeten weggetrokken wordt. Verantwoordelijkheid geven werkt alleen wanneer mensen zich veilig voelen. Daarom gaan verantwoordelijkheid en vertrouwen hand in hand."

Vormt een betere balans op de werkvloer het recept om mensen langer goed en gezond aan het werk te houden?

"In een flexibele organisatie met rollen in plaats van functies, wordt het mogelijk om mensen langer met goesting te laten werken. Daar moet je tijdig mee beginnen, niet als ze al 64 jaar zijn. De komende jaren wordt het van belang dat de inzetbaarheid van de mensen uit het collectieve carcan gehaald wordt. Het sociaal overlegmodel zal daarvoor de algemene en sectorale maatregelen moe-

CEO 2.0 in de praktijk

Joost Callens, CEO en voorzitter van Durabrik Group, is een CEO 2.0. Hij is ervan overtuigd dat ook CEO's hun kwetsbaarheid en onzekerheid moeten tonen. "Vroeger was er een Joost op het werk, een Joost thuis en een Joost onder vrienden. Tegenwoordig vallen de drie Joosten samen, voor dezelfde prijs", schrijft hij in zijn boek "De kwetsbare leider". Daarmee wil hij andere leidinggevenden inspireren om een betere bedrijfs-cultuur op te bouwen. Hij vertelt welke veranderingen je als leider kunt introduceren, maar ook hoe je die plannen concreet aanpakt en hoe je je bedrijf transformeert naar een waardengedreven organisatie.

ten omruilen voor afspraken op bedrijfs- tot zelfs individueel niveau. Ik begrijp dat je in kleinere bedrijven niet eenvoudig alle oudere werknemers een andere rol kan geven, maar dan moet het bijvoorbeeld makkelijk worden om tussen bedrijven mensen uit te wisselen."

Is dat nog een utopie of nadert de realiteit?

"Je moet durven dromen. Werkgevers en werknemers moeten samen gaan voor een overeenkomst waarbij iedereen wint. Ons socialezekerheidsstelsel werd opgebouwd in de jaren 1950 en 1960 toen iedereen samen vooruit wilde in de heropbouw van het land. De financiële crisis was een wake-upcall, een shock die ons wijst op de gevaren maar tegelijk ook op de opportuniteiten van disruptie en digitalisering. Ondernemers moeten alert zijn voor de grote veranderingen in onze maatschappij. Ze mogen niet verstarren terwijl de bevolking beter opgeleid geraakt dan ooit, de digitalisering overal doordringt en de energiebevoorrading ons voor nieuwe uitdagingen plaatst." (R) - Foto JM)

"Aligneer permanent op doelstellingen en ontwikkeling van competenties, niet met een jaarlijks functioneringsgesprek."



Ward Bosmans,
Sustainable Mobility bij ENGIE Electrabel

Bedrijven rijden steeds meer elektrisch

In 2016 zullen in België bijna 4 500 volledig elektrische voertuigen zijn ingeschreven. Dat is 64% meer dan in 2015. Ze worden hoofdzakelijk door bedrijven aangekocht.



100% elektrische voertuigen vallen steeds meer in de smaak bij bedrijven en daar is een goede reden voor: ze zijn voor 120% fiscaal aftrekbaar. Particulieren genieten dat voordeel niet. Ook de belasting op het voordeel van alle aard (VAA) is beperkt, aangezien er geen CO₂-uitstoot is. De belasting op de inverteersstelling valt weg in Vlaanderen, maar wordt in Wallonië en Brussel berekend op het vermogen van het voertuig. Voor de verkeersbelasting geldt in Wallonië en Brussel het laagste tarief en ze is zelfs gratis in Vlaanderen, althans tot 2020. Vlaanderen biedt ook particulieren een premie bij de aankoop van een elektrisch voertuig, tot 5.000 euro.

Bovendien zijn de kosten van de laadpalen (zowel aankoop als installatie) voor 120% fiscaal aftrekbaar voor bedrijven. Het elektriciteitsverbruik zelf kan voor 75% in mindering worden gebracht.

De stroom van de laadpalen verkopen

Bedrijven hebben nog een argument om voor elektrische voertuigen te kiezen en laadpalen te installeren: ze kunnen die -paal of -palen openbaar ter beschikking stellen. En ze mogen zelf bepalen hoeveel ze vragen voor de verkochte stroom. Maar hoe betaal je voor stroom die je "tankt"? De laadpalen zijn voorzien van een betaalsysteem. Zo is het betaalsysteem van de Nextender-laadpalen van ENGIE Electrabel rechtstreeks met Bancontact verbonden. "Om te betalen hoef je alleen maar de Bancontact-app op je smartphone te downloaden en de QR-code op het scherm van de laadpaal te scannen", zegt Saïd Nouri, Product Manager Duurzame Mobiliteit bij ENGIE Electrabel.



Een “normaal” stopcontact

De constructeurs leveren de speciale kabel. Voor een zogeheten “normale” laadbeurt is een vermogen van 3,7 kW nodig. Een uur opladen met een vermogen van 3,7 kW levert een actieradius van 16 tot 20 km op. Een volledig uitgeputte batterij opladen duurt dus 6 tot 8 uur.

De 3 oplossingen om elektrische voertuigen op te laden

Een laadpaal

Een laadpaal kan een vermogen van 3,7 kW tot 22 kW leveren. Opladen gaat dus vaak 10 tot 12 keer sneller. Laadpalen zijn ook beter beveiligd. Systemen met een communicatiemodule zijn op afstand te bedienen via een smartphone.

Een Fast Charger

Maakt snelladen van de batterij mogelijk, tot ongeveer 80% op 30 minuten. Daar is natuurlijk wel een groot vermogen voor nodig: 20 kW of meer. Tegen eind 2016 zullen er in België 37 snellaadpalen staan, waarvan 26 langs de belangrijkste snelwegen.

Voor een laadpaal is er maar een heel beperkte investering nodig. “Een klassieke laadpaal kost zo’n 1.000 tot 2.000 euro, een Fast Charger 25.000 tot 30.000 euro”, zegt Saïd Nouri. “Dat is weinig in vergelijking met een tankstation, dat al gauw 300.000 € kost, een CNG-station zelfs 500.000 euro! De elektrische laadinfrastructuur is dus niet duur. En bijgevolg zullen die investeringen de doorbraak van de elektrische voertuigen niet afremmen of beperken.”

Actieradius en infrastructuur geen remmende factoren meer

Toch zijn er nog tegenstanders van elektrische voertuigen en zij gebruiken vooral twee argumenten.

Eerste argument: ontoereikende infrastructuur. “Maar dat is een te gemakkelijk excuus”, meent Ward Bosmans, Sustainable Mobility bij ENGIE Electrabel. “Het aantal laadpalen stijgt snel: er zijn er nu al 455 in België. En dat is nog maar een begin. Je vindt ze al in bedrijven en tankstations, bij hotels en restaurants, in sommige gemeenten...”

Het andere struikelblok dat de Belgen doet aarzelen om een elektrisch voertuig aan te schaffen, is de actieradius ervan. Daar is nochtans geen reden voor.

“De gemiddelde actieradius bedraagt momenteel 200 kilometer”, zegt Saïd Nouri. “Terwijl de Belg tussen zijn woonplaats en zijn werk gemiddeld maar 15,7 km aflegt*. Bovendien wordt een auto gemiddeld maar twee uur per dag gebruikt. Er blijft dus nog 22 uur over om te laden, thuis of op het werk. En als je het principe hanteert dat je altijd met een volledig opgeladen auto vertrekt, dan is het echt niet nodig om onderweg op te laden!”

Meer info?

Wenst u meer informatie over elektrische voertuigen, oplaadoplossingen en duurzame mobiliteit? Ga dan naar de blog Business & Energy van ENGIE Electrabel, engie-electrabel.be/b2bblognl.

Ten kiest Trustteam als IT-partner en weet goed waarom!

Van bij de start van Ten in 2009, was IT een cruciale factor. Logisch ook, met medewerkers die in verschillende tekenprogramma's werken, grote bestanden met elkaar delen en regelmatig ook bij klanten flexibel moeten kunnen integreren.

Uitwerken en aanbieden van innovatieve oplossingen op vlak van global engineering, dat is wat Ten doet. Wat 7 jaar geleden startte als een klein bedrijfje van enkele medewerkers is vandaag uitgegroeid tot een heuse kmo van meer dan 60 medewerkers. Het hoofdkantoor in Kortrijk werd uitgebreid met vestigingen in Westerlo en Sint-Niklaas, en binnenkort wordt ook Genk aan dat lijstje toegevoegd. Tel daarbij ook nog eens de tekenaars die geoutsourced werken bij klanten, en dan krijg je een ingewikkelde bedrijfsstructuur die vraagt om een ingewikkelde IT.



Flexibel werken op kantoor én bij klanten

Rush om planning te volgen

Tot voor kort deed één stevige server in het hoofdkantoor in Kortrijk al het werk. Maar om de strakke planning van projecten te kunnen volgen, moest er ook veel menselijk kapitaal ingezet worden. Medewerkers die hun toestel een dag kwijt waren om het te configureren voor het volgend project waren geen uitzondering. "Onze IT-man moest zich soms in onmogelijke bochten wringen om ervoor te zorgen dat elke medewerker de dag erna perfect verder kon werken op kantoor, bij een klant", zegt Mike Matheussen, zaakvoerder van Ten.

Gelijkaardig kostenplaatje

Bij het begin van de zoektocht naar de ultieme oplossing, verwachtte Ten zich aan een hogere IT-factuur aan het einde van de maand.

"Niets is minder waar. Het bedrag dat we betalen aan Trustteam is gelijkaardig, onze IT is flexibeler, productiever en brengt veel meer rust in onze onderneming én we hoeven ons geen zorgen meer te maken over onvoorziene kosten als gevolg van down-time. Véél vliegen in één klap dus!"

Flexibel cloudplatform

"Met de cloudoplossing van Trustteam krijgen we meteen een antwoord op alle problemen die we ervaarden. We hebben nergens nog servers nodig. Al onze data staan gewoon veilig in het datacenter van Trustteam op de Evolis-site, dat perfect ontdudd is met hun tweede datacenter. Dat zorgt er niet alleen voor dat we bestanden veel sneller kunnen up- en downloaden van onze server, ook kunnen we profiteren van een hoge beschikbaarheid van het IT-systeem en een hoge performantie. Alsof dat nog niet genoeg is, kunnen we met Trustteams cloudplatform perfect alle toestellen beheren van op afstand. Zo kunnen de medewerkers verder werken én bereiden wij hun software ondertussen voor op een volgend project. Als ze de dag erna op een ander toestel werken of thuis files willen raadplegen, dan kunnen ze probleemloos inloggen op het platform – vanaf welk toestel dan ook – en starten met hun volgend project.", besluit Mike.

Kleiner bedrijf, dus een cloudoplossing is niet interessant?

Verkeerd gedacht!

Zou u het niet fantastisch vinden als u zich geen zorgen meer hoeft te maken over de werking van uw systeem of uw backup? Dat uw IT-partner zorgt dat u steeds up & running bent? En dit alles voor een lagere prijs? Dan is een cloudoplossing van Trustteam zéker iets voor u!

Ook telefonisch gemakkelijk bereikbaar zijn van thuis uit?

Medewerkers die van thuis uit werken of die onderweg optimaal verder moeten kunnen werken, het is geen uitzondering meer. Met Voipplay – een Trustteam-product – beschik je over een VoIP-oplossing waarbij je altijd en overal bereikbaar bent! Bovendien is de centrale heel gemakkelijk in gebruik en kunt u ze perfect afstellen op uw behoeftes!



Trustteam
PURE TRUST PURE IT



Ten

Zandbergstraat 19 | 8500 Kortrijk
056 24 36 70 | info@tengroup.be
www.tengroup.be

Trustteam

Evolis 78 | 8500 Kortrijk | 056 23 46 06
sales@trustteam.be | www.trustteam.be
www.trustteamindecloud.be

“Een goed lichtplan is belangrijk voor geïnspireerd werken”

Flikkerende tl-verlichting, verblindende of net te donkere lampen, een scherm waar je amper iets op kunt zien,... je zou van minder hoofdpijn krijgen. Een doordacht lichtplan is cruciaal om medewerkers een inspirerende en flexibele werkomgeving te bieden. Modular Lighting Instruments uit Roeselare speelde daarop in bij de inrichting van HAVN CoWork in Antwerpen.

De initiatiefnemer van het nieuwe coworkingconcept wou verlichting die even vooruitstrevend was als het project zelf en kwam zo bij de Roeselaarse firma terecht. “De voorbije jaren zetten we met succes in op goede kantoorverlichting”, vertelt Koen Steens van Modular Lighting Instruments. “Die moet sterk genoeg zijn, maar mag niet verblinden. Twee van onze nieuwste armaturen, die je ook in dit project ontdekt, zijn daar voorbeelden van. ‘Vaeder’ heeft een bijzondere honingraatstructuur en een dunne, matte diffuser van polycarbonaat waardoor je niet verblind raakt. ‘Drupl’ pakt het nog anders aan. Zijn bijzondere lenzen verspreiden het licht zoals wanneer het door regendruppels valt.”

“In ontspanningszones kozen we voor armaturen die vaak in woonhuizen worden toegepast.”

Koen Steens

Het gebruik van daglicht is voordelig omdat het gratis is, maar is niet altijd het beste licht om bij te werken. Het verandert voortdurend van intensiteit en kleur, waardoor het niet ideaal is om er continu een ruimte mee te verlichten. Door het gebruik van kunstlicht ontstaat de kans om langer en meer gefocust te kunnen werken, omdat het niet steeds verandert. Dat hoeft echter de energiefactuur niet de hoogte in te stuwen. Modular Lighting Instruments gebruikt namelijk hoogwaardige leds, die aanzienlijk minder energie verbruiken en toch efficiënter licht verspreiden dan traditionele gloei-, spaar- en tl-lampen.

Hoe geschikt bepaalde verlichting is, hangt af van ruimte tot ruimte. In de coworking spaces van HAVN heerst een huiselijke sfeer, maar toch blijft het een professionele werkplek. “Daar benadrukt de verlichting die gemoe-

delijke officebeleving, waar de armaturen zowel functioneel als architecturaal verrijkend moesten zijn. Zo voelen de ondernemers er zich thuis. In ontspanningszones kozen we voor armaturen die vaak in woonhuizen worden toegepast. Zo is er een type verlichting dat slechts enkele plaatsen accentueert, of een type dat voor een warmere gloed zorgt. Kortom: aspecten die meer sfeer maken wanneer het tijd is voor ontspanning.” (FD - Eigen foto's)

www.modular.be



emmanuel fraeye nv | brugsebaan 4d, 8855 ardoorie
t +32 (0)51 46 79 80 | info@emmanuelfraeye.be | www.emmanuelfraeye.be

Attitude at Work coacht ondernemers en medewerkers naar zinvol en werkbaar werk

5 tips om *jobcrafting* mogelijk te maken in uw bedrijf

Heel wat medewerkers vinden het belangrijk dat ze zelf hun job voor een deel kunnen vormgeven. Dat heet *jobcrafting*. Via soms heel kleine wijzigingen, krijgen ze zo meer energie van hun werk en dat verkleint het risico op burn-outs. Brenda Utterwulghé van Attitude at Work geeft 5 *jobcrafting*-tips!

1. Meer autonomie in taakverdeling

“Geef je medewerkers de autonomie en de mogelijkheid om onderling met taken te schuiven. Zo krijgt elke medewerker die taken die voor hem of haar interessant en uitdagend genoeg zijn, en waar hij of zij goed in is. Vertrouw er als werkgever op dat mensen gerust onder elkaar kunnen uitmaken wie het best welke taak krijgt toevertrouwd.”

2. Investeer in persoonlijke groei

“Vaak hebben medewerkers geen goed zicht op de eigen talenten en competenties en weten ze niet wat energie geeft of energie vreet. Loopbaancoaching leidt meer niet dan wel tot het veranderen van job, maar brengt wel in kaart wat er precies knaagt en hoe je dat bespreekbaar kunt maken. Als ondernemer investeren in de persoonlijke groei van je medewerkers bespaart tijd, omdat ze beter weten hoe ze zich goed kunnen voelen in hun job.”

3. Bekijk de hele loopbaan

“Elke medewerker is uniek en evolueert, zowel in zijn persoonlijk leven als in zijn loopbaan. Wat je zinvol werk vindt aan het begin van je carrière is dat twintig jaar later misschien niet meer. Zo kunnen mensen in het midden van hun loopbaan het fijn vinden om hun ervaring ter beschikking te stellen in een groep, om projecten te helpen realiseren of om jonge mensen op te leiden en te coachen. Hou als werkgever rekening met die evolutie en pas de taakinfilling telkens aan.”



Wie is Brenda Utterwulghé?

Toen ze op zoek was naar een nieuwe uitdaging, volgde Brenda na een persoonlijk coachingstraject ook professionele opleidingen tot coach in onder meer loopbaanbeheer, stress en burn-out, integrale en systemische coaching en NLP. Met Attitude at Work zet ze nu in op preventie en coaching voor een betere work-lifebalance en meer voldoening in de job.

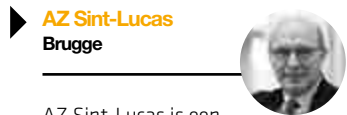
“Het KB van 10/4/2014 over de preventie van psychosociale risico's op het werk opende de deur richting bedrijven,” vertelt Brenda Utterwulghé. “Ik maak met hen het dossier op om daar rond te werken, maar coach ook de werkgever, leidinggevenden en medewerkers om voor een draagvlak te zorgen op het vlak van loopbaanbeheer, stress en burn-out en betere communicatie. Daarnaast ondersteun ik mensen ook individueel, als erkend loopbaancoach.”

4. Zorg voor stimulerende werkplek en -tijd

“Presenteïsme – ik ben er, dus ik werk – heeft afgedaan. Het nieuwe werken vertrekt van glijdende werkuren en van een werkplek die aangenaam en productief is, zowel in het bedrijf als thuis. Landschapskantoren zijn nefast, omdat we er constant worden gestoord. Na elke onderbreking duurt het 20 tot 25 minuten voor we weer in de flow zitten. Multitasken is een mythe, maar ook multitasking vraagt veel energie. Dan kunnen we buiten onze werkuren wel aan yoga of meditatie doen om even van die prikkels verlost te zijn, maar eigenlijk moet gefocust kunnen werken ingebed zijn in de bedrijfscultuur.”

5. Geef de job zin

“Jobcoaching vertrekt altijd van de interactie met anderen. Wat is het doel van je werk en wat betekent het resultaat voor je collega's en voor de klant? Laat iemand die aan de lopende band blisters met geneesmiddelen verpakt, zien dat als hij of zij er niet zou zijn, de patiënt geen geneesmiddel zou hebben. Ook voor de jongeren van generatie Z is het belangrijk telkens het waarom te duiden. Zij willen voor alles een uitleg.” (SD - Foto EV)



Niko
Dierickx

▶ **AZ Sint-Lucas**
Brugge

AZ Sint-Lucas is een middelgroot acuut ziekenhuis met 415 erkende bedden, dat op een eigentijdse manier vrijwel elke vorm van medisch-specialistische zorg aanbiedt in de Brugse regio.

→ stlucas.be



Alex
Delanghe

▶ **Sablé Breton Bakery**
Ingelmunster

Sablé Breton Bakery vervaardigt reeds afgebakken en diepgevroren kant-en-klare taartbodems in Bretoens zanddeeg, die de productietijd en -kosten reduceren, zonder aan kwaliteit in te boeten.

→ sablebreton.be



Stefaan
Coopman

▶ **Coopman**
Passendale

Coopman Interieur ontwerpt, maakt en plaatst maatwerkmeubilair zoals dressings, inbouwkasten, hangmeubels, keukens, badkamermeubels,... in eigen atelier en met eigen interieurarchitecten.

→ coopmaninterieur.be



Peter
De Decker

▶ **EBS Services**
Brugge

EBS levert technische services en ondersteunt bedrijven en ondernemers bij belangrijke beleidsbeslissingen op vlak van energie, budget en safety. Met klanten in de maakindustrie, diensten, opslag, transport, retail, automotive,... beschikt EBS over sterke referenties.

→ ebsservices.be



Marty
Vankemmel

▶ **Kantoor Huyghe**
Roeselare

Kantoor Huyghe is een accountantskantoor met vestigingen in Ieper en Roeselare en biedt professioneel advies aan starters, kleine zelfstandigen, kmo's en vrije beroepen, met een gespecialiseerde afdeling voor landbouw.

→ www.kantoorhuyghe.be

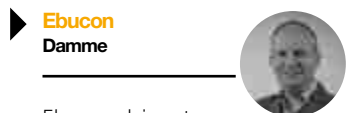


Bart
Verhaege

▶ **Tinko**
Brugge

Tinko is gespecialiseerd in het personaliseren van allerlei artikelen door middel van graveren, borduren en bedrukken en biedt daarnaast ook een ruim gamma trofeeën en awards, promoartikelen, werk-, sport- en vrijetijdskledij.

→ tinko.be



Johan
Houbart

▶ **Ebucon**
Damme

Ebucon adviseert en ondersteunt maakbedrijven voor commerciële, strategische en marketingprojecten, als helpende hand en met een kritische blik op het bedrijf en de strategie. Dankzij twee uur gratis advies kunt u vrijblijvend kennismaken.

→ ebucon.be

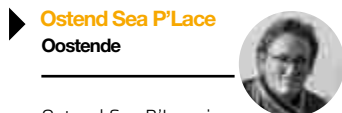


Wim
Vandendriessche

▶ **Actief Computers**
Lichtervelde

Selecion Actief Computers biedt een compleet en hoogwaardig productgamma, met 100% kennis van de allernieuwste technologieën en streeft daarbij naar eerlijke prijzen en een klantgerichte service.

→ actiefcomputers.be



Olivier
Dedrie

▶ **Ostend Sea P'Lace**
Oostende

Ostend Sea P'Lace is een uniek eventcenter in Oostende en biedt 3 gerenoveerde zalen die geschikt zijn voor eender welk event, van 100 tot en met 1200 personen of meer. Vraag naar de mogelijkheden en wij zorgen voor uw event met beleving.

→ ostendseaplace.be



Joris
Ockier

▶ **Between Brix**
Kortrijk

Between Brix is gespecialiseerd in de verkoop van residentiële en industriële projectgronden voor vastgoedontwikkeling en analyseert en optimaliseert de waarde van gronden en plaatst ze bij de meest geschikte projectontwikkelaar.

→ betweenbrix.be



David Hanon
&
Tia Broodcoorens

▶ **Soundsystem**
Oostkamp

Soundsystem verkoopt, verhuurt en installeert audiovisuele producten en diensten, met focus op kwaliteit en een uitgebreide service met advies op maat.

→ soundsystem.be



Wouter Avet

▶ **Chip Trace**
Kerkhove

Chip Trace maakt uw registraties digitaal, eenvoudig en intuïtief, in alle omstandigheden. Vergeet pen en papier, ga voor administratieve tijdswinst en verruim de mogelijkheden van uw eigen gegevens.

→ chip-trace.com

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

Nieuwwe leden



Laureaten zijn enthousiaste PLATO-ambassadeurs

Anneke Vanfleteren en Stijn Verbrugghe zijn 'PLATOnisten van het jaar'

Anneke Vanfleteren van Agristo uit Harelbeke en Stijn Verbrugghe van Or Tea? uit Waregem hebben de titel 'West-Vlaamse PLATOnist van het jaar' gekregen. Hun mededeelnemers aan het PLATO-programma van Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen nomineerden hen omdat zij er voor hen uitspringen op het vlak van ondernemerschap.

van de PLATO-trajecten", vertelt Tine Maes van het PLATO-programma. "De titel is een terechte bekroning van de ondernemersspirit van Anneke en Stijn." (JV - Foto MVN)

Uit de 22 genomineerden van evenveel PLATO-groepen werden er zes weerhouden, na een onlinestemming die in totaal maar liefst 4.200 stemmen opleverde. Er waren drie finalistten uit de PLATO-groepen met kaderleden van West-Vlaamse bedrijven (PLATO Experten): Nico Van gorp van TUI, Willy Vercruyssen van Metagenics en Anneke Vanfleteren van Agristo. Ook bij de PLATO-groepen met ondernemers (PLATO Ondernemers) waren er drie kanshebbers op de titel: Rose-Anne Braem van Braem, Stijn Verbrugghe van Or Tea? en Kristof Vandenbroucke van PMO.

Op 8 december volgde tijdens het Bal van PLATO in het Brugse Concertgebouw de finale. Na een debat konden de aanwezigen vervolgens stemmen op hun favoriet.

In de categorie PLATO Experten kwam Anneke Vanfleteren (38) van Agristo uit Harelbeke als winnaar uit de bus. Ze heeft al 16 jaar ervaring in marketing en communicatie en werkt nu één jaar bij Agristo. "Agristo is een warme plek waar medewerkers zich *jeunen*, waar ruimte

is voor persoonlijke en professionele ontwikkeling en verantwoordelijkheid. Als team streven we dezelfde doelen na. Love my job, love marketing!". Anneke is een echte PLATO-ambassadeur: ze neemt al voor de tweede keer deel en heeft ook haar man aangespoord om PLATO te volgen. "Het is een fantastische manier om je netwerk uit te bouwen", zegt ze.

Stijn Verbrugghe van Or Tea? Belgium won de award bij PLATO Ondernemers. Hij besloot 3 jaar geleden om samen met zijn beste vriend een zaak te starten: Camellia S. Die is genoemd naar de Chinese theeplant *Camellia Sinensis* en verdeelt de producten van Or Tea?. "We zien onszelf als echte theemissionarissen: het is onze plicht iedereen te laten kennismaken met de beste soorten thee en mensen te leren het beste kopje thee te zetten. Zo wordt het drinken van thee opnieuw hip en trendy!" Ook Stijn is een echte believer van PLATO. Hij was eerder al klankbord van het Voka-traject Bryo en volgt nu dus PLATO.

"Het mooie aan deze award is dat de winnaars verkozen werden door de mededeelnemers

Dit is PLATO

PLATO brengt elke maand gemotiveerde ondernemers en kaderleden samen die hun managementvaardigheden willen aanscherpen. In elke sessie wisselen de deelnemers ervaringen uit en brengen ze elkaar heel wat wijsheid bij.

In het voorjaar starten bij PLATO Ondernemers deze trajecten op: Financieel, Algemeen management, Leiderschap & Hr, Sales, Strategie, Strategie & Leiderschap voor familiebedrijven, Communicatie en Digitaal. Bij de PLATO Experten starten deze trajecten: Management@work, Hr Algemeen, Hr Teams, Marketing, Supply Chain, Sales, Finance, Energie, Digitaal. Eind maart start ook PLATO Business Noord-Frankrijk op.

www.voka.be/platowestvlaanderen

Gespot bij Voka



Frauke Desplenter
Studente VIVES

Stage bij team communicatie

Als studente Marketingcommunicatie leek het mij interessant om mijn stage bij Voka te doen. De mensen van het communicatieteam hebben mij voor drie dagen meegenomen in de flow van hun jobs en zo heb ik kunnen proeven van het werklevens in de communicatiesector. Van mij had het gerust wat langer mogen duren!

Openingsuren kerstvakantie

Tijdens de kerstperiode is het kantoor van Voka - Kamer van Koophandel gesloten op maandag 26/12. Van dinsdag 27/12 t.e.m. 30/12 is het enkel open in de voormiddag, van 8u30 tot 12u00.

ACTIVITEITEN IN DE KIJKER!

Retail ScOUT!ng Decathlon

Sport- en outdoorketen Decathlon is laureaat van de Omnichannel Award 2016. Hun holistische aanpak van offline- en onlineverkoop is voor heel wat ondernemingen een voorbeeld. De Decathlonwinkel van Kortrijk geeft u inzicht in zijn kennis, technieken en resultaten.

Meer info?: Daan Hooghe, daan.hooghe@voka.be, 056 23 50 63

LAB: optimaliseer CRM voor uw onderneming

Hoe meet én verhoogt u het rendement van uw sales- en marketinginspanningen? Het is een vraag die veel ondernemers zich stellen. In dit vierdelig traject gaat u onder begeleiding van expert Karl Odent op zoek naar het antwoord. Resultaat? U krijgt grip op de informatiestroom en creëert een CRM-implementatieplan op maat van uw onderneming.

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

EVENEMENTEN EN ONTMOETINGEN

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
donderdag 12 januari	08u00-10u00	PLATO Roadshow bij Buro Modern	Buro Modern, Waregem
maandag 16 januari	18u30-23u30	Nieuwjaarsreceptie Ieper	De Lissewal, Ieper
donderdag 19 januari	18u30-23u30	Nieuwjaarsreceptie Brugge	La Brugeoise, Brugge
maandag 23 januari	18u30-23u30	Nieuwjaarsreceptie Kortrijk-Roeselare-Tielt	Waregem Expo
donderdag 26 januari	18u30-23u30	Nieuwjaarsreceptie Veurne	Plopsaland, De Panne
maandag 30 januari	18u30-23u30	Nieuwjaarsreceptie Oostende	Versluys Dôme, Oostende
donderdag 2 februari	18u00-19u30	PLATO Roadshow De Halve Maan	De Halve Maan, Brugge

WORKSHOPS EN SEMINARIES

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	Uw onderneming online: hoe pakt u dat aan?	Voka, Kortrijk
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
donderdag 2 februari	08u30-10u30	ADR en IMDG: belangrijke wijzigingen op til	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 INSCRIVINGEN OP ONZE WEBSITE: WWW.VOKA.BE/WEST-VLAANDEREN



Bal van PLATO – Brugge

Op het Bal van PLATO werden niet alleen de twee PLATOnisten van het jaar verkozen, maar werd ook van de gelegenheid gebruikgemaakt om alle genomineerden in de bloemetjes te plaatsen. Zij werden genomineerd door de mededeelnemers van hun PLATO-groep: een mooie en terechte erkenning voor hun inzet, enthousiasme en ondernemerschap! Foto MVN

Te gast bij Fort Lapin – Brugge

Op 24 november nam een groep ondernemers een kijkje achter de schermen van de artisanale, Brugse brouwerij Fort Lapin. Ze ontdekten er alles over het brouwproces, de geschiedenis van de brouwerij,... én over de gebrouwde bieren. Want een degustatie mocht – uiteraard – niet ontbreken. Foto MVN



Ruimte om te ondernemen – Ieper

Op het debat met Vlaams minister van Omgeving, Natuur en Landbouw Joke Schauvliege (tweede links) beloofde de minister om de Westhoek zeker niet uit het oog te verliezen. Dat klonk Voka-regiovoorzitter Christophe Dhaene (e-BO Enterprises, links), Patrick Zutterman (WVI, derde rechts) en de aanwezige Voka-medewerkers als muziek in de oren! Foto DD

INOFEC[®]
KANTOORMEUBELN

wenst u

Prettige feestdagen!





BEEUWSAERT
C O N S T R U C T



BEEUWSAERT-CONSTRUCT.BE