

West-Vlaanderen Werkt

De polsslag van de
West-Vlaamse economie

4 2016



**Agro-mechatronica zaait,
sproeit, rooit en oogst...**

West-Vlaamse machinebouwers voor land- en tuinbouw

west-vlaanderen
de gedreven provincie



SBM doet wat met uw professionele baggage...



TRAINING

COACHING

ADVIES



SBM traint, coacht en adviseert. In zijn campussen biedt SBM een ruim gamma bedrijfsgerichte, actuele opleidingen aan. Daarnaast – en niet in het minst – is SBM gekend als ervaren specialist in maatoplossingen en in-house trainingen. Met, voor en in bedrijven dus. In nauw overleg met onze klanten, flexibel en zeer resultaatgericht.

www.sbmopleidingen.be

Spoorwegstraat 14, 8200 Brugge - Tel. 050 40 30 90 - Fax 050 39 06 65 - info@sbmopleidingen.be

West-Vlaamse agromachinebouwers boeren uitstekend

De mechatronicasector (de productie van mechanische uitrusting met steeds gesofisticeerdere elektronische en digitale toepassingen) krijgt terecht aandacht als één van de speerpunten van onze West-Vlaamse economie. Deze zwaarwegende industriële branche wordt door het West-Vlaamse provinciebestuur en haar actor, de **POM West-Vlaanderen**, gepromoot als één van de vijf Fabrieken voor de Toekomst.

Een bijzonder segment van deze veelzijdige business zijn de ontwerpers en producenten van machines en elektro-mechanische uitrusting voor land- en tuinbouw en veeteelt. We noemen ze in één woord: de agromachinebouwers.

Deze tak van de West-Vlaamse economie is vrijwel onbekend. Dit met uitzondering van enkele ronkende (merk)namen als **Packo** en **New Holland**. Dat doet hen schromelijk tekort want het gaat hier over een vinnige sector met ruim 25 bedrijven, groot en klein, die in de kustprovincie goed is voor een rechtstreekse tewerkstelling van ruim 3.000 werknemers, met nog eens minstens 1.000 jobs in hun Vlaamse toeleveringsbedrijven. De meeste van deze ondernemingen zijn zeer performant, hoogtechnologisch in hun niche en steeds meer internationaal gericht, en zij maken zich sterk

voor een nieuwe expansie- en investeringsgolf. In de voorbije periode van economische laagconjunctuur 2010-2015 investeerden zij samen 77 miljoen euro en creëerden zij ruim 200 extra jobs.

Bekijken we deze sector op Belgisch niveau, dan blijkt heel verrassend (of net niet) dat het zwaartepunt van deze industriële activiteit in West-Vlaanderen ligt: 80 % van de Belgische landbouwmachines worden in de kustprovincie uitgedokterd en vervaardigd.

Deze toepassingen spelen vaak een cruciale rol in de transitie van de landbouweconomie naar de zogenaamde 'smart farming' of precisielandbouw.

In een aantal deelsectoren, zoals in ontwerp en in vervaardiging van machines voor aardappelteelt of vlasoogst, behoren sommige van deze West-Vlaamse familiebedrijven tot de Europese top.

Case New Holland Industrial uit Zedelgem is dan weer de wereldleider in oogstmachines voor graangewassen en mais en tegelijk de grootste industriële werkgever met het belangrijkste R&D-center in West-Vlaanderen. In dit themanummer van West-Vlaanderen Werkt zetten we deze

'**verborgen parel**' van de West-Vlaamse economie graag in de verf. Omdat deze markante sector veel in haar mars heeft: er is nog heel wat potentieel om te groeien in de diepte en in de breedte.

Maar we zijn ook niet blind voor de vaststelling dat sommige van deze ondernemingen hun verdere ontwikkeling en expansie afremmen door een koppig conservatisme en/of koudwatervrees. Dit belet hen soms om voluit te gaan voor open innovatie, professionele communicatie en internationale partnerships. Of ook voor het overschrijden van de fameuze drempel van de 50 werknemers.

De West-Vlaamse kampioenen van de agromechatronica staan er evenwel niet alleen voor. Zij krijgen support van het West-Vlaamse innovatienetwerk **Agreon**, ingebed in Inagro, het voorlichtings- en adviescentrum voor de land- en tuinbouw. Dit loopt ook in een coöperatie met de POM West-Vlaanderen, die het ondernemerschap versterkt door het stimuleren van samenwerking tussen de ondernemingen en de diverse kennisinstellingen.

Stefaan Serlet - coördinator Agreon
Jan Bart Van In - hoofdredacteur

BEN JIJ AL FAN van West-Vlaanderen?

Nieuws van de provincie over de meest uiteenlopende beleidsdomeinen, achtergrondinfo, beslissingen van de provincieraad en nog zoveel meer, 7 dagen op 7, de klok rond via

www.west-vlaanderen.be



www.facebook.com/westvlaanderen



@provinciewvl



www.west-vlaanderen.tv

Verhelderende brochures, toeristische routekaarten en diverse provinciale publicaties vind je in het

Provinciaal Informatiecentrum Tolhuis

Jan Van Eyckplein 2, 8000 Brugge

T 0800 20 021 (gratis nummer)

E provincie@west-vlaanderen.be

www.west-vlaanderen.be/informatiecentrum (e-shop)



west-vlaanderen
de gedreven provincie

West-Vlaanderen Werkt

4 2016 - jaargang 58

Ouverture

03 West-Vlaamse agromachine-bouwers boeren uitstekend

Machinebouw voor land- en tuinbouw

06 Landbouwmechanisatie, een West-Vlaams vliegwiel - Fedagrim

09 Producenten van landbouwuitrusting zijn verborgen parel

12 Van boomstronkenfreen tot pottenpersen

15 Agromachinebouwers gaan voor expansie en uitbreiding

18 Smart Farming: you ain't seen nothing yet - interview

20 Agreon scherpt innovatie in land- en tuinbouw aan

21 De pientere aardappelscheppers van Roeselare: AVR & Dewulf

24 Financiële analyse van de West-Vlaamse producenten van land- en tuinbouwmachines

26 CNHI Belgium slurpt Antwerpse producent van tractoronderdelen op

30 Delvano: sproeimachines worden steeds intelligenter

32 Depoortere: pieken opvangen met onderaannemers

34 Deman en Verhoest: inventiviteit is een must

36 Dezeure en Dezwaef: precisietechnologie als 'compost' voor efficiënte bemesting

In de kijker

39 Start-up Crodion uit Kortemark

40 Syntra West blijft investeren in Brugge

41 Voorzitterswissel bij intercommunale WVI

Conjunctuurnota

42 Hoe robuust is de economische relance?

Maritieme column

44 Gent-aan-Zee: een geduchte concurrent voor Zeebrugge?

45 Lees meer

46 Colofon

De tabletversies zijn beschikbaar
in de verschillende stores



App Store



Google play



80 % van de productie speelt zich af in de kustprovincie

Landbouwmmechanisatie, een West-Vlaams vliegwiel

Gert Van Thillo, coördinator Federatiewerking Fedagrim⁽¹⁾

Wie West-Vlaanderen doorkruist heeft het vast al opgemerkt: in de hele provincie vind je landbouwmachineproducenten, van Veurne (Dezeure) via Roeselare (Dewulf en AVR) tot Zedelgem (CNHI Belgium). Dit is niet enkel een empirische vaststelling, want uit enkele productiestatistieken blijkt dat het zwaartepunt van de Belgische landbouwmmechanisatiesector zich in West-Vlaanderen bevindt. En hierbij stopt het niet. De West-Vlaamse landbouwmmechanisatiecluster zorgt ervoor dat het relatief kleine België op wereldschaal de 7de grootste exporteur is in machines voor land- en tuinbouw. Hoe komt het dat de West-Vlaamse agro-mechatronica zich zo sterk heeft ontwikkeld?

Koploper België

Dat België een sterke landbouwmmechanisatie heeft, kunnen we duidelijk afleiden uit **tabel 1**. Die toont aan dat ons land de 6de plaats bekleedt in Europa voor landbouwmmechanisatie met een aandeel van 4,9 % in de Europese productie. Dit cijfer is indrukwekkend en is een indicatie van het feit dat België veel machines exporteert.

Als we naar exportcijfers kijken op wereldniveau (**zie tabel 2**) is België de internationale nummer 7 in de uitvoer van machines voor land- en tuinbouw (zonder tractoren). Ons kleine landje doet het beter dan grote naties als Canada of het Verenigd Koninkrijk. Deze vaststelling is nog opmerkelijker als we weten dat onze nationale thuismarkt relatief klein is qua aantal landbouwers en landbouwooppervlakte.

Uit **tabel 3** komt naar voren dat België wereldwijd **koploper** is in de verhouding tussen landbouwmachineproductie en het aantal aanwezige landbouwbedrijven. Zo wordt er per binnenlands landbouwbedrijf voor maar liefst 58.408 euro aan machines geproduceerd. Hierbij doet België het merkkelijk beter dan nummer 2 Duitsland (43.324 euro) en nummer 3 Nederland (35.332 euro).

Tabel 1: Productie van landbouwmachines in de EU in 2014.

Landbouwmachines productie	Productie (in milj €)	%	Aantal bedrijven	%	Werknemers	%
Duitsland	12.349	27,51%	637	8,8%	40.166	23,3%
Italië	9.224	20,55%	1.908	26,2%	29.120	16,9%
Frankrijk	5.125	11,42%	589	8,1%	16.806	9,7%
Verenigd Koninkrijk	2.979	6,64%	478	6,6%	6.362	3,7%
Nederland	2.384	5,31%	337	4,6%	7.400	4,3%
België	2.206	4,91%	142	2,0%	4.980	2,9%
EU	44.886	100,0%	7.274	100,0%	172.495	100,0%

Bron: Eurostat

Tabel 2: Mondiale uitvoer van landbouwmachines, exclusief tractoren.

TOP 10 uitvoer landbouwmachines	Waarde (in miljoenen \$)	Groei 2010-2014 in %	Groei 2013-2014 in %	Marktaandeel in %
Duitsland	6.606	7,90%	-8,9	17,1%
Verenigde Staten	5.660	5,60%	-7,6	14,6%
Italië	3.110	6,20%	1,5	8,0%
China	2.851	10,00%	14,2	7,4%
Nederland	2.441	8,20%	-1,2	6,3%
Frankrijk	2.000	5,80%	2,1	5,2%
België	1.767	8,60%	-12,5	4,6%
Canada	1.563	7,90%	-5,2	4,0%
Polen	1.038	16,60%	2,9	2,7%
Verenigd Koninkrijk	916	6,70%	12,6	2,4%
Wereld	38.704	7,7%	-2,2	100,0%

Bron: United Nations 2014

Tabel 3: Verhouding tussen aantal landbouwbedrijven en productie van landbouwmachines.

	Productie landbouwmachines (in milj €)	Aantal landbouwbedrijven	Machineproductie/ landbouwbedrijven (in €)	Tot. binnenlandse landbouw- machineinvesteringen per landbouwbedrijf (in milj €)	Jaarlijkse
Duitsland	12.349	285.030	43.324	6.515	22.857
Italië	9.224	1.010.330	9.130	4.039	3.998
Frankrijk	5.125	472.210	10.853	7.410	15.692
Verenigd koninkrijk	2.979	185.190	16.085	2.563	13.840
Nederland	2.384	67.480	35.332	1.764	26.141
België	2.206	37.760	58.408	556	14.725

Bron: Eurostat 2014



© New Holland

CNH Industrial uit Zedelgem is de absolute nummer 1 in de Belgische agrotechnologiesector.

West-Vlaanderen boven

Door een aantal factoren (zoals een vage scheidingslijn tussen constructie voor landbouw, industrie of tuinmateriaal en de moeilijk te achterhalen verdeling tussen verschillende bedrijfsproductielocaties) is het niet eenvoudig om een exact cijfer voor landbouwmachineproductie per provincie te geven. Als we kijken naar de cijfers die de leden van Fedagrim doorgeven, aangevuld met de gegevens van de Nationale Bank, kunnen we stellen dat 80 % van de Belgische productie van landbouwmachines in West-Vlaanderen plaatsvindt (Fedagrim, 2016). Gezien de eerder al aangegeven hoge productie per landbouwbedrijf in België, is dit cijfer zeker verbazingwekkend. Enkele factoren verklaren de hoge West-Vlaamse score.

Sterke thuismarkt

We starten bij het ontstaan van de landbouwmechanisatiebedrijven eind 19e eeuw. Traditioneel waren het de lokale smidsen die begonnen met de constructie van eenvoudige werktuigen

of machines voor paarden en later tractoren. De handel was toen voornamelijk lokaal en de grote meerderheid van de bevolking verdiende zijn boterham met de landbouw. Dat vormde de voedingsbodem voor vele kleine, lokale fabrikanten van machines over heel België.

Hoe komt het dat net de West-Vlaamse landbouwmechanisatiesector zich zo sterk heeft ontwikkeld?

Een eventuele verklaring is dat het **zwaartepunt van de landbouw** ook in West-Vlaanderen ligt. Als we bijvoorbeeld kijken naar het aantal landbouwbedrijven, dan merken we op dat **22 %** (cijfer voor 2016) van de Belgische landbouwbedrijven zich in West-Vlaanderen bevindt. Wanneer we rekening houden met een andere parameter, namelijk het aantal tractoren dat door de landbouwbedrijven of loonwerkbedrijven nieuw is aangekocht, dan zien we dat West-Vlaanderen opnieuw koploper is in België met 20 % van de markt (cijfers uit 2014).

Toch verklaart dit niet alles. De West-Vlaamse landbouwmechanisatiebedrijven hebben zeker een sterke thuismarkt, maar dat verklaart nog niet de discrepantie tussen een thuismarkt die 20 % van België vertegenwoordigt en een regionale productie die zich op Europees topniveau bevindt. Hierbij kan je ook de vraag omdraaien en je afvragen waarom in West-Vlaanderen de landbouwsector beter heeft standgehouden dan in de andere provincies. Hiervoor moeten we verder kijken.

Het Claeys-effect

Een belangrijke factor die deels de dominante positie van West-Vlaanderen verklaart, is de grote impact van landbouwmachineproducent **Case New Holland Industrial Belgium (CNHI)** (voorheen Claeys) uit Zedelgem. Dit wereldbedrijf is de absolute nummer 1 in de Belgische agrotechnologiesector. Deze fabriek van maaidorsers, hakselaars en persen draagt met zijn 2.200 medewerkers en een productieomzet van 469 miljoen euro (in 2016) fors bij aan de

hoge cijfers voor West-Vlaanderen in het Belgische geheel. Anderzijds zijn de stichter Leon Claeyns en zijn familie een voorbeeld geweest voor de hele regio en kunnen we hier spreken van een ruim streekeffect.

Leon Claeyns (1879-1966) was de 2de van de 7 zonen van smid Louis Claeyns. Hij begon in 1896 in de smidse als producent van fietsen, maar schakelde nadien over op de productie van dorsmachines en motoren. In 1906 sticht hij de firma "Werkhuizen Léon Claeyns". Later volgen de firma's Gieterijen Alidor Claeyns, pompenproducent Clasal, A. Claeyns Flandria en Superia. Op deze manier wordt de familie een ondernemend voorbeeld voor de regio. Zie verder pagina 26.

Het regio-effect

Maar zelfs als we de zwaarwegende cijfers van CNHI weghalen uit de totale Fedagrim-cijfers van de Belgische landbouwmachineproductie, dan komen de overige West-Vlaamse actoren nog altijd aan een marktaandeel van net geen 50 %. Hier speelt dus duidelijk een regio-effect of een clustereffect. Dit houdt in dat het ene bedrijf opdrachtgever of 'inspirator' wordt van een volgend bedrijf, dat op zijn beurt weer nieuwe afspinsels, 'copycats' of toeleveringsbedrijven genereert. Dit leidt dan weer tot nieuwe werknemers, kennis of afnemers, waardoor je een sneeuwbal effect krijgt.

De aanwezigheid van verschillende ondernemende familieleden Claeyns, gecombineerd met ook een sterke regionale markt, zorgde ervoor dat Zedelgem in de 20e eeuw een centrum van metaalnijverheid werd. Een Vlaams-Brabantse dealer van landbouwmachines vertelde mij recent nog dat Zedelgem in de jaren '70 van de vorige eeuw met New Holland (Claeyns) landbouwmachines, Alidor Claeyns pompen en Packo melkinstallaties een onestopshop avant la lettre was. En ook nu is het effect nog groot. CNHI Belgium heeft een van de grootste

private onderzoeks- en ontwikkelingscentra in West-Vlaanderen.

Ook in andere regio's en voor West-Vlaanderen als groter geheel speelt dit sneeuwbal effect. Met zijn twee wereldspelers **AVR** en **Dewulf** manifesteert Roeselare zich als de toonaangevende regio voor de aardappelteeltmechanisatie. Deze twee tenoren hebben samen een geschat Belgisch marktaandeel van circa 75 % en een Europees marktaandeel van circa 35 % (eveneens een inschatting) in de niche van zelfrijdende aardappel-rooiers. Maar ook in de ruime Roeselaarse regio bevinden zich nog veel kmo's die actief zijn in land- en tuinbouwuitrusting, zoals **Marc Verhoest**, **Union**, **Depoortere** of **Baekelandt Machinebouw**, die zich richten op gespecialiseerde machines voor de groente- of vlasteelt. Verder vinden we in West-Vlaanderen nog andere belangrijke producenten van divers landbouwmateriaal terug, zoals **Beyne**, **Delvano**, **Dezeure** en **Steen**. Daarnaast zijn er ook diverse importeurs van landbouwmateriaal en grote gespecialiseerde bouwfirmas in de provincie aanwezig.

Opkomst voedingsnijverheid versterkt de keten

We mogen ook niet vergeten dat de sterke expansie van de voedings- en diepvriescluster vanaf de jaren '70 van de vorige eeuw ook voor een regio-effect zorgt. Zo kennen bepaalde groenteteelten, en daardoor ook de gespecialiseerde landbouwmachinebouw, een energieke groei. Hierdoor wordt deze diepvriessector, met zijn zwaartepunt pal in het midden van de provincie, de grootste cluster in zijn soort ter wereld. Hier spelen onder meer de familiale banden tussen verschillende verwerkende spelers. De aanwezigheid van zowel kennis, goede teeltgronden, een sterke toeleveringssector als een state of the art verwerkende industrie, is het vliegwiel dat ervoor zorgt dat deze gehele sector vandaag nog altijd groeit.

Waar een sterke wil is, is een weg

Hoewel de bovenstaande factoren de aandrijving van dit vliegwiel verklaren, geven ze misschien nog niet volledig weer waarom het vliegwiel net in West-Vlaanderen zo snel draait. Zoals al eerder gezegd waren de startsituaties in de Vlaamse provincies quasi gelijk. De achterliggende reden is moeilijk meetbaar, maar toch bekend en behoeft weinig uitleg: het is de noeste, koppige, hardwerkende West-Vlaamse ondernemer die overal opportuniteiten ziet...

1) Fedagrim vzw, met zetel in Brussel, groepeerde zowel de fabrikanten, de nationale invoerders en de regionale invoerders van tractoren, landbouwmachines, en tuin-, park-, en bosmateriaal, als de stallenbouwers en stalrichters in België. www.fedagrim.be

700 openstaande vacatures in de agrotechsector

Zoals dit artikel aangeeft zit de landbouwmachinebouwsector vol dynamiek. En dit vertaalt zich ook op de arbeidsmarkt. Over heel België staan er in de sector meer dan 700 vacatures open. De vacatures zijn zeer divers in vorm en functie. Waar het vroeger om las- en constructiewerk ging, heeft de intrede van elektronische systemen er voor gezorgd dat ook hiervoor specialisten worden gezocht. In het licht van de tendens naar meer gps-toepassingen en Smart Farming, zijn profielen op dit vlak ook welkom. Daarnaast zijn ook commerciële profielen gegeerd. Hierbij denken we aan business development managers of aan aftersalesfuncties. Op Agrojobs.be tracht de sector alle vacatures te verzamelen en de vacatures op dit platform regelmatig onder de aandacht te brengen op beurzen en andere evenementen. Vacatures en meer info op www.Agrojobs.be

Het volledige artikel vindt u in de tabletversie of op de website www.westvlaanderenwerkt.be

Inventief, expansief en internationaal actief

Producenten van landbouw- uitrusting zijn verborgen parel

Jan Bart Van In - hoofdredacteur

De West-Vlaamse maakeconomie wordt mee gestuurd en geprikkeld door een cluster van een 25-tal bedrijven, groot en klein, die actief zijn als ontwerper en producent van machines en elektromechanische uitrusting voor land- en tuinbouw. Deze vinnige sector met zijn ruim 3.000 werknemers is vrijwel onbekend (met uitzondering van enkele grote namen). Nochtans zijn de meeste van deze ondernemingen zeer performant in hun niche, steeds meer internationaal gericht en maken ze zich sterk voor een nieuwe expansie- en investeringsgolf. Ook in de voorbije periode van economische laagconjunctuur investeerden zij samen 109 miljoen euro en creëerden ze ruim 200 extra jobs in onze contreien. Deze agrotechnologiebedrijven hebben hun wortels in de landbouwfamilies en smederijen (smidsen) uit de eerste helft van de vorige eeuw en vormen een speerpunt binnen de branche van de West-Vlaamse mechatronica.

De mechatronicasector is een speerpunt van de West-Vlaamse economie. Hij wordt door het Provinciebestuur en haar actor POM West-Vlaanderen gepromoot als één van de 5 Fabrieken voor de Toekomst. De mix van mechanische uitrusting met steeds gesofisticeerdere elektronische en digitale toepassingen is ook in de land- en tuinbouwsector in opmars. De agrarische bedrijven zijn dan ook in de ban van een schaalvergroting en het streven naar meer opbrengst per hectare.

Een brede waaier aan machines, rollend materieel en elektromechanische uitrusting speelt een cruciale rol, zowel bij zaaien en aanplanten, bemesten en besproeien, als bij rooien en oogsten van groenten en gewassen.

Zoals blijkt uit voorgaande artikel van sectororganisatie Fedagrim, ligt het zwaartepunt van deze industriële sector in de kustprovincie: West-Vlaamse constructeurs genereren 80 % van de Belgische productieactiviteiten.

Maar wie zijn nu de bedrijven die deel uitmaken van deze gespecialiseerde branche?

West-Vlaanderen Werkt detecteerde in samenwerking met Agreon en Fedagrim

een **25-tal spelers** die machines of elektromechanische uitrusting ontwikkelen en produceren voor agrot toepassingen. Dit met uitsluiting van ondernemingen die enkel opereren als handelaar (dealer) en van gespecialiseerde aannemersbedrijven die zich toeleggen op de bouw van stallen en serres.⁽¹⁾ We spitsen ons in dit themanummer dus helemaal toe op de agromechatronicabedrijven.

Als we die 25 actoren verder opsplitsen naar bedrijven die opereren onder een vennootschapsvorm, die hen verplicht om jaarrekeningen neer te leggen en die minstens 5 medewerkers (in voltijdse equivalenten) in loondienst hebben, dan komen we uit bij **21** agrotechnologiebedrijven in de Noordzeeprovincie.

3.000 jobs en 1 miljard euro omzet

In **tabel 1** plaatsen we die toonaangevende producenten van land- en tuinbouwmachines in volgorde van de tewerkstelling die zij genereren. Samengeteld gaat het over ruim **3.000 medewerkers**. Dit zijn er 210 meer (een stijging van 7,5 %) dan in 2010, een jaar waarin de bankencrisis nog volop woede. In het voorjaar van 2017 lopen bij deze

maakbedrijven samen opnieuw een 80-tal vacatures. Dat belooft...

Leggen we de lat nog iets hoger, namelijk op een tewerkstelling van minstens 10 medewerkers (VTE) in loondienst, dan komen er **16 spelers** in het vizier. Van die 16 bedrijven brengen we in tabel 1 ook de investeringsinspanningen en het omzetcijfer of de brutomarge in kaart. Deze populatie realiseerde in boekjaar 2015 het indrukwekkende cijfer van **1 miljard euro omzet** (extrapolatie van cijfers). In de periode 2013-2015 (= drie boekjaren) investeerden deze maakbedrijven samen het fraaie bedrag van 109 miljoen euro.

Case New Holland Industrial (CNHI) uit Zedelgem tekent, als (met voorsprong) grootste speler, vanzelfsprekend voor het leeuwendeel van de investeringen (**79 %**). Maar als we de factor 'investeren' linken aan (delen door) het aantal medewerkers, dan komt heel verrassend een kleine actor, meer bepaald de firma **Deman nv** uit Zonnebeke, met een investering van 92.000 euro per werknemer, als eerste uit de doos. Ook **AVR** uit Roeselare en **Deroo** uit Poperinge scoren sterk volgens deze investeringsparameter.

(1) Een ander interessant segment dat in dit sectordossier niet aan bod komt, zijn de bedrijven die machines en uitrusting maken voor het onderhoud van tuinen en wegbermen. Dit is immers een andere doelgroep dan de land- en tuinbouwsector. Met **Eliet** uit Zwevegem (een 50-tal medewerkers) en **Vandaele Konstruktie** uit Oostrozebeke (een 40-tal medewerkers) beschikt West-Vlaanderen over twee zeer performante en internationaal gerichte spelers in deze niche.

Tabel 1: West-Vlaamse producenten van land- en tuinbouwmachines met tewerkstelling vanaf 5 VTE.

Onderneming	Gemeente	TEW 2015	TEW 2010	Evolutie 2010/15	Investering over 3 jaar	Invest/TEW	Omzet of BM 2015 ⁽¹⁾	Oprichting
CNH Industrial Belgium nv	Zedelgem	2.180	2.080	100	86.457.000	39.660	⁽²⁾ 864.121.000	1906
Packo Inox nv	Zedelgem	249	258	-9	2.624.000	10.438	46.127.000	1964
AVR bvba	Roeselare	111	70	41	7.436.000	67.000	36.548.000	1958
Dewulf nv	Roeselare	109	74	35	3.689.000	33.844	37.638.000	1946
Delvano nv	Harelbeke	59	59	0	391.000	6.627	13.127.000	1966
Steen nv	Vichte	49	43	6	2.193.000	44.755	2.173.000	1909
C. W. Demaitere bvba	Moorslede	39	43	-4	701.000	17.974	2.311.000	1969
Depoortere nv	Beveren-Leie	35	36	-1	1.520.000	43.428	16.478.000	1925
Vlamin nv	Beveren-Leie	7	5	2	165.000	23.571	1.213.000	1970
Devos Agri bvba	Zwevezele	33	25	8	713.000	21.606	1.894.000	?
Dezeure nv	Veurne	27	21	6	760.000	28.148	2.910.000	1947
Union nv	Waregem	17	17	0	127.000	7.470	563.000	1947
Beyne nv	Ichtegem	15	8	7	100.000	6.667	906.000	1974
Deroo Constructie nv	Poperinge	14	7	7	647.400	46.242	1.023.000	1998
Verhoest Marc bvba	Rumbeke	13	13	0	370.000	2.846	796.000	1984
Deman nv	Zonnebeke	11	8	3	1.015.000	92.272	1.149.000	1971
Viscon Group Be bvba	Zonnebeke	9	4	5				2002
R. Dezwaef nv	Damme	8	7	1				1968
Vermeulen Construct nv	Ieper	7	5	2				
Verstraete Construct bvba	Pittem	5	5	0				1959
Lauwers nv	Staden	5	4	1				1970
totaal		3.002	2.792	210	108.908.400		⁽³⁾ 1.000.000.000	

Bron: jaarrekeningen, Balanscentrale NBB

⁽¹⁾ De cijfers die in het oranje ingekleurd zijn, geven niet de omzet maar wel de brutomarge weer.

⁽²⁾ Circa 46% van het omzetcijfer van de Zedelgemse fabriek van CNHI wordt gerealiseerd door de verkoop van producten (o.a. tractoren) die in Engeland en in Noord-Amerika zijn geproduceerd.

⁽³⁾ Dit cijfer (in euro) is een raming gebaseerd op een extrapolatie van cijfers uit de jaarrekeningen

De absolute nummer 1 in de sector van de productie van landbouwmachines is natuurlijk Case New Holland Industrial Belgium uit Zedelgem, erfgenaam van Claeyson. Deze producent van oogstmachines (maaidorsers, hakselaars en balenpersen) voor graangewassen en maisteelt, is het grootste R&D-center en de op een na grootste productie-eenheid van de beursgenoteerde groep CNHI, de nummer één in de wereld in de vervaardiging van landbouwmachines. Zie ook het portret op pagina 26. Met een jaaromzet van 864 miljoen euro in 2015 (80 % van het West-Vlaamse totaal) en met circa 2.200 vaste medewerkers (73 % van het geheel) weegt CNHI Belgium heel zwaar op de totaalcijfers van de sector in West-Vlaanderen.

Wie zit er aan het stuur?

Hoe ziet het aandeelhouderschap van de ondernemingen in tabel 1 eruit? Het merendeel van deze fabrikanten (17 van de 21) zijn pure familiebedrijven, die

in veel gevallen worden gerund door ondernemers van de tweede of derde generatie en soms al van de vierde generatie.

Zij bouwen voort op een lange traditie die vaak teruggaat naar de landbouwsmederijen. Het is dus geen jonge sector. Toch steken de jongste jaren in de ruime context van dit segment frisse nieuwe starters de kop op, die uitpakken met een nieuwe, meestal digitaal gestuurde technologie. Een mooi voorbeeld hiervan portretteren we op pagina 39.

Opvallend is wel dat de twee grootste bedrijven uit de sector (CNHI Belgium en Packo Inox) al vele jaren in handen zijn van buitenlandse aandeelhouders. De oogstmachinefabriek in Zedelgem ressorteert al geruime tijd onder de beursgenoteerde fusie-multinational Case New Holland met Fiat als referentieaandeelhouder. Packo Inox opereerde 20 jaar onder de vleugels van

het Ierse bedrijf Fullwood, vooraleer in de zomer van 2015 over te gaan naar de Nederlandse Verder Group.

Het fenomeen van de West-Vlaamse bedrijven die bij hun doorgroei van middelgrote onderneming naar het echelon van grote en/of mondiale speler terechtkomen onder de paraplu van een buitenlandse eigenaar, doet zich wel meer voor. In ons themanummer over de West-Vlaamse voedingsindustrie (West-Vlaanderen Werkt 02/2016) bleek dat 4 van de 10 grootste voedingsondernemingen in onze provincie worden gecontroleerd door buitenlandse concerns.

Waar zijn ze gevestigd?

Illustratie 1 toont de geografische verspreiding van de 21 grootste West-Vlaamse producenten van machines en rollend materieel voor de land- en tuinbouwsector (inclusief veeteelt). Zedelgem manifesteert zich als het

zenuwcentrum van de twee grootste spelers in de sector (CNHI en Packo Inox). **Roeselare** herbergt de twee snelst groeiende bedrijven uit de sector (**AVR** en **Dewulf**), allebei gespecialiseerd in uitrusting voor de aardappeltelers. Een hele batterij middelgrote familiebedrijven situeert zich op de Zuid-West-Vlaamse as Moorslede-Harelbeke-Waregem-Anzegem. Maar ook in de Westhoek roert een en ander, met kleppers als **Dezeure** (Beauvoorde), **Deroo** uit Poperinge, **Deman** en **Viscon** (Zonnebeke).

Koudwatervrees?

De producenten van landbouwmachines kunnen we omschrijven als een

'verborgen parel' binnen het industriële weefsel van West-Vlaanderen. Met uitzondering van de koptrekkers Packo en New Holland, zijn de meeste spelers zo goed als onbekend bij het publiek, ook bij de zogenaamde economywatchers. Dit is eigenlijk zonde, want een aantal van deze bedrijven hebben veel in hun mars: ze zijn behoorlijk innovatief, steeds meer exportgericht en hebben nog potentieel voor een verdere ontplooiing in de breedte en in de diepte. Ze boeren in de meeste gevallen goed, vaak beter dan de boeren die hun belangrijkste klanten zijn...

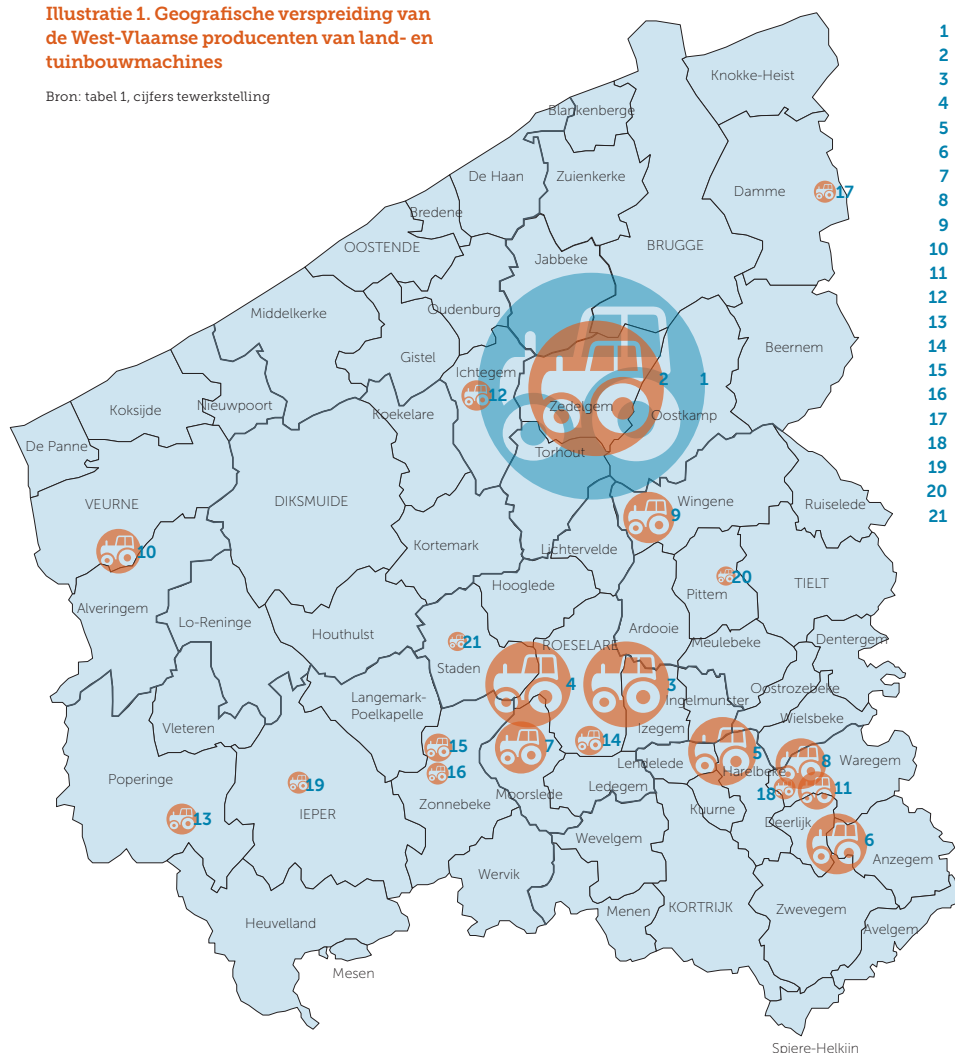
Bepaalde van deze ondernemingen remmen evenwel hun verdere ontwikkeling en expansie af door een zeker

conservatisme en/of een bepaalde koudwatervrees. Dit belet hen soms om voluit te gaan voor open innovatie, professionele communicatie, internationale partnerships en versterking van het management met talent van buiten de familiekring. Of ook voor het overschrijden van de fameuze drempel van de 50 werknemers en de daaraan gekoppelde interactie met werknemersorganisaties.

Wie geeft deze verborgen (of zeg maar 'schuwe') kampioenen een extra duwtje in de rug?

Illustratie 1. Geografische verspreiding van de West-Vlaamse producenten van land- en tuinbouwmachines

Bron: tabel 1, cijfers tewerkstelling



1	CNH Industrial Belgium nv	8210	Zedelgem
2	Packo Inox	8210	Zedelgem
3	AVR bvba	8800	Roeselare
4	Dewulf nv	8800	Roeselare
5	Delvano nv	8531	Hulste
6	Steen nv	8570	Vichte
7	C. W. Demaitere bvba	8890	Moorslede
8	Depoortere nv	8791	Beveren-Leie
9	Devos Agri bvba	8750	Zwevezele
10	Dezeure nv	8630	Beauvoorde
11	Union nv	8791	Beveren-Leie
12	Beyne nv	8480	Ichtegem
13	Deroo Constructie nv	8970	Poperinge
14	Verhoest Marc bvba	8800	Rumbeke
15	Deman nv	8980	Zonnebeke
16	Viscon BE bvba	8980	Zonnebeke
17	Dezwaef Metaalconstructie nv	8340	Moerkerke
18	Vlamin nv	8791	Beveren-Leie
19	Vermeulen Construct nv	8900	Ieper
20	Verstraete Construct bvba	8740	Pittem
21	Lauwers nv	8840	Staden

Hoe divers zijn de West-Vlaamse agromechatronica bedrijven?

Van boomstronkenfrezen tot pottenpersen

Jan Bart Van In - hoofdredacteur

In dit artikel bekijken we de tenoren van de West-Vlaamse agromechatronica door de bril van de uiteenlopende subsectoren waarin zij opereren. Hieruit blijkt dat hun focus en actieradius zeer uiteenlopend is. Sommige bedrijven bijten zich stevig vast in een heel specifieke toepassing voor een gericht marktsegment, terwijl andere lustig uitpakken met een bonte waaier aan machines, meestal op maat van klanten van diverse pluimage.

Packo Inox is de nummer 2 in onze tabel van de 21 grootste West-Vlaamse producenten van machines voor de agrosector (zie pagina 10). Deze wereldspeler vult zijn productie van melkkoeltanks voor melkveebedrijven verder aan met de fabricatie van proceslijnen voor farmabedrijven en andere industriële toepassingen. De beide activiteiten houden elkaar qua inkomsten mooi in evenwicht. Het team rond CEO **Johan Ameel** zet al vele jaren met succes in op een geografische spreiding en een solide

productmix om zich beter te wapen tegen de cyclische conjunctuur. Met zijn ruim 250 medewerkers, verspreid over twee vestigingen (Zedelgem en Diksmuide) is dit innovatieve bedrijf een belangrijke factor voor West-Vlaanderen. De naam Packo klinkt als een klok in het industriële weefsel van Zedelgem, maar de familie nam al in 1989 afstand van het bedrijf, voor wat toen één van de eerste grote managementbuy-outs was in de West-Vlaamse economische geschiedenis. Vandaag opereert Packo Inox

onder de vleugels van de Nederlandse Verder-groep.

Onze provincie scoort heel sterk in de productie van zeer performante machines voor de aardappelteelt, met twee spelers die opereren op Europees niveau: **AVR** en **Dewulf**. Zie verder in een afzonderlijk artikel op pagina 21.

In hun sas voor vlas

Twee bedrijven uit onze top 21 opereren heel specifiek in de niche van de creatie



© Union nv

Een vlassoogstmachine van Union nv uit Beveren-Leie aan het werk.



© Nick Vanderheyden

Dezwaf uit Moerkerke is specialist in mestdosering.

van uitrusting voor de vlasboeren:

Depoortere en **Union**. De beide bedrijven zijn zeer actief op de exportmarkt met focus op Frankrijk, waar het vlas-areaal vijfmaal groter is dan in ons land. Depoortere uit Beveren-Leie (Waregem) is een bedrijf in tweede generatie en heeft de reputatie een assertieve marktstrategie te volgen. Het bedrijf wapent zich met velerlei patenten, met het oog op een dominante positie in de vlassector. Het versterkte zijn positie eerder al met de overname van Vlamalin uit Tielt. Opmerkelijk: Depoortere timmert de jongste jaren aan een forse omzetgroei (van 10,8 miljoen in 2010 naar 20 miljoen in 2016), maar die expansie wordt niet gevolgd door een evenredige verhoging van de interne tewerkstelling, die stabiel blijft op circa 35 medewerkers (plus nog eens 7 bij Vlamalin). De verklaring hiervoor is dat de onderneming handig gebruikmaakt van een intense samenwerking met

toeleveranciers die productiepieken opvangen. Zie verder pagina 32.

Union nv, ook gevestigd in Beveren-Leie, focust eveneens op de vlassector, maar produceert naast vlasoogstmachines ook boomstronkenfrezers. De wortels van het bedrijf liggen in 1947. In 2014-2015 kwam Union in wild water terecht, met een halvering van de omzet en oplopende verliescijfers. Bedrijfsleider Gunter Roets kreeg in maart 2016 bescherming tegen de schuldeisers via de procedure van gerechtelijke reorganisatie. Juni vorig jaar nam **Valtech** uit Menen dan een meerderheidsbelang in Union. Valtech, rond Frank en Peter Vandeputte, groepeerde een hele cluster West-Vlaamse metaalverwerkende, machinebouw- en toeleveringsbedrijven, waaronder ook **Cretes** (het vroegere Vandommele uit Gullegem). Vandommele ontwikkelde in 1930 een zwingelturbine voor de

verwerking van vlas. Opvolger Cretes staat in voor complete machinelijnen voor de verwerking van natuurlijke vezels (zoals vlas en hennep), papier en kartonafval en isolatiemateriaal. Via de alliantie met Union doet de familie Vandeputte aan verticale integratie binnen de vlasketen: van oogstmachines tot verwerkingslijnen. Met de push van Valtech-groep komt Union wellicht terug in hogere versnelling.

Sproeien om te groeien

Beyne en **Delvano** gaan voluit voor de fabricatie van spuitmachines waarmee de boeren hun gewassen het jaar door besproeien. Delvano uit Hulste (familie Vanlerberghe) omschrijft zichzelf als de enige Belgische constructeur van zelfrijdende spuitmachines (zie het interview op pagina 30). Het West-Vlaamse merk is bekend voor zijn nogal robuuste machines, iets waar West-Vlaamse landbouwers en loonwerkers wel van houden.

Bij Beyne uit Ichtegem ligt de klemtoon op getrokken en gedragen spuittoestellen voor de landbouw en dat in diverse formaten. De familiale continuïteit bij het bedrijf, opgestart in 1974, kwam in het najaar van 2010 ten einde, doordat de toen 75-jarige zaakvoerder **Marcel Beyne** zijn bedrijf verkocht aan de broers **Sven** en **Steve Vierstraete**. Zij deden hierbij beroep op de financiële hefboom van medeaandeelhouder Bremhove, de holding van de bekende West-Vlaamse ondernemer **Joris Ide**, die in diverse vastgoed- en ondernemingsprojecten opduikt. Ide was eerder al leverancier van onderdelen (opslag-tanks) aan Beyne. De afzetmarkt van Beyne is Frankrijk (60 %), België (30 %) en Nederland (10 %). In Frankrijk rijden naar verluidt viermaal meer spuittoestellen rond dan in Duitsland.

Welkom in Mest-Vlaanderen

Een andere subsector van de landbouw-mechanisatie waarin West-Vlaanderen sterkt scoort, is de productie van mestverspreiders. Deze niche telt drie spelers: **Dezeure** uit Veurne, **Dezwaef** uit Moerkerke en **Deroo Constructie** uit Poperinge. Die eerste twee komen aan bod in een interview op pagina 36. Deroo Constructie is gespecialiseerd in de fabricage van aanhangwagens voor traag vervoer. Naast mestwagens omvat dit ook landbouwkippers, hooglossers en diepladers. De onderneming is opgericht in de jaren '50 van de vorige eeuw door pionier en hoefsmid Albert Deroo in Vleteren. Zoon Rik legde zich in een latere fase toe op de distributie van landbouwmachines (o.a. als dealer voor John Deere, het Amerikaanse merk van graanoogstmachines). Een andere zoon, Paul Deroo, week uit naar Poperinge om te focussen op de bouw van rollend materieel, en dat niet enkel voor de landbouwtoepassingen maar ook voor industrie en de bouwsector.

Goesting in groenten

Een reeks kleinere maar tegelijk vinnige bedrijven spitst zich toe op

de constructie van machines voor het manipuleren van groenten: **Verhoest bvba** uit Rumbeke excelleert in machines voor het planten, rooien, pellen en kantelen van prei en in bloemkoolmachines. De firma slijt zijn producten voor 50 % buiten onze landsgrenzen, tot in Canada. Het bedrijf van Marc en Magda Verhoest is ook een beetje in het vlas actief (zie het interview op pagina 34).

Deman nv uit Passendale is naast dealer van de oogstmachines van New Holland ook zelf constructeur van spruiten-plukmachines. Dit als enige in België. Leon Deman leidt het bedrijf samen met dochter Mieke en zoon Pieter-Jan. Binnen dit heel specifieke machine-segment is in West-Europa alleen het Nederlandse Tumoba hun tegenhanger (zie interview pagina 34).

Lauwers uit Staden is specialist in plant-machines en meer recent ook actief in uitrusting voor boomkwekerijen (planten en rooien).

Vermeulen Construct nv uit Ieper is voornamelijk actief in de stalrichting voor de varkenshouderij, maar ontplooit ook activiteiten rond uitrusting voor de preiteelt. Dit als gevolg van de overname van de afdeling preiplanters van het Franse bedrijf Gregoire-Besson in februari 2015.

Een andere mooie niche is de automatisatie van bedrijven uit de glastuinbouw-sector. **Demaitere bvba** uit Moorslede (opgericht in 1969) speelt onder de merknaam Demtec de eerste viool in deze branche in ons land, onder meer met inpotmachines, pottenpersen en grondaanvoersystemen met focus op totaaloplossingen voor de serreuitbaters.

Viscon BE bvba uit Zonnebeke sprong in 2002 mee op deze kar. Dit bedrijf is gelinkt aan de Nederlandse Viscon Group, een zusterbedrijf van Visser BV. Marnix Vanryckeghem, zaakvoerder van Viscon, is een ex-werknemer van Demaitere-Demtec.

Blijven ploegen

Slechts één bedrijf uit het West-Vlaamse peloton van de agromechatronica spitst zich toe op grondbewerking: **Steenoo nv** uit Vichte (Anzegem) ontwerpt en vervaardigt wentelploegen, duwploegen en aanverwante machines. Het bedrijf van de familie Vandesteene kent zijn oorsprong in 1909 in een boerensmidse die paardenploegen maakte. Anno 2017 is de onderneming naar eigen zeggen marktleider in haar sector en mikt ze ook steeds meer op buitenlandse afzet. Zelfs in China, Libië en in Oekraïne werken er mensen met Steeno-machines. Het gros van de productieactiviteiten gebeurt echter niet in West-Vlaanderen, maar wel in de tweede vestiging in Geraardsbergen. Die verwierf Steeno in de jaren '60 van de vorige eeuw omwille van plaatsgebrek in de toenmalige thuisbasis Otegem (Zwevegem). Zusterbedrijf Vanometaal verdeelt complementaire producten van andere, buitenlandse fabrikanten.

Devos Agri uit Zwevezele (Wingene) fabriceert met een team van 33 medewerkers en met de back-up van zusterbedrijf Devos Plaatbewerkingen nv (goed voor nog eens 50 werknemers) een breed spectrum aan landbouwmachines. De productenlijst op de website is indrukwekkend lang. Het bedrijf dingt naar de gunst van de West-Vlaamse land- en tuinbouwers door maatwerk te leveren tegen een gunstige prijs.

Met dank aan kenniscentrum Agreon voor een deel van de input. De overige bronnen van dit artikel zijn de jaarrekeningen en websites van de betrokken bedrijven en wat er over deze actoren in de pers verscheen.

Enquête onthult investeringskoorts in de sector

Agromachinebouwers gaan voor expansie en uitbreiding

Celine Simoen - communicatiemedewerker Agreon en Inagro vzw

Jan Bart Van In - hoofdredacteur

De West-Vlaamse producenten van machines en uitrusting voor de land- en tuinbouwsector gaan voor een significante verhoging van het exportaandeel (nu gemiddeld al 60 %) binnen hun afzetmarkt. Ze zetten ook zwaar in op nieuwe investeringen in R&D, uitbreiding van productieoppervlakte, extra kantoorcapaciteit, logistieke faciliteiten en extra medewerkers. Drie bedrijven plannen uitdrukkelijk de opening van een nieuwe (buitenlandse?) vestiging. Dat blijkt uit een enquête bij de 16 grootste spelers in deze energieke sector.

Agreon organiseerde, op vraag van West-Vlaanderen Werkt, in het najaar van 2016 een **enquête** onder de 16 grootste West-Vlaamse producenten van machines en mechatronische uitrusting voor de land- en tuinbouwsector. Agreon is het kenniscentrum voor en netwerk van de West-Vlaamse kmo's die innovatieve producten ontwikkelen voor toepassing in de agrarische sector. Agreon opereert onder de vleugels van **Inagro vzw** in Beitem (Roeselare).

De bevraging richtte zich tot de agrotech-bedrijven die effectief produceren in West-Vlaanderen, minstens 3 boekjaren actief zijn en een tewerkstelling genereren van minstens 10 medewerkers in voltijdse equivalenten in loondienst. De namen van deze bedrijven vind je bij de sector-analyse, bovenaan tabel 1 op pagina 10. Finaal werkten **negen** van de 16 beoogde ondernemingen mee aan de enquête (dat is iets meer dan de helft), zij het dat niet iedere respondent, elke vraag ook effectief beantwoordde. In dit artikel overlopen we de meest relevante en/of markante bevindingen.

Gemiddeld realiseren de bevroegde West-Vlaamse agromechatronica-bedrijven 91 % van hun omzet specifiek binnen de land- en tuinbouwsector (inclusief veeteelt). **Steenon nv** uit Vichte, producent van grondbewerkingsmachines, wijkt hiervan het meest af. Deze onderneming genereert 40 % van haar inkomsten uit

sectoren als groenonderhoud, wegenbouw en zelfs de textielsector.

De negen respondenten hebben samen 12 merken in hun portefeuille en hun jaarlijkse productiecapaciteit gaat van 50 à 100 stuks bij de kleinste spelers tot 4.000 machines bij de absolute nummer 1, en dat is uiteraard **CNHI Belgium** uit Zedelgem.

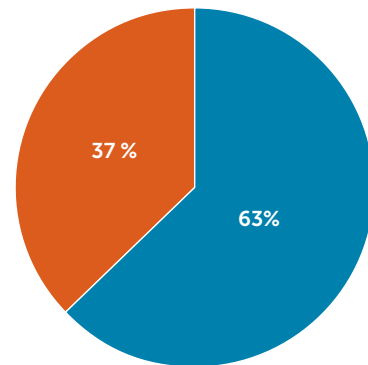
Wat we zelf doen...

Een interessant issue is de vraag in welke mate deze kwieke West-Vlaamse machinebouwers de onderdelen voor hun eindproduct in eigen beheer fabriceren of hiervoor beroep doen op derden (toeleveranciers).

Grafiek 1 toont de uitkomst van dit item. Daaruit blijkt dat de eindproducenten gemiddeld **63 %** van de componenten van hun West-Vlaamse landbouwmachines zelf vervaardigen, terwijl ruim **37 %** afkomstig is van toeleveringsbedrijven. Naast hun directe tewerkstelling (circa 3.000 medewerkers) genereren de West-Vlaamse agromachinefabrikanten dus nog eens minstens (naar raming) 1.000 arbeidsplaatsen bij een brede waaier aan industriële partners in binnen- en buitenland.

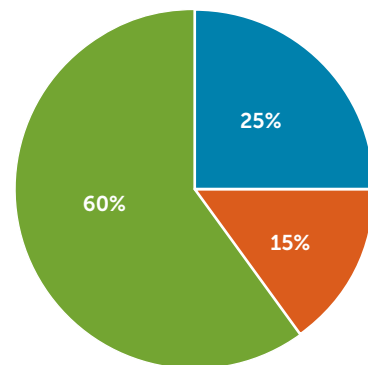
Grafiek 2 gaat dieper in op de factor 'toelevering' en illustreert de geografische locatie van die 'onderaannemers'. We vroegen aan de ondernemingen wat de

Grafiek 1 - Zelf produceren of door derden?



■ Eigen productie
■ Buiten West-Vlaanderen maar in België

Grafiek 2 - Waar zitten de toeleveranciers?



■ Buitenlandse bedrijven
■ Belgische bedrijven, gelegen buiten West-Vlaanderen
■ West-Vlaamse bedrijven



© Nick Vanderheyden

'nationaliteit' is van hun 5 grootste toeleveringspartners. Het antwoord leert ons dat deze partnerbedrijven overwegend opereren vanuit het buitenland (voor **60 %**), maar toch ook voor een kwart vanuit West-Vlaanderen. Het grote buitenlandse aandeel van deze belangrijke schakel in de economische keten van de sector, is deels te verklaren door het feit dat de fabrikanten van **motoren** voor de sector van de landbouwmachines quasi allemaal buitenlandse bedrijven zijn.

Innovatie troef, maar vooral intra muros

Alle bevroegde bedrijven beklemtonen dat zij actief zijn rond **product-ontwikkeling en -vernieuwing**. Ze pompen daarin jaarlijks gemiddeld 30 tot 50 % van hun totale investeringsbudget. Opmerkelijk: Alle ondernemingen doen dat in hoofdzaak met een team van eigen medewerkers. Twee actoren doen additioneel (maar wel regelmatig) beroep op externe partners en slechts twee

bedrijven zoeken en/of vinden hierbij een bondgenoot in onze hogescholen of universiteiten. Deze sector heeft dus zeker nog een weg te gaan op het vlak van open innovatie.

Vier van de negen bevroegde maakbedrijven deden in de voorbije 5 jaar een beroep op ondersteuning en subsidies van het Vlaams Agentschap voor Innovatie door Wetenschap en Technologie (IWT). Uiteraard haalt

wereldspeler CNHI hier de hoogste score met 4 IWT-projecten. De kmo-portefeuille van de Vlaamse regering kon 6 bedrijven bekoren.

Een andere investeringsfactor die hoog op de lijst staat is de implementatie van (nieuwe) software en andere ICT-instrumenten.

Slechts twee bedrijven verklaren dat zij in de periode 2014-2016 niet hebben geïnvesteerd in het verhogen van de **duurzaamheid** binnen het bedrijf. De zeven andere agromechanicatiespecialisten deden inspanningen voor een betere recyclage, besparingen op hun energieverbruik en de introductie van groene energie. In beperkte mate werd er ook geïnvesteerd in duurzaam transport.

Uitbreidingskooits

We polsten de ijverige West-Vlaamse producenten van landbouwmachines ook naar wat zij qua **nieuwe investeringen** in petto hebben voor de periode 2017-2018. Daaruit komt naar voor dat deze actoren zich schrap zetten voor een nieuwe, kapitaalsintensieve fase van investeringen, met onder meer uitbreiding van de productieruimte, de kantoorcapaciteit en de logistieke oppervlakte (zie grafiek 3).

Vier bedrijven hebben concrete plannen voor de fysieke uitbreiding van hun huidige bedrijfsgebouwen in West-Vlaanderen. Dat zijn **Dezeure, Beyne, Verhoest** en **Dewulf nv**. Deze laatste plant wellicht de grootste investering: hun compleet nieuwe logistieke centrum in Rumbeke vergt een inspanning van 9 miljoen euro (zie ook pagina 21).

Heel opmerkelijk is ook dat 3 bedrijven mikken op de opening van een **nieuwe, bijkomende vestiging** in binnen- of buitenland. Het ziet er dus naar uit dat heel wat expansieambities, in de crisisperiode 2009-2015 in de kast opgeborgen, nu in hoog tempo terug naar boven komen.

Tanden zetten in export

De vraag naar de afzetmarkten van de West-Vlaamse landbouwmachine-producenten levert een mooi plaatje op dat we afbeelden in **grafiek 4**.

Slechts 13 % van de geproduceerde uitrusting blijft in de kustprovincie en nog eens 27 % is bestemd voor ons land. Ruim **60 %** van deze 'technologie made in West-Flanders' vindt zijn weg buiten onze landsgrenzen, 55 % daarvan naar landen binnen de EU (waaronder vooralsnog het Verenigd Koninkrijk) en 5 % naar meer afgelegen regio's.

Frankrijk is voor de meeste spelers het grootste exportland, gevolgd door Nederland en Duitsland. Vier van de negen respondenten verklaren dat het aandeel van de export in hun omzetcijfer de jongste 5 jaar significant gestegen is, voor drie andere actoren was er een status quo en slechts één onderneming komt tot de vaststelling dat haar export-percentage (tijdelijk) daalde.

Toekomstplannen en hinderpalen

Bij de negen betrokken bedrijven staan samen momenteel een 30-tal vacatures open en in de hele sector gaat het zelfs over een 80-tal nieuwe jobs. Zes van de negen bevroegde ondernemingen zijn familiebedrijven en het gros ervan is er van overtuigd dat een opvolging binnen de familie het meest waarschijnlijke toekomstscenario is.

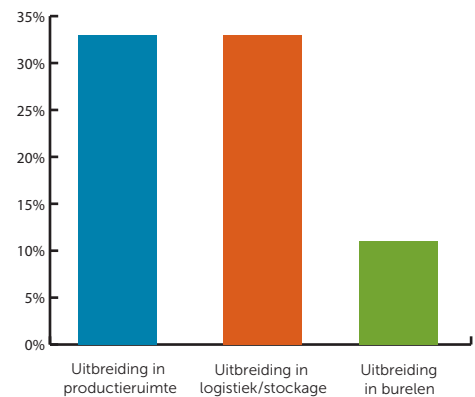
De (overwegend) fraaie perspectieven voor de komende jaren worden in de visie van deze tenoren bezwaard door drie grote hindernissen: het vinden van geschikte medewerkers (speelt voor 55 % van de bedrijven), de conjunctuur van de landbouwsector (77 %) en het verkrijgen van de nodige vergunningen voor een gewenste expansie of uitbreiding (nog eens 55 %).

Bijdragen tot een grotere bekendheid en uitstraling van deze dynamische maakbedrijven is één van de objectieven van deze enquête (en van dit

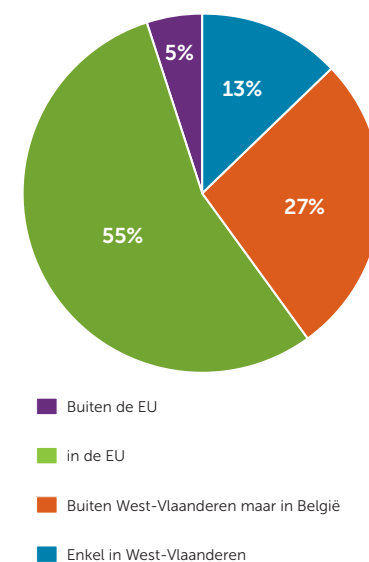
themanummer). Wellicht kan ze twee van de vernoemde groeiobstakels ook helpen inperken of mee in goede banen leiden.

Nog meer bevindingen over de bevraging van de West-Vlaamse agromechanica-sector lees je in de tabletversie van West-Vlaanderen Werkt.

Grafiek 3 - Welk type uitbreiding?



Grafiek 4 - Afzetmarkten agromachinebouwers



Interview met Marc Vanacht, goeroe precisielandbouw

Smart Farming: you ain't seen nothing yet

Nick Vanderheyden - freelance journalist

De landbouwsector maakt zich op voor een ongeziene paradigmashift, zo zegt landbouwgoeroe Marc Vanacht. Hij meent dat het voortraject ervan bijna is afgerond. Twee bepalende discontinuïteiten liggen aan de basis van deze transformatie. Een eerste, in de jaren '90, had te maken met de opkomst van gps en automatische navigatie. Een tweede, toen open internetplatformen in 2007 hun intrede deden, leek eerst wat voorbij te gaan aan de sector, maar kent nu toch een opmars. De jongste omwenteling katapulteert de landbouwsector definitief als hoogtechnologische hub, onafhankelijk van schaal, grond en klimaat. Deze zet landbouw op de kaart als een sector waarin jonge generaties over ongeziene mogelijkheden beschikken via hernieuwde 'intellectuele grondstoffen'.

De Amerikaanse Vlaming **Marc Vanacht** was in november 2016 de gesmaakte gastspreker op het event 'Smarter Farming', een organisatie van Agreon in Poperinge. In dit interview schetsen we de grote lijnen van zijn betoog. Vanacht woont al vele jaren in St-Louis in de VS. Begin jaren '90 diende hij samen met de denktank van de multinational Monsanto, waarin hij toen actief was, de eerste patenten rond precisielandbouw in bij het U.S. Patent and Trademark Office. Deze innovatie mondde uit tot een florerende carrière als consultant op wereldniveau.

In 2007 lanceert Apple de iPhone. Datzelfde jaar gaat Facebook mondiaal, zien Twitter en Air bnb het daglicht en wordt het internet verrijkt met de opensourceplatforms Hadoop en GitHub als aanzet voor de online bibliotheken van cloudcomputingprotocols.

Marc Vanacht: "In 2007 is de wereld veranderd en de impact ervan is vandaag, tien jaar later, heel duidelijk. Bedenk bijvoorbeeld welke invloed deze technologieën hebben op de politiek, welke evolutie de entertainmentindustrie doormaakte, in welke mate het toerisme explodeerde... Jammer genoeg benutte

Landbouwmodel anders bekeken

De mate waarin precisielandbouw ingeburgerd geraakt, is ongezien. Nochtans is het fenomeen zelf niet nieuw.

Marc Vanacht: "Door landbouw anders te bekijken probeerden we de toekomst van de sector te definiëren. Net als andere wereldspelers, zoals John Deere en Case New Holland, stelden we ook voor Monsanto scenario's op, die het bedrijf hanteerde in haar strategieën. Een van de vier projecten die we identificeerden, omvatte het domein van de precisielandbouw. Uiteraard naar Amerikaans model: het beheer en de automatisering van grote arealen van tienduizenden hectaren grond. Een model dat zware investeringen vraagt en haar toepassing vindt in landbouw op grote schaal, zoals in Amerika, Brazilië en de staatslandbouwbedrijven in Noord-Oost China. De in vergelijking bescheiden landbouwers in West-Vlaanderen zijn minder gebaat bij dit model. In deze regio's kan en wordt technologie ingezet om een intensieve korte keten kwalitatief te verbeteren en economisch efficiënter te maken."

België: bescheiden op wereldniveau

Een andere schaal vereist een andere benadering, wat vervolgens kan leiden tot 'bescheiden' spelers op wereldniveau. Iets



In West-Vlaanderen kan precisielandbouw een intensieve korte keten kwalitatief verbeteren en economisch efficiënter maken

de landbouwsector deze discontinuïteit aanvankelijk te weinig, en dit geldt zowel voor de productie als de verwerkende activiteiten. Nochtans gaat het om een hoogtechnologische sector met een voortrekkersrol op andere gebieden. Denk maar aan zelfbesturing van machines: in tegenstelling tot de automobielsector haalde de landbouw hierin tien jaar geleden al een nauwkeurigheid van 2 cm."



© Nick Vanderheyden

Marc Vanacht



© Marc Vanacht

Spaanse mandarijntelers zetten in op traceerbaarheid gericht op maximale productkwaliteit.

wat ook de in Amerika gevestigde specialist opvalt. "Ik merk dat in deze contreien mooie zaken aan de oppervlakte komen. Sommige Belgische en Nederlandse bedrijven staan op dit ogenblik letterlijk twee of drie jaar voor op de rest van de wereld. Wat me doet denken aan de start van het plant-biologisch gebeuren waarin spin-offs van Universiteit Gent destijds het voortouw namen, vooraleer zij werden voorbijgestoken door onder meer het commercieel agressievere Monsanto. Vandaag zie ik Belgische bedrijven ongeziene technologieën op de markt brengen. Zo pakt **Porphyrrio** uit Leuven bijvoorbeeld uit met een innovatief beheerssysteem voor de pluimveehouder. Dit gaat van betere voedselbenutting, over de groei van de kip, tot de verwerking van het afval. Dit alles met een terugkoppeling binnen de 24 uur, op termijn zelfs in real-time. In Amerika werken ze momenteel met een terugkoppeling van circa vijf dagen; een immens verschil. Zie ook de doorbraak van Vito (Mol) en Imec (Leuven) op het gebied van hyperspectrale sensoren."

Toegankelijke en betaalbare technologie

Net het feit dat een ongekende speler een dergelijke technologie exploiteert,

ziet Vanacht als de tweede, meest bepalende discontinuïteit. Fabrikanten van landbouwuitrusting hoeven niet meer langs een prijzige, monopolistische leverancier voor de integratie van hoogtechnologische functies. Het zijn de start-ups die aan de basis liggen van de nakende paradigmashift. "De volgende jaren zie ik meer ondernemers ontstaan met eigen systemen, waardoor de sector almaar toegankelijker wordt. Deze evolutie laat op termijn toe dat de besturingen voor volautomatische machines beschikbaar kunnen zijn vanaf bijvoorbeeld 20.000 euro, en niet meer uitsluitend verkocht worden aan pakweg 70.000 euro. Mocht de prijs op termijn blijven dalen, dan kan iedereen, ongeacht de schaal, aan de slag met het hele spectrum aan mogelijkheden. Hetzelfde geldt voor de serrebouw: meer rendabel, beter exploiteerbaar en dus bereikbaar voor een breder publiek. De landbouw in de toekomst maakt zich los van beperkingen als schaal en klimatologische grondpatronen. Bovendien kan landbouw minder kapitaalintensief worden gevoerd en dat met een ongeziene waaier aan mogelijkheden."

Intellectuelen aan de landbouw

Een hoogtechnologische sector met

haalbare financiële instapkosten: het kan niet anders of dit trekt allerhande biologisch gediplomeerden aan. Universitairen die tonnen geld kunnen verdienen, bijvoorbeeld door een beter sproeistoffenbeheer, door in te zetten op energie-efficiëntie, te oogsten volgens kwaliteit of het aantal oogsten per jaar te verhogen. "Deze evolutie laat niet meer toe dat een bepaalde tak van de landbouwketen alle winsten naar zich toetrekt. Wat stevast leidt tot een probleemsituatie, zoals de Amerikaanse vleessector ervaart. Bovenal zal de toegankelijkheid van de technologie daarom een verouderd verdienmodel herdefiniëren. Met ongelooflijke intellectuele grondstoffen voor mensen die durven ondernemen en nieuwe technologieën willen ontdekken. Nog voor deze harde economische omwenteling wordt geconcretiseerd, sturen sociale en culturele ideeën de landbouw richting samenwerking en egalisering van de deelmarkten. Precisielandbouw: 'you ain't seen nothing yet'."

In de tabletversie en ook in de PDF-versie van dit interview op de website www.westvlaanderenwerkt.be brengt Marc Vanacht vier mooie voorbeelden van precisielandbouw op wereldniveau.

Agreon scherpt innovatie in land- en tuinbouw aan

De agrarische sector staat voor grote uitdagingen. In de evolutie naar steeds duurzamere land- en tuinbouw is innovatie een noodzaak. Om het concurrentievermogen van de West-Vlaamse toeleveranciers te versterken en hen in contact te brengen met lokale land- en tuinbouwers, werkt Agreon aan een innovatienetwerk.

Door de strengere wetgeving moeten land- en tuinbouwers hun bedrijf en bedrijfsvoering alsmaar vaker kritisch bekijken. De schaalvergroting vergt bovendien duurzamere methodes, waarbij de boer meer output nastreeft met minder input. Die evoluties vragen om innovatie op verschillende vlakken.

"We merkten dat West-Vlaamse land- en tuinbouwers vaak te rade gingen buiten de provincie en in het buitenland. Niet zelden kochten ze hun machines ook daar aan, ten koste van de bestaande toeleverende kmo's in de nabijheid van de boer", licht **Stefaan Serlet, coördinator van Agreon**, toe. Daarom bundelen POM West-Vlaanderen, dat kmo's en starters begeleidt, en voorlichtings- en adviescentrum Inagro sinds 2013 de krachten in het innovatieplatform Agreon. "Agreon is ontstaan als één van de drie speerpuntsectoren van Resoc Westhoek. In het platform ondersteunen we de West-Vlaamse toeleverende industrie in haar innovatieproces", aldus Stefaan.

Concurrentievermogen van West-Vlaamse kmo's versterken

Agreon wil de kmo's blijvend weerbaar maken tegenover grotere spelers. Daarom begeleidt het hen in de ontwikkeling van nieuwe technieken.

Stefaan Serlet: "Grotere bedrijven hebben meestal een eigen R&D-afdeling die hen begeleidt in een innovatieproces. Kmo's, veelal met een familiaal karakter, missen daarvoor het nodige personeel. Dat gat proberen wij te dichten." Daarnaast legt Agreon zich toe op adviesverlening. "We informeren constructeurs bijvoorbeeld over de nieuwe wetgeving die op de boer afkomt. Zo kunnen de kmo's zich daarop voorbereiden en alvast inspelen op (toekomstige) noden op vlak van techniek." En dat interesseert niet alleen de constructeurs met ruime ervaring in de sector. Het biedt ook perspectieven voor startende kmo's of bedrijven buiten de agrarische sector die hun grenzen willen verleggen en nieuwe markten willen verkennen.

Financiële steun voor maatwerk

Via Agreon en Leader Westhoek kunnen constructeurs een subsidie bekomen van maximum 10.000 euro voor nieuwe materiële realisaties. "Nieuwe installaties zijn maatwerk en verschillen van bedrijf tot bedrijf. Dankzij de subsidie kunnen de constructeurs de ontwikkeling van een eerste innovatief prototype beter dragen." Dergelijke innovaties promoot Agreon onder de noemer 'Quick wins'. "We zetten die nieuwe machines, technieken of tools in de kijker en werken zo mee aan een vlotte

verdere commercialisatie bij andere landbouwers. Op die manier streven we naar economische versterking en het behoud van werkgelegenheid bij onze kmo's."

Netwerking en kennisverwerving

Zowel voor zichzelf als voor de kmo's in het platform hecht Agreon veel belang aan netwerking. Daarom organiseert het jaarlijks enkele B2B-events waar zaakvoerders contacten leggen en innovaties kunnen bezichtigen. Zo bracht het B2B-event Smarter Farming in Poperinge in november 2016 nieuwe contacten tot stand in de snel evoluerende wereld van precisielandbouw. De jaarlijkse buitenlandse studiereis brengt dan weer mensen met verschillende achtergronden samen tijdens enkele interessante bezoeken.

Tot slot bevordert Agreon met opleidingen ook de kennisverwerving. "Van tijd tot tijd bevragen we de kmo's over specifieke hiaten in hun kennis. Op basis daarvan richten we lesmomenten in met onderwerpen als machineveiligheid en Isobus-sturingen van voertuigen." Daarvoor kan Agreon een beroep doen op de hogescholen en universiteiten. Met specifieke vragen van kmo's kan Agreon terecht bij organisaties als Agoria, Sirris, Agentschap Innoveren en Ondernemen, SpinWest e.a.

www.agreon.be



AVR en Dewulf gedijen als stille kampioenen

De pientere aardappelscheppers van Roeselare

Jan Bart Van In - hoofdredacteur

Roeselare ontplooit zich alsmaar meer als het Europese 'broeiest' (rooiness) van de machinebouw voor aardappelteelt. Twee West-Vlaamse familiebedrijven, AVR bvba en Dewulf nv, leggen een markant groeiparcours af met een steeds breder gamma performante en hoogtechnologische toepassingen. De investeringen volgen elkaar in snel tempo op en de tewerkstelling floreert mee. Een derde (Duitse) speler komt opportunistisch een graantje - pardon, een aardappel - meepikken.

West-Vlaanderen Werkt editie 02/2013 bracht een opgemerkt portret van de West-Vlaamse aardappeleconomie. Daaruit bleek dat onze provincie een significante en leidende rol speelt in zowel de toenemende aardappelteelt en -handel, als in de aardappelverwerking met zijn hyperactieve diepvriesfrietbedrijven. De 'aardappelgordel', die zich verder ook uitstrekt over Nederland, Frankrijk en Duitsland, fungeert als winnend en dynamisch afzetgebied voor een aantal vinnige familiale machinebouwers. Zij ontwerpen en vervaardigen hoogtechnologische uitrusting voor poten, oogsten, inschuren, sorteren én transport van het 'goudklompje' van de agro-economie.

AVR bvba en **Dewulf nv**, twee West-Vlaamse ondernemingen met thuisbasis in Roeselare maar steeds internationalere actieradius, spelen in de hoogste divisie van deze mechatronicadiscipline. Hun Belgisch marktaandeel bedraagt samen 75 % en in West-Europa is hun gezamenlijke marktpositie wellicht 30 tot 35 %. Op dat echelon moeten zij alleen marktleider Grimme (een Duits familiebedrijf) laten voorgaan.

AVR en Dewulf zetten in op constante productinnovatie met veel eigen ontwikkeling, een zeer marktgerichte productie en een full-line aanbod (via overnames) van een steeds completer gamma machines voor de aardappelteelt.

In **tabel 1** lijsten we een aantal kerncijfers van de twee Roeselaarse machinebouwers op. Daarin zien we dat AVR en Dewulf aan elkaar gewaagd zijn qua omzetcijfer en binnenlandse tewerkstelling. Op het niveau van de geconsolideerde cijfers (inclusief de inkomsten van en de tewerkstelling bij hun buitenlandse dochterbedrijven) is Dewulf met 62 miljoen euro groepsomzet en 275 medewerkers een kop groter dan zijn stadsgenoot.

De twee bedrijven waren in boekjaar 2015 samen goed voor 220 jobs in thuisbasis Roeselare, 76 meer dan in 2010. Een mooie groei van 52 % die zich ook weerspiegelt in de omzetklim (+51 %) binnen dezelfde tijdspanne.

De toegenomen vraag naar verwerkte aardappelen voor de (West-)Vlaamse frietindustrie is de motor van deze groei.

Zware bouwkoorts

In de periode 2013-2015 investeerden Dewulf en AVR samengeteld ruim 11 miljoen euro. Dit hoge ritme zetten ze in de komende jaren zeker verder. AVR injecteerde in 2015 ruim 6 miljoen euro in de bouw van een nieuwe productiehal van 10.000 m² die toelaat om de productiecapaciteit te verdubbelen. De expansiehonger van de onderneming is hiermee nog niet gestild, want via de procedure van een gewestelijk RUP mikt AVR op een uitbreiding van haar site van 3,5 ha naar 7,5 ha. Dit onder meer met het oog op een centralisatie van de stockage, nu nog verspreid over een vijftal gehuurde loodsen in de regio.

Collega Dewulf is begin 2017 gestart met de realisatie van een nieuw Smart Logistiek Centrum van 7.800 m² op een terrein van 12.000 m² gelegen aan de overkant van de huidige vestiging in de Moorseelesteenweg in Rumbeke. Deze operatie, een investering van 9,5 miljoen euro, vereist onder meer de constructie van een passerelle over de openbare weg om de twee units efficiënt en veilig met elkaar te verbinden. Met deze

Tabel 1. AVR bvba en Dewulf nv - kerncijfers, evolutie

Bedrijf	Gemeente	TEW 2015	TEW 2010	TEW evolutie 2010/15	Investering over 3 jaar	Geplande investeringen 2017-18	Omzet 2015	Omzet 2010	Omzet evolutie 2010/15
AVR bvba	Roeselare	111	70	41	7.436.000	?	36.548.000	26.800.000	9.748.000
Dewulf nv	Roeselare	109	74	35	3.689.000	10.000.000	37.638.000	22.435.000	15.203.000
totaal		220	144	76	11.125.000		74.186.000	49.235.000	24.951.000

bron: jaarrekeningen, websites, persberichten



© foto HOL

Sales director Karel Decramer (links) en zijn collega-technicus in het productieatelier van Dewulf nv..

operatie (de grootste financiële injectie sinds de oprichting van het bedrijf 70 jaar geleden) creëert Dewulf een hypermodern en sterk geautomatiseerd nieuw magazijn, met tewerkstelling voor minstens 8 logistiek medewerkers. Tegelijk komt er aan de overkant ruimte vrij voor de verdere ontplooiing van de kantoren en de productie- en montageactiviteiten.

Scherp en alert

AVR en Dewulf opereren in dezelfde marktniche en resideren tegelijk dicht bij elkaar. Dit houdt de beide bedrijven scherp en alert. Het clustereffect tussen de twee hoogtechnologische machinebouwers is ook te wijten aan een historische link tussen beiden. Technisch ingenieur **Norbert Nolle** was eerst een paar jaar aan de slag als kaderlid bij Dewulf, vooraleer hij eind jaren '60 van de vorige eeuw overstapte naar de firma Vansteenkiste. Die opereerde op dat moment onder meer als toeleverancier van Dewulf. Nolle zette zijn schouders onder de ontwikkeling van de eerste 2- en 3-rijige aardappelrooiers bij

Vansteenkiste, om dan in 1973 het bedrijf over te nemen en om te dopen tot AVR. Anno 2017 wordt de onderneming geleid door zijn zoon **Krist Nolle** en schoonzoon **Stefan Top**.

Dynamisch kwartet gaat internationaal

Dewulf nv steunt ononderbroken op de inzet van 3 generaties van dezelfde familie.

De onderneming is in 1946 opgericht door de vroeg overleden pionier **Robert Dewulf**, die in 1979 is opgevolgd door zijn dochter **Rika** (gehuwd met **Luc Decramer**). Sinds 2011 is de firma volledig in handen van de broers **Hendrik, Karel** en **Willem Decramer** en schoonzoon **Thomas Decan**. Dit vierspan vormt een stevig complementair managementteam dat de jongste jaren in hoog tempo inzette op internationalisering van het bedrijf.

Begin 2013 nam Dewulf het Roemeense dochterbedrijf volledig over van de West-Vlaamse metaalbewerker Shapes Metalworks, het toeleveringsbedrijf

waarin het eerder al participeerde.

Sales director Karel Decramer: "Onze Roemeense dochter SC Dewulf srl in Brasov produceert vooral kleinere onderdelen en is tegelijk onze antenne voor de Oost-Europese markt. Ons team daar telt momenteel 70 medewerkers en de bedrijfsruimte is in een aantal fasen opgetrokken van 2.000 naar 8.000 m². Mijn broer Willem Decramer heeft de fabriek daar 3 jaar geleid, maar is nu terug in ons land."

Met de overname van sectorgenoot Miedema bv, gevestigd in de Friese gemeente Winsum, maakte Dewulf een strategische kwantumsprong. Miedema bestaat sinds 1940 en is met ruim 100 medewerkers actief in de ontwikkeling en vervaardiging van moderne technologie voor het inschuren, sorteren, transporteren en poten van aardappelen. Deze activiteiten zijn zeer complementair op die van Dewulf, want ze vormen de schakels voor en na het eigenlijke rooien van de aardappelen, de key competence van het familiebedrijf uit Roeselare.

Ook collega AVR is nogal actief op de buitenlandse overnamemarkt. In 2012 verwierven Krist Nollet en Stefan Top een aardappelplantmachine-productiebedrijf uit Noorwegen en vervolgens een Nederlandse onderneming gespecialiseerd in inschuurmateriaal. Horizontale integratie is bij de twee Roeselaarse agrotechnologiebedrijven dus een credo.

Paradox

Dewulf exporteert 69 % van zijn machines, waarvan 13 % naar buiten de EU. Nederland, Frankrijk en Duitsland (waar de aardappelteelt belangrijk is) zijn vanzelfsprekend de drie belangrijkste afzetlanden. Hetzelfde geldt voor AVR. Een punt van verschil tussen de twee West-Vlaamse concullega's is dat AVR volledig focust op installaties voor aardappelteelt, terwijl Dewulf al vele jaren ook wortelrooimachines fabriceert (en in een voorbij verleden ook ooit bietenoprapers). Die complementaire activiteit maakt het bedrijf wat minder afhankelijk van de aardappelconjunctuur.

Karel Decramer: "We kiezen voor specialisatie in onze niche, die steeds meer hoogtechnologisch en kapitaalsintensief wordt en dus moeilijker toegankelijk voor nieuwe spelers. Tegelijk gaan we voor

volume-groei, onder andere via overnames en allianties, zoals bij Miedema waar het Nederlandse management een aandelenparticipatie behoudt. Dat is een paradox, maar samenwerken en creativiteit zitten allebei in het DNA van ons bedrijf.

Grimmige kaper op de kust

De twee Roeselaarse aardappelmechatronicakampioenen boeren goed op hun thuismarkt en dat is hun grote Duitse concurrent **Grimme** niet ontgaan. Deze Europese marktleider in aardappelmachines nam einde 2013 de firma Vanderstichelen SA uit Houthem in Henegouwen (net over de Vlaams-Waalse grens) over. Dit bedrijf is al sinds 1958 actief als invoerder, installateur en servicebedrijf van Grimme-uitrusting. Vanderstichelen werd in 2014 omgevormd tot Grimme Belgium en het team groeide tot 16 medewerkers. Tegelijk werd beslist dat de onderneming niet langer actief mocht zijn op de Noord-Franse markt en dus moet focussen op de Belgische aardappelboeren. Grimme Belgium realiseerde in 2015 een omzet van 13,3 miljoen euro en een verlies van 843.000 euro. Die barslechte resultaten waren, volgens het jaarverslag van de firma, te wijten

aan mismanagement. Grimme kiest nu ook (niet toevallig) **Roeselare** uit voor de bouw van een nieuwe vestiging. Die gaat in de loop van 2017 open. Dit tactisch manoeuvre heeft veel weg van psychologische oorlogsvoering.

www.dewulfgroup.com

www.avr.be

www.grimme-belgium.be

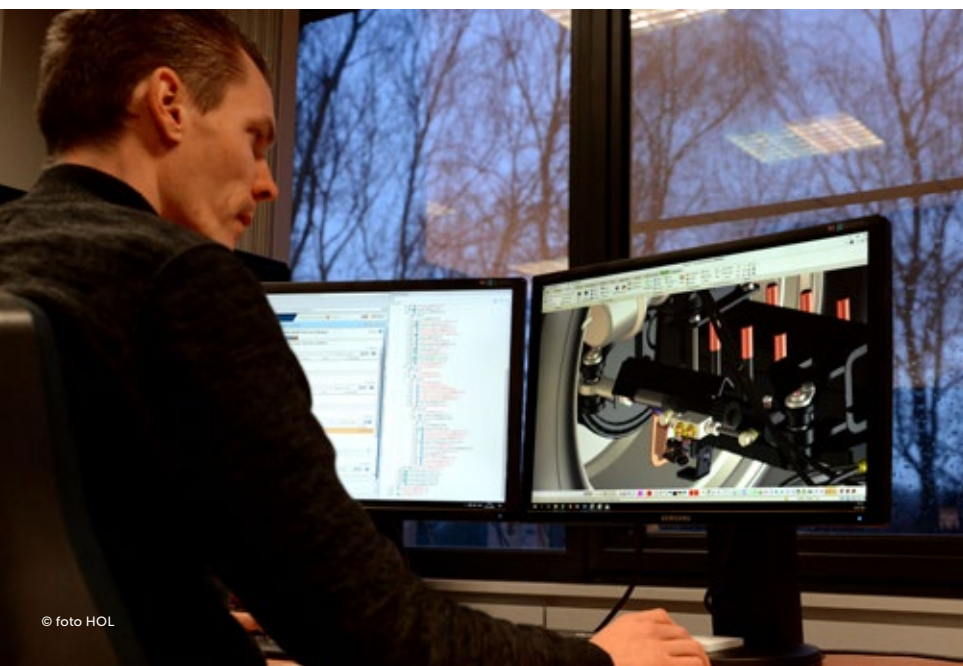
Heiliger dan de paus?

De pientere en succesrijke West-Vlaamse fabrikanten van machines voor de aardappelteelt worden in hun opmars geplaagd door de reglementering op het gebruik van zelfrijdende landbouwmachines op de openbare weg, die steeds complexer wordt.

Karel Decramer, sales director Dewulf

nv: "Als gevolg van de recente staats-hervorming is deze regulering verschoven van de federale overheid naar de 3 gewesten. Die nieuwe situatie bezorgt ons niet enkel meer administratieve rompslomp, bovendien interpreteert elk van de 3 gewesten de reglementering nu op zijn manier en is de toepassing in de meeste gevallen strenger dan voorheen op Belgisch niveau. Moeten we in ons land heiliger zijn dan de paus? Het gevolg daarvan is dat wij in België een veel striktere toepassing kennen met zwaardere restricties voor onze zelfrijdende aardappeloogstmachines dan in onze buurlanden. In Nederland en in Engeland is er zelfs helemaal geen aparte verordening voor dit soort voertuigen op de openbare weg. Dat maakt het dus gemakkelijker voor de lokale fabrikant. We horen vaak klagen over een teveel aan Europese regelgeving, maar dit is een mooi voorbeeld van hoe een Europese harmonisatie heilzaam zou kunnen zijn."

Het volledige artikel vindt u in de tabletversie of op de website www.westvlaanderenwerkt.be



Financiële analyse van de West-Vlaamse producenten van land- en tuinbouwmachines

Annelies Demeyere en Sabine Traen - POM West-Vlaanderen, afdeling Data, Studie en Advies

In deze bijdrage brengen we enkele financiële parameters van de West-Vlaamse producenten van machines voor de land- en tuinbouw in kaart. Dit op basis van het boekjaar 2014. Vooreerst maken we een afbakening van de doelgroep. Vervolgens belichten we aan de hand van een beknopte financiële analyse hoe het gesteld is met de liquiditeit, de solvabiliteit, de rentabiliteit en de toegevoegde waarde van de ondernemingen in deze sector.

Afbakening van de sector

Na overleg met de partners Agreon en Fedagrim en via toepassing van een aantal objectieve criteria komen we aan een staal van 22 West-Vlaamse producenten van machines voor de land- en tuinbouw, die in aanmerking komen voor onze analyse.

De volgende objectieve criteria bakenen deze lijst af:

- effectief actief zijn in de productie (met uitsluiting van dealers);
- machines en uitrusting produceren specifiek voor toepassing in land- en tuinbouw (met uitsluiting van aannemersactiviteit), dus met focus op mechatronica;
- minstens 50 % van de omzet halen bij klanten uit land- en tuinbouw;
- minstens drie volledige boekjaren actief zijn;
- minstens vijf mensen tewerkstellen in voltijdse equivalenten.

In **tabel 1** lijsten we de 22 West-Vlaamse producenten van land- en tuinbouwmachines op die voldoen aan bovenstaande criteria. De indeling in tewerkstellingsklassen heeft enkel betrekking op de werknemers in de West-Vlaamse vestigingen van deze producenten.

Conclusies van de analyse

De West-Vlaamse producenten van land- en tuinbouwmachines telden in

Tabel 1: West-Vlaamse producenten van land- en tuinbouwmachines.

Onderneming	Gemeente	Tew. Klasse 2014
CNH Industrial Belgium nv	Zedelgem	≥100 werknemers
Packo Inox nv	Zedelgem	≥100 werknemers
Dewulf nv	Roeselare	≥100 werknemers
AVR bvba	Roeselare	25-99 werknemers
Delvano nv	Harelbeke	25-99 werknemers
Constructie Werkhuizen Demaitere bvba	Moorslede	25-99 werknemers
Depoortere nv	Waregem	25-99 werknemers
Dezeure nv	Veurne	25-99 werknemers
Devos Agri bvba	Wingene	5-24 werknemers
Union nv	Waregem	5-24 werknemers
Verhoest Marc bvba	Roeselare	5-24 werknemers
Beyne nv	Ichtegem	5-24 werknemers
Steenoo nv	Anzegem	5-24 werknemers
Deman nv	Zonnebeke	5-24 werknemers
Viscon Be bvba	Zonnebeke	5-24 werknemers
R. Dezwaef nv	Damme	5-24 werknemers
Vlamalin nv	Waregem	5-24 werknemers
Verstraete Construct bvba	Pittem	5-24 werknemers
Lauwers nv	Staden	5-24 werknemers
Vermeulen Construct nv	Ieper	<5 werknemers
Vanhoecke Machine Engineering bvba	Moorslede	<5 werknemers
Deroo Constructie nv	Poperinge	n.b.

Bron: Agreon, Fedagrim, Kubus POM West-Vlaanderen op basis van RSZ en RSZPPO, cijfers 2014.
Verwerking: POM West-Vlaanderen, afdeling DSA.

hun West-Vlaamse vestigingen 3.166 werknemers in 2014; dit is 11 % van de tewerkstelling in de metaalsector en 3,9 % van de totale industriële tewerkstelling. Drie producenten telden in hun West-Vlaamse vestigingen meer dan 100 werknemers en vertegenwoordigden maar liefst 87,5 % van alle werknemers in de sector van de vervaardiging van land- en tuinbouwmachines.

Sterke liquiditeit

De liquiditeitsratio of current ratio is de indicator van de mate waarin een bedrijf in staat is de betalingsverplichtingen op korte termijn na te leven. In 2014 bedroeg

de gemiddelde waarde van de current ratio bij de West-Vlaamse producenten van land- en tuinbouwmachines 4,11. Ondanks een afname in de periode 2012-2014 is de current ratio nog steeds duidelijk groter dan één, wat wijst op een sterke liquiditeitstoestand. De mediaanwaarde van de current ratio ligt bij de producenten van land- en tuinbouwmachines een eind onder het gemiddelde, wat betekent dat een beperkt aantal grote ondernemingen het gemiddelde naar boven trekken.

Hoe solvabel is de sector?

De 'solvabiliteit' (het eigen vermogen ten opzichte van het totaal vermogen) indiceert




PORT OF ZEEBRUGGE

ZEEBRUGGE
EEN NETWERK
VOOR EUROPA

- 38,3 miljoen ton goederen
- grootste autohaven ter wereld / snelhaven voor voeding en stukgoed
- Europese marktleider in roro-verkeer / mondiaal containerplatform
- pionier in energie / grootste cruisehaven van Vlaanderen
- uitstekende distributiemogelijkheden o.a. in de Maritieme Logistieke Zone (MLZ)

www.portofzeebrugge.be

©luchtfotografie henderyckx - mbz

de mate waarin het bedrijf in staat is om haar financiële verplichtingen op langere termijn na te komen. Dat leert ons iets over de financiële onafhankelijkheid van de onderneming. De gemiddelde waarde van de financiële onafhankelijkheidsgraad in de sector van de West-Vlaamse producenten van land- en tuinbouwmachines bedroeg 32,4 % in 2014, wat net onder de kritische waarde van één derde eigen vermogen ligt. Het financiële risico is in deze sector dus iets groter dan wenselijk, aangezien de bescherming tegen de schuldeisers – gevormd door het eigen vermogen – iets kleiner is. De financiële onafhankelijkheidsgraad bij de producenten van land- en tuinbouwmachines lag in 2014 iets lager dan in 2013, maar hoger dan in 2012. Uit vergelijking van de mediaanwaarde met de gemiddelde waarde van de financiële onafhankelijkheidsgraad blijkt dat één of meerdere grote ondernemingen het gemiddelde van deze parameter sterk naar beneden duwen.

Rentabiliteit: goede score

In 2014 bedroeg de gemiddelde waarde van de nettorentabiliteit van het eigen vermogen in de West-Vlaamse sector van de vervaardiging van land- en tuinbouwmachines 6,75 %. Rekening houdend met de netto-opbrengst van risicoloze beleggingen en het risico dat inherent verbonden is aan het bedrijfsleven, is een nettorentabiliteit van 2,8 % noodzakelijk. De West-Vlaamse producenten van land- en tuinbouwmachines zitten dus ruim boven dit minimum. In 2014 lag de gemiddelde nettorentabiliteit in de sector een stuk lager dan in 2013, maar hoger dan in 2012. In de sector van de vervaardiging van land- en tuinbouwmachines zijn de mediaan en het gemiddelde nagenoeg even groot en is er geen vertekening door grote ondernemingen.

Toegevoegde waarde

De toegevoegde waarde per werknemer is een klassieke maatstaf

voor de productiviteit en dus voor de concurrentiekracht van een onderneming.

In 2014 bedroeg de toegevoegde waarde per werknemer of de productiviteit in de sector van de vervaardiging van land- en tuinbouwmachines gemiddeld 85.240 euro. In 2014 lag de productiviteit bij de producenten van land- en tuinbouwmachines iets lager dan in 2013, maar hoger dan in 2012. De gemiddelde toegevoegde waarde per werknemer is iets groter dan de mediaan, wat betekent dat de vertekening door grote ondernemingen eerder beperkt is. In vergelijking met de hele West-Vlaamse metaalsector (95.336 euro) en de totale West-Vlaamse industrie (92.392 euro) scoort de regionale agrotechsector minder sterk.

Het volledige artikel en alle bijhorende tabellen en grafieken vindt u in de tabletversie of op de website www.westvlaanderenwerkt.be

Wereldbedrijf in Zedelgem blijft in hoog tempo investeren in innovatie

CNHI Belgium slurpt Antwerpse producent van tractoronderdelen op

Jan Bart Van In - hoofdredacteur

CNH Industrial Belgium (merknaam New Holland) is niet enkel de grootste producent van landbouwmachines in ons land. Met haar 2.200 vaste medewerkers is de fabriek in Zedelgem tegelijk de belangrijkste industriële werkgever in West-Vlaanderen en het grootste R&D-center. Die positie is versterkt met de incorporatie van een zusterbedrijf uit Antwerpen.



Een primeur in West-Vlaanderen Werkt: Case New Holland Industrial (CNHI) Belgium nv, producent van oogstmachines uit Zedelgem, nam in juli 2014 alle activiteiten, de meeste activa en de circa 1.000 werknemers over van het zusterbedrijf **New Holland Tractor** in Antwerpen. Dat nieuws werd door het bedrijf zelf nog niet bekendgemaakt. Toch is dit een belangrijke operatie met een grote impact. Het gevolg is immers dat het volledige omzetcijfer, de resultaten en de tewerkstelling van de Antwerpse plant nu volledig worden verrekend in de boekhouding en in de jaarrekeningen van CNHI Belgium nv. Hierdoor is een vergelijking met de cijfers van de voorafgaande boekjaren

niet meer relevant. Deze incorporatie is een opmerkelijk manoeuvre, omdat de beide bedrijven al sinds 1964 via een overkoepelend aandeelhouderschap (voorheen Ford, vandaag CNHI) met elkaar gelieerd zijn, maar toch steeds helemaal los van elkaar waren blijven opereren. Ook de activiteiten van de twee fabrieken hebben operationeel geen raakvlak: New Holland Zedelgem (voorheen Claeyson) maakt al sinds 1906 ononderbroken oogstmachines (maaidorser en balenpersen voor graangewassen en hakselaars voor mais). New Holland Tractor daarentegen, gelegen in de haven van Antwerpen, produceerde tussen 1964 en 1994 tractoren en de jongste 23 jaar nog enkel onderdelen (aandrijfsystemen) voor de tractorfabrieken van groep CNHI in Basildon (Engeland) en in Oostenrijk.

Besparingsoperatie

Wat is de reden voor het samengaan van de twee bedrijven?

Luc Nauwynck, country finance manager bij CNHI Belgium: "De samensmelting werd in eerste instantie doorgevoerd om het aantal legale activiteiten in ons land en de daarmee samenhangende kosten te reduceren. De bedoeling is om de ondersteunende diensten (zoals HR en boekhouding) in support van de beide fabrieken te laten werken. Eenzelfde operatie is ook in een aantal andere landen gebeurd."

De nieuwe constellatie maakt in theorie ook een flexibele inzet en transfer van medewerkers tussen beide fabrieken mogelijk, om piek- en dalmomenten op te vangen. Maar deze mogelijkheid is nog niet benut. De vestigingen in Antwerpen en Zedelgem blijven ook nog opereren met afzonderlijke ondernemingsraden en dito sociaal overleg.

Deze operatie is een gevolg van de creatie van de nieuwe entiteit CNH Industrial in september 2013. Die kwam tot stand via de fusie van landbouwmachineproducent Case New Holland, Iveco (de verlieslatende

bussen- en vrachtwagendivisie van Fiat) en Fiat Industries (motoren en transmissies). In deze nieuwe fusiegroep, die noteert op de beurs in New York, blijft de Italiaanse Fiat-familie Agnelli de referentieaandeelhouder. Case IH, New Holland Agriculture en Steyr zijn de merknamen voor tractoren en landbouwmachines.

Zwaargewicht in de sector

CNH Industrial Belgium is met voorsprong de grootste producent van landbouwmachines in ons land. De onderneming tekent voor ruim de helft van de totale omzet en tewerkstelling van deze sector in België.

Tegelijk is de fabriek in Zedelgem met zijn 2.200 vaste medewerkers en 36 hectare bedrijfsterrein, een van de omvangrijkste productievevestigingen van wereldbedrijf CNHI.

De West-Vlaamse onderneming met haar rijke geschiedenis (die start bij de familie Claeyns in 1906) is verder ook het grootste mechatronicabedrijf in de Noordzeeprovincie. Meer nog: de grootste industriële werkgever in West-Vlaanderen, zij het in een nek-aan-nek-race met textielgigant Balta.

Opmerkelijk daarbij is dat CNH Industrial Zedelgem, in tegenstelling tot vele andere multinationals in onze provincie, in de jongste kwarteeuw nagenoeg niet aan omvang of aan tewerkstelling heeft ingeboet. Een cruciale factor die dat mee verklaart is dat Zedelgem binnen CNH Industrial het centrum van uitmuntendheid is voor de ontwikkeling van alle oogstmachines van deze internationale marktleider. De creaties van New Holland Zedelgem behoren tot de indrukwekkendste en technologisch meest geavanceerde machines uit het hele productaanbod van de groep. Zo pakte Zedelgem midden 2015 uit met de grootste maaidorser ter wereld, goed voor een oogstcapaciteit van maar liefst 797 ton tarwe in 8 uur. Voor de constructie van deze 'kolos' zijn zo'n 6.000 onderdelen en een 400 uur productietijd nodig.

Haaks op de algemene





© New Holland

conjunctuur

In **tabel 1** brengen we een aantal kerncijfers van CNH Industrial Belgium samen en dan specifiek deze voor de fabriek in Zedelgem.

Daaruit blijkt dat de evolutie van deze productieplant (uiteraard gericht op de internationale markt van de graan- en maisteelt) helemaal anders verloopt dan die van de economische conjunctuur in ons land. Daar waar in België de eurocrisis nog fel doorwoog in 2013, was dit voor CNHI Zedelgem een topjaar, met een omzetpiek van meer dan een miljard euro (waarvan 45 % uit de verkoop van producten die door zusterbedrijven worden gemaakt) en de recordproductie van 4.658 oogstmachines. Het jaarbudget voor onderzoek en ontwikkeling krom tussen 2009 en 2013 van 29,6 miljoen naar 70,7 miljoen euro (+230 %

en de tewerkstelling in die R&D-afdeling groeide mee van 217 naar 386 medewerkers (+77 %).

Anderzijds waren 2015 en 2016, voor de meeste bedrijven in België en West-Vlaanderen jaren van economische heropbloei, voor New Holland in Zedelgem dan weer een dalperiode. In 2016 viel het terug naar nog 3.233 machines en de omzet zakte tot beneden de 900 miljoen. Het budget voor R&D verminderde in dezelfde periode van 70,7 naar 40 miljoen euro. Het daaraan verbonden aantal innovatiemedewerkers is licht teruggeschoefd van 356 naar 330. Dit belet niet dat CNH Industrial Zedelgem één van de belangrijkste centers of excellence blijft in West-Vlaanderen, een sterkhouder van de West-Vlaamse industriële economie.

Economische werkloosheid

loopt op

In tabel 1 zien we ook heel manifest hoe de fabriek in Zedelgem de opeenvolgende (vooral seizoensgebonden) dalen in de productie opvangt met een hoge ratio aan economische werkloosheid. Dit cumuleerde tot een record van 465.000 uren bij de arbeiders in 2014. Hiermee vermijdt het bedrijf de (tijdelijke) afslanking van zijn medewerkers, wat bijdraagt tot de stabiliteit en de sociale vrede. De keerzijde van deze medaille is dat CNH Industrial Belgium het door de overheid (en dus door de belastingbetaler) gefinancierde stelsel van economische werkloosheid, systematisch aanwendt om zijn flexibiliteit te handhaven. Een fenomeen dat door critici wordt gezien als een uitholling van dit systeem.

www.cnhindustrial.com

Tabel 1. CNHI Belgium nv in Zedelgem - Kerncijfers: evolutie 2012-2016

Boekjaar	Omzet in 1000 € ¹	Aantal maaidorsers	hakselaars	balenpersen	Productie (in aantal units)	TEW (in VTE)	Economische werkloosheid in uren ²	Investerings in 1000 €	TEW R&D	Investerings R&D in miljoen €
2012	969.263	2.937	326	1.085	4.348	2.513	225.000	18.178	366	68,25
2013	1.013.732	2.767	340	1.551	4.658	2.494	83.000	18.072	386	70,77
2014	991.530	2.586	367	1.106	4.059	2.495	465.000	26.219	350	55,70
2015	864.121	2.302	345	788	3.435	2.180	445.000	19.365	336	45,10
2016	902.022	2.314	278	641	3.233	2.150	332.000	?	?	?
Prognose 2017		2.400	278	720	3.398					

Bron: jaarrekeningen, jaarverslagen + info van het bedrijf

¹40 tot 46 % van het omzetcijfer van de CNHI Zedelgem wordt gerealiseerd door de verkoop van producten (o.a. tractoren) geproduceerd in Engeland en in de VS

²Het betreft hier de economische werkloosheid in aantal uren, enkel bij de arbeiders van CNHI Zedelgem

ONDERNEMERSDESK WEST-VLAANDEREN



WEST
PUNT



HET AANSPREEKPUNT VOOR DE ONDERNEMER

WAT IS WESTPUNT?

Westpunt, de ondernemersdesk West-Vlaanderen, is het aanspreekpunt voor alle West-Vlaamse ondernemers.

MET WELKE VRAGEN KAN JE BIJ WESTPUNT TERECHT?

- Kan ik nog bedrijfsgrond kopen in mijn regio?
- Bestaat er een overzicht van de leegstaande bedrijfsgebouwen?
- Kan ik een zonevreemd bedrijf overnemen?
- Moet ik een milieuvergunning aanvragen?
- Kan ik een kleine windturbine plaatsen?
- Worden er nog nieuwe bedrijventerreinen aangelegd?
- ...

CONTACT

info@westpunt.be

www.westpunt.be

Tel.: 050 40 73 65 (elke werkdag van 9u -12u & 13.30u - 17u, op vrijdag tot 16u)

POWERED BY:



Delvano viert gouden jubileum als fabrikant van spuitmachines

Sproeimachines worden steeds intelligenter

Bart Vancauwenberghe - freelance journalist

Begin februari 2017 was het feest in de bedrijfsgebouwen van Delvano in Hulste (Harelbeke): de fabrikant van landbouwmachines maakte van zijn vijftigste verjaardag gebruik om de klanten en andere belangstellenden te ontvangen op geanimeerde opendeurdagen. Daar was onder meer de stevige transformatie van de machines te zien. "Elektronica en gps-systemen maken het werk van de landbouwer of loonwerker eenvoudiger, wat ook belangrijk is voor nachtelijk spuitwerk", zeggen zaakvoerders Carlos en Joachim Vanlerberghe.

Paul Vanlerberghe (vader van Carlos en grootvader van Joachim) was destijds actief als loonspuiters en -werker voor landbouwbedrijven. In de jaren zestig automatiseerde hij zijn eigen sproeimachine, waardoor hij vanaf de bestuurdersstoel de spuitboom kon in- en uitklappen. Toen hij ook nog een cabine op de machine plaatste en zo de

veiligheid van de bestuurder verhoogde, was de Safe Trac een feit. "Hij heeft nog een aantal jaren het constructiewerk en het loonwerk gecombineerd, om zich vanaf 1966 voluit op constructie te focussen. Eerst deed hij dat met de steun van twee vlashandelaars, Delaere en Ottevaere, die zich ook in het bedrijf hadden ingekocht (vandaar

de naam Delvano), maar toen die aandelen tien jaar later door mijn zus en mezelf werden overgenomen, was het bedrijf weer volledig in handen van de familie Vanlerberghe", zegt **Carlos Vanlerberghe**, die de naam Delvano wel behield vanwege de al verworven naamsbekendheid.



© foto HOL

Vader Carlos Vanlerberghe (rechts) en zoon Joachim staan samen aan het stuur van Delvano.

Oekraïne

De onderneming maakt voor tuinbouwers, landbouwers en loonwerkers zelfrijdende, getrokken of gedragen spuitmachines. "Daarmee bereiken we klanten in België, Nederland (via een importeur), Noord-Frankrijk en zelfs Australië. Samen met vijf andere partners uit niches van de landbouwsector zijn we vijf jaar geleden ook een project in Oekraïne begonnen, maar door de gedevalueerde lokale munt hebben landbouwers daar niet langer de middelen om Europese machines aan te kopen."



Intelligent gebruik van de gps laat toe om 8 tot 10% spuitmiddel te besparen.

Delvano realiseerde in 2016 een omzet van 13 miljoen euro. "De voorbije twee jaar kennen we een klein dipje, dat rechtstreeks gerelateerd is aan de lage prijzen die aardappeltelers en -verwerkers van de markt krijgen, waardoor ze over minder investeringsbudget beschikken. In Frankrijk is die tendens nog frappanter, omdat daar ook de graanoogsten zijn tegengevallen. Daarom hebben we, in tegenstelling tot wat we normaal doen, een aantal stockmachines gemaakt, die uitgerust zijn met de belangrijkste opties. Zo willen we snel kunnen anticiperen op dringende behoeftes van vooral vaste klanten. Normaal zijn dergelijke machines dermate specifiek, dat we ze pas beginnen bouwen nadat we via de vertegenwoordiger alle eisen van de klant hebben ontvangen."

Gps in opmars

Onder meer elektronica en gps-systemen staan almaar frequenter op dat wensenlijstje. "Een gps wordt tegenwoordig vaak gebruikt om de secties af te sluiten: niet alle velden zijn namelijk mooie rechthoeken. Dankzij de gps weet de landbouwer welke zones hij al heeft bespoten, wat de kans op



Delvano maakt zelfrijdende, getrokken of gedragen spuitmachines.

overlappingsen vermindert. Intelligent gebruik van de gps laat toe om 8 tot 10 % spuitmiddel te besparen en biedt de kans het spuitwerk 's nachts te doen. Daarnaast halen landbouwers uit elektronica erg nuttige data, die hen helpen om hun rendement te optimaliseren. Eigenlijk zijn landbouwers vandaag de dag vooral onderaannemers van de verwerkende industrie, die in onze regio prominent aanwezig is omdat we hier ook over uitstekende grond beschikken om heel wat groenten te kweken. De afhankelijkheid van klimatologische omstandigheden blijft natuurlijk een nadeel."

Inmiddels leiden Carlos en Joachim Vanlerberghe de zaak samen, als telgen

van de tweede en derde generatie.

"Bij ons werken een zestigtal mensen. Uiteraard streven we naar groei, al hoeft die zeker niet spectaculair te zijn: we willen niet te fors uitbouwen, zodat we ook een sterke dienst na verkoop kunnen blijven garanderen", besluiten vader en zoon.

www.delvano.be

Machineproducent Depoortere surft op
hoogconjunctuur vlassector

Pieken opvangen met onderaannemers

Bart Vancauwenberghe - freelance journalist

Na 91 jaar heeft Depoortere nv uit Beveren-Leie nog altijd de wind in de zeilen. De fabrikant van vlasoogst- en bewerkingsmachines maakt een sterke periode door, onder meer dankzij de goede jaren die de Belgische, Franse en Nederlandse vlasindustrie momenteel beleven. "De machines werken nog altijd volgens hetzelfde principe als een kleine eeuw geleden, maar hebben op vlak van elektronica en hydraulica enorme stappen vooruit gezet", zegt medebestuurder Peter Rosseel.

Een kleine eeuw nadat de onderneming in 1925 door Richard Depoortere werd opgericht, blijft de gelijknamige firma een familiebedrijf pur sang. **Rik Depoortere** en schoonbroer **Peter Rosseel** namen, als ondernemers van de 3e generatie, in 1999 de fakkel over van de drie zonen van Richard. "Onze machines helpen de landbouwers en vlasbedrijven om het vlas te oogsten en bij de eerste verwerkingsfase", stipt Peter Rosseel aan.

Zusterbedrijf Vlamalin

De slagkracht van Depoortere vergrootte nog toen het bedrijf 30 jaar geleden ging samenwerken met het voormalige **Plettinck** uit Tielt, wat later leidde tot een overname. "Toen deze oorspronkelijk producent van bouwmachines extra marktpotentieel zocht en mogelijkheden zag in de vlasteelt, werden zij voor ons de ideale partner om de capaciteit te verhogen en complementaire machines te bouwen. Door de afbouw van de activiteiten in de bouwsector veranderde de naam trouwens in **Vlamalin**. Vandaag maakt dit zusterbedrijf hoofdzakelijk stationaire balenpersen en leveren ze componenten voor onze machines."

De vlassector in België en buurlanden is een kleine wereld, met een areaal van circa 120.000 hectare (circa 100.000 in Frankrijk, 15 à 20.000 in België, 3 à 4.000

in Nederland). "Door die kleinschaligheid doen nieuwtjes als een lopend vuur de ronde. Daardoor weten wij als fabrikant ook goed waar ons potentieel zit. Wij zijn trouwens de enige producent van zowel vlasoogst- als vlasbewerkingsmachines in België."



***De voornaamste uitdaging
is de integratie van goed
werkende elektronica.***

Vol orderboekje

Bij Depoortere en Vlamalin samen werken 45 mensen. Depoortere was vorig jaar goed voor een omzet van circa 20 miljoen euro. "Dat is beter dan een doorsnee jaar en heeft alles te maken met de huidige hoogconjunctuur, waardoor ons orderboekje voor 2017 al helemaal vol zit. De sector kenmerkt zich door heel cyclische bewegingen en na jaren van zonneschijn komt er onvermijdelijk weer regen. De pieken in werkvolume vangen we op door samenwerking met onderaannemers. Extra mensen aanwerven is vrij moeilijk in onze sector."

De huidige hausse is volgens Rosseel aan verschillende factoren te danken. "Vlas is een landbouwgewas, waarvan de prijzen nogal kunnen schommelen. Nu maken we een periode door waarin

de vraag groot is en het aanbod net voldoende, waardoor vlassers er mooie prijzen voor kunnen krijgen. Als het minder goed gaat, kiezen landbouwers eieren voor hun geld en telen ze meer andere gewassen of groenten. Nu maken we een florissante periode door, zodat er meer middelen beschikbaar zijn bij onze klanten om te investeren, onder meer in het up-to-date houden van hun machinepark."

Het bedrijf produceert jaarlijks circa 100 zelfrijdende en een vijftigtal getrokken machines. "De voornaamste uitdaging is de integratie van goed werkende elektronica, die onder meer helpt om de machine te laten voldoen aan de emissienormen. Door de elektrisch-hydraulische bediening is ook de ergonomie voor de bestuurder gevoelig verbeterd."

www.depoortere.be



© foto HOL

Bedrijfsleider Peter Rosseel: "Depoortere produceert jaarlijks circa 100 zelfrijdende en een 50-tal getrokken machines voor de vlasboeren"



*Overal waar groentes
worden geteeld, komen
onze machines in beeld*



© foto HOL

Vlnr. Magda Vandamme, Marc Verhoest en zoon Bart Verhoest van Verhoest bvba uit Rumbeke gaan voor arbeidsvreugde.

Machines van Deman en Verhoest zijn
de drijvende kracht achter onze groenteteelt

Inventiviteit is een must

Bart Vancauwenberghe - freelance journalist

Binnen de groenteteelt zijn vernuftige machines vandaag een absolute noodzaak. In onze provincie is op dit vlak heel wat expertise aanwezig: diverse spelers leggen zich nauwgezet toe op de productie van groente-manipulatiemachines die aan de meest recente normen voldoen. Deze installaties zijn dan ook internationaal gegeerd. Wij staken ons licht op bij Marc Verhoest bvba uit Rumbeke en bij de firma Deman nv uit Passendale.

Verhoest Landbouwmachines is een naam als een klok in de sector. Het ontstaan van het Rumbeekse bedrijf voert al terug tot 1868, toen smid Pieter Verhoest zich op deze branche ging toeleggen. Met succes: de zaak groeide almaar verder uit en werd generatie op generatie verdergezet. Sinds 1986 staat Marc Verhoest, als telg van de vierde generatie, aan het hoofd van de onderneming. Hij leidt deze onderneming samen met zijn vrouw

Magda Vandamme. Ook de kinderen Ann en Bart trekken mee aan de kar. Het team is vijftien man sterk. "Overal waar groentes worden geteeld, komen onze machines in beeld", legt Marc uit. "Ons afzetgebied bestrijkt zowel België, Europa als de volledige Angelsaksische markt (Nieuw-Zeeland, Australië, Canada, de Verenigde Staten...). Onze installaties worden hoofdzakelijk ingezet bij de teelt van prei, bloemkool en vlas, maar daarnaast hebben we

onder meer ook sproeimachines, aanhang- en oogstwagens. Vorig jaar realiseerden we een omzet van 1,8 miljoen euro."

Hoewel standaardmachines al heel wat mogelijkheden bieden, zet het bedrijf de jongste jaren ook sterk in op maatwerk. "Het is cruciaal dat de installaties technologisch aan de huidige wensen voldoen. Belangrijk in dit kader is onder meer de hydraulische aandrijving en de

sturing door PLC's. In onze magazijnen staan we zelf in voor de constructie. Daarnaast is het essentieel om een goede service te verzorgen."

De factor medewerkers

Creatief inspelen op de huidige marktbehoeften, is erg belangrijk.

Marc Verhoest: "In dit kader moet je kunnen rekenen op het juiste personeel, maar we ervaren dat competente nieuwe krachten niet zo simpel te vinden zijn. Bovendien kraakt de landbouwsector tegenwoordig harde noten, onder meer omdat de groentetelers voor hun producten niet altijd de prijs krijgen die ze verdienen voor hun harde werk. Ons goedgevuld orderboekje is gelukkig het levende bewijs dat er nog altijd wordt geïnvesteerd in kwalitatieve machines met een correcte prijs."

Deman zet in op nieuwe technologie

Leon Deman nam **Deman nv** uit Passendale in 1977 samen met zijn

moeder over van zijn overleden vader, maar maakte wel nog zijn opleiding technisch ingenieur af. "Wij focussen al een geruime tijd op de productie van spuitplukmachines en maatwerkconstructies voor de groente-industrie", legt hij uit. "Onze machines komen terecht in België, Verenigd Koninkrijk, Duitsland, Oekraïne, Spanje en Noord-Amerika."

Deman zet bij ieder project sterk in op een goede voorbereiding, "zodat we de tijd op de productievloer zo kort mogelijk kunnen houden. Deze manier van werken vergt wel enige tijd, maar we plukken hiervan de vruchten in het latere stadium van de productie. Vroeger werden tekeningen gemaakt op de tekenplank. Dat vergde een zeer groot inzicht van de ontwerper en de machine werd nooit volledig in detail getekend. Hierdoor moesten de constructeurs op de werkvloer toch een zeer groot inzicht hebben in de machines. Vandaag kunnen we, eenmaal het 3D-ontwerp is gemaakt,

op korte tijd productietekeningen, stukkenlijsten en montage-instructies uitrollen. Dit bespaart ons veel tijd op de werkvloer."

Technologische vooruitgang is een must in deze sector. "Zolang we competitief willen blijven met de concurrentie, moeten we blijven innoveren. PLC-sturingen, CAN-buscommunicatie doorheen de machine, remote monitoring en diagnose van de machine vanaf een pc thuis, zijn zaken waarmee we sterk bezig zijn."

In de zaak werken tien mensen. Het blijft een echt familiebedrijf: zowel Leons zoon, zijn dochter, als zijn schoonzoon zijn er in actief. "Vorig jaar realiseerden we een mooie omzet van 2,5 miljoen euro. Wat volgend jaar zal bieden, wordt in het voorjaar duidelijk: dan beslissen onze klanten hoe fel ze zullen investeren in deze machines."

www.nvdeман.be

www.verhoestmarc.be



© foto HOL

Leon Deman en zoon

Dezeure (Veurne) en Dezwaef (Moerkerke)
zijn specialisten in mestdosering

Precisie technologie als 'compost' voor efficiënte bemesting

Nick Vanderheyden - freelance journalist

De nood aan een zo efficiënt mogelijke bemesting kenmerkt elke subsector in de landbouw. Efficiënt bemesten bepaalt mee het succes van de oogst en heeft een invloed op de winstmarge van een landbouwbedrijf. West-Vlaanderen telt drie ondernemingen met een specialisatie bemestingsmachinebouw, waaronder Dezeure uit Veurne en Dezwaef uit Moerkerke. De machines die zij vandaag op de markt brengen, gaan de oude 'mestton' van weleer ver voorbij.

De West-Vlaamse machinebouwers Dezeure en Dezwaef, met respectievelijk de derde en de tweede generatie aan het roer, stellen respectievelijk 32 en 6 mensen tewerk. Het leeuwendeel van hun klantenbestand is actief in de land- en tuinbouw, een beperkt percentage van het cliënteel komt uit de industrie. Dezwaef uit Moerkerke (deelgemeente

van Damme) richt zich, met een jaarlijkse productie van een tweehonderdtal mobiele mesttonnen, exclusief op dit segment. Machinebouwer **Dezeure** uit Beauvoorde (Veurne) produceert jaarlijks, naast een veertigtal mengmestverspreiders, nog een breed scala andere landbouwmachines, zoals hooglossers, kipwagens en haakarmsystemen.

Dezwaef produceert 80 % van zijn machines in eigen huis en haalt 20 % van de (hoog)technologische onderdelen bij toeleveranciers. De Veurnse collega werkt volgens een 60/40-verhouding. Beiden leveren zowel onder eigen merk (= de bedrijfsnaam) als halffabrikaten aan klanten in binnen- en buitenland, met de Benelux, Duitsland, Engeland en Frankrijk



© Dezeure nv

De bedrijfsleiding van Dezeure uit Veurne (derde generatie) met van links naar rechts: Julien Vansteenland, Dorine Dezeure Tine Dezeure en Siel Himpens.



© Nick Vanderheyden

Angelique de Smet en Filip Dezwaef van Dezwaef nv: we ontwikkelen het merendeel van onze innovaties in eigen beheer.

als belangrijkste afzetmarkten. Beide bedrijven noteerden de voorbije jaren telkens een groei van circa 10 %. Daarom investeren deze machinebouwers in hun machinepark en verhogen ze de productiecapaciteit.

Evolutie bemestingsmachine

De machines die deze bedrijven produceren zijn spitsvondige werktuigen, vol met de nieuwste technologieën. Na het maximaliseren van het volume van de ton, blijkt dit de tweede grote wending in deze sector.

Bedrijfsleider Filip Dezwaef van Metaalconstructie Dezwaef nv. "De capaciteit werd uitgebouwd van drie à vier ton naar 24 ton, het bij wet vastgelegde maximum. Door toevoeging van deze mestton bereikte het totaalgewicht (trekker + machine) ten slotte het voor België maximale transportgewicht van 44 ton. Een tweede grote trend vertaalt zich in de toevoeging van technologie." Items

als sectiecontrole, bemonstering, mapping, meetsystemen voor stikstof, elektronische debietmeters en bandendrukwisselsystemen vonden geleidelijk aan de weg naar deze landbouwtuigen.

"De sector groeit naar precisietechnologie, bemesting heeft daarin een belangrijk aandeel", verduidelijkt **Siel Himpens, mede-zaakvoerder bij Dezeure**. "De mate van geïntegreerde technologie op dit type machines heeft positieve gevolgen voor de oogst. Landbouwers stemmen onder meer via meet- en regelsystemen de mestconcentratie af op het product en werken sneller en efficiënter met behulp van gps-systemen, verbonden aan de smartphone."

Technologie in eigen huis

Beide bedrijven ontwikkelen het merendeel van de technologie in eigen huis. Zo bedacht Dezwaef een eigen bandendrukwisselsysteem. Het bundelde

dit met de beschikbare functies eigenhandig op een touchscreen in de cabine.

Dezeure heeft een equipe van elf medewerkers die continu aan de slag gaan met nieuwe ontwikkelingen en trends op de markt. "Altijd met de intentie zoveel mogelijk op maat van de klant te werken, zodat we het nationale en internationale groeipotentieel maximaal blijven benutten", klinkt het bij beide specialisten. Eén van de belangrijke uitdagingen voor de toekomst is dan ook de zoektocht naar geschikte technische en mechanische profielen. Niet iedereen kan tenslotte overweg met deze complexe materie.

www.dezeure.be

www.dezwaef.be

West-Vlaanderen Werkt

De polsslag van de West-Vlaamse economie



West-Vlaanderen Werkt is een kwartaalblad dat wordt uitgegeven door het Kenniscentrum Economie West onder auspiciën van de Provincie West-Vlaanderen. Ons tijdschrift verschijnt vier keer per jaar en focust op de West-Vlaamse economie, in de ruime zin van het woord.

Dat doen we via themanummers waarin we een bepaald facet van het veelzijdige sociaaleconomische weefsel uitspitten.

Via een aantal vaste rubrieken hebben we aandacht voor het verloop van de West-Vlaamse conjunctuur en voor de belangrijke nieuwe ontwikkelingen en wapenfeiten binnen de ondernemingen en binnen de publieke sector.

We hebben een boontje voor goed nieuws en innovatie.

Onze publicatie verschijnt op 4.600 exemplaren en wordt gratis verstuurd naar bedrijfsleiders, managers, lokale besturen en andere 'decision makers' en sleutelfiguren in onze provincie.

West-Vlaanderen Werkt bereikt op deze manier een zakelijke doelgroep van ruim 10.000 lezers.

Ook beschikbaar in tabletversie: iPad, Android en Windows.

Het aantal publicitaire pagina's in ons tijdschrift is bewust beperkt, zo houden we onze kwaliteitsstandaard hoog.

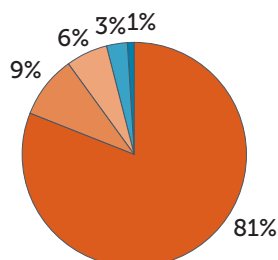
Onze voorkeur gaat uit naar een selecte groep van langetermijnpartners aan wie we exclusiviteit kunnen bieden.

Ons B-to-B tijdschrift, met zijn focus op ondernemingen, dienstverleners en lokale besturen, is een geschikt instrument voor uw professionele communicatie.

Contactpersoon: Jan Bart Van In
Baron Ruzettelaan 33, 8310 Brugge
T 050 40 71 29
E-mail: janbart.vanin@west-vlaanderen.be

Registratie als nieuwe abonnee gebeurt gratis via de website:
www.westvlaanderenwerkt.be

Lezerspubliek



Oplage: 4.600 Aantal lezers: 10.000

- Bedrijfsleiders, kaderleden en zakelijke dienstverlening
- Openbare besturen
- Sociale partners en middengroepen in West-Vlaanderen
- Bibliotheken en documentatiecentra van West-Vlaanderen
- Diversen (Onderwijs e.a.)

Start-up Crodeon uit Kortemark

Tijdwinst en betere werkorganisatie voor de landbouwer

Nick Vanderheyden - freelance journalist

“The Internet of Things’ in de huiskamer van elke kmo’. Dat is het credo van de beloftevolle start-up Crodeon uit Kortemark. De zelf ontwikkelde applicatie Crodeon Reporter biedt een zeer flexibele en toegankelijke oplossing voor monitoring en datalogging van elke meetbare waarde, in real time weergegeven op pc of smartphone. De agrosector vormt de pilootmarkt voor het technologiebedrijf.

Jonathan Sercu en **Sam Vanheule**, twee vrienden met respectievelijk een master Informatiemanagement en een ingenieursdiploma elektronica leerden elkaar kennen tijdens hun studies aan Katho Kortrijk (nu een onderdeel van Vives Hogeschool). Nadat het duo Vanheule vader, een landbouwer, ter hulp was geschoten, bleken ze erg complementair.

Sam Vanheule: “Zoals veel kleinere landbouwers, beschikt ook mijn vader niet over het budget voor zware investeringen in klimaatregeling of irrigatie. Een onbetrouwbare klimaatregeling van de varkensstallen en een erg tijdrovende, manuele bediening van een irrigatiehaspel op de akkers, pakten we met eenzelfde compact systeem aan. Onze Reporter registreert de klimaatwaarde in de stallen en geeft aan hoe de besproeiing verloopt op de velden. Wat neerkomt op heel wat vrijgekomen uren voor mijn vader die in real time (via de cloud) op zijn smartphone en pc alle statusinformatie ontvangt. Voordien moest hij zelf, ter plaatse, handmatig controles en metingen uitvoeren. Voor hem betekent onze ingreep een welgekomen verlichting van het werk. Naar eigen zeggen zou hij niet meer zonder kunnen.”

Crodeon bvba is opgericht in november 2015 en ontwerpt en bouwt hardware en software waarmee de gebruiker vanop afstand in real time op de hoogte blijft van de evolutie van zijn gebouw,

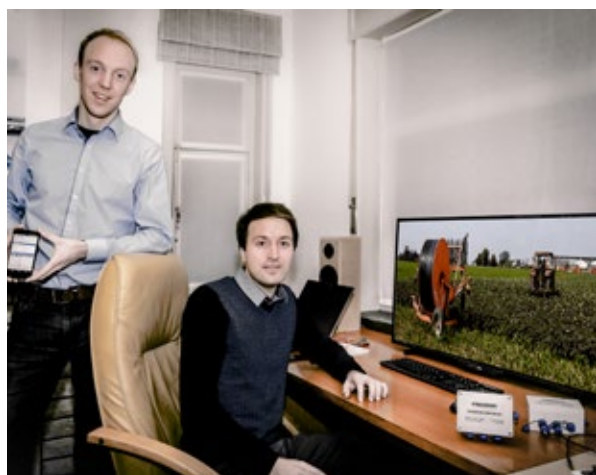
machine of installatie. Verzamelde data van een weerstation op een veld of klimaatgegevens vanuit een stalgebouw doorsturen naar smartphone of pc, vanop afstand de locatie volgen van een toestel in werking: de variatie in meetwaarden in de agrosector zijn legio. De toepassingen van dit systeem lijken oneindig.

Jonathan Sercu: “Elke denkbare te meten waarde, waarvoor een sensor op de markt beschikbaar is, is potentieel in te passen in ons general packet radio service (gprs)-systeem.”

Smart farming

Het potentieel is duidelijk aanwezig. En dat terwijl je, zeker in de agrosector, niet meteen valabele alternatieven vindt. “Ze bestaan natuurlijk, maar dan in de vorm van dure systemen van gevestigde waarden”, haalt Sercu aan. “Vaak bieden deze bedrijven hun technologie aan als een pakket met alles erop en eraan. Een meer bescheiden landbouwer heeft daar niet het budget voor, noch er de behoefte aan. Onze sterkte als start-up is de flexibiliteit in de vorm van systemen op maat.”

Crodeon neemt deel aan Leader Westhoek, een door Europa gesubsidieerd programma voor lokale plattelandsontwikkeling. Agreon selecteerde Crodeon ook als quick-winproject. “Op die manier kwamen we in contact met toepassingen waar we in eerste instantie zelf niet eens



Jonathan Sercu en Sam Vanheule

aan denken. Het mooie aan deze technologie is dat iedereen bij ons kan aankloppen met eender welk probleem rond monitoring op afstand, als totaalproject of als ontbrekend onderdeel in een bestaande structuur. Wij zijn erop gebrand om met bedrijven uit elke sector rond de tafel te gaan zitten om een gebruiksvriendelijke, efficiënte en betaalbare oplossing te ontwikkelen. Smart farming is zeker niet nieuw, maar dankzij initiatieven zoals het onze, krijgt ook de lokale landbouwer kansen om zijn werk beter te organiseren.”

www.crodeon.com

Syntra West blijft investeren in Brugge

Syntra West vzw, de West-Vlaamse marktleider in ondernemings- en beroepsgericht volwassenenonderwijs, investeert 3,5 miljoen euro in de bouw van een nieuwe onthaalgebouw en extra leslokalen in zijn hoofdkwartier op de site Ter Groene Poorte in Brugge.

Syntra West vzw en zijn commerciële evenknie Skilliant cvba is met zes West-Vlaamse campussen een belangrijke opleidingsactor en stuwende factor voor de West-Vlaamse economie. Met een team van 200 medewerkers en 2.500 freelance praktijkdocenten staat de organisatie in voor een brede waaier aan opleidingen voor 60.000 cursisten per jaar.

Op de site Brugge, waar ook de centrale diensten en de directie van Syntra West resideren, rolt de opleidingsactor zijn investeringstraject verder uit.

In 2013 opende op de naburige industriezone Ten Briele al een nagelnieuw centrum van 3.000 m², gericht op industriële praktijkopleidingen (o.a. voor de bouwsector). Dit jaar start op de campus Ter Groene Poorte de realisatie van een nieuw complex met

een oppervlakte van 1.600 m². Het nieuwe complex biedt onderdak aan zeven nieuwe leslokalen, een cafetaria en excellente onthaalinfrastructuur. Het investeringsprogramma van 3,5 miljoen euro omvat ook de grondige renovatie van het Syntra West hoofdgebouw dat dateert van 1960.

Algemeen directeur Johan De Neve:

"Deze operatie moet het ons mogelijk maken om een aantal activiteiten die nu verspreid zijn over de campus, in één gebouw samen te brengen. Tegelijk zorgt het nieuwe onthaalgebouw via een frisse architectuur - met onder andere een gevel in wit aluminium - voor een betere uitstraling en herkenbaarheid vanaf de straatkant."

De werken starten dit jaar na het bouwverlof en de oplevering is voorzien

voor januari 2019. Het ontwerp is van de hand van het Brugse architectenbureau Gino Debruyne.

Skilliant cvba, opgericht in de lente van 2014 als commerciële poot van de cluster Syntra West, realiseerde in 2015, zijn eerste volledige boekjaar, 9,4 miljoen euro omzet en 205.000 euro nettoresultaat met 40 medewerkers. Dat was meteen een puike start voor deze nieuwe telg.

Syntra West vzw, dat nu uitsluitend de gesubsidieerde opleidingen behartigt, viel in datzelfde boekjaar (als gevolg van de afsplitsing van Skilliant) terug op 5,5 miljoen euro commerciële omzet (plus 14,6 miljoen subsidies), met nog altijd 150 vaste medewerkers.

www.syntrawest.be

JBVI



Voorzitterswissel bij intercommunale WVI

Slim samenwerken loont

Luc Vanparys (67), burgemeester van Oostkamp, heeft na een mandaat van 17 jaar, afscheid genomen als voorzitter van intercommunale WVI. Zijn opvolger Kris Declercq (44), burgemeester van Roeselare, treedt met verve in zijn voetsporen en ziet ook nieuwe uitdagingen.

Afscheidnemend voorzitter Luc

Vanparys: "Voorzitter zijn van een intercommunale als WVI vond ik erg verrijkend. De domeinen waarin WVI actief is, hebben me altijd geboid en bovendien is de organisatie sterk uitvoeringsgericht.

In de voorbije periode realiseerde WVI circa 3.500 betaalbare woonkavels en ruim 1.000 hectare bedrijfsgroonden. Luc Vanparys stond als voorzitter mee aan de wieg van de verdere uitbouw van de regionale werking binnen WVI, zoals de ondersteuning van de burgemeesters-conferenties, alsook het aanboren van nieuwe thema's, zoals mobiliteit, milieu, natuur, energie, klimaat en grensoverschrijdende en Europese samenwerking.

Kersvers voorzitter Kris Declercq:

"Ons DNA blijft hetzelfde maar we moeten ook vernieuwen. Als grootste streekintercommunale van Vlaanderen kan WVI verder bewijzen dat slim samenwerken loont. Een combinatie van ambities op het vlak van smart regions, duurzame inrichting van woonprojecten en bedrijventerreinen, en een innovatieve aanpak van milieu en mobiliteit, moeten van WVI bij uitstek het kenniscentrum maken voor onze steden en gemeenten in West-Vlaanderen. Realiseren van betaalbare woonprojecten en bedrijventerreinen is en blijft een kerntaak. In het domein van vastgoedontwikkeling beschikken we immers over onschatbare ervaring en unieke expertise voor onze partners. Onze intercommunale zal zich ook verder profileren als kenniscentrum voor haar vennoten voor alles wat te maken

heeft met omgeving, in de ruime zin van het woord. Samenwerkingsinitiatieven vanuit de gemeenten ondersteunen en faciliteren we verder via het opzetten van bijvoorbeeld intergemeentelijke diensten gelinkt aan de huidige werkvelden. Momenteel onderzoeken we hoe WVI de gemeenten kan bijstaan in de samenwerking op andere werkvelden en dit via instrumenten als een 'kostdelende vereniging' op basis van "in-house"-principes. Op deze manier kunnen de gemeenten sommige opdrachten rechtstreeks toewijzen aan WVI."

Opties op bedrijfsgroonden

WVI ondersteunt 54 steden en gemeenten in West-Vlaanderen bij de uitvoering van hun taken en de ontwikkeling van hun streek.

De dienstverlenende vereniging realiseerde in 2015, 33,5 miljoen euro omzet en 269.000 euro nettoresultaat meteen team van 84 medewerkers, onder leiding van algemeen directeur **Geert Sanders** en directeur **Patrick Zutterman**. In de periode 2015-2018 werkt WVI onder meer aan de realisatie (in diverse stadia) van 762 ha extra bedrijfsgroonden verspreid over 62 bedrijventerreinen. De vraag naar locaties vanuit de bedrijven neemt weer fors toe.

Geert Sanders: "We werken voortaan met opties; zo heeft een bedrijf vrij snel de gewenste zekerheid omtrent een bepaald stuk bedrijfsgroond en kan meteen worden gestart met de bouwwerken eens de terreinen bouwrijp zijn."

www.wvi.be

JBVI



Luc Vanparys



Kris Declercq

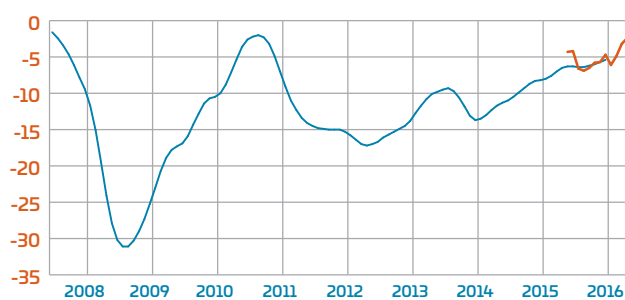
Analyse van het verloop van de sociaaleconomische indicatoren en de conjunctuur in West-Vlaanderen

Hoe robuust is de economische relance?

Nele Depestel en Sabine Traen - POM West-Vlaanderen, afdeling Data, Studie en Advies

Alle arbeidsmarktindicatoren tonen de voorbije maanden duidelijk een gunstige evolutie in West-Vlaanderen. Bij de indicatoren die het producenten- en consumentenvertrouwen weerspiegelen, is er geen eenduidige, maar toch een overwegend positieve tendens.

Figuur 1: Synthetische conjunctuurcurve voor West-Vlaanderen



Bron: NBB, verwerking: POM West-Vlaanderen.

Nadat ze in het eerste kwartaal van 2016 op hetzelfde niveau bleef, evolueerde de afgevlakte synthetische conjunctuurcurve (zie figuur 1) door de stijgende brutowaarden in de periode

april-november weer in stijgende lijn. Hieronder vatten we samen welke indicatoren gunstig (+) of ongunstig (-) evolueerden. Onvolledige kwartalen werden in kleur gemarkeerd.

indicator	West-Vlaanderen				Vlaams Gewest			
	Kw 1 - 2016	Kw 2 - 2016	Kw 3 - 2016	Kw 4 - 2016	Kw 1 - 2016	Kw 2 - 2016	Kw 3 - 2016	Kw 4 - 2016
Niet-werkende werkzoekenden totaal	+	+	+	+	+	+	+	+
Niet-werkende werkzoekenden mannen	+	+	+	+	+	+	+	+
Niet-werkende werkzoekenden vrouwen	+	+	+	+	+	+	+	+
Niet-werkende werkzoekenden <25 jaar	+	-	+	+	+	-	+	+
Niet-werkende werkzoekenden >50 jaar	+	+	+	+	+	+	+	+
Niet-werkende niet-werkzoekenden	+	+	+		+	+	+	
Ontvangen vacatures	+	+	+	+	+	+	+	+
Openstaande vacatures	+	+	+	+	+	+	+	+
Tijdelijke werkloosheid	+	+	+		+	-	+	

Arbeidsmarktindicatoren

De West-Vlaamse arbeidsmarkt blijft verder krachtig opveren. In november 2016 telde onze provincie 30.983 niet-werkende werkzoekenden, dat

waren er 5,5 % minder dan een jaar geleden. Er is ook een significante daling in vergelijking met de lente van dit jaar toen er nog 33.111 werklozen in de

VDAB-statistieken stonden.

Bij de vrouwelijke niet-werkende werkzoekenden is de dalende trend in de loop van 2016 nog groter dan bij de mannelijke populatie.

Het aantal jeugdwerklozen lag, met uitzondering van de maanden mei en juni, in de periode januari-november 2016 telkens lager dan in de overeenkomstige maanden van 2015. Toch steeg het aandeel van de jeugdwerklozen in de totale populatie.

Het aantal werklozen van 50 jaar en ouder dat nog werkzoekend is, viel in de eerste drie kwartalen van 2016 aanzienlijk terug in vergelijking met het voorafgaande jaar. In oktober en november 2016 was de reductie iets kleiner. Het aantal oudere uitgeschreven werklozen van 50 jaar daalde in de eerste negen maanden van 2016 nog sterker dan het aantal niet-werkende werkzoekende 50-plussers.

In het derde kwartaal van 2016 ontving de VDAB een derde meer vacatures dan in het derde kwartaal van 2015 en ook in oktober en vooral november 2016 nam het jobaanbod significant toe. Een dalend aantal niet-werkende werkzoekenden in combinatie met een stijgend aantal openstaande vacatures, creëert steeds meer schaarste op onze arbeidsmarkt. Dit is de keerzijde van het goede nieuws over de verbeterende conjunctuur. De tijdelijke werkloosheid verhoogde even in juli maar werd algemeen in het derde kwartaal van 2016 behoorlijk teruggedrongen.

Producentenvertrouwen

Net als in de eerste twee kwartalen realiseerden de grote ondernemingen met zetel in West-Vlaanderen ook in het derde kwartaal van 2016 meer omzet op jaarbasis. Ook de investeringen evolueerden positief in het derde kwartaal

van 2016 en kwamen uit op 839 miljoen euro. Dat was een stijging van 4,6 % in vergelijking met dezelfde periode in 2015. In het tweede kwartaal van 2016 was het surplus zelfs 14,4 % op jaarbasis. In de eerste negen maanden van 2016

telde West-Vlaanderen elke maand meer starters dan in de overeenkomstige maanden van 2015. In het derde kwartaal bedroeg die aangroei zelfs 17,4 % in vergelijking met 2015! Een groter aantal starters in combinatie met een kleiner aantal stopzettingen en schrappingen in de eerste negen maanden van 2016, zorgden voor een grotere nettogroei van het aantal ondernemingen in vergelijking met dezelfde periode in 2015.

In oktober 2016 gingen meer ondernemingen failliet dan in oktober 2015, maar voor het hele derde kwartaal van 2016 is de balans positief: 5,1 % minder faillissementen. In die periode was er ook een lichte afname van het aantal verloren jobs als gevolg van een faillissement.

indicator	West-Vlaanderen				Vlaams Gewest			
	Kw 1 - 2016	Kw 2 - 2016	Kw 3 - 2016	Kw 4 - 2016	Kw 1 - 2016	Kw 2 - 2016	Kw 3 - 2016	Kw 4 - 2016
Omzet	+	+	+		+	+	+	
Investerings	+	+	+		+	+	+	
Starters	+	+	+		+	+	+	
Stopzettingen en schrappingen	+	+	-		+	+	+	
Faillissementen	+	-	+	-	+	-	-	-
Verloren jobs	-	-	+	-	-	-	+	+

Consumentenvertrouwen

Als gevolg van de anticipatie van de bouwheren op de nieuwe verstrenging van het toegelaten maximale E-peil op 1 januari 2016, was er in West-Vlaanderen in het eerste kwartaal van 2016 meer dan een verdubbeling van het aantal vergunde nieuwbouwwoningen in vergelijking met het eerste kwartaal van 2015. Ondanks een afname in juni was er ook in het tweede kwartaal een aanzienlijke toename op jaarbasis.

Het aantal vergunde renovatiewoningen lag in het eerste kwartaal van 2016 lager dan in het eerste kwartaal van 2015. In het tweede kwartaal van 2016 en in de daaropvolgende maanden juli en augustus groeide dat aantal aan op jaarbasis. De omzet van bedrijven in de kleinhandel viel in West-Vlaanderen in het derde kwartaal van 2016 licht terug op jaarbasis. Deze inkrimping was evenwel kleiner dan in de eerste twee kwartalen

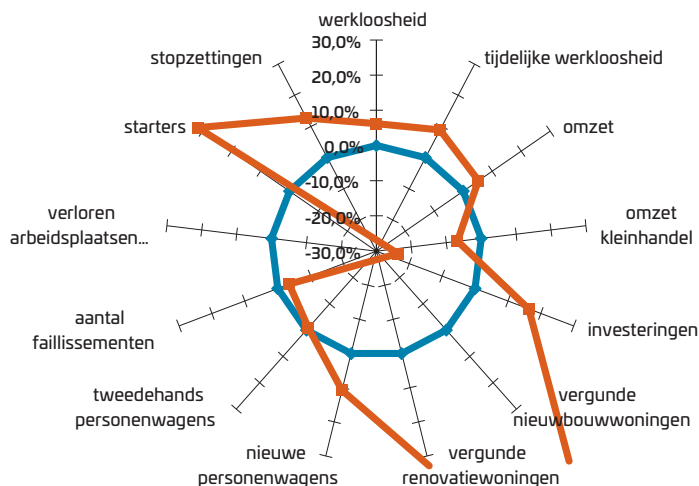
van 2016. In het derde kwartaal van 2016 werden meer nieuwe personenwagens ingeschreven dan in het derde kwartaal van 2015. Ook in oktober en november 2016 groeide het West-Vlaamse autopark op jaarbasis.

De diamant van West-Vlaanderen (zie **figuur 2**) tot slot toont de evolutie van de verschillende indicatoren in het tweede kwartaal van 2016 ten opzichte van het tweede kwartaal van 2015. Van de 13 sociaaleconomische indicatoren in de diamant evolueerden er negen in positieve richting. Bij de vier indicatoren die ongunstig evolueerden - omzet kleinhandel, inschrijvingen van tweedehandspersonenwagens, faillissementen en verloren arbeidsplaatsen - bleef de negatieve evolutie vrij beperkt.

Meer info: POM West-Vlaanderen, afdeling Data, Studie en Advies, sabine.traen@pomwvl.be of 050 14 01 79

De volledige analyse vind je terug op www.pomwvl.be.

Figuur 2: Evolutie van de sociaaleconomische indicatoren in West-Vlaanderen in het tweede kwartaal van 2016 ten opzichte van het tweede kwartaal van 2015



Gent-aan-Zee: een geduchte concurrent voor Zeebrugge?

Toon Colpaert - gewezen Vlaamse havencommissaris

Op 7 november jongstleden kondigden 2 Vlamingen - Daan Schalck en Jan Lagasse - de verloving aan van de haven van Gent en Zeeland Seaports. Na jarenlang geflirt en vooral veel hard voorbereidend werk lijkt een verstandshuwelijk in de maak. Zeker is dat nog niet, maar alleen al de aankondiging van de verloving door beide CEO's zorgt al bij heel wat Gentse en Zeeuwse havenliefhebbers voor kriebels in de buik.

Op het eerste gezicht ligt zo'n verstandshuwelijk tussen de Gentse en Zeeuwse havens voor de hand. Ze danken nu eenmaal hun ontstaan aan de Westerschelde en het Kanaal Gent-Terneuzen. Die waterweg is een dierbare erfenis van koning Willem I der Nederlanden toen hij nog volop de scepter zwaaide over de Noordelijke en Zuidelijke Nederlanden. Maar er is meer aan de hand. Het gemeenschappelijk nautisch beheer van het Kanaal Gent-Terneuzen, dat voor een vlot en veilig scheepvaartverkeer zorgt op het kanaal, is maar één voorbeeld van hoe al enige tijd ervaring wordt opgedaan. En er is natuurlijk ook de nieuwe sluis in Terneuzen die heel genereus met Vlaams geld gefinancierd wordt, samen met een meer bescheiden bijdrage van de Gentse haven en van Nederland.

Maar bovenal kunnen beide havens nu hun gemeenschappelijke troeven uitspelen. Gent als industrie- en bulkhaven met een stevige logistieke poot. Vlissingen en Terneuzen die met hun industrie sterk staan in bulk- en stukgoed en een grotere containercapaciteit hebben. Nu kunnen ze hun krachten bundelen als het op (politiek) lobbywerk aankomt, maar vooral hun commerciële slagkracht verhogen om nieuwe trafieken en investeerders aan te trekken. De verdere uitbouw van een duurzame bio-economie - die tot nu toe heel wat ups en downs heeft gekend - vormt maar één van de vele uitdagingen die zich aanbieden.

Maar wat betekent dit nu voor de zeehaven van Brugge? Louter statistisch gezien zou de Gentse Zeelandhaven alvast Zeebrugge op heel wat vlakken voorbijsteken. Niet alleen qua maritieme trafieken, maar ook en vooral qua toegevoegde waarde en werkgelegenheid. Terwijl Zeebrugge stevig moet knokken om in de top 20 te blijven, zou de Gents-Zeeuwse combinatie een plaats veroveren in de top 10 van de Europese havens. Niet dat dit een garantie is voor de toekomst, maar toch. Eens de Seine-Scheldverbinding een feit is, ligt de Noord-Franse markt voor de Gentse en Zeeuwse ondernemers helemaal open. Met de Stadsvaart alleen, die slechts voor een beperkte bijkomende capaciteit zorgt, wordt het voor Zeebrugge een stuk moeilijker om daar tegen op te boksen. Ook op het vlak van logistiek en stukgoed wordt het hard knokken. Met het aantrekken van Verbrugge Terminals (voor de behandeling van papierpulp en staal) vanuit Vlissingen naar Zeebrugge heeft MBZ - de Maatschappij van de Brugse Zeehaven - wel bewezen ook over behoorlijk wat troeven te beschikken, maar simpeler zal het er niet op worden.

En hoever staat het eigenlijk met de samenwerking tussen Antwerpen en Zeebrugge? Een verloving - laat staan een huwelijk - staat hier allesbehalve op de agenda, maar met het Economisch Samenwerkingsverband dat onder het gesternte van Santiago ESV werd opgestart, zijn de zakelijke

relaties in de containerbusiness toch wat aangescherpt. Voorlopig blijft het bij vergaderen en overleggen, al is de gemeenschappelijke missie naar Japan best voor herhaling vatbaar. Maar er wordt meer verwacht, zeker in Zeebrugge. Of werd er vooral uitgekeken naar het vertrek van Eddy Bruyninckx als CEO van het havenbedrijf Antwerpen? De manager was nooit een vurige voorstander van een samenwerkingsmodel dat zou ingaan tegen de harde wetten van de markt. Zou Jacques Vandermeiren als nieuwe Antwerpse havenbaas, met zijn ervaring bij het beursgenoteerde Elia, daar anders over denken? Wie weet... The answer my friend is blowin' in the wind.



Lees meer

In deze rubriek krijg je een selectie interessante lectuur uit de bib van Kenniscentrum Economie West. Naast publicaties die aansluiten bij het dossier, tippen we je ook regelmatig over andere niet te missen uitgaves.

De volledige catalogus vind je op www.kennisplatformeconomie.be.

Voor meer boeken of artikels rond het thema, gebruik je dit keer het trefwoord: **Landbouwmaterieel**

Over het thema Landbouw



Sleutelen aan de toekomst: de uitrustingssector doorgeleucht

Fedagrim, de Belgische Federatie van de Toeleveranciers van machines, gebouwen en uitrustingen voor de Landbouw en voor de Groenvoorzieningen, stelde op Agribex 2015 zijn Economisch Dossier voor. Hierin worden de belangrijkste verkooptendensen van landbouw- en tuilmaterieel weergegeven. Daarnaast zet Fedagrim verder in op het bekendmaken van de nieuwe technologie in de landbouwsector, vaak benoemd als smart farming. Deze thematiek is ook opgenomen in dit Economisch Dossier.

Redactie: Gert Van Thillo en Delphine de Theux

Uitgave: Fedagrim, 2015

Reeks: Economisch Dossier 2015/2016

Digitaal beschikbaar



LARA/VIRA landbouw- en visserijrapport 2016: voedsel om over na te denken

De zesde editie van dit tweejaarlijkse rapport heeft als centrale thema voeding. De focus ligt op het hele Vlaamse agrovoedingssysteem. De auteurs vertrekken vanuit het perspectief van de consument. Wat eet de Vlaming? Welke attitudes, gedragingen en trends spelen daarbij een rol en wat zijn de gevolgen van de consumptie? Het rapport sluit af met een aantal oplossingsrichtingen om tegemoet te komen aan de uitdagingen voor het Vlaamse voedingssysteem. Als illustratie van het concept van de Flanders Agrofood Valley zetten de auteurs twaalf schakels in het agrovoedingssysteem in de kijker.

Redactie: Jonathan Platteau, Dirk Van Gijsegheem, Tom Van Bogaert en Anne Vuylsteke

Uitgave: Departement Landbouw en Visserij, 2016. Digitaal beschikbaar

Ook het lezen waard



JIT 2.0 bedrijfs optimalisatie via het web: een pragmatische benadering van de digitale transformatie

Ondernemers moeten hun business nu opgeven of minstens radicaal omgooien in de strijd om de klant. Bedrijven moeten investeren in digitale transformatie en wel nú! Een mens zou van minder in paniek raken... Maar gelukkig hoeft het niet zo'n vaart te lopen, als tenminste de juiste informatie op het juiste moment de juiste persoon bereikt via gebruiksvriendelijke en uitgekiende webapplicaties. Dat is alvast de boodschap die Jurgen Carlier en Philip Vanassche verkondigen in hun boek. 'Als zaakvoerders van Tales Systems cvba (merknaam: Korazon) uit Izegem, hebben ze in de voorbije 25 jaar geleerd dat een pragmatische benadering van organisatievraagstukken de beste is. Daarom ontwikkelden ze de JIT 2.0-methode, die ze graag delen in een handig naslagwerk

van tachtig pagina's met een helder stappenplan en tal van inspirerende praktijkvoorbeelden. Een plan dat ondernemers moet wapenen tegen de uitdagingen van de digitale wereld, maar ook een voorafgaande 'digitale mindset' vergt. De cases in het boek laten zien dat JIT 2.0-projecten effectief kunnen leiden tot een belangrijke mentaliteitsverandering en professionalisering van de dienstverlening.



Auteurs: Jurgen Carlier en Philip Vanassche

Uitgave: Korazon (Tales Systems), 2016. Gratis te bekomen via www.korazon.be

Boeken of artikels raadplegen in het documentatiecentrum? Maak een afspraak, we helpen je graag verder.

Kenniscentrum Economie West, Baron Ruzettelaan 33, 8310 Brugge-Assebroek, kceconwest@west-vlaanderen.be, T. 050 40 71 24.

COLOFON

De artikelen in West-Vlaanderen Werkt zijn niet noodzakelijk de weergave van standpunten van de redactie of van het Provinciebestuur. Bij naamvermelding verschijnt de bijdrage onder de verantwoordelijkheid van de auteur.

Reproductie van of verwijzing naar één van deze artikelen mag uitsluitend met correcte vermelding van de auteur en bron en mits het bezorgen van een kopie aan de redactie.

Redactieraad: Lode Vanden Bussche (dienst economie, voorzitter), Larissa Deblauwe (VIVES), Brigitte Declerck (Kenniscentrum Economie West, Tom Delmotte (HOWEST), Brigitte Deproost (POM West-Vlaanderen), Filip Santy (TUA West), Jan Van Hecke (Boone nv & ProF), Jan Bart Van In (hoofdredacteur) en Katleen Gyselinck (dienst economie)

Coördinatie, hoofdredactie en advertentiewerving

Jan Bart Van In,
Kenniscentrum Economie West
Baron Ruzettelaan 33
8310 Brugge-Assebroek
T. 050 40 71 29
Email: janbart.vanin@west-vlaanderen.be
www.westvlaanderenwerkt.be

Medewerkers

Journalisten: Els Jonckheere, Nick Vanderheyden, Bart Vancauwenberghe
Fotografen: Jan Ballieu, Patrick Holderbeke, Nick Vanderheyden
Lectoren: Katleen Gyselinck, Jan Leplae

Verantwoordelijke uitgever

Geert Anthierens, Provinciegriffier
Provinciehuis Boeverbos
Koning Leopold III-laan 41
8200 Sint-Andries (Brugge)

Opplage: 4.600 exemplaren

Vormgeving: Aynsley Bral

Druk: dienst communicatie
Provincie West-Vlaanderen

Andere fotobronnen van deze editie

Dewulf nv, New Holland, Union nv

Coverfoto: Dewulf nv

Abonnement

Een jaarabonnement 2017 is gratis.

Het tijdschrift 'West-Vlaanderen Werkt' verschijnt viermaal per jaar.

Registreren kan via:

www.westvlaanderenwerkt.be

Overzicht

Een overzicht van de eerder verschenen edities van West-Vlaanderen Werkt vind je op:

www.westvlaanderenwerkt.be

www.kennisplatformeconomie.be



Partners West-Vlaanderen Werkt 2016



ISSN 1374-6235

Wet op de privacy van 8/12/1992

'West-Vlaanderen Werkt' wordt u gratis toegestuurd. Indien uw gegevens onjuist zijn of indien u het tijdschrift niet meer wenst te ontvangen, neem dan contact met de redactie. Uw persoonlijke gegevens worden niet aan derden overgemaakt.



WVI

PUBLIEKE ONTWIKKELAAR EN BEHEERDER VAN BEDRIJVENTERREINEN



- ambachtelijke zones en lokale bedrijventerreinen
- regionale bedrijventerreinen
- bedrijfsverzamelgebouwen
- reconversie industriële panden
- gemengde stadsontwikkelingsprojecten
- specifieke zones zoals:
 - luchthavengebonden bedrijventone
 - watergebonden bedrijventone
 - transport en distributie
 - detailhandelzone
 - kantorenzone
 - dienstenzone

Meer info | 050 36 71 71 | infoloket@wvi.be

Proef al onze smaken

REO

VEILING

MEER DAN
60 SOORTEN
GROENTEN
EN FRUIT

KWALITEIT,
GEZOND, VERS,
LEKKER

650 TON PER
DAG, 40 MILJOEN
VERPAKKINGEN
PER JAAR

HET JAAR ROND
SEIZOENSPRODUCTEN
VAN BIJ ONS



REO Veiling CVBA

Oostnieuwkerksesteenweg 101 • B-8800 Roeselare

Tel: +32 (0)51 23 12 11 • Fax: +32 (0)51 23 12 89

www.reo.be • info@reo.be