

West-Vlaanderen Werkt

De polsslag van de
West-Vlaamse economie

3 2018

60ste JAARGANG

Pientere starters in de kijker

Van PWA naar wijk-werken

West-Vlamingen vinden vooral werk in eigen streek

west-vlaanderen
de gedreven provincie





WVI

PUBLIEKE ONTWIKKELAAR EN BEHEERDER VAN BEDRIJVENTERREINEN



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

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

Is ondernemen weer trendy?

Recent onderzoek van de Vakgroep Innovatie en Ondernemerschap van **Universiteit Gent** onthult dat ruim 60% van de Vlaamse jongeren tussen 18 en 29 jaar **ondernemerschap** als een wenselijke carrièrekeuze beschouwt. Verder vindt 77% van hen dat succesvolle ondernemers in Vlaanderen aanzien en respect genieten. Hiermee percipiëren jongeren ondernemerschap beduidend positiever dan de rest van de Vlaamse bevolking (30–64 jaar).

Dit onderzoek bevroeg meer dan 1.000 Vlamingen tussen 18 en 64 jaar.

Terwijl slechts 34% van de jongeren vindt dat de media in Vlaanderen vaak verhalen over succesvolle jonge bedrijven tonen, kent ongeveer de helft van hen een ondernemer in zijn of haar nabije omgeving.

Volgens **professor Petra Andries** (Centre for Entrepreneurship Research, Universiteit Gent) duiden deze bevindingen op een lang verhoopte ommezwai in de Vlaamse ondernemerscultuur.

Is deze positieve kentering te wijten aan het mediagenieke succes van diverse internet- en app-bedrijven, de opgang van sociaal ondernemerschap, de impact van sommige tv-programma's, de aanhoudende gebundelde inspanningen van diverse overheden en beroepsorganisaties, diverse gangmakers in het Vlaamse onderwijslandschap? Die vraag beantwoordt deze case niet.

Hoe dan ook, ondernemen is terug hip! Dat blijkt ook uit de evoluties van het **aantal starters** in (West-)Vlaanderen.

Cijfers van handelsinformatiespecialist **Graydon** en **UNIZO** leren ons dat

in de eerste zes maanden van 2018 een recordaantal van **5.096** nieuwe vennootschappen en eenmanszaken in de kustprovincie zijn opgericht. Dat is een stijging van bijna **5%** in vergelijking met dezelfde periode in 2017. West-Vlaanderen scoort hiermee nog beter dan het Vlaamse gemiddelde dat 3,4% bedraagt. Dit zijn uiteraard niet allemaal echte starters, maar deze positieve trend is toch een indicatie van hoe de economische hoogconjunctuur van de jongste drie jaar ook een aansporing is voor nieuw ondernemersbravoure.



Deze editie is geen klassiek themanummer van West-Vlaanderen Werkt. We zetten wel een aantal vaste rubrieken in de verf. Zo hebben we extra aandacht voor jonge ondernemers en hun pril bedrijfsproject via onze rubriek **Starters' Lief en Leed**. Hiermee spelen we in op de nieuwe actie **Start&GO** die **POM**

West-Vlaanderen lanceert als opvolger van Actie voor Starters.

Opmerkelijk: twee van de starters die we in deze editie een podium geven, zetten (los van elkaar) hun inspiratie en hun energie in op de ontwikkeling en productie van alternatieve, glutenvrije **kroketten**. Zij richten zich daarmee op consumenten die (al dan niet noodgedwongen) bewust met voeding bezig zijn.

In deze uitgave van **West-Vlaanderen Werkt** staan we ook stil bij het nieuwe fenomeen **'wijk-werken'** als opvolger van de PWA's.

Wat hebben die PWA's opgeleverd aan onze arbeidsmarkt en welke nieuwe accenten legt wijk-werken?

Een markante vaststelling die we (als eerste medium in (West-)Vlaanderen) doen, is dat de regionale structuren/organisaties die het nieuwe wijk-werken beheren en aansturen, wel erg verschillen van streek tot streek.

Nog een primeur serveren we graag in de cijferanalyse van **geograaf-planoloog Bart Rondas** over de **werkpendel** in onze provincie.

West-Vlaanderen is qua jobs in eigen streek de meest zelfvoorzienende in gans België. Maar ook binnen de klassieke 'economische kernen' van de provincie zelf, zijn er markante verschuivingen.

Deze evoluties zijn relevant en roepen vragen en uitdagingen op voor het beleid in onze contreien.

Jan Bart Van In - hoofdredacteur

BEN JIJ AL FAN

van West-Vlaanderen?



Nieuws van de provincie,
7 dagen op 7, de klok rond via

 www.facebook.com/westvlaanderen

 [@provinciewvl](https://twitter.com/provinciewvl)

 [@provincie_wvl](https://www.instagram.com/provincie_wvl)

 www.west-vlaanderen.tv

www.west-vlaanderen.be

Provinciaal Informatiecentrum Tolhuis

Jan Van Eyckplein 2, 8000 Brugge

0800 20 021 (gratis nummer)

provincie@west-vlaanderen.be

West-Vlaanderen Werkt

3 2018 - jaargang 60

03 Ouverture

In de kijker

- 06 Meubar investeert in West-Vlaamse meubelproductie
- 07 Een maritiem belfort voor Zeebrugge
- 08 Nieuw hoofdkwartier voor wereldbedrijf Bekaert
- 16 Hernieuwde grandeur op en rond Casino Knokke

Naarstige plekken

- 10 Mesen: geen industrie in kleinste stadje van West-Vlaanderen
- 12 Peace Village zet in op nieuwe doelgroepen
- 14 De twee gezichten van Aartrijke

Fabrieken voor de Toekomst

- 16 Innovatieve blauwe economie in West-Vlaanderen
- 16 Exportpromotie van verse West-Vlaamse groenten en fruit
- 17 Barco centraliseert Belgische productie in Kortrijk

Ondernemen begint met een droom

- 19 Pierre Vandeputte: 'Ik heb de deuren van ons bedrijf open gezet'
- 22 Johan Vergote: 'Ik ben een artisanale boekenbouwer'

Starters' Lief en Leed

- 24 ArtAssistant schildert zich een weg binnen de internationale online kunsthandel
- 26 Cornquet zet in op glutenvrije maïskroketten
- 28 Amusefoods kiest bewust voor artisanal product
- 30 Start&GO: de provincie groeit mee met haar ondernemers
- 32 Sarah Spanoghe getuigt over mislukt startersproject

- 33 Van PWA naar wijk-werken

- 36 Wijk-werken per streek in een andere structuur

- 38 West-Vlamingen vinden vooral werk in eigen streek

- 42 West-Vlaanderen is de tweede grootste shoppingprovincie

- 46 Hoogconjunctuur versus leegstaande bedrijfsruimte

Innovatie in de kijker

- 44 Digicreate haalt de ruis uit de digitalisering

Bedrijvig onderwijs

- 50 UGent / KU Leuven / VIVES / Howest

Conjunctuurnota

- 52 Economische euforie blijft zinderen

- 54 Colofon



Meubar investeert 50 miljoen in West-Vlaamse meubelproductie

Nick Vanderheyden, freelance journalist

De groep Verraes, eigenaar van de meubelbedrijven Meubar (Aartrijke) en Evan Furniture (Veurne) tekent voor de grootste investering in de sector van de meubelproductie in West-Vlaanderen uit de jongste tien jaar. Gespreid over drie fases gaat het over een besteding van circa 50 miljoen euro. De twee vernieuwde productiesites laten toe om de positie ten opzichte van lagelonenlanden aan te scherpen, in te zetten op hernieuwbare energie en de productie van de kenmerkende honingraatpanelen verder uit te bouwen.

De groep Verraes telt om en bij de 200 medewerkers in West-Vlaanderen en draait een omzet van quasi 50 miljoen euro. Meubar uit Aartrijke is met 145 medewerkers het vlaggenschip. De beide ondernemingen (Meubar en Evan Furniture) produceren betaalbare meubelen (slaap-, eet-, kinderkamers en thuishantoren) in melamine voor meubelwinkels en grote ketens wereldwijd. De groep rekent onder meer Gaverzicht, Top Interieur en Comfortluxe in België, But en Conforama in Frankrijk, en Leenbakker in Nederland tot het internationale klantenbestand.

Investeringsronde

Om groei te bestendigen, investeert de onderneming momenteel volop in beide vestigingen over drie fases.

Commercieel directeur Jean-Claude Neyrinck: "Fase 1 vond plaats bij **Evan Furniture** in Veurne (het vroegere **Vandermeeren**). Daar plaatsten we onder meer 20.000 m² zonnepanelen, wat goed is voor een derde van ons energieverbruik. Fases 2 en 3 gebeuren in hoofdzaak in de hoofdvestiging in Aartrijke. De site van 45.000 m² wordt momenteel integraal aangepakt en die operatie wordt in de loop van 2019 afgerond. We winnen aan opslagruimte in de hoogte waarmee we onze overschakeling naar de innovatieve honingraatpanelen kunnen bestendigen. Ook de productie hiervan wordt verfijnd met onder meer nieuwe gebouwen, een nieuwe machinelijn, boormachines met een hogere capaciteit, naast robots voor de behandeling van grotere panelen.



Tegelijk maken we de overstap van massaproductie naar een ander soort fabricage: dat van maatwerk in seriematige productie. Met een vernieuwde en duurzame productiesite spelen we bovendien in op de korter wordende levertermijnen en neutraliseren we onze handicaps op het vlak van loon- en energiekosten. Hierdoor blijven we competitief tegenover productiesites in lagelonenlanden. We maximaliseren de eigen productie en zijn minder afhankelijk van import. Dat is goed nieuws voor de eigen tewerkstelling en die van onze lokale toeleveranciers."

Herpositionering

Meubar (Aartrijke) is in 1958 opgericht door Marcel Verraes en medevennoten André Delarue en Adhemar Winne. De focus lag destijds op het lagere b2b-segment in fineermeubelen. In de jaren '80 haalde het bedrijf 80% van zijn omzet bij één Franse klant. Toen deze klant afhaakte, drong een snelle

koerswijziging zich op. Een intro op de Nederlandse markt samen met een verbreding van het aanbod, brachten soelaas. Tijdens deze herpositionering stapte met Steven Verraes in 1988 de tweede generatie in het bedrijf. Meubar maakte in die periode tevens de overstap naar een doorgedreven automatisering. **Jean-Claude Neyrinck:** "60% van onze productie is bestemd voor export en Nederland vormt nog steeds, samen met Frankrijk, de belangrijkste afzetmarkt. Daarnaast is het onze ambitie een wereldwijd netwerk uit te bouwen en te leveren tot in Azië en Australië."

Groep Verraes dankt haar succes aan de doelgroep: jonge consumenten op zoek naar een betaalbaar interieur. Ook de permanente investeringen in innovatie en automatisatie zijn een factor van belang. Dat levert steeds kortere doorlooptijden en resulteert in een efficiëntere flow.

www.meubar.be

ABC-toren is cruiseterminal en economisch knooppunt

Een maritiem belfort voor Zeebrugge

Roel Jacobus, freelance journalist

De nieuwe ABC-toren in Zeebrugge gonst van de bedrijvigheid. Het oorspronkelijke idee van een cruiseterminal werd opgepompt met evenementenruimtes, een havenbezoekerscentrum, restaurant, een logistieke kenniscluster van POM West-Vlaanderen en kantoren van aannemer Artes Depret, tevens de bouwheer.

In juni kreeg Zeebrugge zijn eigen 'belfort' op de kop van de jachthaven tussen de Rederskaai en de Zweedse Kaai. De naam ABC-gebouw dekt drie hoofdvladingen. De A komt van de Zeebrugse aannemer Artes Depret, die de constructie realiseerde en ook de grootste gebruiker is. De B staat voor Stad Brugge, die er een toeristisch onthaal, evenementenruimtes tot bijna 500 personen en een **havenbezoekerscentrum** onderbracht. De C komt van de in ons land unieke **cruiseterminal** op de gelijkvloerse verdieping. Deze vormt zowel een ontvangstpoort voor eendaagse gasten als een vertrek- en aankomstterminal voor cruisereizen. Bovenin de top biedt een aantrekkelijk **dakrestaurant** een uniek panorama.

De ABC-toren is 38 m hoog en telt 9.000 m² nuttige vloeroppervlakte. Vanuit zijn internationale ervaring ontwikkelde de **Brugse architect Olivier Salens** een uitgekende visie: "Net als de Halletoren op de Markt, verwijst dit bakken naar handel en stedelijke aspecten. De roodbruine bakstenen leggen de link met zowel de Brugse binnenstad als met de daken van Zeebrugge-dorp. De horizontale witte strepen refereren aan een vuurtoren. Het vele glas legt een visuele verbinding met de jachthavenwijk en geeft uitzicht op de zee en de haven."

Volgens **voorzitter Renaat Landuyt** won **havenbestuur MBZ** veel tijd door de grond in concessie te geven aan de Zeebrugse aannemer **Artes Depret**. Die zocht al jaren een nieuwe locatie voor zijn kantoren

die mogelijk opgeofferd worden voor de nieuwe zeeluis. Artes Depret nam vier verdiepingen in gebruik en verhuurt de overige drie aan MBZ, die ze op haar beurt aan andere gebruikers ter beschikking stelt. Er kwam een parking van 5.000 m² en Artes Depret bouwde voor zichzelf een buiten- en een kelderparking. Het totale kostenplaatje bedroeg **18 miljoen euro** waarvan MBZ 10 en Artes Depret 8 miljoen euro betaalde.

Logistiek kenniscentrum POM West-Vlaanderen

De jongste jaren groeiden de cruiseaankomsten tot 400.000 passagiers op een 150-tal schepen. In plaats van tenten op de kade is er nu een terminal met de allures van een kleine luchthaven. Deze biedt Brugge ook kansen als vertrek- en aankomstplaats voor Europese cruises.

Deze zomer vonden de eerste vijf afvaarten plaats. De extra overnachtingen aan land die dergelijke passagiers vaak boeken, zijn economisch interessant.

De zesde verdieping wordt vanaf september half ingenomen door de **cel Transport & Logistiek van POM West-Vlaanderen**. De vier medewerkers verhuizen vanuit de achterhaven en krijgen enkele extra collega's voor projecten rond digitalisering van de sector. POM creëert er volgens het triple-helixmodel – kennisinstellingen, overheid en bedrijven – een cocreatie hub voor logistieke innovatie. Voor de andere helft van de ruimte lonkt MBZ naar Voka en Apzi.

www.artesgroup.be

www.portofzeebrugge.be/nl/cruise/cruisehaven



Deel oude productiesite wordt woonerf Leanderhof

Nieuw hoofdkwartier voor wereldbedrijf Bekaert

Nick Vanderheyden, freelance journalist

Staalraadgigant Bekaert verankerde zich onlangs in geboortedorp Zwevegem. De oude site op de hoek van de Otegemstraat en de Bekaertstraat werd gerestaureerd en versterkt met een nieuwbouw. Onlangs namen 150 medewerkers hun intrek in dit nieuwe hoofdkantoor. Een groot deel van het terrein werd eerder al verkocht en krijgt een nieuwe toekomst als Leanderhof. Dit woonproject omvat 300 wooneenheden, commerciële ruimtes en groene zones.

Op de hoek van de Otegemstraat en de Bekaertstraat in Zwevegem namen onlangs 150 werknemers van Bekaert hun intrek in het nieuwe hoofdkantoor. Deze operatie vereiste een investering van ruim 10 miljoen euro en is de slotfase van de herinvulling van een oorspronkelijke productiesite. Bestaande productiegebouwen werden gesloopt en ruimden plaats voor eigentijdse projectontwikkeling. Enkel een zone op de hoek bleef eigendom van Bekaert in functie van het nieuwe hoofdkantoor. Dit gedeelte van het terrein herbergt het belangrijkste Bekaert-patrimonium, daterend van begin 1900: 't Kasteeltje, het huis van stichter **Leo Leander Bekaert** en het neogotische productiegebouw, waarin later het onthaalcentrum is ondergebracht. Het goed onderhouden kasteelgebouw vervult al jaar en dag de functie van **gastenrestaurant**. Met deze verhuis kiest het beursgenoteerde bedrijf voor een stevige

verankering in de gemeente waar het bijna 140 jaar geleden ontstond. De West-Vlaamse activiteiten van de staalgigant situeren zich vandaag op vier locaties: **Zwevegem, Deerlijk, Moen en Ingelmunster**, samen goed voor 1.670 medewerkers. Hiermee behoort Bekaert tot de vijf grootste industriële werkgevers in de provincie.

Bekaert is een van de oudste en zeer internationaal vertakte West-Vlaamse ondernemingen. Opgericht eind 19e eeuw stelt deze wereldleider in staalraad en coatingtechnologie intussen circa 30.000 medewerkers tewerk in meer dan 45 landen. De groep draait een omzet van 4,8 miljard euro. De familie is vandaag nog steeds referentieaandeelhouder.

Leanderhof

Het leeuwendeel (**67.000 m²**) van de historische productiesite van Bekaert in het hart van Zwevegem, werd in

2013 verkocht aan projectontwikkelaar **Vanhaerents (recent omgedoopt in CAAAP)** in functie van het inbreidingsproject Leanderhof dat ruimte maakt voor 700 nieuwe bewoners in een groene omgeving. De promotor realiseert een mix van 300 woningen en appartementen, ondergrondse parkings, gemeenschapsvoorzieningen, commerciële ruimtes, veel groene openbare ruimte en de vervollediging van het **Guldensporenfietspad**, dat Kortrijk met de Schelde verbindt. Het investeringsproject bedraagt 60 miljoen euro en wordt opgeleverd in vijf fases. Het streefdoel is een evenwichtige mix van residentieel, betaalbaar en sociaal wonen in een groene parkzone. Daarbij wordt gemikt op betaalbare woningen voor jonge gezinnen en een aanbod aan assistentiewoningen, inspeland op de hedendaagse behoefte.

www.caaap.be/nl/project/leanderhof



Het nieuwe hoofdkwartier van Bekaert in Zwevegem (foto Sileghem en partners)



Digitale impressie van woonproject Leanderhof (foto CAAAP)

Hernieuwde grandeur op en rond Casino Knokke

Nick Vanderheyden, freelance journalist

Tegen 2023 wil Knokke-Heist uitpakken met een volledig vernieuwd Grand Casino als versterking van de socioculturele activiteiten binnen de gemeente. Aanleiding hiervoor is de aflopende concessie van het Casino op 30 juni 2018. Net als recent in Middelkerke, tekent ook hier Napoleon Games (via EKC nv) voor de exploitatie van de speelzaal. AGSO Knokke-Heist beheert het project.

De gecontesteerde plannen voor de creatie van een torenhoog en spectaculair nieuw casinocomplex, ingevuld door een gerenommeerde buitenlandse architect, zijn in Knokke helemaal opgeborgen. Het alternatief blinkt uit door creatief en sober minimalisme.

In oktober 2017 werd de nieuwe domeinconcessie voor het uitbaten van het Grand Casino in Knokke-Heist opnieuw toegewezen aan EKC nv. Het hernieuwde partnership resulteert in een aanpak van de gehele site op en rond Canadasquare. De speelzalen worden tegen 2020 ondergronds ingeschoven, met aansluitend een bovengrondse socioculturele functie. Daarbovenop wordt het Canadasquare omgevormd tot aantrekkelijk verbindingselement. Het betreft een gefaseerde aanpak met timing 2023-2024, waarin ook het casinogebouw wordt gerenoveerd. Zodoende blijft de uitstraling van onder meer de beroemde **Magritte-zaal** intact.

Het **Autonome Gemeentebedrijf voor Stadsontwikkeling (AGSO) Knokke-Heist** neemt het volledige dossier in handen. Samen met het college van burgemeester en schepenen, raakte het gemeentebedrijf overtuigd van het winnende voorstel. "Naast EKC leverden Group Golden Palace en Group Infinity (casino Dinant) een dossier in", vertelt **Rudi Neiryck, algemeen manager van AGSO Knokke-Heist**. "EKC overtuigde door de bieding, de geplande investering, de uitbetaling en de architectuur van het plein (naar ontwerp van **Creneau International**).



De toekomstige casinosite in Knokke ademt creatieve soberheid (eigen foto).

Als eigenaar van het plein levert de gemeente een upfront investering van **6,6 miljoen euro**. Daarnaast houdt de concessie een jaarlijkse vergoeding in van 1.551.000 euro en doet de gemeente een jaarlijkse besteding van 100.000 euro als socioculturele bijdrage."

Verbindend plein en nieuw hotel

De site moet aantrekkelijk zijn voor zowel inwoners als toeristen, en bovendien een uitnodigende toegang bieden tot de ondergrondse activiteiten. De aanleg van een attractief plein met volumes die uit de grond komen, is bepalend in de

verbinding van de functies in en rond het kursaal. Het betreft ook een autoluwe omgeving via een inrit aan de Koningin Elisabethlaan. De parkeergarage leidt de bezoekers naar een ondergronds plein als spil tussen parkeergarage, speelhal, kursaal en andere activiteiten.

Rudi Neiryck: "Gezien de focus voornamelijk ligt op de bovengrondse socioculturele functies, gaan we nog op zoek naar een derde partij voor de eventorganisatie. Daarnaast biedt het gerenoveerde kursaal ruimte aan een hotel en ook hiervoor zijn we op zoek naar een partner."



Mesen: geen industrie in kleinste stadje van (West-)Vlaanderen

Bart Vancauwenberghe, freelance journalist

Met iets meer dan een dozijn zelfstandigen op een inwonersaantal van 1.037 mensen, is Mesen op economisch vlak op het eerste gezicht een vrij rustige stad. Toch beweegt er heel wat in het kleinste stadje van ons land – zowel qua oppervlakte (3,58 km²) als qua aantal inwoners – dat onder meer heel wat oorlogstoeristen lokt. Hoewel het stadsbestuur best wel openstaat voor geïnteresseerde bedrijven, is er eigenlijk weinig ruimte voor industrie. Mesen heeft evenwel andere pijlen op de boog.

Vergis u niet, het kleine Mesen draagt wel degelijk de titel van 'stad'. Napoleon heeft die status een tijdlang geconfisqueerd, maar via een wet van 19 juli 1985 werd de stedelijke titulatuur terug een feit. Het inwonersaantal van Mesen heeft de voorbije vier jaar een stevige boost gekregen. Sinds 2014 kwamen er circa honderd mensen bij, een stijging van tien procent, waarmee het duizendtal werd overschreden.

OCMW-voorzitter Guy Tancré, ook bevoegd voor sociale economie:

"Eigenlijk is dat vooral te danken aan de bouw van een nieuwe wijk met twintig sociale woningen, allemaal bekostigd met privékapitaal. Daardoor beschikken we nu over 80 à 90 sociale woningen. Op een totaal van circa 450 woningen, is dat (in verhouding) eigenlijk gigantisch."

Mesen, dat grenst aan het Waalse Henegouwen, is een **taal-faciliteiten-gemeente** en kwam omwille van dit bijzondere statuut niet direct in aanmerking voor een fusie met een van zijn buurgemeenten. Afwachten of dat in de toekomst zo blijft.

Teloorgang van de lakenindustrie

Tijdens de middeleeuwen was Mesen, net als Leper, een bloeiend centrum voor de lakenindustrie. Langzaamaan zou die industrie wegtrekken, om na de Eerste Wereldoorlog zelfs helemaal dood te bloeden in de streek.

Guy Tancré: "Sindsdien hebben we eigenlijk geen industriële activiteit meer gekend. We hebben daar ook de ruimte niet voor, hoewel we die in de toekomst wel zouden kunnen creëren. Zo zal de brandweershervorming ertoe leiden dat onze **brandweer** samengaat met die van Heuvelland en zal die site (circa 2.000 m²) op ons grondgebied vrijkomen. Na verloop van tijd zou ook de site van **tegelbedrijf Pauwels** (circa 1.200 m², woning inbegrepen), dat stopte toen de zaakvoerders met pensioen gingen, een nieuwe bestemming kunnen krijgen. Zolang de familie op die site blijft wonen, kan daar natuurlijk geen sprake van zijn." De schaarse andere vrije grond die Mesen nog heeft, is eigendom van een sociale huisvestingsmaatschappij en is voorzien voor extra sociale woningen.

Oorlogstoerisme

Het 'zelfstandigenbestand' in Mesen bestaat anno 2018 uit vijf landbouwers, vier cafés (al dan niet met frituur), drie kappers, twee schilders, één aannemer, één vrij grote supermarkt (Spar) en één grote Bed & Breakfast.

Daarnaast laat het oorlogstoerisme heel wat financiële middelen naar het stadje vloeien. Zo trokken de Britse militaire begraafplaatsen (bv. Messines Ridge British Cemetery, waar ruim 1.500 doden worden herdacht) zeker de voorbije vier jaar heel wat bezoekers naar het grensstadje. Toeristen benutten hun verblijf onder meer ook om het **Island of Ireland Peace Park**, met de beroemde Vredestoren, te bezoeken.

Mesen heeft ook een sterke link met **Nieuw-Zeeland** en **Ierland**. De Ierse aanwezigheid leidde tot de bouw van **Peace Village**, een verblijfs- en congrescentrum aan de rand van de stad, waar onder meer ook wielerteams kind aan huis zijn (zie reportage hierna). Deze inrichting is met zijn dertien vaste medewerkers (9,4 VTE) met voorsprong de grootste private werkgever van het stadje, gevolgd door **EM AGRITON bvba**, met als zaakvoerder **Jürgen Degraeve**. Die is actief als leverancier en producent van natuurlijke producten voor de agrarische sector.

Jaren geleden kocht een Fransman het **Sint-Jozefsklooster** (gebouwd meteen na afloop van de Eerste Wereldoorlog) vlakbij de kerk en renoveerde het tot de mooie B&B **Le Cloître de Saint-Joseph**. Na een tragisch ongeval waarbij zijn vrouw om het leven kwam toen ze de ruiten poetste, verkocht hij de zaak aan het Antwerpse koppel **Inge Briels en Sven Wouters**. Zij ervaren veel interesse voor de vier 'kasteelkamers' waarover hun zaak beschikt.

Het draagt allemaal bij tot de specifieke economische identiteit die Mesen vandaag heeft.

www.mesen.be

Foto's HOL





Vakantiecentrum in Mesen wil ook na herdenking van WO I relevant blijven

Peace Village zet in op nieuwe doelgroepen

Bart Vancauwenberghe, freelance journalist

In een aangenaam kader alles te weten komen over de Eerste Wereldoorlog: dat is de insteek van Mesen Peace Village. Met 25.000 overnachtingen, hoofdzakelijk van groepen, beleeft het verblijfscentrum anno 2018 zelfs een recordjaar. Daarmee heeft de grootste werkgever van het stadje Mesen eindelijk de wind in de zeilen. Na moeilijke werkingsjaren is er nu ademruimte voor investeringen in de opfrissing van de infrastructuur.

Mesen Peace Village wordt uitgebaat door **vzw Vredesproject**. Het vakantiecentrum is twee hectaren groot en beschikt over **132 slaappleaatsen**, verspreid over vier paviljoenen met elk tien studio's. Die worden voor 75% ingevuld door buitenlandse bezoekers (hoofdzakelijk uit Angelsaksische landen) die de Eerste Wereldoorlog komen herdenken. De overige 25% bestaat uit Belgische groepen (scholen, sportverenigingen) voor wie die nagedachtenis niet altijd prioritair is.

Matti Vandemaele, directeur sinds vijf jaar: "Toen het centrum twaalf jaar geleden werd opgericht door de **stad Mesen, Toerisme Vlaanderen en de Maydown Ebrington Group** uit Londonderry, was het vooral de bedoeling om hier Britse en (Noord-) Ierse jongeren harmonieus te laten samenleven, gezien de op dat moment moeilijke situatie in Noord-Ierland. Al snel bleek die doelgroep veel te beperkt om succesvol te kunnen zijn. In 2013 hadden we nog altijd maar 13.000 overnachtingen, wat niet volstond om uit de kosten te komen. Daarvoor hebben we **minstens 15.000 overnachtingen** nodig. Gelukkig zijn we er dankzij het stijgende aantal overnachtingen sinds 2014 (toen 20.000) in geslaagd de schulden af te bouwen en geleidelijk aan de infrastructuur op te frissen. Intussen is al voor circa 250.000 euro geïnvesteerd in een modernisering van de kamers, de

heraanleg van een voetbalveld en een speelterrein."

Uitbaterswissel

In maart 2008 trokken de oprichtende partners zich uit het initiatief terug. "De exploitatie van zo'n toeristisch centrum was niet hun kerntaak en vergt ook specifieke kennis. Bovendien beschikte het lokale bestuur niet over veel mogelijkheden om er zijn schouders onder te zetten. Ze werden vervangen door **vzw Volkstoerisme-Steunpunt** uit Brussel. Die nam het centrum over omdat ze nood had aan een vierde vakantiecentrum om in aanmerking te komen voor het ondersteuningsplatform sociaal toerisme. In de praktijk zorgt die koepel-vzw wel voor wat ondersteuning, maar de exploitatie gebeurt door **vzw Vredesproject**. Daarnaast is er nog de internationale **vzw Flanders Peace Field**, die in december 2012 is opgericht in functie van de oorlogsherdenking 2014-2018. Deze vzw heeft nog een aantal aparte overeenkomsten met de stad en andere partners, maar zal op termijn vermoedelijk samenvloeien met de vzw achter Peace Village."

Positieve doorbraak in exploitatie

Vorig jaar realiseerde Mesen Peace Village een brutomarge van 498.080 euro. "Onze omzet (die nu circa **1 miljoen euro** bedraagt), stijgt ook, maar niet in dezelfde mate. Het is in elk geval een enorm

pluspunt dat we sinds vorig jaar (dankzij het stijgende aantal overnachtingen) niet langer kampen met verliescijfers en met een negatief eigen vermogen. Voor het terrein en de gebouwen betalen we elk jaar 65.000 euro erfpacht aan **eigenaar Toerisme Vlaanderen**. Jaarlijks krijgen we een **personeelssubsidie van 30.000 euro** van de afdeling Jeugd van de Vlaamse Gemeenschap, maar die volstaat natuurlijk geenszins om onze **dertien medewerkers (9,4 VTE)** te betalen. Dat doen we voor het overgrote deel met eigen inkomsten. Om de piekperiode tussen april en eind juli op te vangen doen we ook een beroep op een viertal jobstudenten."

Sinds 2014 spreekt het centrum bewust nieuwe doelgroepen aan, zoals Belgische scholen, sportclubs en diverse verenigingen.

"Vanaf 2019 is de herdenking van WO I minder actueel en is de kans groot dat we minder buitenlandse bezoekers krijgen. Door tijdig andere marktsegmenten aan te spreken, zien we nu al behoorlijk wat boekingen voor volgend jaar binnenkomen. Dat moet ons toelaten verder uit te groeien tot een interessant hostel in deze prachtige streek."

www.peacevillage.be



Matti Vandemaële, directeur Peace Village: "Dankzij het stijgende aantal overnachtingen sinds 2014 konden we verliezen wegwerken en schulden afbouwen." (foto's HOL)



De twee gezichten van Aartrijke

Nick Vanderheyden, freelance journalist

Jan Bart Van In, hoofdredacteur

De Zedelgemse deelgemeente Aartrijke is op het eerste gezicht een sluimerend landbouwdorp. Minder bekend is dat het landelijke oord ook de bakermat is van expanderende en nationaal bekende winkelbedrijven als **FUN**, **Artex**, **A-Mode** en **GIKS**. Meubelbedrijf Meubar is met 145 medewerkers de belangrijkste industriële werkgever.

Aartrijke situeert zich in de driehoek Gistel-Torhout-Zedelgem. De deelgemeente van Zedelgem grenst aan Torhout, Ichtegem en Jabbeke. In 2017 werd afgeklokt op **4.759 inwoners** op een totaal (voor gans Zedelgem) van 22.535. Maar met een oppervlakte van 21,52 km² is Aartrijke goed voor een derde van het grondgebied van groot-Zedelgem. Het dorp ligt op een hoogte (circa 40 m) en wordt in kringen van wandel- en wielertoeristen dan ook soms omschreven als 'Aartrijke berg'. De plaats is wellicht ontstaan als een Romeinse versterking onder de naam 'Artiriacum' en wordt doorkruist door twee Romeinse heirwegen. Bij de gemeentefusie op 1 januari 1977 verloor Aartrijke een deel van zijn grondgebied aan Torhout. Daaronder ook het sierlijke **kasteel d'Aertrycke** en zijn bekende parkdomein (vandaag een populair provinciedomein). Daar zijn sommige Aartrijkenaars vandaag nog steeds rouwig om. Met het kasteeldomein **Litterveld** van de familie **van Caloen de Basseghem**, beschikt de gemeente toch nog over een groene oase, die (vooralsnog?) echter niet toegankelijk is voor het publiek.

Bedrijvenzones

Sinds jaar en dag heeft Aartrijke de eigenheid van een landelijke gemeente en ook vandaag is er een belangrijke oriëntatie op landbouw. De gemeente telt onder meer een aantal belangrijke varkensverwerkende bedrijven, zoals dat van de familie Roose. Maar er is ook een andere economische dynamiek, die zich onder meer situeert op drie kleinschalige bedrijvenzones. Deze terreinen zijn hoofdzakelijk ingenomen door kleine ondernemingen met minder dan tien

medewerkers. Waaronder **Clarysse Bouwmaterialen**, verpakingsbedrijf **Jofa** en **Depoco**. Laatstgenoemde maakt ondergrondse biologische en mechanische waterzuiveringsinstallaties op maat.

Het Zangersbos (2,7 ha), ontwikkeld door **intercommunale WVI**, is het grootste en meest recente bedrijventerrein.

Marc Caelenberghe van de dienst **Ruimte en Ondernemersloket Zedelgem**: "De percelen zijn tot

5.000 m² groot, waardoor het een geschikte zone is voor de lokale kmo's. Sinds de opening in 2013 vestigden 36 bedrijven zich op deze locatie. In 2015 versterkte intercommunale WVI dit bedrijventerrein met een **bedrijfs-verzamelgebouw** waarin ruimte is voor acht ondernemers. Dat maakt dat er tot vandaag geen industriegrond meer te koop is. Momenteel zijn er ook geen concrete plannen voor uitbreiding in Aartrijke."



De dynamische winkelketen A-Mode (voorheen Artex) heeft zijn bakermat in Aartrijke en opereert er vandaag nog steeds met een ruime, fraaie winkel in de Brugsestraat. (foto NVDH)

Meubar, Cirkant en Molino

De grootste industriële werkgever van Aartrijke is meubelproducent **Meubar**, gelegen aan de Industriestraat op een (voorheen zonevreemde) site van 45.000 m². Het bedrijf draaide in 2017 een omzet van circa 36 miljoen euro, stelt 145 mensen tewerk en is momenteel in volle ruimtelijke expansie (zie bericht pagina 6). Meubar is de enige productieonderneming in Aartrijke die meer dan honderd mensen tewerkstelt. Een ander groeiend bedrijf is bouw-restauratiespecialist **Rony Loccufier bvba**, dat intussen 35 medewerkers telt. In de zorgsector is orthoagogisch centrum **Cirkant (ex-MPI Engelbewaarder)** met zijn 207 medewerkers (156 VTE) een belangrijke factor voor Aartrijke. Aartrijke heeft ook een belangrijke historische link met de **confectie-nijverheid** in West-Vlaanderen. Tot aan het faillissement in 1980 was **Molino** ('t Molentje), producent van kinderkledij, met ruim 200 medewerkers de grootste werkgever in Aartrijke en na UCO Brugge ook het tweede grootste textielbedrijf in het noorden van West-Vlaanderen. Nog eens 150 werknemers van Molino waren aan de slag in bijhuizen in Veldegem en in Woumen.

Van Artex tot A-Mode en GIKS

Aartrijke blijft ook na de ondergang van Molino verbonden met confection en kledij-artikelen. De broers **André en Camiel Claey**s bouwen vanaf 1954 de kledingzaak van hun vader verder uit onder de nieuwe naam Artex (Aartrijke Textiel) in het hart van de gemeente. Later volgen nieuwe vestigingen in Sint-Eloois-Vijve, Lichtervelde, Ichtegem en Wetteren. De kinderen van André en Camiel breiden in een volgende fase het mode-imperium verder uit over gans West-Vlaanderen en daarbuiten. Dit onder de (van elkaar onafhankelijke) merknamen: **A-Mode** (met vestigingen in Aartrijke, Brugge, Oostende, Poperinge, Veurne, Wemmel, Moeskroen en binnenkort ook in Waarschoot en in Brussel), **Artex Fashion** (Lichtervelde, Emelgem en Maldegem), **Artex Ieper**



Ook winkelketen FUN, die vandaag 29 vestigingen telt in gans Vlaanderen, is ontstaan in het naarstige Aartrijke. Op de foto het enthousiaste team van de moederverstiging in de Engelstraat. (foto NVDH)

(Ieper), **Trendwalk** en **Zizai** (Lauwe) en **GIKS**. Deze laatste heeft winkels in Sint-Eloois-Vijve, Wetteren, Roeselare, Kuurne, Gent (Dok Noord), Gavere en Sint-Denijs-Westrem.

Zowel bij GIKS (**Stefaan en Inge Allemeersch**) met zetel in Sint-Eloois-Vijve, als bij A-Mode (**Axel en Maxime Claey**s) met hoofdkwartier in Brugge, heeft de derde generatie ondernemers ondertussen het roer overgenomen. Zij expanderen in versneld tempo buiten West-Vlaanderen.

Van Coeman naar FUN

Ook **FUN**, de keten in speelgoed, tuin- en schoolartikelen die actief is over gans Vlaanderen, heeft zijn bakermat in Aartrijke. **Gabriel Coeman** start in 1958 het grafische bedrijf Coemandruk in de Engelstraat in de dorpskom. Echtgenote **Agnes Moeyaert** opent in 1970 in het verlengde van de drukkerij een krantenwinkel, die later ook steeds meer schoolgerief en speelgoed verkoopt. In 1977 verrijst het eerste volwaardige **Coemancenter** op een stuk grond van 400 m² aan de overkant van de straat. Dit

wordt later uitgebreid tot 900 m². Zoon **Bart Coeman** zet vanaf 1984 zijn brede schouders onder de zaak en opent in 1990 een tweede winkel van 1.500 m² in Sint-Andries-Brugge. In een latere fase haalt hij de retail-investeringsgroep **Mitiska** (op dat moment nog eigenaar van Brantano) binnen, als motor voor een grote expansie in gans Vlaanderen. De naam Coemancenter wordt vervangen door het hipper **FUN** en heeft vandaag 29 vestigingen.

Anno 2018 is Bart Coeman niet meer betrokken bij FUN-groep, noch als aandeelhouder, noch operationeel. Sinds 2016 zet hij zijn zinnen op zijn nieuwe winkelproject **Yess!**, met vestigingen in Roeselare, Maldegem, Aarschot en Oostkamp.

Innovatieve blauwe economie in West-Vlaanderen

Deze zomer werd in Oostende De Blauwe Cluster gelanceerd. Doel is het ontwikkelen en bevorderen van alle economische activiteiten gerelateerd aan de zee. De Blauwe Cluster is een initiatief van Colruyt, DEME, Econopolis, INVE, Jan De Nul, Sioen Industries, Tractebel Engineering, Vanbreda Risk & Benefits, Vyncke en ZERI. Eind maart 2018 werd De Blauwe Cluster door de Vlaamse overheid erkend als speerpuntcluster.



Op het lanceringsevent van De Blauwe Cluster genoten de meer dan 250 geïnteresseerden van een interessant panelgesprek, boeiende demo's zoals een dronedemonstratie en een

zeewierproevertje, en inspirerende ontmoetingen.

De Blauwe Cluster zet in op de innovatieve blauwe economie. De cluster ondersteunt Vlaamse bedrijven bij het opzetten van partnerschappen met andere bedrijven, kenniscentra en overheidsinstellingen met het oog op de ontwikkeling en de bevordering van economische activiteiten op zee. De focus ligt hierbij onder andere op volgende thema's: kustbescherming en gebruik van minerale rijkdommen, hernieuwbare energie en zoetwaterproductie, maritieme verbinding, duurzame zeevoeding en mariene biotechnologie. Concrete projecten kunnen betrekking

hebben op bijvoorbeeld algenkweek in de Noordzee, drijvende zonnepanelen of kustbescherming.

POM West-Vlaanderen zal via haar werking van de Fabriek voor de Toekomst Blue Energy nauw samenwerken met De Blauwe Cluster. Door elkaar te versterken kan de blauwe economie in West-Vlaanderen er alleen maar wel bij varen en kunnen initiatieven zoals Wetenschapspark GreenBridge, Coastal and Ocean Basin en andere testfaciliteiten verder hun pioniersrol vervullen.

www.blauwecluster.be

Exportpromotie van verse West-Vlaamse groenten en fruit

Voor de sector van verse groenten en fruit is het noodzakelijk om voortdurend uit te kijken naar nieuwe exportmogelijkheden. De **vzw Flanders Vegetables Board** met als leden Inagro, REO Veiling en twee vertegenwoordigers van de groenten- en fruithandel, steunt daarom prospectie- en promotieacties van West-Vlaamse bedrijven in het buitenland. Flanders Vegetables Board wordt gecoördineerd vanuit de **Fabriek voor de Toekomst Voeding**, een partnerschap tussen bedrijfswereld, kennisinstellingen en overheid om de agrovoedingscluster in onze provincie te helpen uitbouwen en versterken. **Via de Fabrieken voor de Toekomst creëert POM West-Vlaanderen nieuwe opportuniteiten voor West-Vlaamse ondernemers.**

Zo kreeg **Vergro**, exporteur van **groenten en fruit uit Meulebeke**, steun voor een promotieactie om aankopers van groenten en fruit uit het Verenigd Koninkrijk te ontvangen, kennis te laten maken met de werking van REO Veiling en de verschillende kwaliteitslabels, en om met deze aankopers een lokale groenteproducent te bezoeken.

Dominiek Noppe, zaakvoerder van Vergro: *"Dergelijke acties tonen de aankopers duidelijk dat bij ons kwaliteit primeert en dat het er ook om gaat om een vertrouwensband met elkaar op te bouwen. Na een dergelijke promo merken we duidelijk een toename en vooral een verbreding van de aankopen van deze klanten. Deze acties renderen zo op middellange termijn."*



Wil je ook verse groenten of fruit op nieuwe of bestaande exportmarkten promoten of nieuwe markten prospecteren?

Via www.fabriekenvoortetoekomst.be/ [flandersvegetablesboard](http://flandersvegetablesboard.be/) kan je een aanvraag voor steun indienen.

De financiële steun bedraagt 50% van het promotiebudget met een maximum van 7.500 euro (excl. btw).

Barco centraliseert Belgische productie in Kortrijk

Bart Vancauwenberghe, freelance journalist

Op een nieuwe productiesite verder evolueren tot een 'factory for the future': met die ambitie voor ogen, opende Barco 'The Engine'. De producent van visualisatie- en samenwerkingsoplossingen verhuist daarvoor 250 medewerkers van Kuurne naar de nieuwe campus rond 'The Circle', het impressionante hoofdgebouw in het Kortrijkse Beneluxpark.

De site aan het Beneluxpark wordt voor Barco meer dan ooit het epicentrum van de Belgische activiteiten. Naast het markante hoofdgebouw ('The Circle') met zijn voor West-Vlaanderen unieke architecturale uitstraling, de onderzoeks- en ontwikkelingsafdeling ('The Lab') en de centrale diensten ('The Pulse') installeert het bedrijf op deze site nu ook een flink uit de kluiten gewassen productieafdeling onder de naam 'The Engine'.

Multifunctionele inrichting

In The Engine produceert Barco projectoren, sub-assemblies, medische schermen, lampen, cooling, led- en netwerkingproducten op een ruimte van 15.000 m². Het project vertegenwoordigt een investering van **22 miljoen euro**.

Filip Deruijck, VP Operations België bij Barco: "In deze factory for the future willen we aantonen dat productie zoveel meer is dan het samenbouwen van onderdelen. Het is de bedoeling om hier, door de realisatie van innovatieve ideeën, op zoveel mogelijk manieren waarde voor het bedrijf te creëren. Dat doen we onder meer door de productiviteit op de werkvloer te verbeteren. In dat kader hebben we werk gemaakt van een multifunctionele en flexibele inrichting. Automatisatie en innovatie laten ons toe om meer te produceren op dezelfde oppervlakte, op een kostenefficiënte manier."

Dat vertaalt zich bijvoorbeeld in 'smart automation'. Zo moet het automatische hoogbouwmagazijn voor ruwe materialen een betere interne logistiek toelaten. "Als fabriek voor de toekomst zijn we meer dan ooit ook een geconnecteerde fabriek, waar zoveel mogelijk papierloos gebeurt. Door gebruik te maken van één



Door de opening van productiegebouw The Engine werken op de Barco-site in Kortrijk nu circa 1.300 mensen. (foto Barco)

interface is het met één klik mogelijk om verschillende systemen met elkaar te laten spreken, al is het een stevige uitdaging om het IT- en het productielandschap naadloos aan elkaar te linken."

De kracht van mensen

Als producent van visualisatiesystemen is een innovatief procesdesign een cruciale pijler voor het bedrijf.

Filip Deruijck: "In de productontwikkeling werken we met verschillende groepen, die onze producten nog beter moeten maken. De kracht van mensen is dé drijvende kracht achter de vooruitgang van ons bedrijf. Ons programma **iGemba** fungeert daarbij als katalysator van 'employee driven improvement', waarbij de mensen op de werkvloer voortdurend ideeën aanreiken om onze producten en processen te optimaliseren. Het doet plezier dat we door **Flanders Synergy** (organisatie die innovaties op het vlak van arbeidsorganisatie in Vlaamse bedrijven promoot en bevordert, red.) werden erkend als een pionier in **innovatieve arbeidsorganisatie**.

Met de nieuwe aanpak verenigen we collega's die elkaar vroeger eigenlijk niet kenden. Die kennismaking kan snel leiden tot een interessante en stimulerende kruisbestuiving, waardoor we verder progressie kunnen boeken." Barco behoudt overigens zijn antenne in **Kuurne**: de locatie blijft de **logistieke hub** voor België.

Barco België telde eind april 1.329

medewerkers (zonder consultants en contractors, ook nog goed voor circa 100 man per dag). Zowat 90 mensen zijn nog actief in Kuurne. De rest opereert in **Kortrijk**, in The Circle, The Lab, The Pulse of The Engine.

Barco is actief in drie kernmarkten: oplossingen voor controlekamers, vergaderzalen en kantoorruimtes ('Enterprise'); systemen voor radiologie, operatiekwartieren en andere medische toestellen ('Healthcare'); cinemazalen, attracties en live evenementen ('Entertainment').

www.barco.com



Uw sleutel tot succes

Fabrieken voor de Toekomst wil een hefboom zijn voor nieuwe
opportunities voor West-Vlaamse ondernemers.

Wij openen deuren die tot nu toe voor u gesloten bleven.

Wij helpen u op weg naar de juiste beslissing en introduceren
u graag in ons netwerk.

Onze experts staan voor u klaar!

**Grijp nieuwe kansen
voor uw bedrijf: neem vandaag
nog contact met ons op!**

www.fabriekenvoordetoekomst.be

Pierre Vandeputte - derde generatie ondernemer bij groep Galloo

Ik heb de deuren van ons bedrijf open gezet

Christina Van Geel, auteur, journaliste en radiostem

Pierre Vandeputte is samen met zijn broer Jan Vandeputte en Rik Debaere CEO van recyclagebedrijf Galloo in Menen, familiebedrijf sinds 1939. Galloo behoort tot de belangrijkste recyclagebedrijven van ferro- en non-ferrometalen in West-Europa. Met zijn filialen in België, Frankrijk en Zeeuws-Vlaanderen is de groep sterk verankerd in deze regio. In december 2012 namen de twee broers de fakkel over van hun vader Antoine Vandeputte. Hij mag dan groot geworden zijn in de droomsporen van zijn vader, maar de ondernemersdroom van Pierre Vandeputte is allesbehalve een gerecycleerde droom. Volg mee het droomspoor van een bijzonder geëngageerde mens en ondernemer.

Geboren leider

Pierre Vandeputte: "Ik heb er altijd van gedroomd om op de een of andere manier leiding te geven, om verantwoordelijkheid te dragen voor anderen. Als kind al. Wanneer we samen speelden op de speelplaats was ik meestal de leider van de groep. Ik zat in de Chiro, later in de leiding van de KLJ, de ideale combinatie van dingen die voor mij belangrijk zijn: samenwerken en verantwoordelijkheid nemen. Ik was geen haantje de voorste, ik probeerde me altijd in te zetten voor het **grotere geheel**. Ik vond het ook heel prettig om nieuwe ideeën aan te brengen en uit te denken hoe we de zaken anders en beter konden aanpakken.

Ik heb altijd een sterk **sociaal engagement** gevoeld. Ik had het bijvoorbeeld erg moeilijk met pesten en koos automatisch de kant van de jongen die werd gepest. Van thuis uit werd ik gestimuleerd om de waarden van het leven te respecteren: beleefd zijn, respect tonen, niemand uitsluiten. Dat zijn waarden die ik vandaag als ondernemer nog altijd erg belangrijk vind. Het was al vroeg duidelijk dat ik in het bedrijf zou stappen. Als kind nam mijn vader me vaak mee naar de firma, om de microbe te doen bijten. En ze heeft gebeten (lacht)! Het stond van bij onze geboorte in de boeken geschreven dat mijn broer en ik later de zaak zouden runnen. Daar heb ik me nooit tegen verzet. Ik rolde mee in het systeem en ik was vertrokken voor ik het wist."



Pierre Vandeputte, CEO Groep Galloo: "Er zijn altijd momenten dat het moeilijker gaat, dat je je afvraagt: 'Waar ben ik mee bezig? Ben ik wel goed bezig? Ben ik de juiste weg ingeslagen in het leven?' Soms denk ik daarover na. Dan is het een kwestie van de knop om te draaien en door te doen." (foto HOL)

Relevante recyclage

"Ik ben geboren met een **baksteen** in mijn maag. Ik bouw graag. Ook binnen de firma ben ik verantwoordelijk voor verbouwing en nieuwbouw. Als ik de kans niet had gekregen om in de eigen zaak te stappen, was ik misschien wel in de bouwsector terechtgekomen. Als je opgroeit in een goed draaiend familiebedrijf, is er onvermijdelijk minder ruimte voor de eigen droom. Soms heb ik wel eens het gevoel 'wat als...?' Maar mijn broer en ik hebben

prachtige kansen gekregen en die hebben we met beide handen gegrepen.

Ik voeg uiteraard **mijn eigen focus** toe aan de functie. Galloo was vroeger een eerder gesloten bedrijf. 'Vivre caché, vivre heureux' was het devies. **Ik heb de deuren opengezet**, ik wilde aan de buitenwereld tonen wat we doen, laten zien dat recyclage een belangrijke sector is. We hebben dat gedaan door opendeurdagen te organiseren, via marketing in relevante

vakbladen en door de pers uit te nodigen bij belangrijke evenementen. Alles om de naamsbekendheid van Galloo te doen groeien. Tegelijk vind ik het net zo belangrijk de hele recyclagesector mee te nemen in die beweging naar buiten. De toenemende aandacht – zeer terecht overigens – voor milieu en klimaat maakt van recycling een bijzonder relevant topic.

Vriendschap en respect vind ik twee belangrijke waarden binnen ons bedrijf. Dat onze mensen graag en goed samenwerken en ook buiten het bedrijf een band voelen, dat ze met andere woorden net iets meer zijn dan collega's, dat maakt mij gelukkig. We stimuleren dat door deel te nemen aan evenementen als 'het fitste bedrijf', een soort faire competitie die ook de vriendschap helpt te groeien. Verder hecht ik er belang aan dat onze mensen werken met **goeie materialen**, dat is een vorm van respect. Dat alles klaar en in orde is en ze meteen zonder stress en frustratie aan de slag kunnen. Als je gefrustreerd aan de dag moet beginnen, is heel je dag om zeep. Onderhoud van de installaties is heel belangrijk binnen Galloo."

Horeca doet Menen (her)leven

"Ik ben een geboren **Menenaar**, met een baksteen in de maag. In het centrum van Menen is er nogal wat **leegstand**, een doodsteek voor de sociale en de economische dynamiek van een stad. Om die leegstand te lijf te gaan, koop ik hier en daar leegstaande panden, om ze te renoveren en weer te huur aan te bieden. Enkele panden zijn intussen een nieuw leven begonnen als **horecazaak**. Het centrum van een stad is een plek voor beleving, en beleving heeft vaak te maken met samen een glas drinken of een hapje eten. Een paar goed draaiende en gezellige horecazaken kunnen het hart van een stad weer doen kloppen. Zo proberen we stapje voor stapje het centrum van Menen weer leefbaarder te maken. Ik ga natuurlijk niet zelf de pintjes tappen in mijn horecazaak (lacht). Ik vind het heel belangrijk om de juiste mensen bij het juiste project te betrekken. Het is fijn dat ik

op die manier bekwame mensen kansen kan geven. Zodra ik de juiste mensen vind voor de uitbating van een pand, gaan we samen aan tafel zitten en tekenen we samen het concept uit en de plannen voor de verbouwing. Ze zijn betrokken vanaf dag één. Niets gebeurt zonder hun goedkeuring. Zo kunnen zij starten in een zaak die ze zelf graag zien.

Het sociale engagement dat ik als kind al voelde, geef ik op die manier ook een plaats in mijn rol van ondernemer. Ik vind het de taak van de ondernemer om iets terug te geven aan de maatschappij."

Fietsinzamelacties

"Een paar jaar geleden hoorde ik als bestuurder van een lagere school verhalen over kinderen uit minder gegoede gezinnen die niet mee op uitstap of sportdag konden omdat ze geen fiets hadden. Hoe moeten die mensen later meedraaien in de samenleving als ze al vanop jonge leeftijd gedemotiveerd worden om naar school te gaan, simpelweg omdat ze geen fiets hebben om op uitstap te gaan? Kansen moet je krijgen op elke leeftijd, hoe vroeger hoe beter. Dus hebben we in Menen een aantal **fietsinzamelacties** gedaan. Met de actie van dit jaar hebben we meer dan honderd fietsen ingezameld. Ze krijgen een plaats bij kansarme gezinnen om de mobiliteit van deze mensen te versterken. Alles begint bij mobiliteit. Als je mobiel bent, kan je je verplaatsen voor opleiding, voor vrije tijd, voor werk. Ik zie dat bij mijn eigen dochter, ze is achttien en ze heeft net haar rijbewijs. Onvoorstelbaar hoe haar vrijheid daarmee groeit!"

In eigen boezem kijken

"Mijn sociaal engagement uit zich ook in mijn bezorgdheid voor het milieu. Galloo heeft een industrieel verwerkingsproces uitgedacht om afgedankte consumptiegoederen en fabrieksschroot op een ecologische manier te recyclen. Door afvalproducten om te zetten in secundaire grondstoffen werken wij sowieso mee aan een schoner leefmilieu. We zijn ook

erg begaan met de **vervuiling binnen ons bedrijf**. Je kan geen omelet bakken zonder eieren te breken, maar we zoeken naar alle mogelijke manieren om ons productieproces te laten verlopen met zo weinig mogelijk hinder voor het milieu.

Recyclage is zo belangrijk voor onze samenleving. Begin juni was het 'earth overshoot day', de dag waarop we voor dit jaar met z'n allen evenveel grondstoffen hebben opgesoupeerd als de aarde in een jaar kan opbrengen. Dat wil zeggen dat we voor dit jaar het maximum hebben bereikt wat onze planeet kan verwerken of produceren zonder aan de reserves te zitten. Vanaf die dag leven we met andere woorden op krediet. En die dag valt elk jaar vroeger. Recyclage wordt steeds belangrijker. Want het is de bedoeling dat die dag opnieuw later in het jaar valt, veel later. Dat we op een punt komen dat we niet meer aan onze reserves aan grondstoffen moeten zitten."

Een droom van een vader

"Ik probeer de droom van de ondernemer in balans te houden met mijn familieleven. Als je het aan mijn kinderen vraagt, dan zouden ze zeggen dat die balans soms zoek is. Ik zou ze nog gelijk moeten geven ook (lacht). Dit soort van leven impliceert vaak keuzes maken, tijd verdelen, en daar een gezond evenwicht in proberen te bewaren. Soms lukt dat, soms wat minder. Maar ik ben me wel bewust van andere waardevolle aspecten van het leven, buiten het bedrijf. Ik reis heel graag. Elke vakantie, kort of lang weekend, probeer ik naar het buitenland te gaan, om te leren en te genieten van andere delen van de wereld. Indien mogelijk met de familie. Mijn **vader Antoine** is een heel belangrijke factor geweest in mijn professionele droom. Van kleins af aan heeft hij me meegebracht naar de zaak. Hij heeft de microbe voor het ondernemen en de passie voor Galloo bij me wakker gemaakt. Ik heb deze weg samen met hem gekozen en als de dingen niet lopen zoals ik zou willen dat ze lopen, is hij nog altijd de man bij wie ik terecht kan.



Pierre Vandeputte: "Vriendschap en respect zijn voor mij twee belangrijke waarden." (foto HOL)

al wat lastiger dan de andere. Ik ben niet zo stressbestendig. In tijden van grote stress kan ik wel eens ongelukkig rondlopen. Maar ik probeer van elke dag een mooie dag te maken. Een mooie dag voor mij is een dag waarop de dingen volgens plan verlopen, een dag waarop nieuwigheden en opportuniteiten zich hebben voorgedaan. En af en toe een verrassing, dat houdt je als ondernemer ook alert. Improviseren is toch een werkwoord dat ik dagelijks in de praktijk breng (lacht).

Ik heb **twee dochters en een zoon**. Maar voorlopig heb ik geen idee of een van hen geïnteresseerd is om later het bedrijf over te nemen. Ik zal hen daar ook nooit in forceren. Integendeel, ze krijgen alle vrijheid om te doen waar ze van houden. Mijn oudste dochter is achttien, in augustus is ze voor een jaar naar Brazilië vertrokken. Zij gaat een andere weg uit. Mijn andere dochter heeft ook nog geen sein gegeven dat de familiezaak haar interesseert. En **mijn jongste zoon is negen**, die heeft nog wel wat tijd om daarover na te denken. Maar ik zie bij hem wel gelijkenissen met hoe ik was als kind. Onlangs moest hij voor de klas een spreekbeurt houden over wat hij later wil worden. "Ik wil de baas worden bij Galloo", heeft hij naar het schijnt gezegd. Dat heb ik ook wel eens gezegd toen ik negen was, en kijk nu (lacht). Heel herkenbaar!"

Van hem heb ik vooral geleerd om geduld te hebben. We hebben de voorbije jaren veel bedrijven overgenomen, daar komen altijd veel **emoties** bij kijken, die mensen verkopen vaak een stuk van zichzelf. Met geduld kom je in zulke omstandigheden veel verder. Het is ook een blijk van respect voor de overgenomen bedrijven dat je hen de tijd geeft om dit zo rustig en sereen mogelijk te laten verlopen."

Ik wil de baas worden bij Galloo!

"De mooiste droom die je kan hebben, is **gelukkig zijn**. Gelukkig zijn op je werk en in je privéleven, bij je familie. Tevreden opstaan en gaan slapen. De ene dag is dat

Schroot in de schoot

Groep Galloo, met hoofdkwartier in Menen, behoort tot de industriële top van de metaalrecyclage in West-Europa. De ondernemingscluster stelt circa **670 medewerkers** tewerk in 35 vestigingen in drie landen: België, Frankrijk en Nederland (Zeeuws-Vlaanderen). Die waren in 2017 samen goed voor een omzet van 615 miljoen euro. Dat omvat onder meer de recyclage van 1,4 miljoen ton ijzerschroot, 100.000 ton non-ferroschroot en 50.000 ton kunststof. 65.000 autowrakken werden ontmanteld.

Galloo doet ook beroep op circa 150 arbeidskrachten uit de sociale economie, met als hoofdpartner overbuur **maatwerkbedrijf 't Veer**. In de thuisbasis aan de Leie in Menen, dicht bij de Franse grens, beslaat Galloo een site van 16,5 ha. Er zijn uitbreidingsplannen voor nog eens 4,3 ha in en naast de industriezone Ropswalle in Menen.

www.galloo.com

Johan Vergote, uitgeverij Bibliodroom

Ik ben een artisanale boekenbouwer

Christina Van Geel, auteur, journaliste en radiostem

De droom van Johan Vergote zit mooi verwoord in de naam van zijn uitgeverij: Bibliodroom. Dromen van boeken, van een veelheid aan boeken. Vijfentwintig jaar lang was hij zelfstandig zaakvoerder van twee Standaard Boekhandels. Een leuke job die ruimte gaf aan zijn passie voor taal en boeken. Maar met de jaren puurde de droom zich uit, van boeken verkopen naar boeken uitgeven. Of nee, niet zomaar uitgeven: boeken maken, in nauwe samenwerking met de auteur. In 2009 startte hij voorzichtig met drie publicaties per jaar. Vanaf 1 januari 2015 ruilde hij de boekenwinkels definitief in voor zijn eigen boekendroom.

Tekenen met letters en klanken

Johan Vergote: "Boeken en taal zijn voor mij altijd ontzettend belangrijk geweest. Als kind al was ik heel graag met taal bezig, ik deed niets liever dan opstellen schrijven. Het was nog de tijd dat je ofwel goed was in wiskunde, ofwel in taal. Bij mij was er geen twijfel mogelijk (lacht). Ik herinner me dat ik voor een groot evenement op school 'Het meezennestje' van Guido Gezelle mocht voordragen. Daar heb ik ongelofelijk hard op gewerkt, ik ben er wekenlang voor naar de broeder zijn kamer geweest. Waar verder niets gebeurd is, voor alle duidelijkheid (lacht). Ik las ook ontzettend graag. 'De Witte' van Claes en 'Pallietier' van Timmermans, dat waren voor mij iconen! In mijn legerdienst heb ik het hele oeuvre van Geeraerts gelezen.

Mijn vader was **architect**, kunst was bij ons thuis nooit ver weg. Literatuur wel, dat heb ik zelf opgepikt. Ik vind het soms vreemd dat iemand goed kan tekenen en schijnbaar moeiteloos speelt met kleur en pennentrekken, maar misschien ben je als je schrijft ook wel aan het tekenen, maar dan met klanken, letters en woorden. Ik kan nog geen ventje tekenen, mijn pa opvolgen was niet aan de orde (lacht)."

De kern van mijn bestaan

"Na mijn humaniora heb ik eerst voor **onderwijzer** gestudeerd. Dat was

een foute keuze. Ik had drie opties: marketing studeren, wat me mateloos interesseerde, politieke en sociale wetenschappen of lager onderwijs. Het was een hartverscheurende keuze, ik kwam er niet uit. Ik had geen ideaalbeeld van wat ik wilde worden. 'Leer voor schoolmeester', zei mijn pa. 'Die geraken overall. Die zitten in de politiek, die klappen op de radio en op de televisie.' Dat was ook zo in die tijd. Het was geen onverstandige keuze. En dus deed ik wat vader zei. Het lag niet in mijn aard om te revolteren. Mijn voornaamste revolte was met een Solex bromfiets rijden en in het zwart gekleed gaan (lacht).

Ik heb twee jaar voor de klas gestaan, maar het was mijn ding niet. Ik ben helemaal in mijn plooi gevallen toen ik boekhandelaar werd. Ik ben vijfentwintig jaar lang met veel plezier zelfstandig zaakvoerder geweest in twee **Standaard Boekhandels: Roeselare en Izegem**. Maar de laatste jaren waren de omgevingsfactoren danig veranderd: de komst van het e-book, de groeiende online verkoop, het groeiende belang van randartikelen zoals dvd's, tijdschriften, wenskaarten. Dat zette me aan het denken. Boeken zijn voor mij de kern van mijn bestaan. Misschien moest ik mijn hart laten spreken, mijn bibliodroom verderzetten op een ander spoor. Uiteindelijk heb ik de knoop doorgehakt: ik heb de winkels begin 2015 losgelaten en ik ben voluit voor Bibliodroom gegaan."

Artisanale boekenbouwer

"Van een wit blad papier een prachtig boek maken. Is er iets mooiers dan dat? Ik ben een artisanale boekenbouwer. Ik vind het heerlijk om samen met mijn auteurs een boek te bouwen, van A tot Z. Van zodra een boek van de drukker komt, rij ik er mee naar de auteur. Aan dat boek heb je samen maandenlang en hard gewerkt. Dat moment waarop het boek geboren wordt, wil je toch samen beleven. En dan kijk ik naar de ogen van de auteur, het geluk en de verwondering die uit die blik spreken. Dat is fantastisch.

Daar doe je het voor. Voor de mensen en hun verhalen. Een grotere uitgeverij is vaak op zoek naar figuren die mediagerelateerd zijn, pas dan zoeken ze een verhaal dat ze aan die figuur kunnen ophangen. Mijn insteek is totaal anders. Ik heb mensen zonder naam die bij me aankloppen en die een heel sterk verhaal hebben. Vaak zijn dat organisaties en bedrijven die het boek als marketinginstrument willen inzetten. Het is mijn taak om dat verhaal via het juiste netwerk en met de juiste profilering bij de gepaste doelgroep te brengen. Ik ben een **groothandelaar in verhalen**. Als het verhaal goed zit, maak je van die boekendroom van een auteur in wording een droom van een boek en wordt die man of vrouw plots een 'echte' auteur. Dat is zo schoon. Dat is ook een stuk van mijn droom."



Johan Vergote: 'Ik ben een gedreven groothandelaar in verhalen.' (foto HOL)

Bibliodroom van onder tot boven

"Ik ben Lannoo, Pelckmans of WPG niet. Bibliodroom is een stuk kleinschaliger en dat maakt me heel gelukkig. **Lectrr**, de huiscartoonist van De Standaard met wie ik enkele keren heb samengewerkt, zei het bij de opening van het Cartoonfestival als volgt: 'Dit is Johan Vergote, uitgeverij Bibliodroom van boven tot beneden. De enige uitgeverij waar ik – als ik bel – altijd de uitgever zelf aan de lijn krijg!' Dat persoonlijke contact met mijn auteurs, die betrokkenheid bij dat boek dat we samen maken, dat is me inderdaad heel veel waard.

Anderzijds krijg je als kleine speler minder exposure. Ik vind er geen doekjes om, ik zou het ook fijn vinden wanneer een van mijn auteurs breed uitgesmeerd werd over drie pagina's in De Standaard of in De Morgen. Ik speel niet mee in het grote mediacircus. Als ik dat vaststel, kan ik op twee manieren reageren. Ofwel bijt ik me vast in die frustratie en word ik negatief. Maar dan gaat mijn hele droom aan diggelen. Ofwel doe ik voort op mijn manier. Met

authentieke verhalen van auteurs die ik op handen draag. Alles heeft uiteindelijk te maken met hoe je 's morgens opstaat. Of je doet waar je van houdt en of je er ook anderen gelukkig mee maakt.

Ik vertel dit nu wel een beetje stoer, maar er zijn ook momenten dat het als een **boemerang** naar me terugkomt. Nee, ik ga nooit groot worden. Maar ik heb er ook voor gekozen om nooit groot te worden. Die dualiteit is niet altijd eenvoudig."

Zoeken naar zakelijk comfort

"Ik geef nu **vijftien boeken per jaar** uit. Wat betekent dat ik een aantal waardevolle projecten moet weigeren. Dat is soms hard, voor de auteurs én voor mezelf. Ik zou liefst 'ja' zeggen tegen elk mooi project. Maar ik heb 24 uren in een dag waarvan ik er nu al te veel gebruik. Ik zou natuurlijk een paar extra redacteurs in dienst kunnen nemen en meer boeken uitgeven. Maar dan zou ik ze niet allemaal meer persoonlijk kunnen begeleiden, en dat is voor mij net het mooie van de job!

Jaren geleden stond **Godfried Lannoo** voor het uitstalraam van mijn winkel in Roeselare. Ik ging hem gedag zeggen. Hij was vereerd en verbaasd dat ik hem kende. 'Er verschijnt nu elke dag bij ons een boek', zei hij. Dat is knap. Maar het is niet de reden dat ik uitgever ben geworden. Ik ben in dit vak gestapt om met mensen en met boeken te werken, niet om de baas te zijn van een grote uitgeverij.

Elke dag is het zoeken naar het **zakelijke comfort**. Jarenlang ben ik als boekhandelaar bezig geweest met groei, omdat ik in de maalstroom zat van een groot bedrijf waar groei onvoorwaardelijk is. Met Bibliodroom ga ik voor **bloei**. Welke mooie projecten dienen zich aan, dat is de kern van de zaak. Rijk zal ik er niet van worden. Maar ik hoop te eindigen met een **rijke geest**. Door veel mensen ontmoet te hebben, door veel geleerd en gelachen te hebben, en plezier gemaakt te hebben."

www.bibliodroom.be

ArtAssistant schildert zich een weg binnen de internationale online kunsthandel

Nick Vanderheyden, freelance journalist

Het online platform van kunsthandel ArtAssistant wil de absolute nummer 1 worden in zijn niche. Enkele kapitaalrondes leverden de onderneming een waardering op van 2,75 miljoen euro. Hoog voor een Belgische startup, erg bescheiden volgens Amerikaanse standaarden. Na het ontwikkelingsjaar 2017 zet oprichter **Alexander Tuteleers** vol in op commercialisering. Bovendien zit de onderneming op een tweesprong: gestaag verder bouwen (op zijn West-Vlaams) of kiezen voor 'the American way'?

ArtAssistant is in december 2016 vanuit Brugge opgericht en heeft ook een contactpunt in Brussel. De onderneming biedt een totaalplatform voor de online kunsthandel. Het systeem laat, via een abonnementsformule van 3.000 euro per jaar, kunstverzamelaars en -handelaars toe om hun collecties online veilig te stellen, te laten valoriseren door experts en uit te breiden via het brede netwerk. Oprichter **Alexander Tuteleers** groeide op in de wereld van de kunst. Zijn vader **Gil Tuteleers** is de gangmaker achter een ganse waaier aan beurzen, promomanifestaties en exposities rond kunst en antiek.

Alexander is overtuigd van de marktrijpheid van zijn vernieuwende project: "Ik wou mijn kennis van de markt en ervaringen in de sector samenbrengen in een digitaal platform. Mijn try-out was **Clientdock** in 2006, een beperkt digitaliseringssysteem, dat in feite te vroeg kwam. Tien jaar later was ik overtuigd dat de markt helemaal klaar is voor disruptie. Er heerst een vernieuwde digitale mentaliteit, fiscale transparantie, een nood aan meer en duidelijkere informatie, een exploderende online verkoop."

Doorgroeien via kapitaalrondes

In augustus 2017 werd de bvba ArtAssistant omgevormd naar een nv, samen met een eerste kapitaalronde,

gerealiseerd door contacten van de internationale **bank Rotschild**. Deze bank is vooral gericht op vermogende particulieren.

Alexander Tuteleers: "Een bepalende factor in de uitbouw van mijn onderneming is het behoud van **onafhankelijkheid**. Een associatie met een veilinghuis zou onze geloofwaardigheid zwaar aantasten. De zoektocht naar een gezonde financieringsmix kreeg daarom prioriteit. Via Rotschild nodigden we een eerste keer particulieren uit voor tickets van 25.000 tot 50.000 euro en haalden we 125.000 euro op. Achteraf bleek er erg veel interesse voor een kleinere inbreng en richtten we bijkomend een coöperatieve vennootschap op: **ArtAssistant Crowdfunding cvba**. De tax shelter voor starters van de Belgische overheid kwam voor ons op een uitstekend moment. Met dit systeem krijgen investeerders 45% belastingvoordeel. Via Bolero waren we bij de eerste campagnes en werd 114.000 euro kapitaal bijgepompt. De afzonderlijke bedragen, tussen 100 en 5.000 euro, bundelden we in de cvba die als een partij investeert."

Na deze kapitaalrondes schakelde Alexander Tuteleers snel over naar de formule van een Winwinlening bij de **Participatiemaatschappij Vlaanderen (PMV)**. Deze formule houdt in dat ondernemingen lenen van

particulieren tegen een rente van 4,5%. De overheid komt voor 2,5% tegemoet en biedt particulieren de zekerheid van rendement.

"Hierdoor kunnen we tot 200.000 euro ophalen via heel wat nieuwe merkambassadeurs die tussen de 5.000 en 50.000 euro investeren. Het eerdere kapitaal was nodig voor onze digitale ontwikkeling, de jongste injecties worden vooral besteed aan commercialisering.

We hebben ondertussen kennis gemaakt met honderden galeries. Die kiezen er meestal voor om het platform eerst uit te testen als gratis gebruikers en worden dan (eventueel) de eerste betalende klanten. We zijn volop bezig met de uitbreiding van ons sales team om de leads beter te kunnen opvolgen en om onze conversieratio te optimaliseren. Dat vereist de opening van een tweede verkoopkantoor in **New York** en later een derde in **Hong Kong**. Samen met Brugge/Brussel hebben we zo een mooie dekking van de internationale markt en zijn we fysiek aanwezig in belangrijke, kapitaalkrachtige epicentra van de kunstwereld."

Kritische succesfactoren

De ambitie van de Bruggeling is duidelijk: met ArtAssistant wil hij de absolute nummer 1 worden. Hij opereert in een niche met een zeer beperkt aantal spelers.



Alexander Tuteleers: 'Blijven we gestaag groeien of gaan we voor 'the American way' met explosieve groei?'. (foto NVDH)

Alexander Tuteleers: "Het grote verschil met de meeste starters is dat wij in een erg specifieke branche opereren. Dat levert een groot voordeel, aangezien investeerders voorzichtiger zijn en ondernemers vaak affiniteit hebben met kunst. In vergelijking met brede sectoren kennen we daardoor weinig concurrentie. Daarbovenop staan we, dankzij een sterke achtergrond, voor onafhankelijke kunstpromotie, iets wat je in de markt überhaupt bijzonder weinig tegenkomt." Een andere succesfactor voor disruptieve digitale startups ligt daarnaast bij een snelle doorgroei. Dat is vaak de hoofdreden om uit te wijken naar de Verenigde Staten.

"Kijk bijvoorbeeld naar **Artsy**. Dit commerciële platform voor de kunsthandel, gevestigd in New York sinds 2011, is gewaardeerd op 275 miljoen euro. Dat is een factor honderd in vergelijking met ons project, dat nochtans voor een onafhankelijke totaalaanpak staat. Niet evident om met deze mensen evenknie te houden."

Bescheiden West-Vlaamse aanpak of 'the American way'?

Tuteleers is in juni 2018 benaderd door een Europees investeringsfonds voor een extra kapitaalronde in het najaar. Dat zou over veel grotere bedragen en waardering gaan dan nu het geval is. Deze interesse maakt wel dat de startup op een tweekop zit. "Of we blijven gestaag groeien als voorzichtige Belgische onderneming, of we gaan voor 'the American way' met ontzettend veel kapitaal en een explosieve groei. De erg beperkte startup scene hier, duwt ons eigenlijk in de tweede richting. In België lijkt het alsof we vooral op onszelf zijn aangewezen. Het ontbreekt aan daadkracht bij agentschappen zoals PMV en VLAIO. Op West-Vlaams niveau is het al niet veel beter. De beperkte initiatieven doelen eerder op de, met alle respect, lokale bakkers en beenhouwers. Wij ambiëren echter de wereldwijde top en daarvoor ontbreekt vooralsnog gedegen ondersteuning. Niet voor niets zijn het vooral de Nederlandse

webshops die het bij ons goed doen of worden onze grote techbedrijven zwaar gefund in New York of San Francisco. Nee, initiatieven vanuit de (West-) Vlaamse overheden gaan vooralsnog niet leiden tot het vinden van de Google van morgen."

www.artassistant.com

Is voedingsdistributie te weinig open voor vernieuwing?

Cornquet zet in op glutenvrije maïskroketten

Bart Vancauwenberghe, freelance journalist

Vechten tegen de bierkaai: dat gevoel heeft **Sietse Van Haute** bij de commercialisering van zijn nochtans al bekroonde product. De kok en zaakvoerder van **Cornquet bvba** bedacht zelf het recept voor glutenvrije maïskroketten, maar krijgt heel moeilijk deuren van verkoopkanalen geopend. "Groothandelaars en grote supermarkten zouden zelf meer inspanningen moeten doen om innovaties te promoten", vindt de Tieltenaar.

Sietse Van Haute baat met zijn moeder al jarenlang de aantrekkelijke brasserie **Poelbergsite in Tielt** uit. Omdat zo'n etablissement geen aardappelbereidingen mag serveren, bedacht hij zelf een glutenvrije maïskroket, gebaseerd op de in Noord-Italië en Oostenrijk razend populaire **polenta**.

Sinds februari dit jaar produceert hij de 'Cornquetten' in een loods van **'t Werkpand in Waregem**.

"De omschakeling van een volledig artisaan naar een semiautomatisch productieproces is een traject van verschillende jaren geweest. Gelukkig kreeg ik daarbij ondersteuning van **Bryo (Voka)** en het **Innovatiecentrum West-Vlaanderen**, dat me begeleidde bij het IWT-dossier, waardoor ik een subsidie van 15.000 euro kreeg. Voor de opschaling van het productieproces bundelde ik de krachten met **ILVO** (Instituut voor Landbouw- en Visserijonderzoek)."

Sietse onderzocht eerst de mogelijkheid om in **Tielt** te produceren. "Alleen is er in de industriezones amper nog een vrij pand te vinden en moet je eigenlijk al een bepaalde schaalgrootte hebben om iets aan te kopen, wat voor mij onhaalbaar was.

Op de nieuwe industriezone **Groenbek** in **Waregem** (ontwikkeld door Leiedal) vond hij mede via **Start&GO** van POM West-Vlaanderen in september 2017 een geschikt onderkomen.

Distributie is een grote uitdaging

Nu staat de 28-jarige ondernemer voor de grootste uitdaging, met name de commercialisering van Cornquet. "Momenteel vind je mijn product onder meer in een Delhaize in Tielt, bij een traiteur in Waregem en natuurlijk in onze eigen brasserie. De meeste tijd spendeer ik aan het bekendmaken van de glutenvrije polentakroketten, maar ik ervaar een enorme terughoudendheid in de voedingsindustrie. Supermarkten, groothandels en traiteurs willen het product pas in het assortiment opnemen eenmaal het al voldoende bekend is bij de consument. Via een marketingbureau heb ik wel een eigen huisstijl laten ontwerpen. Voor een grote marketingcampagne die het product nationaal onder de aandacht van de consument brengt, heb ik de mogelijkheden niet. Om financieel gezond te worden, is het dringend tijd dat de verkoop in een stroomversnelling terechtkomt."

Nederland lonkt

Voor Van Haute is het essentieel om de recente **investering van 250.000 euro** in infrastructuur en machinepark in Waregem snel te rentabiliseren. Die is bekostigd met eigen middelen, een bancaire lening en een Winwintening. Sietse onderzoekt alle mogelijkheden, ook die van export.

"In Nederland en Groot-Brittannië staat de glutenvrije markt al veel verder. Recent werd ik gecontacteerd door een agentuur, die er volop in gelooft en Cornquet in **Nederland** mee op de kaart wil zetten. Van zodra de verkooptrein op gang komt, kan ik in verdere ontwikkeling van het product investeren. Er zijn mogelijkheden zat om nieuwe varianten (lactosevrij, bioproducten, burgers, versies met insecten of zeewier) te bedenken en te produceren. Ook vennoten die erin geloven, zijn van harte welkom", besluit de enthousiaste jonge ondernemer, die staat te popelen om met zijn innovatie meer variatie in ons voedingspatroon te brengen.

www.cornquet.be



Sietse Van Haute van Cornquet ervaart een grote terughoudendheid in de voedingsdistributie voor zijn innovatieve polentakroketten. (Foto HOL)

Amusefoods kiest bewust voor artisanaal product

Bart Vancauwenberghe, freelance journalist

Zeg niet zomaar kip-, kaas- en garnaalkroketten tegen het assortiment van Amusefoods bvba. De jonge startup gaat volledig voor een glutenvrij aanbod en produceert dat hoofdzakelijk artisanaal. Zaakvoerder Arne Trybou zocht zich de pleuris naar een geschikte locatie en ervaart dat de verkoop met horten en stoten verloopt. Op termijn mikt hij op een internationale doorbraak van zijn producten.

Voedingsbedrijven zetten almaar nadrukkelijker in op producten die geen allergenen (voedingsbestanddelen die een allergische reactie of intolerantie kunnen veroorzaken) bevatten, maar weinig bedrijven focussen er volledig op. Dat doet **Amusefoods bvba** wel. **Arne**

Trybou (26) hield zijn bedrijf in september 2017 boven de doopvont in leper. Voorheen was hij als projectleider aan de slag bij **Stumaco Eng.** in Moorslede, producent van machines voor de voedingsindustrie. In de Kattenstad vond hij geen geschikte locatie voor zijn project.

Arne Trybou: "leper heeft genoeg leegstaande panden, maar de overgrote meerderheid is niet conform de strenge eisen van de voedingsindustrie. Je hebt wel een aantal industriële slagerijen, maar die waren te groot om ons daar meteen al te vestigen. Na een vrij intensieve



Arne Trybou laveert nu nog met Amusefoods tussen Gistel en Oostende. (foto: foto Jan, Jabbeke)

zoektocht van vijf maanden vonden we een atelier in **Gistel** dat geschikt bleek voor productie. Dat pand beschikt evenwel niet over kantooruimte. Die vonden we in **Oostende**, in 't **Werkpand van de POM**. Voorlopig is het nog geen groot nadeel dat we niet alles kunnen centraliseren, omdat we nog geen constante productie hebben."

Artisanale aanpak als troef

Het productieproces bij Amusefoods verloopt circa 80% artisanaal. "Koken, eiwitteren, paneren en verpakken doen we zelf. Eigenlijk verloopt alleen de afweging momenteel machinaal. Vermoedelijk zullen we op termijn kijken om meer zaken automatisch te laten verlopen, maar sowieso zullen we altijd zelf paneren. Je ziet aan ons product dat het niet industrieel is afgelijnd en dat willen we graag zo houden."

De kaas-, kip- en garnaalkroketten van Amusefoods vind je momenteel bij

slagerijen, frituren en speciaalzaken. Ook steeds meer groothandels zijn geneigd de deur op een kier te zetten, "maar eigenlijk verloopt dat niet zo vlot als we hadden gehoopt", pikt Arne in. "Nochtans zijn onze glutenvrije kroketten een nicheproduct dat hun assortiment kan verrijken. Pas als we bij de grossist een gevestigde waarde zijn, willen we de poort naar de supermarkten en de export openbeuken. We willen ons daar eerst deftig op voorbereiden, want het is een grote stap, al is het maar om aan bepaalde strenge certificeringen te voldoen."

Innovatieve starter

Het **Economisch Huis Oostende** erkent Amusefoods als innovatieve starter. Dat levert hen een subsidie van 20.000 euro op. "Die willen we vooral gebruiken om proactief aan onze verdere ontwikkeling te werken. Op termijn hopen we te kunnen investeren in een eigen pand, waar we zowel het atelier als de

kantoren in kunnen onderbrengen. Dat zal pas gebeuren op het moment dat we meer continuïteit in de productie krijgen. Het is sowieso onze intentie om in Oostende te blijven, want het klinkt beter als je de productie van een garnaalkroket kan linken aan een havenstad."

Arne Trybou krijgt in zijn bedrijfsproject ruggensteun van zijn vriendin **Margaux Couvreur**, die vooral het marketingluik behartigt. Zij werkt momenteel nog fulltime bij een interimkantoor met een specialisatie in de voedingsindustrie. In een volgende fase willen zij het assortiment verder uitbreiden. "Vlaamse klassiekers in kroketvorm, groentekroketten,... Alles kan, op voorwaarde dat we ze glutenvrij en bijvoorbeeld ook lactosevrij kunnen vervaardigen."

www.amusefoods.be



Karliën ↪

Maakt culinaire maaltijdsalades sinds 2016
Yolomi

Bernard ↵

Motorambulancier sinds 2016
Medi-Moto

Groeien en ondernemen in West-Vlaanderen



Bedenker van gezelschapsspel
Student-ondernemer sinds 2018
Memoro

Bavo ↪

POWERED BY



maakt werk van West-Vlaanderen



STIMULEERT ONDERNEMERSCHAP

Registreer je snel op www.startandgo.be

Partners |






Start&GO: de provincie groeit mee met haar ondernemers

West-Vlaanderen heeft de beste grond om te ondernemen. Met Start&GO, de opvolger van Actie voor Starters, halen de POM West-Vlaanderen en OC West met een uitgekiend en eigentijds aanbod alles uit de kast om de ondernemerszin zoveel mogelijk aan te moedigen. Eenmaal gestart met een eigen zaak, kan de ondernemer rekenen op de beste begeleiding door een sterk uitgebalanceerd partnerschap.

Tien jaar geleden startten de POM en OC West met het initiatief Actie voor Starters om ondernemerszin in onze provincie te stimuleren. Een decennium lang hebben heel wat jonge ondernemers dankzij dit initiatief hun droom kunnen waarmaken en een eigen zaak uitgebouwd. Maar de tijd staat niet stil. Het starters- en ondernemerslandschap is grondig veranderd. Nieuwe technologieën, disruptie, global challenges: als ondernemer moet je mee-, en liefst vooroplopen. Ook de behoeften van een jonge zaakvoerder zijn na een paar jaar niet meer dezelfde als bij de opstart. Om een antwoord te bieden aan al deze uitdagingen, onderwierpen de POM en OC West het aanbod aan een grondige update.

Op inspiratietour naar Berlijn of Rijsel

Om de ondernemer te ondersteunen, is het aanbod van Start&GO een stuk uitgebreider en future-proof geworden. Zo kunnen studenten een weekend lang met Franse en Waalse compagnons brainstormen over een nieuw concept. Starters en scale-ups leren hun verhaal pitchen voor een jury van investeerders en wie als gevestigde ondernemer een nieuwe adem wil vinden, kan mee op inspiratietour naar Berlijn of Rijsel of zich laten 'matchen' met een kmo uit het Verenigd Koninkrijk. Er zijn grote events zoals 'The Big Refresh', er is individueel advies op maat, en voor een fysieke werkplek kunnen ondernemers

nog altijd terecht in het meegegroeide netwerk van werkpartners.

Start&GO is er voornamelijk voor ondernemers met een zaak jonger dan vijf jaar. Dankzij de krachtenbundeling van alle partners krijgen ondernemers (in spe) één aanspreekpunt dat direct voor de juiste ondersteuning of een correcte doorverwijzing naar de juiste partner zorgt.

De gezichten van Start&GO

Dat de krachtenbundeling werkt, bewijst het feit dat de Start&GO-community op vandaag al meer dan 2.000 leden telt. Twee daarvan geven voor West-Vlaanderen Werkt alvast een inkijk in hun 'onderneming', zowel in hun bedrijf als in het avontuur waar ze zijn ingestapt.

Brecht Kets en Mike Ptacek van Greygin bvba

Mensenlevens redden met games. Het lijkt absurd, maar dat is wel wat **Brecht Kets en Mike Ptacek** doen met Play it Safe, een innovatieve creatie van hun startup **Greygin bvba**, uit Kortrijk. "Elk uur is er in België een zwaar werkongeval. Met ons game-gebaseerd leerplatform willen wij dat verhelpen en werknemers een grondige training geven in veiligheid en preventie."

Brecht en Mike leerden elkaar kennen bij de **Hogeschool West-Vlaanderen**, waar ze allebei lesgaven in game-development. De zin om zelf projecten op te zetten en te ondernemen, bleef de kop opsteken en dus beslisten ze om in plaats van les



Job Verpoorte van Jabali wil uitblinken met performante duurzame houten surfplanken, made in West-Vlaanderen. (foto Alain Meesen)



PLAY IT SAFE!
GAME-BASED LEARNING PLATFORM



Brecht Kets en Mike Ptacek van Greygin: levens redden met games... (eigen foto)

te geven over het maken van games, voortaan les te geven mét games.

Beide ondernemers vullen elkaar goed aan, volgens Brecht: "Mike is artistiek, ik ben technisch. Hij is een dromer, ik ben pragmatisch." Toch beseften ze al snel dat ze nog wat extra hulp konden gebruiken. "Er zijn heel wat programma's in West-Vlaanderen waarop je als starter een beroep kan doen. Maar je moet die opportuniteiten zelf grijpen natuurlijk, dat komt niet vanzelf. Het heeft ons in ieder geval in staat gesteld om sneller te groeien. We konden vlugger de markt verkennen en ons netwerk verbreden."

Tegenslagen zijn er sowieso geweest, maar: "In elke tegenslag schuilt er weer een opportuniteit. Het verplicht je om creatief te gaan nadenken over het

probleem, en dat brengt je vaak tot vernieuwende resultaten." Die resultaten zijn in ieder geval positief voor Greygin/ Play it Safe. "Ons team bestaat nu uit acht mensen, een combinatie van vaste medewerkers en stagiairs."

Zowel Brecht als Mike kunnen de stap naar het ondernemerschap alleen maar aanraden: "Als je een idee in je hoofd hebt, moet je soms gewoon je buikgevoel volgen en het gewoon doen."

Job Verpoorte van Jabali Surfboards

Job Verpoorte is eind 2017 vanuit Nederland in **Brugge** komen wonen. Hij is er ondertussen gestart met zijn eigen zaak, **Jabali Surfboards**. Zijn specialiteit? Het maken van mooie, performante en duurzame houten surfplanken. 100% vakmanschap, 100% kwaliteit.

Het klinkt de evidentie zelve, wanneer je Job hoort praten over zijn passie. Maar het parcours naar Jabali was toch niet zo rechttoe-rechtaan. Na zijn studies chemische technologie ging Job aan de slag bij een ingenieursbureau en groeide er door tot afdelingsdirecteur. Op zijn veertigste begon hij zich af te vragen of hij dit soort job binnen tien jaar nog steeds zou willen doen. Niet dus.

Job hield van surfen en van werken met hout. Die twee dingen combineren, dat zou pas fantastisch zijn. Hij volgde een cursus houtbewerking en leerde de basics van het bouwen van surfplanken bij een botenbouwer. Hij bouwde eerst een 'plankje' voor zichzelf, daarna voor familie en vrienden. De planken werden steeds beter en de reacties steeds enthousiaster. Om de markt te verkennen, trok hij letterlijk de zee op. In Nederland, Frankrijk, Spanje, Portugal,... zocht hij ervaren surfers die zijn planken wilden uittesten. Met hun feedback kon hij de planken perfectioneren.

Zijn zaak begint aardig te draaien en ondertussen bouwt hij ook kiteplanken. Job werd onlangs geaccrediteerd door het Californische sustainablesurf.org als 'gold level' ecoboard bouwer waarmee hij zich bij een selecte, wereldwijde groep makers van ecovriendelijke surfplanken voegt.

Wat hij fantastisch vindt aan ondernemen? "De absolute vrijheid die je hebt om je eigen accenten te leggen." Bij Job zijn dat kwaliteit, duurzaamheid en sociaal bewustzijn. "De flexibiliteit is ook een geweldig pluspunt. Als er goede golven zijn, dan laat ik de boel gewoon vallen en ga ik surfen. Om de planken te testen, natuurlijk, maar ook om te genieten."

Wil je ook groeien en ondernemen in West-Vlaanderen?

Registreer je snel op www.startandgo.be.

Contact:

Julie Naesens, startandgo@pomwvl.be



Sarah Spanoghe getuigt over mislukt startersproject

Flinterdunne nichemarkt oogstte slechts één klant

Nick Vanderheyden, freelance journalist

Ondernemerskriebels? Je vol overgave storten op een vernieuwend product of dienst en een onderneming uitbouwen met het risico van een onzeker inkomen? Voor **Sarah Spanoghe** was het niet anders. In de loop van 2017 zette ze met 'De Inhoudstafel' een niet evidente dienst in de markt: advies rond horecabeleving. De onervarenheid in het ondernemerslandschap speelde haar echter parten waardoor ze haar startersproject on hold heeft geplaatst.



Sarah Spanoghe: "Al sinds mijn middelbare school ben ik actief in de horecasector. In een internationaal kader werkte ik in een Londens hotel en deed ik stage bij de legendarische voetbalclub Celtic FC uit Glasgow. Ik behaalde een bachelor International Leisure Management aan Breda University of Applied Sciences. Ik heb tijdens mijn studiejaren zelfs nog het succesvolle Nederlandse horeca-concept 'Taste of Art' mee in de Belgische markt proberen zetten. Dit geeft artiesten de kans om hun werk te bedrukken op borden, die via een menu-formule in hotels en restaurants als souvenir worden meegenomen."

Enkele omzwingingen later kwam Sarah Spanoghe in haar dertigste levensjaar in contact met **Starterslabo West-Vlaanderen (ondersteund door POM West-Vlaanderen, VDAB en Syntra West)**. Tijdens die sessies kwam bij haar het ondernemerschap aan de oppervlakte.

Sarah: "De zin was er, en vervolgens moest ik voor mijn geesteskind **De Inhoudstafel** nog een duidelijke meerwaarde in de markt creëren. Een van de moeilijkste zaken bleek het verwoorden van mijn diensten in een aantrekkelijk verkooppraatje. Hoe leg je aan 'leken' uit wat jij kan betekenen voor hun klantbeleving? Het cliënteel is er, de website is onlangs nog vernieuwd en het boekingsprogramma is al een hele tijd operationeel. Mijn diensten omvatten echter het totaalpakket. Ik bezocht de horecazaken en bekeek elk facet zoals kwaliteit, service, communicatie, workflow en customer journey. Klanten ontvingen vervolgens een lijst met adviezen en werkpunten. Ik heb de fout gemaakt mijn doelgroepen niet consequent af te bakken en intensief een netwerk en prospectenbestand op te bouwen. Want er is een markt voor horeca-advies, alleen is die niet zo breed als ik initieel dacht."

Die ene grote klant...

Wonderwel haalde Sarah vrij snel een eerste opdrachtgever van formaat binnen: **C-hotels**. Dit is de investeringsgroep achter een reeks kusthotels in Oostende, Blankenberge en Middelkerke. "Xavier Vercaemst van C-hotels had wel oren naar een persoon die hun hotels kritisch zou bekijken. Hij had al het Q-kwaliteitslabel van Westtoer op zak en wou extra investeren in de klantbeleving. In vijf

hotels verbleef ik een nacht of twee. Ik keek tot in de kleinste details hoe het is om in een C-hotel te logeren en gaf aansluitend adviezen en werkpunten om het verblijf te optimaliseren. Meteen een droomopdracht. En toen viel het stil." Dat het ondernemerschap mensen steeds weer voor onverwachte uitdagingen stelt, is een understatement. Starters werken gedetailleerde businessplannen uit, netwerken, volgen prospecten op, zetten de communicatielijnen uit, stellen concrete doelen op. Tussendoor optimaliseren ze de aangeboden producten of diensten of stemmen ze deze verder af op diverse doelgroepen. Ook het bepalen van een aanvaardbare prijs voor een product of dienst is essentieel.

Passie houdt stand

Sarah: "Tijdens de opstartfase was ik in de eerste plaats vooral opgetogen dat ik kon doen wat ik wou doen. Bovendien werkte ik enkel en alleen hieraan en nam ik niet de tijd om echt te ondernemen en nieuw cliënteel aan te trekken. De conclusie: mijn tarief lag veel te laag." Momenteel is Sarah bediende bij een softwarebedrijf en dat doet klaarblijkelijk deugd. Even weg van de horeca. "Ik beschouw De Inhoudstafel allesbehalve als een afgesloten hoofdstuk. Bovendien heb ik nu de luxe om op een gematigd tempo mijn activiteiten te herdenken."

Opvallende oververtegenwoordiging van kansengroepen

Van PWA naar wijk-werken

Roel Jacobus, freelance journalist

In januari 2018 werd na twintig jaar het PWA-stelsel (Plaatselijk WerkgelegenheidsAgentschap) vervangen door de nieuwe formule wijk-werken. Vlaanderen legt daarbij meer de nadruk op het begeleiden van de werkloze naar een reguliere job. De gemeentelijke vzw's werden vervangen door intergemeentelijke verenigingen – vijf in West-Vlaanderen – die nauw samenwerken met de VDAB-bemiddelaars. Met VDAB-experts **Veerle Capelle** en **Rebecca Baetens** verkennen we het nieuwe terrein.

In het PWA-systeem, dat eind vorig jaar is opgedoekt, waren in december 2017 nog 1.027 mensen in West-Vlaanderen aan de slag. Opvolger wijk-werken registreerde eind februari 2018 al **1.346** deelnemers.

Wat is de eindbalans van 20 jaar PWA?

Veerle Cappelle: "De grootste verdienste is dat uit de eerste grote

activiteit, met name het poetsen, de sector van de **dienstencheque-bedrijven** ontstond. Deze reguliere tewerkstelling via dienstencheques heeft het leven van heel veel mensen verbeterd. Met de goede conjunctuur moeten we voor de overblijvende groep werklozen echter een tandje bijzetten qua begeleiding en dat doen we met het wijk-werken."

Wat is het grote verschil tussen PWA en wijk-werken?

Rebecca Baetens: "PWA werd twintig jaar geleden federaal geïnstalleerd om langdurig werkzoekenden een zinvolle tijdsbesteding en competentieversterking te bieden. Op de duur werd dit echter een alternatief circuit naast de arbeidsmarkt bemiddeling door VDAB. Daarom besliste de Vlaamse

VDAB-experts **Veerle Capelle** en **Rebecca Baetens**: "Wijk-werkers krijgen in vergelijking met het PWA-stelsel veel meer begeleiding en opvolging." (foto Roel Jacobus)



regering om het wijk-werken expliciet te beschouwen als een deel van het tewerkstellingstraject. Het systeem is voor nieuwe instappers beperkt in de tijd (= 12 maanden). Met het oog op doorstroming, kijken we niet langer puur naar objectieve criteria – zoals werkloosheidsduur of graad van arbeidshandicap – maar nu ook naar **kwalitatieve** zaken. Is het voor deze persoon het juiste moment om aan wijk-werken deel te nemen? Vormt dit een meerwaarde in zijn/haar traject naar werk in het normaal economisch circuit (NEC) of de sociale economie?"

Veerle Cappelle: "De grootste verandering is dat de mensen veel meer **begeleiding en opvolging** krijgen en van veel meer activiteiten kunnen proeven. Voor het PWA-stelsel telde enkel of je onder de leeftijd van 45 twee jaar en boven de leeftijd van 45 zes maanden werkloos was. Er werd niet gekeken naar de vaardigheden, competenties, attitudes, enzovoort. Je kon er quasi onbeperkt blijven, soms zelfs jarenlang in dezelfde activiteit. Maar omdat je met bijvoorbeeld enkel gras maaien geen andere competenties verwerft, bieden we met wijk-werken een breder scala van geschikte activiteiten aan."

Hoe verliep de overstap van de PWA-werknemers?

Veerle Cappelle: "Iedereen kreeg de vrije keuze. Bijna iedereen van PWA stapte over naar wijk-werken, behalve mensen die dicht bij hun pensioen stonden. Ze konden voor dezelfde gebruiker blijven werken, zij het met de bijkomende begeleiding die typisch is voor het nieuwe wijk-werken. Nieuwe instappers krijgen een groeitraject van maximaal twaalf maanden. Daarna moeten ze een volgende stap zetten. Met het wijk-werken begint het pas. Wie al lang in het PWA-stelsel werkte, heeft recht op een overgangsmaatregel om langer te blijven."

Om hoeveel mensen gaat het?

Rebecca Baetens: "In het Vlaamse

platform voor wijk-werken waren eind februari 2018 **7.474 mensen** geregistreerd. Daarvan ondertekenden 6.815 mensen een overeenkomst voor wijk-werken, waarvan **6.603 ex-PWA-werknemers** en **212** nieuwe toeleidingen. Intussen zullen de cijfers alweer toegenomen zijn."

Veerle Cappelle: "Wijk-werkvereniging Perspectief (regio Oostende) bijvoorbeeld telde 293 wijk-werkers, waarvan 13 nieuwe toeleidingen in januari-februari. Dat is veel. De regio Midwest had in die periode 21 nieuwe mensen."

Is de doelgroep voor wijk-werken anders dan voor PWA?

Veerle Cappelle: "Bij PWA kregen we van RVA lijsten op basis van leeftijd en werkloosheidsduur. Daar zaten heel uiteenlopende profielen tussen: van ongeschoolden tot managers. In het wijk-werken focussen we op mensen met een groeipotentieel. Zij kunnen maximaal 60 uur per maand worden ingezet. Ook onze nieuwe partners de OCMW's, kunnen nu mensen met potentieel toeleiden, bijvoorbeeld als voortraject van een tewerkstellingservaring in het kader van artikel 60."

Rebecca Baetens: "In het wijk-werken wordt nu vooral gekeken om de wijk-werkers activiteiten aan te bieden waarbij ze hun (generieke) competenties kunnen aanscherpen. We spreken

daarom ook over wijk-werken als een traject/groep pad naar betaalde arbeid."

Wat zijn de kenmerken van de wijk-werkers?

Rebecca Baetens: "Van de 6.815 mensen die een overeenkomst ondertekenden, zijn er 4.317 ouder dan 55 jaar. 3.149 personen hebben een arbeidshandicap, 4.084 zijn kortgeschoold en 672 hebben een migratieachtergrond. De oververtegenwoordiging van **kansengroepen** is zeer opvallend. Het wijk-werken vult dus een gat tussen de andere maatregelen."

Veerle Cappelle: "De meeste nieuw toegeleide mensen hebben een grote afstand met de arbeidsmarkt. Een halftijdse job in het reguliere circuit is te hoog gegrepen maar er is wel een groeimarge aanwezig. Nieuw ten opzichte van PWA zijn het maandelijks gesprek met de wijk-werkbemiddelaar en de zesmaandelijks evaluatie door een VDAB-bemiddelaar. In de mate van het mogelijke, proberen we iedereen te laten groeien naar 60 werkuur per maand. Hierdoor wordt de stap naar een halftijdse job makkelijker. Na het traject in wijk-werken kunnen andere VDAB-instrumenten zoals werkplekleren worden ingezet, waaronder bijvoorbeeld een individuele beroepsopleiding (IBO)."

Rebecca Baetens: "Als de persoon na twaalf maanden nog te zwak is om naar het normaal economisch circuit door te

Wie is wie?

Veerle Cappelle was zestien jaar coördinator van de tien gemeentelijke PWA-vzw's van de regio Brugge. Vorig jaar werkte ze mee aan de transitie naar wijk-werken en tijdelijke werkervaring. Sinds 1 maart is ze door VDAB voor beide domeinen aangesteld als expert voor **West-Vlaanderen**.

Rebecca Baetens is sinds 2013 projectmanager staatsvorming bij VDAB, waar ze met een team van een zestal medewerkers beleidsvoorbereidend werk levert rond het overhevelen van federale bevoegdheden naar het Vlaamse niveau. Het gaat onder andere om het overbrengen van controlebevoegdheid van RVA naar VDAB, het opstarten van artikel 60 voor tijdelijke werkervaring (TWE) via de OCMW's en als sluitstuk het vervangen van PWA door wijk-werken.

stromen, dan zijn er nog uitwegen zoals arbeidszorg, werkwelzijn en sociale economie.”

PWA werd aangeboden via gemeentelijke vzw's terwijl het wijk-werken wordt georganiseerd door intergemeentelijke organisaties. Hoe zien die eruit?

Veerle Cappelle: “West-Vlaanderen telt vijf intergemeentelijke organisaties: **Perspectief** (regio Oostende), **Midwest** (regio Roeselare), **W13** (regio Leiedal), **Westhoek** en **Wijk-Up** (regio Brugge). Elk van deze regionale organisaties werkt samen met de wijk-werkbemiddelaars van VDAB. Enkel de gemeenten **Spiere-Helkijn** en **Dentergem** stapten nergens in. Toch werken ook zij samen met VDAB. In tegenstelling tot het PWA-systeem is het oprichten van een gemeentelijke vzw immers niet wettelijk verplicht. Sommige PWA-besturen hebben de fondsen die door de PWA'ers bijeen gewerkt werden, gedoneerd aan de nieuwe organisaties die hen verder in begeleiding nemen.”

Rebecca Baetens: “Een van de grootste voordelen van wijk-werken is dat alle organisaties nu op een **gezamenlijk digitaal VDAB-platform** werken. De verschillende werkwijzen tussen gemeentelijke PWA's – tot en met nog fischebakken toe – behoren tot het verleden. Dit platform bevat ook voor iedereen heel veel informatie.”

Waarom hebben de verenigingen verschillende juridische statuten?

Rebecca Baetens: “Er was vrije keuze. Sommige verenigingen zijn splinternieuw, andere bouwen voort op een bestaande structuur. Er zijn projectverenigingen (Perspectief), interlokale verenigingen (Wijk-Up), dienstverlenende verenigingen (Midwest en Westhoek), OCMW-verenigingen (W13) en eva-vzw's. Ik vermoed dat deze nieuwe organisaties ook andere taken zullen krijgen. We voorzagen in heel Vlaanderen 100 voltijdse equivalenten voor de begeleiding. Toch beslisten



Poetsen bij particulieren met dienstencheques, is een sector die in 2004 ontstond uit de Plaatselijke WerkgelegenheidsAgentschappen (PWA's). (archieffoto West-Vlaanderen Werkt editie 2011)

heel wat intergemeentelijke organisaties om **extra personeel** aan te werven. Dat kunnen bemiddelaars, administratieve ondersteuners of prospectors zijn.”

Wat veranderde voor de gebruikers?

Veerle Cappelle: “Net als bij PWA kunnen zowel particulieren als rechtspersonen – gemeenten, OCMW's, scholen, land- en tuinbouwbedrijven en verenigingen – het systeem van wijk-werken benutten. We sloten met onze Waalse tegenhanger Forem een protocol af, dat Walen toelaat om in te springen wanneer er voor een activiteit onvoldoende Vlaamse kandidaten zijn.”

Hoeveel kost het aan de gebruiker?

Rebecca Baetens: “De tariefkeuze ligt bij de gemeenten, maar we vroegen wel dat gemeenten in een samenwerkingsverband hetzelfde tarief vragen. Het merendeel koos voor het

maximumtarief van 7,45 euro per wijk-werkcheque. Dit gebeurde om diverse redenen, bijvoorbeeld omdat dit tarief uit PWA werd overgenomen of omwille van maximale financiële ademruimte om de organisatie uit te bouwen. Van die 7,45 euro gaat 4,10 euro naar de wijk-werker. 0,10 euro gaat naar VDAB om de verplaatsingskosten van de wijk-werkers te betalen, 0,42 euro gaat naar verzekeringen en 0,58 euro naar de uitgiftemaatschappij Edenred voor de papieren cheques. Het restbedrag gaat naar de vereniging, samen met het jaarlijkse inschrijfrecht van 7,5 euro per wijk-werker.”

Veerle Cappelle: “In West-Vlaanderen hanteert elke organisatie het maximumtarief van 7,45 euro, behalve **Midwest** dat 5,95 euro vraagt.”

Wijk-werken per streek in een andere structuur

Eric Van Hove, publicatiemedewerker

Jan Bart Van In, hoofdredacteur

Sinds 1 januari 2018 is op Vlaams niveau overgestapt van PWA naar wijk-werken. De organisatorische inbedding hiervan in West-Vlaanderen is nogal verscheiden. Ze krijgt in vijf regio's op een eigen(zinnige) manier gestalte. Sommige entiteiten zoals Midwest en Westhoek gaan qua takenpakket verder dan het organiseren van wijk-werken.

De PWA's, die in de loop van 2018 worden opgedoekt, opereerden bijna uitsluitend op gemeentelijk niveau via uniforme **vzw-structuren**. Het faciliteren van het wijk-werken gebeurt nu via **intergemeentelijke verenigingen** die een aantal steden en gemeenten groeperen. Gezien het nieuwe wijk-werken ook deel uitmaakt van een breder werkgelegenheidsbeleid (met op kop de activeringsdoelstelling) is deze op het eerste gezicht niet zo zichtbare verschuiving op langere termijn niet onbelangrijk. Het Vlaamse decreet wijk-werken laat de diverse regionale actoren de vrijheid om de (al dan niet nieuwe) juridische structuren die als regisseur voor het wijk-werken optreden, naar believen zelf te kiezen en in te vullen. En dat zullen we geweten hebben, want iedere regio in West-Vlaanderen bakt dan ook gretig zijn eigen broodje en legt zijn eigen accenten.

In de regio **Kortrijk** bijvoorbeeld heeft men – mede onder impuls van de Kortrijkse OCMW-voorzitter Philippe De Coene – het nieuwe wijk-werken ondergebracht in de reeds eerder (april 2015) opgerichte vereniging W13, afkorting van **Welzijn 13**. Dit is een bundeling van dertien OCMW's, met centrale zetel bij intercommunale **Leiedal**, die werk willen maken van een gezamenlijk sociaal welzijns- en zorgbeleid voor de regio. Dat omvat materies zoals leefloon, thuisloosheid, armoedebestrijding en sociale economie. Het **CAW (Centrum voor Algemeen Welzijnswerk)** van

Zuid-West-Vlaanderen is van bij de start een actieve partner in Welzijn 13. Niet toevallig zijn de dertien gemeenten-oprichters van W13 ook de vennoten achter Leiedal, de intercommunale voor economische en ruimtelijke streekontwikkeling. Pas in een latere fase (juni 2017) trad de gemeente **Wielsbeke** toe tot Welzijn 13, waarmee de naam van de vereniging eigenlijk compleet achterhaald is... Wielsbeke is echter ook oprichter en vennoot van wijk-werken regisseur Midwest en komt dus zo voor wat betreft de aansturing van het wijk-werken in een duo-positie. De inbreng van de deelgenoten-OCMW's bij W13 bestaat uit een jaarlijkse bijdrage van 0,50 euro per inwoner van de gemeente. De inbreng van de deelgenoot CAW bestaat uit de loonkost van twee personeelsleden, binnen het CAW vrijgesteld voor regionale opdrachten.

Midwest op zijn best?

In de regio **Roeselare-Tielt** gooit men het over een andere boeg. Daar leefde al langer het gevoel dat de 'Midwest' in de provincie wat geprangd zat tussen de twee rivaliserende 'hoofdsteden' Brugge en Kortrijk, terwijl er in de eigen regio onbetwistbaar een heel eigen dynamiek zichtbaar werd. Regio Midwest voerde op eigen initiatief een regioscreening uit. In 2010 telde de regio 183 samenwerkingsverbanden, een beetje van het goede teveel. De lijst werd herleid tot 38 samenwerkingsverbanden, waarbij de gemeenten en steden zelf de touwtjes meer in handen wilden nemen.

De zestien steden en gemeenten in de regio Midden-West-Vlaanderen gingen dan ook voluit voor een versterkte samenwerking en op 22 december 2017 ondertekenden zij samen met de **intercommunale WVI** de oprichtingsakte van de **dienstverlenende vereniging (DVV) Midwest**. Deze structuur opereert, anders dan bij W13, met aandeelhouders (vennoten). Het vaste gedeelte van het maatschappelijke kapitaal van DVV Midwest bedraagt 35.000 euro. Elke gemeente is aandeelhouder van 80 aandelen met een totale waarde van 2.000 euro, de WVI tekende in op 120 aandelen. De rol van WVI in deze nieuwe structuur is die van een actieve partner.

Voorzitter van deze nieuwe entiteit werd **Kris Declercq**, burgemeester van Roeselare, ondervoorzitter is **Bert Maertens**, burgemeester van Izegem.

Ook hier is het wijk-werken ondergebracht in een veel breder geheel. Via de DVV Midwest wil de regio bijvoorbeeld intekenen op streekgerichte projectoproepen van de hogere overheid. Bovendien is er nu ook al sprake van het delen van personeel en van gezamenlijke aankopen, tot zelfs het uitwerken van een regionale visie rond economische ontwikkeling (The NEXT Midwest, zie foto), openbaar vervoer en mobiliteit. De DVV Midwest beoogt beleidsmatige samenwerking met alle partners op het terrein en sloot in die zin ook al een samenwerkingsovereenkomst af met de Provincie West-Vlaanderen en met het RESOC.



Dienstverlenende vereniging Midwest stelde eind juni 2018 The NEXT Midwest voor, een socio-economische beleidsvisie 2019-2024 voor de regio Roeselare-Tielt. (eigen foto)

Westhoek komt uit zijn hoek

In de Westhoek sluiten ze aan op het model van Midwest. De Westhoek kent een lange traditie van samenwerking, vaak mede onder impuls of gefaciliteerd door de Provincie West-Vlaanderen. Westhoekoverleg op zich bestaat al sinds 1994. Daarnaast zijn er ook zeer veel vormen van samenwerking gegroeid. In 2015 gaf Westhoekoverleg aan dat de samenwerking tussen gemeenten in de Westhoek op een efficiëntere en transparantere manier diende te verlopen. Dat leidde recent tot de oprichting in Diksmuide van een nieuwe structuur voor intergemeentelijke samenwerking: de **dienstverlenende vereniging 'Westhoek'**, met maatschappelijke zetel in het stadhuis van **Diksmuide** (dus niet in de grootste centrumstad Ieper) en met zestien stichtende vennoten. Het vaste gedeelte van het maatschappelijke kapitaal van DVV Westhoek bedraagt 34.000 euro, en opnieuw – net zoals bij DVV Midwest – is elke deelnemende gemeente aandeelhouder van 80 aandelen. Ook hier speelt **intercommunale WVI** een identieke rol als aandeelhouder en operationele partner. Voorzitter van DVV Westhoek werd **Toon Vancoillie**, burgemeester van **Kortemark**.

Andere 'perspectieven' in regio Oostende

In de regio Oostende leggen de betrokken gemeenten hun eigen accent via een ander type juridisch vehikel. Daar wordt het wijk-werken ingebed in de structuur van **Perspectief**. Die entiteit is in maart 2015 in het leven geroepen door zeven gemeenten rond en inclusief Oostende, als een interlokale vereniging zonder rechtspersoonlijkheid. Gangmaker hierbij was schepen **Michel Vincke** uit Gistel. Hoofddoel was om gezamenlijk een aantal projecten uit de sociale economie te stimuleren, maar een hoge vlucht kende dat niet. De komst van het wijk-werken geeft Perspectief sinds november 2017 een tweede adem onder de nieuwe vorm van een **project-vereniging met rechtspersoonlijkheid**. Anders dan de structuren bij Midwest en Westhoek is hier geen sprake van vennoten en aandelen, enkel van 'deelnemers'. **Johan Vandelanotte**, burgemeester van Oostende, trekt hier als voorzitter de kar met als objectief "de uitvoering van projecten die de tewerkstellingsgraad van kwetsbare groepen in het werkingsgebied verhogen en de aansluiting tussen de arbeidsmarkt en de kansengroepen verbeteren." Wijk-werken vormt daar evident een onderdeel van, maar ook projecten rond sociale economie blijven in het vizier van Perspectief.

Wijk-Up of Wake Up?

Last but not least: voor de Brugse regio hebben tien lokale besturen besloten de krachten te bundelen om samen een interlokale vereniging voor wijk-werken op te richten. Zij het dan in dit specifieke geval (vooralsnog) zonder rechtspersoonlijkheid. Kwestie van de verscheidenheid in West-Vlaanderen extra in de verf te zetten (?). Het nieuwe samenwerkingsverband krijgt de naam **Wijk-Up** en de stad Brugge fungeert als behorende gemeente. De Brugse schepen **Minou Esquenet** is voorzitter.

Volgens de initiatiefnemers zal er nauw worden samengewerkt tussen de verschillende gemeenten en met de VDAB. De VDAB zet voor de Brugse regio alvast **vijf wijk-werkbemiddelaars** in. Zij staan in voor het matchen van de vragen van de gebruikers met de beschikbare wijk-werkers. Bij Wijk-Up beklemtoont men dat er voor de gebruikers van het systeem eigenlijk niet zoveel verandert in vergelijking met voorganger PWA.

West-Vlamingen vinden vooral werk in eigen streek

Bart Rondas, geograaf en planoloog

Circa 85% van de werkende West-Vlamingen is aan de slag in eigen provincie. Daarmee is West-Vlaanderen qua arbeid de meest zelfvoorzienende van alle Belgische provincies.

Maar hoe is de situatie binnen de kustprovincie? Hoe manifesteert zich de socio-economische organisatie op gemeentelijk niveau? Is de tewerkstelling homogeen verspreid over de provincie of geconcentreerd in economische kernen? En hoe polariseren deze kernen de kustprovincie? Wat kan het ruimtelijke beleid hieruit leren?

Als we West-Vlaanderen toetsen aan de andere Belgische provincies, dan blijkt uit cijfers van **Steunpunt Werk** uit 2015 dat de kustprovincie het hoogste scoort inzake tewerkstelling binnen de provinciegrens⁽¹⁾. Met een resultaat van **85%** gaat West-Vlaanderen vooraf aan de provincies Antwerpen (83%), Luik (82%), Limburg (76%) en Oost-Vlaanderen (71%). De overige Belgische provincies scoren nog lager. Het Brussels Gewest is goed voor 80%.

Dat West-Vlaanderen één robuuste socio-economische gemeenschap is, blijkt ook uit een artikel dat eind 2017 verscheen in **Belgeo** (Belgisch Tijdschrift voor Geografie)⁽²⁾. Via algoritmen wordt gezocht naar ruimtelijke verbanden tussen gemeenten op basis van de intensiteit van pendelstromen. We zoomen verder in op de situatie binnen de kustprovincie.

Een pendelmatrix voor West-Vlaanderen, speciaal opgesteld door het Steunpunt Werk, verdeelt alle werkende inwoners per West-Vlaamse gemeente over de West-Vlaamse gemeenten waar ze werken. De cijfers zijn gemiddelden voor 2015. Ze omvatten de loontrekkenden tussen 15 en 64 jaar en dus geen zelfstandigen. We verenigen het begrip 'tewerkstelling' tot de jobs die ingevuld

worden door inwoners van West-Vlaanderen zelf.

Economische kernen in West-Vlaanderen

Een **werkgemeente** is een gemeente met meer jobs dan er werkenden zijn onder de inwoners van die gemeente. Deze gemeenten trekken dagelijks werkkrachten aan via pendel.

Een **economische kern** is een groep aan elkaar grenzende werkgemeenten. Toegepast op ons bronbestand, dat enkel de relaties tussen de West-Vlaamse gemeenten bepaalt, identificeren we **tien werkgemeenten**. Verruimen we het bronbestand met de drie aan Waregem grenzende Oost-Vlaamse gemeenten, dan vormt Waregem de elfde werkgemeente. Omdat Kortrijk en Kuurne, Veurne en Nieuwpoort, en Waregem en Wielsbeke aan elkaar grenzen, komen we tot **acht economische kernen**. *Zie tabel 1.*

Economische pendelgewesten

Vervolgens berekenen we de **pendelgerichtheid** van gemeenten op de economische kernen. Dat is de verhouding van het aantal werkende inwoners uit een gemeente X die in een economische kern Y gaan werken tegenover het totaal aantal werkende inwoners uit gemeente X. We ronden af op procenten.

Tabel 1: West-Vlaamse werkgemeenten en economische kernen, 2015

Economische kern	Bevat volgende werkgemeenten	Loontrekkende tewerkstelling
Brugge	Brugge	54.361
Kortrijk	Kortrijk, Kuurne	41.099
Roeselare	Roeselare	29.865
Oostende	Oostende	24.773
Waregem	Waregem, Wielsbeke	18.724
Ieper	Ieper	16.988
Veurne	Veurne, Nieuwpoort	9.292
Tielt	Tielt	7.983

Bron: eigen bewerking van het bronbestand opgemaakt door het Steunpunt Werk

Gemeenten die meer dan 15% pendelaars leveren aan de economische kern, vormen samen het **economische pendelgewest**. Als een gemeente de drempelwaarde haalt voor meer dan een economische kern, dan wijzen we ze toe aan de kern waarop ze het sterkste gericht is. *Zie tabel 2 op de volgende pagina.*

Trends en vaststellingen

De loontrekkende tewerkstelling is goed verspreid over gans West-Vlaanderen. Er is wat meer accent in het zuiden, waar naast Kortrijk, ook Roeselare, Waregem, Ieper en Tielt economische kernen zijn. In het dunner bevolkte noorden is naast Brugge en Oostende ook Veurne een economische kern.

(1) Bron: http://www.steunpuntwerk.be/cijfers?field_collectie_tid=All&field_indicator_tid=541&items_per_page=50

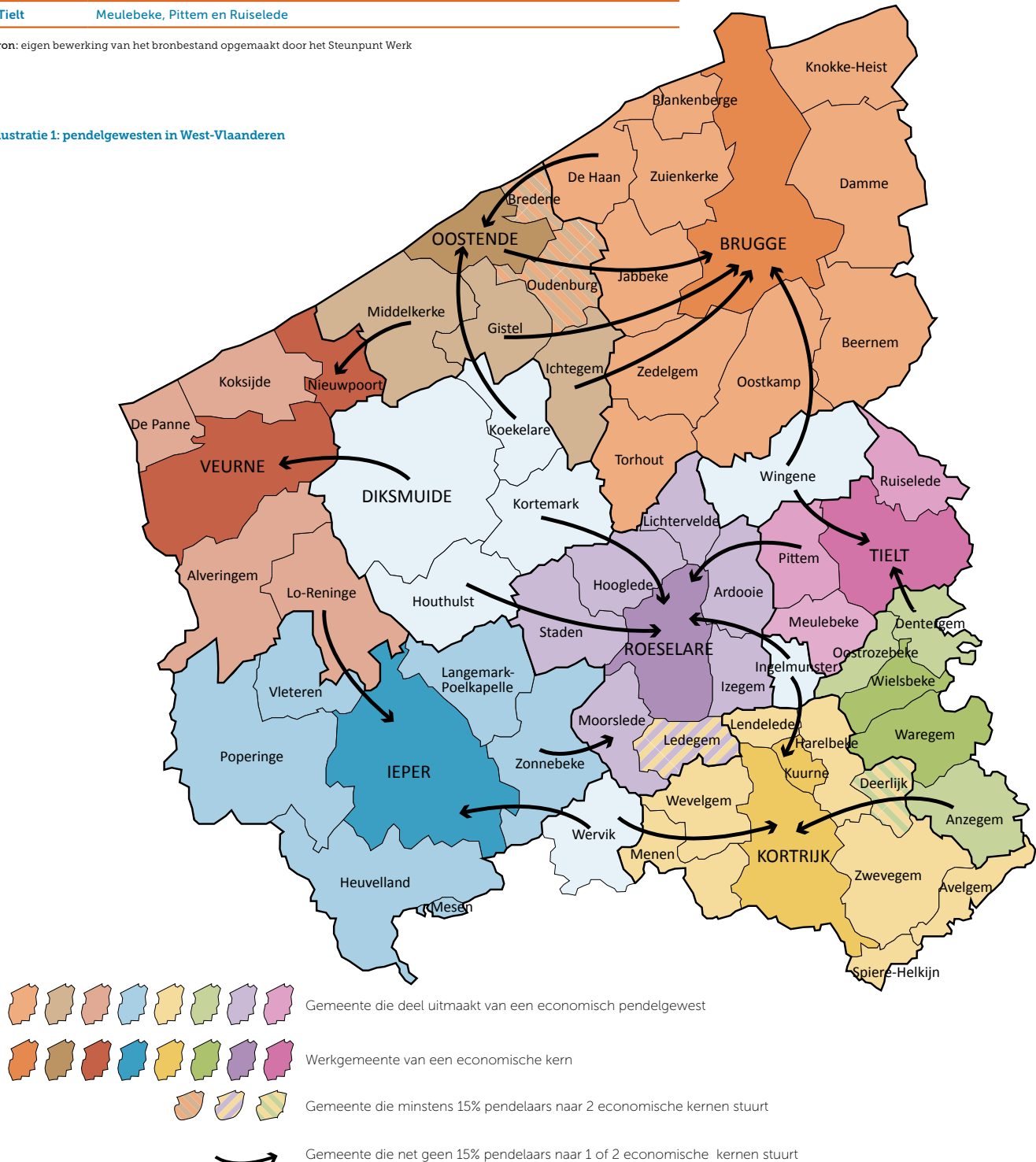
(2) Isabelle Thomas, Arnaud Adam en Ann Verhetsel, "Migration and commuting interaction fields: a new geography with community detection algorithm?", *Belgeo* (online), 4 / 2017

Tabel 2: gemeenten die behoren tot de West-Vlaamse economische pendelgewesten, 2015

Economische kern	Economisch pendelgewest
Brugge	Beernem, Blankenberge, Damme, De Haan, Jabbeke, Knokke, Oostkamp, Torhout, Zedelgem en Zuienkerke
Kortrijk	Avelgem, Deerlijk, Harelbeke, Lendeledede, Menen, Spiere-Helkijn, Wevelgem en Zwevegem
Roeselare	Ardoioe, Hooglede, Izegem, Ledegem, Lichtervelde, Moorslede en Staden
Oostende	Bredene, Gistel, Ichtegem, Middelkerke en Oudenburg
Waregem	Anzegem, Dentergem en Oostrozebeke
Ieper	Heuvelland, Langemark-Poelkapelle, Mesen, Poperinge, Vleteren en Zonnebeke
Veurne	Alveringem, De Panne, Koksijde en Lo-Reninge
Tielt	Meulebeke, Pittem en Ruiselede

Bron: eigen bewerking van het bronbestand opgemaakt door het Steunpunt Werk

Illustratie 1: pendelgewesten in West-Vlaanderen



Slechts enkele West-Vlaamse gemeenten liggen **niet in het pendelgebied** van een van die economische kernen, zoals **Wervik, Wingene of Ingelmunster**.

Dat komt omdat hun uitgaande pendelstroom op twee economische kernen gericht is, maar net de drempel van 15% niet haalt.

Diksmuide, Koekelare, Kortemark en Houthulst vallen op als centrale zone zonder economische kern en zonder duidelijke pendelgerichtheid. Het is **landelijk overgangsgebied** tussen noord en zuid. Diksmuide stuurt 11% van zijn loontrekkenden naar economische kern Veurne. Koekelare (12%) is eerder gericht op Oostende. Kortemark (14%) en Houthulst (10%) zijn eerder op Roeselare gericht. Ondanks de ruimtelijke spreiding is er toch een zekere **hiërarchie** onder de economische kernen. **Brugge en Kortrijk** zijn de twee grote economische kernen met **minstens 40.000 jobs** voor loontrekkers. Ze onderscheiden zich van vier middelgrote kernen: **Roeselare, Oostende, Waregem en Ieper** tellen 15 à 30.000 jobs. Veurne en Tielt zijn twee kleine kernen met minder dan 10.000 jobs. Roeselare telt minder inwoners, maar biedt meer loontrekkende tewerkstelling dan Oostende.

Brugge en Kortrijk zijn ook de enige economische pendelgewesten met meer dan **200.000 inwoners**. In Zuienkerke en Damme pendelt meer dan 40% van de loontrekkenden naar Brugge. Ichtegem (14%), Wingene (12%), Gistel (12%) en kern Oostende (12%) sturen net geen 15% pendelaars naar Brugge. Kortrijk kent geen enkele gemeente met meer dan 30% pendel. Enkele gemeenten sturen net geen 15% pendelaars naar Kortrijk, zoals Wervik (13%), Anzegem (12%) en Ingelmunster (11%).

Roeselare en Oostende volgen met zo'n **150.000 inwoners** in hun economische pendelgewest. Regio Roeselare omvat geen enkele gemeente met meer dan 30% pendel. Enkele gemeenten sturen net geen 15% pendelaars naar Roeselare, zoals Kortemark (14%), Ingelmunster

(12%) en Zonnebeke (12%). Bredene, Gistel en Oudenburg sturen meer dan 30% pendelaars naar Oostende. De Haan (14%) en Koekelare (12%) sturen net geen 15% pendelaars naar Oostende.

Ieper en Waregem hebben elk zo'n **80.000 inwoners** in hun economische pendelgewest. Ze verschillen sterk.

Waregem kent zwakkere pendelrelaties met de omgeving, rond de 20%.

De pendelrelaties tussen **Ieper** en omgeving zijn even sterk als rond Brugge of Oostende: Heuvelland, Mesen en Vleteren sturen meer dan 30% pendelaars. Lo-Reninge (14%) en Wervik (11%) halen net geen 15%.

Veurne en Tielt hebben economische pendelgewesten van zo'n **50.000 inwoners**. Ook deze verschillen sterk.

Tielt kent zwakke pendelrelaties met de omgeving, net boven de 15%. **Veurne**, met zijn goed uitgebouwd industrieterrein, polariseert zijn omgeving sterker: Alveringem is bijvoorbeeld goed voor 29%, terwijl Diksmuide (11%) de drempel van 15% niet haalt.

Ondanks de **polarisatie** (het fenomeen waarbij de kernsteden het centrale punt en aantrekkingspool zijn voor hun regio) zijn sommige economische pendelgewesten met elkaar verweven:

- **Brugge en Oostende:** omdat Bredene en Oudenburg meer dan 15% pendelaars leveren aan beide kernen. Bovendien stuurt De Haan (14%) net geen 15% pendelaars naar Oostende. Ichtegem (14%) en Gistel (12%) sturen net geen 15% naar Brugge. Aangezien Oostende (12%) zelf geen 15% pendelaars stuurt naar Brugge, is Brugge niet dominant over Oostende.
- **Kortrijk en Waregem:** omdat Deerlijk meer dan 15% pendelaars levert aan beide kernen. Anzegem (12%) stuurt bovendien ook bijna 15% pendelaars naar Kortrijk. Omdat Waregem (10%) zelf geen 15% pendelaars stuurt naar Kortrijk, is Kortrijk niet dominant over Waregem.
- **Kortrijk en Roeselare:** omdat

Ledegem minstens 15% pendelaars levert aan beide kernen. Bovendien stuurt Ingelmunster (12%) net geen 15% naar beide kernen. Aangezien Roeselare (6%) zelf geen 15% pendelaars stuurt naar Kortrijk, is Kortrijk niet dominant over Roeselare.

Sommige economische pendelgewesten zijn net **niet** met elkaar verweven:

- Ieper en Veurne: omdat Lo-Reninge (14%) net geen 15% pendelaars naar Ieper stuurt.
- Ieper en Roeselare: omdat Zonnebeke (12%) net geen 15% pendelaars naar Roeselare stuurt.
- Oostende en Veurne: Middelkerke (10%) stuurt net geen 15% pendelaars naar Veurne.
- Waregem en Tielt: Dentergem (10%) stuurt net geen 15% pendelaars naar Tielt.
- Tielt en Roeselare: Pittem (10%) stuurt net geen 15% naar Roeselare.

Besluiten

Door gebruik te maken van het begrip economische kern en ons toe te spitsen op loontrekkenden, kunnen we een recente en gedetailleerde geografie van werkend West-Vlaanderen maken. West-Vlaanderen heeft acht economische kernen, verspreid over de provincie, met een lichte voorkeur voor het zuiden. Deze kernen polariseren West-Vlaanderen met soms sterke pendelrelaties vanuit de omliggende gemeenten. Brugge, Kortrijk en Oostende, die volgens de traditionele geografische methode naar voor komen, zijn ook economische pendelgewesten. Maar, door op de morfologie te focussen, gaat die traditionele benadering voorbij aan de realiteit dat Roeselare ondertussen een belangrijkere economische kern is dan Oostende. Bijgevolg polariseert Roeselare nu ook een economisch pendelgewest dat evenveel inwoners telt als Oostende. Aanvullend zijn er rond economische kernen Waregem, Ieper, Veurne en Tielt ook kleinere economische pendelgewesten te vinden.



Bovendien blijken Brugge-Oostende, Kortrijk-Roeselare en Kortrijk-Waregem via een of meerdere pendelgemeenten verweven economische pendelgewesten te zijn. Enkele individuele gemeenten tonen geen duidelijke gerichtheid op een economische kern. Diksmuide en drie van de buurgemeenten zijn het enige grotere gebied zonder economische kern en zonder duidelijke pendelgerichtheid op een kern in de omgeving.

Beleidsrelevantie? Enkele suggesties

De uitgestrektheid van pendelgewesten als Ieper of Brugge toont aan hoeveel afstand tussen woon- en werkplaats wordt overbrugd. Is dit aan te houden in een omgeving die steeds meer inzet op ruimtelijke duurzaamheid? Zou het niet wenselijk zijn om meer woonaanbod te voorzien in de economische kernen, gekoppeld aan beter openbaar vervoer? Zorgt de huidige ontwikkeling op lange termijn er niet mee voor dat het platteland verder versteent door bijkomende woningen voor pendelaars? Wat is de relatie met de discussie over het leefbaar houden van dorpen? Anderzijds wijst de verwevenheid van

pendelgewesten Roeselare-Kortrijk-Waregem en van Brugge-Oostende op relaties tussen de economische kernen. Dit biedt perspectief voor **schaalvergroting** van het gevoerde ruimtelijke en economische beleid. In Kortrijk en Waregem realiseert intercommunale **Leiedal** een gemeenschappelijke ruimtelijke visie. Hier zou nog de regio Roeselare op geënt kunnen worden. In het geval van Brugge en Oostende is er nog werk aan de winkel. De koppeling van de naam van de luchthaven van Oostende aan Brugge was een eerste significant economisch signaal. Ook de samensmelting van de twee RESOC's van Oostende en Brugge tot de nieuwe entiteit **RESOC Noord-West-Vlaanderen** duidt op een kentering. Een dergelijke schaalvergroting biedt kansen om tot een grotere kritische massa te komen. Dat verbetert de concurrentiepositie van de as Brugge-Oostende tegenover Gent. Deze embryonale stedelijke netwerken kan men nog uitbreiden volgens de gedetecteerde relaties. Ieper en Tielt kunnen aansluiten bij het netwerk Roeselare-Kortrijk-Waregem, en Veurne bij het netwerk Brugge-Oostende. Zo ontstaan er **twee lobben: noord en zuid**.

Om de onbestemdheid van het gebied rond **Diksmuide** op te lossen zijn er drie opties. Ofwel aansluiten op bestaande kernen via lange afstandspendel naar Roeselare, Oostende en Veurne. Of Diksmuide uitbouwen tot een kleine economische kern die zelf wat randgemeenten polariseert en aansluit bij de noordelijke lob. Ofwel een ondersteunende rol opnemen in de economische kern Veurne. Tenslotte is dit ruimtelijke beeld indicatief voor mogelijke **gemeentefusies**: werkgemeenten die tot dezelfde economische kern behoren (Kuurne + Kortrijk, Wielsbeke + Waregem) of pendelgemeenten die op dezelfde economische kern gericht zijn: hiervan zijn genoeg voorbeelden te vinden.

Met dank aan Wouter Vanderbiesen van Steunpunt Werk (KUL).

Voor de gehanteerde methode en de talrijke bronnen van dit artikel verwijzen we naar de uitgebreidere versie in de digitale editie: www.westvlaanderenwerkt.be.

West-Vlaanderen is de tweede grootste shoppingprovincie

Jan Bart Van In, hoofdredacteur

Met 11.300 winkels waarvan er bijna 9.000 zelfstandig worden uitgebaat, is West-Vlaanderen de provincie van de handelaars bij uitstek. Het provinciebestuur lanceert het provinciale initiatief BIZ West om handelaars met innovatieve ideeën een duwtje in de rug te geven.

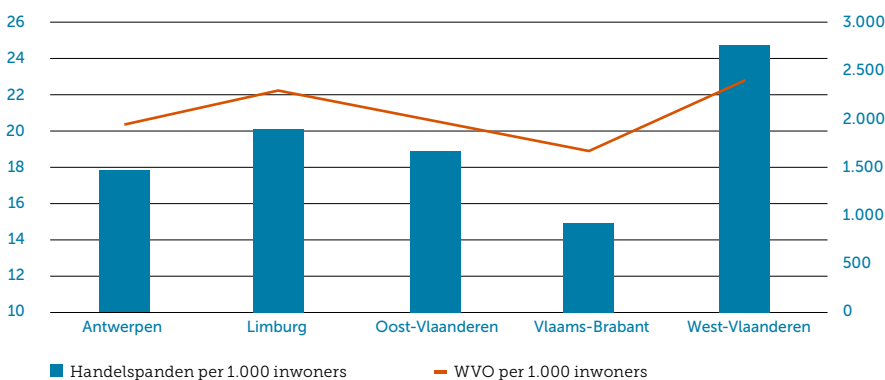
West-Vlaanderen is met 28.991 handelspanden (waarvan circa 11.300 kleinhandelszaken) de tweede grootste shoppingprovincie in Vlaanderen, na Antwerpen met 32.625 locaties. Het aanbod aan handelszaken en winkelvloeroppervlakte per 1.000 inwoners is in de kustprovincie ook in 2018 nog altijd het hoogste van alle Vlaamse provincies (zie figuur 1).

Dat blijkt uit de vernieuwde **Feitenfiche Detailhandel die POM West-Vlaanderen en Ondernemerscentra West-Vlaanderen (OC West)** samen met de andere Vlaamse provincies voor het vijfde jaar op rij voorstellen. Met deze fiche voor detailhandel krijgt elke gemeente zicht op de gegevens over detailhandel per winkelgebied. Waar zijn er welke winkels, hoe groot zijn ze en in

welke branche zijn ze onder te verdelen? Daarnaast worden ook de koopstromen weergegeven: uit welke gemeenten komen consumenten en waar gaan de eigen bewoners precies winkelen? De Feitenfiche Detailhandel plukt deze cijfers voornamelijk uit het databestand van onderzoeksbureau Locatus, dat al sinds 2008 intensieve terreinverkenningen doet naar de situatie en evolutie bij de handelspanden in Vlaanderen.

Figuur 1. Aantal handelspanden en WVO per 1.000 inwoners (2017)

Bron: Locatus, Provincies in Cijfers. Verwerking: POM West-Vlaanderen



Tabel 1 toont de evolutie in het aantal en de verschillende types van handelspanden in de jongste tien jaar. Het totaal aantal handelspanden viel in gans Vlaanderen tussen 2008 en 2018 terug van 127.620 naar 123.444, dat zijn er ruim 4.000 minder (-3,4%). Die terugval situeert zich vooral in de segmenten **detailhandel en horeca**. Kleinere categorieën zoals diensten en handelszaken gericht op ontspanning zijn dan weer in opmars.

Tabel 1. Aantal & type handelspanden in Vlaanderen, evolutie 2008-2018

Type handelspand	Antwerpen 2008	Antwerpen 2018	Limburg 2008	Limburg 2018	Oost-Vlaanderen 2008	Oost-Vlaanderen 2018	Vlaams-Brabant 2008	Vlaams-Brabant 2018	West-Vlaanderen 2008	West-Vlaanderen 2018	West-Vl. Evolutie 2008-2018
Detailhandel s.s.	14.395	12.501	7.085	6.084	12.569	10.698	6.883	5.801	13.349	11.278	-2.071
Horeca	7.304	7.047	3.539	3.345	6.187	5.784	3.816	3.506	6.858	6.357	-501
Cultuur	451	419	143	141	282	286	184	132	361	400	39
Transport en brandstoffen	1.871	1.793	1.102	1.243	1.853	1.918	1.348	1.281	1.804	1.784	-20
Ontspanning	385	571	139	324	371	485	137	293	391	418	27
Diensten	7.233	6.966	3.682	4.219	6.452	6.478	3.950	4.063	6.617	6.320	-297
Leegstand	2.162	3.328	1.099	1.846	1.262	2.421	742	1.480	1.614	2.434	820
Totaal	33.801	32.625	16.789	17.202	28.976	28.070	17.060	16.556	30.994	28.991	-2.003

Bron: Locatus, Provincies in Cijfers. Verwerking: POM West-Vlaanderen.

Een bekend fenomeen is de toenemende **leegstand** van handelspanden vooral in de centrumsteden. In de jongste tien jaar gaat het in gans Vlaanderen over een forse toename van 4.630 (+40%). Als we de situatie geografisch bekijken, dan blijkt dat enkel Limburg een lichte groei kent in het totaalaantal handelspanden. Maar ook daar is het aandeel van de leegstaande locaties in opmars.

Meer cultuur in West-Vlaanderen

West-Vlaanderen gaat mee in de nationale trend van de uitdunning van het aantal handelspanden: van 30.994 naar 28.991, dat zijn er 2.000 minder in tien jaar. Ook hier situeert de afname zich vooral bij de detailhandel en de horeca. Opmerkelijk is dat de kustprovincie in tegenstelling tot de algemene Vlaamse trend (en meer nog dan in Oost-Vlaanderen) in 2018 meer handelszaken herbergt die gericht zijn op **cultuur**: van 361 naar 400, dat is een aanwinst van 39 cultuurtempels in de jongste tien jaar...

Een ander markant gegeven dat naar voren komt uit de jongste Feitenfiche Detailhandel is dat het aandeel van de **ketenwinkels** in de totale winkelpopulatie het laagste is in West-Vlaanderen. Bijna **80%** van de winkelluitbaters in onze provincie, gekend voor haar ondernemerszin, zijn unieke zelfstandigen.

Het detailhandelslandschap in West-Vlaanderen levert een gevarieerde mix op van 38,9% winkels, 21,9% horecazaken en 30,8% commerciële dienstverlening. Bijna de helft (47%) van deze handelspanden bevindt zich in het centrale winkelgebied van de stad of gemeente. Ook voor een problematiek zoals leegstaande handelspanden (gemeten ten overstaan van alle handelspanden) kan West-Vlaanderen (8,4%) betere cijfers voorleggen dan het Vlaamse gemiddelde (9,3%).



Jean de Bethune, voorzitter van POM West-Vlaanderen en OC West: "De Provincie beschouwt kernversterking als de basis voor vitale steden en gemeenten in West-Vlaanderen. Met proactieve en innovatieve acties en maatregelen willen we een voldoende en gevarieerd handelsaanbod blijven aanbieden in de steden en gemeenten, wat op zijn beurt zorgt voor voldoende passage en cliënteel voor de handelaars."

Om dergelijke ondersteuning structureel te kunnen aanbieden, werd **BIZ West** in het leven geroepen. BIZ West staat voor *Business Innovation Zone West-Vlaanderen* en zal volledig de kaart trekken van innovatie in de detailhandel. Inspiratiesessies, bewustmakingscampagnes, begeleidingstrajecten en evenementen gaan onze kernen levendig en krachtiger maken. Dit met betrokkenheid van lokale handelaars en inspraak van handelaarscomités.

Jean de Bethune: "Ook op het vlak van ruimtelijke ordening en vergunningen wordt er vanaf 1 augustus 2018 nog sterker ingezet op een performantere afstemming met de beleidsdomeinen economie, milieu en mobiliteit. Dit om een beter evenwicht tussen het aantal baanwinkels en de handelsconcentratie in het hart van de gemeente te verkrijgen."

De Feitenfiche Detailhandel, met cijfergegevens per stad of gemeente, vind je terug op:

www.provincies.inciifers.be

Digicreate haalt de ruis uit de digitalisering

Nick Vanderheyden, freelance journalist

Responsive design, machine learning, open source, GDPR, https, SEO,... Ben jij nog mee? Je kan niet meer om de impact van de digitalisering heen. Zelf verwacht je almaar meer toepassingen die technologische ingrepen vereisen. Overheden, organisaties en bedrijven zijn volop bezig met de overschakeling op meerdere niveaus. Dat betekent meer efficiënte workflows, meer automatisering en meer gebruiksgemak. Digicreate bvba uit Oostkamp zet voluit in op deze omschakelingen en legt knappe groeicijfers voor.

Digitalisering is maatwerk en kent heel wat gradaties. Een kleine ondernemer in de dienstensector heeft mogelijk voldoende aan een responsive website. Multinationals en ngo's gebruiken dankzij digitalisering hun websites ook als intern platform. De achterliggende frameworks stellen hen in staat om workflows te optimaliseren, bedrijfsprocessen efficiënter te maken, data te centraliseren, enz. Een ander vaststaand feit is dat gebruikers van digitale platformen vooral aandacht hebben voor het gebruiksgemak. Nieuwe toepassingen moeten snel en eenvoudig verlopen, de platformen moeten bliksemsnel reageren en alles moet altijd en overal raadpleegbaar zijn.

Steile opmars

De opmars in digitalisering maakt dat bedrijven actief in deze niche meestal goed presteren. **Digicreate uit Oostkamp** zette met de oprichting van zijn **software-afdeling Kratos** in 2010 een duidelijke stap richting groei. **Medeoprichter en medezaakvoerder Tom De Busscher**: "Intussen is deze divisie goed voor 60% van de totale omzet van circa 3 miljoen euro. Daarnaast verdubbelde de totale tewerkstelling tussen 2016 en 2017, van 13 naar **25 medewerkers**. In groeijaar 2017 maakten we ook onze overstap vanuit Brugge naar een ruimer bedrijfspand in Oostkamp." Het groeipad van Digicreate vertaalde

zich begin 2018 in een nominatie als **West-Vlaams Gazelle** van het weekblad Trends.

"We zijn actief in een niche waarop niet elk digitaal bureau inzet. Het is allesbehalve een laagdrempelige markt. Onze branche vereist bijzonder specifieke kennis en expertise. Daarbovenop moet je dagelijks kort op de bal spelen van de technologische revolutie."

Kiezen voor maatwerk

De digitaliseringspoot levert een waaier aan oplossingen voor industrie, overheden en ngo's. De onderscheidende factor hierin is maatwerk. "Het belangrijkste verschil met andere ERP/





Piet De Langhe (managing director), Tom De Busscher (zaakvoerder) en Jeroen Temperville (technical lead) van Digicreate: "digitalisering is maatwerk". (foto NVDH)

CRM-spelers ligt bij onze bedrijfsfilosofie. We analyseren volledige bedrijfsprocessen en ontwikkelen systemen op maat. Anderen bieden hun diensten aan via modules waarna bedrijven deze moeten afstemmen op hun bedrijfseigen workflows en processen."

Jeroen Temperville, technical lead bij Kratos, beaamt: "Vanuit dit technische standpunt zijn we bijzonder flexibel en werken we een hele waaier aan digitale frameworks uit (zoals ERP, microsoft, net, Linux of open source). Sommige aanbestedingen (o.a. overheden of scholen) vragen bijvoorbeeld expliciet om open source technologie. Omvangrijke en complexe frameworks, ook indien open source, bevatten ontzettend veel bedrijfsspecifieke informatie. Dat doorgronden alleen al kost heel veel tijd."

Complementair aan de digitalisering, levert Digicreate een totaalaanpak in **on- en offline communicatie**. Ook deze activiteit, goed voor 40% van de totaalomzet, houdt de kern online.

Managing director Piet De Langhe:

"Onze achtergrond en expertise in online activiteiten bieden een belangrijke meerwaarde in het huidige ondernemerslandschap. Elke communicatiestrategie in profit en social profit wordt uitgebouwd vanuit een online basis. Als full service communicatiebureau fungeren we als aanspreekpunt in de totaalaanpak en behouden we de bedrijfsfilosofie van maatwerk. Ook wij werken niet met vaste pakketten of standaard templates en ook wij ondervinden de impact van een continu evoluerende technologie. Dat maakt dat een website een gemiddelde levensduur heeft van een vijftal jaar. Toch zeker die websites die meer omvatten dan het statuut van visitekaartje. Een website bij ons is bovenal een marktgericht verhaal dat tevens fungeert als een intern platform."

Europees platform

Liggen de ambities van de communicatietak van Digicreate eerder nationaal, dan valt Kratos op door de internationale focus. Zoals de

ontwikkeling van een Europees platform voor fondsenwerving. "Het platform biedt een eenduidige oplossing voor de niche van fondsenwerving en genoot intussen concrete interesse vanuit Italië, Duitsland en Frankrijk", verduidelijkt **Tom De Busscher**. "In het kader van de GDPR-wetgeving stomen we deze innovatie klaar voor internationalisering. De belangrijkste uitdagingen, naast de technologie zelf, liggen voornamelijk in de meertalige support en de samenwerking met lokale verkoopkanalen. Eenmaal we de methodieken hiervoor op punt kunnen stellen, kan dit een enorme boost geven aan ons bedrijf."

www.digicreate.be

Levendige interesse voor bedrijfstvastgoed in West-Vlaanderen

Hoogconjunctuur versus leegstaande bedrijfsruimte

Nick Vanderheyden, freelance journalist

De economie zit al enige tijd in een piek, het aantal nieuwe vacatures loopt op en de investering- en uitbreidingskoorts is ook bij de West-Vlaamse bedrijven hoog. Toch vertaalt deze economische euforie zich schijnbaar niet echt in het uitdunnen van de leegstaande bedrijfsruimtes in Vlaanderen, inclusief West-Vlaanderen. Een paradox van formaat? Of een kwestie van spraakverwarring? Drie experts zorgen voor opheldering.

Minister van Omgeving **Joke**

Schauvlieghe publiceerde in mei 2018 op vraag van volksvertegenwoordiger **Mercedes Van Volcem** uit Brugge cijfers van het **Vlaams Agentschap Wonen-Vlaanderen** over het aantal leegstaande woningen en bedrijfsgebouwen in de Vlaamse centrumsteden.

De Vlaamse steden en gemeenten zijn verplicht om jaarlijks hun leegstandsregister te actualiseren in de webtoepassing **RWO** (Ruimtelijke Ordening, Woonbeleid en Onroerend Erfgoed) **Data Manager**. Deze toepassing maakt geen onderscheid tussen types gebouwen. Bedrijfsgebouwen kunnen dus even goed leegstaande agrarische gebouwen als grote horecazaken gelegen buiten de stadscentra omvatten.

De cijfers van 2010 tot en met 2017 illustreren dat het aantal leegstaande bedrijfspanden in de dertien Vlaamse centrumsteden opklom van 477 naar **543**, een stijging met **66 panden (+14%)**. Die trend manifesteert zich ook in drie van de vier West-Vlaamse centrumsteden: **Kortrijk**, **Oostende** en **Roeselare**. Alleen **Brugge** noteert een afname van de economische leegstand van 66 in 2010 naar 38 in 2017 (-42%). De vier centrumsteden in de kustprovincie kennen sinds 2010 samen een toename van 30 onbezette locaties (+22%). **Zie tabel 1.**

Tabel 1: leegstaande bedrijfsgebouwen in West-Vlaamse centrumsteden 2010-2017

West-Vlaamse centrumsteden	2010	2015	2016	2017	evolutie 2010-2017	
					absoluut	procentueel
Brugge	66	33	32	38	-28	-42%
Kortrijk	44	42	55	57	13	30%
Oostende	6	15	22	28	22	367%
Roeselare	22	34	38	45	23	105%
totaal	138	124	147	168	30	22%

bron: RWO Data Manager, Agentschap Wonen-Vlaanderen

Zijn deze cijfers echt representatief voor de polsslagen van de economische ruimte in de kustprovincie? **POM West-Vlaanderen**, **Leiedal** en **Turner** (groep **Dewaele**) nuanceren en geven aan dat de manier van registreren, zonevreemde gebouwen en reconversies de reële situatie sterk vertekenen.

Analyse POM West-Vlaanderen schetst ander beeld

We gaan te rade bij **POM West-Vlaanderen**. Dit verzelfstandigd agentschap actualiseert sinds 2012 jaarlijks een **ruimtemonitor**, die inzicht geeft in het actuele aanbod aan bedrijventerreinen (inclusief leegstand) in de provincie West-Vlaanderen. We leggen de cijfers van het Vlaams Agentschap Wonen voor aan **Tom Decock**, coördinator bij de **POM voor Bedrijventerreinen voor de Toekomst**. Hij merkt op dat de algemene cijfers wel erg kort door de bocht gaan. Een aantal factoren schetst immers een vertekend beeld.

Tom Decock: "Een eerste nuancering ligt bij het lokale beleid. Gezien het continue gebrek aan fysieke West-Vlaamse ruimte om te ondernemen, ligt, meer dan vroeger, de focus van het lokale beleid op leegstand. Bij het registreren van leegstaande panden wordt echter geen oordeel geveld omtrent de **geschiktheid** van de gebouwen voor toekomstige invullingen zoals bedrijfsruimte. Daarnaast mogen we, als grootste landbouwprovincie, zeker niet vergeten dat ook leegstaande en verwaarloosde **hoeves** een aanzienlijk deel van de cijfers innemen. Zeker in **regio Roeselare** stellen we vast dat, onder meer door schaalvergroting, steeds meer landbouwuitbatingen leeg komen te staan. In **Oostende** situeert de aangroei in leegstand zich voornamelijk bij de **handel- en kantoorruimtes** in en rond de kern. Op industrieterreinen is dit minder aan de orde. Zo werd bijvoorbeeld de site van de vroegere **Ostend Stores Rope Factory** herontwikkeld tot het **Ostend Stores Business Park**. Sinds de opening

in 2015 namen hier meer dan veertig bedrijven hun intrek.”

Decock haalt aansluitend aan dat er in de geactualiseerde lijst van de RWO Data Manager telkens sprake is van **aantal panden** en niet van **oppervlakte**. De cijfers zijn nochtans in de beide criteria interpreteerbaar.

Leiedal nuanceert leegstand Kortrijk

Leiedal, de intercommunale voor streekontwikkeling in Zuid-West-Vlaanderen, bevestigt dat het aantal geregistreerde leegstaande bedrijfspanden in Kortrijk de laatste jaren telkens rond de vijftig schommelt. Maar enige nuancering is nodig.

Tine Claeys, projectmanager ondernemen en ontwikkelen bij Leiedal:

“Intuïtief dachten we dat de leegstand de afgelopen jaren gedaald zou zijn. We merken immers een grote vraag naar industriegronden. Zo is de site **Evolis (Kortrijk)** quasi uitverkocht en kent **De Pluim (Zwevegem)** een snelle verkoop. Ook op Kortrijk-Noord, waar een aantal jaren geleden duidelijk sprake was van meer leegstand, staan op vandaag slechts twee leegstaande panden genoteerd. Bovendien loopt momenteel onderzoek naar hoe een nieuwe invulling van een aantal

locaties best vorm kan krijgen. Sites in herontwikkeling blijven trouwens op de inventaris van Wonen-Vlaanderen genoteerd tot alle gebouwen gesloopt of in gebruik genomen zijn. Ook dat geeft een vertekend beeld. Zo is de **site Groenbek (Waregem)** slechts recent van de lijst geschrapt. Nochtans is de herinvulling van de site al jaren duidelijk in het straatbeeld. Daarnaast maken we de kanttekening dat het een Vlaamse inventaris van leegstand en verwaarlozing betreft. Zonder een uitspraak te doen over de specifieke panden in regio Kortrijk, merken we dikwijls leegstand op bij **onaangepaste panden**. Panden die niet beschikken over voldoende vrije hoogte, raken moeilijk ingevuld. Sommige eigenaars hebben bijkomend (te) hoge prijsverwachtingen wanneer ze hun pand op de markt brengen.”

Levendige koopinteresse bij Turner

Turner (Groep Dewaele), de grootste private actor in bedrijfstvastgoed in de provincie, onderschrijft de bevindingen van POM West-Vlaanderen en Leiedal.

Gedelegeerd bestuurder Geert

Berlamont: “Er is een levendige interesse in de markt voor bedrijfstvastgoed.

In de voorbije jaren kennen we een duidelijke tendens richting compacte

bedrijfsverzamelgebouwen. Als we praten over bedrijfstvastgoed, dan onderscheiden we drie types met duidelijke verschillen in de verkoop en verhuur. Nieuwe bedrijfvenzones doen het over de hele kustprovincie goed en raken relatief snel ingevuld. De ‘probleemgevallen’ zijn de verouderde industriële sites en de zonevreemde gebouwen. Oude industriële sites kunnen meestal niet op korte of middellange termijn door een bedrijf worden ingevuld, wat de verkoop bemoeilijkt. Een reconversie en opsplitsing vragen bovendien veel expertise en geduld. Daarnaast zijn er de moeilijk verkoopbare zonevreemde gebouwen. Bij gebrek aan degelijke alternatieven raakte dit type vastgoed vroeger meestal ingevuld en ontstond er in zekere mate een gedoogbeleid. De situatie vandaag is anders. De overheden gaan voor centralisering op daarvoor bestemde locaties en voor duidelijke afscheidingen met woon- en parkzones. Deze situatie hypothekeert de verkoop van zonevreemde gebouwen zoals villa’s en hoeves met ruime ateliers. Potentiële kopers beseffen dat het gebouw niet in regel is en er zodoende geen nieuwbouw of uitbreiding is toegelaten. Soms worden ze nog verhuurd aan dumpingprijzen (om leegstandsheffing tegen te gaan), maar op middellange termijn lijkt deze markt uit te doven.





De talrijke kandidaten voor de herinvulling van de oude industriële site van Bekaert Textiles naar het moderne bedrijvenpark Groenbek in Waregem, illustreert de levendige interesse voor bedrijfstvastgoed in West-Vlaanderen. Vooraan op de foto: Tine Claeys van Leiedal. (foto Leiedal)

Ook handelspanden en kantoren in de stads- en gemeentelijke kernen hebben het hard te verduren. In dit geval hebben de overheden de belangrijke taak om enerzijds handelszones af te bakenen en anderzijds waar mogelijk plaats te ruimen voor andere activiteiten. Heel wat steden en gemeenten hebben hiervoor al diverse initiatieven op poten gezet.”

Geen invloed op nieuwe ontwikkelingen

De huidige leegstand heeft geen invloed op de verdere ontwikkeling van industrieterreinen en kmo-zones. Dat geven zowel POM West-Vlaanderen als Leiedal aan. De ontwikkeling van dergelijke zones neemt tenslotte een aantal jaren in beslag, waarbinnen de evolutie van de leegstand gewijzigd kan zijn.

Tom Decock: “Regio Brugge heeft al decennialang een schrijnend tekort aan industriegrond. Brugse ondernemers

die een locatie zoeken, moeten daarom noodgedwongen op zoek naar leegstand, wat de daling enigszins verklaart. Eind vorig jaar kregen we wel groen licht van de Vlaamse regering om beroep te mogen doen op het reservepakket bedrijventerreinen. De provincie kan nu in eerste instantie aan de bevoegde minister Joke Schauvliege concrete terreinvoorstellen doen voor **130 hectare bijkomende bedrijventerreinen** in de regio’s Brugge, Roeselare en Waregem. In tweede orde geldt dit ook voor andere regio’s, mochten er zich tekorten aan bedrijventerreinen voordoen. Eind 2018 worden hiervoor de eerste zoekprocedures opgestart.”

Tine Claeys: “Het is ook zo dat opnieuw zal worden ingezet op de activering van leegstaande panden en onbenutte bedrijfsgronden. Samen met POM West-Vlaanderen en WVI bekijken we momenteel een doorstart van het project ‘Activeringsteams’ waarbij we

eigenaars contacteren en hulp bieden bij de activering. Specifiek voor Kortrijk zijn bijkomend revitaliseringsprojecten en een project voor het doordacht verweven van wonen en werken (Kameleon) lopende en deze reiken tot in de ruime omgeving.”

www.leiedal.be

www.pomwvl.be

www.turner.immo.com

Rubriek onder coördinatie en eindredactie van **Filip Santy**, senior consultant TUA West

Nieuwe opleidingstrajecten voor ingenieurs aan UGent Campus Kortrijk



De Raad van Bestuur van UGent gaf zijn goedkeuring aan een belangrijke onderwijs hervorming op de Kortrijkse campus. Die past in het plan om het onderwijs en onderzoek in de industriële wetenschappen nog beter te laten aansluiten bij de economische sterktes en noden van de regio.



Ingenieursstudenten van UGent Kortrijk krijgen vaardigheden ingeprint zoals creatief denken, ontwerpmethodologie, vormgeving, prototyping en projectmanagement.

Elke campus van UGent biedt in het nieuwe model uniek onderwijs en onderzoek aan, zodat de beschikbare middelen efficiënt worden ingezet. De komende jaren investeert de universiteit op Campus Kortrijk zo'n **15 miljoen euro** in nieuwe en de renovatie van bestaande infrastructuur.

"Kortrijk en omstreken staat bekend als designregio. Bovendien is er heel wat maakindustrie die ook nood heeft

aan slimme producten", licht **professor Carl Devos** deze keuze toe. "UGent Campus Kortrijk is daarom de geschikte locatie voor een opleiding industrieel ingenieur industrieel ontwerpen (IO). Die ingenieurs bedenken en ontwikkelen op een interdisciplinaire en conceptuele manier de producten van de toekomst. Naast algemene polyvalente ingenieursvaardigheden zetten we in op specifieke en unieke vaardigheden. De interactie tussen mens en product – samen met de maakbaarheid en economische context – staat centraal."

De opleiding **Machine- en productieautomatisering** is nieuw. Omdat de maakindustrie in onze provincie sterk staat, is Kortrijk een ideale plaats voor deze opleiding die de industrieel ingenieurs voor de vierde industriële revolutie (Industrie 4.0) vormt.

Carl Devos: "De digitalisering van de industrie laat toe producten op maat te maken aan de snelheid en prijs van een massaproduct. Flexibiliteit is daarvoor het toverwoord. Flexibele

productiesystemen vragen sterk geautomatiseerde machines en geoptimaliseerde productieprocessen. Dat is een grote uitdaging voor ingenieurs." UGent Campus Kortrijk wil ingenieurs afleveren die daarvoor de juiste skills en competenties hebben en die bijvoorbeeld in staat zullen zijn om flexibele productiemachines te bouwen en om productielijnen te automatiseren. De komst van **Flanders Make** naar deze campussite zal het ecosysteem ter zake nog versterken.

Ook de opleiding **Circulaire bioprocessetechnologie** is nieuw en uniek. Hiermee levert **UGent Campus Kortrijk** ook voor de sterke West-Vlaamse (verwerkende) voedingsindustrie de nodige specialisten af. Die richten zich op de processen voor het ontwikkelen van levensmiddelen, nutraceuticals, chemicaliën, biobrandstoffen, enzovoort. Ze leren bijproducten en afvalstromen beheren. Daarbij staat duurzaamheid centraal.

www.ugent.be/campuskortrijk

Kulak-studenten proeven van het bedrijfsleven

Met een ervaringstraject biedt KU Leuven Campus Kulak Kortrijk een unieke invulling aan het derde bachelorjaar van de opleiding Toegepaste Economische Wetenschappen. Bedoeling van het ervaringstraject is om studenten te laten proeven van de werkvloer en hen tegelijk in contact te brengen met ondernemers uit de regio.

Dries Heyte, stagecoördinator van het programma: "Het is vrij uitzonderlijk dat je als TEW of HIR-student al in je bachelorjaren een stage kunt uitvoeren en dat binnen het reguliere curriculum. De studenten krijgen niet alleen de kans om hun opgedane kennis al vroeg in de praktijk te brengen, maar ze werken ook aan hun competenties. Iets wat de studenten zelf doorheen hun latere



studietraject als een grote meerwaarde beschouwen."

Meer info: www.kuleuven-kulak.be/bachelorervaringstraject

VIVES-studenten Sociaal Agogisch Werk zetten eerste stappen in (sociaal) ondernemerschap



In het laatste jaar van hun bacheloropleiding binnen het departement Sociaal Agogisch Werk van Hogeschool VIVES in Kortrijk koos een groep gedreven studenten voor het nieuwe traject (Z)ONDERNEMEN – iedereen win(s)t. De titel van het keuzetraject staat voor het ondernemend zijn als competentie, zowel binnen bestaande organisaties als binnen een eigen startup.

Vanuit hun sociaal engagement worden de studenten aangemoedigd om inventieve oplossingen te zien, ze zelf te bedenken en uit te werken als antwoord op een maatschappelijke uitdaging. Ze keken in de spiegel naar hun eigen ondernemerscompetenties en ondervonden aan den lijve het belang van samenwerken. Vanuit hun eigen expertise en die van potentiële

partners werkten de studenten hun idee stap voor stap uit tot een realiseerbaar concept, met oog voor de menselijke en financiële bronnen om het project alle kansen op slagen te geven. Dat resulteerde in een aantal originele en realiseerbare projecten, met vaak een mooie kruisbestuiving tussen profit en non-profit.

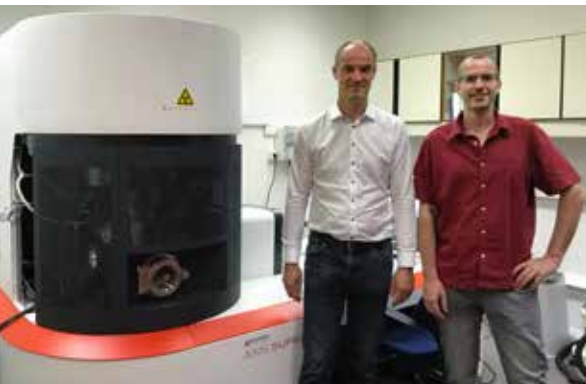
Na afloop gaf 89% van de studenten aan zich sterker te voelen als toekomstig sociaal professional en om zelf een project of onderneming op te starten.

Contact & info:

<https://www.vives.be/nl/opleidingen/sociaal-agogisch-werk>

KU Leuven in West-Vlaanderen: samen sterk rond nieuwe materialen

Nieuwe materialen is een van de kerndomeinen waarrond een sterk groeiende industrie aanwezig is in de provincie West-Vlaanderen.



De professoren Frederik Desplentere (L) en Wim Thielemans (R) vormen een sterk onderzoeksteam rond nieuwe materialen.

De KU Leuven-campusen in West-Vlaanderen (Brugge en Kortrijk) zetten daarom sterk in op onderzoek binnen dit domein. Dit onderzoek vertaalt zich in twee onderzoeksgroepen: de onderzoeksgroep **Renewable Materials and NanoTechnology (RMNT)** van Prof. Wim Thielemans in Kortrijk (Kulak) en de onderzoeksgroep **Processing of Polymers and Innovative Material Systems (Propolis)** van Prof. Frederik

Desplentere aan KU Leuven Campus Brugge. Beide groepen vinden elkaar steeds meer onderzoeksmatig en bouwen zo mee aan een sterk netwerk rond nieuwe materialen. Daarnaast zijn beide groepen ook vertegenwoordigd als experts in de Fabriek voor de Toekomst Nieuwe Materialen in de provincie.

Propolis spitst zich toe op de aanmaak en verwerking van nieuwe duurzame materiaalcombinaties, met in het bijzonder (bio)kunststofmaterialen.

RMNT voert fundamenteel en toegepast onderzoek uit naar de ontwikkeling van hernieuwbare (nano)materialen. Deze interdisciplinaire onderzoeksgroep combineert chemische en moleculair fysische expertise met kennis van processing om eigenschappen van polymeer- en composietmaterialen te manipuleren en te controleren. "Waar het onderzoek van RMNT problemen eerder vanuit een

fundamenteel chemisch en fysisch standpunt benadert, gebeurt dit binnen de Propolis-groep vanuit een mechanisch en toegepast standpunt. Het is juist die complementaire en geïntegreerde aanpak van beide groepen die de grote meerwaarde vormt voor deze onderzoekslijn", besluit Wim Thielemans. Frederik Desplentere: "We hebben gezamenlijke projecten lopen rond onder meer recyclage en vlasvezelversterkte kunststoffen, maar het is zeker de bedoeling om in de toekomst ook op andere domeinen in te zetten."

Meer info:

Prof. Frederik Desplentere,
frederik.desplentere@kuleuven.be
<https://iiv.kuleuven.be/onderzoek/propolis>

Prof. Wim Thielemans,
wim.thielemans@kuleuven.be
<https://www.kuleuven-kulak.be/nl/onderzoek/key-areas/onderzoeksgroepen/rmnt>



Howest: nieuwe opleidingen voor kmo's en bedrijven

De verwachtingen over nieuwe technologieën zoals blockchain, artificiële intelligentie (AI), virtual en augmented reality (VR/AR) en hun impact zijn hooggespannen, soms zelfs onrealistisch. Tegelijk onderschatten we de implicaties en soms de gevaren bij het inzetten van deze technologie.

Als innovatieve hogeschool biedt Howest niet alleen opleidingen rond de technologie aan, maar wil ze ook de maatschappelijke impact, de risico's en het veranderingsproces schetsen en wil ze drempelverlagend, geruiststellend en inspirerend werken.

Howest zette al sterk in op onderzoek en dienstverlening rond innovatieve toepassingen van AI, blockchain en VR/AR. Nu biedt ze deze expertise aan voor professionals in een reeks opleidingen vanaf het najaar 2018. Kortdurende trajecten met netwerkmomenten staan

open voor C-level professionals en werknemers uit bedrijven en organisaties die zoeken naar wat onder andere AI voor hen kan betekenen. Bovendien wil Howest hiermee ook haar eigen studenten een opmerkelijke voorsprong geven na het afstuderen.

Voor de nieuwe opleidingen wordt de expertise van docenten en onderzoekers uit meerdere opleidingen samengebracht. "Niet evident", stelt **Lode De Geyter**, algemeen directeur van Howest, "maar willen we een breed opleidingspakket met aandacht voor het multidisciplinaire, dan

moeten we alle AI-experten binnen onze hogeschool samenbrengen. Want er is nood aan profielen die de kennis over en vaardigheden in AI op een betrouwbare, gerichte en efficiënte manier kunnen toepassen, om zo maatschappelijke en economische uitdagingen een antwoord te bieden. Dit houdt in dat we kritisch durven kijken naar het inzetten van AI en dat er een stem kan worden gegeven aan alle betrokkenen in het debat over de toekomst van AI in Vlaanderen."

Meer info:
research@howest.be

Het provinciale strategisch-economische beleidsplan West Deal wil West-Vlaanderen transformeren **naar een kennisgedreven economie**.

TUA West is opgericht om het hoger onderwijs en onderzoek te versterken en nauwer te laten samenwerken met lokale bedrijven. Dit gebeurt via (Europese e.a.) projecten, ondersteuning en gerichte communicatie.

Binnen TUA West vinden de **overheid**, de **academische wereld** en het **bedrijfsleven** elkaar om, via 'triple helix', hun krachten te bundelen.

Zo wordt versneld een meerwaarde gecreëerd op het vlak van werken en wonen in de provincie.

TUAWEST
Technische Universitaire Alliantie voor
economische transformatie in West-Vlaanderen



Kasteel Blommeghem, Van Belleghemdreef 6, 8510 Marke
Zetel: Koning Leopold III-laan 41, 8200 Sint-Andries
+32 (0)86 140 140
info@tuawest.be
www.tuawest.be



Conjunctuurnota POM West-Vlaanderen

Economische euforie blijft zinderen

Sabine Traen & Frederik Sack, POM West-Vlaanderen, afdeling Data, Studie en Advies

Zowel de arbeidsmarktindicatoren als het producentenvertrouwen in West-Vlaanderen tonen in het eerste semester van 2018 een gunstige evolutie. Bij de indicatoren die het consumentenvertrouwen weerspiegelen, vallen twee klassieke parameters weg (zie verder). Dat biedt bijgevolg een onvolledig beeld.

De synthetische **conjunctuurcurve** (zie **figuur 1**) wordt in 2018 gekenmerkt door schommelingen in de evolutie van de brutowaarden. De volgende maanden zullen uitwijzen in welke richting de afgevlakte synthetische conjunctuurcurve door de schommelingen in de brutowaarden evolueert.

Hieronder vatten we samen welke indicatoren gunstig (+) of ongunstig (-) evolueerden.

Arbeidsmarktindicatoren

West-Vlaanderen kent in **juni 2018** **25.076 werklozen**¹. Dat is een daling met 9% op jaarbasis. Het aantal werklozen bleef in het eerste semester van 2018 elke maand dalen, zowel bij mannen, vrouwen, -25-jarigen als +50-jarigen.

Ook de **jongerenwerkloosheid** evolueert uitermate positief en daalde in het eerste semester van 2018 met 11,2% op jaarbasis. Bij de **werkloze 50-plussers** was er een inkrimping van -2,9%. In de eerste vijf maanden van 2018 evolueerde ook het aantal **niet-werkende niet-werkzoekenden** zeer gunstig (-35,3% op jaarbasis). De VDAB ontving in het eerste semester van 2018 op jaarbasis **13,3% meer vacatures** voor West-Vlaanderen. Ook het aantal openstaande vacatures evolueerde duidelijk positief in deze periode. Op jaarbasis nam dit aantal toe met iets meer dan een kwart. De **arbeidsmarktkrapte** neemt sinds 2014 jaar na jaar toe. Ook voor 2018 ziet het ernaar uit dat deze krapte blijft toenemen. Deze schaarste ligt in West-Vlaanderen beduidend hoger dan in het Vlaamse Gewest.

Slechts één minpunt op de arbeidsmarkt: de **tijdelijke werkloosheid** verhoogde voor de maanden maart en april 2018 aanzienlijk op jaarbasis; voor de maand mei was er echter opnieuw een daling met 7,6%.

Producentenvertrouwen

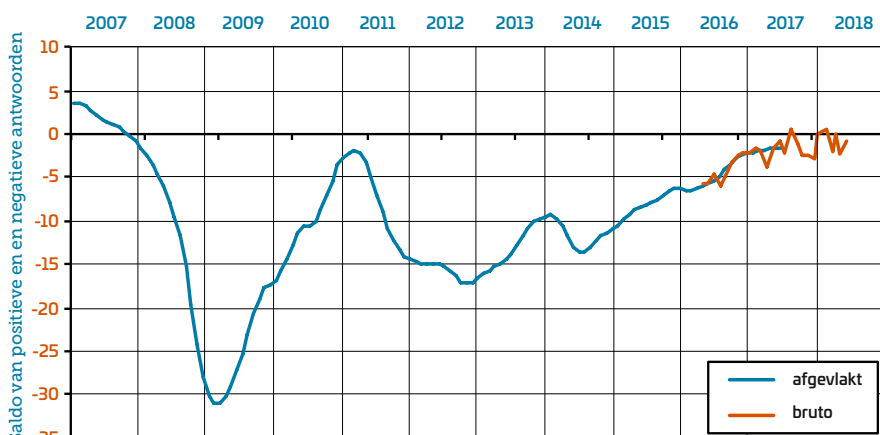
Het aantal **starters** in West-Vlaanderen steeg in het eerste kwartaal van 2018 minimaal in vergelijking met dezelfde periode in 2017. In de maand april was de aangroei groter: 5,2%. Ook het aantal **stopzettingen en schrappingen** kende in de eerste vier maanden van 2018 een gunstige evolutie. Dit vertaalt zich dan ook in een verhoogde nettogroei op jaarbasis. Het eerste kwartaal van 2018 leverde meer **faillissementen** op, het tweede kwartaal toont dan weer een sterke daling op jaarbasis (-17,3%). Positieve eindbalans voor de eerste jaarhelft van 2018: 4,3% minder faillissementen.

Bij het **aantal verloren jobs** zien we een gunstige evolutie voor het eerste semester van 2018 (-33% op jaarbasis). Zowel de **omzet (+2,8%)** als de **investeringen (+7,0%)** van grote ondernemingen met zetel in West-Vlaanderen gaan er in het eerste kwartaal van 2018 mooi op vooruit.

Consumentenvertrouwen

Twee indicatoren van het consumentenvertrouwen – **vergunde nieuwbouw en renovatie** – zijn niet langer opgenomen in deze conjunctuurnota. Wegens

Figuur 1: synthetische conjunctuurcurve voor West-Vlaanderen



Bron: NBB. Verwerking: POM West-Vlaanderen

problemen aan de bron worden deze gegevens niet langer geactualiseerd en dateren de laatste cijfers van 2017. Door het wegvallen ervan ontbreekt het aan voldoende indicatoren om eenduidig aan te geven hoe het consumentenvertrouwen evolueert.

In het eerste kwartaal van 2018 werden op jaarbasis in West-Vlaanderen iets minder **nieuwe personenwagens** ingeschreven. Het tweede kwartaal kende echter een gunstige evolutie in vergelijking met het tweede kwartaal van 2017. Het gevolg is een lichte toename met 1,9% op jaarbasis voor het eerste semester van 2018. Ook het aantal inschrijvingen van tweedehandspersonenwagens kent in de eerste jaarhelft 2018 een lichte opflakking (+1,1%). De omzet in de **kleinhandel daalt licht met 3,8%** in het eerste kwartaal van 2018 ten opzichte van het eerste kwartaal van 2017.

Tot slot toont de **diamant van West-Vlaanderen** (zie figuur 2) de evolutie van de verschillende indicatoren in 2018 ten opzichte van 2017 en dit voor het eerste kwartaal. Van de elf sociaaleconomische indicatoren evolueerden er **zeven gunstig**: de totale werkloosheid, de omzet, de investeringen, de inschrijvingen van tweedehandspersonenwagens, verloren arbeidsplaatsen door faillissementen, het aantal starters en het aantal stopzettingen. De indicatoren tijdelijke werkloosheid, omzet kleinhandel, de inschrijvingen van nieuwe personenwagens en faillissementen geven een ongunstige evolutie weer voor het eerste kwartaal van 2018.

Producentenvertrouwen

Indicator	West-Vlaanderen				Vlaams Gewest			
	Kw 3 - 2017	Kw 4 - 2017	Kw 1 - 2018	Kw 2 - 2018	Kw 3 - 2017	Kw 4 - 2017	Kw 1 - 2018	Kw 2 - 2018
Starters	+	+	+	+	+	+	+	+
Stopzettingen en schrappingen	-	+	+	+	-	+	-	-
Faillissementen	+	-	-	+	+	-	+	+
Verloren jobs door faillissementen	-	+	+	+	-	+	+	+
Omzet	+	+	+		+	+	+	
Investerings	+	-	+		+	+	-	

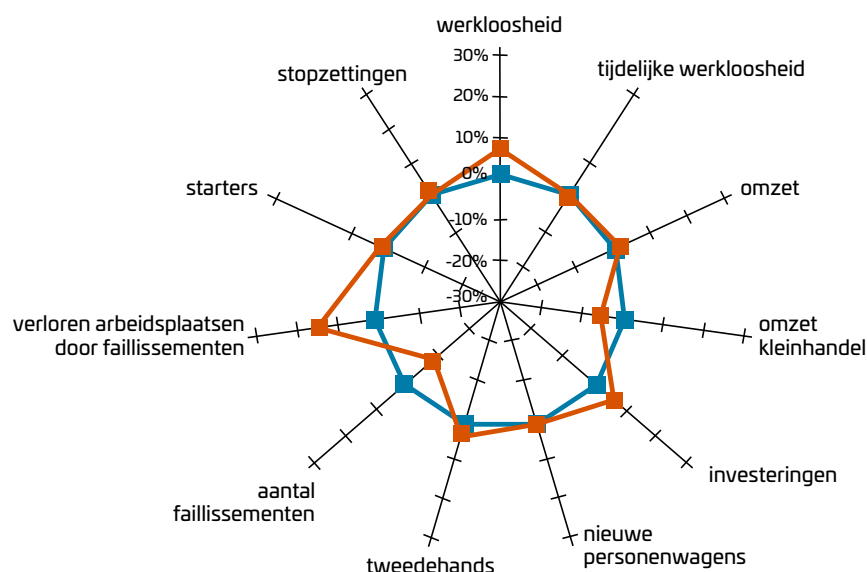
Onvolledige kwartalen zijn gemarkeerd

Consumentenvertrouwen

Indicator	West-Vlaanderen				Vlaams Gewest			
	Kw 3 - 2017	Kw 4 - 2017	Kw 1 - 2018	Kw 2 - 2018	Kw 3 - 2017	Kw 4 - 2017	Kw 1 - 2018	Kw 2 - 2018
Inschrijvingen nieuwe personenwagens	+	-	-	+	-	-	-	+
Inschrijvingen tweedehandspersonenwagens	-	+	+	+	-	+	-	-
Omzet kleinhandel	+	-	-		+	-	-	

Onvolledige kwartalen zijn gemarkeerd

Figuur 2: evolutie van de sociaaleconomische indicatoren in West-Vlaanderen in het eerste kwartaal van 2018 ten opzichte van het eerste kwartaal van 2017



VDAB, RVA, FOD Economie (Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie), FEBIAC, Graydon. Verwerking: POM West-Vlaanderen.

1 De term 'werklozen' in deze synthese duidt op de groep van de niet-werkende werkzoekenden.

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 een van deze artikelen mag uitsluitend met correcte vermelding van de auteur en bron en mits de redactie een kopie krijgt.

Redactieraad: Lode Vanden Bussche (voorzitter - Kenniscentrum Economie West), Larissa Deblauwe (VIVES), Brigitte Declerck (KC Econ West), Brigitte De Proost (POM West-Vlaanderen), Katleen Gyselincx (KC Econ West), Geert Roelens (consultant), Filip Santy (TUA West), Jan Van Hecke (Boone nv & PRoF), Jan Bart Van In (hoofdredacteur), Peter Verheecke (dienst Communicatie).

Coördinatie, hoofdredactie en advertentiewerving

Jan Bart Van In,
Kenniscentrum Economie West
Koning Leopold III-laan 31
8200 Brugge (Sint-Andries)
T. 050 40 71 29
E-mail: janbart.vanin@west-vlaanderen.be
www.westvlaanderenwerkt.be

Medewerkers

Journalisten: Nick Vanderheyden, Bart Vancauwenberghe, Eric Van Hove, Christina Van Geel en Roel Jacobus
Fotografen: Jan Ballieu, Patrick Holderbeke, Nick Vanderheyden
Lectoren: Conny Van Gheluwe (Sproke), Jan Leplae

Verantwoordelijke uitgever

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

Oplage: 4.650 exemplaren

Vormgeving: Aynsley Bral, Nancy Maertens

Druk: dienst Communicatie
Provincie West-Vlaanderen

Andere fotobronnen van deze editie

MBZ, CAAAP, Sileghem en partners, Barco, POM West-Vlaanderen, Roel Jacobus, Midwest, TUA West, Provincie West-Vlaanderen

Coverfoto

HOL

Abonnement

Een abonnement 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



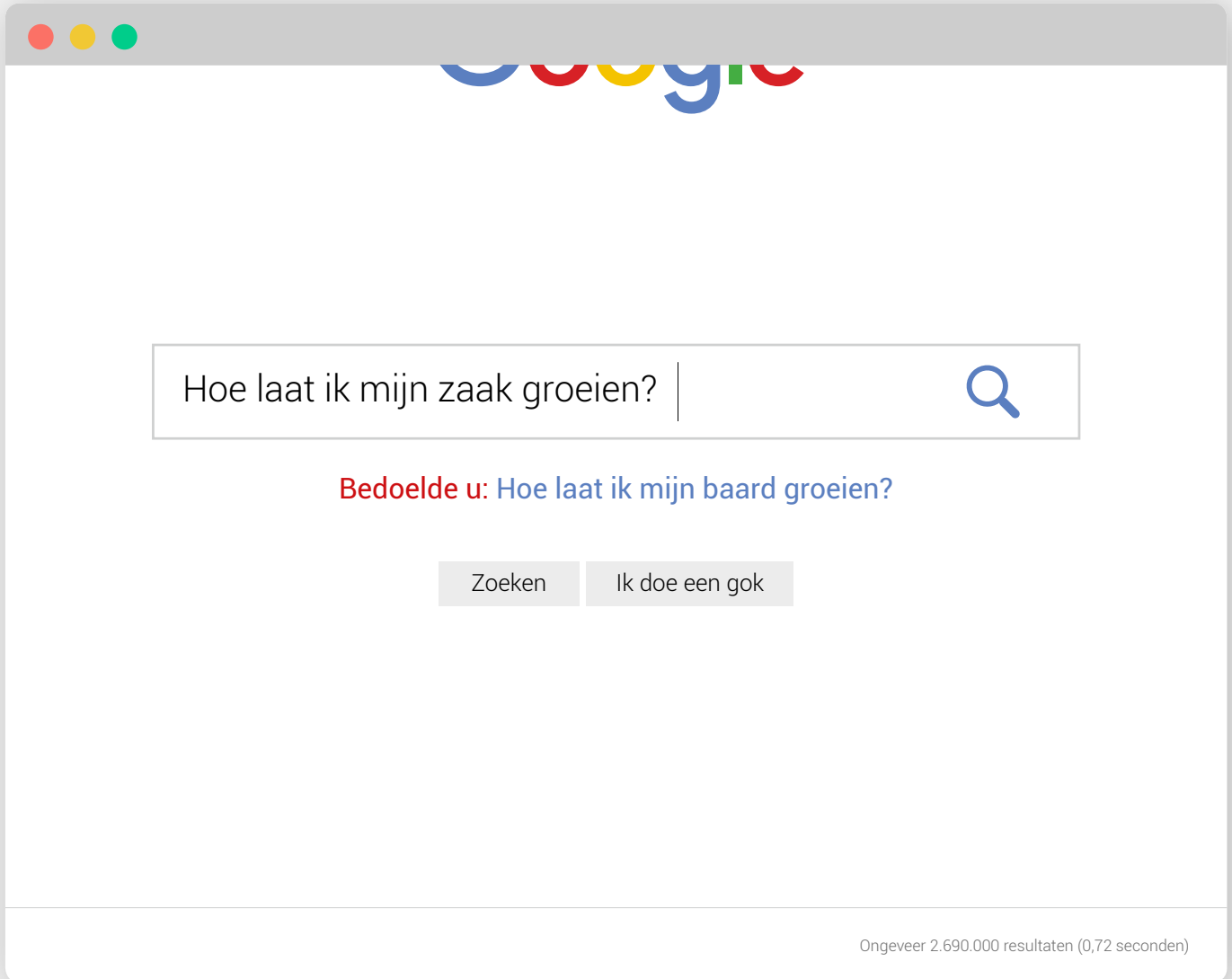
ISSN 1374-6235

Partners West-Vlaanderen Werkt 2018



Persoonsgegevens worden verwerkt volgens de bepalingen van de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG) van 24 mei 2016. Meer info: zie www.west-vlaanderen.be/privacy.

West-Vlaanderen Werkt wordt u gratis toegestuurd. Indien uw gegevens onjuist zijn of indien u het tijdschrift niet meer wenst te ontvangen, dan kunt u zich altijd uitschrijven via www.west-vlaanderenwerkt.be. Uw persoonlijke gegevens worden niet aan derden overgemaakt.



**Vertrouw liever op
professioneel advies
van SBM.**

SBM adviseert, coacht en traint.
Very hands-on. Met performante
tools op maat. Gericht op meetbare
resultaten.

www.sbm.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