

West-Vlaanderen Werkt

De polsslag van de
West-Vlaamse economie

3-4 2017

Het surplus van de maatwerkbedrijven

De 'verfransing' van Balta





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 | infoloket@wvi.be

West-Vlaanderen Werkt

3-4 2017 - jaargang 59



06

In de kijker

- 04** Daskalidès hertart chocoladeproductie in Kuurne
- 05** Chocolatier Blondeel verhuist productie naar Brussel
- 06** Dossier: Balta naar de beurs

Naarstige plekken

- 12** Bedrijvenzone 't Walletje in Knokke

Fabrieken voor de toekomst

- 14** Hoe FIT is de West-Vlaamse kenniseconomie?
- 14** De briesende leeuwen van Skyline Communications
- 15** Slimme samenwerking voor duurzame competitiviteit
- 15** Europese primeur voor Mariasteen

Ondernemen begint met een droom

- 16** Johan Dekeyzer, pater familias van Dekeyzer-Ossaer

Themakatern

- 19** Het surplus van de maatwerkbedrijven

Starters' Lief en Leed

- 43** Team van PegasusApps participeert in nieuwe ontwikkelingen
- 44** Ondernemer Wesley Lorrez trok lessen uit faillissement

Innovatie in de kijker

- 46** LVD: Industrie 4.0 gebeurt vandaag

Bedrijvig onderwijs

- 48** KULAK, Barco en Televic in Edulab
- 49** Signalementen

Conjunctuurnota

- 50** Economische relance omarmt West-Vlaanderen

Maritieme column

- 52** Verhalen, mythes en legendes (deel 2)

- 53** Lees meer

- 54** Colofon



12



46

Met Didier Pynaert (ex-Neuhaus) als maître-chocolatier

Daskalidès herstart chocoladeproductie vanuit Kuurne

Groot nieuws voor de chocoladeverwerkende sector in West-Vlaanderen: het bekende Belgische pralinemerkt **Daskalidès**, dat gedurende 80 jaar vanuit Gent opereerde, herstart zijn productieactiviteiten vanuit de leegstaande fabriek van **bladerdeegbedrijf Vanmarcke** in Kuurne. Maître-chocolatier **Didier Pynaert** mikt op een optimale bevoorrading van de circa 50 Daskalidès-franchisewinkels.

De Griekse inwijkeling **Prodromos Daskalidès** opende in 1931 een patisserie in de Veldstraat in Gent. Later bouwde zijn zoon, ingenieur **Jean Daskalidès** (ook jarenlang aandeelhouder en bedrijfsleider bij collega **Leonidas**), die uit tot een chocoladebedrijf met naam en faam. In 2004 verkocht de derde familiegeneratie het toen tanende bedrijf aan maritiem ondernemer **Philippe Van de Vyvere (Sea Invest)**. Hij liet Daskalidès opgaan in het eveneens Gentse chocoladebedrijf **Bouchard**. De combinatie Bouchard-Daskalidès (goed voor 8,7 miljoen euro omzet met 60 medewerkers in 2015) kwam in 2013 in handen van de Duitse chocoladefabrikant **Halloren**. Die slaagde er vooralsnog niet in om de verliescijfers bij zijn Gentse fabriek om te buigen. Onder meer daarom verkocht Halloren (dat ondertussen is overgenomen door een Amerikaanse groep) de merknaam Daskalidès en sommige activa in augustus vorig jaar aan **Temmerman Confiserie**. Dit familiebedrijf is sinds 1904 in Gent actief als snoepwinkel en stuurt ook een 15-tal confiserieswinkels aan in diverse Belgische steden. Voor de overname van Daskalidès richtten **Francis** en dochter **Laurence Temmerman**, samen met de West-Vlaamse belastingconsulent en dealmaker **Filip Kino** uit Ieper (vennoot bij accountancykantoor Jarefin uit Gent), de **bvba Daskali** op, met 200.000 euro startkapitaal.

Recent is beslist om de productie van pralines en andere



chocoladespecialiteiten onder de merknaam Daskalidès terug in eigen beheer op te starten. Daskali en zusterbedrijf **The Choc Factory bvba** kozen daarbij voor de leegstaande gebouwen van Bladerdeeg Vanmarcke in de Noordlaan in Kuurne.

De productie zelf wordt geleid door de ervaren chocolatier **Didier Pynaert**, die daarvoor de overstap maakt van concullega Neuhaus. Bij Neuhaus opereerde hij sinds 2015 als productontwikkelaar en productiemanager. Pynaert kent Daskalidès zeer goed, want hij was er eerder 25 jaar aan de slag als productie leider. Hij was ook betrokken bij een tijdelijke managementbuy-out van de productieactiviteiten van Daskalidès in de periode 2000-2005.

Didier Pynaert: "We zijn in Kuurne gestart met een team van 11 mensen en wij staan nu al in voor circa 45% van onze chocoladeproductie. De ambitie is om dat tegen midden 2018 op te trekken naar 90% eigen fabricatie met een team van een 20-tal medewerkers, waarvan 15 mensen in de productie. Halloren had geen interesse in het merk Daskalidès en heeft ook niet meer geïnvesteerd in de verdere uitbouw van de franchisewinkels. Wij gaan daar nu terug voluit voor."

De producten van Daskalidès worden momenteel verkocht in 11 franchise-winkels in België en in nog eens een 40-tal winkels in zeven andere Europese landen.

www.daskalides.be

JBVI

Topchocolatier Blondeel verhuist productie van Veurne naar Brussel

Chocolatier **Frederic Blondeel** ruilt het productieatelier van zijn bedrijf Cacao Company in Beauvoorde (Veurne) in voor een chocoladeproductie- en democentrum van 2.000 m² met horecafaciliteit in Koekelberg (Brussel).

West-Vlaming en talentrijk chocolatier **Frederic Blondeel** (49) opereert met verrassende creaties met bijzondere smaken in het hoogste segment van de pralinemarkt, net als collega Dominiek Persoone. Hij kreeg zijn basisopleiding in de vermaarde **hotelschool Ter Duinen** in Koksijde. Het zwaartepunt van zijn activiteiten ligt al enkele jaren in **Brussel**: sinds 2006 is Blondeel present met een winkel en een tearoom op de Vismarkt (Balsteenaai) en een tweede winkel op de Grote Zavel. Tot voor kort produceerde hij zijn lekkernijen in een klein atelier in Beauvoorde (Veurne), waar zijn firma **Cacao Company** in 2016 met een team van 7 medewerkers 336.000 euro brutomarge realiseerde. Nu concentreert Frederik Blondeel zijn bedrijvigheid in Brussel, meer bepaald in de buurt van de basiliek van Koekelberg. Hij transformeerde er het 2000 m² grote pand van de patisserie Debailleul tot uitgebreid atelier, democenter voor bezoekers, fabriekswinkel en tearoom met terras.

Frederik Blondeel in een interview met het weekblad Bruzz: "Met de verhuizing naar Koekelberg verstevigen we onze positie in Brussel. Want als hoofdstad van België en Europa, trekt Brussel een publiek aan dat op zoek is naar de beste producten. Bovendien krijgen we hier een internationaal cliënteel over de vloer en beginnen buitenlandse aankopers hun zoektocht naar nieuwe producten eerst in de hoofdstad. We kunnen hier vier keer zoveel produceren als in ons atelier in Veurne. Zo zullen we jaarlijks tachtig ton chocolade maken voor eigen productie. Daarom hebben we ook enkele nieuwe krachten aangeworven en sommige mensen zijn mee verhuisd met het bedrijf. We werken hier nu met tien. We zijn de enige in Brussel die het



Topchocolatier Frederic Blondeel demonstreert in zijn nieuwe atelier in Koekelberg het hele productieproces aan zijn bezoekers, van pellen en roosteren van de cacaobonen tot verpakking. Foto © Saskia Vanderstichele

hele productieproces van de chocolade en de pralines, te beginnen bij roosteren en pellen van de cacaobonen zelf, onder één dak uitvoeren."

De samenwerking met de gemeente Koekelberg loopt volgens Blondeel voortreffelijk. Bovendien heeft Koekelberg een lange chocoladegeschiedenis met

bedrijven als Victoria, dat begin jaren zeventig de deuren sloot en nu het belevingscenter **Belgian Chocolate Village** huisvest. Daarnaast is ook Godiva er nog altijd present.

www.frederic-blondeel.be

JBVI

West-Vlaanderen is en blijft epicentrum van textielgigant

Beursgang geeft Balta extra zuurstof

Bart Vancauwenberghe, freelance journalist

Balta en West-Vlaanderen, het is sinds 1964 een gezond en harmonieus huwelijk. Ondanks de internationale expansie blijft de toonaangevende producent van tapijten en residentiële en commerciële tapijten verankerd in het centrale en zuidelijke deel van de provincie. De recente beursgang verandert niets aan die strategie, al kijkt CEO Tom Debusschere wel uit naar overnamemogelijkheden in de Verenigde Staten en Europa, nadat Balta eerder dit jaar in Los Angeles al Bentley Mills overnam.

Met 2.267 mensen op de payroll, aangevuld met 162 uitzendkrachten, mag Balta zich in West-Vlaanderen (in een nek-aan-nekrace met Case New Holland uit Zedelgem) de grootste private werkgever noemen. Het management gaat prat op een goede samenwerking met de sociale partners. Bovendien staat het bedrijf nog borg voor een stevige indirecte tewerkstelling, onder meer

door de samenwerking met cruciale toeleveranciers als Lomat, Beaulieu International Group, Van de Wiele, Corex en Vertexco.

Naar de beurs

Oprichtersfamilie **Balcaen** verkocht in 2004 Balta aan het Britse investeringsfonds Doughty Hanson en in 2015 werd de onderneming doorgeschoven naar

Amerikaanse financiële groep Lone Star. Nadat begin dit jaar de overname van sectorgenoot McThree Carpets uit Waregem werd afgeblazen, besliste Balta om de al lang sluimerende beursplannen concreet te maken. De introductie op Euronext Brussel in de lente van dit jaar zorgde meteen voor 145 miljoen euro aan vers kapitaal. Het belang van hoofdaandeelhouder Lone Star is nu nog



Vlnr: Carl Wyseur (R&D-manager), Tom Debusschere (CEO) en Geert Vanden Bossche (marketingdirecteur). *Balta is een verborgen parel aan de West-Vlaamse kroon.*

56,5%. In functie van de langetermijnvisie kreeg ook het management een deel van de aandelen in handen. "Op termijn heeft het management een optie op 3,4%, waarvan we op vandaag 0,8% bezitten en waarbij we 2,6% van de aandelen materialiseren over de komende 2 jaar", aldus **CEO Tom Debusschere**.

"De beursgang laat ons toe te blijven investeren in onze vestigingen en is een heel geschikte katalysator om de verdere groei van ons bedrijf te faciliteren", vervolgt de CEO. "Hoewel Balta een multinational is, is het voor veel mensen nog een verborgen parel aan



Onze hoge automatiseringsgraad is uniek voor de textielindustrie. Ze houdt ons competitief.
Balta CEO Tom Debusschere

de West-Vlaamse kroon. Sowieso blijft West-Vlaanderen het epicentrum van ons bedrijf, eigenlijk is die verankering door de beursgang alleen maar versterkt. Mijn mening over het verloop van die beursgang? Die waardering van het bedrijf zelf laat ik over aan de analisten, mijn rol bestaat eruit Balta dagelijks te runnen en onze strategische richting te bewaken. Feit blijft dat het door het bedrijf beoogde bedrag wel degelijk is binnengehaald."

Turkije versus Vlaanderen

De onderneming heeft ook vestigingen in de Verenigde Staten (Dalton en het recent overgenomen Bentley Mills in Californië) en in Turkije (Uşak), maar die ondergraven het belang van de productie in Vlaanderen in geen geval.

"De Turkse productie-units vallen onder de divisie Balta Home en zijn verticaal geïntegreerd in de productie van machinaal geweven tapijten (extruderen van polypropyleen garens, garensveredeling en weven en afwerken van tapijten). De West-Vlaamse

vestigingen sturen de Turkse fabrieken aan en bieden ook input qua knowhow. De personeelskost van een Turkse medewerker bedraagt weliswaar maar 15 à 20% van die van een Belgische collega, maar daartegenover staan de grotere logistieke kost in Turkije en de enorme automatiseringsgraad van onze Belgische vestigingen. Die automatisering is vergelijkbaar met die van de automotivesector, maar is uniek voor de textielindustrie. Ze houdt ons competitief."

Hoewel in een beperkt aantal landen de verkoop van tapijt neigt te krimpen, ziet Balta dit niet als een bedreiging.

Tom Debusschere: "Die terugloop, is alleen merkbaar in residentieel kamerbreed tapijt en is niet merkbaar in grote tapijtlanden als het Verenigd Koninkrijk. We anticiperen hierop door meer in te zetten op hoogwaardige residentiële producten, maar ook op modulair en contracttapijt, waar er wel nog groeimogelijkheden zijn. Door nieuwe productcategorieën, zoals outdoor tapijt, zit er ook in tapijten nog voldoende potentieel."

Over het Verenigd Koninkrijk gesproken, Tom Debusschere vreest voor Balta geen al te nadelige gevolgen van de **Brexit**: "Door de recente acquisitie van Bentley in de VS is de Balta Group geografisch sterk gespreid en is de UK-markt nog maar goed voor 21% van de omzet. De impact van de Brexit zal dus sowieso beperkt zijn, ook doordat een belangrijk deel wordt gefactureerd in euro en door afgesproken prijsmechanismen en prijsverhogingen."

Franse invloed groeit

Balta heeft in West-Vlaanderen **111 vacatures** openstaan (96 voor arbeiders, 15 voor bedienden). Het bedrijf voelt al jaren dat het steeds moeilijker is om die in te vullen met jong talent van eigen bodem. Bovendien komt binnenkort weer een grotere uitstroom op gang, omdat een flink aantal medewerkers de pensioengerechtigde leeftijd nadert.



HR-director

Frederic Ampe:

"In ons onderwijs zijn er geen textielopleidingen meer. Daardoor moeten we die zelf voorzien.

Door een actieve samenwerking met technische scholen uit de provincie willen we jongeren warm maken voor een carrière bij Balta, omdat ze hier ook heel wat doorgroei mogelijkheden hebben."

Onder meer door de erg lage werkloosheidsgraad in Vlaanderen, trekt de firma - vooral voor haar vestigingen in **Avelgem, Sint-Baafs-Vijve en Waregem** - steeds meer Noord-Fransen en migranten aan.

Frederic Ampe: "Circa 1 op 3 medewerkers heeft de Franse nationaliteit, we rekruteren ook actief in die regio. Zowat al die mensen zijn in Avelgem, Waregem en Sint-Baafs-Vijve aan de slag. Voor onze zuiderburen zijn wij een interessante werkgever, omdat er



Eigenlijk is de West-Vlaamse verankering door de beursgang alleen maar versterkt.

Balta CEO Tom Debusschere

in hun regio minder werkgelegenheid is en het salaris hier ook circa 25 % hoger ligt dan bij hen. Een aantal van onze Franse medewerkers geniet nog van het uitdovend statuut van grensarbeider. Die verfransing zorgt evenwel niet voor problemen: we voorzien sowieso opleidingen 'Nederlands op de werkvloer'. Sommige ploegen bestaan hoofdzakelijk uit Fransen en worden in hun moedertaal aangestuurd."

www.baltagroup.com

Het belang van Balta voor West-Vlaanderen

Groeien en investeren gaan hand in hand. Net daarom investeert Balta in 2017 ruim 40 miljoen, waarvan het grootste deel in eigen land. Die investeringspolitiek is onder meer gericht op het nog performanter maken van de productievestigingen in **West-Vlaanderen**. Significante voorbeelden hiervan zijn de geautomatiseerde afwerking van tapijten in de vestiging in **Sint-Baafs-Vijve** en de verhoging van de capaciteit in **Balta Waregem** door de recente ingebruikname van twee gloednieuwe weefgetouwen. De West-Vlaamse vestigingen van Balta verstevigen in 2018 wellicht hun positie

binnen de groep, door de overheveling van de productie van tapijten voor de residentiële markt van de fabriek in Oudenaarde naar de productiecentra in Tielt en Sint-Baafs-Vijve.

Marketingdirecteur Geert Vanden

Bossche: "Onder meer dankzij die aanpak blijven wij een toonaangevende speler in een consoliderende markt. Hierdoor zijn we de Europese marktleider in vloerbekleding in textiel en de wereldwijde nummer twee in tapijten. Op het vlak van commerciële tapijten bekleden we in Europa de derde plaats."

Sponsoring

Balta is geen consumentenmerk en doet, anders dan Quick Step van streekgenoot Unilin, niet aan grootschalige sportsponsoring. Als vorm van 'employer branding' investeert Balta in sponsoring van hoofdzakelijk lokale initiatieven.

Geert Vanden Bossche: "Op die manier willen we onze naamsbekendheid stimuleren, al overdrijven we daar zeker niet in. We zullen ons in de toekomst vooral richten op plaatselijke verenigingen die goede doelen ondersteunen."

Balta in West-Vlaanderen (situatie zomer 2017)



Balta Carpets / Balta Group / Balta Industries (hoofdkwartier Sint-Baafs-Vijve)

- De bakermat van Balta van bij de start in 1964
- Oppervlakte: 306.000 m²
- Medewerkers: 808 arbeiders en 199 bedienden, waarvan 938 op de payroll en 69 uitzendkrachten
- Activiteit: productie van getuft kamerbreed tapijt (in polypropyleen) en afwerking van geweven tapijten. Alle ondersteunende diensten zijn hier gevestigd en er is ook een grote showroom.

Balta Waregem (Sint-Eloois-Vijve)

- Gestart in 1988
- Oppervlakte: 96.000 m²
- Medewerkers: 258 arbeiders en 9 bedienden, waarvan 245 op payroll en 22 uitzendkrachten
- Activiteit: productie van geweven tapijten. Grootste tapijtweverij onder 1 dak in de wereld

Balta Tielt (ITC)

- Gestart in 1974 onder de naam **Imperial Tufting Company nv**
- Oppervlakte: 201.000 m²
- Medewerkers: 472 arbeiders, 69 bedienden, waarvan 511 op payroll
- Activiteit: productie van getuft kamerbreed tapijt (in polyamide) + afwerking (bedrukken, verven) voor de merken Arc Edition en ITC

Balta Home (Avelgem)

- Gestart in 1992
- Oppervlakte: 141.500 m²
- Medewerkers: 529 arbeiders, 85 bedienden, waarvan 573 op payroll
- Activiteit: volledig geïntegreerde productie van tapijten voor het merk Balta Home

Buiten West-Vlaanderen telt Balta in België nog drie vestigingen in Oost-Vlaanderen: naast het distributiecentrum in **Sint-Niklaas** zijn dat de productie-units in **Zeile** (52.781 m², tapijttegels voor het merk Modulys) en **Oudenaarde** (130.000 m², non-wovenoplossingen voor het merk Captiqs). Een herstructureringsplan voor 2018 mikt op de omvorming van de vestiging in Oudenaarde naar een logistieke rol en de sluiting van het gehuurde magazijn in Sint-Niklaas. (BVC)

Balta innoveert aan de snelheid van de mode-industrie

"Alle creativiteit in huis hebben is fantastisch"

Bart Vancauwenberghe, freelance journalist

De innovatie bij Balta merk je niet alleen aan de stroom nieuwe producten, kleuren en dessins. De mindset weerspiegelt zich in alle afdelingen van het bedrijf. De West-Vlaamse multinational investeert jaarlijks 2 procent van zijn omzet in product- en procesvernieuwing.

"Mijn eerste bezoek aan de fabrieken van Balta vond ik fenomenaal. Dit is een prachtig bedrijf op het kruispunt van design en technologie." Aan het woord is **Tom Debusschere**, sinds maart 2016 CEO bij de tapijtrees. De voormalige manager van Deceuninck is lyrisch over de mogelijkheden van zijn huidige onderneming, die een gevolg zijn van de permanente drang naar innovatie.

Onder impuls van **Carl Wyseur**, verantwoordelijke voor het R&D-management van ITC, 'arc edition' en 'modulyss', werd alles wat met innovatie te maken heeft in een gestroomlijnd proces gegoten. "De voorbije jaren hebben we alles wat rond vernieuwing gebeurt, op elkaar afgestemd en zorgvuldig gecoördineerd", legt Wyseur uit. "Zo hebben we een aantal specifieke competenties op het vlak van creatie van kamerbreed tapijt en tapijttegels in polyamide gecentraliseerd bij ITC in Tielt. Dit zorgt voor een betere wisselwerking tussen de specialisten. Ook op het vlak van tapijten is een mooie synergie ontstaan tussen de vestigingen die zich hierop toeleggen." Het eigenlijke R&D-team, aangestuurd door Carl Wyseur, telt circa **tien personen**. Binnen de groep zijn verder, verdeeld over vier teams, circa **40 mensen** dagelijks betrokken bij onderzoek en ontwikkeling.

Outdoor tapijten

Nieuwe dessins bedenken en/of andere kleuren implementeren blijft een essentieel onderdeel van de business. Zo

pakt het bedrijf, net als fabrikanten van 'fashion', twee keer per jaar - 's winters en 's zomers - uit met een gloednieuwe collectie tapijten. "De drang om onszelf constant opnieuw uit te vinden, gaat evenwel veel verder dan dat. Zo zoeken we bijvoorbeeld continu naar nieuwe (garen)technologieën of bindingen om onze producten beter te maken. Vijf jaar geleden zorgde Balta voor een belangrijke doorbraak met de introductie van tapijten voor outdoor gebruik, die bestand zijn tegen alle weersomstandigheden."

De in vloerbekleding gespecialiseerde textielproducent speelt ook actief in op het groeiende milieubewustzijn, door werk te maken van echt duurzame producten. "We streven zoveel mogelijk naar een gesloten kringloop en naar recuperatie van materialen. Zo kunnen gebruikte visnetten bijvoorbeeld een tweede leven krijgen als tapijtgaren en bekijken we de mogelijkheden om andere end-of-life-producten nuttig te gebruiken door de vezels ervan in te zetten als grondstof voor nieuwe creaties."

Samenwerking

Vernieuwing is bij Balta vaak ook het resultaat van een intense samenwerking met klanten of leveranciers. Zo analyseert het bedrijf samen met klant **Ikea** - waar één op de drie verkochte tapijten van bij Balta komt - recente trends en gebeurt het ontwerp van nieuwe weefgetouwen door een gezonde wisselwerking met de eveneens West-Vlaamse machinebouwer **Van de Wiele**. Daarnaast bundelt de

fabrikant ook de krachten met onder meer **UGent, Centexbel, VITO en WTCB**. Het gaat dan voornamelijk om producttests, veiligheidscertificatie, gezondheid, gebruikersclassificaties en duurzaamheid.

Dé sleutel tot succesvolle innovaties schuilt volgens **CEO Tom Debusschere** vooral in de volledig geïntegreerde processen. "Je vindt hier alle technologieën onder één dak. Dat is een enorme troef. Het stelt ons in staat om, vanuit zelfgecreëerde grondstoffen - want 70% van alle garens produceren we bij Balta zelf - volledig afgewerkte producten te maken. Extrusie van polymeren, letterlijk kleur geven aan de producten: we kunnen het allemaal. Die onafhankelijkheid stelt ons in staat om snel te reageren op dringende vragen."

Ook de komende jaren zal Balta sterk blijven investeren in de verbetering van productieprocessen in de West-Vlaamse vestigingen. "Vlaanderen is het 'Silicon Valley' van de textielindustrie", meent Debusschere. "Binnen een straal van één uur rijden van ons hoofdkwartier, vind je een schat aan kennis over productie van en machines voor vloerbedekking. Daardoor zitten we nog lang niet aan ons plafond op het vlak van innovaties en groeimogelijkheden."

Vakbonden zetten in op verlaging van de werkdruk

De ‘verfransing’ van Balta

Bart Vancauwenberghe, freelance journalist

De kracht van een onderneming hangt in sterke mate af van de kwaliteit van en de communicatie met de medewerkers. De toenemende aandacht bij Balta hiervoor leidde onder meer tot een verbeterde relatie met de vakbonden. Die zijn grotendeels tevreden over de relatie met de bedrijfstop, maar willen toch aandacht voor een aantal werkpunten. “De werkdruk is erg hoog, wat zeker voor oudere werknemers een almaar grotere uitdaging wordt. Daarnaast hopen we dat de Brexit en de beursgang niet zullen leiden tot grote verschuivingen van het werkvolume naar de productie-eenheid in Turkije”, zeggen Tyno Parmentier en Yrida Decroubele van het ABVV.

Textiel was altijd al een sector met een hoge syndicalisatiegraad. Ook bij Balta zijn er heel wat mensen aangesloten bij een van de vakbonden. Die hebben een goede verstandhouding met de top van het bedrijf. West-Vlaanderen Werkt contacteerde de diverse werknemersorganisaties bij Balta voor een interview. Finaal ging enkel **ABVV-BBTK** op deze vraag in.

Tyno Parmentier (ABVV-verantwoordelijke voor de Balta-vestigingen van Sint-Baafs-Vijve en Sint-Eloois-Vijve) en **Yrida Decroubele** (ABVV-verantwoordelijke voor Avelgem): “Waar Balta tot begin de jaren tachtig amper met de vakbonden communiceerde, is dat metertijd gelukkig stelselmatig verbeterd. Onder impuls van voormalig eigenaar **Filip Balcaen** zijn daar steeds meer inspanningen voor gebeurd. Zo werd het bijvoorbeeld een traditie dat wij altijd op een kennismakingsgesprek met de nieuwe topman mochten rekenen. Ook met de onlangs aangestelde **CEO Tom Debusschere** hopen we binnenkort een onderhoud te hebben.”⁽¹⁾

Balta is geen duiventil

Toen begin dit jaar de onderhandelingen met wereldmarktleider Mohawk (eigenaar van het West-Vlaamse Unilin) afsprongen en het bedrijf besliste om naar de beurs

te gaan, werden de vakbonden daar tijdig over ingelicht. Hoewel de sociale partners beseffen dat deze beslissing er kwam in het kader van de groei van het bedrijf, houden ze het verloop van de beursgang toch in de gaten. “De resultaten op korte termijn zullen nu nog belangrijker worden. Deze evolutie werd al ingezet toen het familiebedrijf destijds werd verkocht aan een financiële groep. Het valt te hopen dat de werkdruk hierdoor niet extra zal vergroten of dat er



Franse werknemers verdedigen fanatieker hun rechten dan Belgen, wat vooral komt omdat de wetgeving in hun land de werknemers nog iets beter beschermt.”

niet meer orders aan de productie-eenheid in Turkije zullen worden toegewezen.”

Toch leeft bij het ABVV een positief beeld over Balta. “Wij hebben vooral contact met de personeelsverantwoordelijken van de diverse vestigingen. Als we specifieke - vooral persoonsgebonden - problemen aankaarten, doet de onderneming altijd inspanningen om een

gepaste oplossing uit te werken. Sinds de verkoop aan een financiële groep is de verbondenheid van de medewerkers met het bedrijf misschien wat minder geworden, maar dit had geen negatieve gevolgen op het personeelsverloop. Balta is geen duiventil, hoewel de mentaliteit onder de medewerkers wel wat is veranderd.”

Franse instroom neemt sterk toe

Die gewijzigde attitude heeft onder meer te maken met de forse toename van het aantal Franse personeelsleden, die nu (qua arbeiderspopulatie) al de meerderheid vormen in de West-Vlaamse productiecentra van Balta. In **Avelgem** heeft circa **60%** van het personeel de taal van Molière als moedertaal, in **Sint-Eloois- en Sint-Baafs-Vijve** is dat **50%**. Dit leidde automatisch tot een groei van het aantal Fransen bij de vakbonden. “Franse werknemers verdedigen fanatieker hun rechten dan Belgen, vooral omdat de wetgeving in hun land de werknemers nog iets beter beschermt. Wij dienen daar als vakbonden een evenwicht in te vinden, al is dat soms geen sinecure. Ook op de werkvloer is het niet evident om samen te werken als je een andere taal spreekt. Maar met specifieke opleidingen Nederlands maakt het bedrijf het toch voor iedereen mogelijk elkaar te begrijpen over werkgerelateerde thema’s.”

⁽¹⁾ Het interview met de vakbondsafgevaardigden van het ABVV vond plaats in augustus 2017, dat was meer dan een jaar na de intrede van Tom Debusschere als CEO van Balta...



Balta staat voor stabiliteit en een grote mate van werkzekerheid. Onder meer daardoor bleef de sociale onrust altijd binnen de perken. "Stakingen of andere acties zijn een zeldzaamheid, omdat de onderhandelingen tussen vakbonden en bedrijfstop altijd in een constructieve sfeer verlopen. Toch blijven wij uiteraard waakzaam", aldus **Tyno Parmentier**.

Werkdruk en vergrijzing

Zo volgen de vakbonden nauwlettend de ontwikkelingen van de productie-eenheid in **Turkije**. "Dit was oorspronkelijk een spinnerij, maar die werd later uitgebreid met een weverij. Een deel van de productie is van Waregem naar daar verhuisd. We moeten erover waken dat het werkvolume in onze vestigingen op peil blijft, maar indien mogelijk met een iets lagere werkdruk. De hoge productienormen, die onder meer worden opgelegd door belangrijke klanten, zijn erg belastend.

Dat geldt zeker voor de oudere werknemers, die erg talrijk zijn: in **Sint-Eloois-Vijve en Sint-Baafs-Vijve is 30% van de medewerkers vijftigplusser**, in Avelgem is dat bijna 24%. Veel mensen koesteren de wens om, naar het einde van hun actieve loopbaan, een functie met een lagere belasting uit te voeren, maar door de beperkte instroom is dat meestal onmogelijk. Gelukkig is ook de bedrijfstop zich van dit probleem bewust en wil die eveneens inspanningen leveren om de logische opbouw van de leeftijdspiramide te herstellen."

Voor de toekomst zijn de vakbonden alert voor de gevolgen van de **Brexit** en de mogelijke extra concurrentie uit het Verre Oosten. "Groot-Brittannië is voor ons traditioneel een belangrijk exportland. We hopen dat de Brexit niet zal leiden tot een sterke toename van de prijzen voor onze Britse klanten, waardoor die zouden kunnen afhaken. Daarnaast hopen we

dat de textielsector in onze contreien niet verder afkalf, bijvoorbeeld omdat Chinese producenten massaal op de markt van de vloerbedekking zouden springen. Tot onze tevredenheid zien we dat het bedrijf blijft investeren in nieuwe producten en infrastructuur, waardoor de expertise van decennia ver, nog beter kan worden benut", besluiten Yrida Decroubele en Tyno Parmentier.



Bedrijvenzone 't Walleetje in Knokke gaat voor regionale kruisbestuiving

Nick Vanderheyden, freelance journalist

Knokke-Heist is voornamelijk gericht op toerisme en daardoor is er weinig aandacht voor industrialisatie. Niet verwonderlijk dus dat het gemeentebestuur zich met het bedrijventerrein 't Walleetje vooral richt op de ondersteuning van de lokale economie. Met circa 130 werknemers vertegenwoordigen de vijf grootste bedrijven er een derde van de totale tewerkstelling. De nakende vierde fase, uitgevoerd door het AGSO, brengt een nieuwe dimensie aan deze bedrijvenzone.

Het driehoekig bedrijventerrein 't **Walleetje** is gelegen in de deelgemeente Westkapelle en wordt omsloten door de Herenweg, de Kalvekeetdijk en de Westkapellestraat. Het terrein sluit met zijn scherpe hoek aan bij de dorpskern, terwijl de lange zijden grenzen aan de polders. In de richting van de gemeente Knokke grenst het terrein aan de nieuwe ziekenhuislocatie AZ Zeno. Sinds fase 1 (28 ha) in 1980 van start ging, werd met uitbreidingen in 1995 (10 ha) en 2010 (5 ha) in totaal **43 ha** ontwikkeld.

Wat we zelf doen...

In tegenstelling tot fase 1 en 2 kwam de ontwikkeling van 't Walleetje vanaf fase 3 volledig op het conto van het **Autonoom Gemeentebedrijf voor Stadsontwikkeling (AGSO) Knokke-Heist**. De gemeente richtte dit vehikel in 2007 op met de bedoeling vastgoedtransacties en concrete stadsontwikkelingsprojecten uit te voeren.

Burgemeester Leopold Lippens, voorzitter van AGSO: "Ondanks de uitstekende werking van de

West-Vlaamse Intercommunale (**WVI**) opteerden we om ons regionaal bedrijventerrein met eigen kennis en expertise in eigen beheer verder te ontwikkelen, los van de WVI. Anders dan het gros aan bedrijventerreinen en kmo-zones huisvest 't Walleetje immers voornamelijk ondernemingen die vooral gericht zijn op de eigen regio. In tegenstelling tot de WVI, met haar provinciale invalshoek, hebben we als gemeentebestuur de meeste voeling met de noden van dit bedrijventerrein.





Foto rechts: Vlnr.: Jan Van Coillie, directeur dienst Stadsontwikkeling en burgemeester Leopold Lippens, voorzitter van AGSO (foto Nick Vanderheyden)

't Wallekje speelt ook een ondersteunende rol in de stadsontwikkeling."

Jan Van Coillie, directeur dienst

Stadsontwikkeling: "Bovendien leverde de keuze om 't Wallekje zelf uit te bouwen ons een belangrijke financiële meerwaarde. Een verhoogde financiële slagkracht die direct terugvloede naar het project zelf. Dit liet ons toe om versneld te starten met fase 3 van het bedrijventrum."

Het in 2014 geopende bedrijventrum bestaat uit een torengedouw met aanpalend een bedrijvenverzamelgebouw. Het kopgebouw telt vijf verdiepingen, waarbij AGSO zelf de eerste verdieping inneemt. De twee volgende vloeren zijn ingericht voor onder meer start-ups. Het achterliggende bedrijvenverzamelgebouw biedt plaats aan twaalf bedrijven die hun activiteiten richten op Knokke-Heist.

Focus op kmo's

Van Coillie: "De focus van 't Wallekje ligt helemaal op kmo's. De vijf grootste bedrijven staan samen in voor een derde

van de totale tewerkstelling van de site." Horecagroothandel **Devlieger Filip bvba** is met circa 39 werknemers de grootste werkgever op de ambachtelijke zone. Fabrikant van sauzen **Delino** (28 medewerkers) en banketbakker **Gaelens** (26) hebben wel een actieradius die West-Vlaanderen ruim overstijgt. **AGSO** behoort met zijn 27 medewerkers zelf tot de vijf grootste actoren van de site. 't Wallekje herbergt ook een aantal vinnige kleine nichebedrijven, zoals **Seaweed**, een hersteldienst voor zeilen en surfattributen, start-up **Set Global** als producent van 'slimme' reisrugszakken en chocolatier **Luc Rotsaert**.

Congres- en golfhotel

In 2018 start AGSO met de voorbereidende werken van fase 4 van 't Wallekje. Daarin maakt het autonoom gemeentebedrijf ruimte voor belevings-elementen en voor aansluiting met naburige diensten.

Jan Van Coillie. "Werknemers maken nu al gebruik van de sportinfrastructuur en er is interactie met het aanpalende AZ Zeno. Daarnaast plannen we de bouw van een **congres- en golfhotel** dat zich

richt op bedrijven die werken uitvoeren in de haven van Zeebrugge. **Club Brugge** startte onlangs met de bouw van een nieuw oefencomplex en wellicht zal deze voetbalclub ook enkele kantoren voor haar rekening nemen. Voorts plannen we een evenementensite en een randparking en leggen we een nieuw park aan doorheen de site. Via een groene overgang verbinden we de bestaande zachte functies, zoals de aanpalende begraafplaats, met de dorpskern van Westkapelle. Met haar veelheid aan functies en diensten, in combinatie met de gloednieuwe autosnelweg A11 (die ons een uitstekende verbinding met het hinterland oplevert), toont 't Wallekje dat het oude concept van een bedrijvenzone als geïsoleerd eiland aan de rand van de stad achterhaald is. Een bedrijvenzone moet bovenal onderdeel zijn van een globaal verhaal van een stad of gemeente, zodat een maximale kruisbestuiving gebeurt."

www.agsoknokke-heist.be

Hoe FIT is de West-Vlaamse kenniseconomie?

Op 20 september 2017 ontving West-Vlaanderen een grote delegatie van buitenlandse economische vertegenwoordigers van **Flanders Investment and Trade (FIT)**. De Provincie en de POM West-Vlaanderen regelden een strak dagprogramma om het internationaal getinte gezelschap kennis te laten maken met de **Fabrieken voor de Toekomst (FvT)**. De Vlaamse Economische Vertegenwoordigers (VLEV) van FIT werken vanuit het buitenland en ondersteunen Vlaamse bedrijven om hun internationaliseringsambities waar te maken. In het kader van de jaarvergadering van FIT en de uitreiking van de Leeuw van de Export waren ze gezamenlijk aanwezig. Eerste halte tijdens deze dag was het **Smart & Digital Factory Application Lab** van Sirris in Kortrijk (FvT Machinebouw &

Mechatronica). Daar kregen de bezoekers een woordje uitleg over de beschikbare testinfrastructuur, waaronder meerdere cobots. Volgende halte was het **Vlaams Kunststoffencentrum**, de uitvalsbasis voor de FvT Nieuwe Materialen, eveneens in Kortrijk. Ook hier kregen de genodigden deskundige uitleg over de werking en een rondleiding langs de verschillende machines en het laboratorium.

's Middags bezochten de vertegenwoordigers het **Huis van de Voeding** in Roeselare, met onder meer het vernieuwde doe- en belevingscentrum Joblabo, het Sensorisch Lab en het VDAB-verpakkingsatelier. Daarna volgde een netwerklunch met West-Vlaamse ondernemers. Tachtig Vlaamse ondernemers konden vooraf aangeven in welke afzetmarkten ze geïnteresseerd zijn. Vervolgens werden de ondernemers



Foto: POM

gemacht met vertegenwoordigers van dat specifieke continent of land. Laatste stop was **GreenBridge** in Oostende. In deze kennishub kregen de vertegenwoordigers heel wat informatie over de FvT Blue Energy, de faciliteiten van GreenBridge en het potentieel van offshore energie.

www.fabriekenvoortetekomst.be

De briesende leeuwen van Skyline Communications



Foto: HOL

Skyline Communications uit Zegem haalt voor de tweede keer de felbegeerde Leeuw van de Export binnen, uitgereikt door **FIT**. Deze keer in de categorie middelgrote bedrijven. Het nichebedrijf rond de broers **Ben, Frederik en Bert Vandenberghe** installeerde haar netwerkbeheerssoftware **Dataminer** al

bij satelliet-, telecom- en broadcast-operatoren in 100 landen. Goed voor een exportgehalte van 92%. Eén van die buitenlandse klanten is de Russische staatstelevisie.

Dat internationale veldwerk leverde Skyline Communications vorig jaar bijna 30 miljoen euro omzet op met **146 medewerkers**. Het gros van dit team heeft zijn uitvalsbasis in een opvallend kantoorcomplex, waarin het bedrijf 10 miljoen euro investeerde. Skyline Communications nam het complex, pal naast de E403 en aan de overzijde van Accent Business Park, in de zomer van 2014 in gebruik.

Ondertussen staat op die site alweer een nieuwbouw met 12 bouwlagen en 50 meter hoogte in de steigers. Die zal dubbel zo groot zijn als module 1,

vergt een inspanning van 20 miljoen euro en moet einde 2018 operationeel zijn. De nieuwbouw zal niet enkel ruimte bieden aan de grote instroom van nieuwe medewerkers (o.a. softwareontwikkelaars, system engineers en telecommingenieurs), maar wordt meteen ook de wieg van een nieuw **technologie-incubatiecentrum** voor West-Vlaanderen.

Frederik Vandenberghe: "We willen daar starters en jonge bedrijven uit de ICT-sector aantrekken en ondersteunen. We kijken ook uit naar eventuele partnerships die daaruit kunnen voortvloeien."

Wordt Skyline een nieuw Barco?

www.skyline.be

JBVI

Slimme samenwerking zorgt voor duurzame competitiviteit

Op 8 november 2017 vond het event **Smart@West-Vlaanderen** plaats in De Oude Melkerij in Gits.

Gerenommeerde bedrijven als Picanol, Daikin, Quadrant, Thule, Anziplast en SAPA Profiles getuigden er over de meerwaarde van hun samenwerking met **maatwerkbedrijven**. Deze samenwerking gaat verder dan de klassieke manier van samenwerken. 'Slimme samenwerkingen' resulteren in co-engineering, hoogstaande kwaliteitsborging, optimalisatie van digitale processen, ruime flexibiliteit voor kleine reeksen, inzet van cobots en digitale ondersteuning op de werkposten. Enkele getuigenissen:

- "Door samen de productiefLOW en ergonomie te ontwerpen, kunnen we voldoen aan de noodzakelijke strenge kwaliteitsnormen binnen de medische

sector en de automobieliNDUSTRIE, namelijk Nul-fouten/Zero-defects", **Ivan Meersman, CEO Quadrant uit Tielt**

- "Cognitieve arbeidsondersteuning is een extra troef voor samenwerking", **Bruno D'Hondt, Managing Director SAPA Profiles uit Lichtervelde**
- "De inhuuswerking leidt tot een continue focus op supply chain optimalisatie en helpt zo mee de productie te verankeren in onze regio", **Filip Van Der Linden, CEO THULE uit Menen**

POM West-Vlaanderen organiseerde het event in samenwerking met

Agoria, Essenscia, Fedustria en Fevia.

Binnen de Fabrieken voor de Toekomst werken de partners intens samen om de technologische ondersteuning in West-Vlaanderen te versterken. Niet alleen maken ze de sprong naar industrie 4.0,



Foto: POM

ze willen er ook in uitblinken. Want snelle maatschappelijk-technologische (r)evoluties vragen doeltreffende oplossingen.

www.fabriekenvoordetoekomst.be/smartwestvlaanderen

Europese primeur voor Mariasteen

De slimme fabriek, internet of things en industrie 4.0 zijn in volle evolutie.

Maatwerkbedrijf Mariasteen vzw uit Hooglede-Gits gaat nog een stap verder.

De onderneming kiest ervoor om de productie met een menselijke dimensie te versterken door voluit te gaan voor 'industrie 5.0' of anders gezegd: voor de collaboratieve industrie.

5 jaar na de implementatie van collaboratieve robots op de werkvloer is Mariasteen er als eerste Europees bedrijf in geslaagd om **Light Guide Systems®** op diverse activiteiten en verschillende werkposten in te zetten op de werkvloer.

Bart Decloedt, eindverantwoordelijke R&D Mariasteen: "Dit slim projectiesysteem visualiseert werkinstructies ter plaatse op de werkpost. Bovendien gebeurt dit in interactie met de werknemer. Denk aan een interactieve PowerPoint, waarvan de presentatie toont welke stap de

werknemer moet volgen om bijvoorbeeld een complex toestel te assembleren. En er zijn nog tal van opties mogelijk. Zo kan een camera registreren wanneer de stap foutief is uitgevoerd of kan de projectie samenwerken met een slimme schroevendraaier of een weegschaal.

Koen Staelens, directeur strategie: "De voorbije 10 jaar ontwikkelde Mariasteen een sterke visie over specialisering en automatisering. Wij omarmen een duidelijke investeringsstrategie op vlak van kennis en collaboratieve toepassingen op de werkvloer. Door deze bewuste keuze kunnen we als toeleverancier inzetten op internationalisering, specialisatie en complexere processen. Op die manier garanderen we de tewerkstelling van onze medewerkers in de toekomst."

De implementatie van het Light Guide Systems® in Mariasteen kadert in het Europese D2 EFRO-project **Toegepaste**



Foto: Eric Vanhooren

Technologische Innovatie (TTI), onderdeel van de **Geïntegreerde Territoriale Investerings (GTI) West-Vlaanderen**.

www.technologiehelpteenhandje.be
www.mariasteen.be

Johan Dekeyzer, pater familias van Dekeyzer-Ossaer in Koekelare

“Strategie en actie versterken onze dromen”

Christina Van Geel, auteur, journaliste en radiostem

Johan en Marie-Rose Dekeyzer-Ossaer hebben vier zonen: Kurt, Steven, Stijn en Kevin. En samen hebben ze een vijfde telg 'opgekweekt': Dekeyzer-Ossaer uit Koekelare, een vleesverwerkend familiebedrijf dat in heel Vlaanderen levert. Medemarktleider in het portioneren, bereiden, verpakken en distribueren van vleesproducten voor grootkeukens, industrieklanten, horeca, retail, zelfs exportmarkten. En zeggen dat het 37 jaar geleden begon met een bescheiden beenhouwerij met toonbankverkoop. Volgens pater familias Johan Dekeyzer is het allemaal een kwestie van durven dromen, gròt durven dromen. En dan doen.

Johan Dekeyzer: 'Ondernemerschap kan je samenvatten in zeven woorden: denken, dromen, durven, doen, met doorzetting, discipline en gedrevenheid. Die gedrevenheid is passie. Als je denkt aan de passieverhalen van Christus, kun je passie ook begrijpen als lijden en afzien. En ervoor gaan, zelfs als het moeilijk is, blijven geven en doorzetten. Omdat je niet anders kan ook. Omdat die zaak een stuk van jezelf is. Onze zaak is eigenlijk ons vijfde kind geworden. We hebben dat met de hele familie verwekt en opgekweekt. Nu is dat kind volwassen. Dan komt onvermijdelijk het moment dat je dat kind moet loslaten. Nooit simpel voor een vader!'

Een schone maar lege lei

Ik ben geboren in een nest van zelfstandigen, letterlijk 'in het vlees'. Mijn vader was pionier in de export van levend vee. Dat was hard labeur. Lange dagen werken en veel risico's nemen, in die sfeer ben ik opgegroeid. Als klein ventje reed ik dikwijls mee met vader. Ik hielp hem in het bedrijf, en ik werd klaargestoomd om ooit de zaak over te nemen. Zover is het niet gekomen: op zeer korte tijd heeft mijn vader al zijn centen verloren aan wanbetalers en faillissementen. Hij heeft alles moeten verkopen en van de ene dag op de andere was er niks meer. Geen toekomst meer, geen dromen. De teller stond op nul. Dat zijn dingen die bijblijven. Als kind moeten meemaken

dat je ouders, die altijd heel welstellend waren, hun huis moeten verkopen, dat ze totaal aan de grond zitten. Da's een harde klop. Vader was een eerlijk mens. Hij heeft al zijn eigendommen verkocht om zijn schulden te betalen. Zijn kinderen zijn dus weer met een schone lei kunnen beginnen, maar die lei was wel leeg. De knowhow, de ervaring en de wilskracht had hij ons wel nagelaten.

Geen droom zonder durf

Ik was te 'eergierig' om voor een ander te gaan werken. Ik wilde veel liever op eigen benen staan. Maar de kaarten lagen niet goed: ik had nul kapitaal, geen klanten, en bij onze bekende leveranciers was er geen vertrouwen meer. En ik stond er alleen voor. Vader heeft zijn faillissement nooit kunnen verwerken, hij is er letterlijk aan kapot gegaan.

Samen met mijn vrouw **Marie-Rose** heb ik heel bescheiden een winkelpand gehuurd om aan toonbankverkoop te doen. Een klassieke slagerij, zeg maar. Dat was de ideale start om het gebrek aan kapitaal op te vangen en te beginnen sparen. Maar ook toen dachten we al groot. Denken, dromen, durven, doen, hé. (Lacht) In het dorp was er een restaurant. In plaats van 1 kilo aan de consument, konden we per week 50 kilo vlees aan dat restaurant verkopen. En de school in het dorp had òk vlees nodig. Telkens vijftig of honderd biefstukken

kunnen afzetten per klant, we zagen dat daar opportuniteiten lagen.

Zien wat de noden zijn en daar een oplossing voor vinden, da's een win-winsituatie voor beide partijen. Als ondernemer moet je creatief zijn en buiten het boekje durven denken. Denken, dromen en dan ook durven en doen natuurlijk. Je kunt veel dromen, maar als je de durf niet hebt om het te doen, dan kun je nooit iets verwezenlijken.

Wij zijn een Wij-bedrijf

We hebben het geluk dat we vier fantastische zonen hebben die mee hun schouders onder het bedrijf zetten, die onze droom verder uitbouwen. Sterker nog, het is ook hun droom geworden! Het voordeel van familiebanden is dat je mekaar door en door kent, aan een half woord of één blik genoeg hebt. Er zijn ook nadelen: familie is emotioneel, bedrijfsbeleid is rationeel, en je moet dus ook als familie rationeel leren handelen, da's niet evident. Het is niet altijd rozengeur en maneschijn, het durft wel es donderen. Maar ieder zijn mening telt, we respecteren mekaar en beslissingen worden door het hele team gedragen.

En vooral, wij denken in wij-termen. Dekeyzer-Ossaer is een wij-bedrijf. Wat impliceert dat ieder van ons zijn ego opzij kan zetten. Ik ben qua leeftijd en ervaring



Het managementteam van Dekeyzer-Ossaer, met in het midden Marie-Rose Ossaer en Johan Dekeyzer (eigen foto)

de senior, maar ik heb al veel geleerd van mijn zonen, de juniors. Zij hebben mij geleerd dat mijn eigen mening niet altijd de beste is. Dat het loont om te luisteren naar andere denkwijzen. Dat een emotionele beslissing niet per se de beste beslissing is, dat die vooral ook doordacht moet zijn.

Marie-Rose is onze **CFO, onze Chief Family Officer**. Onze meer dan 100 medewerkers zijn een belangrijke steunpilaar van ons bedrijf. Hun inzet en motivatie zijn een grote succesfactor. Vaak werken er hier hele families. Ze zijn hier thuis, ze worden erkend op persoonlijk vlak en als ze ergens mee zitten, is Marie-Rose degene die hen opvangt, die hen weer op het juiste spoor zet. Ze is daar heel goed in. Een motiverend woordje, een gemoedelijk schouderklopje. Mijn vrouw zegt soms dat ze 115 kinderen heeft (lacht).

Een schilder maakt zijn eigen verf niet

Hoe kunnen we nog verder innoveren? Da's een vraag die we ons toch minstens één keer per week stellen.

Innoveren betekent voor ons producten ontwikkelen die voldoen aan de **4 G's: gastronomie, gezondheid, gemak en good price**. Met die vier G's in het achterhoofd zijn we een paar jaar geleden in het convenienceverhaal gestapt. We hebben ons gamma uitgebreid met voorgedaard vlees. En we hebben het kruimelgehakt gelanceerd: rauw gemengd gehakt ingevroren per korrel in plaats van in blok, waardoor de kok het los kan instrooien in zijn saus. Hij gebruikt enkel wat hij nodig heeft én het bespaart hem een hoop tijd. Als we routinewerk uit de keuken kunnen weren, kan de chef zich focussen op creativiteit en kan hij meer variatie in zijn keuken brengen in minder tijd. Een drietal jaar geleden bekeken veel koks ons een beetje scheef als we dat verhaal vertelden: 'Ga je ons werk afpakken?' Natuurlijk niet. Integendeel. We gaan jullie helpen creatief te zijn. Een schilder maakt ook zelf zijn verf niet. Hij onderscheidt zich door wat hij met die verf maakt.

Samen dromen, samen doen, door te delen

Als je niet kunt delen, kun je niet

vermenigvuldigen. Da's één van mijn stokpaardjes. Ik geloof sterk in de **deeleconomie**. De tijd van alles zelf doen is volgens mij voorbij. Dat verzwakt je alleen maar. Sterktes combineren, onderling zoeken naar complementariteit, zo bouw je samen aan je droom! We hebben hier machines staan om vlees voor charcuterie te maken. Maar toch doen we dat niet. We zoeken liever kleinere bedrijfjes die de charcuterie voor ons bereiden. Zij krijgen vlees van ons, we zoeken samen een recept en zij bereiden de charcuterie, daarna gaan wij hun product slicen. Zo leveren wij elkaar toegevoegde waarde. Waarom zou onze ham beter zijn dan de ham van iemand die dat al jaren doet? Iedereen zijn sterkte!

En als je die sterktes deelt, stoor je de markt niet en groei je samen. En de klant wordt er ook beter van, want we gaan die gezamenlijk en optimaal bedienen. Delen om te vermenigvuldigen, zo maak je niet enkel je eigen ondernemersdroom waar, maar geef je ook ruimte aan die van de anderen!

www.dekeyzer-ossaer.be



Uw sleutel tot succes

Fabrieken voor de Toekomst wil een hefboom zijn voor nieuwe
opportuniteiten 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

Het surplus van de maatwerkbedrijven



- / Maatwerkbedrijven als speerpunt van industriële verankering
- / Investeringskoorts bij de maatwerkbedrijven
- / Inkomsten en tewerkstelling op recordhoogte
- / Slimme samenwerking is de toekomst



West-Vlaanderen Werkt

3-4 2017 - jaargang 59



- 21 De sterkhouders van Tytgat Chocolat
- 22 Maatwerkbedrijven zijn speerpunt in verankering
- 24 Investingskoorts bij de maatwerkbedrijven
- 29 Interview koepelorganisatie 4Werk vzw
- 32 InterWest vzw verwacht uitbreiding enclavewerking
- 34 Oesterbank vzw speelt cruciale rol in verankering Daikin
- 36 WAAK vzw is niet bang voor nieuw decreet
- 38 't Veer spant zich op voor nieuwe expansiefase
- 40 West-Vlaamse bedrijven tuk op SINE
- 41 Technologie helpt een handje (TTI)



Met bijzondere dank aan:

- Ilse Van Houtteghem en Annelies Demeyere van POM West-Vlaanderen
- Herman Wenes, coördinator 4Werk vzw



De sterkhouders van Tytgat Chocolat

Spectaculair nieuws voor de West-Vlaamse economie: **Daikin Europe** hevelt in het voorjaar van 2018 zijn assemblage van schakelkasten voor klimaatregelingstoestellen over van Tsjechië naar de fabriek in Oostende. Die operatie genereert 30 extra jobs bij deze zesde grootste industriële werkgever in West-Vlaanderen. Een belangrijke factor daarbij is dat het Oostendse **maatwerkbedrijf De Oesterbank** dan de productie van de metalen omkasting van de schakelkasten voor zijn rekening neemt. Bij deze (voormalige) beschutte werkplaats levert dat nog eens 30 arbeidsplaatsen op en het versterkt haar prominente rol als toeleveringspartner van Daikin Europe.

Dit verrassende scenario onderstreept de bevindingen van een onderzoek van de **POM West-Vlaanderen** uit 2016: de 28 maatwerkbedrijven in onze provincie zijn niet alleen een belangrijke sociale werkgever voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Ze spelen ook een cruciale rol in de verankering van de reguliere industriële maakbedrijven in de Noordzeeprovincie. 'Maatwerkbedrijf' is de nieuwe naam voor de vroegere 'beschutte' en 'sociale werkplaatsen'.

Is wat zich in Oostende afspeelt een uitzonderlijk wapenfeit in een lang proces van verhuis van lokale productieactiviteiten naar lageloonlanden?

Volgens **Herman Wenes, coördinator van 4Werk vzw**, de koepelorganisatie van de West-Vlaamse maatwerkbedrijven, gaat het wel degelijk om een nieuwe trend. Hij stelt dat nog meer bedrijven uit onze contreien plannen smeden om sommige activiteiten, die eerder werden overgeplaatst naar het buitenland, terug te halen. Want de lonen in Oost-Europa stijgen snel en in vele gevallen bevinden de brains zich hier en zitten we ook dicht bij de klanten.

Slimme samenwerking is het devies van de maatwerkbedrijven en een analyse leert dat die missie steeds betere prestaties oplevert.

De 10 grootste (sociale) maatwerkbedrijven in West-Vlaanderen zijn in opperbste conditie. In de voorbije

3 jaren investeerden ze in totaal het recordbedrag van **42 miljoen euro**. Ook de commerciële inkomsten bereikten, met bijna **125 miljoen euro**, een piek. De tewerkstelling krom naar samen **6.400 medewerkers** of 5.425 in VTE, eveneens een historische topscore. Bovendien gaan ook de resultatencijfers van deze 8 (voormalige) beschutte werkplaatsen en van de twee grootste sociale werkplaatsen in stijgende lijn.

Gedeputeerde Jean de Bethune, bevoegd voor

economie: "Deze cijfers bewijzen zwart op wit dat deze sector, naast een strikt sociale meerwaarde, ook een onmiskenbare economische winst oplevert."

Enclaves in de lift

De meeste maatwerkbedrijven verhogen hun interactie met de industriële klanten via de **enclaveformule**. Hierbij zetten ze een team van doelgroepmedewerkers met een begeleider in op de arbeidsvloer van de klant.

Zoals in de succesvolle fictiereeks **Tytgat Chocolat** (op Eén) over de

perikelen in een chocoladeverwerkend bedrijf in de Kempen, met een assertief team van doelgroepmedewerkers in een glansrol.

Cijfers van **4Werk** tonen aan dat het aantal medewerkers van maatwerkbedrijven, actief in enclaves in West-Vlaanderen, de jongste zes jaar krom van 430 naar **720 personen** in voltijdse equivalenten. De grote maatwerkbedrijven versterken dus hun partnerrol in de maakindustrie, maar tegelijk zetten ze ook in op een grotere diversificatie (en dus risicospreiding) van hun activiteiten. Ze ontplooiën alsmaar meer diensten als groenonderhoud, horeca en poetsdiensten.

Opmerkelijk: **WAAK vzw** uit Kortrijk, het grootste maatwerkbedrijf in West-Vlaanderen, heeft zijn industriële toelevering bewust een stuk teruggeschroefd, in functie van een uitbreiding van zijn dienstenaanbod. Dit met het oog op het creëren van meer toegevoegde waarde.

Jan-Bart Van In - hoofdredacteur



Maatwerkbedrijven zijn speerpunt in verankering West-Vlaamse industrie

Eric Van Hove, publicatiemedewerker

Jan Bart Van In, hoofdredacteur

Van alle West-Vlaamse industriële ondernemingen met 10 of meer werknemers (met zetel in West-Vlaanderen) is bijna één op de twee (47,8%) gelinkt aan een maatwerkbedrijf. Dit als leverancier of als klant. Binnen de quartaire sector (36,3%) en binnen de tertiaire sector (33,4%) is deze verhouding één op drie. Dit blijkt uit een studie van de Provinciale Ontwikkelingsmaatschappij (POM) West-Vlaanderen uit 2016. De proef op de POM?

De artificiële scheiding tussen sociale economie en reguliere economie gaat al lang niet meer op, zo blijkt uit de studie van de POM. In West-Vlaanderen zijn maatwerkbedrijven geen verschijnsel in de marge. Deze bedrijven werken integendeel zelfs samen met de bedrijven die de motor vormen van onze economie.

Enkele cijfers? Ondernemingen met 10 of meer werknemers die verbonden zijn met maatwerkbedrijven, staan voor 57,5% van de tewerkstelling bij de West-Vlaamse ondernemingen. Ze realiseerden 60,1% van alle West-Vlaamse netto toegevoegde waarde, staan in voor 62,2% van de investeringen in materiële vaste activa en voor maar liefst 73,4% van de totale investeringen in immateriële vaste activa.

Hoeveel tewerkstelling, omzet, toegevoegde waarde en investeringen hiervan specifiek kunnen worden toegeschreven aan de 28 West-Vlaamse maatwerkbedrijven, kan men uit deze jongste studie van de POM nog niet afleiden. Wel geeft het onderzoek belangrijke indicaties over de verwevenheid tussen sociale en reguliere economie.

Methodologie

Van 26 van de in totaal 28 West-Vlaamse maatwerkbedrijven ontving de POM

begin 2016 de coördinaten van hun (West-Vlaamse) leveranciers en klanten in 2015. Dat is een (zeer) representatief staal. Uiteindelijk resulteerde dit in een leverancierslijst met in totaal 4.797 unieke ondernemingen en een klantenlijst met 4.907 unieke ondernemingen.

Verdere uitfiltering door de POM leverde een voor West-Vlaanderen relevante lijst op met 2.418 actieve, unieke en West-Vlaamse leveranciers, 1.822 klanten en 116 West-Vlaamse ondernemingen met enclaves.

Vervolgens legde de POM significante verbanden. Zo bleek dat de totale cluster van ondernemingen die in West-Vlaanderen gelinkt zijn aan de maatwerkbedrijven, 7,8% van alle ondernemingen vertegenwoordigt. Deze reguliere ondernemingen staan in voor 46,7% van de toegevoegde waarde, bijna de helft (49,9%) van de totale tewerkstelling en maar liefst 58,2% van de totale omzet binnen de West-Vlaamse industrie.

Cijfers waar men in West-Vlaanderen niet langer omheen kan.

Fabrieken voor de Toekomst

De West-Vlaamse maatwerkbedrijven zijn daarenboven ook goed verweven met de West-Vlaamse speerpuntsectoren binnen de **Fabrieken voor de Toekomst (FvT)**, die vorm moeten geven aan het **Nieuw**

Industrieel Beleid dat door de Vlaamse regering is ontwikkeld.

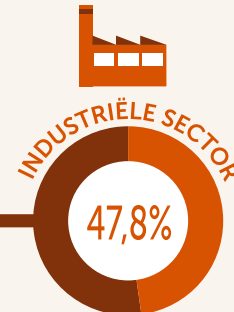
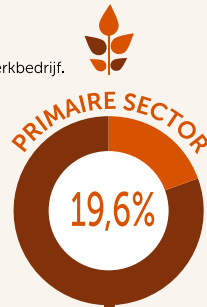
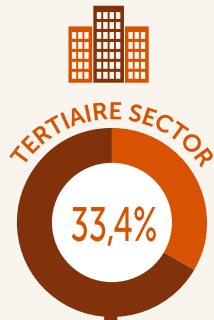
Eén op drie ondernemingen met 10 of meer werknemers binnen de FvT 'Nieuwe Materialen' (36,9%) en FvT 'Voeding' (34,4%) werkt samen met maatwerkbedrijven. Voor de FvT '**Mechatronica en Machinebouw**' loopt dit zelfs op tot **62,6%**.

Volgens de POM is een stevige samenwerking tussen maatwerkbedrijven en klassieke bedrijven een garantie voor de blijvende industriële verankering in West-Vlaanderen. Wat **gedeputeerde Jean de Bethune, bevoegd voor economie**, doet besluiten: "De cijfers bewijzen nu zwart op wit dat deze sector, naast een strikt sociale meerwaarde, ook een onmiskenbare economische winst oplevert."

De volledige studie 'Verankeringswaarde maatwerkbedrijven' is beschikbaar via www.pomwvl.be/verankering

Samenwerking tussen maatwerkbedrijven en klassieke bedrijven is een garantie voor industriële verankering

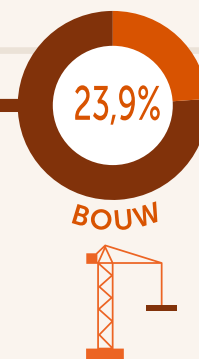
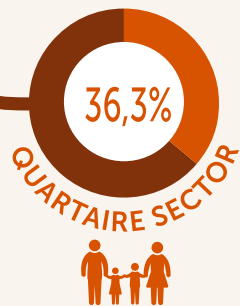
- cluster van leveranciers en klanten – zowel onderaanneming als enclaves – van maatwerkbedrijven. Het cijfers geeft het aandeel van de ondernemingen weer die samenwerken met een maatwerkbedrijf.
- totaal aantal ondernemingen met ≥ 10 werknemers



Er is maar één economie en de maatwerkbedrijven zitten mee in het hart van die economie en dragen bij tot de verankering ervan.

28 West-Vlaamse maatwerkbedrijven
6.900 werknemers
MEE IN HET HART VAN DE ECONOMIE

Door nauw samen te werken, creëren maatwerkbedrijven en industrie toegevoegde waarde bij elkaar.

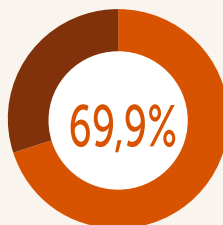


Industriële tewerkstelling



67.335

Totaal aantal werknemers in de industrie



47.075

Tewerkstelling in de industriële ondernemingen verbonden met maatwerkbedrijven

Deze infografiek visualiseert cijfers uit een studie van de POM West-Vlaanderen van 2016.

Ook tewerkstelling staat op recordhoogte

Investeringskoorts bij de maatwerkbedrijven

Jan-Bart Van In, hoofdredacteur

De grotere (sociale) maatwerkbedrijven in West-Vlaanderen verkeren in opperbeste conditie. In de voorbije 3 jaar investeerden ze samengeteld het recordbedrag van 42 miljoen euro. Ook de inkomsten bereikten met bijna 125 miljoen een piek en de tewerkstelling klom naar samen ruim 6.400 medewerkers of 5.425 in VTE. Bovendien zijn de resultaten van deze bedrijven fitter dan in de voorafgaande acht boekjaren. Zijn deze sociale partners voor de maakindustrie hiermee goed gewapend voor de nieuwe situatie in hun roerige sector?

De Vlaamse overheid schudt de kaarten in de sector van de sociale economie met een reeks ingrijpende nieuwe spelregels (vastgelegd in het Maatwerkdecreet van 2015) die ingaan op 1 januari 2019.

De schotten worden opgehaald tussen enerzijds de **beschutte werkplaatsen (BW)**, die bogen op een lange traditie van tewerkstelling van mensen met een fysieke of mentale beperking, en anderzijds de **sociale werkplaatsen**, die meer zijn gericht op langdurig werklozen met arbeidshandicap. Beide komen samen onder één noemer: de (sociale) **maatwerkbedrijven**. Baanbrekende factor hierbij is het zogenaamde 'rugzakprincipe': de overheidssubsidies zijn vanaf 2019 niet langer gekoppeld aan de organisatie die een doelgroepmedewerker tewerkstelt, maar aan die persoon zelf. Dit nieuwe scenario biedt reguliere bedrijven de mogelijkheid om in eigen regie een maatwerkafdeling op te starten. In theorie zou het dus kunnen dat een industrieel bedrijf dat vandaag nog klant is van een sociaal maatwerkbedrijf, er in de toekomst een concurrent van wordt op de arbeidsmarkt. In de andere hoofdstukken van dit themakatern gaan we verder in op deze materie. In deze bijdrage gaan we na in welke mate de leidinggevende West-Vlaamse sociale

maatwerkbedrijven gewapend zijn voor de uitdagingen van de toekomst.

In **tabel 1** brengen we een aantal parameters samen van de 10 grootste sociale maatwerkbedrijven in West-Vlaanderen⁽¹⁾. Het gaat om de 8 voormalige beschutte werkplaatsen, waarvan sommige al meer dan een halve eeuw actief zijn, gevolgd door de twee grootste sociale werkplaatsen. Die twee laatste - **Kringloopcentrum Zuid West-Vlaanderen en Leefbaar Wonen KLC 't Rad** - zijn niet toevallig allebei kringlooporganisaties. Zij groeiden de jongste 20 jaar uit tot performante spelers op het snijpunt van ecologie (recyclage) en sociale tewerkstelling.

De 10 grootste werkgevers uit de sociale economie in de Noordzeeprovincie realiseerden in boekjaar 2016 samen bijna **125 miljoen euro aan commerciële inkomsten**. Dit was een kleine aangroei van 4% in vgl. met het jaar daarvoor. Maar vergelijken we met de omzet van 2008 (het laatste jaar voor de grote bankencrisis in ons land) dan meten we een stijging van circa **16%**. De enige speler die niet meegaat in deze opwaartse omzetstroom is **Waak vzw** uit Kuurne. Naar verluidt is dat het gevolg

van een bewuste keuze (zie kaderstuk). Een andere belangrijke inkomstenbron voor de maatwerkbedrijven zijn de **subsidies**. Ook die klommen (voorlopig) fors mee op: van 75,6 miljoen in 2008 naar bijna 100 miljoen in 2016 (+31%).

Tewerkstellingsboom

Even markant is het tewerkstellingspalmares van deze 10 grootste sociale maatwerkbedrijven. Berekend in **voltijds equivalenten (VTE)** viel de tewerkstelling terug van 5.084 jobs in 2008 naar 5.016 in 2010 (midden in de crisis), gevolgd door een forse heropbloei in de jongste 3 jaar. Dit cumuleerde in **5.425 VTE medewerkers in 2016**, een aanwinst van **341 medewerkers (+7%)** in vergelijking met 2008. Meten we deze populatie in aantal 'koppen', dan komen we eind 2016 uit op **6.435 effectieve medewerkers**, een sprong van ruim **500 jobs** ten opzichte van 2008. Het grote verschil tussen het aantal VTE's en de effectieve tewerkstelling laat zich verklaren door het feit dat de helft van de medewerkers bij de maatwerkbedrijven deeltijds aan de slag is.

Uit het rood...

De grote West-Vlaamse maatwerkbedrijven hebben de crisisperiode 2009-2014

⁽¹⁾ **OptimaT** is, in tegenstelling tot de andere actoren in onze tabel, geen autonome juridische entiteit en maakt deel uit van de vzw Huize Tordale uit Torhout, die naast maatwerkactiviteiten nog andere diensten (zoals huisvesting en onderwijs) ontplooit voor mensen met een verstandelijke beperking. De directie van OptimaT ging niet in op ons verzoek om de aparte financiële cijfers van de beschutte werkplaats te communiceren en kiest dus niet voor transparantie hieromtrent.

Tabel 1. Top 10 grootste maatwerkbedrijven in West-Vlaanderen volgens criterium 'tewerkstelling'

Naam	gemeente	TEWERKSTELLING in VTE			TEW in koppen 31/12/16	OMZET in miljoen euro (code 70)			SUBSIDIES in miljoen euro (code 73)			INVESTeringen 2014-2016
		2008	2010	2016		2008	2010	2016	2008	2010	2016	
1 WAAK vzw	Kuurne	1.642	1.613	1.627	1.848	44.203.209	41.504.790	36.410.398	20.461.491	21.254.086	27.087.481	4.624.452
2 Mariasteen vzw	Gits	705	721	769	854	14.642.521	14.275.473	19.162.946	8.873.176	9.323.303	10.983.718	2.707.038
3 Westlandia vzw	Ieper	562	535	671	811	11.716.235	12.815.788	19.032.769	6.628.699	7.491.387	9.983.967	7.916.701
4 't Veer vzw	Menen	573	546	591	674	9.605.717	9.504.960	12.442.217	6.508.529	6.840.461	8.811.382	5.510.719
5 OptimaT (Huize Tordale) *	Lichtervelde	328	333	430	464	6.244.487	6.251.659	8.729.377	4.154.000	4.648.000	5.772.000	7.564.608
6 Footstep vzw	Brugge	372	363	389	453	5.827.838	5.746.420	8.489.203	5.371.244	5.670.507	6.355.113	1.076.718
7 Interwest vzw	Veurne	379	378	368	389	7.138.672	7.243.855	8.900.540	5.279.977	6.153.108	5.911.100	2.434.370
8 De Oesterbank vzw	Oostende	332	309	317	401	4.787.562	4.687.862	5.100.295	4.613.878	4.665.982	5.583.800	3.655.332
9 Kringloopcentrum Zuid WVL	Heule	97	113	151	302	2.075.260	2.309.132	3.986.231	1.641.281	1.717.767	2.468.257	6.123.314
10 Leefbaar Wonen-KLC 't Rad	Brugge	95	105	112	239	1.453.554	1.626.360	2.532.418	1.767.765	1.878.511	2.257.636	331.935
		5.084	5.016	5.425	6.435	107.695.055	105.966.299	124.786.394	65.300.040	69.643.112	85.214.454	41.945.187

Bron: jaarekeningen Balanscentrale NBB, boekjaar 2016.

Tewerkstelling: gemiddeld personeelsbestand over het hele boekjaar, berekend in VTE

* De cijfers van OptimaT over omzet en investeringen (in de tabel oranje ingekleurd) zijn gelinkt aan deze van de vzw Tordale, waarvan de beschutte werkplaats een belangrijk onderdeel is. Enkel de cijfers over de tewerkstelling en subsidies zijn specifiek deze van OptimaT.

dus goed doorstaan en zijn vandaag terug in topconditie. Dit blijkt ook uit de **resultatencijfers**. In 2008 en ook in 2010 noteerden vijf van de 10 bedrijven uit onze tabel nog negatieve (rode) eindresultaten. In 2008 bedroeg hun samengevoegde nettoresultaat zelfs **2,6 miljoen euro aan verliezen**. In 2016 was dit omgebogen naar (gezamenlijk) **4,3 miljoen euro nettowinst** en kleurt nog maar één speler in de West-Vlaamse sector (tijdelijk) rood.

Investeringspiek

De meest spectaculaire vaststelling in onze analyse van de top-10 is dat deze organisaties in de periode 2014-2016 (= drie boekjaren) samen een **torenhoge investeringsinspanning** deden van afgerond **42 miljoen euro**. Nooit eerder in de lange geschiedenis van de West-Vlaamse beschutte werkplaatsen was het investeringsritme in de sector zo hoog. Die bestedingen gaan vooral naar de uitbreiding van gebouwen en naar nieuwe, steeds performantere productie-uitrusting.

Westlandia vzw uit Ieper spant de kroon met een investering van bijna 8 miljoen euro, in o.m. 7.000 m² extra bedrijfsoppervlakte, CNC-gestuurde machines voor de metaalafdeling (o.a. een nieuwe langbedfreesmachine) en ERP-software.

Algemeen directeur Ignace De Ro onderlijnt dat Westlandia ieder jaar gemiddeld 15% van zijn netto-omzet injecteert in de organisatie. Ook de collega's van **OptimaT vzw uit Lichtervelde** investeren aan hoog tempo.

WAAK: "Toegevoegde waarde gaat boven omzet"

WAAK vzw uit Kuurne was in 2016 het enige West-Vlaamse maatwerkbedrijf dat minder omzet (36,4 miljoen euro) boekte dan in 2008 en 2010 (zie tabel 1), toen de crisis volop aan de gang was.

"Dit komt door een saneringsoperatie", legt **algemeen directeur Tim Vannieuwenhuysse** uit. "We draaiden voorheen meer omzet, maar dan vooral door de inzet van valide medewerkers in de productie. Die zijn verhoudingsgewijs duurder én niet onze missie. De reductie van dit type medewerkers betekende een serieuze kostendaling, nodig omwille van de crisis, maar ook een omzetzdaling. We lieten onze diensten groeien (enclaves bij de klanten en Green & Clean) en de industriële activiteit tijdelijk dalen. Bovendien kwamen we onder prijsdruk. De industriële activiteiten bevatten ongeveer 50% materiaalkost en 50% toegevoegde waarde. Door over te gaan naar meer diensten, blijft de toegevoegde waarde - precies wat we willen - overeind, bij een dalende omzet."

WAAK genereert naar verluidt de hoogste toegevoegde waarde per uur in de sector.

(BVC)

Algemeen directeur Hein Moerman:

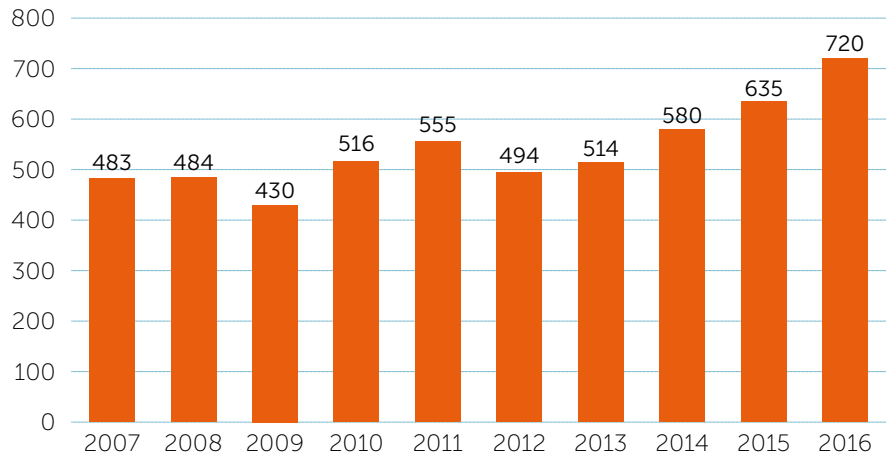
"We namen recent een zeer energiezuinige nieuwbouw van 8000 m² in gebruik voor onze houtafdeling en diensten. Daarnaast kochten we nog een extra gebouw dat we voorheen jarenlang huurden. Ondertussen is onze productievloer alweer te klein..."

De derde plaats op het erepodium van de investeringsprestaties is voor de sociale werkplaats **Kringloopcentrum (KLC) Zuid West-Vlaanderen vzw**, met zetel in Heule. Goed voor een inspanning van ruim 6,2 miljoen euro. Maar als we rekening houden met de schaalgrootte van de 10 betrokken organisaties (met de tewerkstelling als parameter) dan komt KLC Zuid-West met zijn 151 medewerkers (in VTE) naar voren als de kampioen. Goed voor een investering van 40.550 euro per medewerker in de periode 2014-2016. Dit gaat onder meer over de aankoop en herinrichting van een oud industrieel gebouw van 11.000 m² in de Warande in Heule voor de centrale en de ondersteunende diensten. Verder werd ook de textielverwerkingslijn gedeeltelijk geautomatiseerd.

De sociale maatwerkbedrijven investeren uiteraard ook wezenlijk in het werkcomfort, de opleiding, begeleiding en omkadering van hun doelgroepmedewerkers. OptimaT kreeg in die optiek in oktober 2017 de ADMB-award voor haar excellent en volledig geïntegreerd loopbaanbeleid, dat mogelijk maakt dat de medewerkers zich optimaal ontplooiën.

Enclaves in de lift

Het maatwerkdecreet van de Vlaamse regering hamert zwaar op 'doorstroming' van mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt naar reguliere bedrijven. De meeste maatwerkbedrijven hebben daar niet op gewacht en maken al vele jaren gebruik van de enclaveformule. Hierbij zet een sociaal maatwerkbedrijf een team doelgroepmedewerkers met een begeleider (die op de payroll van het

Grafiek 1. Tewerkstelling via enclaves van maatwerkbedrijven in West-Vlaanderen in VTE

Bron: 4Werk vzw. Het gaat hier om medewerkers van 8 (voormalige) beschutte werkplaatsen + 1 sociale werkplaats

maatwerkbedrijf blijven staan) in op de arbeidsvloer van industriële bedrijven die klant/partner zijn.

Cijfers van de **sectorkoepelorganisatie 4Werk**, gebundeld in **grafiek 1**, tonen dat het aantal medewerkers van maatwerkbedrijven actief in enclaves, de jongste jaren flink in de lift zit.

In 2007 waren 483 personen aan de slag via enclaves, in de crisisperiode 2009 viel dat terug naar 430. Sinds 2014 neemt het aantal gestaag toe en in **2016** cumuleerde dat in **720 enclavemedewerkers**. Een groei van **bijna 50%** in de afgelopen 9 jaar. In 2016 was ruim 14% (1 op 7) van het totale aantal medewerkers van de betrokken

maatwerkbedrijven aan de slag in een enclave. Als we enkel inzoomen op de doelgroepmedewerkers, dan stijgt dit aandeel naar bijna 20%.

De West-Vlaamse sociale maatwerkbedrijven die uitpakken met enclaves, zijn de 8 voormalige beschutte werkplaatsen (zie tabel 1) en de sociale werkplaats **Sowepo** uit Poperinge.

Mariasteen vzw uit Gits was in 2016 de koploper in enclavewerking, met 181 VTE. Dit is goed voor 46% van haar medewerkers. Mariasteen vzw wordt gevolgd door **Waak vzw** uit Kortrijk (179 VTE) en **t Veer** uit Menen (137 VTE).



© Foto HOL

Garnalen, prothesen en bodemklepcontainers

Een nog relatief jong en opmerkelijk fenomeen binnen de sociale economie in West-Vlaanderen is dat maatwerkbedrijven niet enkel op zoek gaan naar opdrachten als onderaannemer van reguliere bedrijven, maar ook zelf uitpakken met inventieve producten, merken en diensten. Het meest sprekende voorbeeld van een activiteit in eigen beheer en onder eigen merknaam is het garnalenproject **NorthSea Deluxe** van maatwerkbedrijf **Footstep** (voorheen Arcotec) uit Brugge. Een team van 20 tot 25 vingervlugge doelgroepmedewerkers pelt en verpakt er dagelijks een selecte keuze van grijze noordzeegarnalen. In de piekperiode loopt dat zelfs op tot 40 medewerkers. Die noordzeedelicatesse vindt zo zijn weg naar een aantal preferente visgroothandels en ook naar sommige toprestaurants. Deze activiteit spruit voort uit een marktonderzoek van Footstep. Het gamma van NorthSea Deluxe werd recent uitgebreid met Noordse steurgarnalen afkomstig uit de noordelijke delen van de Atlantische en de Stille Oceaan.

Ook **Mariasteen** uit Gits pakt al jarenlang uit met activiteiten in eigen beheer. **Koen Staelens**, directeur strategie: "Sinds 2000 zetten we ook in op B2C-diensten op diverse markten.

Er is onze horecatak met Hoeve Ter Kerst, conferentiecentrum De Oude Melkerij en restaurant Molendries. In het segment van het kusttoerisme is er ons vakantieverblijf **Middelpunt** in Middelkerke. In 2012 hebben we mee onze schouders gezet onder **Orthotaal** cvba, dat instaat voor de productie en verdeling van orthopedische uitrusting, met een team van 6 medewerkers."

Westlandia vzw uit Ieper is in 2014 gestart met een schoonmaakdivisie. Daarin zijn nu al een 25-tal medewerkers actief. Het team van algemeen directeur **Ignace de Ro** speelt ook een stuwende rol bij dochterbedrijf **De Elzerij**, een bioboerderij in Moorslede (opgestart in 2015) met 10 medewerkers.

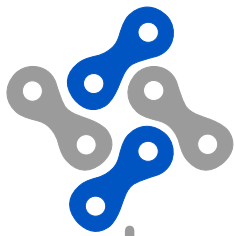
OptimaT vzw uit Lichtervelde produceert in eigen regie 'bodempklepcontainers'. Het wil dit nicheproduct via een promotiecampagne verder in de markt zetten.

De Oesterbank in Oostende gaat op eigen initiatief heel creatief om met voedingsbakken (zie interview pagina 34). Ook **InterWest**, **Waak** en **'t Veer** komen met nieuwe selfmadeconcepten voor de dag (zie pagina 32, 36 en 38).

JBVI



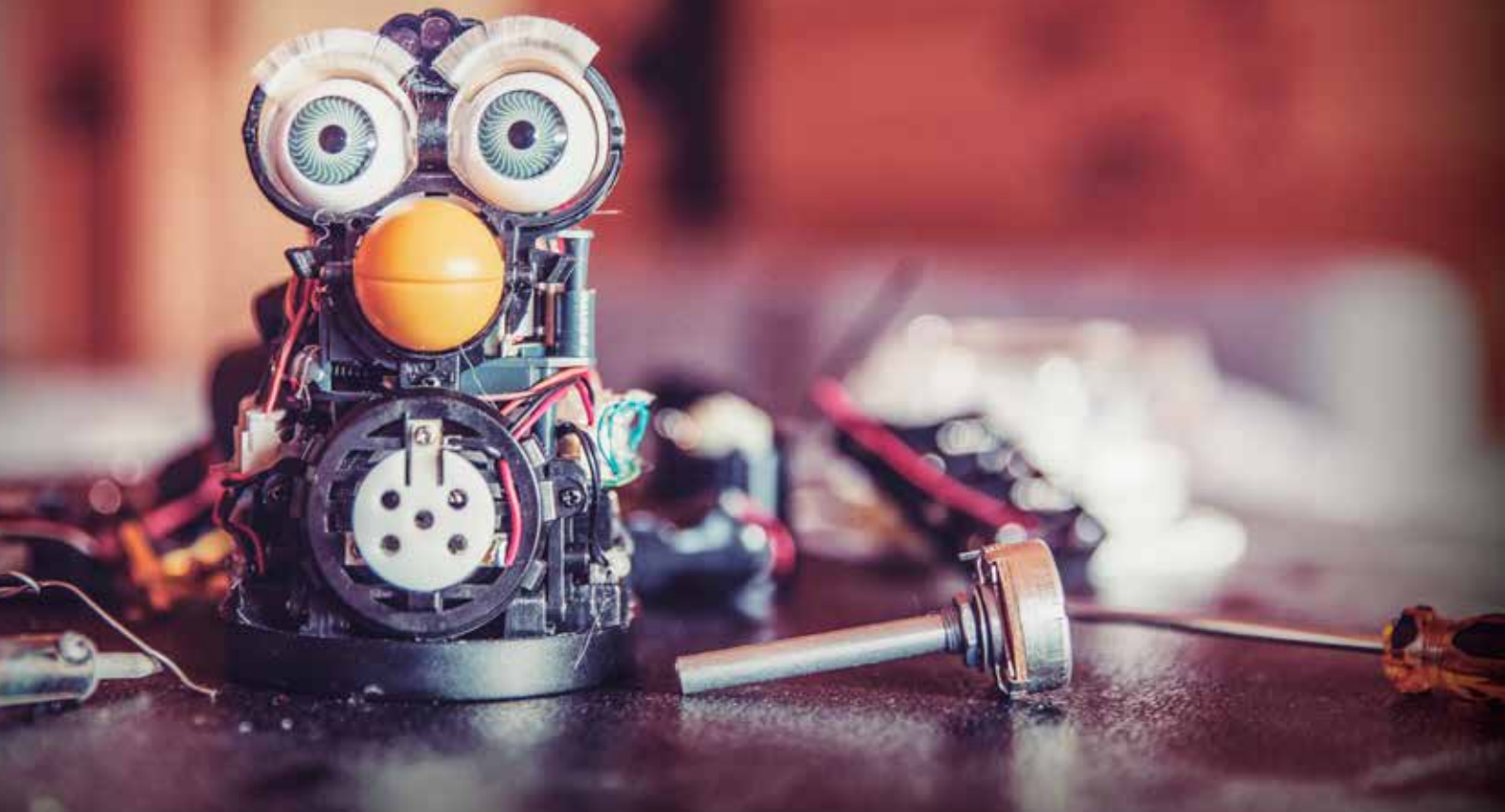
© Foto Jan



technoboost

de toekomst is aan technisch talent

Kiezen voor een technisch-wetenschappelijk beroep is kiezen voor een toekomst met zekerheid. Technoboost zet in op de unieke troeven van het studiegebied elektriciteit-mechanica.



meer weten? neem een kijkje op www.technoboost.be
of contacteer ons via valerie@technoboost.be



Herman Wenes en Noël Keersebilck van koepel 4Werk vzw

"Toekomst maatwerkbedrijven zit in slimme samenwerking"

Eric Van Hove, publicatiemedewerker

"De West-Vlaamse maatwerkbedrijven nemen volwaardig deel aan de economie en versterken de West-Vlaamse industrie. Sociale economie en reguliere economie moeten en zullen nog beter op elkaar inspelen. Slim samenwerken wordt de toekomst." Dat is het credo van **Noël Keersebilck** (70) en **Herman Wenes** (64), respectievelijk afscheidnemend voorzitter en coördinator van 4Werk, de koepel van 28 maatwerkbedrijven in West-Vlaanderen, die inmiddels aan 6.900 mensen in de provincie zinvol werk verschaffen.

Coördinator Herman Wenes (voormalig directeur van beschutte werkplaats 't Veer in Menen): "4Werk vzw is de federatie van West-Vlaamse maatwerkbedrijven, de nieuwe overkoepelende benaming voor beschutte én sociale werkplaatsen. In West-Vlaanderen waren er **acht beschutte werkplaatsen** (zie tabel pagina 25). Die tellen samen circa 5.200 werknemers in VTE. En daarnaast heb je ook een **twintigtal sociale werkplaatsen**, waaronder de West-Vlaamse kringloopcentra. Die sociale werkplaatsen verschaffen samen werk aan ruim duizend mensen.

De beschutte werkplaatsen zijn veel ouder dan de sociale werkplaatsen. Die eerste categorie dateert uit de jaren zestig, de tweede van eind jaren tachtig, na de crisis. Beschutte werkplaatsen hebben zich initieel altijd gericht op personen met een fysieke of psychische handicap, terwijl sociale werkplaatsen zich meer richten op langdurige werkloze en laaggeschoolde mensen. Beide groepen worden nu wel 'mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt' genoemd.

In West-Vlaanderen bestond er al een federatie van de acht beschutte werkplaatsen, BW West. Toen het nieuwe maatwerkdecreet op de rails werd gezet, hebben wij proactief de 28 maatwerkbedrijven in West-Vlaanderen onder één koepel samengebracht. Anderzijds

wou het provinciebestuur ook één aanspreekpunt voor de sociale economie, dus dat was voor ons het gedroomde moment om de krachten te bundelen."

Voorzitter Noël Keersebilck (voormalig directeur van REO Veiling): "4Werk begint op de kaart te staan van onze provinciale economie. Men ziet ons niet meer als een 'appendix' die er noodzakelijk aan vasthangt, maar eigenlijk geen meerwaarde biedt. Men weet nu dat wij een reële toegevoegde waarde bieden aan onze economie.

De samenwerking tussen de sociale en de beschutte werkplaatsen was niet evident. In het begin was het wantrouwen groot, ook onderling. Sommige beschutte werkplaatsen beschouwden de sociale werkplaatsen als 'quantité négligeable'. Omgekeerd vonden de sociale werkplaatsen dat die beschutte werkplaatsen zich teveel om de economie bekommerden en te weinig om de mensen. En de kleinere sociale werkplaatsen dachten dat die grotere beschutte werkplaatsen hen zouden vermorzelen. Maar goed, de nieuwe organisatie is nu zo gestructureerd dat dit niet mogelijk of niet meer mogelijk is. Het wantrouwen is dan ook weggeëbd."

Tijd voor een meer offensieve strategie?

Herman Wenes: "Député **Jean de Bethune** daagde ons uit: 'Jullie zeggen

altijd dat jullie belangrijk zijn, bewijs het dan ook een keer.' En hij heeft ons daar ook de middelen toe gegeven, de POM heeft er een studie aan gewijd. Daaruit blijkt dat de maatwerkbedrijven in de meest diverse sectoren aanwezig zijn (Zie de infographic op pagina 23). We zijn alsmaar meer present in de reguliere ondernemingen zelf, één zesde van onze werknemers werkt al in zogenaamde enclaves. En in de toekomst wordt die samenwerking nog intenser. We gaan niet alleen onze handen ter beschikking stellen, maar ook onze brains. Met grote partners als **Picanol** in Ieper, **Daikin** in Oostende en **Thule** in Menen zullen we rond de tafel zitten en zien hoe wij hun of ons productieproces kunnen verbeteren, zodat het een win-winsituatie wordt."

De start met het nieuwe decreet, in april 2015, verliep nochtans moeizaam?

Noël Keersebilck: "Een valse start, ja. Het nieuwe decreet was nog maar pas in voege, of daar gingen al twee sociale werkplaatsen naar de Raad van State, en ze kregen gelijk. Terecht ook, want de zogenaamde overgangsmaatregelen voor het decreet zorgden dat er teveel verliezers waren en niet veel winnaars, iedereen steigerde. Dat had kunnen voorkomen worden als de minister in kwestie eerst wat beter naar ons geluisterd had. Maar goed, uiteindelijk vonden de minister en de sector toch een vergelijk en is de situatie juridisch-structureel

uitgeklard. Iedereen heeft uiteindelijk zijn of haar gezond verstand gebruikt.”

Hoe werkt dat zogenaamde rugzakprincipe, dat vanaf januari 2019 van start gaat, nu concreet?

Herman Wenes: “Het uitgangspunt is de afstand tot de arbeidsmarkt. Je hebt een psychische, fysische of sociale handicap en je geraakt niet zomaar aan een job? Dan wordt die afstand, de arbeidshandicap, gemeten door de specialisten van de VDAB. Zij plakken daar een cijfer op. En in functie van die afstand en van je nood aan begeleiding zeggen zij: je rugzak is zo groot. En daar kun je dan zélf mee aan de slag: De materie is niet meer organisatiegebonden maar persoonsgebonden. En die andere manier van financiering leidt ook tot een heel andere manier van denken. Onze mensen zélf zullen veel dichter opgevolgd worden, men legt nu de nadruk op de POP’s, de persoonlijke ontwikkelingsplannen.”

Wordt er nu ook extra werk gemaakt van een doorstroming naar de reguliere bedrijven?

Herman Wenes: “In het nieuwe maatwerkdecreet wordt het woord ‘doorstroming’ wel een keer of tien gebruikt, maar men mag toch ook geen overdreven hoge verwachtingen koesteren. Volgens het decreet zou men 4 à 5% doorstroming moeten kunnen realiseren, maar in de praktijk zitten we nu hooguit aan **1,5%**. Men zou dus beter beide voetjes op de grond houden. Waar wij in West-Vlaanderen wél in geloven, zijn onze zogenaamde ‘enclaves’, waarbij wij instaan of blijven instaan voor de begeleiding van onze mensen op de werkvloer bij onze industriële klanten. Daar boeken we wél resultaten: onze laatste cijfers geven al bijna één enclavemedewerker op vier doelgroepmedewerkers. We zouden naar één op drie willen. Dat lijkt ons een meer realistische vorm van doorstroming.”

Noël Keersebilck: “De overheid mag ook niet voorbijgaan aan het feit dat

maatwerkbedrijven niet alleen een economische maar ook een sociale kant hebben. Sommige mensen zullen altijd sociale begeleiding nodig hebben, hoe lang ze ook al in een sociale-economiebedrijf werken. Het regulier circuit zal niet in staat zijn om die mensen voldoende kansen te geven.”

Maatwerkbedrijven hebben ook onmiskenbaar een economische dimensie. Ze zorgen naar verluidt voor een steviger verankering van onze West-Vlaamse industrie?

Herman Wenes: “Zeker weten. Neem nu **Daikin** in Oostende. Het maatwerkbedrijf **De Oesterbank** doet daar een belangrijke toelevering. Mochten ze dat níet meer doen, dreigt de hele lijn te vervallen voor een bedrijf in Hongarije of Tsjechië. En als ‘t **Veer** bij **Thule**, een Zweedse multinational, zijn enclave niet meer zou kunnen houden, dan zouden die ook gemakkelijk richting Oost-Europa kunnen vertrekken.

Er is uiteraard ook de druk van lageloonlanden - van Oost-Europa tot China. Naar mijn ervaring is die nu al veel minder dan vroeger. Zo heeft **Daikin** bijvoorbeeld recent beslist om een deel van zijn assemblage-activiteiten in 2018 terug over te brengen van Tsjechië naar Oostende (zie pagina 34). De brains zitten hier, de klanten zitten hier en de lonen stijgen daar. Ten tweede: daar voeren ze gewoon uit wat hen bevolen wordt, hier denken wij meer mee. Slimme samenwerking, nader bij de klant zijn én bij de havens, want transport en logistiek worden steeds belangrijker. Vroeger was de kostprijs bijna het enige argument, maar kwaliteit, flexibiliteit en dienstverlening op maat wegen steeds meer door. Daar moeten en kunnen wij op inspelen.”

Hoe reageren de ondernemers op 4werk?

Herman Wenes: “Hoe langer hoe positiever. In het begin werden wij ook bekeken als concurrenten. Maar dat verbeterd. Recent gingen we met



4werk bijvoorbeeld nog het gesprek aan met de sectorfederatie van de Groenvoorzieningen. We zitten samen en kijken hoe we meerwaarde kunnen bieden. Elk komt over de brug met ideeën. We krijgen begrip voor elkaars invalshoek. We lanceren nu ook nieuwe voorstellen naar de voeding en de zorg. Bijvoorbeeld voor toelevering aan ziekenhuizen. Kortom, onze sector is volop in beweging...”

Rest nog één probleem, het institutioneel kader?

Noël Keersebilck: “Maatwerkbedrijven worden gesubsidieerd door Vlaanderen, terwijl sociale zekerheid nog altijd nationale of federale materie is. Daar ligt dus een politiek, of liever een budgettair



Vooraan op de foto vlnr: Herman Wenes (coördinator) en afscheidnemend voorzitter Noël Keersebilck van 4Werk vzw. Foto HOL

probleem. Concreet? Iemand die in de werkloosheid zit is ten laste van het federaal budget. Maar als deze langdurig werkloze in een maatwerkbedrijf gaat werken, valt hij onder het Vlaams budget. Zeker met het maatwerkdecreet is de sociale economie Vlaams geworden.”

En de rol van de Provincie of Provincies?

Herman Wenes: “Het provinciaal niveau staat politiek onder druk, zeker voor het sociale, de zogenaamde persoonsgebonden materies. Dat maakt ons wel een beetje bezorgd, hier in West-Vlaanderen. Want wij zouden heel graag een goeie band houden met onze provinciale overheden, onder meer om sociale economie en economie bij elkaar

te houden. Wij hebben een heel goed samenwerkingsverband met de POM en met de Fabrieken voor de Toekomst. Dit is een dynamische provincie en die dynamiek willen wij graag behouden.”

www.4Werk.be

Mia Decaestecker nieuwe voorzitter 4Werk

Mia Decaestecker (CEO van textiel-reinigingsbedrijf **Malysse-Sterima** uit Kortrijk) volgde op 1 november 2017 Noël Keersebilck op als nieuwe voorzitter van 4Werk vzw.

Mia Decaestecker: “Als CEO van Malysse-Sterima werk ik al jarenlang samen met West-Vlaamse maatwerkbedrijven. Die samenwerking heeft mij geleerd dat de maatwerkbedrijven mee in het hart van de economie staan. Maatwerkbedrijven en klassieke bedrijven zijn partners in business. Ik kijk er naar uit om de sector van binnenuit verder op te volgen.”

InterWest vzw verwacht uitbreiding enclavewerking

Bedrijven staan niet te springen voor eigen maatwerkafdeling

Bart Vancauwenberghe, freelance journalist

“Als we niet willen dat talrijke ondernemingen grote delen van hun productieactiviteiten naar het buitenland verhuizen, dan hebben maatwerkbedrijven in België zeker een toekomst.” Het is de vaste overtuiging van **Dirk Adam, algemeen directeur van InterWest vzw**. Het maatwerkbedrijf met vestigingen in Veurne en Diksmuide, investeerde de voorbije jaren aanzienlijk in de automatisering van het machinepark. Daarmee anticipeert het gedeeltelijk op de grotere instroom van ‘zwakke’ mensen.

InterWest vzw bouwde doorheen de jaren een breed en gediversifieerd dienstenpakket uit. Dit leidde al vaak tot een behoorlijk intense samenwerking met klanten. Zo sloeg de onderneming begin 2017 de handen in elkaar met **STEELIT bvba**, een fabrikant van stalen binnendeuren in standaardafmetingen. Deze jonge start-up uit **Zwevegem** speelt in op de tendens in woningbouw om alsmaar meer gebruik te maken van stalen producten.

“Dat doen zij met stalen binnendeuren”, vertelt **Dirk Adam, algemeen directeur van InterWest**. “Zowel het frame van de deuren als het glas- en raamwerk zijn Belgisch fabricaat en worden door STEELIT aangeleverd. Wij monteren het veiligheidsglas in de deur, zorgen voor de artisanale afwerking, de verpakking en het transport rechtstreeks naar de klant. Dit partnership zorgt ervoor dat de productie van deze innovatieve producten in België kan blijven en dat STEELIT zich zo in België verankert.

Zaakvoerder Frank Vandermalie kende ons nog vanuit zijn verleden in de bedding-industrie. Toen hadden we al met elkaar samengewerkt en vanuit die ervaring was de overeenkomst al gauw een feit. De garantie op een perfecte afwerking, onze secure eindcontrole en onze vlotte communicatie staan voor STEELIT op de eerste plaats. De firma haalde een belangrijk contract binnen met een Nederlandse klant, waardoor

de productie een versnelling hoger zal moeten schakelen. Momenteel verzorgen we de service met één begeleider en twee doelgroepmedewerkers, maar dit aantal zullen we in de toekomst mogen opdrijven.”

Enclavewerking

Net als de meeste andere maatwerkbedrijven verzorgt ook InterWest een enclavewerking. Daarbij worden een aantal begeleide doelgroepmedewerkers in het bedrijf van de klant ingezet.

Dirk Adam: “Op dit moment is maar **twee procent** van onze medewerkers actief in de enclavewerking. Relatief weinig in vergelijking met andere maatwerkbedrijven, waar het belang ervan soms oploopt tot 30 procent. Het is de bedoeling dit aantal in de toekomst te verhogen, maar zo evident is dat niet. Vooral vanuit de voedingsindustrie is de vraag groot, maar doorgaans vormt de combinatie van ploegensysteem bij de klant en mobiliteit het struikelblok. Heel wat doelgroepmedewerkers komen met het openbaar vervoer naar het werk, maar voor 5 uur 's morgens en na 21 uur 's avonds is het niet evident om per bus of trein nog ergens te geraken. We proberen daarop te anticiperen door onze mensen voorbereidend werk te laten doen tijdens dagshifts in onze ateliers of bij de klant, zoals dozen voorbereiden of labels klevens.”

Maatwerkafdelingen als concurrent?

Het nieuwe decreet sociale economie, dat vanaf 1 januari 2019 in voege treedt, biedt reguliere ondernemingen de kans om binnen de schoot van hun bedrijf een eigen maatwerkafdeling op te richten. Dirk Adam vreest niet dat dit voor de échte maatwerkbedrijven nadelige gevolgen zal hebben.

“Ten eerste zijn er in de begroting geen middelen voorzien om ondernemingen daarin te steunen. Bovendien moeten bedrijven die zelf doelgroepmedewerkers zouden willen aanwerven, voor die mensen **gepaste begeleiding** voorzien. Waar gaan ze die vinden, als wij vandaag al zoveel moeite hebben om dergelijke profielen aan te werven? Daarnaast zit je nog met de factor **ziekteverzuim**, die bij doelgroepmedewerkers ontegensprekelijk hoger ligt dan bij reguliere medewerkers. Volgens mij zullen weinig ondernemers zich geroepen voelen om zich zo'n extra uitdaging op de hals te halen. Ik verwacht dat het eerder zal leiden tot een grotere vraag naar enclavewerking, omdat wij dan verantwoordelijk blijven om een voltallige équipe aan het werk te zetten.”

Sterkere omkadering

Dit lijkt positief nieuws voor maatwerkbedrijven, maar toch is er een keerzijde aan de medaille. “Als die trend zich zou doorzetten, zouden we meer mensen



Algemeen directeur Dirk Adam van InterWest: "Ik verwacht geen nadelige gevolgen van de creatie van maatwerkdelen in reguliere bedrijven". Foto HOL

moeten vrijmaken voor enclaves en is er minder capaciteit voor andere dienstverlening. Tenminste: als we gebonden blijven aan hetzelfde aantal gesubsidieerde doelgroepmedewerkers. Als we al onze taken adequaat moeten blijven verzorgen, zouden we meer 'valide' mensen moeten aantrekken. Dat moeten we eigenlijk nu al doen, gezien de instroom van nieuwe medewerkers vooral uit 'zwakke' profielen bestaat, die je niet voor eender wat kunt inschakelen. Dit vraagt om een sterkere, maar niet gesubsidieerde omkadering. Onvermijdelijk zouden onze diensten daardoor duurder worden!"

Bovendien verwacht Dirk Adam weinig heil van de **nieuwe subsidieaanpak** voor maatwerkbedrijven. "Waar we nu nog gesubsidieerd worden per gewerkt uur, kiest de overheid vanaf 2019 voor het **'rugzakprincipe'**. Daarbij krijgt elke doelgroepmedewerker een specifiek subsidiepakket, afgestemd op zijn of haar mogelijkheden. Een simulatie die we uitvoerden leerde dat we het met minder

middelen zullen moeten rooien. Ook dit zou implicaties kunnen hebben op de kostprijs voor de klant."

Toch ziet Dirk Adam de toekomst niet somber in. "De studie van de POM over de rol van maatwerkbedrijven leerde dat wij erg sterk in het economisch landschap verweven zijn. Zowat één op

de twee bedrijven werkt vroeg of laat samen met een 'beschutte werkplaats' en daar zijn heel wat vooraanstaande multinationals bij. Als de overheid die ondernemingen niet wil zien vertrekken naar het buitenland, kan ze het zich niet permitteren om bedrijven met ook een cruciale sociale rol, zoals het onze, te laten uitdoven."

InterWest in cijfers

- Oprichting: in 2005 als een fusie van Westhoek (Veurne, ontstaan in 1968) en De IJzer (Diksmuide, ontstaan in 1986)
- Aantal medewerkers: 410, waarvan 370 doelgroepmedewerkers (335 gesubsidieerd)
- Activiteiten:
 - inpakafdeling (Diksmuide): voeding, dierenvoeding, vaatwaszout...
 - houtbewerking (Veurne): garnieren, flooring, zaag- en freeswerk, assemblage
 - groendienst: voor bedrijven, openbare besturen, woonzorgcentra, vzw's...
 - schilderdienst: binnen- en buitenwerk
 - kern: vast team voor kleine, eenvoudige klusjes
 - enclavewerking: één team van zes mensen bij Pepsico Veurne (herverpakking van chips) en één ploeg van elf mensen bij Vasco Diksmuide (productie van metalen rekken)



Luc Rosseel, directeur De Oesterbank vzw: "We bieden een duidelijke meerwaarde aan de reguliere economie." (foto Nick Vanderheyden)

Oesterbank speelt cruciale rol in verankering Daikin Europe

Nick Vanderheyden, freelance journalist

Daikin Europe, met hoofdvestiging in Oostende, schroeft zijn activiteiten in lageloonlanden geleidelijk aan terug. Het Oostendse maatwerkbedrijf De Oesterbank is hierbij een bepalende factor. Deze satellietpartner dikkt dankzij een nieuwe expansiefase van de Japanse multinational zijn werknemersaantal aan tot 450. Maar een verdere uitbreiding staat of valt met een inventieve invulling van de sociale tewerkstelling.

Daikin Europe is met zijn ruim 1.400 medewerkers de grootste industriële werkgever in Oostende en een van de vijf grootste spelers in de West-Vlaamse maakeconomie. Een project schakelkasten dat momenteel in een Tsjechische plant van **Daikin** wordt afgewerkt, komt in het voorjaar van 2018 richting Oostende. Dit betekent **dertig extra werkrachten** bij de internationale speler in klimaatregeling. Ook bij zijn toeleveringspartner, het Oostendse **maatwerkbedrijf De Oesterbank vzw**, levert deze operatie dertig bijkomende jobs op in de productie van de metalen omkasting. Oesterbank trekt zijn tewerkstelling op dat moment verder op van 401 (eind 2016) naar 450 medewerkers (in koppen). Dit is een historisch record voor de vzw die in 2016 haar 50ste verjaardag vierde. Het is ook een grote omslag in vergelijking met het crisisjaar

2010, toen de toenmalige beschutte werkplaats kampte met een draconische tijdelijke werkloosheid.

Directeur Luc Rosseel: "De crisisperiode heeft ons wakker geschud en aangespoord om meer innovatief te werken. We zijn meer stabiel en onze investering in automatisatie is daarin belangrijk. Die laat ons toe onze methodieken vlot aan te passen aan onze werknemersdoelgroepen. Denk bijvoorbeeld aan automatische pickingsystemen, lichtindicatoren en manipulatiesystemen waarmee onze mensen elk werk goed kunnen uitvoeren."

Meerwaarde van maatwerk

Dat Oesterbank een extra project voor Daikin Europe binnenhaalt, heeft weinig te maken met de term maatwerkbedrijf, zo stelt Rosseel. "Bij verschillende leveranciers van Daikin hebben de

grondstoffen nog een voorbewerking nodig, waarna de halffabricaten via een just-in-timestructuur moeten worden aangeleverd. Dankzij onze expertise, doorgedreven samenwerking, nauwgezette coördinatie en onze gunstige locatie ten opzichte van Daikin, leveren wij de voorbewerkte producten in slechts twee uur. Bovendien wil deze klant een partner die flexibel inspeelt op een veranderende vraag. Want in tegenstelling tot vroeger leidt een verhoging van het aantal modellen tot de nood naar kleinere reeksen. Onze duidelijke keuze voor intensieve automatisatie maakt deze flexibiliteit mogelijk."

Een maatwerkbedrijf als Oesterbank draagt dankzij zijn ervaring en expertise en zijn specifieke dienstverlening bij tot de verankering van de regionale multinationals. "Circa 60% van de werknemers is actief in onze vestigingen in

Oostende (37.000 m² verdeeld over 4 bedrijfsgebouwen) en in Nieuwpoort (8.500 m²). Terwijl 30% (veertien teams van twee tot twintig personen) via een enclave op locatie werkt bij klanten.”

Eigen project: voedingsbakkenwas

Nog eens 10% van het Oesterbankteam is aan de slag in de zelf ontwikkelde afdeling bakkenwascentrale. Met deze dienst spitst het bedrijf zich sinds anderhalf jaar toe op de voedingsindustrie in de regio.

Luc Rosseel: “Het transport in de voedingsindustrie gebeurt voornamelijk in kunststof bakken. Voor deze bedrijven is het van belang dat er altijd gereinigde bakken voorhanden zijn. Een eigen bakkenwasinstallatie is voor hen weinig interessant door de investerings- en onderhoudskosten. Daarom **investeerden** we begin 2016 circa 3 miljoen euro in een nieuw gebouw

met installatie waarmee we intussen dagelijks 15.000 bakken reinigen en vervoeren naar klanten als **Marine Harvest Pieters, pluimveeslachterij Lammens** en **Vleeswaren Depuydt**. Met dit initiatief verstevigen we ook onze eigen verankering. Want net als voor ons, is het voor een multinational bedrijf van groot belang dat het zich engageert voor een onderaannemer met hoge verankeringswaarde.”

Oesterbank op overnamepad

De Oesterbank gaat voluit voor een strategie van risicospreiding over een brede waaier aan klanten en sectoren.

Luc Rosseel: “Jammer genoeg begrenst de overheid ons aantal doelgroepmedewerkers. Dit betekent dat we op de huidige manier niet in staat zijn om voldoende mee te groeien met onze klanten. Net daarom zetten we in op alternatieve manieren

van tewerkstelling, zoals arbeidszorg of allochtonenprojecten. Nochtans zijn we overtuigd dat onze strategie gunstig is met betrekking tot het nieuwe maatwerkdecreet. Een decreet dat ons aanspoort tot overnames van soortgelijke bedrijven die niet kunnen voldoen aan de voorwaarden. Daarom nemen we het **strijkatelier in Blankenberge** over en lopen er onderhandelingen met het **strijkatelier in Knokke-Heist**. Beide overnames zijn goed voor een tewerkstelling van 18 voltijdse equivalenten. Op die manier leveren we onze bijdrage aan de sociale tewerkstelling aan de kust en dat is toch een van de objectieven. Het sociale gegeven is erg mooi, maar toch blijft onze activiteit een tweeluik. Want we bieden ook een duidelijke meerwaarde aan de reguliere economie.”

www.oesterbank.be



Wij creëren uw efficiënte logistieke flow door het:

- verlagen van de operationele kosten
- verhogen van uw klantenservice
- herdenken van uw processen
- verhogen van uw flexibiliteit
- verhogen van de graad van automatisatie
- bepalen van de optimale opslagtechnieken
- creëren van de perfecte tracerings

Contacteer ons voor een doorlichting van uw bedrijf.

WAAK vzw is niet bang voor nieuw decreet sociale economie

"Alleen cowboys kunnen de markt verstoren"

Bart Vancauwenberghe, freelance journalist

Als maatwerkbedrijf je klanten een grotere toegevoegde waarde bezorgen dan concurrenten uit de reguliere economie? Ook voor de vzw WAAK in Kuurne geen evidente uitdaging. Maar het lukt wonderwel. Het grootste West-Vlaamse maatwerkbedrijf bedient ook vooraanstaande klanten uit het buitenland en heeft geen plannen om zelf nog aan schaalvergroting te doen. "Maar ik verwacht wel een consolidatie van de markt", getuigt algemeen directeur **Tim Vannieuwenhuysse**.

WAAK vzw is niet alleen het grootste maatwerkbedrijf in onze provincie, maar naar eigen zeggen ook het enige West-Vlaamse maatwerkbedrijf dat aan **export** doet. Dit via klanten in onder meer **Nederland, Frankrijk en Duitsland**. Met een grote klant als de Duitse fabrikant van verwarmingsketels **Vaillant**, werkt de onderneming intens samen.

CEO Tim Vannieuwenhuysse: "Zeker voor een technisch product als kabelbomen is het essentieel dat je letterlijk de taal van de klant spreekt. In dit kader is het een groot voordeel dat onze verkopers en technische mensen ook Frans en Duits spreken. Dat maakt het mogelijk om aan co-engineering te doen. Voor een concurrent uit pakweg China zou dat veel moeilijker zijn. Onze afdeling 'elektrische bedrading' werkt al meer dan dertig jaar met een internationale focus. De actieradius van onze andere afdelingen is heel wat beperkter, om logistieke redenen."

Het maatwerkbedrijf steunt op vijf pijlers, een goede mix van conjunctuurgevoelige activiteiten (bijvoorbeeld: metaal) en seizoensafhankelijke (bijvoorbeeld: groendienst) en permanente activiteiten (elektrische bedrading, conditionering en logistiek).

Tim Vannieuwenhuysse: "Met dit voor ons harmonieuze aanbod streven we duurzame tewerkstelling na. In principe

moet een doelgroepmedewerker tot zijn pensioen bij ons aan de slag kunnen." Uniek is de samenwerking die WAAK met **Novy** heeft: dit bedrijf is klant bij alle afdelingen van WAAK. "Op die manier dragen wij toch een belangrijk steentje bij tot de verankering van Novy in Kuurne. Voor hen hebben we een uniek profiel, omdat we zowel hun **dampkappen** helpen maken als de bekabeling voor die producten. We staan er ook in voor het groenonderhoud, verzorgen hun mailings et cetera. Het illustreert onze intentie om nauw met onze klanten samen te werken."

Eigen producten

WAAK zet ook in op productie in eigen beheer. Vroeger waren dat onder meer **wafelijzers en fluitketels**, maar vandaag beperkt de eigen fabricage zich tot stelen voor **schoonmaakuitrusting** (zowel in aluminium, kunststof als glasvezel) en ophangsystemen voor die stelen. "De kunst bestaat er niet in zelf iets te maken, je moet het ook verkocht krijgen. De kans dat je de kip met de gouden eieren nog vindt, is relatief klein: zo goed als alles is al eens uitgevonden. Bovendien mag je met je productie ook niet de concurrent van je eigen klant zijn. Daarom verkopen we onze producten alleen aan de groothandels. Dat betekent: weinig, maar wel grote klanten. We promoten onze eigen producten via de website, via televerkoop, maar ook op beurzen."

Dichter bij de klanten via enclaves

De snelst groeiende afdelingen bij WAAK zijn 'Green & Clean' en 'inhouse', een meer trendy woord voor de **enclavewerking**.

Vannieuwenhuysse: "Tien jaar geleden bestonden die pijlers niet, nu tellen ze elk zowat 200 doelgroepmedewerkers. Zeker de inhousewerking is voor mij de gedroomde vorm van sociaal verantwoorde economie: de valide medewerkers van onze klant zien dat ook mensen met een beperking vaardigheden hebben en tegelijk ook dat hun werkgever zijn maatschappelijke rol opneemt. Het is ook een uitstekende manier om mensen met een beperking in de reguliere economie te integreren én het is werk dat voor ons als organisatie risico's noch kosten impliceert. Belangrijk is wel om samen met de klant de rol van de begeleider goed in te vullen, zodat het werk ook voor die persoon aantrekkelijk blijft én hij of zij een meerwaarde kan bieden. Dat kan bijvoorbeeld door onze doelgroepmedewerker de kwaliteitscontrole te laten uitvoeren, of doordat hij/zij het eerste of moeilijkste karwei in een 'bandsysteem' op zich neemt. De meeste van onze enclaves tellen 5 tot 8 mensen, zodat we hen per auto of minibusje tot bij de klant kunnen brengen."

Maatwerkdelingen als bedreiging?

Vanaf 2019 kunnen 'reguliere' ondernemingen of zelfstandigen zelf met een **maatwerkdeling** beginnen of individuele doelgroepmedewerkers aanwerven, mits de verplichte begeleiding.

Tim Vannieuwenhuysse verwacht evenwel niet dat veel bedrijven op die trein zullen springen. "Als ondernemingen dat zouden willen doen vanuit oprechte bedoelingen, kunnen we dat eigenlijk alleen maar toejuichen. Alleen heb je toch een bepaalde schaalgrootte nodig om dit te kunnen organiseren, zeker omdat het ook heel wat **begeleiding** van die doelgroepmedewerkers vergt. Eigenlijk zie ik alleen bedrijven als Colruyt, dat nu al met diverse maatwerkbedrijven samenwerkt, in staat om zoiets te realiseren.

Mijn enige vrees is dat deze maatregel sommige '**cowboys**' zou kunnen aanspreken: mensen die alleen oog hebben voor het 'rugzakje' (de individuele subsidie, red.) van een doelgroepmedewerker, maar niet voor de doelgroepmedewerker zelf. Als dat zou gebeuren, werkt dit niet alleen marktversturend, maar is de kans groot dat de persoon met een beperking niet goed begeleid wordt en gekwetst achterblijft. Een **bevraging** bij onze belangrijkste enclaveklanten leerde ons dat die bedrijven niet voor deze aanpak staan te springen: ze willen kunnen focussen op hun corebusiness en hun maatschappelijke rol vertolken door met maatwerkbedrijven te blijven samenwerken."

Overnames op til?

De CEO van WAAK verwacht wel dat er een consolidatie optreedt in de markt van maatwerkbedrijven. "Zo'n beweging zie ik niet meteen gebeuren in West-Vlaanderen, dat maar acht maatwerkbedrijven telt. In **Oost-Vlaanderen** - qua oppervlakte vergelijkbaar met West-Vlaanderen - acht ik die kans groter, omdat je daar **16 voormalige beschutte werkplaatsen** hebt. Met onze 1.400



Algemeen directeur Tim Vannieuwenhuysse van WAAK. Foto HOL

doelgroepmedewerkers zijn we zelf geen vragende partij voor een fusie, tenzij een fusie voor beide vzw's een toegevoegde waarde zou bieden. Wel zullen we begin 2019 instaan voor de integratie van ons **zusterbedrijf WAAK Sociale Werkplaats vzw**. Fusies zie ik vooral ontstaan tussen

maatwerkbedrijven die nu nog niet aan het minimumaantal van 100 VTE's komen."

WAAK vzw in cijfers

- Oprichting: 1965
- Aantal medewerkers: 1.800, waarvan 1.400 doelgroepmedewerkers
- Activiteiten:
 - Metaal en Assemblage:
 - Green & Clean: groenaanleg en -onderhoud
 - Elektrische bedrading: toepassingen, technologie, (kabel)assemblage, borden- en kastenbouw
 - Enclavewerking bij 35 bedrijven. De grootste groepen zijn actief bij TVH (circa 50 mensen) en Novy (25 mensen).
 - Conditionering en logistiek: co-packing, kunststofverwerking, schoonmaak-artikelen

't Veer spant zich op voor nieuwe expansiefase

Eric Van Hove, publicatiemedewerker

Jan Bart Van In, hoofdredacteur

Maatwerkbedrijf 't Veer uit Menen gaat sterk voor de inzet van haar medewerkers bij de klanten zelf via enclaves. De samenwerking met de lokale productievestiging van het Zweedse Thule is een mooi voorbeeld van de verankeringsmeerwaarde die deze aanpak oplevert. Tegelijk investeert het team van directeur Gunther Bamelis in de breedte via de integratie van stadsgenoot sociale werkplaats Veerkracht 4.

Maatwerkbedrijf 't Veer vzw uit Menen is als beschutte werkplaats opgestart in 1984. Daarmee is het in West-Vlaanderen de jongste speler in deze sector. De onderneming stelde eind 2016 in totaal 674 mensen tewerk (591 in VTE). Dat zijn er ruim 50 meer dan in crisisjaar 2010.

Het partnership tussen 't Veer en de lokale vestiging (voorheen Omnistor) van het Zweedse beursgenoteerde bedrijf **Thule**, gespecialiseerd in outdoor- en kampeermateriaal, is een mooie illustratie van hoe een maatwerkbedrijf bijdraagt tot de verankering van de West-Vlaamse industrie.

Algemeen directeur Gunther Bamelis:

"Die samenwerking is al jaren geleden opgestart, maar nu hebben we bij Thule ook een eigen enclave. Dit betekent dat we onze mensen in de vestiging van Thule zelf begeleiden, een win-win voor beide partners: wij schakelen ons in de processen van het bedrijf zelf in en kunnen die samen optimaliseren, de doorlooptijden zijn heel kort, de transportkosten minimaal. We zitten ook heel dicht bij de klant. Iedereen betrokken, iedereen tevreden."

In de enclave bij Thule opereert 't Veer nu al met ruim 50 medewerkers. Die komen bovenop de 150 werknemers die op de payroll van Thule nv zelf ingeschreven staan.

Daarnaast telt 't Veer nog een zevental andere enclaves: bij **Aralco** (natuurlijke

ventilatiesystemen) in Waregem, bij **Brustor** (zonwering / outdoor sun systems) in Gullegem, bij Delta Light (architecturale verlichting) in Wevelgem, bij **Depro** (bekleden van profielen met decoratieve materialen) in Komen, bij **Roger & Roger** (Crocky Chips) in Moeskroen, bij **Sadef** (koudgewalste stalen profielen) in Gits en bij **Varam** (zetelfabrikant) in Menen.

Gunther Bamelis: "In totaal gaat het hier over toch al 140 mensen (in voltijdse equivalenten). Dit is een groei met dertig VTE op 5 jaar tijd. Concreet betekent dit dat nu al bijna een derde van onze actieve arbeiderspopulatie in enclaves in reguliere bedrijven aan de slag is.

't Veer heeft de crisisperiode 2009-2011 al bij al goed doorstaan en is sinds 2012 blijven groeien in omzet en tewerkstelling. En daarin zijn die enclaves doorslaggevend: na de crisis hebben wij een organische groei bewerkstelligd. En nu zien we ook toenemende opportuniteiten in recycling; met name in het elektronische afval uit recyclingeparken."

't Veer heeft in de periode 2014-2016 ook 5,5 miljoen euro geïnvesteerd?

"We hebben hier in de Industrielaan in Menen een nieuwbouw van meer dan 6.000 m² kunnen realiseren, waardoor we een groot deel van onze vroeger gehuurde gebouwen konden verlaten. We hebben ook werk gemaakt van de vernieuwing en uitbreiding van ons machinepark, vooral voor de metaal- en

houtafdeling. Het ergonomische aspect wordt bij ons alsmaar belangrijker en dat vergt eveneens de nodige investeringen."

Hoe speelt 't Veer in op het nieuwe decreet sociale economie dat vanaf 1 januari 2019 in werking treedt?

"Dat zal zeker voor de nodige verschuivingen zorgen. Op zich kan het natuurlijk dat sommige van de huidige klanten in de toekomst via maatwerkafdelingen concurrenten worden op de arbeidsmarkt. Maar persoonlijk denk ik niet dat het gauw zo'n vaart zal lopen. Je mag immers ook niet onderschatten wat de begeleiding van onze mensen op de werkvloer allemaal met zich mee brengt. In het algemeen is het in onze provincie al niet gemakkelijk om voor laaggeschoolde technische jobs geschikt personeel te vinden. Wij weten na jaren praktijkervaring wat voor sociale problemen daar allemaal mee gepaard kunnen gaan en hoe we daarmee kunnen omgaan. Ik heb dan ook vertrouwen in de toekomst."

Komt er een hergroepering en/of schaalvergroting in de West-Vlaamse sector, via fusies of overnames?

"Dat is eigenlijk al bezig. Hier in Menen bijvoorbeeld slaan we de handen in elkaar met onze collega's van sociale werkplaats **Veerkracht 4**, werkgever voor 58 mensen met afstand tot de arbeidsmarkt. We doen dat vanaf 1 januari 2019 via een nieuwe alliantie onder de naam **V4V**. Ons doel is om de kwaliteit van het aanbod op het

vlak van sociale economie verder te verhogen. We doen het niet omwille van de structuren zelf, maar wel om de meerwaarde voor onze doelgroep. Laat het ons zo zeggen: in West-Vlaanderen

zijn de maatwerkbedrijven mooi regionaal gespreid, we hoeven ook niet per se een schaalvergroting na te streven, want als we te groot zouden worden, zou dat juist nadelig kunnen zijn

voor onze efficiëntie en flexibiliteit. Dat gezonde evenwicht (blijven) vinden, is en blijft een permanente zorg."

www.bw-tveer.be



West-Vlaamse bedrijven tuk op SINE-tewerkstelling

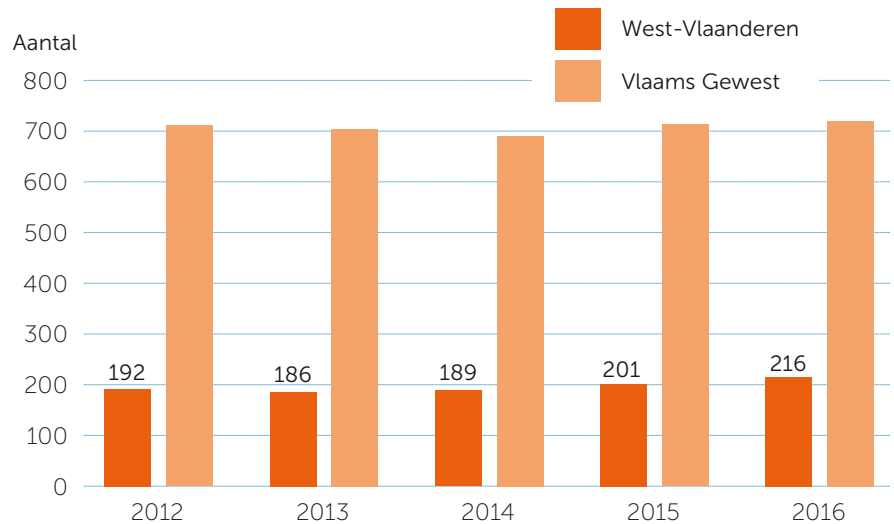
Jan Bart Van In, hoofdredacteur

Het aantal reguliere West-Vlaamse bedrijven dat mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt in dienst neemt via het statuut van de **sociale inschakelings-economie (SINE)**, zit in de lift.

Sociale economie, aangepast werk bieden aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt, is niet voorbehouden voor maatwerkbedrijven en andere specifieke organisaties uit de sociale sector. Ook reguliere bedrijven kunnen beroep doen op doelgroepmedewerkers die in aanmerking komen voor een loonsubsidie of een korting op de RSZ-bijdrage. Een van die formules is de **SINE-maatregel**. Die maatregel was oorspronkelijk een instrument van de federale regering om de herinschakeling van moeilijk te plaatsen werklozen te bevorderen door actief gebruik te maken van werkloosheidsuitkeringen. Door de overdracht van SINE als gevolg van de 6de staatshervorming, staat het Vlaamse Gewest sinds 1 januari 2015 in voor de erkenning en follow-up van de sociale inschakelingsbedrijven. De Vlaamse regering heeft de bedoeling om de SINE-maatregel te laten uitdoven en om te vormen naar 'individueel maatwerk', in het kader van haar maatwerkdecreet. Maar dat is op vandaag nog niet gebeurd en uit de jongste cijfers van de RVA blijkt dat de appetijt van de ondernemingen om in te stappen in het huidige SINE-systeem nog toeneemt.

In **grafiek 1** zien we dat het aantal West-Vlaamse bedrijven en organisaties met minstens één SINE-medewerker in de lift zit. Dit aantal nam tussen 2014 en 2016 toe van 189 naar **216 SINE-werkgevers**. Die tendens voltrekt zich ook in heel Vlaanderen, maar het aandeel van de West-Vlaamse actoren stijgt en bedraagt nu al **30%**.

Grafiek 1. Aantal bedrijven met SINE-medewerkers in West-Vlaanderen 2012-2016



Bron: RVA

Tabel 1 leert ons dat de groei in aantal SINE-werkgevers, in West-Vlaanderen, zich niet doorzet in het totale aantal effectief tewerkgestelde SINE-werknemers. Dit aantal daalde van 1.644 in 2014 naar **1.534 in 2016 (-10)** en dat is ook de Vlaamse trend.

Uit de data van de RVA blijkt dat het gros (circa 70%) van de SINE-werknemers aan de slag is in een organisatie uit de sociale

economie (maatwerkbedrijf of lokale diensten economie) of bij een lokaal bestuur. Een kleine 30% is aan het werk in een reguliere onderneming, maar het is wel bij dit type werkgever dat het aantal SINE-erkenningen stijgt.

Tabel 1. Tewerkstelling via SINE in West-Vlaanderen, 2010-2016

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Regio Brugge	384	345	347	294	297	267	246
Regio Midden-West-Vlaanderen	416	410	403	380	352	324	303
Regio Oostende	168	157	137	126	122	132	128
Regio Westhoek	300	288	261	272	272	254	266
Regio Zuid-West-Vlaanderen	588	593	578	627	601	594	591
WEST-VLAANDEREN	1.856	1.793	1.727	1.698	1.644	1.570	1.534
VLAAMS GEWEST (VG)	7.343	7.212	7.032	7.057	6.790	6.633	6.402
Aandeel West-Vlaanderen in VG	25,3%	24,9%	24,6%	24,1%	24,2%	23,7%	24,0%

Bron: RVA, verwerking: Afdeling DSA, POM West-Vlaanderen
Jaargemiddelden uitgedrukt in personen.

SINE = sociale inschakelings-economie (in hervorming naar individueel maatwerk).



Technologie helpt een handje

Innovatie en automatisatie voor werkbaar werk

4werk, de overkoepelende organisatie van West-Vlaamse maatwerkbedrijven zet met zes **proeftuinen** in op **technologische innovaties** waarmee maatwerkbedrijven hun positie als betrouwbare toeleverancier voor de **West-Vlaamse maakindustrie** kracht bij te zetten. Hiermee staat een nauwe samenwerking tussen maatwerkbedrijven, kennisinstellingen en reguliere ondernemingen centraal.

Zodat bedrijven en belanghebbenden kennismaken met de vele **innovaties en expertise** die maatwerkbedrijven in huis hebben.

Zo krijg je een beeld van de **vele voordelen** die een samenwerking met hen oplevert. De technologieën die ontwikkeld worden kunnen toegepast worden in reguliere bedrijven waar **werkbaar werk** ook meer en meer aan belang wint.

Zie ook www.technologiehelpteenhandje.be

De zes proeftuinen:

- Automatische, intelligente (zelflerende) **stapelhulp** – **Westlandia**, leper
- **Collaboratieve robot** – **Mariasteen**, Gits
- Aanmaak van flexibele opstellingen met **cameraherkenning** – **Waak**, Kuurne
- **Cognitieve arbeidsondersteuning** op de werkpost tijdens assemblageprocessen – **Mariasteen**, Gits
- Realisatie van een **polyvalente overhevelingstool** in functie van de preproductie en magazijnverwerking – **Oesterbank**, oostende
- Ontwikkeling van polyvalente intelligente werkposten in de **textielsortering** en geautomatiseerde verpakking afvoerstroombaan – **Kringloopcentrum Zuid West-Vlaanderen**.



Een van de proeftuinen is 'Ontwikkeling van polyvalente intelligente werkposten in de **textielsortering** en geautomatiseerde verpakking afvoerstroombaan' bij **Kringloopcentrum Zuid West-Vlaanderen**.



Textiel is een belangrijke – zonet de belangrijkste productgroep voor de kringwinkels, vandaar ook de blijvende inzet naar een stijgende inzameling. Maar wat meer ingezameld wordt, moet optimaal gesorteerd worden. Een efficiëntere en meer gestroomlijnde manier van werken is noodzakelijk. Zo blijft de verwerking overzichtelijk voor de medewerkers en rendabel voor de organisatie. Het werk in de textiel sortering is laagdrempelig, maar ook vaak zeer repetitief. Werken aan ergonomie is noodzakelijk, en kennis van buitenaf is daarbij zeker welkom. Vandaar dat er wordt samengewerkt met kennispartners. Zie ook www.technologiehelpteenhandje.be/proeftuinen



**TOEGEPASTE
TECHNOLOGISCHE
INNOVATIE**
Procesontwikkeling door coöperatie

























Dit project krijgt steun van Europa via het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling dat €317.551,18 investeert.


BEN JIJ AL FAN

van West-Vlaanderen?

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

www.west-vlaanderen.be

 www.facebook.com/westvlaanderen

 @provinciewvl

 www.west-vlaanderen.tv

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

Provinciaal Informatiecentrum Tolhuis

Jan Van Eyckplein 2, 8000 Brugge

☎ 0800 20 021 (gratis nummer)

✉ provincie@west-vlaanderen.be

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



Medewerkers PegusApps participeren in nieuwe ontwikkelingen

Ondernemerschap stimuleren op een laagdrempelige manier

Bart Vancauwenberghe, freelancejournalist

Als innovatie nog niet bestond, had PegusApps de term vermoedelijk wel uitgevonden. De producent van software op maat maakt zijn klanten wegwijs in nieuwe technologieën. Het bedrijf startte in 2017 met een concept waarbij medewerkers vernieuwende ideeën kunnen uitwerken, die vervolgens in een start-up kunnen worden geïntegreerd. Door er hun tijd in te investeren, kunnen ze bovendien zelf als aandeelhouder in die projecten stappen. Ook de enorme flexibiliteit die het personeel krijgt, is opmerkelijk.

PegusApps (opgericht in 2012) werpt zich op als innovatieve partner voor grotere ondernemingen.

Medeoprichter en zaakvoerder

Wesly Lorrez: "Voor bedrijven van een aanzienlijke schaalgrootte is het quasi onmogelijk om alle nieuwe technologieën op de voet te volgen. Wij helpen hen daarbij door alle kennis rond een bepaald thema, zoals mobiele toepassingen of Internet of Things, te bundelen en de meerwaarde of impact ervan voor hun bedrijf duidelijk te maken. Als ze er brood in zien, concretiseren we dat in een toepassing op maat."

Autonome medewerkers

De onderneming, met thuisbasis op de Anzegemse 'boerenbuiten', wordt gekenmerkt door een 'open mindset'. Die weerspiegelt zich onder meer in de omgang met de nu al **twintig medewerkers**. "Niemand zit hier bij ons op kantoor, iedereen werkt van thuis uit. Onze mensen kiezen zelf hoe ze hun dag indelen en dragen de volledige verantwoordelijkheid voor wat ze doen. Eigenlijk koppelen ze de werkhouding van een zelfstandige aan de zekerheid van een medewerker. Net die aanpak doet alsmat meer IT'ers voor ons kiezen. We zien hen alleen voor vergaderingen in Brussel of in de rustgevende omgeving van Anzegem."

Via het concept **StartApps** gaat de

betrokkenheid van die medewerkers zelfs nog een stap verder.

Wesly Lorrez: "We nodigen onze mensen uit om zelf nieuwe ontwikkelingen te bedenken en die in een concreet businessplan te gieten. Als wij daar brood in zien, participeren we er zelf in voor 51% en geven we geïnteresseerde medewerkers de kans om voor 49% mee te participeren. Behalve een symbolische euro investeren ze financieel niets: we verlangen van hen gewoon dat ze, naast hun werk voor PegusApps, een bepaald aantal uren aan de ontwikkeling van het nieuwe product werken. Dit aantal uren kan variëren per medewerker, in functie van het persoonlijke aandelenpercentage. Eenmaal het product dan wordt gecommercialiseerd en op termijn wordt verkocht aan investeerders, passeren ook onze medewerkers langs de kassa."

Tuinrobot Toadi

Het eerste resultaat van die aanpak zal vanaf medio 2018 op de markt te bewonderen zijn. Het gaat om de robot Toadi, die door de eindgebruiker kan worden ingezet voor tuinwerk en veiligheidsopdrachten. "Toadi zal klusjes in de tuin opknappen, zoals gras maaien, onkruid wieden, of bladeren en speelgoed opruimen. Maar Toadi waarschuwt de eigenaar ook als er bijvoorbeeld gevaar op inbraak dreigt. Hij werkt volledig autonoom: er is geen

batterij of netstroom nodig, de robot functioneert op zonne-energie en kan



We nodigen onze mensen uit om zelf nieuwe ontwikkelingen te bedenken en die in een concreet businessplan te gieten.

daardoor zelfs in ons land het hele jaar door probleemloos werken. Negen van onze twintig medewerkers participeren in dit project."

Intussen zitten er al enkele nieuwe projecten in de pijplijn. "Als zo'n project een schot in de roos wordt, zou het best kunnen dat onze medewerkers voluit daarvoor willen gaan. Dan is het onze taak om nieuw talent te vinden. Als ik daarmee ondernemerschap kan stimuleren, heb ik er dat graag voor over", besluit Wesly Lorrez.



Wesley Lorrez, medezaakvoerder van PegusApps: 'Van onze 20 medewerkers zit er niemand op kantoor, iedereen werkt thuis' (Foto HOL)

Ondernemer Wesley Lorrez trok lessen uit faillissement

Een verdienmodel is cruciaal

Zelfstandigen die ooit hun zaak failliet zagen gaan, hebben vaak schroom om daarover te praten. Voor Wesley Lorrez is de teloorgang van zijn bedrijf VisionWare allesbehalve een taboe. "Integendeel: als ik door mijn ervaringen jonge starters kan helpen, doe ik dat heel graag. De grootste les die ik leerde? Begin er niet aan als je niet weet hoe je met je idee geld kunt verdienen."

VisionWare, dat strandde in februari 2011, was gespecialiseerd in visualisatie-software.

Wesley Lorrez: "We hadden grote en belangrijke klanten, maar na verloop van tijd maakte ik de fout die klanten

niet meer te bedienen en voluit voor een nieuwe ontwikkeling te gaan. We lanceerden een videosouvenirsysteem voor rollercoasters van pretparken. Wie op zo'n rollercoaster een ritje had gemaakt, kon voor 2 euro het filmpje ervan krijgen. Door tegenvallende inkomsten in pretparken als Bobbejaanland en Plopsaland, verloor ik de moed en communiceerde ik dat ook zo aan de aandeelhouders. Eigenlijk lanceerde ik vooral een hulpkreet. Maar zij interpreteerden dat ik er daadwerkelijk mee wilde ophouden. Omdat er geen persoonlijke waarborg was, hield ik er geen financiële kater aan over."

Direct beginnen te verkopen

De lessen die Lorrez uit zijn mislukking trok, paste hij toe op zijn huidige bedrijf PegusApps. "Eigenlijk ben ik met een erg eenvoudige website en via een advertentie op Google AdWords meteen beginnen te verkopen. Toen ik mijn eerste klant had, trok ik mijn eerste medewerker aan. Zo bouwde ik de zaak stelselmatig op. Met andere woorden: je moet weten of je met je concept geld kunt verdienen en je moet daar eigenlijk meteen mee beginnen. Eigenlijk had ik destijds bij VisionWare de bestaande klanten nooit overboord mogen gooien. Ik had dat videosouvenirsysteem ook kunnen ontwerpen buiten mijn uren."

Geen vijanden

Lorrez leerde ook om in die beginfase de levensvatbaarheid van het concept te toetsen aan feedback uit de markt. "Zeker bij de creatie van software heb je als programmeur soms de neiging om het programma helemaal volgens je eigen voorkeuren te ontwerpen, vaak met overbodige toetsers en bellen. Voor je daarmee begint, is het best eerst de kern van je idee af te toetsen aan de mening van een aantal mensen die met beide voeten in de markt staan. In functie van hoe zij erover denken, kun je dan bepaalde functionaliteiten toevoegen of eventueel verwijderen."

Vijanden hield Wesley niet over aan de teloorgang van VisionWare. "De technologie is overgekocht door een bedrijf uit Mechelen, aan wie ik de kennis heb overgedragen. Eén van mijn toenmalige aandeelhouders participeert nu ook in een project van StartApps. En mijn bank, die financieel nog het meest



Foto HOL

De medewerkers van PegusApps kunnen mee instappen in een project als vennoot als ze dat wensen.

onder dat faillissement heeft geleden, is nog altijd mijn huisbank. Het bewijst dat ze in mij geloven, wat me erg veel plezier doet."

BVC



Ook een eigen zaak opstarten?

Wij helpen bouwen aan jouw droom!

Netwerkmomenten - Coaching

Opleidingen - Professionele werkplekken

Registreer je nu op www.actievoorstarters.be
en ontvang direct 1000 credits voor deelname



R&D-afdeling van machinebouwer LVD telt 60 medewerkers

Industrie 4.0 gebeurt niet morgen, maar vandaag

Bart Vancauwenberghe, freelancejournalist

Innovatie is bij LVD uit Gullegem allerminst een loos begrip. Meer nog: voor de producent van onder meer plaatbewerkingsmachines, lasersnijsystemen, ponsmachines en automatiseringssystemen, is innovatie de rode draad doorheen zijn hele werking. Dat zie je onder meer aan de stevig uit de kluiten gewassen R&D-afdeling, die vandaag liefst 60 medewerkers telt.

Machines en uitrusting voor plaatbewerking op een hoogwaardige manier fabriceren in een zo kort mogelijke doorlooptijd: het kan vandaag probleemloos. LVD uit Gullegem illustreert dat sinds eind april 2017 in het Experience (XP) Center. Op een oppervlakte van 2.500 m² dompelt de machinefabrikant klanten en prospecten onder in de wereld van Industrie 4.0. Een geïntegreerd machinepark produceert er in een mum van tijd de gewenste stukken. Het is de exponent van de manier waarop LVD met innovatie omgaat.

Wim Serruys, Director Engineering: "De drang naar onderzoek en ontwikkeling was al sterk aanwezig toen ik hier zelf 29 jaar geleden begon. Toen waren er al circa 40 mensen in R&D actief, hoofdzakelijk tekenaars van mechanica. Door de jaren heen zijn er veel andere profielen bijgekomen, zoals software engineers en specialisten in mechatronica."

Externe innovatie

LVD pakt innovatie op verschillende fronten aan.

Wim Serruys: "Vernieuwing komt niet vanzelf, maar vergt in de eerste plaats een 'open mind'; dit is openstaan voor problemen die anderen niet zien. Om die reden brengen we vooral mensen van onze R&D-afdeling in contact met klanten: zij luisteren naar wat de klant

zegt nodig te hebben, maar detecteren ook latente behoeftes, behoeftes waarvan de klant zich dus zelf nog niet bewust is. Klanten staan daar ook voor open en beginnen met een heel andere ingesteldheid aan dergelijke gesprekken, dan wanneer ze een verkoper voor zich krijgen. Op die manier krijg je een veel opener communicatie."

Op **Euroblech**, wereldwijd de belangrijkste beurs voor plaatbewerking, bewees LVD dit jaar nog eens waartoe dit kan leiden. Voor klanten die telescopische kranen produceren, ontwikkelde het bedrijf de **Synchroform**. Dit adaptief plooijsysteem stelt in staat om dergelijke kranen op een veiligere manier te produceren, door handmatige tussenkomsten overbodig te maken. Die klus wordt geklaard in amper 20 tot 30% van de tijd die vereist was voor de traditionele aanpak. Het leverde de West-Vlaamse multinational dan ook de **Innovatie Award** op.

Interne innovatie

Ook binnen de eigen bedrijfsmuren wordt continu naar vernieuwing gestreefd. **Wim Serruys:** "In principe kan elke medewerker met een idee op de proppen komen. Om die ideeën bespreekbaar te maken, werken we met korte communicatielijnen tussen alle diensten, zonder veel hiërarchie. Daarbij is er ook veel informeel overleg. Elke kleine verbetering is welkom en kan een grote meerwaarde betekenen."

Die openheid etaleert LVD ook naar de buitenwereld. Zo werkt het bedrijf nauw samen met de leerstoel plaatbewerking van de KU Leuven en zijn er ook partnerships met UGent campus Kortrijk, Sirris en Agoria. Voor bepaalde onderzoeks- en ontwikkelingsprojecten doet het bedrijf ook een beroep op financiële steun van het Agentschap voor Ondernemen en Innoveren (VLAIO).

Wereldwijd actief

Bij LVD werken 1.200 mensen. Daarvan zijn er circa 400 actief in de hoofdvestiging in **Gullegem**, met alle centrale diensten. Gullegem is ook de belangrijkste productiesite. Daarnaast heeft het bedrijf nog productie-units in de Verenigde Staten, China en Slowakije. Wereldwijd telt de onderneming nog



Jaarlijks gaat 5 à 6% van het zakencijfer van LVD integraal naar de R&D-afdeling."

diverse kantoren voor verkoop en dienst na verkoop.

"Jaarlijks gaat **5 à 6% van het zakencijfer integraal naar de R&D-afdeling**", stipt Wim Serruys aan. "Die aanpak werpt zijn vruchten af. Zo waren we op Euroblech



Wim Serruys, director Engineering bij LVD in Gullegem: "Vernieuwing komt niet vanzelf maar wel door een 'open mind'" (foto HOL)

2014 de enige die al durfde uitpakken met Industrie 4.0. Het gros van onze concurrenten kwam hier pas twee jaar later mee naar buiten."

Bij **Industrie 4.0** zijn alle machines geïntegreerd en onderling geconnecteerd. Hoe dat werkt en wat de enorme mogelijkheden hiervan zijn, illustreert LVD voor klanten en prospecten in het onlangs geopende **XP Center** (investering: 5 miljoen euro).

Wim Serruys: "We ontvangen hier veel bedrijven die met de uitdaging kampen om een heel specifiek product

te maken. We organiseren hier ook opleidingen voor operatoren die met onze machines aan de slag zullen gaan."

Het XP Center bevindt zich op het fabrieksterrein van LVD en kan ook als evenementenruimte worden gebruikt. "Mede dankzij wat we hier tonen, beseffen steeds meer plaatbewerkers dat de zogenaamde 'Fabriek van de Toekomst' nu al realiteit is."

www.lvdgroup.com

KULAK, Barco en Televic vinden elkaar in Edulab

Filip Santy, senior consultant TUA West

Sinds kort kan de Kortrijkse campus van KU Leuven (KULAK) uitpakken met zijn 'Edulab'. Studenten van alle faculteiten kunnen in deze interactieve omgeving allerlei technologische oplossingen uittesten die interactief en collaboratief leren ondersteunen.

Ook 'remote classrooms' (om te leren vanop verschillende plaatsen) en virtuele klaslokalen worden er gedemonstreerd. De **KU Leuven** en de West-Vlaamse communicatietechnologiebedrijven **Barco** en **Televic** sloegen de handen in elkaar om een en ander te realiseren. Meteen is de KULAK hét onderwijslaboratorium voor de hele universiteit en ver daarbuiten.

"Vanuit de sterke traditie die wij als Imec - KU Leuven onderzoeksgroep hebben in onderzoek naar educatieve technologie, zullen wij in het Edulab trachten te ontrafelen hoe een individu leert. We doen dit door patronen te zoeken in grootschalige gebruikersdata, leidersoutput semi-automatisch te analyseren of met sensoren de aandacht van lerenden te observeren en te kijken waar en wanneer ze tijdens het leerproces afhaken", zegt **Piet Desmet**, de nieuwe **vicerector voor de KULAK**. "Die kennis kunnen we daarna vertalen in richtlijnen voor onderwijsprofessionals, zodat ze beter kunnen inschatten hoe ze nieuwe onderwijstechnologieën optimaal kunnen inzetten. Met die inzichten kunnen we ook zelf innovatieve leeroplossingen-op-maat creëren, samen met industriepartners als Barco en Televic."

Hilde Crevits, Vlaams minister van

Onderwijs: "Ik kijk al uit naar de resultaten. In de eerste plaats willen we de kennis en de technologie die hieruit voortvloeit, gebruiken om de kwaliteit van het Vlaamse onderwijs verder te versterken en onze positie aan de kop van het internationale



Studenten kunnen nu, via de virtual classroom in het Edulab, vanop afstand participeren in de les.

onderwijspeloton te verstevigen. Naast die maatschappelijke uitdaging is dit ook een unieke kans om Vlaanderen te profileren als epicentrum voor de export van innovatieve onderwijstechnologieën; een markt waarvan het economische potentieel jaar na jaar fors toeneemt. Vlaanderen moet zo meer dan voortrekker zijn in het intelligent inzetten van technologie in het onderwijs. Niet als doel op zich, maar als hefboom om dat onderwijs verder te versterken."

Ook **Philippe Muyters, Vlaams minister**

van Werk, Economie en Innovatie is enthousiast: "Vlaanderen staat aan de top in het onderzoek naar educatieve technologie, onder meer dankzij de Imec-onderzoeksgroep ITEC op KU

Leuven KULAK. Bovendien zetten ook Vlaamse technologiebedrijven als Barco en Televic in toenemende mate in op deze sector. En ten slotte is digitale innovatie in het onderwijs ook voor de Vlaamse overheid een duidelijke prioriteit."

Contact:

Ine.Windey@kuleuven.be, 056 24 64 19.

Signalementen

Nieuwe opleiding zorgcoördinatie

VIVES is op campus Kortrijk gestart met een nieuw postgraduaat zorgcoördinatie **in de eerste lijn**. Deze opleiding (20 studiepunten) richt zich tot zorgverleners die werkzaam zijn in, of nauw verbonden met dit werkveld. Professionals kunnen zich bekwamen in geïntegreerde zorgverlening. Daarbij staan personen met een complexe zorgnood centraal.

Nu ziekenhuisopnames bijvoorbeeld almaar korter worden, vergroot de nood aan een geïntegreerde en interdisciplinaire aanpak van de individuele zorgnoden. "Een overkoepelend zorgplan voor huisarts, thuisverpleging, apotheker en andere zorgverleners, is het uiteindelijke doel", benadrukt navoringscoördinator **Annelies De Langhe**, die erop wijst dat het de zorgvrager is die zijn/haar zorgdoelen bepaalt en die beslist welke richting hij/zij uit wil.

Het postgraduaat is toegankelijk voor (minimaal) bachelors binnen het studiegebied gezondheidszorg, sociaal-agogisch werk, psychologie en pedagogische wetenschappen, farmaceutische wetenschappen,

geneeskunde of tandheelkunde. Bijna alle betrokken docenten zijn experts met een professionele activiteit binnen de eerstelijnszorg én met een reële ervaring in onderwijs aan volwassenen.

Het postgraduaat loopt in dagonderwijs en kan voltijds over één jaar of deeltijds over een langere periode gevolgd worden. Om die flexibiliteit mogelijk te maken is het programma opgedeeld in twee afzonderlijke modules.

Contact:

Annelies.Delanghe@vives.be, 056 26 41 10.

Blockchain slaat toe bij Howest

Howest lanceert een gespecialiseerde opleiding 'blockchain developer & architect' op vraag van de bedrijfsweld. Blockchain (of blok-keten) is een concept dat draait rond de digitalisering van transacties en gegevensuitwisseling op een gebruiksvriendelijke en vooral veilige manier.

De opleiding loopt via afstandsonderwijs en telt zestig studiepunten, gespreid over drie semesters. De interesse voor deze opleiding is groot, ze is dan ook uniek voor België en de buurlanden.

Kurt Callewaert, lector en onderzoekscoördinator

bij de afdeling Toegepaste Informatica van Howest: "Drie factoren bepalen de vraag naar de opleiding. Ten eerste willen Vlaamse ondernemingen niet opnieuw de boot missen, zoals met e-commerce. Het conservatisme dat ons toen een internationale achterstand bezorgde, is verdwenen. De overheid schrijft zelf blockchainprojecten uit, wat de vraag naar technologische ondersteuning uitlokt. Ten derde is er een tendens om in nieuwe software en toestellen, standaard security en privacy in te bouwen".

Tegelijk werkt Howest ook met onder andere de **UGent en de KU Leuven** samen aan twee onderzoeksprojecten over het topic. "De meeste softwaresystemen zijn niet ontworpen om veilig en discreet te zijn. Dikwijls werden ze voor intern gebruik ontwikkeld. Vorig jaar rijpte het idee om rond die problematiek opleidingen te organiseren, maar eerst wilden we die grondig onderbouwen met onderzoeksresultaten", licht Callewaert toe.

Contact:

Kurt.Callewaert@howest.be, 0473 34 04 65.

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.

Kasteel Blommeghem, Van Belleghemdreef 6, 8510 Marke
Zetel: Koning Leopold III-laan 41, 8200 Sint-Andries
+32 (0)56 140 140
info@tuawest.be
www.tuawest.be



Conjunctuuranalyse POM West-Vlaanderen

Economische relance omarmt West-Vlaanderen

Nele Depestel & Frederik Sack, POM West-Vlaanderen, afdeling Data, Studies en Advies

Nogal wat economische indicatoren illustreren een manifeste versnelling van de economische relance in West-Vlaanderen in de voorbije maanden. De afgevlakte synthetische conjunctuurcurve (zie figuur 1) is sinds april 2016 duidelijk opwaarts gericht. 2017 wordt gekenmerkt door schommelingen in de evolutie van de brutowaarden. Maar het lijkt er op dat de afgevlakte synthetische conjunctuurcurve de positieve trend zal aanhouden.

Arbeidsmarkt

Het aantal **niet-werkende werkzoekenden** in West-Vlaanderen blijft verder dalen op jaarbasis, en dit zowel bij mannen, vrouwen, -25-jarigen als +50-jarigen op kwartaalbasis. Het is een jaarlijks terugkerend fenomeen dat het aantal niet-werkende werkzoekenden in de zomermaanden toeneemt. Dit is te verklaren door de tijdelijke contracten in het onderwijs die aflopen, de geringere activiteit in de zomermaanden en de inschrijving van

pas afgestudeerden bij de VDAB. Op jaarbasis nam de werkloosheid van alle geanalyseerde subgroepen in juli 2017 af. De reductie op jaarbasis was in de afgelopen kwartalen wel kleiner. Ook de groep niet-werkende niet-werkzoekenden kent een gunstige evolutie, maar die zet zich minder door. De VDAB ontving in het tweede kwartaal van 2017 meer **vacatures** dan in het tweede kwartaal van 2016. Wel was de aangroei op jaarbasis in het tweede kwartaal van 2017 merkbaar kleiner dan in de voorgaande kwartalen. In het tweede kwartaal van 2017 waren er ongeveer een kwart meer openstaande vacatures dan in het tweede kwartaal van 2016. De **tijdelijke werkloosheid** daalde zowel in het eerste als het tweede kwartaal van 2017 met ongeveer een **kwart** op jaarbasis.

Producentenvertrouwen

De cijfers over **omzet en investeringen** zijn minder recent dan sommige andere parameters, maar de indicator '**omzet**

van de grote ondernemingen' toont in het eerste kwartaal van 2017 alvast een stevige groei van 10% in vergelijking met dezelfde periode in 2016. In de kleinhandelssector bedraagt de stijging bijna 3% op jaarbasis. De **investeringen** in het eerste kwartaal 2017 scheren hoge toppen, met een aanwas van ruim **21%** in vergelijking met dezelfde periode in 2016.

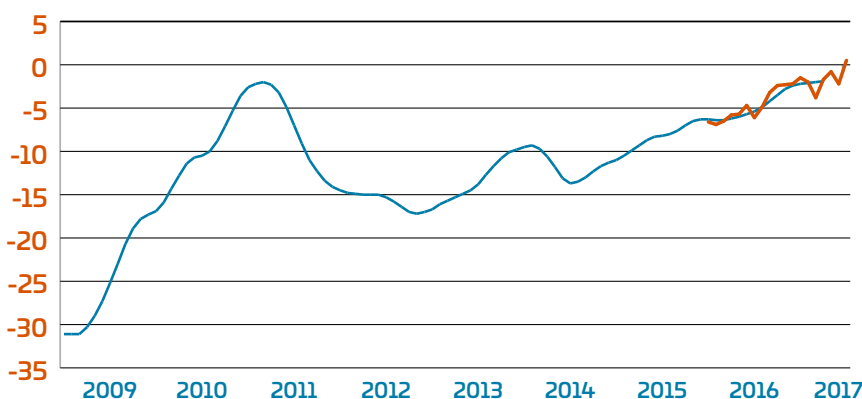
In het eerste kwartaal van 2017 waren er in West-Vlaanderen beduidend meer **starters** dan in de overeenkomstige periode van 2016. Van januari tot en met april 2017 telde West-Vlaanderen duidelijk **meer stopzettingen en schrappingen** dan in dezelfde maanden van 2016. Enkel in mei zien we een gunstige evolutie en kunnen we een daling optekenen op jaarbasis. Dankzij een groter aantal starters leidde dit tot een grotere nettogroei van het aantal ondernemingen in mei 2017 op jaarbasis. In april 2017 was de nettogroei lager op jaarbasis.

In het tweede kwartaal van 2017 gingen in West-Vlaanderen minder ondernemingen **failliet** dan in het tweede kwartaal van 2016, wat gepaard ging met een aanzienlijke daling van het aantal verloren jobs. De globale daling in het tweede kwartaal is het resultaat van dalingen in april en mei 2017 en een stijging in juni.

Consumentenvertrouwen

Het aantal vergunde **nieuwbouwwoningen** nam in het eerste kwartaal en in april 2017 sterk af in vergelijking met 2016. Dit is onder meer te wijten aan de strengere energievoorschriften.

Figuur 1: Synthetische conjunctuurcurve voor West-Vlaanderen



Bron: NBB, verwerking: POM West-Vlaanderen.

Het aantal vergunde renovatiewoningen viel in het eerste kwartaal van 2017 in mindere mate terug. Maar in april 2017 merken we een daling op jaarbasis met iets meer dan de helft.

In het tweede kwartaal van 2017 werden minder **nieuwe personenwagens** ingeschreven dan in het tweede kwartaal van 2016; in juli 2017 volgde een toename op jaarbasis. De inschrijvingen van tweedehandspersonenwagens daalden licht in het tweede kwartaal van 2017, maar stegen in juli (op jaarbasis).

De **diamant van West-Vlaanderen** (zie figuur 2) tot slot toont de evolutie van de verschillende indicatoren in het tweede kwartaal van 2017 ten opzichte van het tweede kwartaal van 2016.

Van de zes sociaaleconomische indicatoren⁽¹⁾ in de diamant waarvoor volledige cijfers van het tweede kwartaal van 2017 beschikbaar waren, zien we dat vier indicatoren gunstig evolueerden: de totale werkloosheid, de tijdelijke werkloosheid, het aantal faillissementen (zij het beperkt) en de verloren arbeidsplaatsen door faillissementen. De evolutie van de twee resterende indicatoren, de nieuwe en tweedehands personenwagens evolueerden matig ongunstig.

Voorlopige cijfers m.b.t. het tweede kwartaal tonen een zeer ongunstige evolutie van de vergunde nieuwbouwen en renovatiewoningen (april 2017). Cijfers van april en mei 2017 tonen een status quo van het aantal starters en stopzettingen op jaarbasis.

(1) Namelijk: werkloosheid, tijdelijke werkloosheid, nieuwe personenwagens, tweedehands personenwagens, aantal faillissementen en verloren arbeidsplaatsen door faillissementen.

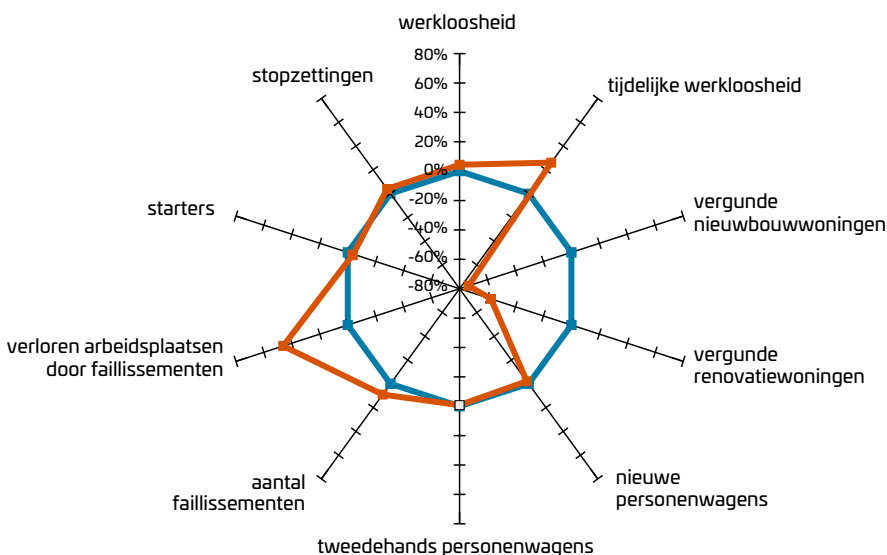
Producentenvertrouwen

Indicator	West-Vlaanderen				Vlaams Gewest			
	Kw 4 - 2016	Kw 1 - 2017	Kw 2 - 2017	Kw 3 - 2017	Kw 4 - 2016	Kw 1 - 2017	Kw 2 - 2017	Kw 3 - 2017
Starters	+	+	+		+	+	-	
Stopzettingen en schrappingen	-	-	+		-	-	+	
Faillissementen	+	-	+		+	-	+	
Verloren jobs door faillissementen	-	-	+		-	+	+	
Omzet	+	+			+	+		
Investerings	+	+			+	+		

Consumentenvertrouwen

Indicator	West-Vlaanderen				Vlaams Gewest			
	Kw 4 - 2016	Kw 1 - 2017	Kw 2 - 2017	Kw 3 - 2017	Kw 4 - 2016	Kw 1 - 2017	Kw 2 - 2017	Kw 3 - 2017
Vergunde woningen (nieuwbouw)	-	-	-		-	-	-	
Vergunde woningen (renovatie)	-	-	-		-	-	-	
Inschrijvingen nieuwe personenwagens	-	+	-	+	+	+	+	+
Inschrijvingen tweedehandspersonenwagens	-	+	-	+	-	+	-	+
Omzet kleinhandel	+	+			+	+		

Figuur 2: Evolutie van de sociaaleconomische indicatoren in West-Vlaanderen in het 2de kwartaal van 2017* ten opzichte van het 2de kwartaal van 2016



* Vergunde nieuwbouw- en renovatiewoningen: april 2017 ten opzichte van april 2016. Starters en stopzettingen: april-mei 2017 ten opzichte van april-mei 2016.
Bron: VDAB, RVA, FOD Economie (Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie), FEBIAC, Graydon, Verwerking: POM West-Vlaanderen.

Verhalen, mytes en legendes (deel 2)

Toon Colpaert - gewezen Vlaamse havencommissaris

Er heerst een geest in onze havens: de genius loci, de geest van de plek, die een haven en elke andere plek kleurt, er een ziel aan geeft. Die geest werkt door in het verhaal van elke plek. Zo wordt de eigenheid van een haven niet alleen bepaald door de materiële getuigen uit het verleden, maar ook door de verhalen, mythes en legendes.

1790-1850 - De eerste industriële revolutie gaat grotendeels aan Brugge voorbij, er komt geen enkele gemechaniseerde textielonderneming van de grond. Brugse ondernemers nemen weinig of geen industriële risico's en blijven vooral commerçanten.

1838 - Het spoor tussen Gent, Brugge en Oostende wordt als een van de vroegste Belgische spoorlijnen in gebruik genomen. Guido Gezelle bekijkt later 'het brieschend ijzeren peerd' nog altijd met heel wat wantrouwen.

1845-1850 - De traditionele linnen-nijverheid stort ineen. Samen met de hoge voedselprijzen komen de crisisjaren 1845-1850 in Brugge zeer hard aan. 40% van de mensen leeft in armoede, de werkloosheid is groot, tyfus en cholera eisen bijna dagelijks slachtoffers.

1880-1907 - Kort nadat Georges Rodenbach zijn bezwaard gemoed lucht in 'Bruges-la-morte', dromen enkele onversaagden van Brugge-aan-de-zee. Julius Sabbe en Co stuiten aanvankelijk op heel wat scepticisme. Maar als ook koning Leopold II en de Gentse baron Auguste de Maere zich achter het project scharen, komt er schot in de zaak. In 1895 geeft de Kamer van Volksvertegenwoordigers haar goedkeuring voor de bouw van een nieuwe haven. Datzelfde jaar wordt de Maatschappij der Brugse Zeevaartinrichtingen opgericht. De werkzaamheden starten in 1896. In 1904 is de haven klaar - d.w.z. de môle, de vissartsluis en het zeekanaal Brugge-Zeebrugge. In de zomer van 1907 zijn er grootse inwijdingsfeesten.

Georges Rodenbach blijft de nieuwe haven als een bedreiging beschouwen

voor de poëtische zuiverheid van de stad; in 'Le Carillonneur' verzet zijn hoofdpersoon Joris Borluut zich scherp tegen het project. Wanneer de regering toch beslist dat de haven er komt, moet uitgerekend Borluut de zegelok luiden. Het wordt hem allemaal te machtig en hij verhangt zich aan de klokken van zijn eigen beiaard.

1914-1918 - De Duitse bezetters maken van Zeebrugge een echte oorlogshaven, die ze bij hun aftocht in 1918 volledig vernielen. De havenactiviteiten halen pas in 1927 terug hun vooroorlogse peil.

1945-1950 - De geschiedenis herhaalt zich: opnieuw heeft de haven van Zeebrugge zwaar te lijden onder de naweeën en ravage van het oorlogsgeweld. In 1950 haalt de trafiek in de haven nog niet de helft van die van in 1939.

1950-1971 - De expansie begint, zij het nogal traag. In 1960 is de trafiek bijna verviervoudigd ten opzichte van 1950 en bereikt die terug het niveau van het vorige recordjaar... 1911. Vanaf 1960 wordt de uitbouw van Zeebrugge voor het eerst grondig en planmatig aangepakt. Een eerste fase loopt tot 1971.

1972-1984 - In een tweede fase komt er een volledig nieuwe haven tot stand in Zeebrugge. De uitbouw van de buitenhaven behoort in die tijd tot de grootste waterbouwkundige werken ter wereld. Tegelijkertijd legt men een nieuwe zeesluis en een nieuwe achterhaven aan.

1985-2017 - De eerste jaren groeit de nieuwe haven als kool. Op 5 jaar tijd verdubbelt de trafiek. Daarna gaat het er wat rustiger aan toe, om in

2010 een piek van 49,6 miljoen ton te bereiken. Vervolgens laat de crisis in de containersector zich keihard voelen. In 2016 worden er nog 37,8 miljoen ton goederen geladen en gelost in de Zeebrugse haven.

De LNG-trafiek en vooral de auto's houden vandaag Zeebrugge recht. Maar nieuwe projecten dienen zich aan. Met een beetje geluk kunnen we zeggen dat het 'daghet in den Oosten' voor de 19.600 jobs die nu afhangen van het reilen en zeilen in en om de Zeebrugse haven.

Kortom, vijfhonderd jaar na Lodewijk van Gruuthuse geldt nog altijd 'Plus est en vous'. Aan grootse plannen geen gebrek, zoals de Seine-Schelde-Westverbinding (met de verbreding van het Schipdonkkanaal), de 2e zeesluis (die al naargelang de appreciatie het SHIP- of het SHIT-project wordt genoemd), de Vlaamse baaien (met een ontwikkelingsscenario voor de haven van Zeebrugge en de haven van Oostende en Nieuwpoort) en de Stadsvaart (die een nieuwe toekomst moet bieden voor de vaart in Brugge en Oostkamp).

Soms doet het allemaal denken aan 'De trein der traagheid' van Johan Daisne, een van de bekendste vertegenwoordigers van het magisch realisme in de Nederlandstalige literatuur.

Naar eigen zgggen wilde Daisne 'de realiteit en de droomwereld met elkaar verbinden en richting geven.' Maar misschien biedt zijn verhaal over 'De zoete smaak van de zee' meer inspiratie om een link te leggen tussen het rijke verleden en een hoopvolle toekomst voor de haven van Brugge.

Lees meer

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

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

Voor meer boeken of artikels rond het thema, gebruik je dit keer de trefwoorden: **sociale economie, maatwerkbedrijven en beschutte werkplaatsen**

Over het thema



Samen werken voor werk

Een analyse van de arbeidsmarkt in Zuid-West-Vlaanderen en toelichting bij de vijf focuspunten voor het regionaal arbeidsmarktbeleid 2017-2019. Zuid-West-Vlaanderen wil zich verder ontplooiën tot topregio voor de creatieve maakindustrie met een ruim aanbod aan tewerkstellingskansen, zowel voor kwetsbare doelgroepen als voor hoogopgeleide profielen. Niettemin kampt de regionale arbeidsmarkt met meerdere uitdagingen. De match tussen vraag en aanbod op de arbeidsmarkt en de inzet van elk talent vormt dan ook de centrale uitdaging voor de regio Zuid-West-Vlaanderen voor de periode 2017-2019. Door in te zetten op 5 focussen worden knelpunten omgebogen tot opportuniteiten, zodat elk talent maximaal ontplooid kan worden.

Redactie: Femke Boone, Ines Verhelle en Stefaan Verhamme

Uitgave: RESOC Zuid-West-Vlaanderen, 2017
Digitaal beschikbaar



Verankeringswaarde maatwerkbedrijven

Maatwerkbedrijven nemen volwaardig deel aan de economie en versterken de West-Vlaamse industrie. Op vraag van en in samenwerking met 4werk, de koepel van sociale en beschutte werkplaatsen in West-Vlaanderen, analyseerde de POM West-Vlaanderen de verankeringswaarde van de maatwerkbedrijven voor het bedrijfsleven in West-Vlaanderen. De conclusie waartoe de POM West-Vlaanderen dan ook komt, is deze: geef meer zuurstof aan onze maatwerkbedrijven! Maatwerkbedrijven mogen niet verstoken blijven van groeikansen, kansen die elke schakel in dat proces verdient.

Auteurs: Annelies Demeyere en Sabine Traen

Uitgave: POM West-Vlaanderen, 2016
Digitaal beschikbaar



Gesprekken met vijftig West-Vlaamse ondernemers, editie 2017

Economiejournalist Karel Cambien heeft bewondering voor het ondernemerschap. Dat is zeker. Met de vierde editie van 'Gesprekken met vijftig West-Vlaamse ondernemers', bundelt hij opnieuw diepgaande getuigenissen van ondernemende West-Vlamingen. De focus ligt hierbij op familiebedrijven uit diverse sectoren. De interviews verschenen eerder in het tijdschrift 'Ondernemers' van Voka West-Vlaanderen. Dit boek ontleedt alle mogelijke facetten van het ondernemerschap en voert zowel bedrijfsleiders op met een lange staat van dienst, als jong explosief ondernemerstalent. Een rijke bron van inspiratie voor ondernemerschap.

Auteur: Karel Cambien

Uitgever: Drukkerij-uitgeverij Vanoverbeke, 2017
ISBN 9789081577892

Ook het lezen waard



Hoek af: de kroonjuwelen

Eric Kenis heeft een neus voor jong ondernemerschap van alle leeftijden. Als 'jeugdtrainer van topondernemers' en als ambassadeur van België's ondernemend toptalent spitst de auteur zich in de tweede editie van zijn boek toe op jonge ondernemers 'buiten categorie'. Zij die voor brain gain en een ambitieacceleratie zorgen in ons landschap - de kroonjuwelen. Niet de groeiers of gazellen worden opgevoerd, maar de allersnelste groeiers van het land. Zij die gemiddeld in de laatste 12 maanden 150% gegroeid zijn. Dat wil zeggen dat hun omzet x2,5 gestegen is. De jonge ondernemers vertellen verrassende en originele maar doorleefde inzichten en verhalen van vlees en bloed die aan de ribben blijven plakken.

Auteur: Eric Kenis
Uitgever: 3K, 2017
ISBN 9789090303642

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

Kenniscentrum Economie West, Koning Leopold III-laan 31, 8200 Brugge, kceconwest@west-vlaanderen.be, T. 050 40 71 24.

COLOFON

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

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

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

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
Email: janbart.vanin@west-vlaanderen.be
www.westvlaanderenwerkt.be

Medewerkers

Journalisten: Nick Vanderheyden,
Bart Vancauwenberghe, Eric Van Hove en
Christina Van Geel
Fotografen: Jan Ballieu, Patrick Holderbeke,
Nick Vanderheyden
Lectoren: Katleen Gyselinck, Jan Leploe

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

Saskia Vanderstichele, Balta, AGSO,
POM West-Vlaanderen, Eric Vanhooren,
Henderyckx Luchtfotografie
Coverfoto: Foto 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



Rechtzetting: De luchtfoto van de site van Balta in Sint-Baafs-Vijve, verschenen in West-Vlaanderen Werkt 2/2017 Monumentenzorg, op pagina 9 is niet van Carlos Pauwels. De auteur van de foto is **Henderyckx Luchtfotografie** uit 8870 Izegem.

**De tabletversies van de vorige edities
zijn beschikbaar in de verschillende stores**



App Store



Google play



ISSN 1374-6235

Partners West-Vlaanderen Werkt 2017



Wet op de privacy van 8/12/1992

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

SBM doet wat met uw professionele bagage...



TRAINING

COACHING

ADVIES



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

www.sbmopleidingen.be

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