

West-Vlaanderen Werkt

De polsslag van de
West-Vlaamse economie

#2 2022



Hoe sterk is de eenzame starter?

Starters(€nesten) in West-Vlaanderen



Bedrijfsgrond gezocht?



**Ontdek onze
kwalitatieve en
duurzame
bedrijventerreinen.**

Als ervaren beheerder en ontwikkelaar helpen wij u in uw zoektocht naar het ideale bedrijventerrein.

Ontdek ons aanbod

Zoek uw bedrijventerrein in meer dan 20 interessante locaties in West-Vlaanderen. Surf snel naar wvi.be en ontdek er alle info.

www.wvi.be

West-Vlaanderen Werkt

#2 2022 - jaargang 64

In de kijker

- 04 Urbanisto gaat voor modulaire elektrische fiets
- 05 Barco verzelfstandigt huidscanner Demetra

Naarstige plekken

- 06 Veldegem wint (T)VELT

Fabrieken voor de Toekomst

- 08 GROW Talent maakt jongeren warm voor toekomstige job

Ondernemen begint met een droom (1)

- 11 Klaas Fremaut - Focus Advertising

15-44 Themakatern Starters in West-Vlaanderen

- 16 Ouverture
- 17 Ondernemingsdrang is coronaresistent
- 20 't Werkpand: Meer dan een dak boven het hoofd
- 23 Start&GO helpt startende ondernemers vooruit
- 25 Private ondernemerscentra in volle opmars

Startersreportages

- 29 2Aviate
- 30 ADD Home
- 32 Frubero
- 33 JusRe
- 35 Kaizer
- 36 Keypoint
- 38 Mister Tody
- 39 Not a Desk
- 41 Surplace
- 42 Freya- Thuiszorg Webshop
- 44 Otto Waffle Atelier

Bedrijvig onderwijs

- 45 Wat heb je dit jaar geleerd?

In de kijker

- 47 Bart Verhaeghe zet zijn schouders onder Collegesite Tielt

Ondernemen begint met een droom (2)

- 48 Marianne Couderé

11



29



48



Urbanisto gaat voor modulaire elektrische fiets

Jan Bart Van In, hoofdredacteur

West-Vlaanderen krijgt er een nieuw innovatief en clever fietsconcept bij: Urbanisto bv uit Brugge pakt uit met een modulaire elektrische tweewieler, die zowel als bakfiets of als klassieke fiets kan opereren. Met een optie op nog extra mogelijkheden.



Ingenieur Benjamin Declercq is met Urbanisto klaar voor de lancering van een nieuw innovatief West-Vlaams fietsconcept. (foto Jan)

De assemblage, montage en verkoop van fietsen in allerlei modellen swingt de pan uit. In de vorige editie van **West-Vlaanderen Werkt** belichtten we uitvoerig de diverse aanbieders binnen de regionale fietseconomie. Daar komt nu een vinnige nieuwe speler tussen gefietst. **Urbanisto bv** uit Brugge is het geesteskind van **Benjamin Declercq** (38), een ervaren burgerlijk ingenieur mechanical engineering. Toen het gezin Declercq-Fonteyne in 2021 werd uitgebreid met een derde dochter, stelde hij vast dat hun fietsberging in het woonerf Den Indruk in Brugge, te krap werd voor alle benutte fietsmodellen: twee individuele fietsen, een kindvriendelijke tandem en een bakfiets.

Benjamin Declercq: "Ik zocht op internet naar een modulaair elektrisch systeem dat via een vast achterste zit- en stuurgedeelte gecombineerd kon worden met diverse voorstukken zoals een bakfiets, een individuele fiets of een cargofiets. Maar dat bleek niet te bestaan. Ik heb ervaring met ontwerp- en prototypebouw van machines bij Caterpillar, bij het Zwitserse engineeringbedrijf Ammann en meer recent ook met mijn eigen firma **Build Analytics**. Ik ben vanuit die expertise beginnen sleutelen aan mijn eigen concept van modulaire elektrische fiets, de Urbanisto."

Zijn prototype toetste Benjamin af bij 230 fietsgebruikers (via een online-enquête) evenals bij een 15-tal ervaren Vlaamse fietshandelaars en -herstellers.

"Ik leerde daaruit dat zij zeker vragende partij zijn voor een uitgekende modulaire fietscombinatie op voorwaarde dat die samengesteld is uit kwalitatief hoogstaande en makkelijk vervangbare onderdelen. Dit in een goede prijs-kwaliteitsverhouding. Essentieel voor de potentiële klantengroep, de stedelijke fietser, is een flexibele en eenvoudige manier om de diverse wisselstukken te plaatsen, dit zonder uiteraard in te boeten aan een maximale veiligheid. Een grote uitdaging daarbij was het implementeren van een goed functionerend remsysteem."

Gesterkt door die bevindingen, met een verbeterd prototype dat stilaan rijp is voor seriereproductie en met de nodige certificaten, had Benjamin twee opties: zijn innovatie verkopen aan een bestaande producent of zijn geesteskind zelf in productie brengen en vermarkten.

Benjamin: "Ik ga voor een volwaardig eigen merk in eigen beheer, met assemblage in Europa."

Gewapend met 150.000 euro innovatiesubsidie van VLAIO lijkt Urbanisto klaar voor de sprint naar een eerste productievolume. De consumentenrichtprijs ligt rond de 7.000 euro.

www.urbanisto.bike

Barco verzelfstandigt huidscanner Demetra

Jan Bart Van In, hoofdredacteur

De beursgenoteerde West-Vlaamse beeldtechnologiegroep Barco verzelfstandigt zijn divisie Demetra, actief rond visualisatie en beeldverwerking op vlak van dermatologie en dermatoscopie, in de nieuwe vennootschap Barco Solutions bv. Dat is wellicht de voorbode van het aantrekken van een externe partner voor de verdere uitbouw van deze innovatieve medische technologie.

Barco heeft reeds geruime tijd een uitgebreide ervaring in beeldtechnologie voor de medische wereld zoals displays voor radiologie en mammografie. Die medische divisie stond vorig jaar voor 36% van de totale omzet van de West-Vlaamse multinational. Ze is naar verluidt ook de meeste rendabele bedrijfstak van Barco. De jongste innovatie is **Demetra**, een slimme huidscanner die door artsen en ziekenhuizen wordt benut voor het opsporen van huidvlekken in functie van het detecteren van huidkanker.

Multispectrale camera

Uit de research van Barco, in samenwerking met meerdere universitaire ziekenhuizen, bleek dat huidspecialisten in hun dagelijkse praktijk eigenlijk nog maar weinig gebruikmaken van technologie.

Huidvlekken worden letterlijk met een loop bekeken, waarna op basis daarvan notities worden gemaakt.

Dat leidde uiteindelijk tot een multi-spectrale camera die verdachte plekkjes op de huid detecteert en scant door het toestel tegen de arm te houden. Vervolgens gaat de dermatoloog op een gevisualiseerd lichaamssilhouet op zijn display aanduiden waar het probleem zich exact bevindt.

Het product kwam, na ruim twee jaar voorafgaande marktverkenning, in de zomer van 2020 op de markt en kreeg in de lente van dat jaar ook groen licht van de Amerikaanse controle-instantie **Food & Drug Administration (FDA)**, met de quotatie: veilig en effectief.

De jongste stap in de levenscyclus van Demetra is de afsplitsing van deze veelbelovende jonge telg, weg uit het nest van moeder Barco nv, naar de nieuwe entiteit **Barco Solutions bv**. Daarmee is Demetra de jongste in een lange historische rij van Barco spin-offs. Meestal is die verzelfstandiging het voorspel van een alliantie met een externe partner.

Meer over het voorafgaande innovatietraject van Demetra bij Barco lees je in West-Vlaanderen Werkt 2021 nr's 2&3.

www.kenniswest.be/artikel/barco-zet-ook-in-kortrijk-sterk-in-op-onderzoek-en-ontwikkeling-innovatie-moet-marktrelevant-zijn/141966



Het Barco-hoofdkwartier in Kortrijk is ook het zenuwcentrum van nieuwe innovaties voor medische toepassingen. (Foto Barco)

Veldegem wint (T)velt

Jan Bart Van In, hoofdredacteur

Veldegem, deelgemeente van Zedelgem, scheert geen hoge economische toppen inzake industrie en is niet dik bezaaid met ambachtelijke zones. De landelijke gemeente kent wel een bloeiend verenigingsleven en noteert ook de sterkste bevolkingsgroei binnen haar fusie-entiteit. Het prille bedrijvent centrum TVELT zorgt voor tintelend leven in de brouwerij.

Veldegem is een deelgemeente van Groot-Zedelgem sinds de grote fusie van 1977. Met 5.195 inwoners anno 2021, goed voor 2.217 gezinnen, manifesteert de gemeente zich als de meest bevolkte entiteit binnen de fusiegemeente, na Zedelgem zelf. Inzake bevolkingsaan groei (108 nieuwkomers in 2021) komt zij op de eerste plaats.

Veldegem ontstond in de 19de eeuw, veel later dan de omliggende dorpen, als 'het veld van Zedelgem'. Het grondgebied was vroeger immers een bosgebied en oude kaarten vermelden landduinen, moerassen en vijvers. Wellicht werd deze toen eerder

onvruchtbare grond daarom 't Veld genoemd.

De Onze-Lieve-Vrouwekerk werd ingewijd op 27 september 1865 als een hulpkerk van de parochie Zedelgem. Op 8 februari 1920 werd Veldegem een zelfstandige gemeente via de 'annexatie' van grote stroken van haar buurgemeenten Zedelgem, Aartrijke en Ruddervoorde, samen goed voor een oppervlakte van bijna 11 km² (1.095 ha). Die autonomie hield 57 jaar stand tot aan de fusie van 1977. Parkdomein Hoogveld, lange tijd de thuishaven van de adellijke familie van Zuylen van Nyevelt, floreert als

jeugdverblijfcentrum van de VKSJ. Veldegem is in tegenstelling tot Zedelgem (Case New Holland, Packo Inox, Tremec en co) geen biotoop van grote industriële bedrijven en omvat ook geen heus industrieterrein. De lokale kleinhandel, horeca en ook het verenigingsleven zijn er wel heel levendig.

TVELT springt in 't veld

De jongste economische factor van Veldegem is bedrijvent centrum eventlocatie TVELT, die operationeel is in een aantrekkelijke en energieneutrale nieuwbouw in het dorps hart. De veelzijdige werkplek in de Koning



Bedrijvent centrum TVELT biedt een nieuwe economische impuls aan het dorps hart van Veldegem. Op de foto: gastvrouw Anja Coppin (rechts) en de ondernemers Karel Vanheste en Eline Seynaeve van informaticabedrijf Juka.retail dat opereert vanuit het BC. (Foto Jan)

Albertstraat 104 biedt onderdak aan een mooie mix van huurders, coworkers en vaste werknemers, uit diverse sectoren en in verschillende leeftijdscategorieën. Dat creëert een levendig forum voor onderlinge uitwisseling en netwerking. Het gebouw met zijn 850 m² werkoppervlakte heeft diverse kantoorruimtes met een capaciteit van **26 mensen**, waaronder ook de 14 vaste werknemers van het accountancykantoor **Anja Coppin & Partners**. Een volledige verdieping van het gebouw leent zich ook voor netwerk- en businesssevents. Het duurzame bedrijvencentrum is gebouwd in een groene en rustige omgeving op enkele minuten rijden van de E403-afslag Zedelgem.

Flexplekwerken in functie van arbeidsvreugde

Wanneer twee ondernemers zich inschrijven voor een inspirerende businesstrip in **Kopenhagen**, is er geen twijfel mogelijk dat hier bruisende

ideeën uit ontstaan. Zo kwam het bedrijvencentrum TVELT van zaakvoerders **Anja Coppin** en **Dirk Vanden Berghe** tot leven. Dirk bracht daarbij zijn rijke ervaring in de utiliteitsbouw en brouwerijinstallatiesector in.

Anja Coppin over het concept van TVELT: "De covid-pandemie heeft ervoor gezorgd dat we flexibeler tegenover werkplekken staan, dat werknemers meer vrijheid krijgen en ondernemers geloven in wisselend werken voor een betere productiviteit. Bij veel bedrijven is het tegenwoordig de nieuwe standaard om minimaal 2 à 3 dagen per week thuis te werken. Daarnaast kiezen veel ondernemingen om hun werkoppervlakte te reduceren en te investeren in ruimtes voor werknemers thuis of op een externe plek. Voor velen verschaft thuiswerk een zekere flexibiliteit, maar zorgt het ook voor beperkingen in productiviteit. Werknemers, teams en ondernemers

zoeken dan ook steeds meer plekken waar ze gelijkgestemden kunnen ontmoeten. Om samen in een inspirerende omgeving te werken."

TVELT profileert zich ook als een 'duurzaam' gebouw.

Dirk Vanden Berghe: "We werken met geothermie, dus zonder fossiele brandstoffen. Het grondwater (5 putten van 140 m diep) verwarmt/verkoelt via de vloer het ganse gebouw. Er komt ook geen airco aan te pas! Daarnaast werken we met Quooker-kranen voor koud, spuit en kokend water, zodat we geen afval hebben van petflessen. Voor frisdranken werken we uitsluitend met glazen flessen. In de toiletten opereren we met contactloze kranen, dus geen overbodig waterverbruik.

Via het concept van TVELT streven we naar werkgeluk voor iedereen die graag in een moderne, innoverende en groene omgeving productief bezig is."



Foto Jan

GROW Talent maakt jongeren warm voor toekomstige job

Nooit eerder was de arbeidsmarkt zo krap. Ook onze West-Vlaamse bedrijven krijgen hun vacatures moeilijk ingevuld. Met het nieuwe aanbod van GROW Talent wil POM West-Vlaanderen de werknemers van morgen nu al enthousiasmeren voor een job in een van onze sterke industriële West-Vlaamse sectoren.

War for talent

De war for talent woedt in alle hevigheid. Uit cijfers van juli 2022 bleek dat er voor elke openstaande vacature in Vlaanderen gemiddeld 2,1 werkzoekenden zonder werk zijn. In West-Vlaanderen is de schaarste nog hoger met gemiddeld amper 1,5 werkzoekenden per openstaande vacature. Dat is een beperkende factor voor onze economische groei. Om deze uitdaging structureel aan te pakken, besloot POM West-Vlaanderen om een aparte werking op poten te zetten. GROW Talent richt zich tot het onderwijs met één doel: jongeren warm maken voor een studierichting of carrière in een van onze sterke West-Vlaamse industriële sectoren.

GROW Talent

De werknemers en ondernemers van morgen zitten vandaag nog op de schoolbanken. GROW Talent wil jongeren informeren over de belangrijke rol die zij later kunnen spelen in de West-Vlaamse industrie. Met innovatieve educatieve tools en technieken toont GROW Talent welke opwindende carrièremogelijkheden er in de West-Vlaamse industrie zijn. Informeren wordt gekoppeld aan beleven.

Het resultaat: een speels en toegankelijk educatief aanbod bestaande uit escape games, serious games, hands-on belevingsdagen en events.

GROW Talent heeft momenteel educatieve belevingen over:

- de **voedingssector** in het Joblabo in Roeselare;
- de **sector van nieuwe materialen en circulair ondernemen** in het Circular Materials Center in Kortrijk;
- de **sector transport & logistiek** in de Future Logistics Hub in Zeebrugge.

Meer info: www.growtalent.be





Ondernemen doe je samen

**POM West-Vlaanderen, provinciaal agentschap
met een hart voor ondernemers**

Samen met onze partners maken we van West-Vlaanderen een provincie waar ondernemers kunnen groeien op een duurzame manier. We **stimuleren ondernemerschap**, **investeren in ruimte** om te ondernemen, **brenge**n innovatie dichterbij de ondernemer, **ontwikkelen het aanwezige talent** in West-Vlaanderen en **geven data en informatie** op maat.

**Laat je loodsen door
onze experts:**
www.pomwvl.be
#samenondernemen

Andries Verbanck werkt zelfstandig voor een wereldspeler in de gaming industrie

Andries Verbanck is altijd al gebeten geweest door bits & bytes & digitale tools. Na een hobbelig parcours rondde hij zijn middelbare periode succesvol af via de middenjury. Daarna dé kans om een nieuwe bewuste keuze te maken. Op zoek naar een praktische opleiding, waarbij ontwikkeling van z'n (digitale) talenten centraal stond, koos hij resoluut voor de dagopleiding 'Webontwikkelaar - Programmeur' bij Syntra West.



Aandacht voor front- én backend

Voorkennis is geen must bij de opleiding 'Webontwikkelaar - Programmeur'. De opleiding begint bij de basis zonder dat de opleiding hierdoor minder interessant wordt. Er was voldoende aandacht voor zowel de frontend als backend van webontwikkeling, waardoor je een gerichte keuze kan maken of je nadien als fullstack (beide) of als front- of als backend aan de slag wil.

Kennis is goud waard in toepassing ervan

Na enkele weken heb je al een eerste praktisch project online staan, dit zorgt voor de nodige uitdaging en houdt de opleiding ook interessant en belonend. Je komt in contact met de nodige software om efficiënt te ontwikkelen. Ook leer je

de basis (de grondlaag) van het programmeren om dan later in het traject over te stappen op een framework dat verder bouwt op deze grondlaag. Dit helpt in het opbouwen van een diepere kennis, en dat is goud waard in het verder toepassen van een framework zoals Laravel.

Docent, krak in z'n vak

Docent Tom Vanhoutte is een echte krak in het vak, naast het geven van de opleiding is hij ook zaakvoerder binnen zijn eigen bedrijf. Hierdoor is hij op de hoogte van de noden van de markt binnen het programmeren. Tijdens mijn stage kreeg ik op m'n stageplek ook meteen een contract van onbepaalde duur aangeboden als webdeveloper. Ik ben er uiteindelijk twee jaar werknemer geweest.

Aan de slag voor een Amerikaans bedrijf

Ik werk nu als full-remote Senior Backend Developer voor het Amerikaans bedrijf Statespace Labs. Met locaties in New York (US), Ohio (US), Montreal (Canada), en Cagliari (Sardinië / Italië). Het bedrijf is voornamelijk actief in de wereld van videogames in combinatie met wetenschap. Mijn verantwoordelijkheid ligt in de backend. Zo leid ik een team van twee junior developers en staan wij in voor het verwerken van de data van onze 25 miljoen gebruikers, het voorzien van performante 'leaderboards' en het opbouwen van oauth authenticatie systemen die

gebruikt worden door zowel onze eigen games als partners met hun eigen koppelingen.

Ik werk voornamelijk van thuis uit in België maar ik kan vrij de wereld rondreizen naar eigen keuze. Zo werkte ik dit jaar in maart vanuit ons kantoor in Italië naast acht van mijn collega's. Thuis richtte ik een eigen werkplaats in met alle benodigdheden.

Als ik hier en daar wat vrije tijd heb hou ik me bezig met het uitbouwen van een evenementen- & ticketingplatform vergelijkbaar met dat van Ticketmaster maar meer toegespitst op de noden (en het budget) van de kleinere organisators. Ik mocht zo al de online ticketverkoop doen van een optreden van Hooverphonic in Plopsaland!

Netwerken uitbouwen

Ik kom nog elk jaar met veel plezier als jurylid meeluisteren naar de eindwerken van de opleiding. Dit is een fantastische opportuniteit om verder netwerken uit te bouwen, de creativiteit van de studenten te bewonderen en gerichte tips te geven zowel op professioneel vlak als op het vlak van de uitvoering van hun eindwerk.

Klaas Fremaut - Focus Advertising

“Onze samenleving heeft nood aan kathedraaldenkers”

Christina Van Geel, Stem & Pen

Focus Advertising in Heule bij Kortrijk is een full-service communicatiebureau. Co-founder en ambassadeur van Focus Advertising is Klaas Fremaut. Zijn missie: bedrijven en organisaties aanzetten om samen na te denken over hoe ze – communicatief – relevant kunnen zijn en blijven in een steeds veranderende wereld. In september 2022 werd hij zestig. En zoals tien jaar geleden al gepland, droeg hij die dag al zijn aandelen over en begon hij aan de volgende fase van zijn leven. Klaas heeft nog plannen en dromen genoeg om vele levens te vullen. Hij is een langetermijnplanner, een kathedraaldenker. Een ondernemer met filosofische trekken die vandaag bomen plant die later schaduw geven.

Klaas Fremaut: Ik ben geboren in een onderwijzersnest. Mijn grootvader was schooldirecteur in Zandvoorde bij Ieper. Mijn mama heeft altijd lesgegeven in het BLO in Kortrijk en mijn papa aan de provinciale hogeschool. Ik ben dus niet opgegroeid met een ondernemersdroom, maar wel met een grote aandacht en gevoeligheid voor taal én de wereld rondom mij. Mijn ouders hebben me heel open en vrij opgevoed en mijn nieuwsgierigheid altijd aangewakkerd. Zo kan ondernemerschap ook ontstaan, door vrij te mogen denken en handelen. Die waarden heb ik ook aan mijn eigen kinderen meegegeven. Ik heb bijvoorbeeld nooit van hen verlangd dat ze de zaak overnemen. Ik wil hen eerder vleugels geven dan lood in de schoenen.

Ik heb Romaanse talen gestudeerd aan de Kulak in Kortrijk. En daarnaast was ik geïnteresseerd in theater en dramaturgie. Een duidelijke droom had ik niet, als het maar met taal en verbeelding te maken had, met emotie en creativiteit.

Na mijn legerdienst ben ik op een klein reclamebureau gestoten in Kortrijk, **Focus Advertising**. En ik ben erin gevlogen. “Mik hoog, want een pijl daalt tijdens het vliegen”, had mijn grootvader me geleerd. En dat heb ik gedaan.

Zonder enige background heb ik me in de reclamebusiness gesmeten. Als ondernemer was ik een onbeschreven blad. Ik had nog nooit een factuur gezien! En wtf is BTW?? (Lacht) Het nadeel is dat je het allemaal moet leren op het veld. Het voordeel is dat je compleet onbevooroordeeld bent.

Als een stofzuiger heb ik zoveel mogelijk informatie opgezogen. Ik ben economie en marketing gaan bijstuderen en na een aantal jaren heb ik me ingekocht in het bedrijf. Ik had er mijn draai gevonden.

Intuïtief ondernemen

“Be responsible”, die les heb ik van thuis meegekregen. Wees verantwoordelijk voor je medewerkers, je klanten, de banken, voor iedereen met wie je handelt. Het zorgvuldig plannen van de toekomst hoort daar ook bij. Dat kan ik alle ondernemers trouwens aanraden.

“What’s next?” Die vraag stel je je best tijdig. Ik ben een langetermijndenker. Voor mijn vijftigste verjaardag heb ik mezelf geen Harley Davidson cadeau gedaan, maar ik heb een plan gemaakt voor de komende tien jaren. Op mijn zestigste wilde ik mijn vrijheid terug. Ik had die als kind meegekregen en er me zo prettig bij gevoeld.

En voor een ondernemer betekent vrijheid aandelenloos zijn. Op 26 september 2022 werd ik 60 en heb ik al mijn aandelen overdragen. Focus Advertising is nu overgenomen door de **communicatiekluster &KOO** van de **Cronos Group** uit Kontich. Die stap heb ik samen met mijn medewerkers zorgvuldig voorbereid.

Ik ben een heel intuïtieve ondernemer. Intuïtie is niet te verwarren met naïviteit. Daarvoor is de door mijn ouders meegegeven waarde van verantwoordelijkheidszin te belangrijk.

Maar omdat ik van thuis uit en vanuit mijn studies geen ondernemersbagage had meegekregen, waren mijn nieuwsgierigheid en mijn intuïtie mijn belangrijkste stuurknuppels. Gebruik je zintuigen, luister, kijk, wees nieuwsgierig, als mens en als organisatie. “Be a learning organisation.” Nog iets wat ik van thuis heb meegekregen: sta elke dag op en leer.

Behalve mijn exitplan heb ik nooit een strak en/of logisch stappenplan gehad. Iemand zei me ooit: “Boeiende mensen hebben nooit heldere plannen.” Niet alles moet altijd ‘af’ zijn voor je een volgende stap zet. Het mag al eens ‘flou artistique’ zijn, zeker in ons vak. Dat werkt ook.



Door vaak niks te beslissen en ten volle op mijn intuïtie te vertrouwen heb ik veel goede beslissingen genomen! Toen eind vorige eeuw iedereen mij zei dat de 'traditionele' reclameagenschappen ten dode waren opgeschreven omdat het digitale alles ging overnemen heb ik dit – intuïtief – naast me neergelegd. De twintig daaropvolgende jaren zijn mijn 'blue ocean' geweest.

Ik ben een kathedraaldenker

De grote uitdaging voor ondernemers, maar ook voor de ganse samenleving, is om voorbij de waan van de dag te kijken. Ik ben een fan van kathedraaldenken. Ergens in de vroege middeleeuwen zaten de mecenasen en de kerkvorsten te vergaderen rond lange houten tafels, samen met de glasbewerkers, de schilders en de metselaars. "We gaan een kathedraal bouwen", zeiden ze. "We gaan iets bouwen dat veel verder reikt dan een volgende en daaropvolgende generatie." Filosoof **Roman Krznic** heeft daar een fantastisch boek over geschreven, 'How to be a good ancestor'. Over langetermijndenken in een kortetermijnwereld. Dat is een heel hoopvol boek. Er komt veel goeds op ons af, zegt hij. Op dit moment leven we in een ontworpen wereld, met oorlogen en pandemieën. Maar dat heeft ons wel wakker geschud waardoor we nu de dingen kunnen veranderen. Dat is een grote verrijking.

En er beweegt al van alles. In ondernemingen en specifiek in ons vakgebied van marketing en communicatie is

***Klaas Fremaut:
"De grote uitdaging
voor ondernemers,
maar ook voor de
ganse samenleving,
is om voorbij de waan
van de dag te kijken..."***

winst niet meer de grote drijfveer. Een betere wereld is niet per se een grotere wereld. Tomeloze groei en globalisering zijn niet langer de heilige graal. **Impact** is veel belangrijker. De cijfers waren voor mij nooit zaligmakend. Uiteraard moeten ze kloppen en moet je voor je medewerkers én klanten continuïteit kunnen garanderen.

Maar winst maken omwille van de winst, daar heb ik nooit wakker van gelegen.

Duurzaam ondernemen, met respect voor mens, milieu en maatschappij, is een nieuwe norm geworden. Die weg is ingeslagen. We zullen ook niet anders kunnen. Een kind dat vandaag geboren wordt, wordt minstens 100 jaar. Dat is zo. Maar onze maatschappij is daar nog niet op afgestemd. Het klassieke patroon van ongeveer 20 jaar opgroeien en studeren, 40 jaar werken en dan met pensioen, is compleet voorbijgestreefd. We moeten daarover een langetermijnvisie ontwikkelen. Zulke debatten moeten gevoerd worden.

Een tevreden belastingbetaler

De ruimte die de volgende maanden vrijkomt in mijn hoofd wil ik gebruiken om onder andere te doceren. Jonge mensen goesting geven om te leren, te groeien, een verschil te maken: daar wil ik me graag voor engageren.

Ik wil hen ook op het hart drukken hoe gelukkig ze kunnen zijn met het leven. Ik ben niet blind voor de mankementen van de maatschappij, voor wat er fout gaat, voor armoede en miserie. Maar de kansen die jonge mensen nu krijgen zijn gigantisch. Daar mogen we ons ook bewust van zijn. Als ik sommige jonge mensen hoor lijkt het wel alsof deze generatie alle gewicht van de wereld op de schouders torst. Terwijl ze hun vleugels zouden moeten gebruiken! Daar wil ik hen in stimuleren.

En ik wil hen overtuigen van de waarde van ondernemen. Een groot deel van de

welvaart in de wereld wordt gecreëerd door ondernemers. Dat zij vaak in de verdomhoek van de foefelaars worden geduwd, dat maakt me heel boos. Ik betaal bijvoorbeeld graag belastingen. En ik heb er véél betaald. Ik heb dat altijd gezien als een bijdrage aan de maatschappij. Gehandicaptenzorg, zorg tout court, talrijke sociale verworvenheden zijn niet mogelijk zonder bijdragen van onze ondernemingen. Of het door de overheid al dan niet goed gebruikt wordt, is wat anders. Maar ondernemers houden op deze manier mee de samenleving in stand.

Iemand plantte een boom

Ik ben nog niet uitgedroomd. De komende tijd wil ik bijvoorbeeld stad Kortrijk helpen met het realiseren van hun gedurfde droom om van Kortrijk de **Culturele Hoofdstad van Europa** te maken in 2030. Ik stel me vrijwillig ter beschikking om mee na te denken, ideeën uit te werken, de communicatie te verzorgen, zo'n dingen.

En ik wil me weer meer verdiepen in **filosofie**. Dat heeft mij altijd mateloos geïnteresseerd. Ik vind trouwens dat bedrijven er baat bij hebben een filosoof aan boord te hebben. Net omdat dat mensen zijn die voorbij de waan van de dag kijken. Ze zien het bredere plaatje, wat je als ondernemer helpt om te relativiseren. We leven in een tijd van te veel uitroeptekens en te weinig vraagtekens. Filosofie kan daarbij een gids zijn.

Om maar even filosofisch te besluiten: iemand plantte lang geleden een boom zodat jij vandaag in de schaduw kan zitten. Als je straks een wandeling maakt, moet je daar maar eens bij en onder stilstaan. (Lacht) Het is onze taak als ondernemer en als mens om daarover na te denken en te communiceren.



Vertrouw op professioneel advies van SBM.

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

Starters in West-Vlaanderen



Ondernemingsdrang is coronaresistent

Recordaantal private ondernemerscentra in West-Vlaanderen



Niemand weet precies hoeveel starters er zijn

West-Vlaanderen is zoals bekend een vruchtbare bodem voor nieuwe ondernemersinitiatieven, al dan niet gedreven door enige 'sturm und drang'. Bovendien blijkt die felle startersdynamiek nogal coronabestendig te zijn. Ondanks de ingrijpende destructieve impact van de pandemie op heel wat economische sectoren, is het aantal nieuw opgerichte bedrijven in onze provincie, maar ook in heel Vlaanderen, blijven toenemen in 2020 en 2021. In dat laatste jaar manifesteert het aantal 'nieuwkomers' zich zelfs op het hoogste niveau sinds lange tijd. Dat is uiteraard goed nieuws voor ons economisch bestel. Het zegt iets over de veerkracht en de wendbaarheid van onze aspirant-ondernemers.

In ons themakatern staan we stil bij dat markante fenomeen en zoeken we naar enige verklaringen. We zoomen ook in op de omkadering van de West-Vlaamse starters door Start&GO van POM West-Vlaanderen. We staan stil bij de steeds talrijkere West-Vlaamse 'startersnesten', zoals de Werkpanden en de private ondernemingscentra. We bieden een podium aan een hele reeks starters, actief in zeer diverse sectoren, en we polsen naar het parcours dat ze daarbij hebben afgelegd.

'Meten is weten' zo luidt de aloude wijsheid. Exacte data over het aantal starters en de evolutie van deze populatie is een belangrijke graadmeter voor het starterspotentieel en de startersdynamiek in (West-) Vlaanderen. Deze gegevens zijn ook relevant voor het toetsen van het algemene ondernemersklimaat.

Maar hier wringt nu net het schoentje. Want eigenlijk weet niemand vandaag hoeveel starters onze contreien nu echt telt. Ik verklaar mij nader. Instanties zoals de FOD Economie, UNIZO en Graydon en ook POM West-Vlaanderen, pakken regelmatig uit met data over het aantal oprichtingen van **eenmanszaken** (geregistreerd door de **Kruispuntbank van Ondernemingen-KBO**) en van **vennootschappen** (inschrijving in het KBO plus publicatie in het Belgisch Staatsblad). In deze laatste categorie manifesteert zich echter een enorm hiaat. Immers, niet elke nieuw opgerichte vennootschap is een heuse starter in de betekenis van: de creatie van een nieuwe economische activiteit.

Zo zijn er nogal wat ondernemers die eerst een eenmanszaak opstarten (vaak als deeltijdse activiteit in bijberoep, maar soms ook meteen als hoofdberoep) en die in een latere fase beslissen om diezelfde bedrijvigheid verder te zetten via een vennootschap. Bij de KBO wordt in dat geval een nieuw ondernemingsnummer toegekend aan de prille vennootschap, waardoor wel een nieuwe juridische entiteit wordt gecreëerd maar er eigenlijk geen nieuwe economische activiteit ontstaat.

Een ander typisch fenomeen zijn de 'managementvennootschappen' en de 'patrimoniumvennootschappen', die in de meeste gevallen een activiteit verderzetten die veel eerder al was ingezet. Ook bij de courante splitsing van vennootschappen ontstaan twee of meerdere nieuwe juridische entiteiten, die dan mee opgenomen worden in de oprichtingsstatistieken maar die absoluut geen starters zijn.

Kortom: we blijven vandaag nog in de kou staan als we de polsslag van het startersritme in ons land echt willen meten. Hoe los je dat op? Bijvoorbeeld door bij de registratie van de nieuwe bedrijven bij de KBO, via een aantal gerichte vragen, een selectie te maken naar categorieën van ondernemingen. Om daar zo de echte starters uit te filteren. Creatief werk aan de winkel dus voor onze Federale Overheid.

Jan Bart Van In, hoofdredacteur

Recordaantal nieuwe bedrijven in 2021

Ondernemingsdrang is coronaresistent

Jan Bart Van In, hoofdredacteur

Ondanks de coronapandemie scheert de 'ondernemingsdrift' in (West-)Vlaanderen hoge toppen in de jongste twee jaren. Het aantal opgerichte ondernemingen piekt in 2021 op het hoogste niveau sinds lange tijd. Uit de cijferanalyse van POM West-Vlaanderen blijkt bovendien dat de overlevingsgraad van de West-Vlaamse starters hoger ligt dan deze voor heel Vlaanderen.

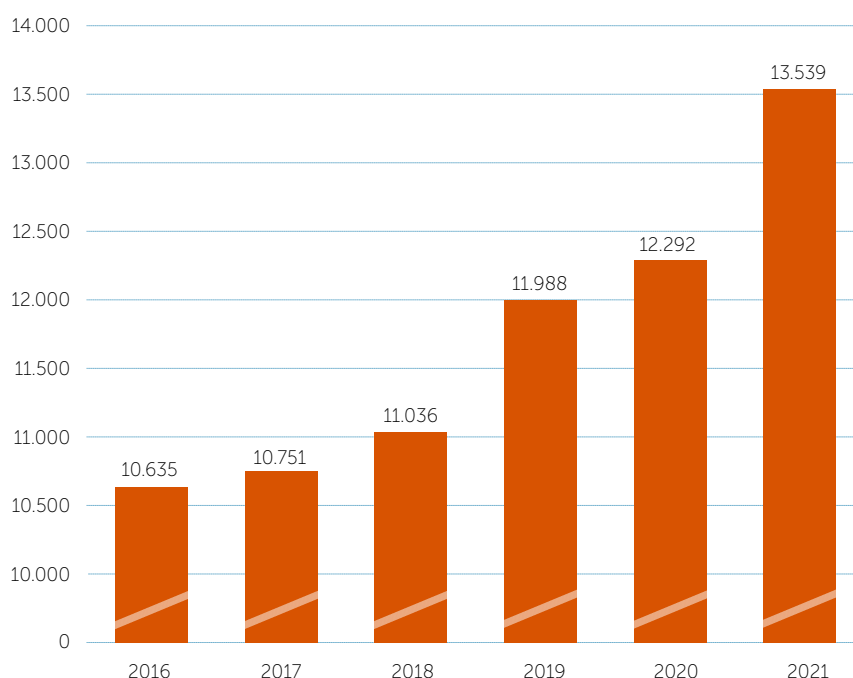
Het coronavirus, dat heel de wereld en ook ons land duchtig in de tang hield in 2020 en 2021, zette een zware domper op meerdere economische sectoren. Met als gevolg grote omzetverliezen en forse tijdelijke werkloosheid. Die felle crisis had evenwel geen negatieve weerslag op de startersdynamiek. Integendeel, het aantal opgerichte ondernemingen (vennootschappen en eenmanszaken samen) zit al enkele jaren ononderbroken in de lift.

Grafiek 1 toont de evolutie van het aantal oprichtingen in West-Vlaanderen. Van alle ondernemingen die in 2021 in Vlaanderen werden gestart, situeerde **17,5%** zich in West-Vlaanderen. In 2021 zag zo een recordaantal van **13.539** nieuwe bedrijven het levenslicht in de kustprovincie. Dat zijn er **10%** meer dan het voorafgaande jaar en zomaar even 2.904 meer dan in 2016, een fikse klim van **27%** in vijf jaar tijd. In Vlaanderen (+37,4%) was de toename aan prille ondernemingen in diezelfde periode nog groter.

De startersdynamiek lag tijdens de twee crisisjaren 2020-21 en vooral in 2021 merkbaar hoger dan voor de hardnekkige coronapandemie.

Een kanttekening hierbij: niet alle oprichtingen zijn heuse starters. Nogal wat nieuwe vennootschappen (ruwe schatting: 40% van het totaal) genereren namelijk geen nieuwe activiteit (zie eerder pagina 16).

Grafiek 1. Evolutie aantal oprichtingen van vennootschappen in West-Vlaanderen 2016-2021



Bron: FOD Economie, bewerkt door de POM West-Vlaanderen, afdeling DSA

Toch mogen we aannemen dat, wanneer het aantal nieuwe vennootschappen stijgt, ook het aantal echte starters mee in de opwaartse stroom zit.

Tabel 1 (op basis van cijfers van de FOD Economie, bewerkt door de afdeling DSA van POM West-Vlaanderen) zoomt wat dieper in op de cijfers voor de diverse West-Vlaamse arrondissementen. De grootste concentratie aan nieuw opgerichte ondernemingen in 2021 situeert zich in de arrondissementen Kortrijk (25%) en Brugge (24,5%). Die zijn samen goed voor circa de helft van de

nieuwkomers. In de arrondissementen Veurne (5%) en Diksmuide (4,2%) is het aantal nieuwkomers het kleinst.

De grootste toename onder de oprichtingen in 2021 in vgl. met 2016 manifesteert zich in het arrondissement **Roeselare** met een spectaculaire aanwas van ruim **42%**. Het arrondissement Kortrijk volgt met ruim 39%.

In de periode 2016-2021 (= over zes jaar) is het totaal aantal opgerichte ondernemingen het grootst in de arrondissementen Brugge (17.921 of **25,5%** van

Tabel 1. Evolutie aantal oprichtingen in de West-Vlaamse arrondissementen

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	verschil tussen		oprichtingen in 2016-2021		
							2016-2021	2016-2021	totaal	rangorde	aandeel in W-VL
Brugge	2.863	2.724	2.851	3.043	3.044	3.396	+533	+18,6%	17.921	1	25,5%
Kortrijk	2.383	2.650	2.771	2.979	3.095	3.319	+936	+39,3%	17.197	2	24,5%
Roeselare	1.328	1.431	1.390	1.647	1.624	1.887	+559	+42,1%	9.307	3	13,3%
Oostende	1.259	1.252	1.251	1.419	1.428	1.466	+207	+16,4%	8.075	4	11,5%
Ieper	897	920	858	929	1.010	1.081	+184	+20,5%	5.695	5	8,1%
Tielt	844	824	906	911	1.015	1.143	+299	+35,4%	5.643	6	8,0%
Veurne	599	518	532	565	564	682	+83	+13,9%	3.460	7	4,9%
Diksmuide	462	432	477	495	512	565	+103	+22,3%	2.943	8	4,2%
West-Vlaanderen	10.635	10.751	11.036	11.988	12.292	13.539	+2.904	+27,3%	70.241		100,0%
Vlaams Gewest	56.306	57.297	60.568	67.391	70.257	77.353	+21.047	+37,4%	389.172		

Bron: FOD Economie (ADSEI), verwerking: Afdeling DSA, POM West-Vlaanderen

W-VL) en Kortrijk (17.197 of 24,5% van W-VL). De arrondissementen Roeselare (9.307 of 13,3% van W-VL) en Oostende (8.075 of 11,5% van W-VL) volgen in een tweede stap, daarna de diverse arrondissementen in de Westhoek en Tielt. Daarbij is op te merken dat heel de

Westhoek samen (12.098 of 17,2% van W-VL) tussen de categorieën Brugge/ Kortrijk en Roeselare/Oostende ligt.

De meeste nieuwkomers in het West-Vlaamse economische speelveld zijn ondernemingen uit de dienstensector

(vooral zakelijke diensten), vrije beroepen en de bouwsector.

Zoeken naar een verklaring

Hoe is het markante fenomeen van de aanhoudende startershausse tijdens vooral het tweede jaar van de



Het Ondernemerscentrum Brugge, op het Jan Van Eyckplein, creëerde via modernisering extra ruimte voor starters. (Foto POM)

coranacrisis te verklaren? De versnelde digitalisering van de economie creëert alvast nieuwe opportuniteiten voor jonge ondernemers en werkt drempelverlagend voor het opstarten van online-activiteiten. Een andere factor is de nieuwe Wet op de Vennootschappen en Verenigingen, van kracht sinds mei 2019, die de financiële drempel voor de oprichting van een **besloten vennootschap (BV)** sterk verlaagde. In de cijfers van de oprichtingen vertaalt zich dat in een aanzienlijke daling van het aantal eenmanszaken versus een grotere stijging van het aantal BV's.

Niet onbelangrijk is ook het toenemende succes van de **managementvennootschap**. Die creëert in de meeste gevallen geen nieuwe economische activiteit maar is als juridisch-fiscaal instrument wel fiks in opmars.

Opmerkelijk is dat ook de horecasector in de tweede helft van 2021 een opvering van het aantal nieuwkomers noteert. Is dit een inhaalmaneuver na de twee periodes van verplichte sluitingen?

Hoeveel overlevers...?

De startersdynamiek in (West-) Vlaanderen draait op hoog toerental, maar hoe duurzaam zijn die neofieten?

Van de 10.635 ondernemingen die in 2016 in West-Vlaanderen werden 'gedoopt', zijn er vijf jaar na oprichting nog **7.380 (of 73,9%)** actief. Zie *Grafiek 2*. Het overlevingspercentage in West-Vlaanderen is hiermee iets groter dan in Vlaanderen (71,7%). Nog in de kustprovincie vormden de starters die binnen het jaar of tot twee jaar na hun oprichting niet overleven, de grootste groep.

Op arrondissementeel niveau staat Veurne op kop met een overlevingspercentage van 78,3%. Onderaan bengelt Oostende met 69,5%. Vergelijken we dit gegeven met de demografische beweging van ondernemingen, dan blijkt dat arrondissementen met een hoog overlevingspercentage bij starters de arrondissementen zijn met een eerder lage turbulentie en vice versa.

De **turbulentieratio** is de som van het aantal oprichtingen en het aantal stopzettingen en faillissementen in verhouding tot het aantal actieve ondernemingen. De turbulentieratio geeft weer in welke mate het economisch weefsel zich vernieuwt.

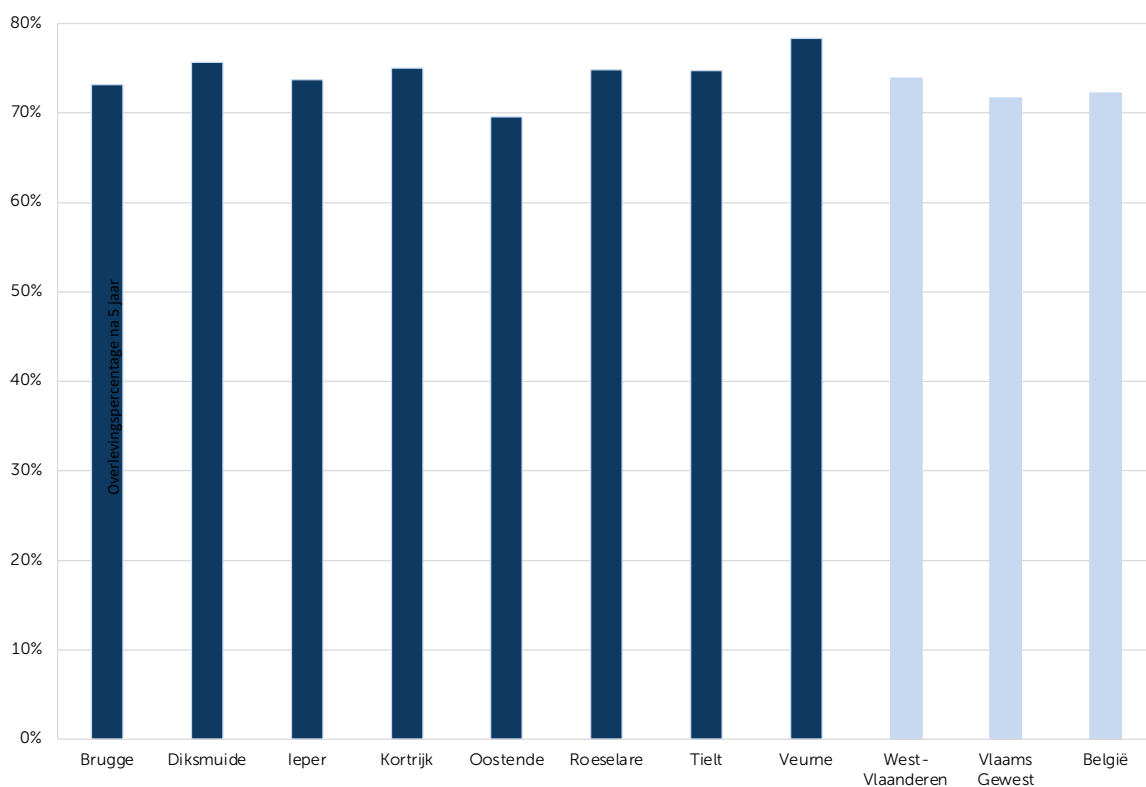
In de bouwsector, de tertiaire sector en de quataire sector is het overlevingspercentage in West-Vlaanderen groter dan in Vlaanderen.

In West-Vlaanderen en in heel Vlaanderen is het overlevingspercentage het grootst in de primaire sector, gevolgd door de bouwsector en de quataire sector.

Binnen de tertiaire sector is het aantal stopzettingen in West-Vlaanderen het grootst in de kleinhandel.

Met dank aan **Sabine Traen** van afdeling DSA van POM West-Vlaanderen voor de input.

Grafiek 2. Overlevingspercentage in 2021 na vijf jaar van ondernemingen gestart in 2016



't Werkpand biedt fijnmazig netwerk aan 'startersnesten'

Meer dan een dak boven het hoofd

Jan Bart Van In, hoofdredacteur

West-Vlaanderen is een vruchtbare biotoop voor ontluikend ondernemingsdrang en -talent. Nergens in Vlaanderen is er zo'n dicht netwerk aan (door het Provinciebestuur aangestuurde) infrastructuur voor starters als in de Noordzeeprovincie. De achttien werkpanden bieden onderdak aan circa 130 huurders. Zij zijn een belangrijke hefboom voor de ontplooiing van starters binnen het ruime aanbod van Start&GO van POM West-Vlaanderen.

POM West-Vlaanderen heeft een lang trackrecord in het aanmoedigen en ondersteunen van nieuwe ondernemingsinitiatieven. Vanaf 2008 kreeg de startersfocus een vaste vorm in het programma **Actie voor Starters**, ondertussen omgevormd naar **Start&GO**.

Nancy Moyaert, program manager business infrastructuur bij POM West-Vlaanderen:

"Het basisidee van Actie voor Starters was om extra dynamiek rond starters te creëren via een tweeledig spoor. Het immateriële luik omvat een brede waaier aan ondersteunende initiatieven, zoals seminars en inspiratiesessies, gerichte startersnetwerking en collectieve en individuele begeleiding. Verder organiseren we ook beursbezoeken. Dit doen we samen met professionele partners uit de ondernemingswereld zoals Voka, UNIZO, Syntra West en Starterslabo.

Met de nieuwe naam **Start&GO** (sinds 2018) verruimen we onze doelgroep van de prille starters naar de ambitieuze doorgroeiërs onder de jonge ondernemingen (zie verder in de volgende reportage).

De materiële component van Start&GO is een uitgebreid netwerk van bedrijventra, doorganggebouwen en stedelijke ondernemerscentra.

Die bundelen en overkoepelen we sinds 2012 onder de naam **'t Werkpand**."

Jean de Bethune, voorzitter van POM West-Vlaanderen:

"West-Vlaanderen is een ondernemende regio waar de overlevingsgraad van startende ondernemingen al jaren hoger scoort dan het Vlaamse gemiddelde. Dat is niet toevallig. We bieden startende ondernemers graag de ruimte om te focussen op hun onderneming, hun product of dienst. Een dak boven hun hoofd mag in de eerste jaren hun zorg niet zijn. Daarom bieden wij hen een professioneel onderkomen in eigen regio, van waaruit zij hun zaak verder optimaal kunnen uitbouwen."

Hoe uniek is die West-Vlaamse startersinfrastructuur?

Nancy Moyaert: "Met vandaag achttien vestigingen van 't Werkpand, via diverse types aan infrastructuur, zorgen we voor een fijnmazige en gedifferentieerde regionale inplanting in onze provincie. In geen enkele andere provincie is dat aanbod vanuit de provinciale overheid zo uitgebreid.

De provincies Antwerpen en Limburg hebben trouwens een deel van hun klassieke bedrijventra afgestoten naar de private sector. Wij daarentegen hebben die nog verder uitgebreid. De opwaardering en expansie van



onze startersinfrastructuur is vooral gebeurd in de periode 2008-2012 met een investering van 16 miljoen euro (met behulp van Europese en Vlaamse cofinanciering) in de realisatie van een tiental extra faciliteiten. Eén daarvan was de omvorming van een deel van de brouwerijsite van **Rodenbach** in Roeselare naar een binnenstedelijk ondernemerscentrum."



Foto POM West-Vlaanderen

Een deel van de Rodenbach-brouwerijsite in Roeselare kreeg een attractieve herinvulling als Ondernemerscentrum Roeselare binnen het concept 't Werkpand.

Waar staan we vandaag met 't Werkpand?

Nancy Moyaert: "De achttien vestigingen van 't Werkpand omvatten vandaag 17.500 m², waarvan 14.200 m² atelieroppervlakte en 3.300 m² kantoorruimte. Zo bieden we onderdak en aanvullende service aan circa 130 huurders. Tussen 2012 en vandaag gaat dat over circa 400 gebruikers die in deze centra zijn gepasseerd. Nieuwe vestigingen staan vandaag niet direct op onze planning, gezien onze geografische spreiding al heel dicht is.

De gemiddelde verblijfsduur ligt de jongste vijf jaar op drie jaar, voorheen was die periode langer.

Einde 2021 lag de bezettingsgraad van onze werkpanden samen op 86% van de totale beschikbare oppervlakte. Door corona was die een beetje gezakt in vergelijking met de periode net voor de pandemie, maar vandaag merken we dat de vraag terug in de lift zit."

Uit de cijfers van POM West-Vlaanderen blijkt dat er de jongste jaren (2020-2022) een verhoogde startersdynamiek is, ondanks de coronacrisis. Er worden veel nieuwe ondernemingen opgericht en naar verluidt is de nieuwe generatie starters meer ambitieus. Heeft dat fenomeen een impact op 't Werkpand?

Nancy Moyaert: "Ook wij merken dat er vandaag veel 'goesting' is om te ondernemen.

De aanvragen van kandidaat-huurders nemen toe. Ze verwachten van ons ook meer flexibiliteit in ons aanbod. We spelen daarop in via flexwerkplekken die functioneren volgens het principe van de clean desk. De digitalisering van onze ruimtes in functie van meer internetcapaciteit en de toegenomen organisatie van videoconferenties, is volop bezig.

Een ander topic dat aan belang wint, is de **verduurzaming** van onze infrastructuur. Daarvoor is er nog wat werk aan de winkel, want een aantal van onze sites dateren uit de jaren '80 en '90 van de vorige eeuw. Energetische aanpassingen staan dan ook op onze planning."

De jongste jaren is de concurrentie op de markt van startersinfrastructuur ook significant toegenomen. Talrijke nieuwe private initiatieven staken de kop op in West-Vlaanderen. Hoe kijken jullie tegen dat fenomeen aan?

Jean de Bethune: "De markt in West-Vlaanderen is groot en dynamisch genoeg om diverse spelers aan bod te laten komen met ieder hun eigen invulling. De talrijke nieuwe private bedrijvencentra mikken vooral op kantoorruimtes, terwijl 't Werkpand naast kantoren ook heel wat logistieke en productiefaciliteiten te bieden heeft.

Een andere factor waarmee we ons onderscheiden is de inbedding van onze startersinfrastructuur in het totaalpakket van Start&GO, dat naast onderdak ook een brede waaier van support en begeleiding aan de starters aanbiedt."

De verhoogde 'concurrentie' komt niet enkel van de privésector maar ook van de lokale besturen. Met name Stad Kortrijk (Hangar K) en Stad Brugge (Brugge.Inc) lanceerden nieuwe initiatieven en dat naar verluidt met grote respons. Hoe kijken jullie daar tegen aan?

Jean de Bethune: "Het is een goede zaak dat de lokale besturen in West-Vlaanderen aandacht hebben voor de behoeften van de startende ondernemingen. Zij kunnen daarbij een beroep doen op de expertise en de jarenlange ervaring van POM West-Vlaanderen. We zetten dan ook graag in op partnerships met deze actoren. We spelen in die optiek bijvoorbeeld een actieve rol als partner in Brugge.Inc, niet zozeer omwille van het infrastructurele luik, maar vooral omwille van het ecosysteem dat Brugge.Inc creëert rond startend ondernemerschap. We leggen graag ook het ondersteunende aanbod van Start&GO mee in de mand."

De eerste generatie bedrijvencentra, de oudste instrumenten van de POM in de creatie van startersinfrastructuur, waren pioniers qua publiek-private samenwerking. De jongste jaren lijkt het erop dat deze pps-formule wordt afgebouwd binnen de nieuwe structuur van 't Werkpand? Waarom deze verschuiving?

Nancy Moyaert: "Enkele klassieke bedrijvencentra zoals Bedrijvencentrum Westhoek nv en Bedrijvencentrum Oostende nv kregen in een nieuwe fase van hun bestaan te kampen met extra uitdagingen en de nood aan extra middelen. In combinatie met een minder sterke lokale verankering van verschillende aandeelhouders in sommige van deze vennootschappen, werd hier, in overleg met de verschillende aandeelhouders, beslist om deze faciliteiten onder te brengen in de ruimer georganiseerde werking van de POM. BC Kortrijk en BC Waregem opereren nog steeds vanuit de eigen entiteit. Zij blijven als dusdanig een schakel in het totale en sterk gedifferentieerde aanbod in West-Vlaanderen. POM West-Vlaanderen blijft als aandeelhouder betrokken bij hun werking."

www.twerkpand.be



Start&GO helpt startende ondernemers vooruit

Brecht Vanruymbeke, communication officer, POM West-Vlaanderen

Start&GO, het startersinitiatief van POM West-Vlaanderen, ondersteunt startende en groeiende ondernemers bij de opstart en uitbouw van hun zaak. Dankzij boeiende groepssessies, persoonlijke begeleiding en de bruisende community van Start&GO, volgen ze hun route naar succes.

Start&GO biedt startende én groeiende ondernemers de nodige knowhow aan, met een aanbod afgestemd op de noden van zowel de prille start-up als de ervaren scale-up. Op die manier wil POM West-Vlaanderen hun slaagkansen verhogen.

Naast begeleiding en advies, investeerde de Provincie ook in een netwerk van startersinfrastructuur verspreid over heel West-Vlaanderen. Startende ondernemers kunnen zich aan een voordelig tarief vestigen in een van de kantoren of ateliers. 't Werkpand biedt hen een professionele werkplek waar ze zich volledig kunnen focussen op de uitbouw van hun zaak. Elk jaar verwelkomt Start&GO een 600-tal nieuwe starters, 173 ervan huren een werkplek in één van de achttien Werkpanden van POM West-Vlaanderen.

Informer en inspireren met opleidingen en workshops

In samenwerking met partners UNIZO, Voka, Starterslabo en Syntra West biedt Start&GO een waaier aan activiteiten aan. Via workshops, opleidingen en inspiratiesessies informeert en inspireert Start&GO de startende ondernemers. Uiteenlopende thema's komen aan bod: van personal branding, over algemene voorwaarden tot de boekhouding van je onderneming.

Externe raad van advies van onschatbare waarde

Voor de ondernemer die nood heeft aan persoonlijke begeleiding biedt Start&GO klankbordsessies aan.



Juwelenontwerper Haike Vandecasteele van Atelier Dichter uit Kortemark:

"Start&GO Community is voor mij als een cocon. Het netwerk is als een vangnet, met gelijkgestemden - waar je terecht kan met je onzekerheden maar ook met je overwinningen als ondernemer." (Foto POM West-Vlaanderen)

Tijdens de verschillende groeifases van een onderneming, kunnen ondernemers beroep doen op een multidisciplinair expertenteam.

Zo'n externe raad van advies is van onschatbare waarde en geeft de ondernemer een andere blik op zijn zaak.

De kracht van het netwerk

Start&GO heeft ondertussen een community van meer dan 4.000 West-Vlaamse startende ondernemers. Die bruisende community komt samen op netwerkevenementen verspreid over de provincie. Daarnaast organiseert Start&GO ontmoetingen tussen startende en ervaren ondernemers, waaronder ook CEO's van grote bedrijven. Ervaringen delen en leren van

anderen is goud waard. West-Vlaamse ervaren ondernemers zien zelf ook een meerwaarde in een ontmoeting met verfrissende start-ups.

Online ontmoetingsplek voor starters

Sinds kort kunnen startende ondernemers elkaar ook op een digitale manier ontmoeten via Start&GO Community. Het digitale platform biedt een veilige plek om hun vragen en ervaringen te delen en te connecteren met andere starters. Het platform werd half juni gelanceerd en elke dag komen er nieuwe leden bij.

Gratis credits om deel te nemen

Elke startende ondernemer in de provincie West-Vlaanderen kan genieten van

het aanbod van Start&GO door zich te registreren op www.startandgo.be. Als starter krijg je meteen 1000 gratis credits (ter waarde van 1000 euro) om deel te nemen aan de activiteiten. Zo kan je als ondernemer je eigen traject samenstellen om je business te laten groeien.

Activiteitenkalender

- 17/11: Workshop 'Hoe zet je de juiste prijs?' – digitaal
- 28/11: Opleiding 'Duik in de boekhoudtaal' – Roeselare
- 08/12: Workshop 'SEO: word beter gevonden in Google' – digitaal

startandgo.be

community.startandgo.be

twerkpand.be



Volg jouw route naar succes!

Je eigen zaak starten is een sprong in het onbekende. Geen idee waar je exact zal landen. Maar één ding is zeker: je volgt je eigen weg.

Grijp de kansen die je pad kruisen en maak je droom waar. Zet nu jouw eerste stap en sluit je net als 3.000 andere West-Vlaamse starters gratis aan bij Start&GO.

► [Ontdek ons aanbod op startandgo.be](http://startandgo.be)

West-Vlaanderen telt 53 businesscentra

Private ondernemerscentra in volle opmars

Bart Vancauwenberghe, freelancejournalist

Circa 33 van de in totaal 53 ondernemerscentra die momenteel in West-Vlaanderen operationeel zijn, worden uitgebaat door private ondernemers. Die private initiatieven, groot en klein, kennen de jongste tien jaar een fikse opmars. Ze evolueren ook mee met de gewijzigde behoeften van de nieuwe generatie starters.

West-Vlaanderen herbergt anno 2022, **53 businesscentra (BC)**, mooi verspreid over de ganse provincie. Dat zijn er achttien meer dan in 2012 (toen waren er 35), een aanwas van meer dan **50%** op tien jaar tijd.

Na een spectaculaire groei in de periode 2012-2020 stabiliseert het aantal West-Vlaamse BC de jongste twee jaar. Business- of bedrijvencentra zijn (overwegend) kantoorgebouwen, opgesplitst in diverse units, die (meestal tijdelijk) onderdak, faciliteiten en soms ook begeleiding bieden aan starters en andere professionele gebruikers.

De aangroei binnen deze populatie zit de jongste jaren vooral bij de 33, zeer diverse private spelers. Die maken nu al 62% uit van het totaal aantal BC, terwijl hun aandeel tien jaar geleden maar op de helft van het aantal aanbieders lag. Nog eens achttien BC ressorteren onder de koepel **'Werkpand'** van de Provincie West-Vlaanderen via de POM West-Vlaanderen en twee spelers (**Bedrijvencentrum Regio Kortrijk** en **BC Regio Waregem**) opereren onder een model van privaat-publieke samenwerking, met ook hier de POM als partner. Verder zijn er nog drie actoren die aangestuurd worden door een **lokale overheid: Hangar K** in

Kortrijk, **BC 't Walleetje** in Knokke en **Brugge.Inc** in Brugge.

Die getallen vroegen we op bij **VLAIO**, het Agentschap Innoveren & Ondernemen van de Vlaamse overheid, dat samen met de **Vlaamse Dienst Ruimtelijke Economie**, jaarlijks een inventaris maakt van de BC in iedere Vlaamse provincie.

Wat is vandaag het aanbod, het profiel en de focus van de private BC? West-Vlaanderen Werkt legde het oor te luisteren bij drie ervaren actoren.

IC Grote Beer in Beernem: "We mikken op starters"

Ondernemer **Stefan Danschotter** van Connectify was in 2018 de initiatiefnemer van Innovatiecentrum (IC) Grote Beer in Beernem. "Dit gebouw zou eigenlijk de nieuwe thuis van een vorig bedrijf van mij worden, maar toen ik me uit die onderneming terugtrok, hield ik dit gebouw als waarde. We hebben dit pand nog tijdens de bouw moeten hervormen tot een bedrijven- en innovatiecentrum, maar dat is goed gelukt. Via 'terbeschikkingstellingsovereenkomsten' bieden we onze huurders onder meer een centrale receptie, post- en IT-diensten aan."

Op vier jaar tijd raakte IC Grote Beer helemaal vol. "We mikken vooral op **starters** die, eenmaal ze groter worden, voor een andere locatie kiezen. De ruimte die daardoor vrijkomt, wordt meteen weer ingevuld door andere starters of door mijn bedrijf, Connectify (aanbieder van schermen, IT-diensten, communicatie- en connectiviteitsoplossingen). De tien bedrijven die hier gevestigd zijn, tellen

samen een honderdtal medewerkers. Bij die tien hebben we trouwens ook vier starters: **Ucast, Varamedia, Pepper Creative en Goldfingers Trainings.**"

Extra stockageruimte

Het BC vertegenwoordigt een investering van 5,5 miljoen euro, waarvoor Stefan een contract voor onroerende leasing afsloot met ING. Het gebouw is 15 m hoog, 16,5 m breed en

35 m diep. Het telt vier bovengrondse en één ondergrondse verdieping. "We tasten de mogelijkheden af voor extra parking (momenteel 75 plaatsen) en zullen op 100 m van onze locatie een loods van 450 m² huren voor Grote Beer-bewoners die (tijdelijk) nood hebben aan stockageruimte. Misschien kunnen we op termijn het IC zelf nog uitbreiden, maar die plannen zijn nog niet concreet."



IC Grote Beer omvat onder meer een demoruimte, een labo, een stockruimte, kantoren, zalen voor opleidingen en evenementen, en een bistro (in loftstijl, op de bovenste verdieping) met een uitzicht over de bossen van Beernem.

“Het is een modern gebouw met veel uitstraling. Wie hier klanten ontvangt, straalt automatisch een aura van geloofwaardigheid uit. Dat trekt ook sollicitanten over de brug om de bedrijven die hier gehuisvest zijn, te versterken.”

Gezellige drukte

Veel externe ondernemingen huren regelmatig een deel van de infrastructuur af voor evenementen. “Tijdens corona was dat uiteraard niet mogelijk. Nu de sociale maatregelen verdwenen zijn, heerst hier weer een gezellige drukte, al zijn nooit alle werkplaatsen bezet omdat je altijd met 10 à 20% thuiswerkers zit. Die ruimte kunnen we dan invullen door flexwerkers, die hier voor een dag of af en toe komen. Zelf organiseren we regelmatig leuke initiatieven voor onze huurders.

Zo is iedereen elke vrijdag welkom in de bar, doen we jaarlijks een familiedag en zitten we elk kwartaal samen rond een actueel thema (zoals hr of bedrijfswagens). Op die manier versterken we elkaar en creëren we een hechte gemeenschap.”

Stefan is dagelijks aanwezig in het bedrijventrum, net als **Katty Verfaillie** (facilityverantwoordelijke). “Hoe meer we aanbieden, hoe sneller huurders het gewoon worden. Dat bewijst dat mensen veeleisend zijn geworden, maar dat mag. Op die manier blijven we waakzaam om ons serviceniveau op peil te houden.”

Foto Jan

Katelijnepoort BC: “Grote vraag naar flexkantoren”

Katelijnepoort Business Center is sinds een tiental jaar een vaste waarde in het Brugse ondernemerslandschap. Circa 40 bedrijven hebben er een steekje gevonden. “Momenteel zijn we 100% bezet, maar als er ruimte vrijkomt, zal die ongetwijfeld weer snel ingevuld geraken”, vertelt centrummanager **Antony Van de Velde**.

Circa vijftien jaar geleden kochten twee verzekeringsmaatschappijen (**Protect nv** en **CDA cvba**) aan de Katelijnepoort de site die vroeger lange tijd in handen was van de RTT, later Belgacom. Gaandeweg rijpte het idee om er een businesscentrum te starten. “De eerste bouwwerken zijn gestart in 2007, de eerste units werden twee jaar later in dienst genomen”, verklaart **Antony Van de Velde**. “De bouw is in drie fasen gebeurd. Sinds 2012 is de volledige site in gebruik.” Het businesscentrum is 8.600 m² groot. Ruim de helft wordt ingenomen door grotere kantoren (units van 300 m²) en ongeveer één vierde door kleinere flex-kantoren (circa 35 units). De ondergrondse parking telt zowat 2.000 m². “De architecten kozen voor een strak, tijdloos en modern design, met veel grijsbruine tinten”, gaat de centrummanager verder. “De grote oversteek is een mooi eresalut aan de Katelijnepoort, vroeger één van de belangrijkste toegangspoorten naar het centrum van de stad.”

Netwerking

Er is veel interesse om in het bedrijvent centrum te komen werken. “De basisidee is dat Katelijnepoort toegankelijk is voor iedereen: van **starters** tot grotere bedrijven, uit om het even welke sector, en met mogelijkheden die een antwoord bieden op groei. Hoewel alle ruimtes verhuurd zijn, zien we hier niet langer dagelijks de 200 medewerkers van vóór de pandemie. Doordat meer mensen van thuis uit werken, ontvangen we hier momenteel per dag zowat 120 medewerkers. Ondernemingen willen dat hun mensen minstens drie dagen per week nog op kantoor komen, maar ook de gestegen brandstofprijzen doen meer mensen opteren voor hun ‘thuiskantoor.’”

Voor het vormen van een hechte gemeenschap, is die tendens geen cadeau. “We organiseren nog geregeld evenementen, zoals een zomerdrink. Net als andere ondernemingen voelen we dat corona de goesting om te netwerken toch heeft verstoord. Regelmatig vangen

we signalen op dat er tussen collega’s en tussen bedrijven onderling minder interactie is. We stimuleren elke vorm van initiatief, onder meer door een ontmoetingsruimte ter beschikking te stellen aan onze huurders voor evenementen. Ook organisaties zoals Voka of ondernemersverenigingen kunnen die zaal boeken.”

De eigenaars vinden het cruciaal om de site altijd up-to-date te houden. “Recent is glasvezelbekabeling aangelegd, wat de kwaliteit van de internetverbindingen ten goede komt. We verdubbelen ook het aantal laadpalen van zes naar twaalf. Dit bedrijvent centrum uitbreiden kan niet, maar dat is ook geenszins de ambitie. Het is niet de bedoeling om een keten van bedrijvent centra te worden, onze prioriteit is het aanbieden van een kwalitatieve service”, besluit Antony Van de Velde.



Foto Jan

Vlaemynck BC: “Bedrijven in Tielt houden”

Een krachtig antwoord bieden op het gebrek aan kantoorruimte in Tielt: het is de ambitie waar Karel Vlaemynck glansrijk in slaagt. Vanaf dag één, in 2013, was het concept van Vlaemynck Business Center een succesformule. Ondertussen kreeg dit initiatief een vervolg, met twee gloednieuwe realisaties voor grotere kantoren.

Karel Vlaemynck maakt al jarenlang naam als succesvol ondernemer, vooral in de vastgoedsector. “Ons immokantoor zat vroeger op verschillende locaties in Tielt”, getuigt bestuurder **Nikolaas De Clerck**. “Omdat Karel ook signalen kreeg dat startende bedrijven in deze stad amper beschikbare ruimte vonden, kocht hij deze site langs de ring. Zo sloeg hij twee vliegen in één klap: we konden onze Tieltsse vestigingen op één locatie groeperen én ruimtes verhuren aan piepjonge bedrijven.”

Vanaf 25 m² kan je in het centrum al een kantoor huren. “Momenteel zijn circa twintig vennootschappen (samen goed voor zowat 100 mensen) van hieruit actief”, vult centrummanager **Isabelle Constandt** aan. “Zij huren hier voor een langere periode een kantoor, waarin ook alle faciliteiten (vergaderzalen, snelle internetverbinding, keuken, poetsdienst, kopietoestel,...) inbegrepen zijn. De kleinste units lenen zich perfect voor ondernemingen met maximum drie mensen.”

Op één zo'n kleine ruimte na, zijn alle kantoren in het VBC verhuurd. “Dit is dan ook een aangenaam gebouw om te werken: een strakke en moderne architectuur, veel daglicht en van buitenaf is dit een echt landmark voor Tielt. Duurzaamheid was hier altijd een prioriteit: negen jaar geleden al investeerden we in zonnepanelen, een warmtepomp en speciaal glas, straks komen er ook laadpalen voor (semi-) elektrische wagens”, aldus Nikolaas.

Uitbreiding met Office One

Van de pandemie maakte de eigenaar gebruik om het gebouw een update te geven. “Het Inofec Kaffee, dat ook bij externen heel populair is, kreeg een gigantisch ledscherm. Daarnaast investeerden we ook in een terras. Op deze site verder uitbreiden is niet mogelijk, maar momenteel realiseren we langs de Ruiseleedsesteenweg het nagelnieuwe **Office One**. Dit is eveneens een in het oog springend kantorencomplex, met 4.500 m², verdeeld in moduleerbare

units. Alle ruimtes waren in een recordtijd uitverkocht. Het gebouw is recent casco opgeleverd. We verwachten dat bedrijven er vanaf medio 2023 hun intrek kunnen nemen. Ernaast hebben we al de gronden gekocht voor Office Two, maar die plannen zitten nog in een beginstadium.”

Op die manier speelt Karel Vlaemynck in op een extra behoefte. “Het VBC is als gebouw ideaal als springplank voor **starters** en als uitvalsbasis voor grotere ondernemingen die hun medewerkers niet elke dag naar pakweg Gent of Brussel willen laten pendelen. Met **Office One** en **Two** creëren we mogelijkheden voor groeiende bedrijven die het VBC zijn ontgroeid en toch in Tielt willen blijven. Ongetwijfeld zullen daar, net zoals in het VBC, leuke samenwerkingsverbanden tussen de gebruikers ontstaan. Vermoedelijk is dat één van de redenen waarom het hier na corona opnieuw gezellig druk is”, besluit Isabelle Constandt.



Drie piloten lanceren applicatie voor studenten en lesgevers

2Aviate: ‘matching-factor’ voor pilotenopleiding

Roel Jacobus, freelancejournalist

Naast hun dagelijkse leven als lijnpiloten, besteedt een West-Vlaams trio elk vrij moment aan een uniek bedrijf. Ze lanceerden dit jaar de webapplicatie 2Aviate die studenten en lesgevers van theoretische vlieglessen bijeenbrengt. Met dank aan de uniforme Europese wetgeving: “Ons platform is in heel Europa bruikbaar en kan inhoudelijk naar Amerika uitgebreid worden.”

Ze volgden alle drie de pilootopleiding aan het Ostend Air College: **Matthijs Vanhaelemes** (30) uit Oostende, **Alessandro Badolato** (33) uit Nieuwpoort en **Maxime De Raes** (31) uit Affligem, die tegenwoordig in Kortrijk woont. “We bouwden tijdens onze opleiding een fijne band en gingen daarna elk onze eigen weg. We vliegen voor gerenommeerde maatschappijen

in Europa en in het Midden-Oosten. Daarnaast geef ik theorieles aan de vliegschool”, vertelt **Matthijs**. “Tijdens mijn eigen opleiding was het geen evidentie om ervaren piloten te vinden die bijles konden geven. Er was ook geen instantie die mij daarbij kon helpen, noch een applicatie of digitaal platform. Toen ik tijdens de COVID-19-pandemie zelf theorieles gaf, leerden we

allen het digitaal lesgeven kennen. Vanaf de zomer van 2020 borrelde het idee voor een applicatie die theoretische kennis bundelt voor studenten, vliegscholen en vliegclubs. Op dat moment haalde ik er Maxime en Alessandro bij.”

Europees mikken

In februari 2021 richtte het trio de bv **The 2 Platforms** op. De 2 slaat op de



Maxime De Raes en Matthijs Vanhaelemes van The 2 Platforms bv: “Door de theoretische lessen van de vliegopleiding in een app te steken, kunnen de vliegscholen en -clubs zich op de praktijklessen concentreren.” (Foto Jan)

verbintenis tussen de student en de instructeur.

Matthijs: "De naam van de webapplicatie 2Aviate slaat op het vliegen in zijn puurste vorm. Wanneer er iets voorvalt, geldt de richtlijn: first we aviate (bestuur), then navigate (navigeer) and then communicate (communiceer). Na een lange zoektocht vonden we een Nederlands-Portugese ontwikkelaar van commerciële en gebruiksvriendelijke apps. Die partner leverde in april de toepassing voor b2b en in juli voor b2c."

Maxime: "Ons bijlesplatform is in het Engels en conform de Europese EASA-wetgeving, zodat we het in heel Europa kunnen aanbieden. Het is gericht op zowel professionele als op hobbypiloten."

Matthijs: "Het fundamenteel platform om de instructeur en student samen te brengen, staat er. De essentie is om het voor alle partijen zo makkelijk mogelijk

te maken. Voor de invulling van de lesinhoud vonden we partners in het VK en Duitsland. Stel dat we deze inhoudelijk naar de Amerikaanse FAA-wet zouden willen opschalen, dan kan dat vrij snel."

Kinderdroom

Maxime: "Het is vandaag niet meer te verantwoorden dat een student zich voor theorielessen van de ene naar de andere kant van het land moet verplaatsen. Door de theorie digitaal aan te bieden, ontlasten we ook de school of club. Die kan zich concentreren op praktijkleraren en vliegend materiaal in plaats van op de organisatie rond theorie. Er is ook een grote behoefte aan bijlessen. Er is dus zeer zeker een marktpotentieel, ook in het buitenland. Met ons ruime opleidingsaanbod staan we een stap voor op onze concurrenten."

Matthijs: "Momenteel groeit ons

gebruikersaantal sterk. Er zijn bijvoorbeeld veel zakenmensen die voldoende budget spaarden om hun kinderdroom waar te maken. Wij bieden hen het theoretische pakket aan." Het trio laat zich door gevarieerde stemmen adviseren.

Matthijs: "Achter ons staat een grote kennisgroep van piloten, een chieft information officer van een groot bedrijf, een financieel adviseur, een accountantskantoor en diverse ondernemers. Hun inbreng is zeer welkom om ons bij te sturen. Voor bijvoorbeeld startprogramma's van banken stonden we nog te zeer in de kinderschoenen en subsidies voor digitale platformen zijn zeer moeilijk te vinden. Het zou voor prille starters iets duidelijker mogen zijn. We gebruikten wel al de kmo-portefeuille."

Add Home bv gaat na drie jaar voor meer dan een dubbele groei

“Financiële expertise is onontbeerlijk voor een starter”

Bart Vancauwenberghe, freelancejournalist

Een succesvol product gaat vaak gepaard met een explosief expansietraject. Sinds drie jaar kunnen Basiel Van Cauwenberge en Gert-Jan Plaisier daarvan meespreken. Add Home, de fabrikant en verkoper van modulaire bouwunits uit Waregem, vond in 2019 een eerste onderkomen in 't Werkpand Waregem van POM West-Vlaanderen. Anno 2022 wordt de onderneming gedragen door een team van 37 mensen.

De microbe om te ondernemen stak **Basiel Van Cauwenberge** al langer aan. Tijdens een wereldreis wist hij ook met welk product hij dat zou doen: modulaire containerunits in staal. "Daarmee had ik eindelijk mijn doel gevonden. Na mijn studies archeologie was ik via via in de vastgoedsector beland. Toen ik zag hoe vaak containerbouw in het buitenland wordt gebruikt, leek me dat het meest geschikte product om mijn ondernemersdroom gestalte te geven. Toen ik op **Gert-Jan Plaisier** botste (een luchtvaartingenieur met financiële achtergrond en nadien werkend voor

investeringsfondsen), had ik mijn 'partner in crime' gevonden."

Het duo doopte hun bedrijf **Add Home bv** en begon eraan in mei 2019. "Wij ontwikkelen, produceren en verkopen ingerichte containers op basis van staal, voor toepassingen in werken (zoals kantoren), wonen (bv. een poolhouse of een kangoeroewoning) en/of voor ontspanning, zoals een mancave of een sportruimte.

Onze klanten zijn voor 60% particulieren en voor 40% ondernemingen. We hebben een aantal standaardmodellen,

maar kunnen die desgewenst ook aanpassen volgens specifieke wensen", pikt Gert-Jan Plaisier in.

De vrijheid van de ondernemer/crowdfunding

Het concept sloeg aan, en hoe. "In 't Werkpand op de **Groenbeksite in Waregem** vonden we de ideale startlocatie (300 m²): proper, goed en betaalbaar. Door de snelle groei moesten we drie maanden later al verhuizen. We vonden een loods van 4.000 m² in Waregem en kantoorruimte op het kantorencomplex E17 West,

eveneens in de paardenstad. Naast onszelf, staan er nog tien mensen op de payroll en werken we met 25 mensen in onderaanneming. De vrijheid die je als ondernemer geniet, is heerlijk”, aldus Gert-Jan.

Daarnaast vinden de vennoten het razend interessant om dagelijks door nieuwe uitdagingen te worden getriggerd. “De groei was schitterend en tegelijk hetgeen we het hardst mee geworsteld hebben: het zorgde ervoor dat we snel veel extra kapitaal nodig hebben, maar zeker dat eerste jaar hadden we maar een beperkt referentielijstje. Daardoor waren banken niet meteen happig om op onze trein te springen. Onder meer voor de ontwikkeling van nieuwe modellen hebben we wel, met succes, een crowdfunding opgezet”, zegt Basiel.

Uit die eerste drie jaren leerde het duo onder meer het belang van degelijk voorafgaand studiewerk. “We hebben dat in het begin wat minder gedaan, nu weten we hoe essentieel dat is om de technische haalbaarheid, bijvoorbeeld voor de integratie van nieuwe componenten, te testen. Dat geeft je heel veel inzichten. Het bedrag dat je daarvoor investeert bij studie bureaus, verdient je in een mum van tijd terug. Over geldzaken gesproken: de financiële achtergrond van Gert-Jan was en is van goudwaarde voor Add Home, zeker voor aankoop- en financieringsbeslissingen. Uiteindelijk begint daar alles mee.”

Multidisciplinaire ondersteuning

Het duo genoot ook van de begeleiding van **Start it@KBC**. “Zij hebben ons onder meer geholpen bij de samenstelling van een raad van advies en staan ons

nog altijd op verschillende vlakken bij, met onder meer specialisten in bouw en marketing. Die multidisciplinaire benadering is absoluut een grote troef.”

Intussen blijven ze bij Add Home letterlijk en figuurlijk timmeren aan een veelbelovende toekomst. “Vorig jaar zijn we geland op 3,8 miljoen euro omzet, op het eind van dit boekjaar zullen we circa 5 miljoen euro hebben gerealiseerd. Dat is nog altijd 30% groei, maar is beter beheersbaar. Het zal ons ook de mogelijkheid bieden om even te consolideren en de structuur op punt te zetten. Werken in je bedrijf is cruciaal, maar werken aan je onderneming is dat evenzeer.”



Basiel Van Cauwenberghe van Add Home: “Een team van multidisciplinaire adviseurs is een grote troef voor een starter.” (Foto Luc DM)

Frubero komt in zijn vierde jaar echt op kruissnelheid

“Klankbord is welkom om ideeën af te toetsen”

Bart Vancauwenberghe, freelancejournalist

Frubero, in 2019 opgestart als importeur en exporteur van gevriesdroogd fruit, verloor veel tijd door de coronacrisis maar lijkt nu echt in de lift te zitten. Voor oprichter Dietrich Van Valckenborgh en medevenoot Benoit Daems is dat een grote opluchting. “Vanaf volgend jaar hopen we telkens met minstens 30% te groeien.”

Na 18 jaar in diverse functies bij zuivelgigant **Milcobel** te hebben gewerkt, wilde **Dietrich Van Valckenborgh** zijn ondernemersdroom waarmaken. Vanuit zijn kennis van de voedingsindustrie besloot hij zich te focussen op de distributie van gevriesdroogd fruit en groenten aan voedingsbedrijven, chocolatiers, bakkerijen, granola- en dessertproducenten. “Ik begon eraan met medevenoot **Stijn Vandenheede**, maar toen corona uitbrak, richtte hij zich volledig op zijn transportbedrijf. In januari 2021 maakten we een doorstart met twee nieuwe actieve vennoten (**Benoit Daems** en **Steffie Bossuyt**) en de steun van twee financiële investeerders”, legt Dietrich uit.

Nutritionele eigenschappen

Frubero koopt gevriesdroogd fruit aan bij vooral Europese producenten, die zich in de onmiddellijke omgeving van de grote fruittelers bevinden.

Benoit Daems: “Vriesdrogen is een kapitaalsintensief en complex proces, maar biedt enorme voordelen: de producten behouden hun smaak, kleur én alle gezonde nutritionele eigenschappen. Bovendien zijn ze minimum twaalf maanden houdbaar op kamertemperatuur. Zo kunnen bijvoorbeeld ook brouwerijen fruitpoeders als alternatief gebruiken als ze moeilijker aan de ‘normale’ ingrediënten voor hun fruitbieren geraken.”



Benoit Daems en Dietrich Van Valckenborgh van Frubero: “Sinds de nieuwe vennoten aan boord zijn, kunnen we eindelijk weer voluit focussen op de business zelf.” (Foto Luc DM)

Frubero stockeert de producten bij **Webship**, een bedrijf uit Vichte dat dankzij een IT-platform en de opslagmogelijkheden de ideale partner voor de jonge onderneming is. "Dat helpt enorm om, na een moeilijk eerste jaar, eindelijk onze doelstellingen te kunnen bereiken", aldus Dietrich.

Bijklussen om te overbruggen

Dietrich: "In 2019 hebben we enorm veel tijd geïnvesteerd in de presentatie van onze onderneming en producten bij heel wat voedingsbedrijven. Toen de pandemie uitbrak, verkochten die ondernemingen heel goed maar hadden ze geen tijd om research te doen naar de mogelijkheden van onze producten. Daardoor was het in 2020 behelpen.

Om mijn kosten te dekken, werkte ik zelfs een tijdje parttime als **centrummanager** bij **Stad Kortrijk**. Sinds de nieuwe vennoten aan boord zijn, kunnen we ons eindelijk weer focussen op de business zelf focussen."

Toen Dietrich in 2018 het potentieel van zijn businessmodel onderzocht en als consultant voor voedingsbedrijven werkte, had hij tijdelijk een kantoor in het **Huis van de Voeding** van de **POM West-Vlaanderen**. "Dat is een leerrijke periode geweest. Enerzijds besepte ik dat er bij ondernemen ook heel wat papierwerk komt kijken, anderzijds vond ik er een prima klankbord om mijn ideeën af te toetsen. Daar ben ik nog altijd heel dankbaar voor."

Benoit, die naast zijn engagement bij Frubero in september 2021 ook in het Gentse bedrijf **Fermedics** (producent van gefermenteerde voedingsingrediënten) stapte, leerde dan weer veel uit het **Voka One**-traject, een lerend netwerk voor freelancers.

Intensieve zoektocht naar kapitaal

Beide vennoten vinden het ondernemerschap zalig. "Het leukste is het gevoel voor jezelf te werken en de trots om iets achter te laten voor de

volgende generatie", vertelt Dietrich. "Voor wie geen rijke papa heeft, is de grootste uitdaging de immense tijdinvestering in de zoektocht naar extern kapitaal."

Frubero draait momenteel op twee fulltime werkende vennoten (Dietrich en Steffie). Benoit werkt parttime voor het bedrijf. "Daarnaast rekenen we nog op een freelancer voor kwaliteitsondersteuning. Ook mijn vrouw komt nu halftijds in dienst voor de administratie. Binnen een tweetal jaar hopen we extra aanwervingen te kunnen doen. Tegen dan zullen we normaal een kantoor hebben bij Webship, zodat we dichter bij onze logistieke stromen zitten", verklaart Benoit.

2022 wordt het eerste echt goede jaar voor Frubero. "We mikken op een omzet van circa 1,5 miljoen euro, waarmee we ons resultaat van 2021 (670.000 euro) fors zouden verbeteren."

Het 'sappige' groeitraject van Valérie Lemahieu (JusRé bv)

"Je leert uit alle fouten die je maakt"

Roel Jacobus, freelancejournalist

Wanneer vijf jaar geldt als het startexamen voor een onderneming, dan is JusRé uit Beernem na zes jaar met glans geslaagd. Valérie Lemahieu evolueerde met haar uniek geperste sappen naar een groeiend bedrijfspand en een stevige ploeg medewerkers. "Het is grappig dat sommige mensen nog denken dat dit een leuke hobby is, maar tegelijk is dit een heel intensief bedrijf."

In oktober 2016 startte **Valérie Lemahieu** (38) een eigen onderneming.

"Ik perste thuis verse sapsjes en kreeg links en rechts de vraag om daar iets mee te doen. Eerst zocht ik een manier voor het verlengen van de houdbaarheid van een zuiver product zonder bewaarmiddelen tot vier weken. Ik vond een procedé in twee stappen. Eerst is er een koude persing, waarbij alle essentiële, vitale elementen behouden blijven. Vervolgens breng je het sap eventjes onder hoge

druk om de structuur van de ingrediënten te behouden. Op deze manier behoud je de voedingswaarde, natuurlijke smaak en kleur zonder toegevoegde suikers, smaakversterkers of kleurstoffen. Voor zulke kwalitatieve smaakbeleving bestaat er in België geen concurrentie."

Het aanvankelijke idee was om te verkopen in grote bedrijven.

"Ik had gedurende negen jaar op de aankoopdienst van twee grote bedrijven gewerkt. Dit leek me een ideaal

product voor mensen met een drukke kantoorbaan. Maar de toegang tot deze markt was moeilijker dan gedacht. Gelukkig kon ik makkelijker terecht bij lunchbars, slaggers, winkels, traiteurs, bakkers, dieetvoeding, personal coaches, sportkantines, enzovoort. Intussen bouwden we een groot netwerk van gepassioneerde klanten die bewust gezonde keuzes maken. Daarnaast is er een klein gedeelte verkoop rechtstreeks aan particulieren."



Valérie Lemahieu: "Door de organische groei was er nog geen extern hefboomkapitaal nodig." (Foto Jan)

Al doende leren

De bedrijfsnaam **JusRé** is een samentrekking van de namen van Valéries twee oudste kinderen **Jules** en **Renée**. De naam van haar derde kind **Gaspard** (die was nog niet geboren bij de start van JusRé) prijkt sinds kort op een gazpacho.

Niet alleen de kinderen maar ook het bedrijf groeide gestaag. "Ik startte alleen met een kantoortje op zolder en een pers in de keuken annex washok. Al snel huurde ik externe opslag en drie jaar geleden verhuisden we naar

het huidige bedrijfspand, dat ik deel met **Bonte Verhuizingen**, het bedrijf van mijn broer. Intussen nam JusRé er al twee keer een grotere plaats in. We investeerden in een derde koelcel, magazijnuitrusting en twee koelwagens. We zijn nu met **zeven vaste mensen** – waarvan drie op kantoor en vier in de productie – en één flexijobber.

Dit jaar zou ik graag op **twee miljoen euro** omzet eindigen en in het komende halfjaar nog één of twee medewerkers aanwerven. We zijn klaar voor een volgende sprong. Door de organische

groei was er nog geen hefboomkapitaal nodig." De oude wijsheid 'al doende leert men' blijft opgaan. "Ik was niet meer groen achter mijn oren maar toch besepte ik bijvoorbeeld niet hoe intens een eigen onderneming is. Ik verliet trouwens mijn vorige job niet omdat ik het niet graag deed, wel omdat het ondernemersbloed kriebelde."

Goede raad

"Het geeft niet dat je fouten maakt: alle fouten zijn interessant. Het was soms hard maar ik heb er gigantisch veel uit geleerd. Een typische startersfout is vaak een overdosis aan impulsiviteit. Zo lanceerde ik enkele maanden na mijn opstart met veel enthousiasme een nieuwe referentie, een smoothie, die echter nauwelijks was getest en die finaal helemaal niet aansloeg. Een goede balans vinden tussen snelheid en doordachtheid is goud waard... Het is grappig dat sommige mensen nog denken dat dit 'een leuke hobby' is. Dit is nog steeds prettig werken, maar ondertussen is het ook een heel intensief bedrijf."

"We waren nog een jong gezin maar toch ben ik niet blijven wachten. Ik ben super impulsief en daardoor stapte ik spontaan op een goed moment naar de markt. Het is ook goed om naar de ervaring van anderen te luisteren. Zo vond ik in **Start&GO** van **POM West-Vlaanderen** een heel leerrijke begeleiding en word ik gesteund door mijn familie. Ik haal veel inspiratie en drive bij de ondernemers waarmee ik omringd ben en werd recent ook lid van **Voka**, waar mijn schoonvader **Ludo Lievens** tot voor kort regiovoorzitter was."

www.jusre.be

Aannemer Kaizer spitst zich vooral toe op realisaties in hout

“Een waterdicht financieel plan is essentieel”

Bart Vancauwenberghe, freelancejournalist

“Als het kriebelt om te ondernemen, bellen we elkaar en vliegen we er direct in.” Het was een belofte die vrienden Serge Van Haecke en Birgen Willemyns al tijdens hun studies met elkaar hadden gemaakt. In 2019 was het zover en hielden ze Kaizer in Harelbeke boven de doopvont. “Dit geeft ons veel voldoening, al sloppen de talrijke administratieve verplichtingen veel tijd en energie op.”

Nadat ze allebei afstudeerden als burgerlijk ingenieur bouwkunde, liepen de wegen van Serge en Birgen uiteen. Toch hielden ze ook tijdens hun eerste jobs contact.

Serge Van Haecke: “Ik deed ervaring op in aanneming en ontwikkeling, Birgen werkte bij een groot aannemingsbedrijf. Uiteindelijk waren twee telefoontjes voldoende om de krachten te bundelen en er voluit voor te gaan. We beseften dat je als werknemer misschien wel een bepaalde impact kan hebben, maar als ondernemer is die invloed nog veel groter, zeker op het vlak van kwaliteit en opvolging.”

Voortraject

Kaizer profileert zich als een volbloed aannemer. “We staan zelf in voor onze realisaties”, pikt **Birgen Willemyns** in. “Omdat we in onze eerste werkervaring hadden gemerkt dat onder meer de voorbereiding van een project en de ontzorging van de klant beter kunnen, zetten we op die aspecten sterk in. We hameren erop om alles al tijdens het voortraject goed door te spreken, waardoor we discussies en de foutenkans op de werf en tijdens het bouwproces aanzienlijk reduceren. Idealiter bepaalt de bouwheer vooraf al de afwerkingsmaterialen en de kleuren.”

De in **Harelbeke** gevestigde onderneming richt zich hoofdzakelijk naar de b2b-markt. “We behartigen ook residentiële realisaties als die gebaseerd zijn op massieve houtbouw.”



Serge Van Haecke en Birgen Willemyns van Kaizer bv: De vele administratieve beslommeringen waaraan een bouwonderneming moet voldoen, zijn een rem op het startersenthousiasme, maar een stevig financieel plan en een goed klankbord zijn dan weer hefboomen voor het welslagen. (Foto Luc DM)

Drie jaar nadat ze de sprong maakten naar een eigen onderneming, ervaren Birgen en Serge vooral de pluspunten van hun keuze. "Het geeft voldoening je bedrijf te zien groeien, projecten met veel variatie te kunnen bouwen en zowel van eigen medewerkers als vanuit de markt (bouwheren, architecten,...) veel positieve reacties te krijgen. Die komen er zeker als je bewijst voldoende kennis in huis te hebben en die te vertalen naar mooie projecten. Je eigen pad kunnen kiezen, in principe elke dag iets nieuws kunnen doen... zalig gewoon."

Klankbord en begeleiding

Minder lovend zijn de jonge ondernemers over de **grote administratieve werklust**. "Preventie en veiligheid, boekhouding, sociale secretariaten, verzekeringen,... Het

hoort er allemaal bij, maar zeker als je wat begint te groeien lijken dergelijke verplichtingen exponentieel mee te stijgen. Dat is een kleine rem op het enthousiasme. Positief is dan weer dat we met twee vennoten (initieel zelfs drie) aan dit verhaal zijn begonnen. Zo hebben we altijd een klankbord en kunnen we elkaars nieuwe ideeën ondersteunen of, indien nodig, afremmen..."

Bij de opstart lieten Serge en Birgen zich vooral begeleiden door juristen. "Dat was nodig voor alle statutaire bepalingen en een goede overeenkomst tussen ons, als vennoten. Daarnaast laten we ons ondersteunen door een sociaal secretariaat en een boekhoudkantoor. Voor we begonnen, hebben we werk gemaakt van een sterk **financieel plan**. Dankzij dat document en de zekerheid van een aantal projecten, is ook de bank meegegaan in ons verhaal. Dat is nodig

om voortdurend te kunnen investeren, onder meer in eigen materieel. Op die manier kunnen we de ruwbouw in eigen beheer doen. De afwerking laten we over aan zorgvuldig geselecteerde onderaannemers."

Kruisbestuiving in BC Stede 51

Kaizer boekte in 2022 een omzet van **8 miljoen** euro en heeft **tien medewerkers**. De hoofdzetel bevindt zich nog altijd in **bedrijvencentrum Stede 51** in Harelbeke, een bewuste keuze. "We zijn hier al drie keer intern verhuisd, maar willen hier zo lang mogelijk blijven. De kruisbestuiving, de groepsdynamiek en het netwerk dat we hier al hebben opgebouwd, zijn een grote meerwaarde. Bovendien zitten we hier in een heel professionele omgeving, met heel wat diensten. Laat ons hier nog maar even gedijen..."

Jonathan Goderis en Tijs Corneillie (Keypoint)

"Een onderneming starten is trial-and-error"

Roel Jacobus, freelancejournalist

Vijf jaar geleden zegden Jonathan Goderis en Tijs Corneillie, toen nog collega's bij een multinational, hun jobzekerheid op voor een avontuur waarin ze rotsvast geloofden. Vandaag is Keypoint vanuit Gistel met zeventien medewerkers actief in hersteldiensten en digitale platforms voor verzekeringsmakelaars en beheerders van gebouwen.

Keypoint werd door **Jonathan Goderis** (33) en zijn collega **Tijs Corneillie** (34) in 2017 opgericht. "We hadden al jaren het voornemen om ooit eens samen iets uit de grond te stampen. Bij de multinational waar we toen werkten, was een mooi concept ontstaan maar onze werkgever wou er niet op doorgaan. Wij zagen er wél iets in, zelfs in die mate dat we onze job opzegden en besloten om de sprong te wagen. Dat was geen gemakkelijke beslissing want we leidden op dat moment een team van 65 mensen en hadden internationale

doorgroeimogelijkheden", vertelt Jonathan Goderis.

Het duo bleek bovendien complementair. "Tijs is een IT'er terwijl ik een commercieel profiel heb. We zijn gestart bij mij thuis in Oostduinkerke en zaten anderhalf jaar in het **Werkpand** van de **POM West-Vlaanderen** in Zandvoorde-Oostende. Sinds juni 2021 betrekken we een eigen kantoorgebouw in Gistel. We groeiden tot zeventien mensen voor verkoop, IT en administratieve klantendiensten."

Kip-en-eiverhaal

Keypoint profileert zich als een digitale assistent voor vastgoedbeheer. "Wij leveren unieke producten, diensten en advies, en fungeren als betrouwbaar beheerplatform voor syndici, de verzekeringssector en vastgoedbeheerders. Uit onze ervaring wisten we dat aanbieders van dit soort diensten in België niet dik gezaaid zijn. Er zijn wel een aantal multinationals op de markt maar die zijn minder flexibel in hun lokale klantenbenadering. We slaagden er vrij snel in om een

klantenbestand uit te bouwen met bijna alle grote verzekeringsmaatschappijen en onder meer **vastgoedgroep Dewaele**. Daarnaast werken we voor iedereen die gebouwen beheert, bijvoorbeeld winkelketens, garagebedrijven of sociale instellingen."

De groei werd van bij het begin met extern kapitaal gefinancierd. "Verzekeringsondernemer **Peter Callant** hielp ons starten en is onze ambassadeur in zijn ruime netwerk. Later deed **verzekeraar Baloise** een kapitaalinjectie om ons te laten doorgroeien. We hoeven niet wekelijks bij deze aandeelhouders te rapporteren, ze laten ons vrij ondernemen. Maar we kunnen er wel terecht met praktische en strategische vragen. Om die vrijheid te bewaren, hebben we bewust niet gekozen voor durfkapitaalfondsen waar je wel kort op de bal moet rapporteren.

Een onderneming opstarten, is nu eenmaal trial-and-error."

Alles draait rond mensen

Goderis noemt Keypoint een typische start-up. "We kenden het gebruikelijke knokken om voldoende cashflow en de vragen rond het aanwerven van mensen. We vonden gelukkig steeds vlot nieuwe medewerkers zonder dat we de lat moesten verlagen. Mensen zijn de cruciale factor in alles, van de ontwikkeling van de IT tot de verkoop, administratie en kwaliteitszorg. Daarom is bijna 80% van onze uitgaven gerelateerd aan medewerkers en alles wat daarbij hoort. In de eerste helft van dit jaar haalden we bijna 5 miljoen euro omzet, maar een groot gedeelte daarvan is geld in, geld uit. We hebben nu een basis om zelfbedruipend verder te kunnen groeien. We willen nu het klantenbereik vergroten om binnen drie tot vijf jaar in België marktleider te

zijn. Maar bovenal willen we gelukkig zijn, het moet leuk blijven. Wij laten ons hierin begeleiden in het traject voor groei-bedrijven **Accelero** van **Voka**."

Goede raad voor starters

"Je moet er meteen 100% mee bezig zijn: helemaal springen, en niet slechts deeltijds of na de uren. Daarnaast moet je focussen op verkoop. Tot in het oneindige aan technologie blijven sleutelen is leuk. Maar op een bepaald moment moet je kunnen zeggen "dit is goed genoeg voor de markt" en durven rekenen op de klanten om het product samen te verbeteren. Daarnaast is het belangrijk je netwerk te verruimen om opportuniteiten en andere visies te leren kennen. Geef ook bepaalde zaken uit handen want je kunt niet in alles goed zijn", besluit Goderis.

www.keypoint.be



Jonathan Goderis en Tijs Corneille: "Tot in het oneindige aan technologie sleutelen is leuk, maar op een bepaald moment moet je ermee naar de markt stappen." (Foto Jan)

Ecologisch speelgoedmerk ingebed bij moederbedrijf Moonfox

Tweede adem voor Mister Tody

Bart Vancauwenberghe, freelancejournalist

Na een luwere periode op zoek gaan naar het ideale distributiemodel: dat wordt de belangrijkste uitdaging voor Mister Tody. De Zwevegemse ontwerper en producent van ecologisch, creatief speelgoed geniet sinds 2021 van de ondersteunende structuur van moederbedrijf Moonfox. "Eigenlijk hadden we langer moeten wachten om Mister Tody naar de markt te brengen", weet zaakvoerder **Evelyne Depuydt**.

Het ondernemerschap zit de **familie Depuydt** in de genen. Evelyne Depuydt: "Ik wist al vroeg dat mijn carrière zich zou afspelen binnen Moonfox, de onderneming die mijn ouders Luc en Mylène ruim dertig jaar geleden hadden opgestart. Daarom heb ik mijn studies ook in die richting georiënteerd. Eerst architectuur, maar vooral marketing en mijn master in handelswetenschappen vormden de ideale opstapjes richting ondernemerschap in familiebedrijven."

Eigen invulling

Moonfox is het familiebedrijf dat commerciële displays voor winkelpunten ontwerpt, produceert en verdeelt. "Tijdens een brainstormsessie in functie van een beurs, kwamen we op het idee om klanten die op de Moonfox-stand kwamen als attentie een kartonnen speelgoedvliegtuig voor hun kinderen mee te geven. Dat bleek een voltreffer, in die mate zelfs dat ik besliste om er samen met medevenoot **Astrid Declerck** een spin-off van te maken. Mister Tody

richt zich volledig op de creativiteit en speelbeleving van kinderen tussen 3 en 10 jaar. Het gaat om kartonnen ontwerpen (huisje, burcht, raket,...) die we sinds kort helemaal blanco laten (dus niet ingekleurd), waardoor kinderen er helemaal hun eigen invulling aan kunnen geven. Zijn ze het beu, dan kunnen ouders het meegeven met het oud papier om te recycleren."

Het vindingrijke en creatieve initiatief kwam om diverse redenen nog niet



Evelyne Depuydt, zaakvoerder van Mister Tody en Moonfox (in het midden): "De beslissing over hoe we de distributie zullen aanpakken, is strategisch van groot belang." (Foto Luc DM)

helemaal van de grond. "Voor Astrid was het na twee jaar niet langer combineerbaar met haar fulltime job bij Voka. Ik heb er dan zelf mijn schouders onder gezet, maar door corona, mijn overname van Moonfox vorig jaar en het moederschap (Evelyne werd onlangs mama van een dochtertje, red.) brandden de activiteiten van Mister Tody gedurende een tijdje op een laag pitje. Vorig boekjaar bedroeg de omzet 30.000 euro. Dat is het equivalent van 6.000 verkochte stuks, een combinatie van kleine en grote producten."

Reorganisatie Moonfox

Daar zal de komende jaren ongetwijfeld positieve verandering in komen. "Mister Tody is weer ondergebracht onder de vleugels van Moonfox, waar het team van vijftien medewerkers mee kan helpen om het concept nieuw leven in te blazen. Na de overname van

Moonfox heb ik me eerst gefocust op de reorganisatie van dit bedrijf, want na de opstart was de businessstrategie nooit meer aangepast en ook corona trof ons midscheeps. We hebben het handelsfonds overgedragen naar een nieuwe vennootschap (Moonfox CK), waarvan ik de hoofdaandeelhouder ben en waar de klemtoon nu volledig ligt op klantgerichtheid."

De volgende stap is de bepaling van het ideale distributiemodel voor Mister Tody. "We leveren heel veel aan distributeurs die onze producten verdelen naar hun retailklanten, maar dat gebeurt aan een lage marge. Daarnaast benaderen we de consument rechtstreeks via onze webshop. Daar zijn de aantallen beduidend lager, maar is de marge een stuk hoger. Ik wil nu eerst de knoop doorhakken over hoe we de distributie het best aanpakken. Sociale media zullen

daarbij een belangrijke rol innemen, want we merken dat we sterk scoren bij mama's die veel op Instagram posten en daar hun positieve ervaringen over onze producten delen."

Evelyne liet zich ondersteunen door het **Bryo**-programma van **Voka** bij de opstart van Mister Tody. "Ik heb er veel gehad aan de gesprekken met andere ondernemers die in dezelfde fase van hun bedrijf zaten. De grootste kick van het ondernemerschap vind ik het afsluiten van een groot verkoopcontract en het enthousiasme over onze producten en diensten. Het minpunt was dat we aanvankelijk te weinig tijd konden steken in Mister Tody, waardoor de activiteiten te lang op sluimerstand stonden. In de nieuwe structuur moet een succesvolle doorstart zeker mogelijk zijn."

NOT A DESK maakt mobiele kantoortafels

"Laat een clever idee niet liggen"

Roel Jacobus, freelancejournalist

Andreas De Smedt uit Brugge ontwikkelde vanuit zijn persoonlijke engagement een eigen product. "Een landschapsbureau is voor veel mensen niet geschikt. Met mijn mobiele werkplank kun je overal aan de slag." De verkoop van NOT A DESK ging meteen online en internationaal: het gros van de klanten koopt rechtstreeks vanuit de VS.

"In het grote landschapskantoor van mijn eerste werkgever – een bekend automobielermerk – kon ik me niet concentreren en op mijn volle capaciteit werken. Het menselijke lichaam is bovendien gemaakt om te bewegen en te staan, niet om urenlang te zitten. Dat bracht me op het idee van flexibel meubilair om buiten in de natuur te gaan werken. Als een echte millennial nam ik ontslag met als enige missie: het ontwikkelen van meubels waarbij je je goed voelt, en waaruit je inspiratie en zelfvertrouwen kan halen", vertelt **Andreas De Smedt** (32).

Hij is van opleiding burgerlijk ingenieur elektromechanica (UGent), aangevuld met een jaar gespecialiseerde master strategie, innovatie en management (Solvay-VUB). Zijn ambitie betekende een groot engagement: "Ik maakte alle prototypes in zogenaamde fablabs: ateliers waar je met een abonnementsformule gebruik kan maken van 3D-printers, houtbewerkingsmachines, CNC-toestellen, enzovoort. Gedurende een half jaar halftijds werken, maakte ik meer dan honderd verschillende prototypes. Het bereiken van eenvoud,

was het allermoeilijkste. Mijn eerste naïef, maar economisch onhaalbaar concept was een fietsmobiel met een bureau, koffiemachine en koelkast op zonne-energie. Door met veel mensen te spreken en onder meer dankzij een challenge met studenten **industriële productontwerpen van Howest**, vernauwde het idee zich tot een werkplank die je overal kan bevestigen. Dat bleek een goede deal: de gebruikswaarde is 90% van het oorspronkelijke idee maar aan slechts 10% van de productiekost."

Win-winlening en crowdfunding

Na een lange halftijdse verkenningronde, richtte Andreas in augustus 2021 op het adres van zijn ouders in Brugge de **bv Kicking Horse** op. "Momenteel verkopen we zes producten, gebaseerd op hetzelfde principe: een plank waarmee je overal kan werken. Het verschil zit in de bevestiging met bijvoorbeeld een riem rond een boom, een zuignap op een raam of op een driepikkel of vouwstoel. Het hout wordt in Azië verzaagd, het metaalwerk besteed ik in België uit en de bestukking doe ik zelf."

De onderneming achter het merk NOT A DESK werd zonder banklening gefinancierd. "Ik investeerde zelf 30.000 euro en organiseerde drie keer een Kickstarter-campagne voor crowdfunding. Die werden voor 80% door Amerikaanse klanten volgestort en brachten samen 40.000 euro op.

Daarnaast deed ik beroep op een win-winlening van 75.000 euro bij vrienden en familie maar dat dient voornamelijk als buffer voor moeilijke tijden. Het bedrijf is nu met een omzet van 200.000 euro rendabel. Via uitsluitend rechtstreekse online verkoop bereikte ik al meer dan 3.000 klanten, waarvan 60% buiten Europa, vooral in de VS. Het moeilijkste is dat je in de b2c-markt geen recurrente cashflow hebt. Voor elke klant moet je opnieuw werken. Daarom kijk ik nu uit naar meer afzet in de b2b-markt."

Amerikaanse dreiging

"Een tweede moeilijke klip was een Amerikaans bedrijf dat een deel van het intellectueel eigendom claimde. Een advocaat in België en één in de VS konden dat gelukkig oplossen. Mijn producten werden trouwens al

gekopieerd. Daarom breng ik om de vier maanden iets nieuws en patenteer ik alles. Daarvoor bestaat een fiscaal interessante aftrekpost voor innovatie." Andreas ziet nog groeimogelijkheden. "De eerste stap was om het bedrijf rendabel te maken. Nu kan ik het verder uitbouwen. Ik sta zeker open voor een partnership met een grotere firma."

Goede raad voor starters

"Als je een idee hebt, wacht dan niet en ga ervoor, zelfs al begin je maar halftijds. Een tweede raad: ga niet feestvieren omdat je financiering kon binnenhalen, want dat is pas een startpunt om naar winstgevendheid te werken. En drie: ik vond kennis en ervaring in het netwerk van **POM West-Vlaanderen**, Solvay Start-up Incubator, Start it @KBC en **Bryo Scale-up van Voka**."



Andreas De Smedt: "Ga als starter niet feestvieren omdat je financiering kon binnenhalen, want dat is pas een startpunt." (Foto: Kicking Horse)

Corona grootste hinderpaal voor opstart Surplace uit Kortrijk

“Veel inzichten opgedaan door ons concept te delen”

Bart Vancauwenberghe, freelancejournalist

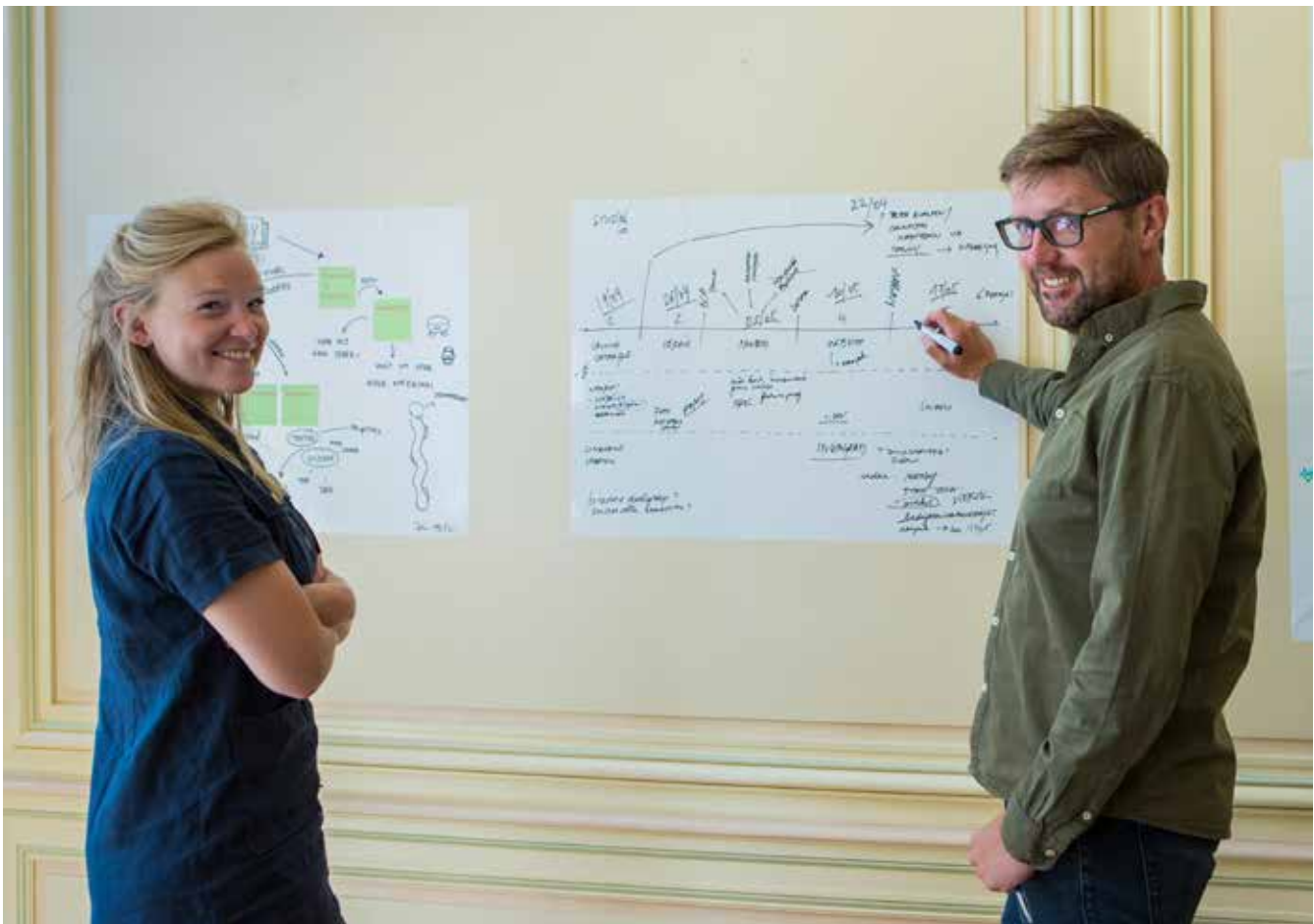
Stilstaan is achteruitgaan: het cliché klopt, maar niet altijd. Dries Laperre en Laura Willems bewijzen dat even ‘surplacen’ erg nuttig is bij de zoektocht van bedrijven naar productinnovatie. Bijna twee jaar na de opstart is het duo tevreden over de weg die ze hebben afgelegd. “De Start&GO-sessies van de POM en het Bryo-traject van Voka zijn een grote bron van inspiratie geweest.”

Dries Laperre en Laura Willems leerden elkaar kennen op **Howest**. Dries was er docent en onderzoeker bij de richting **Industrieel Productontwerp**; Laura was er eerst studente en keerde na een eerste werkervaring bij **Unilin** als onderzoeker terug naar de hogeschool waar ze alles leerde.

“We hebben er vijf jaar samengewerkt, veel onderzoeksprojecten gedaan en gecoördineerd,... Nadat we zoveel bedrijven hadden gefaciliteerd om te brainstormen, kriebelde het om zelf de sprong te wagen. 1 september 2020 was de officiële eerste (school)dag voor Surplace.”

Alles mag en kan

Missie van het creatieve duo: ondernemingen even ter plaatse laten trappelen om samen alle innovatiemogelijkheden in kaart te brengen, de juiste richting te kiezen en uiteindelijk een ‘proof of concept’ voor de productvernieuwing af te leveren.



Dries Laperre en Laura Willems: “Omring je als starter met experts en verzamel zoveel mogelijk feedback over je concept.” (Foto Luc DM)

“Wij komen op een heel boeiend moment, waarop in principe alles mag en kan. Tegelijk moet je met talrijke facetten rekening houden: wat bestaat er (nog) niet, wat wil en kan het bedrijf (niet), in hoeverre speelt de innovatie in op nieuwe langetermijnbehoeften, welk patent kan je aanvragen,... Wij gaan ter plaatse om dat alles in kaart te brengen en heel nauw met onze klant samen te werken. Dat is onze grootste sterkte.”

Dries en Laura begonnen eraan zonder extern kapitaal. “We zijn bewust heel kleinschalig begonnen, in onze livings. In volle pandemie was het niet zo evident om een pand te huren, maar vermoedelijk zouden we dat ook niet gedaan hebben. Het was een voordeel dat we amper hoefden te investeren. De grootste slokop van ons budget was de erkenning van dienstverlener voor de kmo-portefeuille. We hebben onszelf een minimaal loon uitgekeerd en voor de rest alleen kleine investeringen gedaan in functie van wat er binnenkwam. Tegelijk beseffen we dat we nog meer op naamsbekendheid moeten inzetten. Met het pand dat we sinds drie maanden

huren en door proactieve deelname aan beurzen, kunnen we op dat vlak nog stappen vooruit zetten.”

Zelfde traject

Het plezier om te ontwerpen – zowel het Surplace-concept als opdrachten van klanten – vinden de Surplace'rs de grootste troef van het ondernemerschap. “Onze meest uitgesproken uitdaging was: al doende leren. We hebben tijd nodig gehad om ons als ondernemer te profileren, de wereld te laten weten wat we doen én hen van onze meerwaarde te overtuigen. Voor marketing en prospectie moet je letterlijk uit je kot komen, maar in volle pandemie mocht dat niet. Uiteindelijk zouden we de dingen niet op een andere manier hebben aangepakt. In een ideaal scenario hadden we voor de start wat meer prospectie kunnen doen, maar op dat moment kon en mocht dat niet omdat we een Howest-petje droegen.”

Laura en Dries volgden hun eerste lessen als ondernemer digitaal, via enkele inspiratiesessies van **Start&GO** van **POM West-Vlaanderen**.

“Het was een hart onder de riem toen een panel van experts heel enthousiast was over ons concept en zich ook kon vinden in onze prijssetting. Door ook het **Bryo-traject** van **Voka** te volgen (voor het tweede jaar) zijn we nu helemaal ontgroend. Dat is meteen de belangrijkste tip die we aan andere starters kunnen geven: omring je met experts en verzamel zoveel mogelijk feedback over je concept.”

Hoewel corona stokken in de wielen stak, waren Dries en Laura relatief tevreden over het eerste jaar. “Je hoopt altijd op meer, maar als je telefoon zwijgt tijdens een coronapie en regelmatig afgaat in dalmomenten van het virus, is de grootste rem van onze opstart meteen bekend. Het is een uitdaging om onszelf op de kaart te zetten in een periode van materialenschaarste, verminderde koopkracht en een oorlog. Tegelijk zijn we ervan overtuigd dat ondernemingen die nu stilstaan over hoe ze met productinnovatie kunnen inspelen op huidige tendensen en toekomstige noden, er absoluut mee gebaat zijn om ons in te schakelen.”

Thuiszorg Webshop mikt o.a. via overnames op verdere groei

“Omring je met experts en andere ondernemers”

Bart Vancauwenberghe, freelancejournalist

Van aangepast bestek tot alternerende ‘decubitus’-matrassen: je vindt het allemaal in de productportfolio van Thuiszorg Webshop. Vier jaar nadat het online initiatief van David Lebbe live ging, draaien de zaken prima voor het in Wevelgem gevestigde bedrijf. “Corona was tot nu toe onze grootste uitdaging, maar dat weegt geenszins op tegen de vele voordelen van het ondernemerschap.”

David Lebbe (afgestudeerd als handelsingenieur beleidsinformatica aan KU Leuven, voordien werkzaam bij Proximus) en **Nicolas Vandermarliere** (Toegepaste Economische Wetenschappen, voordien actief in de financiële wereld) leerden elkaar kennen

tijdens een zomerse opleiding. “Het klikte, zeker toen bleek dat we allebei ondernemer wilden worden. Twee jaar later kwamen we elkaar op een voetbaltornooi opnieuw tegen en legden we de eerste fundamenten van de latere vennootschap **Freya Products BV**.”

Zelfredzaamheid bevorderen

Aanvankelijk focuste het duo zich op de ontwikkeling van een sta-op-rollator, die ouderen ook hielp rechtstaan. “We hebben er een twintigtal op de markt gezet en zijn nu nog bezig met de doorontwikkeling. Al snel verlegden we



David Lebbe: "In een zaak zit je nooit aan je plafond, je kan altijd vooruit." (Foto Luc DM)

onze focus naar de creatie van een online platform (www.thuiszorgwebshop.be) voor ADL-materialen (alledaagse levensverrichtingen, red.), die de zelfredzaamheid van ouderen en andersvaliden bevorderen."

Het initiatief bleek al snel rendabel, al moest David in 2019 wel afscheid nemen van zijn vennoot. "Nicolas kreeg de opportuniteit om **Advys**, één van onze leveranciers, over te nemen. Hij heeft die kans gegrepen. Vandaag werken we nog vaak samen en is Thuiszorg Webshop ook klant van dit bedrijf. Intussen is onze webshop uitgegroeid tot een gevestigde referentie in de markt. Na de overname van een gelijkaardig Limburgs initiatief, zijn er eigenlijk weinig echte concurrenten. In vergelijking met fysieke thuiszorgwinkels is het feit dat mensen op elk moment uit een extreem breed assortiment bij ons kunnen bestellen een enorm voordeel. Zorgproducten zijn ook altijd dringend, waardoor we als e-commercespeler focussen op 'volgende dag'-leveringen."

Dagelijks dromen

Die klanten zijn onder meer ergotherapeuten, professionele

mantelzorgers, woonzorgcentra, 65-plussers, andersvaliden en ouders van andersvalide kinderen. "Het is een erg boeiende branche, waarin ik mijn ondernemersspirit optimaal kan uitleven. Een eigen zaak laat me toe snel te beslissen en kort op de bal te spelen. Dat geeft me extra energie, net als de dagelijkse dromen over de volgende stap. In een zaak zit je nooit aan je plafond, je kan altijd vooruit."

De voornaamste uitdaging waar David al op botste, was een gevolg van de pandemie. "Bepaalde leveranciers sloten tijdelijk hun deuren waardoor wij niet konden bestellen en onze klanten niet konden beleveren. De gevolgen slepen nog altijd aan. Dat merken we bijvoorbeeld aan het tekort aan elektrische componenten voor elektrische driewielers. We hebben dat tijdelijke omzetverlies kunnen opvangen door de verkoop van coronagerelateerde producten, zoals mondkmaskers. Toch hebben we nooit gepanikeerd, omdat we ook prima omringd waren. Via het **Netwerk Ondernemen en Jong Voka** kon ik regelmatig sparren met gelijkgestemden. Daarnaast maakten we gebruik van

de faciliteiten van **Start it@KBC**, ook daar heb ik veel bijgeleerd. Bovendien vormen de **Start&GO**-evenementen van de **POM West-Vlaanderen**, die ik nog altijd regelmatig bijwoon, een extra inspiratiebron."

Voor de opstart kregen beide oprichters ondersteuning van één anonieme investeerder. "Met de middelen die Thuiszorg Webshop intussen al heeft gegenereerd, konden we de investeerder alweer uitkopen. Vermoedelijk zullen we dit boekjaar afsluiten met een geconsolideerde omzet die schommelt rond de 1 miljoen euro, wat 30% meer zou zijn dan vorig jaar. Dat doen we met een team van drie vaste mensen, aangevuld met enkele freelancers die nagenoeg fulltime voor ons werken. Ons magazijn bevindt zich tussen Gent en Antwerpen, omdat dit schaalvoordelen biedt met andere zorgondernemers die in de buurt actief zijn. Bovendien is de centralere ligging makkelijker als onze technici ter plaatse installaties moeten uitvoeren. We hebben intussen ook een kantoor opgestart in Lyon en hopen snel een overname in Nederland af te ronden", maakt David de groeiambities van zijn bedrijf duidelijk.

Otto Waffle Atelier deed een beroep op Kenniswijzer

Haverwafel doorstaat corona en wegeniswerken

Jan Bart Van In, hoofdredacteur

Op het starten van een nieuw economisch project staat geen leeftijd. Otto Vlonk en Katrien Desmet waren de zestig genaderd toen ze hun geesteskind Otto Waffle Atelier in mei 2019 openden in de Brugse binnenstad. Met hun gezonde haverwafels in een unieke kantvorm veroveren ze de harten van zowel toeristen als de lokale bevolking. Dankzij het advies via de **Kenniswijzer** is er binnenkort ook een veganwafel verkrijgbaar.

Katrien Desmet: "Drie jaar geleden gingen we op zoek naar een nieuwe uitdaging. Het werd een wafelzaak in Brugge maar we wilden ons onderscheiden van de traditionele wafelzaak. Daarom kozen we bewust voor gezondere haverwafels met kokosbloesemsuiker. Bezoekers kunnen bij ons terecht voor onze haverwafels 'Otto on the go', of met toppings."

Sloeg het concept direct aan?

Otto Vlonk: "Onze opstart in mei 2019 was veelbelovend, maar het jaar daarop kregen we met de lang aanslepende wegenwerken in de Katelijnestraat en de coronacrisis twee serieuze tegenslagen te verwerken. Door de werken moesten we zelfs noodgedwongen sluiten. Maar we bleven niet bij de pakken zitten en openden een pop-upstore op de Grote Markt. Voordeel was dat heel veel Bruggelingen ons in die periode leerden kennen."

Waarom de keuze voor haverwafels in plaats van traditionele wafels?

Katrien: "We spelen in op de groeiende vraag van de consument om een gezonder en duurzaam product aan te bieden. Bewerkte tarwe vervangen we door vezelrijke haver en als suiker nemen we ongeraffineerde kokosbloesemsuiker. Voor de toppings van onze menuwafels kiezen we ook resoluut voor lokale producenten. We zijn ook heel trots dat onze voorverpakte haverwafeltjes als 100% **West-Vlaams streekproduct** erkend werden."



Foto POM West-Vlaanderen

Wat was de rol van Kenniswijzer in jullie zoektocht naar innovatie?

Otto: "We kregen regelmatig de vraag van klanten of onze wafels ook vegan waren. Via **POM West-Vlaanderen** en **OC West** kwam ik in contact met de mensen van **VIVES** die aan de slag gingen om het ei in de receptuur te kunnen vervangen. Ondertussen zijn we goed op weg en kunnen onze klanten binnenkort kiezen tussen onze huidige haverwafel of een volwaardig veganistisch alternatief."

Is het open atelier een bewuste keuze?

Katrien: "Zeker. Ons werkatelier is zichtbaar voor onze klanten omdat we het artisanale van ons product willen

benadrukken. De meeste wafelbakkers maken gebruik van diepgevroren deegballetjes. Wij kiezen bewust voor een duurzame en zo gezond mogelijke aanpak. Maar het allerbelangrijkste is dat onze klanten uiteindelijk een lekkere wafel voorgeschoteld krijgen."

www.ottowaffleatelier.be

Maak gebruik van de expertise vanuit alle universiteiten, hogescholen en onderzoeksinstituten in West-Vlaanderen: www.kenniswijzer.be

Kennisinstellingen vinden ondernemersvaardigheden onmisbaar

Wat heb je dit jaar geleerd?

Filip Santy, TUA West

Een themanummer over starters zonder een bijdrage in de rubriek Bedrijvig Onderwijs over hoe de West-Vlaamse universitaire en hogeschoolcampussen omgaan met hun studenten die de 'goesting' krijgen om te ondernemen? Gewoon niet mogelijk, dachten we. En wat blijkt? Het triple helix-model van samenwerking tussen de kennisinstellingen, de studentensteden en de sociaaleconomische dienstverleners bracht iedereen op dezelfde lijn en boekt mooie resultaten.

Elk van de vier instellingen die in West-Vlaanderen actief zijn, zet flink wat mensen en middelen in om studenten te begeleiden op de – soms ingewikkelde – wegen naar ondernemerschap. En, opvallend, iedereen denkt en werkt in dezelfde richting. Het feit dat er al geruime tijd zogenaamde ecosystemen als **Start@K** en **Turbo** actief zijn die via interinstitutionele samenwerking aan coaching doen, is daar niet vreemd aan. We spraken met **Lieselotte Vantomme** (Howest), **Karolien Plancke** (KU Leuven Kulak & VIVES), **Charlotte Vermeulen** (KU Leuven - Brugge), **Gerlinde Van Hauwermeiren** (UGent) en **Matthias Malfrere** (VIVES).

Toekomstgericht hoger onderwijs zet tegenwoordig volop in op ondernemerszin (het verwerven van vaardigheden) en ondernemerschap (gericht op bedrijfsgerichte competenties). Termen die ingeburgerd zijn in alle West-Vlaamse kennisinstellingen. Niet alleen in de traditionele bedrijfsgerichte opleidingen, maar ook in de zogenaamde zachtere sectoren. "Zelfs al kiest een student er niet voor om met een eigen onderneming te starten, toch is het waardevol om die competenties te verwerven", daarover zijn onze gesprekpartners het eens. "Wie als werknemer een carrière uitbouwt, 'onderneemt' wanneer hij of zij bijvoorbeeld een project moet uitwerken. Ook in de non-profitsector is een ondernemende aanpak geen vies woord meer". Daarom besteden vrijwel alle opleidingen hieraan aandacht, hetzij door integratie in het gewone traject,

hetzij via challenged based onderwijs dat bijvoorbeeld tijdens een projectweek een maatschappelijke uitdaging aanpakt, om zo ondernemerscompetenties in een bredere context bij te brengen.

Student-ondernemer

Alle kennisinstellingen werken nu grotendeels met dezelfde aanpak, al is de context verschillend. Soms is er een aparte afdeling uitgebouwd, elders ligt het accent op het nauw betrekken van de docenten en het verankeren in de opleidingstrajecten. Enkele proefprojecten verkenden het terrein. Later vond men aanvullende steun en financiering bij VLAIO en werd er een statuut van student-ondernemer uitgewerkt. Dit laat de instellingen toe om, op basis van eigen criteria, aan bepaalde studenten faciliteiten toe te staan om van tijd tot tijd afwezig te zijn in functie van hun ondernemersactiviteit. Een student-ondernemer verschilt evenwel van een student-zelfstandige die, onder door de overheid strikt vastgelegde voorwaarden, een opleiding kan combineren met een zelfstandige deeltijdse activiteit.

Initiatieven als **Start@K** (in Kortrijk) en **Turbo** (in Brugge) zijn samenwerkingsverbanden van **Howest**, **KU Leuven**, **UGent** en **VIVES** met het stads- en (aanvankelijk ook) het Provinciebestuur. Ze zorgen ervoor dat studenten die hun eerste stappen willen zetten als ondernemer op een laagdrempelige manier terecht kunnen bij coaches binnen hun vertrouwde opleidingsinstelling. Tijdens een intakegesprek kunnen

ze er hun idee aftoetsen. Daarna krijgen ze begeleiding in het opzetten van hun project. Tegelijk brengen de coaches hen in contact met het hele netwerk van buitenschoolse ondersteuners voor startende ondernemers, zoals Voka en UNIZO. De meeste vragen die de coaches krijgen zijn niet zozeer die over hoe te starten, wel over 'hoe vind ik mijn eerste klant' of 'hoe zet ik mijn product met de juiste prijs in de markt'. Daarnaast organiseert men workshops en tal van evenementen om de studenten klaar te stomen voor het leven ná de hogeschool of universiteit. In toenemende mate gebeurt dat ook voor doctorandi, die zo hun waardevolle onderzoeksresultaten zoveel als mogelijk kunnen opschalen en in de markt zetten.

Meerwaarde

Over de meerwaarde van hun dienstverlening zijn onze gesprekpartners het roerend eens. Op een efficiënte manier het juiste idee naar het juiste ondersteuningsaanbod toe leiden, heel concrete adviezen geven, snel schakelen wanneer nodig: het slaat aan. De studenten appreciëren de coaches, zelfs als die optreden als kritisch klankbord om te waarschuwen voor al te grote ambities. "Onze tips worden opgepikt, zelfs al horen ze die niet altijd graag." Tegelijk streeft men ernaar om ook de docenten mee te krijgen in het verhaal. Zij zijn het die de studenten het best kennen en kunnen stimuleren om zich te vormen tot zelfstandig denkende mensen die een sterke bijdrage kunnen leveren aan het bedrijfsleven.



Foto TUA West

In hoeverre de inspanningen op de langere termijn succesvol zijn, is momenteel nog niet echt duidelijk, al stelt VLAIO vast dat, op basis van eerste recente data, heel wat student-zelfstandigen actief blijven met hun ondernemingsnummer, ook na het afstuderen. Dat is een bijzonder positief en hoopgevend signaal dat aantoont dat de investering in het ondersteunen van studenten loont.

“Als student, destijds, had ik dit aanbod ook wel willen hebben in plaats van een saaie cursus boekhouding of bedrijfsbeheer”, zo vat een gespreks-partner het samen. “Een paar sessies design thinking, waarin je een probleem oplost, leren je heel wat. En voor ons als

coaches is het belangrijk hoe we onze begeleiding verkopen. Zodat iedereen enthousiast deze vaardigheden en competenties oppikt.”

Contact:

Ecosystemen

- www.startatk.be
- www.turbo.be

Howest

Lieselotte.Vantomme@howest.be
Ondernemerscoach Kortrijk
[www.howest.be/nl/studeren/
student-life/ondernemen](http://www.howest.be/nl/studeren/student-life/ondernemen)

KU Leuven

Campus Brugge
Charlotte.Vermeulen@kuleuven.be
kuleuven.be/brugge

KU Leuven Kulak

Karolien.Plancke@kuleuven.be
Business coach
Kulak onderneemt - KU Leuven Kulak

UGent

do@ugent.be
DO! Expertisecentrum voor
ondernemerschap
www.do.ugent.be

VIVES

Matthias.Malfrere@vives.be
Coördinator VIVES Onderneemt
www.vives.be/vivesonderneemt

VLAIO

[https://www.vlaio.be/nl/nieuws/
steeds-meer-studenten-combineren-
studeren-met-ondernemen](https://www.vlaio.be/nl/nieuws/steeds-meer-studenten-combineren-studeren-met-ondernemen)

Bart Verhaeghe (Uplace) zet zijn schouders onder Collegesite Tielt

Jan Bart Van In, hoofdredacteur

Vastgoedprojectontwikkelaar Bart Verhaeghe, de ondernemer achter Uplace en vooral bekend als voorzitter van voetbalclub Club Brugge, participeert in het bouwproject Collegesite in Tielt, het grootste inbreidingsproject in de Europastad in de eerste helft van de 21e eeuw.

De familiale bouw- en vastgoedholding VT-Invest (ondertussen omgedoopt tot **VOLUS-groep**) uit Aalter rond ondernemer **Dirk Van Tornhaut**, zet zich schrap voor één van de grootste stadsvernieuwingsprojecten in de Europastad in vele jaren. De herinvulling van de 1,5 ha grote site van het Sint-Jozefcollege creëert 210 nieuwe wooneenheden, circa 5.300 m² aan winkel- en horecaruimte en 350 publieke parkeerplaatsen. Het project, een ontwerp van de architectenbureaus B2ai en Bureau Partners, heeft een totale investeringswaarde van ruim 60 miljoen. Om deze kapitaalsintensieve operatie in goede banen te leiden doet Van Tornhaut een beroep op twee investeringspartners. Dat zijn

Vlaemynck Invest, het vehikel van de bekende Tieltse vastgoedondernemer **Karel Vlaemynck** (zie ook artikel op pagina 28 van ons themakatern) en de Brabantse projectontwikkelaar **Uplace**.

Die laatste is de onderneming van zakenman **Bart Verhaeghe**, hoofdaandeelhouder en voorzitter van **Club Brugge**.

Zijn team staat onder meer in voor de ontwikkeling van het retailluik van de Collegesite in Tielt.

Het inbreidingsproject, gelegen op 250 m van het historische marktplein van de Europastad, kende al heel wat obstakels en kampt daardoor met een

aanzienlijke vertraging. Een burgerinitiatief schoot in 2019 in actie met de verzuchting om wat meer groen en open ruimte te voorzien bij de invulling van de site. De bouwheer ging daar deels op in. Het stadsbestuur zag het geheel dan weer graag uitgebreid met vijf aanpalende handelspanden en stelde een externe trajectbegeleider aan. Die fase is ondertussen afgerond en de sloopvergunning is binnen. De eigenlijke omgevingsvergunning is verwacht in de loop van 2023.

Dit grootschalige project is alvast een uitdaging van formaat om het stedelijke weefsel van Tielt adequaat te versterken.



Het inbreidingsproject Collegesite herschept het kloppende hart van Tielt, met de assistentie van Bart Verhaeghe. (Foto VOLUS)

Marianne Couderé, ondernemer, yogadocente en -therapeute: “Mededogen is de enige weg”

Christina Van Geel - Stem & Pen

Marianne Couderé is gepassioneerd door yoga. Ze is gecertificeerd yogadocent en yogatherapeut. Mensen empoweren door hen te leren hoe ze hun mentale en fysieke gezondheid in eigen handen kunnen nemen – of het nu gaat over trauma, kanker, hartzorg, enz. – dat is wat ze doet. In een vorig professioneel leven leidde Marianne het familiebedrijf Couderé bv en zusterbedrijf Geo Service bv. Ze bouwde die duo-onderneming met succes uit tot een toonaangevende specialist in geografische apparatuur voor landmeters. Ze deed dat graag en goed. Maar het was niet in harmonie met wie ze echt is. Een levenspad, een ondernemersdroom loopt niet per se rechtdoor, weet Marianne. Het is een grillig pad, een boeiende zoektocht naar de essentie.

Marianne Couderé: Ik hield ontzettend veel van mijn vader. Maar hij sloeg me. Dat had hij geleerd van zijn moeder, een naoorlogse generatie waar de lessen ‘hard’ moesten zijn. En in zijn kinderjaren is er door een priester op het college aan hem ‘geprutst’. Hij heeft daar en toen een stuk controle verloren die hij wilde terugvinden door zijn handelingen met mij en mijn broer. Ik heb met de jaren geleerd mededogen met hem te hebben. Dat is niet gemakkelijk. Maar alleen dan kan je zelf verder. De relatie met mijn moeder was ook niet optimaal. Van haar heb ik niet de liefde gekregen waar je als kind recht op hebt. Ik heb hier vooral uit geleerd dat hun gedrag ook niet hun schuld was, dat ieder van ons met uitdagingen geconfronteerd wordt die ons verdere handelen en onze gewoontes in het leven bepalen. Wat ik als kind heb ervaren en gemist, heeft dus ook mee mijn levenspad bepaald.

Als klein meisje liep ik altijd rond met een stethoscoop en een spuitje. Iedereen was mijn patiënt en ik zorgde voor iedereen. Dat is er altijd geweest. Ik wilde geneeskunde studeren, maar mijn ouders zeiden: “Daar ben je te dwaas voor”. Een echte killer voor je zelfvertrouwen hoor. “Ga jij maar naar de kokschool”, zeiden ze, wat ik ook gedaan heb. “Dan kan je later koken voor je ventje en recepties organiseren.” Dat was het bourgeois nest waarin ik opgegroeid ben.

Strategisch talent

Mijn overgrootvader was opticien. Via hem is **Couderé bv** van generatie op generatie doorgegeven. Toen het bedrijf in handen was van mijn broer is hij zich gaan specialiseren in **topografische meettoestellen** en heeft hij die tak erbij genomen. De activiteiten van de optiek zijn uiteindelijk verkocht aan een andere opticien.

Mijn broer was een goede verkoper, maar als manager was hij een ramp. “Kan jij geen handje toesteken?”, vroeg mijn vader. Ik heb meer gedaan dan dat, ik heb er mijn tanden in gezet, er mij in vastgebeten. Ik ben gaan praten met de banken, met klanten en leveranciers. Ik heb schoon schip gemaakt. Beetje bij beetje kregen we meer ademruimte. We zijn verhuisd van een rijhuisje in Brugge naar het industrieterrein. We zijn mensen beginnen aanwerven en we zijn gegroeid van tweehonderdduizend naar ruim zes en een half miljoen euro omzet. Ondernemen ging me goed af. Ik bleek nogal wat strategisch talent te hebben.

Dat ik me jarenlang zo vastgebeten heb in het ondernemen, was gedeeltelijk compensatiegedrag.

Ik wilde het zo graag goed doen. Iets in de wereld zetten. Gezien en gewaardeerd worden. Toen ik de familiezaak overnam en verder uitbouwde was mijn eerste motivatie:

bewijzen aan mijn ouders dat ik wel hersens en talent had. Dat is me ook gelukt. Couderé bv werd onder mijn leiding een succesverhaal. En ik denk dat mijn vader ook oprecht trots op me was. Maar het was niet in harmonie met wie ik eigenlijk ben. Wie je echt bent als kind, dat verloochen je niet. Nooit. Dat komt altijd terug.

Cijfers in het rood of mensen in nood

Een aantal jaren geleden werden er bij mij twaalf goedaardige tumoren op het zenuwstelsel vastgesteld. “Binnen drie jaar zit je in een rolstoel”, zeiden de dokters. “No way”, dacht ik, “alles wat op mijn zenuwen werkt moet buiten!” Toen heb ik beslist om de onderneming te verkopen. Ik deed het graag en goed. Maar het was ook een aanslag op mijn wezen, omdat het niet in lijn was met wie ik ben: dat kindje met haar stethoscoop dat wilde zorgen voor mensen.

Marianne Couderé:
“Je hebt niet alles onder controle. We willen dat graag geloven, maar zo is het niet. De natuur beslist.”



Als ondernemer ben ik vooral een zeer goeie **crisismanager**. Mijn oorspronkelijke droom was dan ook spoedarts worden. Hoe acuter de toestand, hoe kalmer ik word (lacht).

De mensen waar ik nu als yogatherapeute mee werk zitten ook in een crisis. Ze hebben posttraumatische stress of kanker. Dat zijn levenscrisisen. Ik denk dat dit de rode draad is in wat ik doe: ik functioneer goed in een crisis, of het nu gaat over cijfers in het rood of mensen in nood.

Enfin, ik heb Couderé bv uiteindelijk voor een zeer mooie prijs verkocht aan een grote onderneming. Met behoud van alle contracten en anciënniteit voor mijn mensen. Ook in de onderhandelingen over de overname heb ik me van mijn beste kant als crisismanager laten zien!

Uit alles wat je overkomt, valt te leren

Die tumoren heb ik nog steeds. Maar het gaat veel beter met me. Ik heb een hond gekocht en ik ben beginnen stappen. Een aantal jaren geleden kon ik geen dertig meter stappen zonder te vallen. Nu stap ik zonder veel problemen enkele kilometers. Ik heb heel intensief aan zelfzorg gedaan, vooral via yoga. Dat gaat niet enkel over poses aannemen op een mat, maar vooral over het herstellen van je zenuwstelsel. Ik ben me gaan verdiepen in de kracht en de mogelijkheden van yoga. Uit alles wat

je overkomt, valt te leren.

Maar het grote bombardement moest nog komen. In 2019 kreeg ik de diagnose borstkanker. Dat was een harde klap. "Waarom?!", dacht ik. "Ik eet gezond, ik drink of rook niet, ik beweeg en leef bewust. Wat heb ik niet gesnapt in mijn leven? Waarover ben ik aan het kankeren?" Dat was een harde maar interessante zoektocht. Een confrontatie met dat meisje met haar rode kruis-koffertje. Wie ben jij eigenlijk en wat kom je hier doen? Wat is jouw doel in het leven?

Die zoektocht heeft me nog dichterbij mezelf gebracht. Ik voel dat mensen helpen, hen dingen leren echt mijn ding is. Dat een vrouw met zware en lastige ervaringen anderen verzachting kan brengen. Mensen helpen die het moeilijk hebben, dat komt vanzelf bij mij. Dat is wat ik moet doen.

Dobberen aan de oppervlakte

Als kind leerde ik al dat **mededogen de enige weg** is. Dat heeft mijn persoonlijke kankertraject me nog eens getoond. "De wijsheid van kanker", zo heet de opleiding die ik geef aan yogadocenten. Dankzij wat je overkomt, kan je groeien. Het is niet evident om dat te aanvaarden. Maar er is geen alternatief. Ofwel zet je je vast in de verzuring en de kwaadheid en dat is een extra belasting voor je systeem.

Ofwel kies je voor de bevrijding en werk je aan mededogen en positieve

emoties. Het is wat het is. Je hebt niet alles onder controle. We willen dat graag geloven, maar zo is het niet. De natuur beslist. En dat aanvaarden is in harmonie gaan met die natuur, evenwicht creëren in jezelf.

Als yogadocente dek ik België met yogadocenten die in oncologie werken. Daar spreekt en handelt dan weer de ondernemer in mij. Zorgen en ondernemen, kennis verwerven en deze in de wereld zetten zodat anderen er op hun beurt van kunnen leren. Dat is wie ik ben. Zo ervaar ik harmonie. En daardoor voel ik me nuttig in deze wereld.

Zoveel mensen functioneren enkel aan de oppervlakte in hun leven, ze blijven daar een beetje dobberen. Het is in de diepgang dat je harmonie en zinvolheid vindt. Hoe meer je je emoties, je gevoelens en je psyche begrijpt, hoe meer inzicht je hebt in wat voor jou essentieel is. De rest laat je los.

Het maakt me gelukkig wanneer mensen empowered geraken door de verandering die ze zelf creëren, met de tools die ik hen aanreik. Daarom doe ik wat ik doe. Een ziekte als kanker neemt je de touwtjes uit handen, je voelt je ontzettend machteloos. Mensen vaardigheden aanleren zodat ze zelfredzaam worden, zelfs met een levensbedreigende ziekte, daar ligt mijn levensdoel.

www.yogasthana.be

Abonnement

Een abonnement is gratis.

Het tijdschrift West-Vlaanderen Werkt verschijnt tweemaal per jaar.

Registreren kan via:

www.kenniswest.be/westvlaanderenwerkt

Volg ons nu ook op LinkedIn:

 Provincie West-Vlaanderen

Overzicht

Een overzicht van de eerder verschenen edities van West-Vlaanderen Werkt vindt u op: www.westvlaanderenwerkt.be



COLOFON

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

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

Redactieraad: Lode Vanden Bussche (voorzitter - Kenniscentrum West), Larissa Deblauwe (VIVES), Brecht Vanruymbeke (POM West-Vlaanderen), Ilse Defruyt (POM West-Vlaanderen), Elke Christiaen (Howest), Geert Roelens (consultant), Filip Santy (TUA West), Jan Bart Van In (KC West), Peter Verheecke (dienst Communicatie).

Coördinatie, hoofdredactie en advertentiewerving

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

Medewerkers

Journalisten: Bart Vancauwenberghe, Eric Van Hove, Christina Van Geel, Dirk Van Thuyne, Roel Jacobus en Els Jonckheere

Fotografen: Jan Ballieu, Luc Demiddele, Kurt Desplenter

Lectoren: Conny Van Gheluwe (Sproke), Jan Leplae

Verantwoordelijke uitgever

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

Vormgeving: Aynsley Bral, Anna Florea, Leander Depypere

Druk: dienst Communicatie
Provincie West-Vlaanderen

Andere fotobronnen van deze editie

POM West-Vlaanderen, Barco, Vlaemynck BC & VOLUS

Infographics: Johan Bisschop

Coverfoto: Foto Jan uit Jabbeke



ISSN 1374-6235

We zijn lid van We Media.



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

West-Vlaanderen Werkt wordt u gratis toegestuurd. Indien uw gegevens onjuist zijn of indien u het tijdschrift niet meer wenst te ontvangen, dan kunt u zich altijd uitschrijven via www.kenniswest.be/westvlaanderenwerkt.

Uw persoonlijke gegevens worden niet aan derden overgemaakt.

Partners West-Vlaanderen Werkt 2022





West- Vlaanderen Werkt

De polsslag van de
West-Vlaamse economie



west-vlaanderen
de gedreven provincie

West-Vlaanderen Werkt focust op de sociaal-economische dynamiek in de provincie. Elke editie bevat zowel vaste rubrieken als een themakatern met unieke analyses en journalistiek onderzoek. We bestrijken een breed palet aan onderwerpen en schenken bijzondere aandacht aan interessante nieuwe ontwikkelingen (bv. innovaties en investeringen) bij ondernemingen en overheid.

Het provinciebestuur geeft dit kwartaalblad uit in samenwerking met provinciale diensten, agentschappen en externe partijen.

Het tijdschrift wordt fysiek verspreid en is voor iedereen ook digitaal beschikbaar via www.westvlaanderenwerkt.be.

Wens je West-Vlaanderen Werkt gratis in jouw brievenbus of volg je ons liever digitaal?

Registreer je in beide gevallen via

www.kenniswest.be/westvlaanderenwerkt.

Retouradres van deze publicatie: Koning Leopold III-laan 31, 8200 Brugge