

# Producersen aan de rand van Europa

In Kuprava, Letland, bezocht Luc De Smet een nieuw project van Marc Quinteyn. In een dorp op 170 km van de hoofdstad Riga en 30 km van de Russische grens bouwt deze Vlaamse ondernemer samen met Letse partners een steenbakkerij om tot een bedrijventrum, waar Vlaamse fabrikanten terecht kunnen met werk. Quinteyn wil daarmee in eerste instantie Vlaamse en Nederlandse KMO's aanspreken die kostenbesparend willen produceren om competitief te blijven, maar ook een 'Europese visie' hebben om er op termijn de lokale markten te bedienen.

De inkt van de oprichtingsacte van het "Q Business Center" was amper droog toen we met de partners van het bedrijventrum de werf in Kuprava bezochten. De oude steenbakkerij werd in 1971 opgetrokken door de Sovjets. Het staat nog te lezen in de schoorsteen. Ze pootten er een typisch hoogbouw dorp neer voor zo'n 920 mensen en een school voor 600 kinderen. De fabriek bakte bakstenen, aarden pijpen en clayolite-korrels. Geen 25 jaar later, in 1994, gingen de deuren dicht. Het complex ligt er nog bij zoals de Russen het verlieten. Wat niet te licht was staat er nog: de imposante betonbouw met gebogen gewelvendak meet 91 m breed en 205 m lang. Binnenin, tussen 60 steunpilaren, is het één grote puinhoop. Men is nog maar net begonnen de rommel te ruimen. Rond het gebouw liggen betonwegen, een plein en bijgebouwen, alles samen zo'n 160.000 m<sup>2</sup> waarvan 24.000 m<sup>2</sup> bebouwd. "Dat verdeelen we in units van 1.000 m<sup>2</sup>", zegt initiatiefnemer Marc Quinteyn (42) enthousiast. Hij mikt met zijn bedrijventrum niet op



Deze oude steenbakkerij, in 1971 opgetrokken door de Sovjets, moet straks verrijzen als het moderne business center (ontwerp rechtsboven) dat Marc Quinteyn in gedachten heeft. (foto: LDS)

cowboys maar op gevestigde KMO's met een visie op hun markt. "We zoeken ook bedrijven die passen in het geheel: metaalen eventueel ook kunststofverwerkers." Hij is op zoek naar synergieën tussen de bedrijven die er komen, en schat de mogelijkheden duidelijk breder in dan alleen maar metaalconstructies. Zo zou de plek ook prima geschikt zijn voor warehousing en logistieke operaties: Kuprava ligt op 80 km van Estland en 100 km van Litouwen, en op 30 km van Rusland. Met al die bossen in de buurt denkt hij wel ook aan houtverwerkende nijverheid. "Als je ietwat ondernemer bent en je komt zo'n opportuniteit tegen, dan ben je op zijn minst geïnteresseerd."

Marc Quinteyn: "Mijn omzet wordt momenteel verdeeld over vijf à zes fabrikanten, en komt overeen met een tewerkstelling van een twintigtal mensen naar Oost-Europese normen, dus zo'n 50.000 euro per man. Dat wijst op producten die vooral uit werkuren bestaan." (foto: LDS)

## DE EERSTE KLANTEN ZIJN BINNEN

"We willen klanten niet alleen ruimte aanbieden, maar een totaalpakket met alle dienstverlening die nodig is bij het opzetten van een eigen productie in Letland." In dat pakket kunnen dus ook diensten zitten zoals het screenen, aanwerven en opleiden van personeel, het oprichten van een vennootschap, administratie en boekhouden, logistieke diensten... tot en met het dagelijkse management van een productieafdeling. Marc Quinteyn is geïnteresseerd in verschillende samenwerkingsvormen: van het enkel huren van ruimte in het productiecenter tot nauw samenwerken met andere bedrijven.

De eerste klant van het businesscenter wordt Q MetalWorks van initiatiefnemer en aandeelhouder Marc Quinteyn zelf. "Vandaag garandeer ik hier

werk voor drie mensen in het nieuwe bedrijf." In het atelier voorziet hij aanvankelijk eenvoudige bewerkingsmachines: een plooiemachine, zaagmachine, lasposten... Zolang het atelier van Q MetalWorks niet compleet is uitgerust besteedt hij het meeste werk voor Vlaamse en Nederlandse klanten ronselt nog even uit. Aandeelhouders bij Q MetalWorks zijn naast Quinteyn zelf Raymonds Gribulskas (33) en Gatis Kordulis (31). Beiden waren actief in een metaalbedrijf dat eerder toeleverde aan Quinteyn. Gribulskas was er materiaal- en kwaliteitsmanager en Kordulis productieverantwoordelijke. De drie werken al enkele jaren samen. "We zullen hetzelfde blijven doen, maar nu voor eigen rekening," zeggen de jongelui bedachtzaam. De goede band met hun vorige werkgever blijft trouwens overeind. Zij weten hoe te netwerken. ▶▶▶

## Hoeveel kost het om in Letland aan de slag te gaan?

**Een multinational die in Oost-Europa aan de slag gaat, huurt een leger consultants en advocaten in en gooit er geld tegenaan. Een KMO moet creatiever tewerk gaan. Wat zou de initiële investering kunnen zijn voor een Vlaams bedrijf in het Letse bedrijventrum?**

Kandidaat-huurders moeten vooralsnog rekening houden met een kostprijs van 1,5 euro/m<sup>2</sup> per maand. Voor één unit van 1.000 m<sup>2</sup> betaal je dus 1.500 euro. "Dat betekent dat je per unit minstens vijf productiemensen moet kunnen inzetten," rekent Quinteyn voor.

Werkkrachten vindt men hier nog goedkoop. Een ongeschoolde arbeider krijgt 4 euro per uur betaald, sociale lasten inbegrepen. Een lasser vangt 6 euro per uur, een manager 25 euro per uur. De crisis hield hier lelijk huis. De snelle stijging van de lonen is gestopt. Voor de crisis stegen de lonen hier a rato van 10% per jaar. "Men dacht in één rechte lijn naar het Westerse niveau te klimmen. Dat is nu even gedaan. Men is terug met de voetjes op de grond gekomen." Er is nogal wat werkloosheid. De overheid heeft een programma om werklozen tewerk te stellen. Ze krijgen dan 100 lat per maand, dat is ongeveer 140 euro. Deze '100-latters' worden ingezet in allerlei sectoren. Ook Marc Quinteyn en zijn partners plannen van hun diensten gebruik te maken bij het verbouwen van hun productiecenter. De lokale overheid hoopt uiteraard dat het center voor tewerkstelling zorgt en een aantrekkingspool wordt.

De partners rekenen dat het hen zo'n 50.000 euro zal kosten om binnen het complex één unit van 1.000 m<sup>2</sup> om te bouwen tot gebruiksklare productieruimte. "Daarmee leggen we de basis. We houden het eenvoudig: vloeren, muren, toegang en aansluitingen om industrieel te functioneren. Met een container als bureau." Het is veeleer een 'productiecenter' dan een 'commercieel center'. De grootste kost zit in materiaal, zegt Quinteyn. (LDS)



ROOSTERTECHNOLOGIE

PERFECT IN FORM

**STACO**

Staco Temse NV Laagstraat 19, B-9140 Temse  
Staco SA/NV Merlscheid 17, B-4760 Büllingen  
T + 32(0)78 050 142 info@staco.be  
F + 32(0)78 050 141

Vestigingen in: Nederland, België, Luxemburg,  
Duitsland, Zwitserland, Polen, Frankrijk en Engeland.

www.staco.be

16537



Overleg op de werf: v.l.n.r. Marc Quinteyn, Olafs Lipens, Raymonds Gribuska en Gatis Kordulis. De twee laatsten waren actief in een metaalbedrijf dat eerder toeleverde aan Quinteyn. (foto: LDS)

### ►►► HET KAN SNEL GAAN

"Twee maanden geleden kwam het hier vrij," vertelt Quinteyn, die in deze leegstaande fabriek een ruwbouw ziet. "We beginnen het opkuiswerk en daarna komt de vloer erin. Dan volgen de tussenwanden voor de eerste units." Het plan voor het business center verkochten hij en zijn partners aan de gemeente. Die loste de plek voor 'een appel en een ei' in de hoop dat het werk naar de streek zal trekken. Cijfers worden evenwel niet genoemd.

"Over drie jaar kan hier de helft geïnstalleerd zijn," zegt Olafs Lipens (37), de partner/investeerder die de renovatie financiert. Lipens leidt een lokaal loodgieterbouwbedrijf. Hij werkt met een veertigtal mensen en maakt een omzet van zo'n 1,2 miljoen euro. De komende maanden zet hij



Business partner Olafs Lipens: "Over drie jaar kan hier de helft geïnstalleerd zijn. Technisch is dit een zeer interessant project." (foto: LDS)

hier 15 tot 20 mensen aan de slag. "Technisch is dit een zeer interessant project." Steun van banken is moeilijk te krijgen, maar hier zijn de investeringen niet van die aard dat men elders moet aankloppen. "Vooralsnog vergt het enkel energie, tijd en mensen van ons."

### RUSSISCHE OPPORTUNITEITEN

Maar ook Lipens is geïnteresseerd in de metaalactiviteiten. Hij richt zijn blik op de nieuwe mogelijkheden die de Russische markt biedt. Uit welingelichte bron weet hij dat er binnenkort een grensovergang komt naar Sint-Petersburg, dat dichtbij is dan Polen. Banen zou men al aan het trekken zijn. Er zou zelfs gepraat worden over het 'opheffen van visa's' tussen Letland en Rusland. En wat met 'Schengen', vraag je je dan af? Producten die hier gebouwd worden voor de Russische markt krijgen het label 'Made in EU' mee. Dat staat voor kwaliteit en betrouwbaarheid waarmee men zich commercieel anders kan positioneren. "In een eerste fase kijken we toch het meest naar het westen," zegt de derde partner van het businesscenter, Raymonds Gribuska. Die is meer vertrouwd met de Scandinavische markt en gaat daar klanten prospecteren. Het project kan al rekenen op verschillende vormen van steun bij de gemeente. Er zijn ook EU-subsidies voor deelname aan beurzen, prospectie-onderzoeken en voor de aankoop van bepaalde machines. De initiatiefnemers hopen mettertijd ook op Europese steun voor de wederopbouw van gebouwen, maar dat laatste is vandaag nog onzeker.

## De link naar Oost-Europa

Quinteyns ouders hadden een meubelzaak, met een beetje productie in buismeubilair. Van opleiding modelist is hij zelf vooral actief geweest in aluminiumconstructies. In 2004, toen de EU er in één klap tien lidstaten bij kreeg, vielen ook voor Marc Quinteyn plots de grenzen weg. "Mijn idee was productieproblemen hier op te lossen met wat Oost-Europa te bieden had." Lassers waren hier toen – en nu nog – nauwelijks te vinden. Nog steeds blijven technische profielen knelpuntberoepen in Vlaanderen, en het ziet er niet naar uit dat dat gaat verbeteren. In Oost-Europa zijn die er nog wel. Hij zette de bvba 'Quinteyn' op en richtte zich de eerste jaren op Tsjechië en Slowakije om er producties uit Vlaanderen te verzorgen. "Het bleek heel moeilijk om daar goede contacten te vinden." Taal en communicatie, maar ook klantvriendelijkheid en al gauw ook het stijgende prijsniveau, vormden steeds hogere drempels. "Na twee jaar werd het er te duur en verlegde ik mijn focus op Polen en de Baltische staten." Daar ging hij weer door dezelfde oefening om de juiste bedrijven te vinden. Hij schreef opnieuw alles en iedereen aan. Wie antwoordde, daar trok hij naartoe. Maar uit Estland bleef hij weg. "Dat wist zich snel op te werken in de regio. Je moet daar niet zijn om goedkoop te produceren." Voor een Pools businesscenter verzorgt hij de commerciële vertegenwoordiging in België en Nederland. Hij haalt werk binnen en krijgt een 'fee' bij het verhuren van units.

Na zes jaar in Oost-Europa wou Marc Quinteyn verder. In Kaunas (Litouwen) kende hij een toeleverancier in een bedrijvencentrum dat met de crisis bijna was leeggelopen. Hij werkte een nieuw concept uit, om er niet alleen productieruimte maar ook allerlei verwante diensten aan te bieden gericht op West-Europese bedrijven. Hij had er een commerciële vertegenwoordiging. Even later bood zich met Kuprava (Letland) een nieuwe opportuniteit aan. Na een paar maanden cijferen zette hij in enkele dagen tijd 'Quinteyn Eastern Europe' op in Letland, en bracht er zijn aandelen in beide nieuwe bedrijven onder: 'Q Business Center' en 'Q MetalWorks'. (LDS)



Marc Quinteyn: "In Estland moet je niet zijn. Dat land wist zich snel op te werken in de regio. Je kan daar niet meer goedkoop produceren." (foto: LDS)

### BEREIKBAAR?

Uiteraard rijst de vraag van de bereikbaarheid. Want we bevinden ons hier wel degelijk aan het uiterste randje van de EU. "Goederen die op vrijdagmiddag hier op de vrachtwagen gaan, komen in Vlaanderen aan op dinsdag," verduidelijkt Quinteyn, die eraan toevoegt dat hij evenveel betaalt voor een vrachtwagen uit Polen als uit Letland. Bovendien zijn transporteurs maar wat blij om hun trucks gevuld naar België te kunnen sturen, want

gewoonlijk loopt de goederenstroom in de andere richting. Een truckrit naar België is dan ook zo'n 30% goedkoper dan omgekeerd. "Zes keer per week is er een goedkope vlucht vanuit Charleroi; op een halve dag sta ik hier en 's anderendaags ben ik alweer terug." (lees verder op p. )

Uw juiste machine, gevonden bij Crispyn.

**CRISPYN** MACHINES

Bekijk onze superpromotie op [www.crispyn.be](http://www.crispyn.be)

Of bezoek onze toonzaal te Maldegem (9990) – ambachtenlaan 3

Tel: 050 71 52 72

**Nederman**

**AUTOMATISCHE SLANGHASPELS**

Gamma voor perslucht, olie, electriciteit en andere.

Nederman n.v.  
Bergensesteenweg 181  
1600 Sint-Pieters-Leeuw, België  
Tel: +32-2-334 2250  
Fax: +32-2-334 2251  
E-mail: [info@nederman.be](mailto:info@nederman.be)  
[www.nederman.com](http://www.nederman.com)

**TE KOOP**

**PLOOIBANKEN**

3m/3,5m - 160 T/200 T

**SCHAREN**

3m / 6, 10, 12 mm

Zeer speciale prijzen

**Tel.: 056/41.99.94**

**Fax: 056/40.14.77**

061020P002

**nv P. De Boel**

9040 Gent

[www.deboel.com](http://www.deboel.com)

Tel 09 228 58 95

19420

Draai- & freeswerk van alle metalen en kunststoffen

Alle laswerken

Inox maatwerk

adv: protempo  
nr: 19119



We bevinden ons hier aan het uiterste randje van de EU. Goederen die op vrijdagmiddag hier op de vrachtwagen gaan, komen in Vlaanderen aan op dinsdag. Lokale transporteurs zijn maar wat blij om hun trucks gevuld naar België te kunnen sturen, want gewoonlijk loopt de goederenstroom in de andere richting. Een truckrit naar België is dan ook zo'n 30% goedkoper dan omgekeerd. (foto: LDS)

## Producersen aan de rand van Europa (vervolg van p. )

Marc Quinteyn rekent metaalconstructieopdrachten uit aan de hand van een 'target-prijs'. "Kan ik het ervoor doen? Dat is het enige dat werkt!" Daarin is de transportkost belangrijk. Hij rekent dat hij op een vrachtwagen minstens 200 werkuren moet kunnen laden om competitief te zijn. Je moet werk en geen lucht vervoeren. "Met té volumineuze producten lukt dat dus niet."

### BEGINNEN MET EENVOUDIG WERK

Marc Quinteyn is intussen gepokt en gemazeld in Oost-Europa (zie ook kader "De

link naar Oost-Europa"). Vandaag geeft hij een half dozijn vaste leveranciers in Polen en de Baltische staten regelmatig werk. Het gaat stevast om kleine en middelgrote series (20 tot 1.000 stuks) van 'relatief eenvoudige' producten waar 'werk' aan is. "Voor grotere aantallen worden robots weer interessant." Levertermijnen zijn typisch vier tot vijf weken. Met zo'n beperkte groep toeleveranciers is het ook mogelijk het transport te optimaliseren, stelt Marc Quinteyn. De mix van toeleveranciers biedt een waaier aan bewerkingsmogelijkheden. Dat wil hij

## Het land van de dertigers

Letland is de middelste van de drie Baltische staten. Het zit geprangd tussen Litouwen en Estland, de Baltische zee, Wit-Rusland en Rusland. Het land is meer dan twee keer zo groot als België en telt zo'n 2,2 miljoen inwoners, van wie 60% Letten en 28% Russen. De Sovjetbezetting eindigde in 1991. Dertien jaar later werd Letland lid van de EU. Het voorbije decennium emigreerde bijna 10% van de bevolking. De republiek wordt geleid door een president en een parlement.

Er wonen vandaag nog zo'n 600 mensen in Kuprava. De gletsjers in de ijstijden trokken dit landschap vlak. Het is een zacht glooiende land- en bosbouwstreek, met her en der nog sporen van vroegere rijkdom. EU-geld herstelde een en ander in zijn oude glorie en zorgt voor asfalt op de aardewegen. "Vroeger werd er in de streek nogal wat gedraaid en gefreesd voor de militaire industrie," vertelt Raymonds Gribulka. In de Sovjettijd werden er ook "Latvia"-ambulances gebouwd voor heel Oost-Europa. Er zijn nog metaalbewerkingsateliers in de buurt, maar die schoven al lang naar landbouwtoepassingen.

"Hier zijn nog geen tweedegeneratiefirma's en entrepreneurs. Zelfstandigheid zit nog niet in het bloed van de meeste mensen," zegt Marc Quinteyn. Maar de mensen zijn werkzaam. Goede verkopers zijn schaars. "Ondernemers zijn hier dertigers die het communistisch regime nauwelijks gekend hebben. Vroeger was de bakker koning, en moest je in de rij gaan staan om iets te bekomen. Nu is de klant koning. Jongeren maken die klik sneller." (LDS)

bewaren, ook al start hij een eigen productie-eenheid.

"Het opzetten van een eigen productie, binnen de mix van mogelijkheden van het opgebouwde netwerk, zal me nog meer flexibiliteit bezorgen," redeneert hij.

Sommige klanten willen immers 'rechtstreeks' met de fabrikant werken. "Daarom wil ik een deel zelf gaan produceren." Hij wil zich niet overhaasten en gefaseerd te werk gaan. "Q MetalWorks zal beginnen met een beperkte capaciteit."

De voorbije zes jaar verdubbelde Quinteyn jaarlijks zijn omzet, behalve in 2008. Dit jaar draait hij zo'n 1 miljoen euro. De crisis bleek niet zo slecht voor de business.

"Klanten gingen steeds meer op de kosten letten en besparen. Tegelijk heeft iedereen

in Oost-Europa tijd en capaciteit over."

80% van zijn omzet vindt hij in arbeidsintensieve producties van logistieke constructies. "Mijn omzet wordt momenteel verdeeld over vijf à zes fabrikanten, en komt overeen met een tewerkstelling van een twintigtal mensen naar Oost-Europese normen, dus zo'n 50.000 euro per man. Dat wijst op producten die vooral uit werkuren bestaan." Het gaat om allerhande containers, palletten en karren op maat voor bedrijven als Totalgaz, Brustor zonweringen, Winsol ramen en deuren, JPG Packaging (die o.a. automotive racks ontwerpt), Picanol, beschutte werkplaatsen... De rest zijn metaalconstructies voor de horeca, industriële leuningen, tuinmeubilair, onderdelen voor poortfabrikanten... ▶▶▶

## Geen kwaliteitsverschil

IJSfabriek Strombeek, een leverancier van industriële en medische gassen uit Meise, was op zoek naar een geschikte bouwer van metalen frames om gasflessen per 12 stuks te bundelen en aan klanten te leveren. Het bedrijf kocht die al jaren via een Duitse tussenpersoon in uit Oost-Europa. Maar de wetgever legde nieuwe normen op. Dat vroeg een nieuw design met andere structurele eisen, keuringen en inspecties. "We raadpleegden toen een aantal mogelijke fabrikanten in België, maar het prijsverschil was gigantisch," vertelt technisch directeur Dieter Soens. Hij geeft toe dat het werk constructief iets moeilijker was, maar desalniettemin...

"Toen zagen we ook een mailtje van Quinteyn passeren, en we lieten via hem een aantal prototypes maken."

Aan die klus waren strenge eisen verbonden: magnetische testen, structureleisen (het product moest getest worden op gewicht in batches van 10% maar ook met valtesten), en de lassers moesten gecertificeerd zijn. "Op een gegeven ogenblik moesten we afwegen of het papierwerk in Oost-Europa wel zou lukken."

Aangezien de materialen onder de drukwetgeving vielen moesten de frames en het proces bij de Oost-Europese toeleverancier door Apragaz geauditeerd worden. "Dat is allemaal vrij vlot verlopen. We ontvingen kwaliteit met de nodige documentatie. Hoewel we af en toe nog eens prijs vergelijken, zijn we niet onmiddellijk geneigd om steeds opnieuw van toeleverancier te veranderen. Want dat heeft ook een kost.



De gasfles-containers die Quinteyn voor IJSfabriek Strombeek maakt moeten voldoen aan strenge normen. (foto: LDS)

Alle platen en stukken van een frame worden uitgelaserd. De structuur wordt ook gegalvaniseerd. Er is bijna geen nabewerking nodig om er de rubberen strips of beugels voor de flessen aan te hangen. Kortom: er is geen kwaliteitsverschil met wat we hier zouden kunnen vinden." Maar dan wel goedkoper, en uiteraard is er het transport. De frames zijn vrij volumineus vergeleken met hun gewicht. Op één vrachtwagen worden 37 frames gestapeld. "We kunnen dus slechts met 37 stuks tegelijk bestellen. Maar dat is geen belemmerende factor," zegt Soens, die op dit ogenblik twee tot drie leveringen per jaar ontvangt. "Het hoeft niet sneller. Het gaat vooral om het vervangen van uitgerangeerde defecte kaders en enkele nieuwe."

Regelmatig haalt men nu ook ander seriewerk op dezelfde vrachtwagen, tussen de frames, naar België: beugels om bij klanten flessen of leidingen aan de muur te verankeren bijvoorbeeld. Quinteyn verzorgt het transport tot aan de deur, en is transparant in de prijsopbouw van het metaal, het snij- en plooiwerk, de galvanisering en het transport. "Belangrijk is onze manier van samenwerken met Quinteyn. Kan hij de gewenste prijs of kwaliteit niet halen, dan wordt dat onmiddellijk gecommuniceerd," zegt Soens. Voor bepaalde zaken doet hij nog steeds een beroep op de Duitse firma.

(LDS)






### Verkoop en verhuur

Telefoon : +31 (0) 226 35 25 44  
's Avonds: +31 (0) 226 35 23 38 of 229 57 12 22  
Telefax : +31 (0) 226 35 43 30

## BEEREPOOT B.V.

www.beerepoot.nl info@beerepoot.nl

Uit voorraad leverbaar: nieuwe, zo goed als nieuwe en gebruikte

- Bandtransporteurs (1.500 stuks)
- Schaartafels
- Rollenbanen (12.000 meter)
- Schroeftransporteurs
- Complete transportinstallaties
- Trilgoten, schudzeven
- Ventilatoren en droogovens
- Palletisiers
- Compressoren
- Silo's, containers enz.



## VEREN

- Trek-, druk- en torsieveren
- Speciale veren en draadproducten tot draad ø 4 mm
- Specialisatie bladveren
- Volgens plan of model

ALLE SNIJ-, VORM- EN PONSWERK IN BANDSTAAL



Spinnerijstraat 30 - 7712 Herseaux  
Tel. (056) 33 15 74 - Fax (056) 33 66 02  
E-mail: boudry.fabelac@skynet.be

# LED's : see it !

Waldmann 



Spot lamp



Lamp met vergrootglas



Buislamp



Flat LED  
Lengte : 300 mm / IP 69K



Flat TECH  
Inbouwdikte : 42 mm / IP 69K

**SCHILTZ**  
www.schiltz-norms.be

18109

Tel. : 02.464.48.30 - Fax. : 02.464.48.39 - norms@schiltz.be

## ▶▶▶ ALTIJD TE VROEG, TOT HET TE LAAT IS!

Met het nieuwe initiatief verwacht Quinteyn een typisch Belgische respons. "Er moet altijd eerst één voorgaan. Prospects zullen wachten tot een ander eerst beweegt. Daarna volgen er meer." De eerste jaren zullen dus de moeilijkste zijn, beseffen hij en zijn partners. De toekomst? "Met het businesscenter kan ik iets aanbieden dat haalbaar en betaalbaar is voor KMO's zonder dat men onnodige risico's hoeft te lopen. Wat Q MetalWorks betreft: over vijf jaar hoop ik hier een dertigtal mensen aan de slag te hebben, en vaste klanten met terugkerende opdrachten." Wat ziet hij als de grootste uitdaging? "Het grootste probleem zit tussen de oren van de mensen. Die denken dat Letland het einde van de wereld is en dat er hier toerniks te verkopen valt – wat ook niet klopt.

Vlamingen komen niet zo gemakkelijk over de brug. Het is altijd te vroeg, tot het te laat is," zegt Marc Quinteyn. Oorspronkelijk zouden we een ander project gaan bezoeken in Litouwen: een businesscenter waarvoor Quinteyn eveneens ruimte verhuurde aan Vlaamse bedrijven. Tot een andere kandidaat plots alle resterende units inhuurde. "Misschien waren zij aangespoord door het nieuws dat er een journalist uit België langskwam," grapt hij. Voor hem was dat tegelijk het signaal om zijn project in Letland - dat al langer op de sporen stond - helemaal te verankeren. Zo heeft hij nog een project lopen in Polupin (Polen), tussen Berlijn en Poznan. Telkens gaat het om eenzelfde verhaal: een platform voor bedrijven die kostenbesparend willen produceren maar op termijn ook de omringende markten willen bedienen.

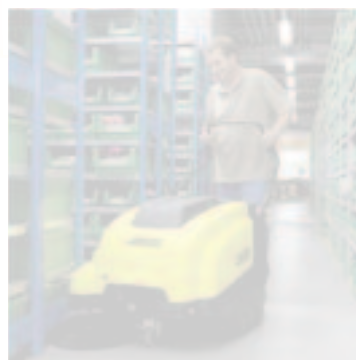
Luc De Smet



Na het opkuiswerk komt een nieuwe vloer in de eerste hal, dan volgen de tussenwanden voor de eerste business units. (foto: LDS)

**KÄRCHER**

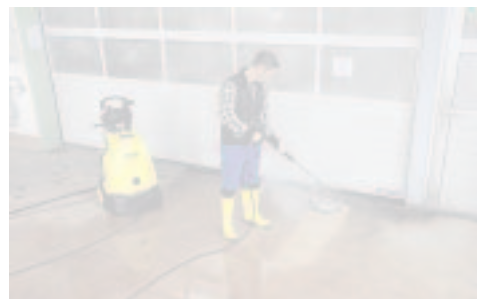
**ACTIE  
NAJAAR 2010**



Veegmachine  
v.a. € 595,- excl. BTW



Schrob-/zuigmachine  
v.a. € 1845,- excl. BTW



Warmwater  
hogedrukreiniger  
v.a. € 1595,- excl. BTW

### ADVIES EN DEMO:

**ANTWERPEN**  
Kärcher center  
Autovak  
De Vliemortstraat 32  
2550 Kontich  
Tel. 03/450.93.91 - Fax 03/450.93.96  
www.karchercenter.be

**OOSTVLAANDEREN**  
Kärcher center - L. Van Mol  
VERKOOP - VERHUUR  
Nieuwe Steenweg 101  
9140 Elversele (Tentse)  
Tel. 052/46.04.07 - Fax 052/46.03.21  
www.karchervanmol.be

**WEST-VLAANDEREN**  
Kärcher center  
Westmachines  
Pierzeestraat 67  
8800 Diksmuide  
Tel. 051/55.50.56 - Fax 051/56.51.38  
www.karcherwestmachines.be

Vraag vrijblijvend uw demo aan !

75  
YEARS

Kärcher staat al 75 jaar garant voor kwaliteit en betrouwbaarheid.

19456