



WAAK

Works Great. **Since 1965.**

JAARVERSLAG
2025

JAARVERSLAG 2025

Voorwoord	05
1. Stabiël blijven in een uitdagende economie	07
1.1. Facts and figures	09
1.2. De aanhoudende economische crisis: een blik op onze aanpak	10
1.3. Sales zet alle zeilen bij om WAAK uit crisis te loodsen	12
1.4. WAAK klaar voor Individueel Maatwerk	14
2. Jubileumjaar - 60 jaar WAAK	17
2.1. 60 jaar WAAK-campagne	18
2.2. Openingsevent	20
2.3. Personeelsfeest en opendeurdag	22
2.4. Klanten over hun jarenlange samenwerking met WAAK	24
Stad Harelbeke	24
STAS	24
Agristo	25
Stad Kortrijk	26
Teco	26
Vaillant Group	27
3. Nieuwe horizinten	29
3.1. Projectmatig werk	30
Jacops	30
Avasco	32
3.2. Combiklanten	34
Smappee	34
Stelrad Radiator Group	36
Sint Vincentius	38
3.3. Circulariteit en duurzaamheid blijven mogelijkheden bieden	39
ExtraPower	39
JUUNOO	41
3.4. WAAK is SDG Champion 2025-2026	42
4. Mensen aan boord houden	45
4.1. Shift naar Mpleo	46
4.2. Verbeteracties n.a.v. tevredenheidsenquête	47
4.3. Planningstool Prio	48
5. 2025 in beeld	51
6. GRI-cijfers	55



VOORWOORD

2025: jubileumjaar en economisch uitdagend

“Schitterend” is een mooi woord. Het verenigt een compliment met een gevoel van trots. En precies dat typeert WAAK: al 60 jaar - een diamanten jubileum - leggen we een schitterend traject af. Sociaal, economisch, commercieel en financieel. Wie echter de WAAK-diamant meest laat schitteren, zijn onze meer dan 2.000 bevroegen collega's, die elke dag opnieuw stralen en sprankelen.

Deze energie was zeer tastbaar tijdens onze opendeurdag. Meer dan 6.000 bezoekers kwamen de unieke WAAK-vibe ervaren én ontdekten onze succesformule: hoe wij sociale en economische doelstellingen perfect combineren.

WAAK heeft een brede visie op meerdere deeldoelgroepen en zal ook daar in het komende vijfjarenplan nog verder begeleidingsexpertise in opbouwen. Die diversiteit aan doelgroepen vraagt ook om een breed aanbod aan complementaire activiteiten en businesses.

De ecologische economie blijft daarbij een grensverleggende speerpunt en hefboom. We versterken onze positie in de markt van laadpalen en -boxen, warmtepompen, digitale elektriciteitsmeters en circulaire elektro. Het businesspalet en de sales strategie werden bijgestuurd om toekomstgericht de volgende vijf jaar richting te geven. Doelgroepen-definitie en marktaanpakken zijn twee zijden van dezelfde medaille, en dienen hand in hand te gaan.

Gaat het ons voor de wind? Het antwoord is genuanceerd. We surfen mee op de wind én we krijgen de wind van voren - afhankelijk van het moment en de sector. De economische malaise in de West-Europese maakindustrie laat zich voelen

in onze orderportefeuille. Prospectie-inspanningen leveren nieuwe kansen en niches op, maar die ontwikkelen zich niet altijd snel genoeg om plotse vraagdalingen elders op te vangen. Het resultaat: tegelijk te veel én te weinig werk. Globaal blijft er dus ruimte voor groei. Er komt weliswaar veel vernieuwing en nieuwe zuurstof in ons klantenpalet, maar elke dag blijft een uitdaging om klanten te overtuigen.

De succesformule om bredere doelgroepen én bredere klant-marktcombinaties succesvol te verbinden, blijft dezelfde: technologie en innovatie. Digitalisering – en dan vooral artificiële intelligentie (AI) en augmented reality (AR) – wordt een echte gamechanger op het vlak van ‘moeilijk werk makkelijk maken’.

Wij willen hierin dé referentie in Vlaanderen zijn. Het levert ons tijdswinst, meer efficiëntie én hogere kwaliteit op, essentiële factoren om sterk te blijven staan in de huidige fluctuerende economie. Bovendien innoveren we zoals we dat het liefst doen: in samenwerking met andere maatwerkbedrijven, lokale ondernemingen en kennisinstellingen. Open samenwerking rendeert, zeker op het gebied van innovatie. Onze aanpak en het omarmen van de toekomst en nieuwe evoluties zullen ervoor zorgen dat WAAK ook in de toekomst een schitterende diamant blijft!

60 jaar sociaal en maatschappelijk ondernemen.
60 jaar WAAK. Works great, since 1965.

Tim Vannieuwenhuysse
Algemeen Directeur



1. STABIEL BLIJVEN IN EEN UITDAGENDE ECONOMIE

2024 was een economisch uitdagend jaar en 2025 zette die lijn voort. De maakindustrie in Vlaanderen en Europa gaat nog steeds door zwaar weer en als toeleverancier heeft dat een stevige impact op de jaarresultaten. Gelukkig was niet alles kommer en kwel en konden we rekenen op een aantal meevallers, zoals een nieuw project van Vaillant voor WAAK Kabelassemblage en de niet-afnemende groei van de afdeling Diensten op locatie. Hoewel deze meevallers een positief effect teweegbrachten, zorgde dit er niet voor dat de balans de andere kant opging. Vooral de afdelingen Metaalassemblage en Verpakkingswerk kregen dit jaar opnieuw flink het vuur aan de schenen gelegd.

1.1. Facts and figures

Het succes van een onderneming laat zich vaak eenvoudig uitdrukken in cijfers. Voor een maatwerkbedrijf, zoals WAAK, een sociale onderneming waar de hoofdfocus op de mens ligt, is dit minder evident. Hoewel je hieronder de belangrijkste zakelijke cijfers terugvindt, vertellen ze niet het volledige verhaal. Bij WAAK staat opbrengst niet gelijk aan omzet. Onze echte winst zit in het waarmaken

van onze missie: duurzame, aangepaste tewerkstelling creëren voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt, en hen kansen bieden om te groeien. Dat is de waarde die we elke dag nastreven en dit laat zich niet samenvatten in één allesomvattend cijfer, en precies dat maakt onze impact zo bijzonder.

Omzet

€ 28.645.095

€ 42.008.208

- TW (brutomarge)
- Omzet

- 32 % van de toegevoegde waarde komt uit de ecologische economie
- € 1.442.396 investeringen

Productie

- 8 productieactiviteiten
- 4 productiesites
- 1.364.962 productie-uren
- 290 klanten
- 40 % export
- 21 exportlanden

Medewerkers

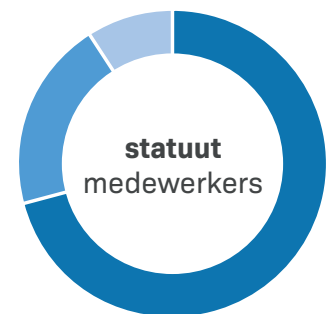


Medewerkers per unit

- 55% - U1: site Heirweg
- 15% - U2: site Industrielaan
- 11% - U3: site Vijverhoek
- 19% - U4: site Vijverhoek

Statuut medewerkers

- 77 % collectief maatwerk
- 6 % individueel maatwerk
- 17 % omkaderend personeel



Nieuwe aanwervingen

- 41 medewerkers omkadering
- 168 maatwerkers

1.2. De aanhoudende economische crisis: een blik op onze aanpak

De economische crisis blijft aanhouden, en dus blijven we zoeken naar manieren om ermee om te gaan. Daarbij kijken we niet alleen naar kosten en inkomsten - hoe we slimmer kunnen werken, kosten kunnen drukken en nieuwe inkomsten kunnen aanboren - maar vooral ook naar de impact op onze maatwerkers. Als organisatie willen we er alles aan doen om hen maximaal aan het werk te houden en hun inkomen te beschermen. We gingen in gesprek met Tim Vannieuwenhuysse, Algemeen Directeur van WAAK. Hij blikt terug op het voorbije jaar, licht de maatregelen toe die we genomen hebben en deelt zijn visie op de toekomst.



WAAK: Hoe heb je het voorbije jaar ervaren? Hoe zullen we 2025 afsluiten?

Tim Vannieuwenhuysse: We zullen het boekjaar nipt in evenwicht afsluiten. Financieel benaderen we de nullijn, mogelijk met een licht negatief resultaat. Het positieve nieuws is echter dat we erin geslaagd zijn om meer tewerkstelling te realiseren in vergelijking met vorig jaar. Na het tweede kwartaal merkten we dat de maatregelen die we vorig jaar getroffen hebben, zijn vruchten afwierpen. In de tweede jaarhelft hebben we ongeveer 1 maatwerker per werkdag aangenomen, wat overeenkomt met onze algemene doelstelling. Kwartaal 3 en 4 hebben het jaar goedgemaakt. In totaal hebben we dit jaar zo'n 80 à 90 maatwerkers aangeworven.

WAAK: Hoe verklaar je de grilligheid van de markten?

Tim: Je merkt dat de industrie, en zeker de maakindustrie, overreageert. Ze jojoën constant. Als er zich kansen voordoen, wordt werk snel aangepakt voor het geval er straks opnieuw weinig werk is. De hele markt beweegt in snel opeenvolgende pieken en dalen. Door de huidige omstandigheden zitten we nu plots met te veel werk en moet alles heel snel gaan terwijl we het volgende moment dan plots weer zonder werk zitten. Iedereen binnen de maakindustrie voelt deze plotse schokken, maar als toeleverancier voelen wij die nog harder. Wij moeten nog sneller bijbenen. Als maatwerkbedrijf kunnen we daar minder goed mee om. Wij zijn net zeer goed in grote volumes stabiel werk.

WAAK: Zie je deze context opnieuw veranderen?

Tim: De omstandigheden zullen zich herstellen, daar ben ik zeker van, maar ik denk niet dat ze zich *helemaal* zullen herstellen. Daar zullen we ons als bedrijf op moeten afstellen. Aan de andere kant moeten we ook niet doemdenken. Het gaat slecht in de maakindustrie, maar ik zie die niet verdwijnen. Je hoort veel stemmen opgaan die het omgekeerde beweren, maar daar geloof ik niks van.

WAAK: Waarom? Kun je dit toelichten?

Tim: Er zijn binnen de maakindustrie genoeg bedrijven die de dans ontspringen. Wij dachten een aantal jaren terug dat dit duurzaamheid en de ecologische economie zouden zijn, maar het omgekeerde bleek helaas het geval. De reden is dat elektriciteit in vergelijking met gas nog steeds te duur is. Ik heb er echter geen schrik van dat de maakindustrie zal verdwijnen. De maakindustrie verandert en evolueert. En daar moeten we oog voor hebben en we moeten er ook in blijven geloven dat we er onze rol in zullen kunnen blijven spelen.

WAAK: Op de maatwerkers is de impact van de economische crisis het grootst. Welke maatregelen hebben jullie getroffen om die impact zoveel mogelijk in te perken?

We hebben ingezet op twee grote pijlers. Ten eerste was er de spreiding van economische werkloosheid. Iedereen is evenveel werkloos geweest. Het is niet zo dat we de zwakste maatwerkers maximaal thuis gelaten hebben, terwijl de sterkste mochten komen werken. Helemaal niet, dat hebben we zeer evenwichtig benaderd.

Ten tweede hebben we opnieuw heel hard ingezet op opleiding. Zowel interne als externe opleidingen.

Tot slot hebben we ook tal van initiatieven georganiseerd, zoals de vele weggeefpleinen, gratis soep en broodjes. Ik ben daar als werkgever eigenlijk geen voorstander van, omdat dit aanvoelt als armoedebestrijding, maar de economische context dwingt er ons toe.

WAAK: Wat brengt 2026 volgens jou?

Opleidingen

Aantal opleidingsuren

88.866

20.377

Aantal deelnames opleidingen

2.707

1.215

Aantal unieke opleidingen

1.086

272

- Totale investering opleidingen (incl. loonkost lesgevers):
€ 1.237.926,36
- Te recupereren VOV: **€ 1.142.200**
- **58,81 %** opleidingsuren naar WIP/WIG (Werken In Productie / Werken in Groen)
- **4** opleidingsdagen per medewerker per jaar

Formele opleidingen

Informele opleidingen

Tim: Ik zie WAAK de komende 3 jaar status quo of licht groeien. In 2026 verwachten we 6 tot 7 % groei in U2 en U4. In U3 voorzien we 13 % groei. In U1 daarentegen verwachten we een daling van zo'n 13 %. Volgend jaar wordt dus een nuloperatie.

WAAK: Zie je op termijn verschuivingen optreden binnen ons activiteitsaanbod?

Ik zie ons dienstenaanbod verder groeien. Nu vertegenwoordigen ze ongeveer 30 % van ons activiteitsaanbod. Dat zie ik evolueren tot 35 % of zelfs nog iets meer. Dat is op zich geen slechte zaak, want dat zou het aanbod meer in evenwicht brengen. In een ideale wereld is 1/3e van onze omzet afkomstig van lokale toelevering, 1/3e van internationale klanten en 1/3e van lokale diensten. Nu wegen deze internationale klanten zwaarder door dan de diensten bijvoorbeeld. Als toeleverancier van deze internationale klanten zijn we meer de speelbal van de economische context. Ik zie dit liever in evenwicht, dus de huidige economische context is misschien het moment om dit te realiseren. Eén van de grootste sterktes van WAAK is dat we qua activiteiten verschillende zuilen hebben. Geen enkele is economisch waterdicht, maar door op verschillende domeinen in te zetten, doen we aan risicospreiding.

WAAK: Dat is natuurlijk toekomstmuziek. Zijn er nog andere plannen voor 2026?

Tim: De industriële toelevering zal niet groeien, dus zullen we net als vorig jaar mensen laten muteren naar andere afdelingen waar er wel meer activiteit is. De grote moeilijkheid hierbij is dat dit tijd vergt, maar aan de andere kant zijn we dit ook gewend. We zijn niet aan ons proefstuk toe. Verder zullen we nog meer inzetten op prospectie. Dit deden we al in 2025, maar we merken dat die impact tijd in beslag neemt, maar zich nog niet vertaalt naar een betere omzet. Dus in 2026 zullen we nog meer de baan opgaan en aan nog meer vakbeurzen deelnemen. Ook

zullen we andere markten dan de HVAC markt verkennen en stappen we nog meer over onze grenzen heen. Zo komt naast Scandinavië, Duitsland en Nederland ook de focus te liggen op Frankrijk. Ook lokaal willen we onze troeven nog meer uitspelen via koepelorganisaties zoals Agoria en Voka.

WAAK: Tot slot: wat gebeurt er met ons duurzaamheidsverhaal? Blijft WAAK die focus aanhouden?

We blijven verder gaan op deze weg. Op korte termijn stoten we op veel hindernissen, maar in *the long run* is dit wel *the way to go*. Op dit moment bekijkt Europa de vele regels en administratie omtrent duurzaamheid. Ze willen dit verminderen, omdat dit voor alle partijen lastig is, maar de ecologische focus is er nog steeds. Dat wordt niet verminderd. Dus, het duurzaamheidsverhaal komt sowieso terug.



1.3. Sales zet alle zeilen bij om WAAK uit de crisis te loodsen

Voor 2026 voorspellen de economische vooruitzichten weinig goeds. WAAK geeft daarom de Sales-afdeling alle wind in de zeilen om gepast werk te vinden voor de maatwerkers. Kristof Hots, Sales en Marketing Directeur, vertelt hoe hij 2025 ervaren heeft en hoe hij de toekomst ziet.

WAAK: Hoe kijk je terug op 2025?

Kun je schetsen hoe we in de huidige situatie zijn beland?

Kristof Hots: De voorbije 10 jaar richtten we ons op het maximaliseren van de vraag bij bestaande klanten en in gekende markten, die als focus de ecologische economie hadden. Logisch, want deze boomden echt. De grootste uitdaging was voldoen aan de vraag. In 2023 begon deze door een samenloop van omstandigheden ernstig terug te vallen. Eén van de oorzaken was de gezondheidsindex die in 2022 maar liefst 5 keer werd overschreden. Door de automatische loonaanpassingen werd de kostprijs van de lonen verhoogd met 10%. Tegelijk stegen ook de energie-, transport- en materiaalprijzen door de oorlog in Oekraïne en trokken veel landen, zoals Duitsland en Italië, hun subsidies terug voor energiezuinige investeringen. Door de gestegen kosten en onzekerheid in de markt ging de consument op de rem staan. Zeker op de conjunctuurgevoelige en

subsidieafhankelijke bouwsector was de impact groot. WAAK assembleert veel producten zoals slimme meters en warmtepompen die rechtstreeks of onrechtstreeks verbonden zijn met die sector.

Hoe hebben jullie vanuit sales hierop gereageerd?

Omdat de situatie bleef aanhouden, gingen we op zoek naar nieuwe opportuniteiten. We verlegden onze grenzen geografisch, maar besnuffelden ook markten buiten onze comfortzone, zoals de ventilatiemarkt in Scandinavië, heating markt in Frankrijk en het voorassembleren van montageborden voor installatiebedrijven.

De voorbereiding en uitvoering van de prospectie-acties was het resultaat van de nauwe samenwerking tussen marketing en sales. In het bijzonder Bart Soenens, onze Content Marketeer, werd mee in bad getrokken. Sales heeft de doelgroepen bepaald, zowel sectoraal als geografisch. Op basis daarvan heeft Bart marktonderzoek gedaan naar de geschikte bedrijven en de contactpersonen gezocht die we nodig hebben. In een volgende stap heeft hij specifieke content uitgewerkt die door hen werd opgepikt. Daarmee ging sales aan de slag om afspraken te maken. De beursdeelnames die ingepland werden, bleken het ideale forum te zijn daarvoor. Dat leverde nieuwe klanten op,





maar hun impact op het bedrijfsresultaat is nog beperkt. In 2025 hebben we €760.000 omzet gerealiseerd bij nieuwe klanten. Dat is positief, maar in 2026 moeten we die inspanningen nog opdrijven.

Zijn er nog andere plannen voor 2026?

Kristof: In 2026 zullen we sterk inzetten op diversificatie. In 2025 zijn we begonnen met het onderzoeken van de medische markt, dronemarkt en markt van landbouwvoertuigen. Dit zijn sterke sectoren die groeimogelijkheden bieden.

De dronemarkt is omwille van de oorlog in Oekraïne booming business. Ik ben ervan overtuigd dat na de oorlog drones definitief hun intrede zullen doen. Hierbij zullen ze naast defensieve tal van andere toepassingen krijgen, gaande van infrastructurele tot agrarische applicaties. Ook de medische markt is interessant. Die is vrij prijsinelastisch: de impact van de conjunctuur is er geringer dan in andere markten. Er is altijd vraag en het aantal aanbieders is beperkt.

Tot slot blijven we prospecteren en zullen we nog meer inzetten op het deelnemen aan en bezoeken van vakbeurzen.

Hoe evolueert de aanpak van WAAK en de verkoopafdeling?

Kristof: Als organisatie willen we nog klantgerichter zijn en de klanten nog meer aan ons binden. We willen voor hen een partner zijn die proactief meedenkt, flexibel is en continu zoekt naar nieuwe oplossingen. We moeten daarom blijven investeren in innovatie zodat WAAK in zowel de bestaande als nieuwe markten een betrouwbare

toeleverancier blijft. Ook willen we nog meer inzetten op het aanbieden van onze verschillende activiteiten. Het feit dat we als organisatie vier verschillende activiteiten onder één en hetzelfde dak hebben, is een sterke troef. Als iemand bij ons zowel klant is van kabels als metaalassenblage, dan biedt dat niet enkel grote logistieke en administratieve voordelen voor de klant, het biedt ons als organisatie ook meer zekerheid. Als klant zal je een leverancier die een grote impact heeft op je bedrijfsactiviteit minder makkelijk aan de kant schuiven dan een kleine leverancier die je makkelijk vervangt door een andere.

WAAK op ISH Frankfurt en CMS Berlin 2026

Van 17 t.e.m. 21 maart 2025 tekende WAAK present op ISH Frankfurt, de grootste HVAC-beurs ter wereld. Als toeleverancier van kabels en kabelbomen voor cv-ketels en warmtepompen mochten wij daar niet ontbreken. Op de beurs ontmoetten we heel wat nieuwe spelers en potentiële klanten.

Van 23 t.e.m. 26 september presenteerde WAAK Kunststofassemblage haar cleaning tools op CMS Berlin. Blikvanger dit jaar was onze 'mop frame met geïntegreerd Velcro klittenbandsysteem', een nieuw product dat heel wat aandacht kreeg van de vele bezoekers.



1.4. WAAK klaar voor Individueel Maatwerk

Het maatwerklandschap in Vlaanderen is met de komst van het nieuwe statuut 'Individueel Maatwerk' veranderd. Wij bieden aangepast werk aan iederéén die een afstand heeft tot de arbeidsmarkt, dus ook op ons heeft dit een impact. De hervorming betekent niet alleen een administratieve omschakeling, het heeft ook zijn weerslag op onze maatwerkerspopulatie. HR Director Hilde Belaen licht toe hoe zich dat vertaalt naar onze organisatie, doelgroep en missie.

Van Beschutte en Sociale Werkplaatsen naar Collectief en Individueel Maatwerk

Om het maatwerklandschap in zijn huidige vorm volledig te begrijpen, blikken we terug op de evolutie van maatwerk. Tot 2019 bestonden er enkel Beschutte en Sociale Werkplaatsen. Deze werden in 2019 samengevoegd tot 'collectieve maatwerkbedrijven'. Mensen die in deze bedrijven tewerkgesteld waren, kregen het statuut 'collectief maatwerk'.

Deze mensen worden daartoe officieel erkend door VDAB en de Vlaamse Overheid. Die erkenning wordt om de vijf jaar herbekeken, waarbij telkens wordt nagegaan wat de afstand tot de arbeidsmarkt is voor die persoon. Op basis daarvan krijgt de werkgever die de maatwerker in dienst neemt een tweevoudige subsidie: een compensatie voor het rendementsverlies en een tegemoetkoming voor de begeleiding en ondersteuning op de werkvloer.

De 'gemeten' afstand tot de arbeidsmarkt bepaalt welk subsidiepakket de maatwerker mee krijgt. Zo is er een WOP (**W**erk**O**ndersteunings**P**akket) voor maatwerkers of een VOP- (**V**laamse **O**ndersteunings**P**remie) of SINE-subsidiepakket (**S**ociale **I**nschakelings**E**conomie) voor mensen met een kleinere afstand tot de arbeidsmarkt.



Individueel maatwerk: one size fits all

Op 3 juli 2023 kwam hierin verandering in: alle vroegere ondersteuningsvormen, naast collectief maatwerk, werden samengebracht onder één enkel statuut: Individueel Maatwerk. Iedereen met een arbeidsafstand kan sindsdien met een subsidiepakket aankloppen bij een werkgever – en dat kan zowel een maatwerkbedrijf als een regulier bedrijf zijn.

“Dat klinkt op zich evident, maar de realiteit is genuanceerder,” aldus Hilde Belaen. “Als je daar als bedrijf geen ervaring mee hebt, is het niet eenvoudig om mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt gepaste ondersteuning en arbeid te geven. Niet ieder bedrijf begrijpt ten volle wat een maatwerker kan of net niet kan.”

Diversere doelgroepmedewerkers

WAAK heeft Individueel Maatwerk volledig geïntegreerd in haar werking. We beschikken over de nodige expertise om correct om te gaan met de bijhorende administratie en zijn ondertussen goed vertrouwd met de steeds diverser wordende doelgroep. Dit betekent dat waar vroeger vooral personen vanuit het buitengewoon onderwijs of mensen met een fysieke beperking bij ons terechtkwamen, we vandaag een sterke instroom van verschillende andere profielen zien zoals:

- Mensen met psychische kwetsbaarheden zoals depressie of burn-out.
- Personen met ASS (autismespectrumstoornissen). Hiervoor kregen onze leidinggevenden dit jaar gerichte opleidingen waarbij ze leerden hoe ze beter en gepaster kunnen omgaan met mensen met autisme.
- Ex-gedetineerden. Dankzij ons opleidingsatelier in de gevangenis van Oudenaarde vinden zij steeds beter de weg naar WAAK.
- Langdurige werklozen en zieken, die binnenkort hun uitkering dreigen te verliezen, stromen in op de arbeidsmarkt. Wij verwachten dat ze ook bij WAAK zullen aankloppen. Om hoeveel mensen het gaat is nog niet duidelijk. We verwachten dat we daar pas in de tweede jaarhelft van 2026 zicht op zullen krijgen.



Evenwicht bewaren op vlak van ons contingent

Als maatwerkbedrijf moet WAAK erop toezien dat 55 % van de maatwerkerspopulatie het statuut Collectief Maatwerk heeft, anders heeft dit een rechtstreekse impact op ons contingent (i.e.: het maximaal aantal voltijdse plaatsen (VTE) dat een maatwerkbedrijf van de Vlaamse Overheid toegewezen krijgt om mensen met een grote afstand tot de arbeidsmarkt tewerk te stellen) en dreigen we ons statuut als Collectief Maatwerkbedrijf te verliezen.

WAAK kiest ervoor om niet 55 %, maar 75 % collectief maatwerkers in dienst te hebben: medewerkers met de grootste afstand tot de arbeidsmarkt en dus ook met de grootste ondersteuningsnood. Om ons contingent dit jaar te kunnen behouden, hebben we vanaf de tweede jaarhelft ondanks de economische werkloosheid er bewust voor gekozen om één maatwerker per dag aan te werven.

De overige 25 % medewerkers bestaan uit gekwalificeerde begeleiders en reguliere functies. Ook het statuut Individueel Maatwerk behoort tot die groep.

Vandaag bestaat WAAK uit:

- 76 % medewerkers met het statuut Collectief Maatwerk
- 7 % medewerkers met het statuut Individueel Maatwerk
- 17 % begeleiders en bedienden in reguliere jobs

Door de veranderende populatie zal de begeleidingsnood naar verwachting toenemen. De druk op het aanwerven van voldoende begeleidend personeel zal dan ook blijven bestaan.

WAAK wil trouw blijven aan haar missie en visie: dat is werk bieden aan alle mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Wij willen niet enkel mensen met collectief maatwerk in dienst nemen, omdat dit voordelig is voor ons contingent. We willen ook mensen met individueel maatwerkstatuut aanwerven. Hoe groot die afstand ook mag zijn, WAAK wil er voor alle mensen zijn met een afstand tot de arbeidsmarkt.

Een krachtigere rol voor het OpleidingsCentrum

WAAK kiest voor een toekomstgerichte oplossing en wil daarbij de rol van het OpleidingsCentrum (OC) versterken. Bij WAAK melden er zich ook werkzoekenden die niet-geïndiceerd zijn - dat wil zeggen dat deze mensen geen maatwerkindicatie hebben van VDAB. Het is aannemelijk dat er onder deze personen mensen zitten die in aanmerking zouden kunnen komen voor het statuut Collectief Maatwerk, maar die dat statuut op vandaag nog niet hebben. Samen met VDAB en collega-maatwerkbedrijf Westlandia heeft WAAK daarom een proeftuin opgestart. Het concept is als volgt:

- Werkzoekenden zonder indicering lopen vier weken stage in het OpleidingsCentrum van WAAK.
- VDAB kan hen observeren tijdens hun stage en ontvangt een eindrapport.
- Op basis van dat rapport beslist VDAB vóór het eind van de stage of iemand het statuut Individueel of Collectief Maatwerk krijgt of wordt doorverwezen naar het reguliere circuit.
- Alle personen met het advies collectief of individueel maatwerk kunnen nadien instromen bij WAAK.

Deze werkwijze biedt alle betrokken partijen een win-win situatie: VDAB, WAAK, het OpleidingsCentrum en de maatwerker zelf die niet langer tussen 2 stoelen valt.



Vooruitblik naar 2026

De impact van de instroom van langdurige werklozen en zieken en van de diversifiëring van onze doelgroep zal in de loop van 2026 duidelijker worden. Bij WAAK blijven we in elk scenario trouw aan onze missie en dat is duurzame en aangepaste tewerkstelling creëren voor alle mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt.



2. 2025, EEN JUBILEUMJAAR

We kijken terug op 2025 met vooral trots en dankbaarheid. Hoewel het jaar economisch zijn uitdagingen kende, overheerste voor ons vooral het feestgevoel. In 2025 bestond WAAK 60 jaar en dat is een heuse mijlpaal waar we heel trots op mogen zijn. Heel het jaar lang organiseerden we tal van activiteiten waarbij al onze interne en externe stakeholders betrokken werden.

2.1. 60 jaar WAAK-campagne

Ons jubileumjaar was meer dan een feestelijke mijlpaal, het bood ons ook de opportuniteit om WAAK in al zijn facetten aan de buitenwereld te tonen. Dat deden we via een gerichte marketingcampagne met een aangepast jubileumlogo en bijhorende campagnebeelden. Voor die beelden betrokken we onze klanten zo veel mogelijk. Achter elk beeld schuilt een verhaal. We lichten ze hieronder toe.



Dominique Demeulenaere en Jonna Vandenbulcke (WAAK)

Jonna is Talentcoach van de afdeling Diensten op locatie, waartoe ook Dominique behoort. Dominique is als maatwerker ruim 24 jaar actief bij de Groendienst. Dat WAAK niet zou bestaan zonder de maatwerkers spreekt voor zich. Ons bedrijf bestaat voor én door hen. Ons doel is echter niet alleen om hen duurzaam werk te bieden, wij willen hen ook laten groeien als mens. En op dat vlak spelen talentcoaches zoals Jonna een ontzettend belangrijke rol. Zij zorgen ervoor dat de maatwerkers zich in WAAK op hun plek voelen, ze bieden hen toekomstperspectief en helpen hen eventuele obstakels te overwinnen. Maatwerk spitst zich meer en meer toe op het individu en medewerkers zoals Jonna zorgen ervoor dat dit kan.



Joren Dhu (WAAK) en Ruth Vandenberghe (Stad Kortrijk)

Joren Dhu is Unit Directeur van de afdeling Diensten op locatie. Eén van de grootste klanten van deze afdeling is Stad Kortrijk. Kortrijk is uitgegroeid tot één van de groenste steden van West-Vlaanderen. Al dat groen moet natuurlijk onderhouden worden. De groenmedewerkers van Stad Kortrijk krijgen dit echter alleen niet voor elkaar. Enter: WAAK Groendienst. Heel het jaar lang ondersteunen zij de groenmedewerkers van Stad Kortrijk. In de zomer verzorgen zij grote groenzones zoals Buda Beach, in de winter bieden zij ondersteuning bij het 'Winter in Kortrijk'-event. Heel veel van onze medewerkers zijn afkomstig uit Kortrijk en omstreken.

Als één van onze grootste partners biedt Stad Kortrijk op die manier onrechtstreeks werk aan tientallen mensen. Stad Kortrijk wordt hier vertegenwoordigd door haar Burgemeester (en voordien Schepen van Nette Stad), Ruth Vandenberghe. Zij bepaalt wie de partners zijn van Stad Kortrijk en is dus een heel belangrijke stakeholder van WAAK.



Kristof Hots (WAAK) en Stefan Grosjean (Smappee)

Kristof Hots, Commercieel Directeur bij WAAK, onderhoudt dagelijks contact met klanten zoals Stefan Grosjean, CEO van Smappee. Smappee is een Harelbeeks bedrijf dat slimme energie- en laadoplossingen ontwikkelt.

Net als bij een regulier bedrijf geldt ook voor WAAK dat winst noodzakelijk is om te blijven voortbestaan. Daarom zetten we in op duurzame partnerships met onze klanten. Deze langdurige samenwerkingen bieden WAAK stabiliteit en stellen ons in staat om klanten een uitzonderlijke en vergaande service te bieden, wat een win-win is voor iedereen.

Onze afdeling Metaalassemblage werkt sinds 2021 nauw samen met Smappee. Terwijl Smappee zich richt op het ontwerp en vermarkten van haar slimme laadpalen, vertrouwt het bedrijf haar productiewerk toe aan WAAK. Een bewuste keuze, want in tegenstelling tot veel andere bedrijven biedt WAAK Metaalassemblage een totaalpakket: van laseren, plooiën en poederlakken tot manuele assemblage. Zelfs het elektrisch testen gebeurt bij ons. Sinds kort produceren wij bovendien ook kabelbomen die in de laadpalen van Smappee worden verwerkt.

Wat begon als een louter commerciële samenwerking groeide al snel uit tot een echte partnership. Smappee is intussen een fiere ambassadeur van WAAK. Wij zijn trots op klanten zoals Smappee die de meerwaarde van maatwerk erkennen én dit ook actief naar buiten toe uitdragen, dus ook naar andere potentiële partners.



Tim Vannieuwenhuyse (WAAK) en Francis Devisch (Groep Maatwerk)

Tim Vannieuwenhuyse is sinds 2011 Algemeen Directeur van WAAK. Hij kent de organisatie niet alleen door en door, ook het bredere ecosysteem van Vlaamse maatwerkbedrijven heeft weinig geheimen meer voor hem.

Vlaanderen kent een breed maatwerklandschap. Zo zijn er in West-Vlaanderen 22 maatwerkbedrijven en als je Vlaanderen in zijn totaliteit bekijkt, mag je er daar nog 100 bijtellen. Groep Maatwerk, de Vlaamse maatwerkkoepeel onder leiding van Directeur Francis Devisch, stimuleert de samenwerking tussen deze ondernemingen.

Hoewel elk maatwerkbedrijf zijn eigen specialisaties heeft en dus onderling verschilt, zijn er ook heel wat gemeenschappelijke uitdagingen. Van het vereenvoudigen van complexe taken en het uitwisselen van innovaties tot het verduurzamen van productieprocessen en het delen van expertise over thema's zoals ASS (autismespectrumstoornis), het zijn vraagstukken waar elk maatwerkbedrijf mee geconfronteerd wordt. Door kennis en ervaringen te delen, kunnen sociale ondernemingen elkaar inspireren en versterken.

Door krachten te bundelen, kunnen maatwerkbedrijven bovendien werk ontwikkelen dat nog beter afgestemd is op de mogelijkheden van de maatwerkers. Samenwerken maakt (maat)werk met andere woorden toegankelijker. Precies daarom zijn koepelorganisaties zoals Groep Maatwerk zo waardevol: ze faciliteren kennisdeling en stimuleren samenwerking in het belang van de hele sector.

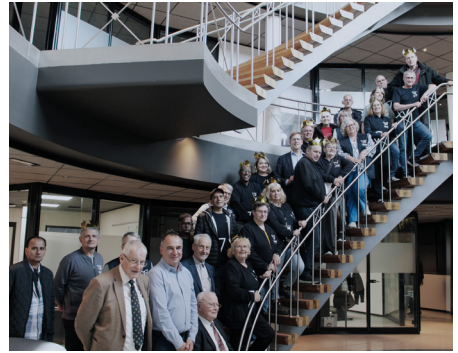
2.2. Openingsevent: feestjaar op gang getrapt

In april 2025 traptten we de feestelijkheden rond ons 60-jarig bestaan op gang. Met een plechtig persevent en in het bijzijn van o.a. Francis Benoit, burgemeester van Kuurne, Gerard Maes, oprichter van WAAK en de vorige directeurs van WAAK, gaf Algemeen Directeur, Tim Vannieuwenhuysse, het officiële startschot van dit jubileumjaar.

WAAK is uitgegroeid van een beschutte werkplaats met 4 medewerkers tot een modern maatwerkbedrijf met 4 activiteiten dat 400 omkaderingsmedewerkers en 1.700 maatwerkers tewerkstelt. In zijn openingswoord stelt Tim Vannieuwenhuysse dat dit geen gelukkig toeval is, maar het resultaat van bewuste, strategische keuzes. Hij identificeert 6 sleutelmomenten die WAAK gevormd hebben en nog steeds onze koers bepalen:

- 1 De vestiging tussen de bedrijven van Bedrijvenpark Kortrijk-Noord. Zij waren onze eerste klanten en met velen werken we nog steeds samen. Dit zorgde voor de noodzakelijke lokale verankering.
- 2 De keuze voor een breed, internationaal afzetgebied. Zo is Duitsland, na Vlaanderen, de op één na grootste afzetmarkt voor WAAK en voor de assemblage van kabels richten we onze pijlen vooral op de Scandinavische HVAC-markt. Ook met onze andere activiteiten richten we ons in stijgende mate op het buitenland.
- 3 De keuze voor de automotieve sector. WAAK biedt haar klanten de hoogste kwaliteit. Dat kwaliteitsstreven en het ontwikkelen van geavanceerde kwaliteitscontrolesystemen heeft WAAK zich eigen gemaakt als toeleverancier voor de automobielsector. Daar gelden omwille van de veiligheid 'zero-defect normen'. Die ervaring komt nog steeds van pas bij de ontwikkeling van o.a. airconditioning- en warmtepompkabels of behuizingen voor laadpalen.
- 4 De keuze om onze activiteiten te diversifiëren. WAAK biedt 8 uiteenlopende activiteiten aan: van kabel-, metaal- en kunststofassemblage tot diensten op locatie. Daardoor zijn we beter bestand tegen economische instabiliteit.
- 5 De keuze om te investeren in innovatie en technologie. WAAK richtte hiertoe het Expertisecentrum op. Zij werken technologieën uit om moeilijk werk behapbaar te maken voor de maatwerkers. Daardoor kunnen we voor complexere opdrachten kiezen met een hogere toegevoegde waarde.
- 6 De keuze om te investeren in het opleiden van maatwerkers. WAAK richtte vorig jaar een door de overheid erkend Opleidingscentrum op. Een goede opleiding maakt onze maatwerkers sterker op professioneel én persoonlijk vlak.





2.3. Een succesvolle opendeurdag en spetterend personeelsfeest

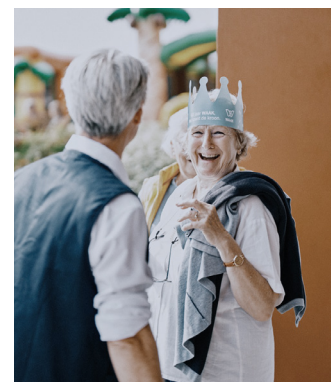
Op 20 september 2025 organiseerden we een opendeurdag ter gelegenheid van 60 jaar WAAK. Bezoekers kregen de unieke kans om een kijkje achter de schermen te nemen en onze werkwijze, technologie en filosofie van dichtbij te ervaren.

Ook onze innovatieve kwaliteitscontrolesystemen en de technologische oplossingen die we ontwikkelen om moeilijk werk makkelijk(er) te maken voor onze maatwerkers, kwamen uitgebreid aan bod. Dat we als maatwerkbedrijf daardoor complexe taken, zoals het assembleren van Fluvius' slimme meters of het refurbishen van Satellics OBU's, tot een goed einde weten te brengen en daarbij resultaten neerzetten die gelijkwaardig zijn aan –

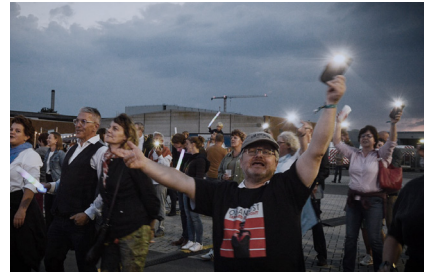
of zelfs beter zijn dan die van reguliere bedrijven, was voor velen een echte eyeopener.

Veel bezoekers gaven dan ook aan dat ze aangenaam verrast waren door wat ze zagen. Dat was één van onze hoofdoelstellingen, want veel mensen hebben nog steeds het verkeerde idee van wat maatwerkbedrijven zijn en wat ze dagelijks realiseren. Met de opendeurdag hebben we daar verandering in gebracht.

De dag werd afgesloten met een XXL personeelsfeest met optredens van levende legende Willy Sommers en de band Ocean Dust. Beide events werden vastgelegd op film en gemonteerd tot een flitsend filmpje.



Bekijk hier de video.



2.4. Klanten over hun jarenlange samenwerking met WAAK

Om onze 60 jaar WAAK-campagne extra te ondersteunen, vroegen we aan een aantal klanten hoe zij de jarenlange samenwerking met WAAK ervaren hebben. Hun verhalen lees je hier:

Stad Harelbeke

WAAK Groendienst werkt al meer dan een decennium samen met Stad Harelbeke. De medewerkers van WAAK vervullen allerlei onderhoudstaken verspreid over Harelbeke en haar deelgemeenten. De opdrachten voor WAAK Groendienst komen van Pieter-Jan Verraes, Technisch Medewerker Groendienst bij Stad Harelbeke. Over de samenwerking met WAAK vertelt hij het volgende: “Sinds 2012 werkt Stad Harelbeke samen met WAAK Groendienst en die samenwerking is over de jaren alleen maar breder en waardevoller geworden. Onze samenwerking was initieel relatief beperkt met groenonderhoud in Hulste (deelgemeente van Harelbeke) en van enkele voetwegen, maar deze is ondertussen uitgegroeid tot een breed en gevarieerd takenpakket.

Vandaag zijn de Groendienst-teams van WAAK actief in onder meer Stasegem, Bavikhove en verschillende wijken in Harelbeke. Ze onderhouden er niet alleen de groenzones, maar staan ook in voor het maaien van grasboorden, opkuisen van 6 begraafplaatsen, onderhoud van sportsite De Mol en tal van andere opdrachten.

Die langdurige samenwerking is het resultaat van een vlotte en open communicatie op elk niveau. Van directie tot werkbegeleiders en planners, iedereen is aanspreekbaar en de gemaakte afspraken worden steeds nagekomen. De voorbereiding op het groenseizoen gebeurt telkens zeer grondig en ook administratief verloopt alles overzichtelijk en correct. Als het nodig is (bijvoorbeeld



als er een evenement plaatsvindt), legt WAAK bovendien de nodige flexibiliteit aan de dag. Dergelijke extra opdrachten worden snel en efficiënt ingepland.

WAAK investeert ook voortdurend in materialen en nieuwe methodes om het groenonderhoud nog professioneler en efficiënter te kunnen uitvoeren. Op die manier is WAAK een meerwaarde voor onze stad, omdat het een levendig en flexibel netwerk biedt voor een duurzame samenwerking.”



STAS nv

STAS nv uit Waregem werkt sinds 2018 met WAAK Metaalassenblage samen. Het bedrijf is gespecialiseerd in het maken van kippers en zelflossers voor vrachtwagens. WAAK Metaalassenblage maakt loopvlakbalustrades, ladders, bumpers en deuren voor de aanhangwagens van STAS. Nico Wullaert, Procurement Expert bij STAS, getuigt over de samenwerking:

“Als je een partner zoekt waarbij je kan rekenen op stiptheid, correctheid, duidelijkheid en transparantie, dan is WAAK Metaalassenblage jouw go-to. Deze aspecten zijn

voor ons als bedrijf heel belangrijk. Dat WAAK ook deze waarden hoog in het vaandel voert, zorgt ervoor dat we al meer dan 7 jaar vlot samenwerken. Het maatschappelijk aspect van tewerkstelling is bovendien een mooie kers op de taart.

WAAK Metaalassenblage stelt zich flexibel op t.a.v. haar klanten. Zeker wat betreft het testen van prototypes en

het produceren van nieuwe ontwerpen van producten, kun je echt beroep doen op WAAK. WAAK denkt echt mee met de klant en helpt mee om een project de goede richting uit te duwen. Wie met WAAK in zee gaat, start als klant en wordt door hun overtuigende manier van werken een vaste partner op wie je kan rekenen. Dus, ja wij bevelen WAAK warm aan!”



Agristo

Rond de site van Agristo nv, een West-Vlaamse aardappelproducent die wereldwijd actief is, is er een ‘groene gordel’. Het groenonderhoud wordt er verzorgd door de medewerkers van WAAK Groendienst. Beide bedrijven werken al meer dan 10 jaar samen. In 2022 werd de samenwerking uitgebreid met een Inhouse Enclavewerk-team dat in de afdeling Rework ingezet wordt. We polsten bij Erwin Deloor, Group Facility Manager, en Maarten Coorevits, Groenbeheerder bij Agristo, hoe de samenwerking met de medewerkers van WAAK Groendienst loopt.

“WAAK en Agristo zijn al vele jaren trouwe partners. Zo heeft de medeoprichter van Agristo, wijlen Luc Raes, in 2015 de eerste werken laten uitvoeren door WAAK op de site in Harelbeke. Later werden de werkzaamheden ook uitgebreid naar onze site in Wielsbeke.

De samenwerking wordt gekenmerkt door wederzijds vertrouwen en een sterke focus op kwaliteit en veiligheid. De Groendienst van WAAK valt op door zijn vakkennis en klantenbetrokkenheid. De medewerkers en begeleiders etaleren graag hun kunde en stralen werkvreugde uit, wat ongelofelijk aanstekelijk werkt voor iedereen.



Bovendien hebben de medewerkers een groot veiligheidsbewustzijn – in de voeding is dit ontzettend belangrijk - en krijgen daarvoor regelmatig een pluim van onze preventieadviseur. Onze groenzone is uitdagend om in te werken, maar dankzij de nauwe samenwerking en regelmatige evaluaties is het werk efficiënter en aangenamer geworden. Het resultaat mag er zijn!”

Stad Kortrijk x WAAK

WAAK Groendienst werkt al meer dan 20 jaar voor Stad Kortrijk. WAAK staat Kortrijk bij voor het onderhoud van de vele groenzones die de stad rijk is. Ruth Vandenberghe, Burgemeester van Stad Kortrijk, weet het volgende te vertellen over het jarenlange partnership met WAAK:

“Al meer dan 20 jaar is WAAK een betrouwbare partner voor Stad Kortrijk, die niet alleen bijdraagt aan de zorg van onze groenvoorzieningen, maar ook kansen creëert

voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Dankzij de flexibele en duurzame aanpak van WAAK kunnen we rekenen op goed onderhouden parken, sportterreinen en groenzones die essentieel zijn voor de leefbaarheid van onze stad en deelgemeenten. WAAK is voor Stad Kortrijk meer dan een dienstverlener, het is een betrokken partner die zich telkens aanpast aan de noden en wensen van de stad en haar inwoners.”



Teco nv

Teco nv is een familiebedrijf uit Dendermonde dat gespecialiseerd is in de productie van elektrische meterkasten en toebehoren. Op die manier is het bedrijf toeleverancier van netbeheerders zoals Fluvius. Teco werkt al sinds 2004 samen met WAAK Metaalassenblage. Maria Gonzalez, Administratief Manager bij Teco, weet het volgende te vertellen over de samenwerking:

“De communicatie met WAAK loopt heel vlot: de leveringsvoorwaarden zijn duidelijk, de kwaliteit van hun producten is excellent, hun prijzen zitten goed en ze zijn zeer klantgericht. Wat dat laatste betreft herinner ik me een voorval dat eind 2024 plaatsvond en waarbij een ernstig tekort dreigde aan een onderdeel dat de afdeling Metaalassenblage van WAAK voor ons produceert.

Door de nakende feestdagen leek leveren pas mogelijk in februari, maar dat zou ons in de problemen brengen. WAAK begreep de situatie en hielp ons om via een alternatieve



leverancier de grondstoffen te verkrijgen. Hun team zette alles op alles om ons product nog voor de feestdagen te produceren en te leveren, wat hen ook gelukt is. Wij zijn WAAK nog steeds dankbaar hiervoor. Het leverde hen onze grootste waardering op”.

Vaillant Group

Sinds de vroege jaren '80 werken WAAK Kabelassemblage en Vaillant Group samen. Vaillant Group, die zijn hoofdzetel heeft in Remscheid in Duitsland, is één van de gekendste en grootste producenten van verwarmings-, ventilatie- en airconditioningssystemen. Wat begon als een samenwerking met WAAK als second source supplier, groeide uit tot een duurzame partnership gebaseerd op kwaliteit, betrouwbaarheid en innovatie. Romeo Lostia, Director Group Series Purchasing Electronic & Combustion, vertelt:

“Hoewel het in vergelijking met de kabelbomen van vandaag in de vroege jaren '80 om eenvoudige producten ging, viel WAAK positief op door haar constante kwaliteit. Dit zorgde ervoor dat we steeds meer vertrouwen kregen in WAAK als leverancier. Deze betrouwbaarheid vormde het fundament van de latere, meer uitgebreide samenwerking. Sommige onderdelen die WAAK destijds produceerde, worden nog steeds als reserveonderdelen gebruikt. Dit is naar mijn mening het beste bewijs van de degelijkheid die WAAK van bij de start tentoonspreide”.

WAAK werd hoofdleverancier van kabels en kabelbomen voor de Vaillant Group dankzij deze constante kwaliteit en betrouwbaarheid, maar ook omwille van haar klantgerichtheid.

Romeo Lostia gaat hier dieper op in: “Wat de samenwerking zo waardevol maakt, is dat WAAK altijd zeer nauw met ons samenwerkt. Ze zijn flexibel en spelen in op onze wensen, ook als het gaat om moeilijkere onderwerpen zoals prijsafspraken of korte termijnbehoeften. WAAK ontwikkelde zelfs een eigen planningssysteem op basis van historische afnamecijfers. Dit resulteert in korte levertijden en een uitzonderlijk hoge leverbetrouwbaarheid. Een dergelijke proactieve aanpak wordt bij ons zeer gewaardeerd.”

In 2016 en 2017 werkten WAAK en Vaillant samen aan de ontwikkeling van kabelbomen voor warmtepompen. Een dergelijke nauwe samenwerking was voor beide partijen tot dan toe ongezien, maar leverde een resultaat op dat de verwachtingen oversteeg: “Het project leidde niet alleen tot kwalitatievere producten, het bracht ook een optimalisatie van de kostenstructuur met zich mee. Deze aanpak dient daarom als dé blueprint voor andere leveranciers van andere productgroepen binnen de Vaillant Group.”

Het partnership met WAAK stoelt, volgens Romeo Lostia op wederzijds vertrouwen, gedeelde waarden en de gezamenlijke ambitie om de lat in de HVAC-sector steeds hoger te leggen: “WAAK is enorm toegewijd aan het succes van haar klanten. Wij kunnen WAAK dan ook absoluut aanbevelen.”





3. NIEUWE HORIZONTEN

WELDA
LASSE / MACHINES / GEREDS
SCIJDE / MACHINES / OUTILS

De economische context zette ons in 2025 aan om onze salesaanpak te herzien. We verkenden actief nieuwe opportuniteiten binnen de HVAC-markt en zetten de eerste stappen richting een bredere marktdiversificatie. Tegelijkertijd werd onze salesstrategie aangescherpt en versoepelden we de GO/NO GO-procedure, waardoor we vandaag sneller kunnen inspelen op projecten die vroeger buiten de selectie vielen. Zo ontstaat er ruimte voor grotere, projectmatige opdrachten. Daarnaast onderzoeken we bij zowel bestaande als nieuwe klanten hoe we verschillende activiteiten kunnen combineren.

3.1. Projectmatig werk

WAAK is co-engineeringpartner in JACOPS' logistieke vernieuwing



In een sector waarin efficiëntie en foutloze processen cruciaal zijn, zet JACOPS volop in op logistieke vernieuwing en automatisatie. Wat begon als een eenvoudige opdracht, groeide dankzij WAAK's kwaliteits- en procesgerichte aanpak uit tot een project waarin WAAK optreedt als co-engineering- en zelfs co-developmentpartner. JACOPS kon hiervoor rekenen op de expertise van zowel WAAK Kunststofassemblage en Verpakkingswerk, als WAAK Metaalassemblage. Ontdek hoe WAAK haar klanten ondersteunt bij het realiseren van uitdagende en technisch complexe projecten.

JACOPS NV, gespecialiseerd in elektrotechnische infrastructuurwerken

JACOPS NV is een Belgisch installatiebedrijf dat zich sinds 1976 toelegt op geïntegreerde oplossingen voor complexe infrastructuur- en technologieprojecten. Het bedrijf ontwikkelt en implementeert elektrotechnische systemen voor verkeersinfrastructuur, de telecomsector, utilities-sector en spoorwegen. JACOPS is een volbloed West-Vlaams familiebedrijf met meer dan 1.000 medewerkers. Het hoofdkantoor bevindt zich in Deerlijk, aangevuld met verschillende entiteiten verspreid over heel België.

Logistiek optimaliseren door centralisatie

Deze verschillende locaties brengen grote logistieke uitdagingen met zich mee voor JACOPS. Het bedrijf wil de verspreiding dan ook sterk inperken en centraliseren in Deerlijk. Met dat doel voor ogen bouwt het bedrijf druk aan een nieuwe vestiging waar alle magazijnen, werkplaatsen, opleidingsruimtes en ruimtes voor bedienden in zullen geïntegreerd zijn.

Nieuwe vestiging met gestroomlijnde en 100% traceerbare logistieke flow

Vanuit de gedachte om maximaal te centraliseren, groeide bij JACOPS ook het idee om de logistieke flow te stroomlijnen en volledig traceerbaar te maken. Hun nieuwbouw zal voorzien zijn van verticaal georiënteerde magazijnen en een 12 op 12 meter geautomatiseerd opslagsysteem. Met deze (semi-)geautomatiseerde magazijnen wil JACOPS de efficiëntie verhogen en operationele kosten verminderen.

Om alles traceerbaar te maken, kwam JACOPS naar WAAK met de vraag om de plastic bakken of totes in hun liftenstelsel van LPN-stickers (License Plate Numbers) te voorzien. Iedere bak kreeg zijn eigen uniek nummer; er moesten 4 nummerstickers op de bak gekleefd worden. Daarbij was het noodzakelijk dat alle gekleefde nummers identiek zouden zijn. Een kolfje naar de hand van onze verpakkingafdeling, die hier overigens kon gebruik maken van het bestaande, in WAAK ontworpen scancontrolesysteem.

Kwaliteitsaanpak van WAAK geeft doorslag voor JACOPS

Aan de productielijn werken 5 operatoren. Vier van hen kleven elk een sticker en een vijfde persoon scant alle stickers. Filip Snauwaert, Business Analyst bij JACOPS, vertelt waarom er zo te werk gegaan wordt: "Het systeem dat WAAK uitgedacht heeft, is heel eenvoudig, maar ook zeer efficiënt, want als niet alle stickers gescand zijn of als er een sticker fout gekleefd werd, detecteert en signaleert het systeem dit, zodat de fout onmiddellijk kan worden hersteld. Door zo te werk te gaan kunnen we er zeker van zijn dat het eindresultaat perfect is".

Een dergelijke kwaliteitsborging gaf aan JACOPS de doorslag om met WAAK in zee te gaan. Sinds de opstart hebben we al meer dan 14.000 bakken van 56.000 LPN-stickers voorzien.

WAAK co-engineering optimaliseert productontwerp JACOPS

Gaandeweg kreeg JACOPS meer inzicht in onze manier van werken. Vanuit die ervaring kwam een half jaar later de vraag of wij geen oplossing konden uitwerken om hun bobijnen te stapelen. Voor haar infrastructuurwerken heeft JACOPS veel bobijnen met kabels in haar magazijn staan, die tussen 400 kg en een paar ton wegen. JACOPS wil dat deze maximaal in rekken gestapeld wordt, dus ook haar bobijnen. Daarvoor had JACOPS een bobijnhouder uitgedacht, dit is een frame dat op een pallet geplaatst kan worden en waarin de bobijn vastgeklemd zit. Het bedrijf had al in de markt gezocht naar

standaardoplossingen en die bestonden uit kunststof, maar bleken veel te duur. Daarop ontwikkelde JACOPS een eigen proefmodel in metaal en kwam daarmee aankloppen bij het co-engineeringteam van WAAK Metaalassenblage.

Het team nam daarbij het ontwerp van JACOPS onder de loep en zag nog een aantal optimalisatiemogelijkheden. Zo werd het ontwerp niet alleen maatwerkproof gemaakt om het maakbaar te maken voor onze medewerkers, het werd nog beter afgestemd op de wensen van de klant. Het nieuwe ontwerp werd getest in een real-life omgeving met een bobijn van 1832 kg. Het testmodel voldeed aan de verwachtingen van JACOPS en werd goedgekeurd voor productie.

Maatwerkproof en kostenvoordelig gere-engineerd

De bobijnhouder bestaat uit gelaserde stukken die geplooid worden en buizen die op maat gezaagd worden. De laserstukken en buizen worden daarna door een operator door middel van een kaliber op de juiste plaats gelegd en door een lasrobot aan elkaar gelast.

Daarop halen de operatoren de gelaste bobijnhouder samen van de lasrobot en leggen hem op een pallet. Daarna schroeft een operator de houder vast op de pallet en brengt de correcte LPN-stickers aan.

We hebben de werkzaamheden zo georganiseerd dat twee operatoren continue aan het werk kunnen zijn. Terwijl de lasrobot last, legt één operator de stukken klaar voor de volgende opdracht en is de ander bezig met het vastbouten van de afgewerkte bobijnhouder op de pallet. Zo werken is niet alleen het meest kostenvoordelig voor de klant, het zorgt er ook voor dat we op de meest efficiënte wijze kunnen werken. Dankzij deze werkwijze kunnen we, zoals JACOPS wenst, ervoor zorgen dat we tegen eind maart 2026 1.000 bobijnhouders afgewerkt hebben.

Meedenken met de klanten: van co-engineering tot co-development

Als kers op de taart vroeg JACOPS ons ook om de indeling van de legborden in de verticale liften voor semi-langgoed tot 4000 mm magazijn te optimaliseren. WAAK ontwierp een constructie die een flexibel instelbare vakverdeling mogelijk maakt voor de meest belaste legborden binnen het Kardex-systeem. In combinatie met de plastic bakken met LPN-code kan het systeem nu alle items nog efficiënter en correcter lokaliseren. Het JACOPS-project illustreert hoe ver WAAK gaat bij het ondersteunen van klanten die uitdagende en technische complexe projecten willen realiseren.

Avasco en WAAK Metaalassenblage: een hoogvliegend partnership

Wat begon als een toevallige ontmoeting op 10.000 meter hoogte groeide uit tot een duurzame samenwerking tussen Avasco Industries en WAAK. De snel veranderende markt in metalen rekkenstelsels zorgde bij Avasco voor nieuwe uitdagingen, maar dankzij de expertise, flexibiliteit en vindingrijkheid van WAAK Metaalassenblage werd een oplossing gevonden die beide bedrijven vleugels geeft.

AVASCO Industries: Europees marktleider in metalen rekkenstelsels

Avasco Industries is een toonaangevende fabrikant van metalen rekken voor binnenhuistoepassingen, wateropslagtanks en metaalplaatverwerking. Deze producten vormen samen de drie divisies van het bedrijf: Avasco Shelving, Avasco Water Storage en Avasco Subcontracting. Hoewel alle divisies in Diksmuide gevestigd zijn, is de onderneming vooral op export gericht. Zo is het bedrijf met een productiecapaciteit van meer dan 3,5 miljoen rekken per jaar (of 10.000 per dag) marktleider in Europa.

De samenwerking tussen Avasco en WAAK begint tijdens een vliegreis. Kristof Hots, Directeur Sales & Marketing van WAAK, zat per toeval naast Jan Van Houtte, Managing Director van Avasco en zijn aan de praat geraakt. Daarbij ging het ook over de activiteiten van de beide bedrijven.

Avasco Shelving maakt metalen binnenhuisrekken die je in de doe-het-zelfzaken terugvindt. Deze bestaan uit een montage van verschillende profielen. Vroeger bestonden de meeste rekken uit gegalvaniseerde profielen (70 %), terwijl er slechts een kleine vraag was naar gepoederlakte rekken (30 %). Sinds een paar jaar is daar een kentering in gekomen en heeft de situatie zich volledig gekeerd. De meeste rekkenstelsels die nu verkocht worden zijn zwart of donkergrijs gepoederlakt.

Capaciteitsproblemen om te poederlakken bij AVASCO

Avasco beschikte weliswaar over twee poederlaklijnen, maar de veranderde vraag leidde ertoe dat Avasco niet alles meer op dezelfde lijnen kon lakken. Om deze capaciteitsproblemen op te lossen, moest de Diksmuidse onderneming met een extra nachtploeg 's nachts lakken op de bestaande poederlaklijnen, maar dit was op korte termijn moeilijk te organiseren.

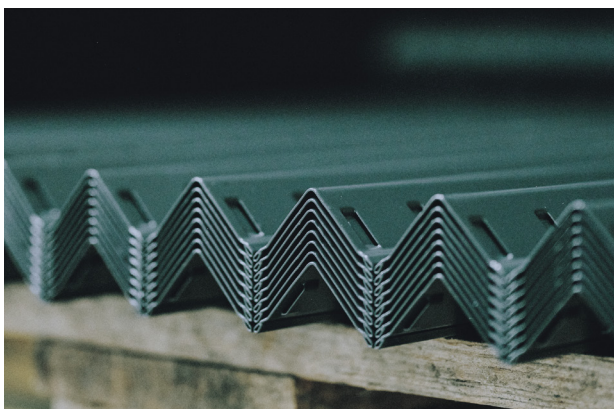


Toen hij op zoek ging naar nog een andere oplossing, dacht Jan Van Houtte terug aan zijn vliegreis van enkele maanden ervoor. Hij contacteerde WAAK en legde ons zijn probleem voor. De opdracht bestond erin om +/- 35.000 profielen te poederlakken per week. Omdat het binnenproducten betreft, bood ons dat een opportuniteit. In WAAK Metaalasssemblage beschikken we over twee poederlaklijnen. De ene lijn is erop voorzien om een extra (corosie)voorbehandeling te kunnen uitvoeren. Op de andere lijn is een dergelijke voorbehandeling niet mogelijk, maar dat maakt haar wel geschikt voor de profielen van Avasco.

Een uitdaging omdraaien naar een opportuniteit

Omdat er een heel grote output verwacht werd, werd vooraf uitgebreid getest welke maximale snelheid we konden halen zonder aan kwaliteit in te boeten en in welke mate dat nog beheersbaar was voor onze maatwerkers die de lijn bedienen. Omdat onze 2e poederlaklijn minder vaak gebruikt wordt, konden we Avasco 8u capaciteit per dag garanderen.

Enige uitdaging die ons nog restte, was het minutieus stapelen van de profielen. Dit is noodzakelijk, omdat de profielen in Avasco door robots gepickt en verpakt worden. Om ervoor te zorgen dat onze maatwerkers niets verkeerd kunnen leggen, ontwierp ons co-engineeringteam een inlegkaliber voor hen.



Samenwerking met 'rek' op

Avasco is tevreden met het resultaat en vroeg ons al om capaciteit te reserveren tot eind 2026. Daarbovenop kreeg het project ook een mooie spin-off. Wij zullen binnenkort ook de koppelstukken voor diezelfde rekken van Avasco lakken. We zullen voorzien in een systeem waarbij de koppelstukken offline kunnen opgehangen en afgehaald worden aan een soort kapstukken die aan de lijn kunnen bevestigd worden. Op die manier zullen we een veel hogere doorvoercapaciteit kunnen realiseren, waarbij de koppelstukken nadien per 4 verpakt worden.

3.2. Combiklanten: optimaal gebruik maken van de veelzijdigheid van WAAK

Laadpalen Smappee: van kabels tot metaal, een A tot Z-verhaal

Smappee, een innovatief cleantechbedrijf bundelt de krachten met WAAK. Terwijl Smappee focust op het ontwerpen en vermarkten van hoogkwalitatieve, slimme laadoplossingen, zet WAAK zijn schouders onder het productieproces. Met oog voor kwaliteit, efficiëntie en sociale tewerkstelling zetten beide bedrijven zich samen in voor een duurzamere toekomst.

Smappee's slimme laadpalen

Smappee uit Harelbeke is een cleantech bedrijf dat slimme energie- en laadoplossingen voor gezinnen en bedrijven ontwikkelt, zoals energiemeetmodules en laadpalen voor elektrische wagens. Smappee bracht 4 jaar geleden als één van de eerste bedrijven in België een slimme laadpaal, de EV Base, op de markt. De EV Base is een op de grond gemonteerd laadstation voor het laden van twee voertuigen tegelijk en is vooral gericht op bedrijven en zakelijk gebruik. De EV Base kende een vliegende start en luidde daarmee het succesverhaal van Smappee in. Dit bood het bedrijf de mogelijkheid om ook andere modellen te ontwikkelen: de EV Wall, EV Ultra en EV One. De eerste twee laten toe om één voertuig op te laden en zijn hoofdzakelijk voor particulieren bestemd. De EV Ultra tot slot is een snellader en is toegespitst op bedrijven en de industrie.

WAAK Metaalassenblage als productiepartner voor Smappee

Als bedrijf legt Smappee zich voornamelijk toe op de ontwikkeling, het ontwerpen en in de markt zetten van deze laadpalen, maar omwille van de beperkte productiemogelijkheden besteden ze hun productiewerk uit.

WAAK beschikt over een gespecialiseerde metaalassenblage-afdeling waar ruim 200 medewerkers aan de slag zijn. WAAK Metaalassenblage was al vroeg betrokken bij de uitbouw van Smappee's productieactiviteiten. Dankzij haar jarenlange ervaring op vlak van productieprocessen en co-engineering beschikt de afdeling over de nodige technische kennis om een dergelijk project 'from scratch' mee op te starten.

Markus Hormann, Chief Operations Officer bij Smappee licht toe waarom ze 4 jaar geleden besloten om met WAAK in zee te gaan: "We hadden een duidelijke visie, maar de productie van de laadpalen stond nog in zijn kinderschoenen. WAAK is in deze cruciale fase opgetre-



den als een flexibele partner die bovendien ook over de noodzakelijke productiecapaciteit en technische kennis beschikte om dit verhaal van start te helpen gaan."

Van kabel tot metaal, een A tot Z-verhaal

WAAK wil haar klanten totaaloplossingen bieden, waardoor de klant maximaal ontzorgd wordt. Ook Smappee maakt gebruik van deze service. WAAK verzorgt niet alleen de metaalbewerking en eindassemblage van Smappee's EV Line, maar sinds kort ook de assemblage van kabels en kabelbomen. Alle elektrische bedradingen worden door onze medewerkers voorbereid, aangesloten en getest voordat ze in de laadunit geïntegreerd worden. Zo krijgt Smappee een volledig afgewerkt product uit handen van één partner, wat de kwaliteit en efficiëntie ten goede komt.

Jürgen Baert, Directeur van de Unit Metaalassenblage, vertelt hoe de laadpalen tot stand komen: "Het productieproces start bij een CAD-tekening die we van Smappee krijgen. We bekijken deze met onze co-engineeringafdeling waarbij we nagaan of er optimalisaties mogelijk zijn op vlak van kwaliteitsborging of het productieproces. Vervolgens ontvangen we een order van Smappee en gaan we van start met de productie. De onderdelen van de laadpaal worden gelaserd, geplooid, sommige stukken

worden geïnserteerd en daarna worden de verschillende stukken gepoederlakt. Dan volgt de assemblage, waarbij de verschillende onderdelen samengesteld worden tot een volledige laadunit, en worden de elektrische componenten in de laadpaal gemonteerd en aangesloten. Op het einde van de rit voeren we nog een kwaliteitscontrole uit en worden de laadpalen aan de hand van controlesoftware elektronisch getest. De laadpalen worden verpakt en, in afwachting tot ze naar Smappee verstuurd worden, gaan ze naar ons magazijn. Voor onze medewerkers is een Smappee-laadpaal een A tot Z-verhaal. Van metaalafwerking en kabelassemblage tot oplevering zijn ze betrokken bij de totstandkoming ervan.”

Belang van kwaliteitscontrole

De laadpalen van Smappee zijn complexe en kritische producten. Om ervoor te zorgen dat de productie ervan door maatwerkers kan gebeuren én dat de kwaliteit te allen tijde gegarandeerd kan worden, werd een doorgedreven kwaliteitscontrolesysteem geïmplementeerd. Productontwikkelaar bij WAAK Metaalassemblage, Philip De Buyck: “Bij iedere stap van de productie vinden er controles plaats, die worden geregistreerd en nauwgezet opgevolgd. Ook voorzien we de nodige hulpmiddelen, zoals telweging en camerabewaking. Dergelijke systemen zorgen ervoor dat er geen menselijke fouten kunnen ontstaan in de productiefLOW. Als onze cameracontrolesystemen één of meerdere fouten vaststellen, geven ze die aan en zorgen ze ervoor dat de maatwerker in kwestie niet verder kan werken tot de fout(en) opgelost zijn. Op die manier zorgen we ervoor dat we producten kunnen afleveren die perfect voldoen aan de kwaliteitsvereisten van de klant”. Die kwaliteitscontroles zorgen voor vertrouwen en gemoedsrust, aldus COO Markus Hormann: “Het is de gewoonte van WAAK om alles te controleren. Daardoor is het mogelijk om een degelijk project te realiseren d.m.v. maatwerk. De doorgedreven controle komt onze hoogkwalitatieve producten ten goede en dat vinden wij bij Smappee ontzettend belangrijk”.



Kiezen voor duurzaamheid en sociale economie

Smappee gelooft sterk in het kunnen van WAAK en haar medewerkers. Het bedrijf deed daarom ook zijn duit in het zakje en leverde de systemen voor het elektronisch testen aan. Ze ontwikkelden software waarmee onze maatwerkers kunnen testen of een laadpaal al dan niet functioneert. Lies Depraetere, Groepsverantwoordelijke in de afdeling Metaalassemblage, licht toe waarom dit noodzakelijk was: “Het testen vormt een uitdaging voor onze mensen, want als de testsoftware een foutcode weergeeft, moeten ze dit kunnen koppelen aan een bepaald probleem. Ze moeten m.a.w. zelf opzoeken wat het probleem is en moeten dit kunnen koppelen aan een bepaalde herstelhandeling. Dat is niet voor iedereen makkelijk, maar het lukt en dat is vooral te danken aan Smappee’s software.” Als maatwerkbedrijf zijn we dan ook ontzettend blij met een partner zoals Smappee die vertrouwen heeft in onze aanpak en wil meestappen in ons verhaal van moeilijk werk makkelijk(er) maken. Op die manier creëren zij werk voor onze mensen en leveren ze een mooie bijdrage aan de sociale economie. Dat Smappee hier bewust voor kiest, blijkt uit Markus Hormann’s woorden: “Duurzaamheid zit in het DNA van Smappee ingebakken. Wij kiezen er echt voor om ons te engageren in lokale, duurzame partnerships en maatschappelijk ondernemen. Onze samenwerking met WAAK past perfect in dat verhaal en vormt er een ideale match mee.”

Van co-development tot verpakking: WAAK ontzorgt Henrad/Stelrad

WAAK gaat een innovatieve samenwerking aan met Stelrad Radiator Group (SRG). Daarbij past WAAK haar kabelassemblage-expertise toe op de hoogwaardige lage-temperatuurradiatoren van het bedrijf. Van co-development tot productoptimalisatie en zelfs het ontwikkelen van een verpakking op maat, dit project illustreert hoe WAAK meedenkt met de klant en deze op alle niveaus maximaal ontzorgt.



Recent startte WAAK een samenwerking met Stelrad Radiator Group (SRG). Dit internationale bedrijf met vestigingen in het Verenigd Koninkrijk, Nederland, België, Turkije en Italië focust op de ontwikkeling, productie en verkoop van radiatoren. Met bijna 5 miljoen verkochte radiatoren per jaar is SRG marktleider en worden miljoenen woningen in Europa verwarmd met hun innovatieve producten.

Efficiënter en energiezuiniger verwarmen dankzij lage-temperatuurradiatoren

Stelrad Radiator Group tilt lage-temperatuurradiatoren naar een hoger niveau: de nieuwste generatie radiatoren presteert al optimaal bij aanvoertemperaturen van slechts 30°C tot 55°C, waardoor ze perfect te combineren zijn met warmtepompen en hybride verwarmingssystemen. Bij lagere aanvoertemperaturen verbruikt een warmtepomp minder energie om het water op de juiste temperatuur te brengen, terwijl hybride systemen de ketel alleen inschakelen wanneer dat echt nodig is. Daardoor bieden de warmtepomp-radiatoren van SRG in goed geïsoleerde en nieuwbouwwoningen hoog comfort in combinatie met een zeer laag energieverbruik.

Om de warmte in woningen nog efficiënter te verdelen, ontwikkelde Stelrad Radiator Group een warmtepomp-radiator met geïntegreerde ventilator en slimme sturing. De ventilator verspreidt de warmte sneller en gelijkmatiger in de woning, wat niet alleen zorgt voor meer comfort, het maakt het systeem ook energiezuiniger.

Plug-and-play-oplossing op maat optimaliseert assemblageproces

Dat WAAK naast kabelassemblage ook metaal-assemblage aanbiedt, bleek voor Stelrad Radiator Group een grote meerwaarde. Om de kabelboom-integratie in het systeem efficiënter te laten verlopen, ontwikkelden de engineeringteams van beide bedrijven samen een metalen houder waar de kabelboom in kan worden geïntegreerd. Deze 'plug-and-play'-subassembly kan vervolgens eenvoudig en foutloos worden gemonteerd op de assemblagelijns, wat niet alleen tijdswinst oplevert, maar ook de kwaliteit en betrouwbaarheid verhoogt.

WAAK overtuigt met co-development-aanpak & kwaliteitsborging

Voor de ontwikkeling van kabels en kabelbomen voor de nieuwe warmtepomp-radiator deed SRG, die deze kennis



zelf niet in huis heeft, een beroep op de expertise van WAAK. Als ervaren kabelassemblagespecialist binnen de HVAC-sector beschikt WAAK over een geïntegreerde co-engineeringafdeling die klanten ondersteunt bij het ontwerp en de optimalisatie van kabelbomen. Na grondig overleg met deze afdeling en de kwaliteitsafdeling was het voor SRG duidelijk dat samenwerken de juiste keuze was.

WAAK wist Stelrad Radiator Group niet alleen te overtuigen met haar co-developmetaanpak, maar ook met het proces van prototyping, testen, bijsturen en verfijnen, dat zorgvuldig werd doorlopen. Deze werkwijze resulteert in een eindproduct dat volledig aansluit bij de wensen van de klant. SRG was onder de indruk van de grondige kwaliteitsborging: van ingangscntrole tot functionele, mechanische en elektrische tests, niets wordt aan het toeval overgelaten. Sam Vervoort, R&D Project Engineer, getuigt: “Het bezoek aan de WAAK-site in Kuurne was voor ons een echte eyeopener en heeft ons alleen maar meer overtuigd om deze mooie samenwerking verder te zetten.”

De kers op de taart: speciaal ontwikkelde verpakking

Omdat er op de markt geen geschikte verpakking beschikbaar was, ontwikkelde WAAK een verpakking die volledig op het product van SRG is afgestemd. WAAK koos voor een zo standaard mogelijke verpakking die logistiek efficiënt is en tegelijk maximale bescherming biedt. Volgens Sam Vervoort bevestigt deze “duurzame, ecologische en mooie oplossing dat praktische bescherming en zorg voor het milieu perfect te combineren zijn.”

Deze zelfontwikkelde oplossing toont bovendien waarom bedrijven graag met WAAK samenwerken. Of het nu gaat om co-development, co-engineering of procesoptimalisatie: WAAK denkt van A tot Z mee en ontzorgt klanten op elk niveau. Op die manier bieden ze hun klanten een maximale return on investment.

WAAK Schoonmaakdienst ontzorgt zorgorganisatie Sint Vincentius

Zorgorganisatie GVO Sint Vincentius en WAAK slaan de handen in elkaar om ouderenzorg nog beter én inclusiever te maken. Sinds april 2025 ondersteunt een schoonmaakteam van WAAK de dagelijkse werking van Sint Vincentius. Daardoor kunnen de zorgverleners zich volop richten op waar ze het verschil maken: zorg bieden aan ouderen. Voor de medewerkers van WAAK is het werk dan weer een waardevolle werkervaring.



Uitdaging ouderenzorg: zorgprofessionals ontzorgen

In de ouderenzorg nemen zorgprofessionals een zeer brede waaier aan taken op zich: van medische en psychosociale ondersteuning tot allerlei praktische opdrachten. Tegelijk kampen veel zorgorganisaties met moeilijk in te vullen logistieke en onderhoudsvacatures. Om die dubbele uitdaging te versterken, ging Sint Vincentius een samenwerking aan met WAAK.

Van schilder- en groenwerk naar structurele ondersteuning bij schoonmaaktaken

Sint Vincentius kende WAAK al via de Schilderdienst en Groendienst die er eerder al opdrachten uitvoerden. In april 2025 startte ook de schoonmaakdienst van WAAK er via een driemaandelijks proefproject waarbij vooral de keukens werden schoongemaakt. De evaluatie was positief waardoor de samenwerking een vervolg krijgt voor de rest van 2025 en 2026.

De samenwerking wordt meteen ook uitgebreid. Zo zal het schoonmaakteam van WAAK voortaan niet alleen de keukens schoonmaken, maar flexibel ondersteunen waar de nood het grootst is: in leefruimtes, kamers, badkamers, enz. Dankzij de versterking die WAAK Schoonmaakdienst biedt, vermindert de werkdruk op de zorgteams van GVO Sint Vincentius aanzienlijk, waardoor zij zich volledig kunnen concentreren op hun kerntaak: het bieden van gepaste zorg aan ouderen.

Unieke samenwerking valt positief op bij VDAB

De samenwerking blijft ondertussen niet onopgemerkt. Overheidsorganisatie voor tewerkstelling en arbeidsmarktregisseur, VDAB, vindt dat een dergelijke nauwe samenwerking tussen een maatwerkbedrijf en zorgstelling uniek is in Vlaanderen. Hoewel ze inhoudelijk en qua missie heel dicht bij elkaar aanleunen, vinden organisaties uit de zorg en maatwerksector elkaar vaak moeilijk. Om beide sectoren dichter bij elkaar te brengen, lichtten vertegenwoordigers van WAAK en GVO Sint Vincentius de samenwerking toe tijdens een trefdag van VDAB.

WAAK en Sint Vincentius: samen zorg inclusiever en mensgericht maken

GVO Sint Vincentius kiest er bewust voor om samen te werken met een maatwerkbedrijf. Eveline Breye, Algemeen Directeur van Sint Vincentius, is tevreden dat de organisatie zo kan bijdragen aan het bieden van kansen aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. "Het project biedt de medewerkers van WAAK een waardevolle werkervaring, want het is werk dat er echt toe doet. Dankzij hun inspanningen ontstaat er meer ruimte voor onze medewerkers die zo meer mogelijkheden krijgen om onze bewoners nog meer van nabij op te volgen en te helpen. Dankzij de medewerkers van WAAK kunnen onze zorgprofessionals nog betere zorg bieden en creëren we samen een zorgomgeving die nog mensgericht én inclusiever is."

3.3. Circulariteit en duurzaamheid blijven mogelijkheden bieden

ExtraPower geeft samen met WAAK haar restkabels een tweede leven

Steeds meer bedrijven verkennen de mogelijkheden die de circulaire economie hen biedt. Ook het bedrijf ExtraPower uit Beernem, dat gespecialiseerd is in de installatie van o.a. zonneparken en laadinfrastructuur voor kmo's en industrie, zet samen met WAAK Kabelassemblage belangrijke circulaire stappen. ExtraPower zocht en vond met de hulp van WAAK een oplossing voor haar kabeloverschotten. Dankzij de medewerkers van WAAK krijgen ze een tweede leven en worden ze verwerkt tot nieuwe, kant-en-klare 'jumper cables' of verbindingskabels voor de zonnepanelen.



De expertise van het Beernemse bedrijf ExtraPower spitst zich toe op elektrische totaaloplossingen voor de industrie. Concreet is dit: het installeren van laadinfrastructuur, BESS-oplossingen (Battery Energy Storage Systems of batterijopslagsystemen), het bouwen van hoogspanningscabines en het aanleggen van zonneparken. Vooral voor dit laatste domein is WAAK Kabelassemblage een samenwerking met ExtraPower gestart.

Zonneparken: duurzame energie opwekken op maat van de industrie

Een industrieel zonnepark bestaat uit duizenden, tien- of zelfs honderdduizenden zonnepanelen die op grote schaal zonne-energie opwekken. Vooral voor grote en middelgrote bedrijven die veel elektriciteit verbruiken, is dit interessant, want duurzame energie is niet alleen een milieuvriendelijke, maar ook financieel voordelige keuze. Bij de installatie van een zonnepark moeten de zonnepanelen met een omvormer of inverter verbonden worden zodat de gelijkstroom die door de zonnepanelen wordt opgewekt in wisselstroom kan worden omgezet voor het elektriciteitsnet. Omwille van veiligheidsredenen is het noodzakelijk dat deze kabels ononderbroken zijn en uit één enkel stuk bestaan.

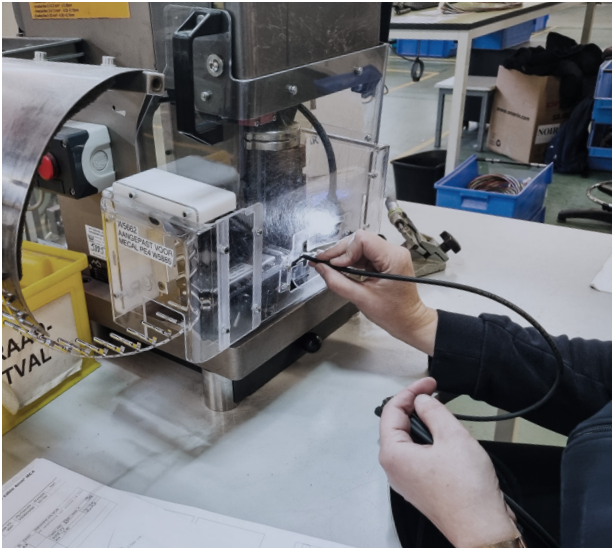
Overschotten omvormerkabels voor zonnepanelen stapelen zich op

Aangezien de installateurs van ExtraPower vooraf niet exact kunnen inschatten hoeveel meters omvormerkabel hiervoor nodig zullen zijn, vertrekken ze meestal naar de werf met een volledige haspel die 1.000 meter kabel bevat. In de praktijk wordt vaak maar een deel gebruikt waardoor honderden meters restlengtes overblijven. In afwachting van een duurzame oplossing stapelden deze restkabels zich op in de magazijnen van ExtraPower, maar daar is nu verandering ingekomen.

WAAK Kabelassemblage verwerkt kabels voor omvormers tot jumper cables

Zonneparken bestaan uit lange rijen zonnepanelen. Omdat deze laatste niet alleen met een omvormer moeten verbonden worden, maar ook onderling aan elkaar gekoppeld moeten worden d.m.v. verbindingsof jumper kabels, kwam ExtraPower op het idee om de grote hoeveelheden overgebleven restkabels te versnijden tot jumper kabels van 4 tot 6 meter lengte. Aangezien ze daar noch de capaciteit, noch de machines voor hebben, zochten ze een partner die dat voor hen kan doen. Enter: WAAK Kabelassemblage.

Naast het versnijden van de omvormerkabels zullen de medewerkers van WAAK Kabelassemblage ook speciale, voor zonnepanelen bedoelde contacten aankrimpen, ze zullen de jumper kabels vervolgens voorzien van specifieke behuizingen, waarna ze elektrisch getest worden. Tot slot zullen de WAAK-medewerkers de kabels verpakken en ze naar de klant versturen. De installateurs van ExtraPower kunnen deze dan als plug-and-play-oplossing meenemen naar de werf en ze onmiddellijk integreren.



Ecologische én economische winst

Deze manier van werken biedt meerdere voordelen. Zo moeten de installateurs de kabels niet meer ter plekke in weer en wind versnijden en hebben hier geen zware gereedschappen meer voor nodig. Naast een grotere tijdswinst, verkleint het dus ook de foutenmarge en is het makkelijker werken. Het is bovendien ook voordelig op financieel en ecologisch vlak. Door bestaande voorraden die geen nut meer hebben toch in te zetten, worden ze te gelde gemaakt. Ze nemen minder voorraadruimte in en er is minder nood aan nieuwe, kostbare grondstoffen.

Groeiende interesse in circulaire economie

Wij stellen vast dat steeds meer bedrijven interesse tonen in de mogelijkheden die circulariteit hen biedt. Het creëert niet alleen financiële voordelen, het helpt hen ook om hun duurzaamheidsdoelstellingen te realiseren. Hierbij richten ze hun blik niet alleen op zichzelf, ze kijken ook naar hun klanten en leveranciers. Ze stimuleren hen om ook hun onderneming en bedrijfsvoering duurzamer te maken. Op die manier begint circulariteit de volledige supply chain te doorsijpelen. De ambitie om haar duurzaamheidsdoelstellingen waar te maken, was ook voor ExtraPower een belangrijke drijfveer om met WAAK samen te werken.

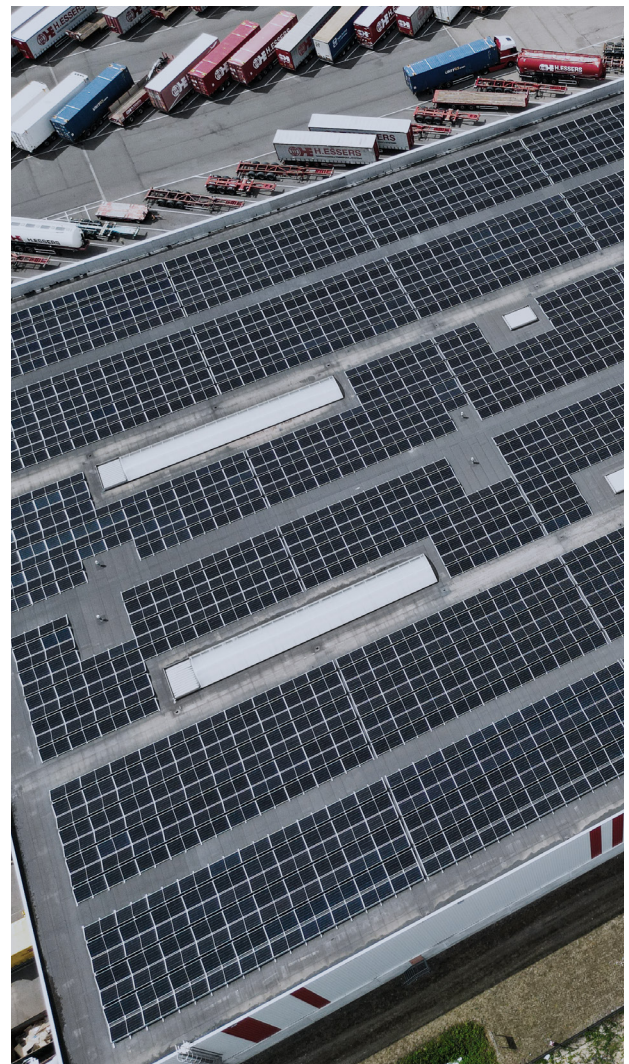
Circulariteit: uitdagend, maar worth the effort

Als industriële partner en circulair pleitbezorger horen we vaak dat het moeilijk is om circulaire projecten uit de grond te stampen én deze rendabel te maken. Een

begrijpelijke zorg, want beide factoren zijn essentieel voor ondernemingen. Aan partners die met circulariteit aan de slag willen, geven wij het advies om klein te beginnen en op zoek te gaan naar low-hanging fruit.

Het project van Extrapower is daar een uitstekend voorbeeld van. Bart Stock, Purchase Manager bij ExtraPower: "Dit project bracht geen al te grote ingrepen met zich mee op vlak van manpower, kosten en tijd, maar de impact ervan is wel groot. Zowel voor ons bedrijf, als voor het milieu. Het is een win-win-situatie op alle vlakken. Uiteraard is het project nog maar net uit de startblokken geschoten, maar wij stellen nu al vast dat het oplevert. We zijn dan ook van plan om onze productieprocessen nog meer in detail onder de loep te nemen om na te gaan of we gelijkaardige projecten kunnen opstarten."

Als toeleverancier zijn wij heel tevreden met dergelijke signalen. Wij willen ExtraPower en andere potentiële partners graag ondersteunen in hun circulaire zoektocht. Door met hen mee te denken, maar ook door te helpen met de concretisering en uitwerking van hun circulaire ideeën.



JUUNOO en WAAK: samen bouwen aan een 100 % circulaire toekomst

JUUNOO is een pionier op het vlak van circulair bouwen. Met hun herbruikbare binnenwanden en modulaire systemen tonen ze aan dat circulariteit niet alleen op papier een mooi concept is, maar een haalbare, concrete oplossing die ook in de praktijk werkt. WAAK Metaalassenblage ondersteunt JUUNOO bij de realisatie van hun 100 % circulaire producten.

Pioniers in circulair en modulair bouwen

Het Zwevegems bedrijf JUUNOO is fabrikant van circulaire oplossingen, zoals modulaire binnenwanden, glazen systemen en pods voor flexibele werkomgevingen. Omdat de onderneming een pionier is op het gebied van circulariteit en duurzaam bouwen, krijgt het nationaal en zelfs internationaal veel aanzien. Vaak is circulariteit een mooi verhaal op papier, maar in de realiteit lost het amper de verwachtingen in. JUUNOO toont dat het anders kan en dat circulariteit aan de grondslag kan liggen van alle activiteiten van een bedrijf.

100 % circulair: maximaal herbruikbare scheidingswanden

De binnenwanden die JUUNOO produceert, illustreren dit perfect. Ze bestaan uit een metalen frame waarop akoestische panelen kunnen aangebracht worden. Op zijn beurt bestaat het frame uit I- en C-vormige metalen profielen die men kan uitschuiven en ineen kan klikken. Op die manier zijn de wanden makkelijk te demonteren en verplaatsen als dat gewenst is. Kers op de circulaire taart is dat wanneer het bedrijf in kwestie de wanden niet meer nodig heeft, JUUNOO ze terug opkoopt, refurbisht en opnieuw in de markt zet. Resultaat: geen afval.

Technologie evolueert mee met de vraag

JUUNOO werd in 2017 opgericht en is dus een vrij jong bedrijf. De eerste jaren werden de I- en C-profielen van de akoestische wanden geponst en geplooid, maar toen het bedrijf na enkele jaren een vliegende start nam, bleek deze methode niet langer competitief en voldoende te zijn om aan de gestegen vraag te voldoen.

JUUNOO ging daarom op zoek naar een sneller en kosten-efficiënter alternatief en kwam uit bij de technologie van het 'koud vervormen'. Deze techniek combineert meerdere bewerkingen in één proces en is sneller, wat ze uitermate geschikt maakt voor de productie van grote volumes metalen profielen. JUUNOO vond deze technologie bij Avasco, een Diksmuidse fabrikant van metalen rekken-systemen, wateropslag tanks en metaalplaatverwerking, én eveneens klant van WAAK.

JUUNOO vindt capaciteit bij WAAK Metaalassenblage

Ook voor de assemblage van de I- en C-profielen bleek de bestaande capaciteit ontoereikend te zijn voor JUUNOO. Omdat verdere groei via de bestaande samenwerkingen niet haalbaar was, besloot het bedrijf om op zoek te gaan naar een alternatieve oplossing. Na een tip van hun leverancier Avasco, kwam JUUNOO in contact met WAAK. Tijdens een bezoek aan de productiefaciliteiten van WAAK Metaalassenblage werd hen meteen duidelijk dat wij wél over voldoende capaciteit beschikken en bovendien uitgebreide ervaring hebben met metaalassenblage en alle gangbare metaalbewerkingstechnieken beheersen.

Een efficiënte kop-staart-aanpak

JUUNOO levert de I- en C-profielen van de akoestische wanden aan in WAAK Metaalassenblage, waar ze door onze medewerkers gemonteerd worden. De eindafwerking en het aanbrengen van klantspecifieke details of accenten gebeurt bij JUUNOO.

Deze kop-staart-aanpak werkt efficiënt voor de beide bedrijven. De initiële scope van het project kreeg dan ook al een uitbreiding. Naast assembleren, zullen we ook de houten panelen van de wanden met grote precisie verlijmen. Voor het standaard 'AcouClickpaneel' zijn dat twee platen. Voor de ultrastille 'SilentClick' zijn er dat drie.

Vooruitzicht: samen groei realiseren binnen de circulaire economie

Ook de vooruitzichten van het project zijn positief. Verwacht wordt dat WAAK in 2026 zo'n 10.000 profielen zal mogen assembleren. Bij WAAK zijn we zeer trots om met partners zoals JUUNOO in zee te kunnen gaan. Zij zijn niet alleen vaandelragers voor wat duurzaamheid en de circulaire economie betreft, ze zijn ook ambassadeurs van de maatwerksector. Ze begrijpen dat maatwerkbedrijven een essentiële schakel vormen in de steeds meer op duurzaamheid geënte economie.

3.4. WAAK is SDG Champion 2025-2026

WAAK en bij uitbreiding de volledige maatwerksector worden voornamelijk geassocieerd met *sociaal* ondernemen. Wat veel mensen niet weten, is dat maatwerkbedrijven ook voortrekkers en pioniers zijn op het vlak van duurzaamheid en circulariteit. Onze aanpak werd in 2022 reeds beloond met de SDG Champion award en in 2025 sleepten we hem opnieuw in de wacht. Volgens Voka, de werkgeversorganisatie die de genomineerde bedrijven doorlicht, maakten vooral onze circulaire initiatieven het verschil bij het toekennen van de prijs. Door onze aanpak inspireren wij andere bedrijven om met circulariteit aan de slag te gaan.

WAAK is trotse SDG Champion 2025

Om bedrijven te stimuleren om duurzamer te worden, reikt de VN jaarlijks de SDG-awards uit. WAAK werd in het verleden al meermaals onderscheiden als SDG Pioneer en ontving in 2022 voor het eerst de erkenning als SDG Champion. Deze titel werd dit jaar herbevestigd. SDG Champion is de vergrotende trap van 'SDG Pioneer'. Voorwaarde om deze prijs in de wacht te kunnen slepen, is dat je als bedrijf moet voldoen aan de duurzaamheidsdoelstellingen of Sustainable Development Goals (SDG's) van de Verenigde Naties. Deze doelstellingen zijn op hun beurt verbonden met een aantal verplicht te behalen targets. De nominatie van WAAK om SDG Champion te worden, was afhankelijk van werkgeversorganisatie Voka die ons bedrijf aan een diepgaande doorlichting onderwierp.

Sustainable Development Goals: het belang van circulariteit

In vergelijking met de vorige editie zijn er een aantal criteria bijgekomen. De lat is door de organisatie m.a.w. nog een stukje hoger gelegd. Opnieuw slaagden we met vlag en wimpel. Zeker onze circulaire aanpak en ideeën konden op veel bijval rekenen van de organisatie. Circulariteit krijgt in WAAK een dubbele lading toebedeeld. Enerzijds proberen we onze eigen productiefLOW duurzamer en meer circulair te maken. Mooie voorbeelden hiervan zijn het recupereren van elastieken en plastic zakjes, het hergebruik van overtollige poederlak en spuitgiestresten die de kabels van onze klanten duurzamer maken, het doorgedreven gebruik van natuurlijke bronnen zoals regenwater en zonne-energie en het energieneutraal





maken van onze bedrijfsgebouwen. Anderzijds streven we er ook naar om onze schouders onder duurzame en circulaire projecten te zetten. Een aantal van deze projecten zijn zeer succesvol gebleken. Wij pakken dan ook graag uit met de On Board Units die we refurbishen voor Satellic, het rework-project dat we samen hebben opgezet met Agristo, de circulaire jumperkabels van ExtraPower en de uit Ocean Plastics bestaande drinkwatersystemen die we maken voor AQUALEX.

WAAK: circulaire sparring partner voor bedrijven

Veel (potentiële) klanten geven aan dat de circulaire economie hen triggert en dat dit ook resulteert in effectieve circulaire ideeën. Als ze deze echter verder beginnen doorlichten, blijken ze vaak allesbehalve winstgevend te zijn of raken ze niet of moeilijk ingepast in het bestaande productieproces. Voor deze bedrijven proberen wij als maatwerkbedrijf ook een sparringpartner te zijn. Samen met hen gaan we na waar het low-hanging fruit zich bevindt, want circulariteit hoeft niet complex of moeilijk te zijn. Soms kunnen kleine aanpassingen grote voordelen opleveren. Wij bekijken de productieprocessen van de klanten vanuit een ander perspectief en dat vormt

een grote hulp voor klanten bij het vorm geven van hun circulaire ideeën. Doordat we op circulair gebied een trekkersrol innemen, gaf dat de doorslag om ons dit jaar opnieuw de SDG Champion-titel toe te kennen.

Als SDG Champion inspireren met onze duurzame aanpak

In Vlaanderen mogen 23 ondernemingen de titel SDG Champion op zak steken. WAAK is één van deze ondernemingen en daar zijn we ontzettend fier op. Onze Algemeen Directeur, Tim Vannieuwenhuysse reageert: "Ik ben ontzettend trots op deze mooie erkenning. Het bevestigt dat onze duurzame aanpak werkt en dat de keuzes die wij dagelijks maken de juiste zijn. Met onze succesvolle circulaire samenwerkingen tonen we aan dat people, planet en profit perfect met elkaar te rijmen zijn. Dat we hier als volbloed West-Vlaams maatwerkbedrijf tussen grote, internationale bedrijven zoals Daikin, Beaulieu en TVH mogen staan, is een ongelofelijke eer. Met onze aanpak willen wij andere ondernemingen inspireren en triggeren. Dat we ons opnieuw SDG Champion mogen noemen zal daar zeker bij helpen. Het geeft aan dat duurzaamheid integraal onderdeel is van onze strategie en structureel in ons DNA verweven zit."




WAAK
Works Great. Since 1965

4. MENSEN AAN BOORD HOUDEN

Bij WAAK komen de mensen op de eerste plek. Het economisch plaatje staat altijd ten dienste van de maatwerkers. Net als vorig jaar waarbij we sterk inzetten op opleiding hebben we dit jaar er opnieuw alles aan gedaan om onze mensen aan boord te houden. Onze nieuwe HR-tool Mpleo en onze tevredenheidsenquête spelen hier ook een belangrijke rol in.

4.1. Mpleo vervangt IRIS: WAAK investeert in future-proof HR beheer

In 2024 zette WAAK een belangrijke stap in de professionalisering van haar personeelsbeheer door te kiezen voor Mpleo als opvolger van het verouderde IRIS-systeem. IRIS, een intern ontwikkeld programma, was functioneel beperkt en kreeg geen updates meer waardoor vervanging noodzakelijk werd. Met Mpleo kiest WAAK voor een modern, modulair en gebruiksvriendelijk platform dat de administratieve processen vereenvoudigt en tegelijkertijd meer transparantie biedt aan medewerkers.

Modulaire opbouw en functionaliteiten

Mpleo is opgebouwd uit verschillende modules die elk een specifieke functie hebben. Zo zorgt de module 'Framework & Administratie' voor het centraal beheer van personeelsdossiers en HR-administratie. De module 'Talent & Performance' is de centrale bewaarplek voor evaluatie- en functioneringsgesprekken. Deze modules worden als eerste in gebruik genomen. Vanaf 2026 komen daar nog 2 modules bij. De module 'Opleiding' biedt een overzicht van de gevolgde opleidingen. Het geeft de medewerkers de mogelijkheid om opleidingen aan te vragen en de goedkeuringen ervan op te volgen. Met de module 'Rekrutering' zullen vacatures en sollicitanten kunnen beheerd worden. Dankzij het geïntegreerde logboek en de uitgebreide zoekfuncties zullen gegevens en gesprekken nu veel beter en sneller teruggevonden kunnen worden/

Voordelen voor HR en medewerkers van WAAK

De implementatie van het pakket biedt voordelen voor zowel HR als voor WAAK-medewerkers. HR kan administratieve taken sneller en efficiënter afhandelen, terwijl medewerkers meer inzicht krijgen in hun eigen personeelsdossier en zelfstandig informatie kunnen raadplegen zonder tussenkomst van HR.

Voor maatwerkers worden hun gegevens en personeelsdossiers ook in Mpleo opgenomen, maar omdat het wachtwoordbeheer voor velen een uitdaging kan zijn, wordt nog bekeken hoe zij op een toegankelijke manier gebruik zullen kunnen maken van het systeem. In eerste instantie zullen hun gegevens door HR-TO en de leidinggevenden beheerd worden.

Gefaseerde uitrol

De uitrol van Mpleo gebeurt stap voor stap. In december 2025 krijgen eerst de afdelingsverantwoordelijken toegang zodat ze direct de resultaten van de evaluatiegesprekken in het systeem kunnen invoeren. Tegen maart 2026 zal het systeem beschikbaar zijn voor alle omkaderingsmedewerkers. Het doel is om tegen eind 2026 alle modules in Mpleo in gebruik te hebben en IRIS volledig af te sluiten.

Een toekomstbestendig HR-beleid

Met de implementatie van Mpleo zet WAAK een belangrijke stap naar een meer future-proof HR-beleid waarin efficiëntie, transparantie en gebruiksvriendelijkheid centraal staan.



4.2. Tevredenheidsenquête leidt tot concrete verbeteracties in WAAK

In 2024 voerde WAAK een tevredenheidsenquête uit onder alle maatwerkers. Deze enquête maakt deel uit van een vaste procedure die vanaf nu elke drie jaar wordt herhaald: in het eerste jaar wordt de enquête afgenomen, in het jaar daarop worden de resultaten verwerkt en worden concrete verbeteracties uitgewerkt en tot slot worden in het derde jaar de genomen maatregelen geëvalueerd.



Bij de tevredenheidsenquête in 2024 nam 63 % van de medewerkers deel. De deelname was volledig anoniem en digitaal. De resultaten laten zien dat WAAK als werkgever hoog gewaardeerd wordt. 93 % van de medewerkers vindt WAAK een goede werkgever, terwijl 89,6 % aangeeft tevreden te zijn over hun werk bij WAAK.

Hoewel er geen kritieke punten werden gemeld, kwamen er wel een aantal aandachtspunten naar voren. Zo kwam discriminatie regelmatig terug als aandachtspunt binnen de afdelingen Kabelassemblage en Kunststofassemblage & Verpakkingswerk. In de Metaalassenblageafdeling werd aangegeven dat de werkplek aangenamer kon worden ingericht.

In het voorjaar van 2025 zijn deze resultaten opgenomen door de verschillende WAAK-afdelingen onder leiding van de Unitdirecteurs, waarna concrete verbeteracties werden ontwikkeld. Deze werden in het najaar van 2025 uitgerold. Eén van de eerste initiatieven was de introductie van *Respect*-bandjes. Deze actie, bedacht door de afdeling Kunststofassemblage & Verpakkingswerk, werd over de volledige WAAK-organisatie uitgerold. Het dragen van zo'n bandje staat symbool voor het tegengaan van onverdraagzaamheid en discriminatie en voor het bevorderen van respect en tolerantie op de werkvloer.

Daarnaast werden er in de afdelingen Kabelassemblage en Metaalassenblage diverse maatregelen genomen om de werkplek aangenamer en comfortabeler te maken. In

afdeling Kabelassemblage werd o.a. de geluidsoverlast (door de machines) verminderd, de verlichting verbeterd en werden er meer opleidingskansen gecreëerd.

In de afdeling Metaalassenblage werd de pauzehoek verbeterd qua inrichting, een voorstel bekeken om de pauzes in de ploeguren aan te passen, het toiletblok opgefrist en de algehele netheid van de werk- en rokersruimtes aangepakt. Er zal ook strenger worden op toegezien dat de regels rond orde en netheid correct worden nageleefd.

Tot slot zullen de acties van onze Diensten-afdeling in de loop van 2026 uitgerold worden.

Met deze initiatieven maken de verschillende afdelingen van WAAK het werk voor alle medewerkers prettiger, comfortabeler en aangenamer.



4.3. Maatwerkers nauwkeuriger en beter inplannen dankzij planningstool Prixo

In de afdeling Diensten op Locatie, die de Groendienst, Inhouse Enclavewerk, Schoonmaakdienst en Schilderdienst herbergt, werken 435 mensen. Zij zijn niet aan de slag in WAAK, maar gaan elke dag op locatie waar ze op de productievloeren of groenzones van onze klanten tewerkgesteld worden. De locaties waar ze naartoe moeten, kunnen van dag tot dag verschillen. We hoeven er wellicht geen tekening bij te maken dat het opmaken van de planning voor de Diensten-afdeling elke dag opnieuw een huzarenstukje is. Gelukkig is daar dit jaar verandering in gekomen dankzij de nieuwe planningstool Prixo.



Oude planningstool aan vervanging toe

Onze Dienstenafdeling heeft gedurende lange tijd gewerkt met een planningstool die specifiek op maat van WAAK was ontwikkeld. Na verloop van tijd functioneerde de software echter minder efficiënt en voldeed niet langer aan de verwachtingen. Daarnaast werd een aanzienlijke prijsverhoging aangekondigd, waardoor het behoud van het programma niet langer te verantwoorden viel.

Nieuw systeem dat structureel bij het oude aansluit

Vervolgens werd een longlist opgesteld van vijf planningssystemen die potentieel geschikt waren. Na een eerste evaluatieronde werden drie systemen geselecteerd voor verdere analyse. Met deze leveranciers hebben we dan verkennende gesprekken gevoerd. Daarbij werd niet alleen de stabiliteit en continuïteit van de bedrijven beoordeeld,

maar werd er ook in kaart gebracht welke oplossing bij de implementatie ervan de minste organisatorische en technische aanpassingen met zich mee zou brengen. Het systeem dat we zochten moest structureel zoveel mogelijk bij het oude aansluiten.

Prixo, best afgestemd op de noden van WAAK

De planningstool Prixo van de gelijknamige Pitterse onderneming voldeed het meest aan onze vereisten en kwam als winnaar uit de bus. Hun softwarepakket had relatief weinig aanpassingen nodig en tijdens de *build-fase* die zo'n 6 maanden tijd in beslag nam, konden het oude en nieuwe systeem op elkaar afgestemd worden. De oude planningstool kon zo operationeel blijven, terwijl er aan het nieuwe systeem gesleuteld werd. Op deze manier konden we het werk ononderbroken verderzetten tot september 2025, toen we na een testperiode van twee maanden succesvol live zijn gegaan.



Aangepast aan werkwijze van afdeling Diensten op locatie

Prixo is een standaardpakket, maar had toch een aantal aanpassingen nodig die het systeem compatibel maken met onze werkwijze. De manier van plannen van onze diensten verschilt onderling. Zo maakt Inhouse Enclavewerk zijn planning voor een hele week op, de Schoonmaakdienst doet dit per 3 dagen en de Groendienst dag per dag. Het nieuwe planningssysteem moest daarop afgestemd worden.

Het was ook zaak om Prixo te kunnen linken aan Protime. Protime is een softwaretool die registreert wanneer onze medewerkers in- en uitklokken. Dat is niet alleen voor WAAK belangrijke informatie, ook de facturatie van uren aan onze klanten gebeurt op basis hiervan. Protime is echter meer dan een urenregistratietool, ook de certificaten (bv.: diploma heftruckchauffeur, fytolicentie...) van de maatwerkers zijn in dat systeem opgeslagen.

Het is essentieel dat beide systemen met elkaar kunnen communiceren. Zo moet Prixo precies weten wie waar aanwezig is/was en op basis van de informatie m.b.t. de certificaten in Protime kunnen onze planners mensen correct aan een bepaald project toekennen. Omdat deze informatie zo actueel mogelijk moet zijn, worden de data van Protime dagelijks gesynchroniseerd met Prixo.

Prixo zorgt ook voor een gestructureerde communicatieflow. Deze flow is niet alleen gericht op planners en omkaderend personeel, het biedt de klant ook inzicht in wie wanneer op de productievloer aanwezig is. Hierdoor krijgt de klant een actueel en zeer transparant inzicht in wat WAAK voor hem realiseert. Tot slot geeft het onze medewerkers ook een duidelijk beeld van wie er de volgende dag aan- of afwezig moet zijn, de uit te voeren taken, toegewezen werkplaatsen en voertuigen. Zo creëren we niet alleen een betere structuur en gebeuren er minder fouten, het zorgt er ook voor dat onze maatwerkers zelfstandiger kunnen zijn.

Toekomstmuziek

Dankzij Prixo kunnen we onze planningen op dagbasis realiseren en dat is vrij uniek. Slechts weinig planningspakketten op de markt bieden dit aan. In de toekomst zullen we echter nog een stap verder gaan. We willen het systeem zo verder ontwikkelen dat het automatisch kan aangeven of suggereren wie het meest geschikt is voor welke opdracht. Dit willen we doen door het planningsysteem met nog meer informatie te voeden. Hierdoor zal het werk van onze planners verder vereenvoudigd worden en zullen we nog sneller kunnen anticiperen op onverwachte situaties, zoals het vervangen van medewerkers bij plotselinge afwezigheid (ziekte bv.). Met het automatiseren van onze planning willen we een situatie creëren waar iedereen beter van wordt: de klant, wij én de maatwerker. Voorlopig is dit nog even toekomstmuziek. Deze plannen worden pas in de loop van 2026 opgestart.





5.
2025
IN BEELD



CMS Berlin



WAAK 60 jaar



Stoppen met roken



Special Olympics



Kom Op Tegen Kanker



Nieuwjaarsfrietjes



Lekker ontbijt



Opendeurdag



Dartstornooi



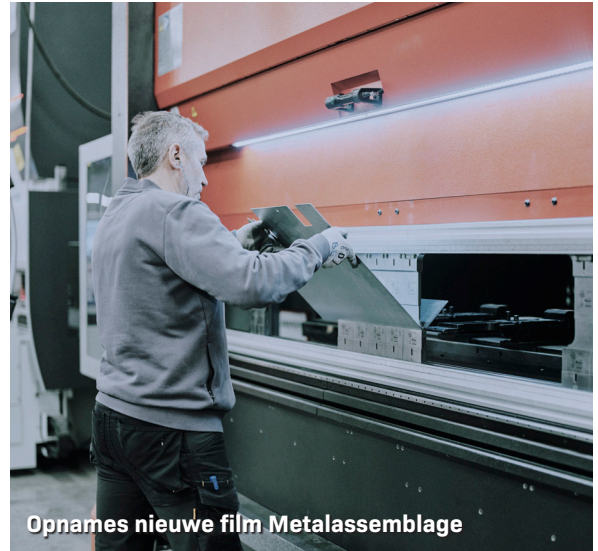
Samenwerking Vyncke en Lage Kouter



Opendeurdag



Opendeurdag



Opmames nieuwe film Metalassemblage



Bezoek aan Vaillant



Lekker ontbijt



Foute kersttrui



Dag van de schoonmaak



Opendeurdag



VCDO-Award



6. GRI-CIJFERS

6.1. Werknemers

A. COLLECTIEF MAATWERK VOLGENS LEEFTIJD EN WOP-PAKKET

GRI 102-8

	Aantal WOP		Loonpremie	Begeleidingsgraad		
	mannen	vrouwen		laag	midden	hoog
tot 20 jaar	7	1	40%	4	17	0
21 tot 30 jaar	132	77	45%	2	233	16
31 tot 40 jaar	167	138	50%	2	26	12
41 tot 50 jaar	201	148	55%	0	16	8
51 tot 60 jaar	237	256	60%	0	7	1126
boven 60 jaar	61	50	65%	0	2	4
Totaal	805	670	75%	0	0	0
Algemeen totaal	1475					

B. ANDERE DOELGROEP

GRI 102-8

	Koppen	
	mannen	vrouwen
Individueel Maatwerk	33	15
VOP	30	40
art 78 (moeilijk te plaatsen werklozen)	7	13
Totaal	70	68
Algemeen totaal	138	

C. BEGELEIDING & SOCIALE DIENST

GRI 102-8

	Koppen		VTE
	mannen	vrouwen	Totaal (incl. IMW)
Werkvloerbegeleider	112	83	178,6
Medewerkers sociale dienst (cf. maatwerk)	1	8	7,5
Organisatie ondersteunend en coördinerend personeel	80	65	101,8
Totaal	193	156	287,9
Algemeen totaal	349		

D. ANDERE STATUTEN NIET IN LOONDIENST

	Aantal WOP	
	mannen	vrouwen
Artikel 60	23	7
Vrijwilligers	9	8
Arbeidszorg	50	43
Brugprojecten	0	0
Werkgestraften	0	1
Andere	0	0
Totaal	82	59
Algemeen totaal	141	

E. TOTAAL WAAK

	Aantal
A	1475
B	138
C	349
D	141
Totaal	2.103

6.2. Uitstroom/instroom tijdens het jaar

GRI 203-2

Uitstroom°	CMW	IMW	Ander	Instroom	60 hoog	45 hoog	45 midden	45 laag	Andere
Pensioen	6	1	15	PSP	78	4	1	/	/
Werkloosheid met bedrijfstoeslag	17	1	0	PmAH	55	1	17	/	/
Ontslag werkgever	11	1	10	UKW	/	/	/	3	/
Andere reden	77	7	20						

6.3. Doorstroom WOP tijdens het jaar

Extern (naar NEC)	22
-------------------	----

6.4. Arbeidsongevallen tijdens het jaar

GRI 403-2

Arbeidsongevallen	60
Met werkverlet	43
Zonder werkverlet	17
Arbeidsongevallen woon-werk	43
Frequentiegraad	20,89
Ernstgraad	0,23
Incidenten of bijna ongevallen	74

6.5. Milieu

Waterverbruik (in m ³)	10.736	GRI 303-1
Gasverbruik (in kwh)	4.381.000	GRI 302-1
Elektriciteitsverbruik (in kwh)	2.174.000	GRI 302-1
<i>waarvan % eigen productie</i>	50 %	GRI 302-1
Mazoutverbruik (in m ³)	0	GRI 302-1
Geothermie (in kwh)	0	GRI 302-1
Aantal afvalstromen	7	GRI 302-1

(Hoofd) transportmiddelen woon werk totaal personeel (%):

GRI 305-1

Gemotoriseerd privé-voertuig	29 %
Te voet	1 %
Per fiets	27 %
Openbaar vervoer	24 %
Ander	4 %
Eigen busvervoer	15 %
Totaal	100 %

6.6. Klanten

GRI 102-2

% omzet	%
Reguliere bedrijven	94 %
Overheid	4 %
Particulier	1 %
Andere (o.a. sociale economie, ...)	1 %
Totaal	100 %

Activiteiten

(1 = van toepassing, 0 = niet van toepassing)

Biologische landbouw	0
Bouw en renovatie	0
Digitalisering en scanning	0
Drukkerij en grafische afwerking	0
Elektronica	1
Enclave	1
Energiesnoeiers	0
Farma	0
Fietsherstelling en fietspunt	0
Groenonderhoud	1
Horeca en toerisme	0
Hout	0

Kringloopcentra	0
Kunststof	1
Mailing	1
Metaal	1
Montage	1
Recyclage	0
Schoonmaken en onderhoud	1
Strijkwinkels	0
Textiel	0
Verpakking	1
Voeding	1

6.7. Kwaliteit

De organisatie beschikt over volgende kwaliteitslabels
(1 = beschikt over label, 0 = beschikt niet over label)

WSE-standaard	1
EFQM	0
BRC	0
IFS	1
Qfor processcan	0
Qfor cliëntscan	0
ISO 9001	1
ISO 13485	0
ISO 14001	0
ISO 22 000	0

OHSAS 18.001	0
BC 9022	0
ACS	1
BIO	0
Investors in People	0
Qfor-WSE	0
kmop-norm	0
HACCP	1
Andere, namelijk: MPS	1
SDG CHAMPION	1
ISPM-15	1

6.8. Stakeholders

De organisatie werkt met de volgende stakeholders samen
(1 = beschikt over label, 0 = beschikt niet over label)

klanten	1
leveranciers	1
werknemers	1
lokale overheid	1
andere werkplaatsen	1
andere tewerkstellingsinitiatieven	1
bedrijven uit NEC	1
scholen	1

zorgverstrekkers	1
buurtbewoners	0
andere lokale organisaties	1
lokale samenwerkingsverbanden	1
bovenlokale overheid	1
bovenlokale samenwerkingsverbanden	1
andere bovenlokale organisaties	0

