

Al 40 kmo's in Ostend Business Park

VAN VLOERLEGGERS TOT SCHRIJNWERKERS, IEDEREEN WIL PLEKJE



GAËTAN LANCKSWEERD VAN OSTEND STORES REAL ESTATE. PROOT

Het Ostend Stores Business Park is nog maar twee jaar open, en er zijn al veertig kmo's actief, goed voor honderd jobs. Tegen half 2019 zouden er 93 bedrijfjes een plek moeten hebben. "Wat wil je, heel wat kmo's in de regio waren al jaren op zoek naar een geschikte plek", klinkt het bij Ostend Stores Real Estate.

Van LEEN BELPAEME

De enorme productiehhal van 25.000 vierkante meter op de site van de vroegere Ostend Stores Rope Factory werd de voorbije jaren gebruikt door onder meer Daikin en Maenhoudt. Het gebouw werd volledig gerenoveerd en biedt nu onderdak aan Bubble Post, Eandis, Dekuyper Products, Woonboulevard en 2XL. "De renovatie van de productiehhal was de eerste fase in de ontwikkeling van het Business Park", zegt Gaëtan Lanckswaerd van Ostend Stores Real Estate. "Toen we eind 2014 het Economisch Huis contacteerden, bleek dat heel wat kmo's in de regio al jarenlang op zoek waren naar een geschikte locatie. Dat verklaart waarom het Business Park nu zo'n succes is."

Het gaat inderdaad hard. "Na twee jaar zijn er al veertig bedrijven operationeel, tegen eind dit jaar komen er nog tien bij. Welk soort bedrijven? Enkele grotere Oostendse firma's hebben hier een opslagruimte, maar ook heel wat kleine kmo's hebben hier een loods, zoals aannemers, loodgieters en vloerleggers. Zelfs de ijskarren die in Oostende rondrijden, parkeren hier in een loods", vertelt Lanckswaerd. Op dit moment wordt ook een nieuwe blok verkocht. Al negen van de twaalf units hebben een eigenaar. Tegen volgend jaar volgen nog eens achttien units. Tegen half 2019 zouden er 93 bedrijven in het Business Park actief moeten zijn, goed voor 300 jobs.

Groeikansen

Enkele bedrijven in het Business Park groeien gestaag. Kim Van Oorschot en Sofie Vanacker huurden als een van de eersten een kleine unit voor hun bedrijf KTM Kantelijmers. Ondertussen heeft het koppel een grote ruimte gekocht. "Ik ben gestart in mijn eigen garage, maar uiteindelijk kwam ik hier in een atelier terecht. Omdat ik toch plaats had, begon ik machines op te kopen om ze aan te passen en daarna weer te verkopen aan schrijnwerkers", vertelt Kim. "Nu heb ik hier zelfs een showroom." Tussen de kmo's ontstaat ook een kruisbestuiving. "Ik werk samen met andere bedrijven op de site. Zij komen naar mij voor het onderhoud van hun machine. Meer werk voor mij en een besparing voor mijn burens, want ik moet geen verplaatsingskosten aanrekenen."