

6



Van 'procurement' naar 'purchasing'

AEO is een absolute must



4

Van 'procurement' naar 'purchasing'



8

AEO is een absolute must



11

De Koers



12

Agfa beweegt!



14

Veiligheid voor alles!



16

Agfa gaat verder met WKK



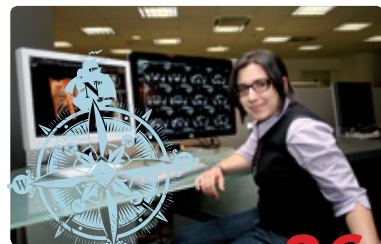
20

Het beste van twee werelden



24

Buiten dienst
Renaat Van Hende



26

Het kompas van Agfa
Nikoleta Delliou



28

Risico's op reis



Colofon

nr. 6 – juni 2011

REDACTIEADRES

Agfa-Gevaert NV – Redactie PLUS
Septestraat 27 – 2640 Mortsel
Tel. 03 444 89 33
e-mail: plus@agfa.com
www.agfa.com/plus

HOOFDREDACTEUR

Johan Jacobs (8015)

REDACTIESECRETARIAAT

Maria Dom (8933)

FOTOGRAFIE

Johan Jacobs, Agfa Photo Library

WERKTEN MEE AAN DIT NUMMER

Chris Aerts, Frederique Depraetere, Nikoleta Delliou,
Patric Dietvorst, Ilse Joosen, Filip Knevels,
Anton Marin, Viviane Michels, Stephan Thys,
Guy Vandecraen, Renaat Van Hende.

VORMGEVING, PREPRESS EN COÖRDINATIE

www.magelaan.be

DRUK

Artoos Communicatiegroep, Kampenhout
Gedrukt op Satimat Green 135 gr.,
FSC mixed sources gecertificeerd

VERANTWOORDELIJK UITGEVER

Pierre De Boeck – Durmelaan 5 – 2830 Willebroek



PLUS nr. 7 verschijnt in september 2011.



Edito



Beste collega,

Ondanks de moeilijke economische omstandigheden en de hoge grondstofprijzen zijn we er in het eerste kwartaal van dit jaar in geslaagd om gematigd positieve resultaten neer te zetten. Resultaten die de verwachtingen van de analisten overtroffen en daardoor ook gunstig door de markt werden onthaald.

We konden deze positieve resultaten enkel behalen dankzij de verschillende maatregelen die we genomen hebben. Enerzijds zijn er de prijsverhogingen voor onze filmproducten, waarvan we, voornamelijk in Graphics, geleidelijk de eerste effecten zien. Anderzijds verlagen we de hoeveelheid zilver in onze films. Tot slot zijn er de kostenbesparingsprogramma's die we onverminderd voortzetten en die onze winstmarge positief beïnvloeden.

Tegelijkertijd moeten we vaststellen dat de impact van de hoge grondstofprijzen zich nog niet ten volle in onze resultaten heeft gemanifesteerd. Eind april noteerde het zilver nog 50 dollar per troyounce, nu lijkt de koers al een tijdje tussen de 35 en de 38 dollar te schommelen. Dit is echter nog steeds ruim het dubbele van één jaar geleden.

Het is dus van het allergrootste belang dat we bewust blijven omgaan met onze kosten. Zijn de geplande uitgaven wel nodig, zijn er goedkopere alternatieven of zijn er synergieën mogelijk? Het zijn vragen die we ons voortdurend bij al onze activiteiten moeten stellen. Door behoedzaam om te gaan met onze middelen, behouden we ook de nodige ruimte voor onze toekomstige groei. U herinnert zich dat we vorig jaar een kapitaalsverhoging hebben doorgevoerd, onder andere met het oog op interessante overnames. Agfa onderzoekt op dit moment een aantal dossiers, maar gaat

hierbij, zoals bij de overnames van Pitman en Gandi, zeer omzichtig te werk. De te verwachte meerwaarde voor onze onderneming, onze medewerkers en onze aandeelhouders moet duidelijk aantoonbaar zijn.

Groeien is voor de toekomst van een onderneming van het allergrootste belang. Dat kan door externe, maar ook door interne groei. In dat opzicht is de behoorlijke omzetstijging van Specialty Products in het eerste kwartaal een positief signaal. Vooral PCB-film, Synaps en Orgacon deden het goed. Deze producten moeten in de toekomst de krimpende filmbusiness gaan vervangen. Het is onnodig om u het belang hiervan voor onze productie-eenheden uit te leggen.

Voorts blijven we nieuwe producten en technologieën ontwikkelen. In dat verband heeft Agfa onlangs een subsidie van 3,5 miljoen euro toegewezen gekregen van het Agentschap voor Innovatie door Wetenschap en Technologie (IWT). De financiële steun, gespreid over een periode van drie jaar, zal worden ingezet om de R&D-centra in Vlaanderen te steunen bij de ontwikkeling van de volgende generatie geïntegreerde medische informatie- en beeldverwerkingssystemen. Deze financiële steun mogen we ook beschouwen als een erkenning van onze toekomstgerichte strategie.

Inmiddels zijn we halverwege het jaar. Het wordt dan ook tijd om er even tussenuit te gaan. Of u nu een verre reis gepland hebt of gewoon thuis van uw vrije tijd zal genieten, ik wens u van harte een bijzonder deugddoende vakantie.

Met vriendelijke groeten
Christian Reinaldo



Van 'procurement'

Begin dit jaar trad Emmanuel Bernoux (42) bij Agfa in dienst als nieuwe Chief Purchasing Officer. Hij heeft als taak de aankooporganisaties van Agfa Materials, Agfa Graphics en Agfa HealthCare samen te voegen tot één Purchasing Global Shared Service.

Met zijn meer dan 16 jaar management-ervaring in aankooporganisaties in verscheidene internationale bedrijven en in verschillende industrietakken, keek hij uit naar zijn nieuwe uitdaging bij Agfa. Emmanuel is Fransman, maar zijn internationale loopbaan hield hem de voorbije 10 jaar weg uit zijn thuisland. Tegenwoordig woont hij met zijn familie in Brussel.

PLUS: *Eind mei stelde u de strategie van de nieuwe aankooporganisatie voor. Wat zijn de belangrijkste elementen in deze strategie?*

EMMANUEL BERNOUX: De visie van onze toekomstgerichte aankooporganisatie is gebaseerd op het inzicht dat onze leveranciers een verlengstuk zijn van onze onderneming. Ze maken deel uit van dezelfde stroom. Daarom moeten we ze op een structurele manier beheren. Het is de bedoeling dat ze ons innovatie, kwaliteit, kosten-efficiëntie en duurzaamheid leveren. Kortom, ze moeten ons een concurrentievoordeel geven.

PLUS: *Hoe pakken we dit aan?*

EMMANUEL BERNOUX: Als aankooporganisatie moeten we vijf belangrijke doelstellingen voor ogen hebben. De eerste is innovatie. Vernieuwing is essentieel als we ons van onze concurrenten willen onderscheiden. Ook 'time-to-market' is belangrijk. Wanneer je als eerste een bepaald product of een bepaalde dienst op de markt kan brengen, ben je duidelijk in het voordeel. De derde doelstelling is kwaliteit. Het is simpel: je verkoopt niet

als je geen kwaliteit levert. Dan volgt de kostprijs. Onze leveranciers moeten in ruil voor een partnership met Agfa bijdragen aan de verbetering van onze algemene kostenstructuur. Ten slotte moeten we ervoor zorgen dat onze activiteiten zo veel mogelijk op een milieuvriendelijke en duurzame manier kunnen gebeuren. Om deze doelstellingen te verwezenlijken, hebben we een reeks waarden geïntroduceerd. Ten eerste is er de focus op de interne klant. Onze interne klanten moeten ons zien als een waardevolle partner die niet alleen de prijs onderhandelt, maar echt voor toegevoegde waarde zorgt. Ten tweede moeten we accuraat werken, op basis van informatie en gestuurd door de processen.

Vroeger kochten we op een tactische manier aan. Daarmee bedoel ik dat je een aantal voorwaarden onderhandelt voor een bepaalde periode, meestal een jaar. Het gaat dan uiteraard om de prijs, maar ook om voorwaarden op het vlak van levering en betaling. Vandaag worden aankopen meer strategisch aangepakt. Daarbij beheer je risico's en opportuniteiten op langere termijn. Om dat te kunnen doen, moet je de markten van je leveranciers door en door kennen. Wat zijn de opportuniteiten en de risico's op, bijvoorbeeld, de inkjetmarkt? Wanneer je die eenmaal geïdentificeerd hebt, moet je een manier vinden om ze te integreren en te gebruiken in je strategie om een concurrentievoordeel

naar 'purchasing'

De derde waarde is prestatie. Ten vierde hechten we belang aan onze teamspirit, ons engagement en onze op vernieuwing gerichte instelling.

PLUS: *Waarom verenigen we de drie afdelingen weer in één GSS?*

EMMANUEL BERNOUX: Allereerst vanwege de verschuiving van op film en chemicaliën gebaseerde activiteiten naar een meer gevarieerd productaanbod. We hebben nu op elektronica en IT-gebaseerde oplossingen, maar ook nog steeds een belangrijke chemische poot. De nieuwe markten waarin we actief zijn hebben andere modellen en veranderen snel, net zoals de noden van onze klanten. Een belangrijk deel van de producten en de diensten die deel uitmaken van de nieuwe oplossingen die we gaan aanbieden, zullen rechtstreeks van leveranciers komen.

De tweede dimensie van de nieuwe GSS heeft te maken met het upgraden van de organisatie. De manier waarop we goederen en diensten aankopen verschilt grondig van de manier waarop we dat in het verleden deden.

te halen, gebaseerd op een betere kostenstructuur, innovatie en een korte 'time-to-market' voor je producten.

PLUS: *Hoe kunnen we die concurrentievoordelen bereiken?*

EMMANUEL BERNOUX: Er is altijd meer dan één leverancier die ons die concurrentievoordelen kan leveren. In die zin zijn of worden ze een verlengstuk van onze onderneming. Wanneer we in zee gaan met een nieuwe leverancier, moeten we zeker zijn dat hij voldoet aan de behoeften van onze interne klanten en dat hij efficiënt geïntegreerd kan worden. Vandaag zijn de noden van onze interne klanten zeer divers. Het gaat niet alleen om kwaliteit, prijs of leveringstijd. Het gaat er ook om wanneer de nood ontstaat in de levenscyclus van het product. Ontstaat hij in de ontwikkelingsfase of in de productie-fase? Dat maakt een groot verschil! Een keer je het product op de markt gebracht hebt, blijft de leverancier in 70% van de gevallen dezelfde. Op dat moment moet je ervoor zorgen dat je leveranciers competitief blijven. Daarom moet je de leveranciersmarkt kennen en



“We moeten niet alleen focussen op een verbetering van de kostenstructuur, maar ook op kwaliteit, time-to-market en innovatie.”

tegelijktijd je positie op die markt versterken. Door ervoor te zorgen dat het aankoopteam leden heeft die gespecialiseerd zijn in elke leveranciersmarkt, werken we gericht en verbeteren we de efficiëntie en de positie van Agfa.

PLUS: Over welke markten hebben we het dan?

EMMANUEL BERNOUX: Ten eerste is er de familie van de strategische metalen, vooral zilver en aluminium. Op die markten is het zeer moeilijk om trends te bepalen of te beïnvloeden. Wat we daar dus nodig hebben is een aankoop- en indekbeleid. Daarnaast heb je de overige goederen en diensten, zoals IT-diensten en apparatuur. Voor deze markten moeten we de leveranciers identificeren. We moeten bijvoorbeeld weten of het regionale of lokale spelers zijn. We identificeren de beste strategie voor onze interne noden. We moeten bijvoorbeeld uitmaken of we best op globale of regionale schaal inkopen.

PLUS: Welke verbeteringen kunnen we doorvoeren?

EMMANUEL BERNOUX: Zoals ik al zei, veranderen we in 70% van de gevallen niet van leverancier eens de

oplossing waarvoor hij producten of diensten levert op de markt is. Het grootste deel van de ontwerp- en ontwikkelingskost van onze producten zit in het eerste stadium van het ontwikkelingsproces. Dat betekent dat de aankoopactiviteiten – om een impact te hebben – ook moeten plaatsvinden in dat vroege stadium van de ontwikkelingscyclus.

PLUS: Hoe zullen we erin slagen de verbeteringen door te voeren?

EMMANUEL BERNOUX: Vandaag concentreren we ons te veel op de dagelijkse aankopen. We hebben niet genoeg mensen die we kunnen inschakelen voor de ontwikkelingscyclus. We zullen daarom een doelgericht aankoopteam creëren dat zich niet op de businessgroep concentreert, maar op de productlijn, zoals bijvoorbeeld HealthCare IT, inkjet of computer-to-plate. We zullen mensen hebben die zich – geïntegreerd in het ontwikkelingsteam – zullen concentreren op de leveranciers. Ze zullen nauw samenwerken met R&D en/of marketing, zodat ze zeer snel kunnen reageren op leveringskwesties. Op die manier wordt informatie onmiddellijk doorgegeven, zodat we kunnen garanderen dat de doelstellingen van het project gehaald worden, zowel op het vlak van de kosten als de timing als op het vlak van de kwaliteit.

PLUS: Waarschijnlijk hebben we hier nieuwe middelen en processen voor nodig?

EMMANUEL BERNOUX: De processen die we vandaag gebruiken zijn heel transactioneel. Wat we moeten introduceren zijn instrumenten en processen die aangepast zijn aan onze strategische aanpak. Dit vereist ook een team van mensen dat zich bezighoudt met de ontwikkeling en het uitwerken van deze processen. We moeten de aankoopprocessen vastkoppelen aan de bestaande businessprocessen. Deze aanpak is sterk gericht op de interne klant. Hij vereist een tweerichtingsdialoog tussen de Purchasing GSS en de businessgroepen.

PLUS: We zijn steeds meer wereldwijd actief. Heeft dit ook een effect op de structuur van de Purchasing GSS?

EMMANUEL BERNOUX: Om de toekomstige uitdagingen het hoofd te kunnen bieden, moeten we ook een meer globaal model ontwikkelen. Vandaag hebben we een heel centrale aankooporganisatie. Morgen zullen we in een globaal ‘webmodel’ werken, wat betekent dat meer en meer aankoopactiviteiten georganiseerd en uitgevoerd worden buiten het hoofdkantoor en zelfs buiten Europa. We zullen in feite de regionale structuur van de Groep volgen.





Nieuwe brandweerwagen

In het vorig nummer las u alles over de nieuwe interventiewagen van onze brandweer. Op vrijdag 18 maart kon de wagen echt in gebruik worden genomen nadat Jozef Verdonck, VP Operations, de sleutels officieel had overhandigd aan collega Louis Thijs, Interventiedienstleider.



Er is er **Weer** eentje bij!

Het is zo wat een traditie om in het juni-nummer van PLUS de geboorte van een of meer slechtvalken te melden. Dat is dit jaar niet anders. Midden april troffen we in het nest op de fabrieksschoorsteen een jong van één tot twee weken oud aan. In het nest lagen ook nog drie andere eieren, maar de leeftijd van het ene jong en het feit dat de beide volwassen vogels al terug uitvlogen, deden vermoeden dat deze eieren niet bevrucht werden. Al met al is het toch al het vierde jaar op rij dat onze slechtvalken voor een nageslacht zorgen! Inmiddels is het jong geringd. Het is een flinke en luidruchtige zoon die 620 gram woog op het moment van de ringing, toen hij ongeveer 3,5 week oud was.

Dienstreis naar Japan kan weer

Midden maart werd beslist dat alle zakenreizen naar Japan tot nader order geannuleerd moesten worden. Een van de redenen voor deze beslissing was dat dergelijke verplaatsingen problemen met de reisverzekering van het bedrijf konden opleveren. Eind april werd dit verbod opgeheven en kan er dus opnieuw naar Japan worden gereisd, op voorwaarde dat men buiten de zones of regio's blijft waar officiële beperkingen gelden en waarvoor het Belgische Ministerie van Buitenlandse Zaken een negatief reisadvies geeft. Voor de actuele toestand kan u informatie vinden op de website van het Ministerie van Buitenlandse Zaken: <http://diplomatie.belgium.be/nl>.



Jaarverslag online

Voor wie alles wil weten over Agfa in het voorbije jaar is het jaarverslag een onuitputtelijke bron van informatie. Het rapport, een interactieve pdf, staat online en kan zowel via de homepagina van het Agfa-intranet als via de investor relations pagina's op agfa.com worden gedownload.





In het vorige nummer van PLUS meldden we reeds dat Agfa het Authorised Economic Operator-certificaat (AEO) voor vereenvoudigde douaneprocedures en versoepelde controles nastreeft. Een dergelijk certificaat aanvragen houdt echter heel wat meer in dan het invullen van wat formulieren. PLUS sprak met Jan Moortgat, directeur van de administratie van douane en accijnzen in Antwerpen, over het belang van AEO en de modernisering van de douanediens- ten.

“AEO is voor ondernemingen een absolute must”

PLUS: *Wat is AEO?*

JAN MOORTGAT: Simpel gezegd is AEO een statuut dat aan iedere onderneming kan worden gegeven die als betrouwbaar kan worden beschouwd op het gebied van douanetransacties. Voor het verkrijgen van het certificaat moet je als onderneming een goede staat van dienst kunnen voorleggen, aan bepaalde criteria op het gebied van controlesystemen en financiële draagkracht voldoen en tegemoetkomen aan bepaalde veiligheidsnormen. Het uiteindelijke doel is dat je als onderneming je volledige goederenstroom onder controle hebt. Van bij de leverancier tot aan de klant.

PLUS: *Waarom is het zo belangrijk voor een onderneming?*

JAN MOORTGAT: Het directe belang van AEO zit hem in het feit dat douaneformaliteiten veel sneller kunnen verlopen. Waar vroeger een transport bij de douane vaak een tot meer uren moest wachten op de nodige documenten, kan het nu bij wijze van spreken binnen enkele minuten opnieuw onderweg zijn.

Per dag doet een onderneming zoals Agfa ongeveer een 200-tal douane-aangiftes. Zo een aangifte is een elektronische uitwisseling van gegevens met de centrale

douanecomputer in Brussel. Lokale mobiele controle-diensten van de douane kunnen in deze communicatie ingrijpen, onder meer op basis van het risicoprofiel dat een onderneming heeft.

Stel nu dat een aangifte een wachttijd van ongeveer één of meer uren krijgt door douaneformaliteiten. Als dit kort voor het moment gebeurt waarop de goederen voor lading in de haven moeten zijn, voor de closing zoals men zegt, dan kan het gebeuren dat men die deadline niet haalt. Het gevolg kan zijn dat de zending moet worden uitgesteld of omgeboekt naar een luchtvracht. Extra kosten die je liever vermijdt. Met AEO kan de douane een vracht binnen de tien minuten aanvaarden, waardoor de lading nagenoeg onmiddellijk op weg kan.

PLUS: Zijn er ook andere voordelen?

JAN MOORTGAT: Er zijn inderdaad ook heel wat indirecte voordelen verbonden aan AEO. We stellen bijvoorbeeld vast dat bedrijven die hun logistieke keten met AEO degelijk hebben weten te beveiligen, een stijging noteren van hun 'on time' leveringen en een daling van het aantal schadegevallen en diefstallen. Kortere transporttijden, een grotere voorspelbaarheid en meer transparantie en visibiliteit in de logistieke keten. Het zijn stuk voor stuk zaken die de investeringen die je moet doen helpen verantwoorden.

PLUS: Waarom is het beveiligingsaspect voor AEO zo belangrijk?

JAN MOORTGAT: Je kan je als bedrijf niet veroorloven dat iedereen zomaar binnen en buiten loopt in je onderneming. Niet in de administratie, niet in je researchafdeling, niet in de productie. Je bent per slot van rekening bezig met producten die niet altijd ongevaarlijk zijn. Anderzijds betekent beveiliging ook dat je de betrouwbaarheid van je partners, van de volledige goederenstroom dus, nagaat: transportfirma's, leveranciers,... zelfs je klanten. Ook aan ons, de douane dus, geeft dit de nodige zekerheid dat het verminderen van het aantal controles op die goederenstroom verantwoord is.

PLUS: Het is dus niet de bedoeling dat je als bedrijf de rol van de douane overneemt en zelf verstekelingen in de vrachtwagens van je leveranciers moet gaan zoeken?

JAN MOORTGAT: Neen, absoluut niet. Binnen AEO verricht je een aantal controles. Voor een container heb je bv. een 7-puntencontrole. Daarbij is het belangrijk dat de mensen die de controle moeten uitvoeren terdege weten hoe ze dat moeten doen. Men moet ook niet in uiterste vervallen. Wat mijn mensen wel proberen is gewoon eens een firma binnenwandelen en kijken hoe ver ze geraken voordat ze worden aangesproken of tegengehouden. Om dit te voorkomen moet men niet gaan patrouilleren met waakhonden aan de leiband. Gezond verstand moet nog altijd primeren.

PLUS: Wat is vandaag eigenlijk de missie van de douane?

JAN MOORTGAT: Meer dan ooit is de beveiliging van onze buitengrenzen vandaag de topprioriteit. Sinds 9/11 is het beschermen van onze samenleving en van onze economie wellicht het belangrijkste aspect. Gelijktijdig moet je die economie ook stimuleren door het aanbieden van een performant douanebeleid dat zeker geen belemmering vormt voor de logistieke keten. Daar moet je dus een goed evenwicht tussen vinden. Dat is niet alleen de opdracht van de Belgische douane, maar ook die van de Europese douane.





PLUS: *Wat is nog de rol van de Belgische douane binnen de Europese vrije markt?*

JAN MOORTGAT: Aan de buitengrenzen blijft de fysieke aanwezigheid van de douane in ieder geval nodig. Binnen de EU hebben we geen binnengrenzen meer en is een fysieke aanwezigheid dus eigenlijk niet meer nodig. Anderzijds zullen we ons meer en meer moeten toespitsen op de analyse en interpretatie van gegevens en het daarop afstemmen van de nodige acties.

PLUS: *De douane breekt met AEO eigenlijk voor een deel met het klassieke beeld van de douane als controlerende dienst?*

JAN MOORTGAT: In zijn moderniseringsstrategie gaat de douane meer en meer de nadruk leggen op de ondersteuning van zijn 'klanten' en minder op de controle van aangiften. Uiteraard gaan die controles noodzakelijk blijven, maar de filosofie, de benadering gaat meer gericht zijn op de klanten. Zo moeten grote bedrijven een SPOC, een 'single point of contact' krijgen. Die kan op regelmatige basis in contact treden met de bedrijven om problemen te bespreken. De douane gaat dan bv. adviseren welke vergunningen nodig zijn voor specifieke activiteiten. Hierdoor kan de handel sterk ondersteund worden.

De douane gaat ook niet meer voor elke aangifte een controle uitvoeren, maar gaat meer en meer globaal

werken door middel van ABC, voluit Administratieve en Boekhoudkundige Controles. In de toekomst gaat dat nog veel verder evolueren. In zoverre dat men zelfs geen aangifte meer moet doen, maar gewoon moet melden dat men een zending heeft. Maar dat kan alleen als je AEO gecertificeerd bent.

PLUS: *AEO is dus nodig als je mee wil evolueren?*

JAN MOORTGAT: AEO is vergelijkbaar met de gekende ISO-certificaten. Zij die het certificaat hebben, krijgen er een concurrentieel voordeel bij. In die zin is AEO een commerciële noodzaak. In de toekomst gaan steeds meer ondernemingen ongetwijfeld bij voorkeur samenwerken met AEO-bedrijven. Bovendien zijn belangrijke economische partners zoals de VS, China, Japan en India ook met dergelijke projecten bezig. Als je zoals Agfa wereldwijd actief bent, dan kan een versoepeling van de douaneformaliteiten een zeer belangrijke rol spelen.

PLUS: *Is dit alles voor ondernemingen nog te volgen?*

JAN MOORTGAT: Het is inderdaad niet eenvoudig. Door de snelle evolutie in de regelgeving hebben vooral kleinere kmo's het moeilijk om te volgen. Het is ook logisch. Vaak hebben ze niet de middelen om de nodige expertise in huis te halen zoals grote bedrijven. Door de snelle evolutie is en blijft een permanente opleiding dus cruciaal.

PLUS: *De aanvraagprocedure lijkt toch een heel karwei te zijn?*

JAN MOORTGAT: Het behalen van een AEO-certificaat is uiteraard een haalbare kaart, maar vanzelf gaat het ook niet. Je mag het niet onderschatten. Het vraagt heel wat teamwork en discipline doorheen heel de organisatie. Vandaar dat ik ook zoveel belang hecht aan de ondersteuning die het management geeft aan het project. De voorbereiding tot het aanvragen van het AEO-certificaat is een kwestie van gedisciplineerd teamwork. De toepassing van het AEO-certificaat is een dagelijkse aangelegenheid van iedere medewerker binnen de onderneming. Van CEO tot arbeider, bediende of kaderlid, iedereen moet zich bewust zijn van de voorschriften, van de impact van zijn of haar activiteiten en dit in het kader van de beveiliging van de onderneming. Met die instelling wordt AEO ook binnen Agfa een succesverhaal, daar ben ik zeker van.



De koers

Eenmaal per kwartaal geeft PLUS u een kort overzicht hoe ons aandeel het in de voorbije periode gedaan heeft. We doen dat onder meer aan de hand van wat de analisten van de Agfa-resultaten vinden.



Agfa weerstaat hoge zilverprijzen in eerste kwartaal

"Agfa presteerde in het eerste kwartaal boven de analistenverwachtingen. De beeldvormingsgroep wist de stijging van de zilverprijs beter dan verwacht op te vangen. Maar het gevaar is niet geweken." De inleiding van het artikel op 11 mei jongstleden op tijd.be vat in drie lijnen alle commentaren op de resultaten van het eerste kwartaal van zowel de analisten als van de journalisten samen. Die waren zonder uitzondering aangenaam verrast.

De analisten moesten het ons inderdaad nageven: Agfa heeft zich met verve verdedigd tegen de negatieve impact van de grondstofprijzen. Dat betekent echter niet dat de problemen voorbij zijn. Het feit blijft dat we de volle impact van de gestegen grondstofprijzen (en ook van een zwakkere dollar) vooral in het tweede kwartaal zullen merken. We moeten dus zeker op de ingeslagen weg blijven voortgaan.

De commentaren hebben in elk geval aangetoond dat Agfa opnieuw aan vertrouwen heeft gewonnen op de markten. En dat is geen onbelangrijk gegeven. De voorbije weken heeft Agfa immers met verschillende banken

onderhandeld over de hernieuwing van zijn kredietlijnen. Die onderhandelingen hebben geleid tot het afsluiten van een overeenkomst voor een nieuwe 'revolving multideviesen kredietfaciliteit' ter waarde van 445 miljoen euro voor een periode van vijf jaar. De overeenkomst werd gesloten met een syndicaat van zes banken: Fortis Bank SA/NV, ING Belgium SA/NV, KBC Bank NV, HSBC France SA, Dexia Bank Belgium SA/NV en Banque LBLUX SA.

Een revolving kredietfaciliteit is een krediet dat gedurende een overeengekomen periode en naar gelang van de wisselende economische positie van de kredietnemende onderneming wordt afgelost en opnieuw kan worden gebruikt. De term multideviesen betekent dat er verschillende valuta kunnen gebruikt worden bij het ter beschikking stellen en het aflossen van het geleende bedrag.

Samen met de aanzienlijke schuldenafbouw van de voorbije twee jaar en de succesvolle kapitaalsverhoging eind vorig jaar, beschikken we zo over de nodige armslag voor de verdere uitbouw van onze groeistrategie.



Agfa beweegt!

Een goede gezondheid begint bij een evenwichtige voeding en regelmatige beweging. Wat je daarvoor moet doen weet iedereen eigenlijk. Het lijkt allemaal eenvoudig, maar in de praktijk is het vaak moeilijk om er aan te beginnen of om het vol te houden. Een goede voeding en wat beweging zijn nochtans de eerste ziektebestrijders bij uitstek.

Om iedereen die hiervoor openstaat te helpen, lanceerde Agfa begin mei een gezonde week. Op dinsdag 3 mei deden we zoals gebruikelijk mee met de Fietsdag, een ideale manier om die week met heel wat beweging in te zetten. Eén dag is natuurlijk goed om de aandacht op iets te vestigen, maar om resultaat te boeken, moet je er wel een gewoonte van maken.

Een half uur per dag extra beweging maakt al een groot verschil voor je gezondheid. Sporten is gezond, maar gewoon bewegen is ook een goed alternatief voor mensen die niet van sport houden of hier weinig tijd voor hebben. Kortom, een matige inspanning waardoor je iets sneller en dieper gaat ademen is al voldoende om resultaat te behalen. Belangrijk is dat je iets doet dat je kan volhouden en dat je niet met tegenzin doet. Hierbij helpt het als je die extra beweging inbouwt in je dagelijkse routine.

Een eenvoudige manier om dag in dag uit meer te bewegen, is door meer stappen te zetten dan dat je normaal zou doen. Onderzoek heeft aangetoond dat 10.000 stappen per dag een ideaal streefdoel is. Gemiddeld doen we zo al ongeveer 6.000 stappen per dag. Dat is slechts 4.000 stappen verwijderd van het streefdoel. Met een half uurtje meer beweging per dag haal je die zo. Of zoals een bekend astronaut het zou formuleren: een kleine stap voor jou, maar een grote stap voor je gezondheid.



Op de website **10000stappen.be** vind je allerlei nuttige informatie, tips en tools voor een actiever leven.

Bewegingsadviesonline.be geeft je wat de naam belooft, bewegingsadvies op maat door de Rijksuniversiteit Gent.

Ook op de websites van de verschillende ziekenfondsen vind je heel wat informatie over gezonder leven.

Op stap met de stappenteller

Met de stappenteller die ieder van ons kreeg, heb je het ideale hulpmiddel om je inspanningen doorheen de dag te meten.

Om je alvast op de goede weg te zetten hebben we een redacteur op pad gestuurd en hem enkele parcours laten opmeten die je in je lunchpauze kan inplannen.

Zo realiseer je al gauw 1.200 stappen als je langs de openbare weg rond Gevaert 1 stapt. De benodigde tijd hangt uiteraard af van je tempo, maar reken op een twaalftal minuten. Extra moeilijkheidsgraad: je moet voorbij de gebakjes van bakkerij De Castro stappen.

Iets langer is de ronde van Gevaert 5. Langs de Deurnestraat en de spoorweg (of over de parkeerterreinen), via de Lode Vissenaekenstraat terug naar de Oogststraat en Septestraat levert je al gauw 1.500 stappen op.

Benodigde tijd: een dik kwartier. Moeilijkheidsgraad: op het einde van de werkdag niet tegen de rijrichting in stappen van de vertrekkende wagens op onze parkeerterreinen.



Veiligheid voor alles!

Van 18 tot en met 25 mei vonden in gebouw 58 voor de vijfde keer de Veiligheidsdagen van Operations plaats. Een jubileumjaar dus, en reden genoeg om door middel van participerende journalistiek meer te weten te komen over dit evenement.

De Veiligheidsdagen zijn inderdaad al aan hun vijfde editie toe, maar het evenement heeft in die periode meer dan één transformatie ondergaan. De eerste editie was bestemd voor de collega's van de technische diensten en bestond voornamelijk uit een aantal informatieve presentaties. Nu zijn de Veiligheidsdagen een heuse informatiebeurs geworden met enkele korte presentaties en een zestal stands waarop heel wat informatie aanschouwelijk wordt gemaakt. De doelgroep is ook uitgebreid met de collega's van productieafdelingen die functioneel konden worden vrij gemaakt, zodat we dit jaar meer dan 500 deelnemers telden.



Inrichters Filip Knevels en Patric Dietvorst: "Met meer dan 500 deelnemers aan de Veiligheidsdagen mogen we van een echt succes spreken. Vanwaar die interesse? Veiligheid is voor ieder van ons belangrijk!"

"Die ruime belangstelling maakte het noodzakelijk om van locatie te veranderen", vertellen inrichters Patric Dietvorst en Filip Knevels. "De auditoria in gebouw 128 werden echt te klein, daarom worden de presentaties in de cinemazaal gehouden en de 'beurs' in de drie auditoria van gebouw 58. Napraten met een drankje doen we in de wintertuin."

Dat aandacht voor veiligheid nog steeds belangrijk is, werd meteen duidelijk in de eerste presentatie van de dag. Preventieadviseur Luc Van Holen besprak daarin de ongevallen op Agfa in het voorbije jaar. Daaruit bleek dat er in die periode zo'n 218 ongevallen plaatsvonden. Dat is bijna elke dag één ongeval.

Preventieadviseur Bart Aertgeerts vestigde in zijn presentatie de aandacht op gevaarlijke situaties in de fabriek. Aan de hand van een heleboel foto's toonde hij hoe eenvoudig het is om ongevallen te voorkomen als ieder van ons maar de moeite neemt om een gevaarlijke toestand te melden. Een plas van een lekkende kraan, slecht gestapelde vaten, een beschadigde deurklink, het zijn stuk voor stuk situaties die moeten worden aangepakt voor er ongelukken door gebeuren.

Vervolgens had collega Johan De Vuyst, studie leider manutentie, het over de 10 regels voor een veilig liftgebruik. Ieder van ons neemt elke dag verschillende keren de lift. Ook dat doen we dus best op een veilige manier. In een volgend PLUS-nummer lichten we de 10 regels uitgebreid toe.

De laatste presentatie ging dan weer over energie en milieu en werd gegeven door Johan Bruggeman, verantwoordelijke luchtbehandeling. Van hem leerden we dat onze onderneming per dag tot 68.000 euro aan energie en water uitgeeft, goed voor een totale factuur van ongeveer 25 miljoen euro per jaar.



Om veilig snijden heb je veel hulpmiddelen.



Goed spoelen van de ogen bij een ongeluk voorkomt vaak erger.



Oordopjes moet je op de juiste manier gebruiken.



Om je rug te ontzien zijn er veel slimme truuksjes.

Dagelijks verbruikt Agfa in Mortsel 2,5 miljoen liter water. Met de nieuwe waterzuiveringsinstallatie die in de zomerperiode wordt opgestart, kunnen we tot 650.000 liter terugwinnen en opnieuw in ons productieproces gebruiken.

Na de presentaties ging het in kleine groepjes richting gebouw 58. Op de verschillende standen komen we al doende van alles te weten over oor- en oogbescherming, rughygiëne, veilig snijden, energie en milieu en energiebesparing. Bij een drankje kon tot slot alles nog eens besproken worden met de collega's. Deze Veiligheidsdagen kaderen in het Jaarlijks ActiePlan Veiligheid en zijn een uitstekende aanvulling op de ARBO-werking. Het is echter slechts een aanzet, de rest is aan ieder van ons. Het is immers de bedoeling om niet alleen op de Veiligheidsdagen aandacht voor veiligheid te hebben, maar wel om 365 dagen per jaar actief veilig te werken.



En ook Reggie was van de partij met een aantal energietips.

Medewerkers uit afdelingen die niet konden deelnemen aan de Veiligheidsdagen – omdat ze in ploegen stonden, vakantie hadden of niet tot de doelgroep behoorden – kunnen na overleg met hun afdelingsleiding een DVD uitlenen of bestellen. Nog even geduld tot begin september, maar je kan deze DVD nu al reserveren bij Kim Kielbaey, 8882.



Als je op Gevaert 5 bent kan je niet naast Agfa's tweede warmtekrachtkoppeling-installatie (kortweg WKK) kijken. De enorme rode 'doos' die sinds midden maart in verschillende fases werd opgebouwd, valt zeker op. Ook de verdere energiebesparing die Agfa met de WKK realiseert verdient de nodige aandacht.

De eerste WKK-installatie is al sinds begin 2008 in gebruik. Daarom herhalen we graag nog eens het achterliggende principe. WKK is de gecombineerde opwekking in één proces – op basis van een brandstof – van warmte en elektriciteit, waarbij de warmte nuttig wordt gebruikt. De beste elektriciteitscentrales hebben een elektrisch rendement van ca 58,5%, de rest van de energie uit de gebruikte brandstoffen komt vrij als warmte en gaat verloren. Deze warmte kan echter nuttig gebruikt worden voor bv. verwarming of droging. Op deze manier wordt heel wat brandstof bespaard.



In een eerste fase werd in maart de schoorsteen van WKK2 geplaatst.



Half april was het de beurt aan de eigenlijke WKK-turbine.

De eerste WKK-installatie van Agfa produceert acht megawatt en geeft ons een relatieve primaire energiebesparing van 33%. De tweede installatie zal daar nog eens evenveel bij doen. De nieuwe WKK verschilt evenwel enigszins van de eerste. Uit een gedetailleerde studie bleek immers dat we voor WKK2 beter een toestel namen dat zoveel mogelijk stoom produceert. Deze stoom kunnen we het hele jaar door gebruiken voor de productie van ruwe PET. Een gasturbine is daarom de meest aangewezen keuze. Ter herinnering, WKK1 werkt met gasmotoren, wat op zich een flexibeler systeem is. Het heeft echter als nadeel dat we meer warmte op lage temperatuur overhouden, waar in de zomer geen extra vraag voor is.

Een gasturbine is eigenlijk hetzelfde als een vliegtuigmotor. De turbine zal echter geen schroef aandrijven maar wel een elektrogenerator die – de naam zegt het zelf – elektriciteit zal opwekken. Het luchtdebiet van de gasturbine is zo'n 25 m³ per seconde. Vandaar ook de grote luchtinlaatfilter van de WKK2-installatie. De lucht aan de grond is immers vervuild en moet gefilterd worden. Bij vliegtuigen is dat niet nodig want die vliegen op hoge hoogte in zuiverder lucht.

In de loop van de maand juli zal de nieuwe installatie een hele reeks tests ondergaan. In september volgt dan de finale duurtest, waarna WKK2 officieel in dienst kan worden genomen.



Het plaatsen van de installatie was een hele onderneming waarbij met een enorme kraan millimeterwerk moest worden geleverd.

Met deze WKK-installatie zal Agfa dus zelf 16 van de nodige 24 megawatt kunnen produceren. Dit neemt niet weg dat rationeel energiegebruik nog steeds onze aandacht verdient. Energie die je niet verbruikt blijft immers de goedkoopste en de milieuvriendelijkste.

In al ons doen en laten, thuis of op het werk, zouden we met zijn allen de filosofie van Trias Energetica moeten aanhouden. Die is samen te vatten in drie opeenvolgende stappen.

- ◇ Stap 1: Beperk het energieverbruik door beperking van de vraag, bijvoorbeeld isoleer je huis goed.
- ◇ Stap 2: Gebruik duurzame energiebronnen, bijvoorbeeld: installeer zonnepanelen.
- ◇ Stap 3: Gebruik eindige energiebronnen op de meest efficiënte wijze, bijvoorbeeld door een hogerrendementsinstallatie.



Vervolgens werd de vrij omvangrijke luchtinlaatfilter boven de turbine geplaatst.



In juni werd dan uiteindelijk alles verder geïnstalleerd zodat de machine in juli kan proefdraaien.



10.000

In onze Duitse productie-eenheid in Peissenberg is het 10.000ste CR 30-X-systeem geproduceerd.

Een mijlpaal in de succesvolle levensloop van de veelzijdige CR-digitizer, die in 2010 door KLAS het beste CR-systeem met enkele beeldvormingsplaat werd genoemd.

De indrukwekkende productiecijfers bewijzen het aanhoudende succes van de CR 30-X. Het systeem heeft dan ook heel wat troeven: het levert een betaalbare combinatie van hoge beeldkwaliteit, een handig en compact formaat en de uitstekende beeldvormingssoftware van Agfa.

Het is daardoor geschikt voor een brede waaier aan toepassingen, o.a. gedecentraliseerde algemene radiografie, militaire veldhospitelen, orthopedie, chiropractie en dierengeneeskunde.

Bovendien verloopt de workflow doorheen het beeldvormingsproces veel gemakkelijker en efficiënter, dankzij het Agfa HealthCare NX Workstation en implementeert de CR 30-X de intelligente beeldverwerkingssoftware MUSICA², dat de beeldkwaliteit automatisch optimaliseert.

IMPAX 6 voor Kenia

Het Aga Khan Universiteitsziekenhuis in Nairobi (Kenia) gaat het PACS-systeem IMPAX 6 en de laatste CR-technologie installeren. De oplossing zal volledig worden geïntegreerd met het bestaande RIS en HIS van het ziekenhuis en zorgen voor een snellere, veilige en efficiëntere workflow. Het Aga Khan University Hospital is een moderne zorginstelling waar zo goed als alle medische specialiteiten aanwezig zijn. Het heeft 32 afdelingen met 60 poliklinieken en 254 bedden. In totaal voeren het hoofdziekenhuis en zijn poliklinieken jaarlijks zo'n 250.000 radiologieprocedures uit, goed voor ongeveer 10 terabyte aan gegevens. Om dit enorme volume aan beeldgegevens beter te beheren, heeft het ziekenhuis besloten over te stappen op een digitale workflow. In juli 2011 zal de installatie van de IMPAX-oplossing rond zijn.



2 Franse ziekenhuizen kiezen voor HYDMedia

De ziekenhuizen Alès-Cévennes en Jean Monnet in Epinal zijn de eerste Franse zorginstellingen die het HYDMedia-systeem van Agfa HealthCare zullen implementeren. Deze digitale archiefoplossing moet hen helpen een papierloze ziekenhuisomgeving en een regionaal ziekenhuisnetwerk creëren.

Alès-Cévennes maakt deel uit van de Communauté Hospitalière de Territoire (CHT), een regionaal ziekenhuisnetwerk waarbinnen het een voortrekkersrol vervult. HYDMedia laat toe medische archiefdossiers snel en eenvoudig te delen binnen het netwerk en biedt daardoor de perfecte ondersteuning voor CHT.

Jean Monnet breidt Agfa HealthCare's ziekenhuis- en klinische informatiesysteem, ORBIS, uit met HYDMedia. Een papierloze ziekenhuisomgeving en de kostenbesparing waren daarbij doorslaggevende argumenten.

Maar ook het feit dat informatie van verschillende bronnen kan worden verzameld in een enkel archief van medische dossiers dat eenvoudig kan worden gedeeld, is een pluspunt.

Beide instellingen brengen HYDMedia in de praktijk vanaf het derde trimester van 2011, tegen begin 2012 zou de implementatie rond moeten zijn.





Het beste van twee werelden

Op 31 maart organiseerden de Vlaams-Chinese Kamer van Koophandel en hogeschool Groep T in Leuven de allereerste jobbeurs voor Chinese studenten. Die kregen de kans om een aantal Vlaamse bedrijven met activiteiten in China te leren kennen. Ook Agfa was aanwezig. PLUS ging een kijkje nemen.

In de indrukwekkende inkomhal van Groep T, een internationaal georiënteerde hogeschool in Leuven, zocht een honderdtal Chinese studenten, vooral industriële en burgerlijke ingenieurs, naar een job of een stageplaats. Bij Groep T vormen zij met 20% veruit de grootste én snelst groeiende groep. Groep T begon in 1994 Chinese studenten naar Leuven te halen. De school is ervan overtuigd dat deze studenten een grote meerwaarde kunnen betekenen voor Vlaamse bedrijven die actief zijn op de Chinese markt. De Chinese ingenieursstudenten konden op deze speciale jobbeurs een aantal van deze Vlaamse bedrijven (beter) leren kennen. Onder de vijftien deelnemers bevonden zich grote namen als Ahlers, Atlas Copco, Bekaert, IMEC en Tessenderlo Group. Ook Agfa was van de partij.

Op de beurs werd Agfa vertegenwoordigd door Kirsten Florentie, René De Keyzer en Evy Claes. Met zijn drieën bemanden ze een beursstandje en waren ze druk in de weer om alle geïnteresseerden te woord te staan.

Wij vroegen Kirsten om meer toelichting.

PLUS: Waarom neemt Agfa deel aan deze beurs?

KIRSTEN FLORENTIE: Agfa is al jaren actief in China (zie kadertje). Als internationaal, hoogtechnologisch bedrijf streven wij ernaar onze competitiviteit op de wereldmarkten waar we dagelijks slag leveren, intact te houden. Als de grootste groeiemarkt zal China een belangrijke bijdrage leveren aan de toekomstige groei van onze onderneming. We zijn dan ook vastbesloten om een toonaangevende rol te spelen in dit deel van de wereld en we blijven investeren in onze Chinese organisatie. Vorig jaar bevestigde onze joint venture met Shenzhen Brothers nog eens ons engagement. Door onze activiteiten in China hebben wij goede banden met de Vlaams-Chinese Kamer van Koophandel. We waren dan ook tevreden met dit initiatief en we gingen graag in op de uitnodiging voor deze beurs.

PLUS: Wat zoekt Agfa precies?

KIRSTEN FLORENTIE: Agfa zoekt mensen die de Chinese grafische markt een uitdaging vinden. Voor ons was deze jobbeurs een kans om talenten te vinden die we in onze organisatie in China kunnen inzetten. De positie van China is de laatste jaren beginnen verschuiven van 'werkatelier van de wereld', gespecialiseerd in de fysieke productie van zowat alles, richting onderzoek en innovatie. Dit gebeurde onder druk van andere Aziatische tijgers zoals Vietnam en Bangladesh die China het vuur aan de schenen leggen in zijn rol van productiecentrum.

PLUS: Wat hebben Chinese studenten te bieden?

KIRSTEN FLORENTIE: De Chinese studenten die wij hebben ontmoet, hebben eerst in China gestudeerd en komen naar hier voor een vervolmakingsprogramma. China is een land met zeer specifieke uitdagingen en een zeer specifieke cultuur en manier van business doen. We hebben meer kans op slagen met mensen die grafische technologie kunnen verbinden met de Chinese markt en het grafische gebeuren in China. Daarom willen wij als bedrijf investeren in mensen die een goede kennis hebben van de lokale markt en gewoonten.

PLUS: Hoe zal de samenwerking met Chinese studenten praktisch verlopen?

Agfa: al bijna dertig jaar actief in China

1984 - Technologische samenwerking met het Chinese Aermei, die resulteerde in een joint venture om onze producten (voornamelijk filmproducten voor healthcare en non-destructive testing en B2C) in China te produceren en te verkopen.

1991 - Partnerschap met Founder Electronics, een spin-off van de Universiteit van Peking en een van de grootste technologiebedrijven in China, voor de verkoop van producten voor krantendrukkerijen

1995 - Eerste fabriek in China (voor de productie van film)

2003 - Opening hoogtechnologische drukplatenfabriek in Wuxi, die ondertussen het Aziatische 'Center of Excellence' is voor alle digitale drukplaten.

2010 - Oprichting joint venture tussen Agfa Graphics en het Chinese Shenzhen Brothers. Doel: de business verder te doen groeien door de unieke combinatie van onze technologische kennis en productiecapaciteit en Shenzhen Brothers' uitgebreide verkoop- en distributiekkanalen in Groot-China en de ASEAN-regio.

Big in China

- ◇ De helft van alle grafische filmrollen van Agfa wordt verkocht in China.
- ◇ 95% van alle CtP-drukplaten die verkocht worden in China wordt er ook gemaakt.
- ◇ Meer dan de helft van de Chinese kranten gebruikt onze oplossingen.
- ◇ Agfa Graphics is een van de bekendste merken in de Chinese drukindustrie.
- ◇ De helft van alle grote Chinese ziekenhuizen gebruikt Agfa-producten.
- ◇ Agfa werkt samen met het 'Eén miljoen vrouwen'-initiatief van het Chinese ministerie voor gezondheidszorg voor mobiele borstkankerscreening.



KIRSTEN FLORENTIE: Afhankelijk van het profiel willen we de Chinese trainees eerst opleiden in ons Belgische hoofdkwartier en ze vertrouwd maken met onze strategie en bedrijfscultuur. Na verloop van tijd zullen ze dan aan de slag kunnen gaan in China, volgens onze standaarden en kwaliteitsnormen.



PLUS: *Waarom zouden Chinese studenten voor ons willen werken?*

KIRSTEN FLORENTIE: Voor de studenten was de jobbeurs een manier om Vlaamse bedrijven te leren kennen. De meeste uitwisselingsstudenten willen eerst een tijd in Europa werken voor ze terugkeren naar hun thuisland. Met een Europese werkervaring staan ze namelijk een pak sterker op de Chinese arbeidsmarkt. Bedrijven van hier hebben immers technologisch nog altijd een voorsprong op Chinese. Met een baan of stageplaats in het hoofdhuis van een hoogtechnologisch bedrijf heeft Agfa hen heel wat te bieden.

PLUS: *Hoe tracht Agfa zeker te stellen dat we deze werkkrachten, waar we in investeren, ook kunnen behouden?*

KIRSTEN FLORENTIE: Als we met Chinese studenten praten, zijn wij transparant in onze doelstelling. Wij investeren graag in een jonge generatie van Chinese studenten die hun loopbaan willen uitbouwen in China. Om als werkgever aantrekkelijk te zijn voor deze doelgroep van ambitieuze Chinese studenten moet je meteen een toekomstperspectief bieden. En Agfa kan dit perspectief bieden in onze joint venture met Shenzhen Brothers. Of ze voor een Belgisch bedrijf werken of een ander, dat maakt hen niet zoveel uit. Voor ons wel natuurlijk, want je investeert er veel in. De uitdaging voor de Vlaamse bedrijven op deze eerste Vlaams-Chinese jobbeurs is dan ook duidelijk: 'Als je hen wil houden, moet je meteen een toekomstperspectief bieden.'

PLUS: *Wat was het resultaat van onze deelname aan deze jobbeurs?*

KIRSTEN FLORENTIE: Door onze aanwezigheid op dit initiatief van de Vlaams-Chinese Kamer van Koophandel, hebben wij een bijdrage geleverd aan een activiteit die de toenadering tussen Vlaanderen en China bevordert. En dit is voor Agfa erg belangrijk. Agfa is immers een bedrijf met zijn hoofdkantoor in België enerzijds en met een belangrijk deel van onze bedrijfsactiviteit in de Chinese groeiemarkt anderzijds. Tijdens de beurs hebben we een vijftigtal bezoekers gesproken die een grote interesse tonen in China als economische markt. Maar ook voor Chinese studenten leggen wij de lat hoog. Agfa heeft nood aan competente jonge mensen. Daarom evalueren wij de profielen met grote zorg en stellen wij hoge eisen aan de Chinese studenten. Het management is nauw betrokken bij de evaluatie van de profielen van geïnteresseerde kandidaten. Ondertussen lopen er een aantal gesprekken.

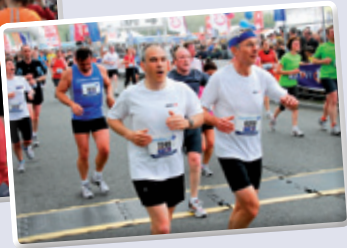


Rekrutering: een fulltime job

Gepubliceerde vacatures blijven het voornaamste rekruteringskanaal, maar per jaar neemt Agfa ook deel aan een vijftal jobbeurzen. De beurzen vinden plaats in universiteiten en (gespecialiseerde) hogescholen in verschillende Vlaamse steden. Zo maken we kenbaar dat we nog steeds schoolverlaters zoeken. Bovendien biedt deelname de kans ons bedrijf voor te stellen en rechtstreeks contact te hebben met de studenten. Per jaar worden op deze manier een twintigtal mensen gerekruteerd.

Daarnaast worden managers aangespoord om hun eigen netwerk aan te spreken. Binnenkort zal Agfa ook rekruteren via sociale media.

Momenteel zoekt Agfa vooral medewerkers met een technisch (elektromechanica, automatisering...) of IT-profiel. Door het economische herstel en het feit dat bedrijven weer volop beginnen rekruteren, zijn deze vacatures het moeilijkst in te vullen.



Collega's lopen de Antwerp Ten Miles & Marathon

Agfa Graphics-collega's Dirk De Rycke, Rudy Ceuppens, Geert Lammens en Chris Hoefkens joggen al enkele jaren geregeld samen tijdens hun middagpauze. Onlangs riepen ze hun naaste collega's op om ook buiten de werkomgeving samen meer aan lichaamsbeweging te doen.

Zo gebeurde het dat een twintigtal collega's op 17 april hun loopschoenen aantrokken en het beste van zichzelf gaven in de 'Antwerp Ten Miles & Marathon'. Drie collega's gaven blijk van een uitzonderlijk uithoudingsvermogen en liepen de marathon. De overigen zetten stuk voor stuk een prestatie neer in de Ten Miles (16 km). In hun Agfa t-shirts gaven ze bovendien wat extra zichtbaarheid aan onze onderneming. Langs het parcours stonden verschillende collega's te supporteren. Achteraf kwamen de deelnemers en sympathisanten samen en werden de droge kelen in groep gesmeerd. Volgend jaar zal de ABC Jogging- en Atletiekclub het initiatief nemen en zoveel mogelijk collega's trachten warm te maken om deel te nemen aan dit Antwerpse loopfeest. Op naar de 27ste editie ... schrijf 22 april 2012 al maar in je agenda!

Printopdrachten checken via iPad, iPhone of iPod

Agfa Graphics heeft een app ontwikkeld die gebruikers van de :Apogee-workflowsoftware voor drukkerijen in staat stelt om verbinding te maken met hun :Apogee Prepress-server via een iPad, een iPhone of een iPod Touch. Zo kan de gebruiker de lijst van printopdrachten bekijken en de status van de apparatuur in de prepress-productie opvolgen.

De app is gratis te downloaden in de Apple App Store.



Agfa Graphics gelauwerd in China

Op 8 april vond in de Chinese stad Guangdong het Forum-PT 2011 plaats aan de vooravond van de grafische vakbeurs Print China. Dertien leiders van 's werelds toonaangevende bedrijven in de grafische industrie waren uitgenodigd om hun inzichten in de trends in de drukindustrie uiteen te zetten en de nieuwste ontwikkeling voor de wereld van het drukwerk voor te stellen. Agfa Graphics was een van de genodigden, naast andere topbedrijven zoals Heidelberg, Man Roland, KBA, HP en Canon.

Stefaan Vanhooren, President Agfa Graphics, gaf een toespraak getiteld 'Drukwerk, vandaag en morgen', waarin hij duidelijk stelde dat drukwerk een sterke positie zal behouden of zelfs nog zal groeien, maar dat alles afhangt van het segment, de applicatie, het soort informatie en de regio. Wat technologie betreft, zal offsetdruk nog jaren dominant blijven, ondanks de sterke opmars van digitale druktechnieken. Een dergelijk genuanceerd zicht op de industrie vergt dan ook de op maat gesneden aanpak van Agfa Graphics.



Stefaan Vanhooren stelde er ook onze productportfolio en onze strategische vernieuwingen in prepress en inkjet voor, en benadrukte het belang van China in de groeiplannen van Agfa Graphics, wat geruggensteund wordt door onze investeringen in lokale productie en producten op maat van de lokale markt.

De toespraak maakte een sterke indruk. Stefaan Vanhooren werd door Demao Wang, vice-voorzitter van de Printing and Printing Equipment Industries Association of China (PEIAC) gelauwerd met een Honorary Member Certificate. Hoewel dit slechts de tweede keer was dat Print China georganiseerd werd, wordt de vakbeurs nu al aanzien als een van de belangrijkste evenementen voor de grafische industrie. Agfa Graphics Asia, de joint-venture die Agfa Graphics exact een jaar geleden aanging met de Chinese Shenzhen Brothers, toonde er zijn nieuwste duurzame druk(voorbereidings)oplossingen.

In deze rubriek gaan we op zoek naar collega's die zich ook in hun vrije tijd op een bijzondere manier laten opmerken. Dat kan bijvoorbeeld met een opmerkelijke hobby of door een uitzonderlijk sportief exploit. Deze keer kwamen we terecht bij **Renaat Van Hende**



Op 26 april was het exact vijf jaar geleden dat het Vlaams Parlement de Vlaamse Gebarentaal (VGT) het statuut van een volwaardige, wettelijk beschermde taal gaf. Goed nieuws dus voor de doven en slechthorenden in Vlaanderen. Toch is er nog heel wat werk om de VGT verder te verspreiden. Wie daar actief aan meewerkt, is collega Renaat Van Hende van onze HealthCare-vestiging in Gent. Samen met de Amerikaan Bill Vicars maakte hij een oefensite waar VGT-tolken de vingerspelling van Nederlandse woorden volgens het VGT-vingeralfabet kunnen bekijken én trainen.

Renaat maakt deel uit van het Agility-team van HealthCare. Als test automation engineer is hij dagelijks bezig met software. Zijn werk staat in het teken van de volgende generatie RIS-softwarepakketten van de HealthCare-oplossingen. Hij voorziet de applicaties van geautomatiseerde codes. 's Nachts worden de testen dan automatisch uitgevoerd, zodat hij de volgende dag kan zien of ze gelukt zijn of niet.

PLUS: Hoe ben je er toe gekomen om een Vlaamse oefensite voor vingerspelling te maken?

RENAAT: Buiten mijn job bij Agfa ben ik ook docent Vlaamse gebarentaal aan CVO VSPW afdeling tolkopleiding in Sint-Amandsberg. In die functie merkte ik dat er toch wel een aantal tolken moeite had met het aflezen van de vingerspelling. Daarom ben ik op zoek gegaan naar een hulpinstrument dat hen hierbij zou kunnen helpen. Op het internet vond ik de site van Bill Vicars waarop je het aflezen van vingerspelling kan oefenen.

PLUS: Hoe werkt het systeem juist?

RENAAT: Aan de hand van foto's van handen die de verschillende letters vormen moet je een woord lezen. Het vingergespelde woord tik je dan in en de site geeft meteen aan of je antwoord correct is of niet. Het leuke aan de site is dat je onmiddellijk feedback krijgt. Terwijl je bezig bent, weet je meteen of je het goed doet of niet. Voor tolken is dit echt een geweldig instrument, zij hebben echt nood aan oefening. Zij kunnen de snelheid ingeven waarmee de handgebaren elkaar opvolgen. Zo kan je steeds beter worden. Uiteindelijk is het net als bij het lezen van een boek. Als je geoefend bent, lees je geen aparte letters meer, maar woorden in hun geheel.

PLUS: Bill Vicars is een Amerikaan. Is zijn site bruikbaar voor Nederlandstaligen?

RENAAT: Ja en neen. Er bestaat niet zoiets als een



Spreken met de handen

universele gebarentaal. Daarom hebben we zijn site die voor Amerikaans Engels is gemaakt aangepast aan het Vlaams. Dat wil zeggen dat er foto's van de specifieke Vlaamse lettertekens moesten gemaakt worden en in het systeem worden ingebracht. En natuurlijk ook een woordenlijst van zo'n 1.800 Nederlandse woorden.

PLUS: *Hoe komt het dat er geen internationale vingerspelling is?*

RENAAT: Elk land heeft zijn eigen karakteristieke vingerspelling. Sommige gebruiken slechts één hand. Andere, zoals het Engels in het Verenigd Koninkrijk en in Australië, gebruiken twee handen. Het is een beetje zoals bij de gewone talen. Zo is er ook een verschil tussen Nederlands en Vlaams, zij het zeer miniem. Binnen de familie talen die slechts één hand gebruiken zijn de verschillen eigenlijk vrij klein.

PLUS: *Zijn het alleen tolken Vlaamse Gebarentaal die de site kunnen gebruiken?*

RENAAT: Uiteraard kan iedereen de site gebruiken, maar de eerste doelgroep zijn duidelijk de tolken. Ook de tolkenscholen, bv die in Antwerpen en Mechelen, gebruiken de site in hun opleiding. Het zijn vooral de studenten tolk die veel baat hebben bij deze tool.

PLUS: *Leren dove mensen door het aanleren van de gebarentaal niet minder goed spreken?*

RENAAT: Dat zou me verwonderen, het zijn toch twee zeer verschillende talen. Er zijn wereldwijd wel verschillende visies over gebarentaal. Wat wel klopt is dat leren spreken als dove heel wat inspanning vraagt. Je kan immers niet op je eigen gehoor rekenen voor feedback of je het wel goed doet. Omdat het zoveel inspanning vraagt, tracht men dove kinderen meestal eerst auditief te leren praten. Maar onderzoek heeft aangetoond dat het aanleren van de gebarentaal zeker geen negatieve invloed heeft.

PLUS: *Je bent zelf doof. Hoe communiceer je met je collega's? Zijn er die de VGT in de vingers hebben?*

RENAAT: Er is een collega die de Vlaamse Gebarentaal gebruikt, maar zijn woordenschat is voorlopig nog beperkt. Mijn coördinator kent wel een aantal gebaren, vooral rond het Agility-project. Intern communiceren we meestal via e-mail en het Skype-platform, dus dan maakt het niets uit. En als er vergaderingen zijn, kan ik een beroep doen op een tolk die via de VDAB ter beschikking wordt gesteld.

PLUS: *Zijn er nog plannen voor de toekomst?*

RENAAT: Een site met bewegende videobeelden zou wellicht nog beter zijn dan de opeenvolging van aparte foto's zoals nu op de site. Dat vraagt natuurlijk heel wat meer werk en geld. Maar technologisch evolueert alles zo snel. Nu heb je bijvoorbeeld de 3D-animatie-technologie die heel wat mogelijkheden biedt. Wie weet is dat een mogelijkheid om vloeiende bewegende beelden te gebruiken bij het vingerspellen.

PLUS: *Bedankt en veel succes nog met de verschillende initiatieven.*



De site voor het vingerspellen vind je op het volgende adres: <http://asl.ms/flemish>.

Wil je over dit onderwerp nog meer info, dan kan je Renaat steeds mailen: renaat.vanhende@agfa.com.

Heb je zelf een verhaal dat de moeite waard is of heb je een collega met een bijzondere hobby of die van plan is een wereldrecord (het mag ook iets minder zijn) te breken? Laat het ons weten: plus@agfa.com.

Agfa is met eigen medewerkers of vertegenwoordigingen nagenoeg overal ter wereld actief. Maar wist u dat we alleen in België al 24 verschillende nationaliteiten tellen onder onze medewerkers? In Het Kompas van Agfa maakt u kennis met een van die 'vreemde' collega's die hun kijk geven op werken in Vlaanderen en bij Agfa.

“Natuurlijk woon ik hier graag. Als dat niet zo was, zou ik hier niet gebleven zijn”



Tweeënhalf jaar geleden verliet Nikoleta Delliou haar prachtige thuisstad Athene om een master-opleiding te volgen aan de KU Leuven. Gewend geworden aan België en de Belgen, besloot ze te blijven na het behalen van haar diploma. Tijdens het interview bewijst ze haar aanpassingsvermogen wanneer ze prijsgeeft welke haar eerste Nederlandse woorden waren: 'Een pintje, alstublieft'.

In oktober 2010 trad Nikoleta in dienst bij Agfa HealthCare als 'young graduate data capture and mining'.

PLUS: Hoe kwam je bij Agfa terecht?

De jobdienst van de KU Leuven stuurde me een paar vacatures die bij mijn profiel pasten. Tijdens mijn eerste interview voor de job bij Agfa vond ik direct dat het heel interessant was. Zo zou de job me de kans geven om veel te reizen.

PLUS: Kan je wat meer vertellen over je taken?

Ons team houdt zich veel bezig met 'data mining'. We proberen een enorme database te bouwen met informatie over alle apparatuur van Agfa HealthCare over heel de wereld. Het is een hele uitdaging, want het werk vereist een grondige kennis van al onze producten en klanten. Ons team is heel internationaal. Naast mezelf en een Griekse collega, komen de teamleden uit Colombia, Venezuela, Indonesië, Roemenië en China. Onze baas is een Duitser. We hadden eigenlijk maar één Belgische collega, maar die is vertrokken. (lacht) Het feit dat het team zo divers is, is helemaal geen obstakel. In tegendeel, het werkt echt goed.



PLUS: Had je geen problemen om je aan te passen aan de Vlaamse manier van leven?

Niet echt. Ik woon hier echt graag. Anders was ik hier niet gebleven na mijn studies. Ik heb geen noemenswaardige problemen gehad, maar er waren wel een paar kleine verschillen waaraan ik me moest aanpassen. Misschien was het grootste probleem nog wel het wennen aan die vroege lunches van jullie. Grieken lunchen rond twee of drie uur. Wanneer ze op hun werk zijn, nemen de meeste Grieken zelfs helemaal geen lunchpauze. Ze eten misschien wel wat fruit, maar ze gaan niet uit eten. Ik moest er ook altijd aan denken dat de meeste winkels om zes uur sluiten en niet om negen uur zoals in Griekenland. Het nachtleven is ook anders. In Griekenland zie je op vrijdag- en zaterdagavond veel volk op straat. Hier gaan mensen rechtstreeks naar het café of naar de club. Misschien is het gewoon te koud om te flaneren. Voorts vind ik het heel interessant dat jullie veel cafés met live-muziek hebben die veel verschillende groepen en muziekstijlen programmeren.

PLUS: Hou je van het Belgische eten?

Ik vind het heel lekker en interessant. Op het eerste zicht, zou een buitenlander misschien denken dat België maar twee of drie traditionele gerechten heeft. Maar bij nader inzien is de keuken juist heel veelzijdig. Ik eet bijvoorbeeld heel graag asperges. In deze tijd van het jaar kan je in België honderden verschillende aspergerechten eten. Ik was echt verrast toen ik zag dat dit land een echte aspergetraditie heeft.

PLUS: Probeer je Nederlands te leren?

Ja. Ik heb op Agfa lessen gevolgd en natuurlijk leer ik ook van mijn Vlaamse vrienden. Wanneer ik hier aankwam als studente, namen enkele vrienden me mee op café. Daar leerden ze me mijn eerste Vlaamse woorden. Ik ben er vrij zeker van dat die eerste woorden 'een pintje, alstublieft' waren. (lacht) Ze toonden me ook hoe je in een druk café een pintje bestelt: door de ober je pink te tonen. Maar goed, ik vind dat ik al vrij veel kan verstaan. Een paar weken geleden, trainde ik eens mee met het rugbyteam van een vriendin. Ik verstond alle instructies van de coach. Ik heb wel nog moeite met de uitspraak.

PLUS: Wat doe je in je vrije tijd?

De rugbytraining was maar eenmalig. Momenteel doe ik niet aan sport, maar ik denk eraan om samen met mijn collega's tennislessen te gaan volgen. Ik ga graag uit en ik pik graag een filmpje mee. Voorts bezoek ik geregeld kleine kunsttentoonstellingen en af en toe ga ik naar de opera in Antwerpen of in Brussel.

PLUS: Ben je van plan om hier nog een tijdje te blijven?

Ja hoor. Ik heb hier een paar heel goede vrienden en ik heb een leuke job. Maar ik kan me wel enkele situaties indenken die me zouden doen twijfelen. Als Formule 1-fan zou ik moeilijk kunnen weigeren als Ferrari me een job zou aanbieden...





Risico's

Voor al bij langeafstandsvluchten gebeurt het al eens dat reizigers te maken krijgen met een zogenaamde diepe veneuze trombose. In eenvoudig Nederlands betekent dit dat bloedstolsels, die losraken van de vaatwand en door het stromende bloed meegevoerd worden, een kleiner bloedvat kunnen afsluiten. Hierdoor kan je een hersen- of hartinfarct of een longembolie krijgen. Geen prettig vooruitzicht. Op reis gaan – voor je werk of in je vrije tijd – doe je daarom best goed voorbereid. En een goede voorbereiding begint met het inwinnen van de juiste informatie.

op reis

Vroeger gebruikte men voor een dergelijke aandoening de term economy class-syndroom, maar dat is niet terecht. De problemen kunnen zich evengoed voordoen bij reizigers in business class, maar ook in de wagen, autobus of trein. Er is echter wel een verband met het reizen op zich. De laatste jaren hebben studies aangetoond dat er in het algemeen voor langeafstandsvluchten vanaf vier uur een verhoogd risico bestaat op een diepe veneuze trombose. Het risico neemt nog toe met de reistijd, zeker vanaf een reistijd van meer dan tien uur of een vlucht van meer dan 10.000 km.

Het langdurig stilzitten wordt beschouwd als een van de mogelijke oorzaken, maar ook uitdroging (dehydratatie) of een laag zuurstofgehalte zouden een rol kunnen spelen. De symptomen treden trouwens niet steeds onmiddellijk op, maar kunnen zich nog voordoen binnen enkele uren tot twee weken na aankomst. Het risico blijft verhoogd tot ongeveer acht weken na terugkeer.

Het risico is eveneens verhoogd bij de volgende voorafbestaande factoren:

- ♦ Als je al eens een veneuze trombose gehad hebt.
- ♦ Als je ouder bent dan 40 jaar.
- ♦ Als je oestrogenen gebruikt.
- ♦ Wanneer je zwanger bent en in de eerste maand na de bevalling.
- ♦ Je recent een chirurgische ingreep hebt ondergaan of een lichamelijke letsel hebt opgelopen.

- ♦ Je aan kanker, stollingsstoornissen, ernstige spataders lijdt of zwaarlijvig bent (een BMI van meer dan 30).

De wereldgezondheidsorganisatie adviseert daarom bij langeafstandsvluchten:

- ♦ Het dragen van losse comfortabele kledij.
- ♦ Regelmatig van houding veranderen en een paar keer per uur de onderste ledematen oefenen. Indien de vluchtomstandigheden het toelaten (turbulenties), regelmatig staan en wandelen.
- ♦ Beenruimte onder zetel ervoor vrijlaten.
- ♦ Gebruik van alcohol vermijden, want dat werkt dehydraterend. Voldoende niet-alcoholische dranken innemen is vermoedelijk aangewezen.

Voor personen met een sterk verhoogd risico voor veneuze trombose zijn de volgende voorzorgen aan te bevelen:

- ♦ Het gebruik van een voorgeschreven bloedverdunner.
- ♦ Het dragen van aangepaste steunkousen tot aan de knie.



Moet je binnenkort een lange vlucht maken en heb je nog vragen over dit onderwerp, dan kan je steeds contact opnemen met de Bedrijfsgezondheidsdienst. Dr. Paul Rogier, tel. **8037**, of Dr. Kristien Van Hoof, tel. **8036**.



Puzzel

Je vult eerst het rooster in met de antwoorden op de vragen en de **vet gedrukte cryptische omschrijvingen**. Daarna kan je aan de hand van de cijfertjes de letters op de juiste plaats in het grote rooster invullen. Heb je alles goed ingevuld dan lees je een vraag. Het antwoord op die vraag kan je inzenden via e-mail: **plus@agfa.com** of naar **8933** per binnenpost. Uit de juiste inzendingen trekken we een gelukkige winnaar die twee filmtickets ontvangt. Succes!

Let op: de 'ij' telt steeds voor één letter.

- A **Miniaturist?**
- B **Groen middelpunt van de zaak.**
- C Geesteskind van Zweeds misdaadromanschrijver Henning Mankell.
- D Vanuit het westen gezien is dit het eerste Friese Waddeneiland.
- E 'Bitter Sweet Symphony' is het meest bekende nummer van deze door Richard Ashcroft opgerichte britpopband.
- F **Verdwijnen doe je door te puzzelen.**
- G Een los blad met aanvullingen of verbeteringen in een drukwerk.
- H Rattensoort die vaak in de buurt van stilstaand water voorkomt en daardoor ook wel waterrat wordt genoemd.
- I Stalen pen om spijkers in het hout te verzinken.
- J **Beeldvorming van een insect.**
- K Het bekendste voertuig van vliegtuigbouwer Piaggio.
- L De zon staat van 16 september tot 31 oktober in dit sterrenbeeld.
- M Is volgens *van Dale*: een haak voor wat openstaat.

4	23	7	79	40	4	92	43	68	11	45	74	57	31	86	A
12	92	73	34	25	2	51	24	18	82	84					B
15	58	27	72	88	77	19	85	8							C
62	9	63	33	71	35	81	53								D
80	41	54	5	66	14	46	70								E
26	21	91	47	93	20	61	64								F
76	89	28	13	65	38	29	48								G
1	16	22	56	32	36	37									H
44	67	10	87	50	3										I
6	59	39	30	17											J
55	22	52	69	35											K
83	57	31	75	78											L
49	42	60	90												M

1	2	3	4		5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
	20	21	22	23	24		25	26	27	28	29	30	31		32	33	34	35	36
37		38	39	40		41	42	43	44	45		46	47	48	49	50	51	52	
53	54		55	56	57	58	59	60	61		62	63	64	65	66	67	68	69	70
71	72	73	74	75		76	77		78	79	80		81	82	83	84	85	86	
87	88	89		90	91	92	93	?											

Sudoku

Om de sudoku op te lossen moet je op elke horizontale en op elke verticale lijn de cijfers van 1 tot 9 invullen, maar ook in elk van de 3x3-vierkantjes. Heb je beide sudoku's opgelost, dan maak je kans op twee filmtickets als je de twee cijfers in het vette lichtgekleurde vierkantje inzendt. Per e-mail naar **plus@agfa.com**, per binnenpost naar **8933**. Succes!

Nog te doen

		2	9		5			
	8	4				1		2
				1			3	
3	4		8			7		
				3				5
7							1	
4	9		5			3		1
	6						2	
		5			7		6	4

Blijven zoeken

	1			4		6		
7	2							
8		3	7		5		2	
				1		4	3	9
	8	7						
	9			8		2		3
5		6						