

**De delokalisatieproblematiek van Vlaamse bedrijven: onderzoek
naar de motieven en evaluatie van het overheidsbeleid.
Casestudie West-Vlaanderen.**

Dries Debaere

Eindwerk ingediend
tot het behalen van de graad van
licentiaat in de handelswetenschappen

Academiejaar 2004-2005

Promotor: Prof. dr. Klaas De Brucker

CAMPUS VLEKHO - Departement Handelswetenschappen van de
Hogeschool voor Wetenschap en Kunst

Dankwoord

Deze eindverhandeling is natuurlijk niet enkel mijn eigen verdienste. Ik zou hierbij de mensen willen bedanken die me geduldig hebben bijgestaan in de totstandkoming van dit eindwerk.

Hierbij zou ik dan ook in de eerste plaats mijn promotor Prof. dr. K. De Brucker van harte willen bedanken voor de voortdurende begeleiding en zijn aandeel en de inspiratie die nodig was voor dit werk. Ook Mevr. V. Demets wens ik te bedanken voor haar degelijke ondersteuning tijdens de stage uitgevoerd bij de GOM West-Vlaanderen.

Vervolgens dank ik mijn ouders - zonder wie dit allemaal niet mogelijk zou zijn geweest -, mijn broers en mijn zus en het departement Handelswetenschappen van Vlekho voor de steun die zij mij gaven en de mogelijkheden die zij mij boden om mijn studies tot het behalen van het diploma licentiaat in de handelswetenschappen, tot een goed einde te brengen.

Vervolgens wil ik ook mijn vrienden in Brussel, Leuven en Amsterdam bedanken niet alleen voor de steun en motivatie tijdens de vele examens, maar ook uiteraard voor het bezorgen van een onvergetelijke studententijd.

Inhoudstafel

DEEL 1: Delokalisatie

HOOFDSTUK 1: Begripsbepaling delokalisatie en situering in context van delokalisatiegolven en werkloosheid.....1

Inleiding..... 1

1.1 Definiëring..... 1

1.2 Wijze waarop een delokalisatie tot stand kan komen..... 4

1.3 Drie delokalisatiegolven..... 6

1.4 Verband tussen delokalisatie en werkloosheid..... 8

HOOFDSTUK 2: Delokalisatie als onderdeel van een industriële dynamiek.....13

2.1 De theorie van de productlevenscyclus aangepast..... 13

2.2 Concurrentievoordeel volgens Michael Porter..... 16

2.3 Het OLI-paradigma van Dunning. (1980)..... 18

HOOFDSTUK 3: Determinanten van delokalisatie.....22

Inleiding..... 22

3.1 Structurele determinanten..... 23

3.1.1 Globalisatiestrategie..... 23

3.2.2 Mondialisering van de economie..... 23

3.3.3 De nieuwe markten..... 25

3.2 Overheidsdeterminanten..... 25

3.2.1 competitieve devaluaties of depreciaties..... 25

3.2.2 loonkost..... 26

3.2.3 fiscale voordelen..... 27

3.2.4 reglementeringen..... 27

3.2.5 Infrastructuur..... 28

3.3 Bedrijfseconomische determinanten..... 28

3.3.1 Marktaanwezigheid..... 28

3.3.2 Efficiëntie..... 29

3.3.3 Transportkosten..... 30

3.4 Overige determinanten..... 30

3.4.1 Resources..... 30

3.4.2 Geografische afstand..... 31

3.4.3 Factoren die de delokalisatiekans beïnvloeden..... 31

HOOFDSTUK 4: Relatief belang van de diverse motieven.....	34
4.1 Relatief belang van de motieven om te investeren in het buitenland.....	34
4.2 Verschillen in motieven tussen diensten en industriesector.....	36
4.3 Verschillen in motieven naargelang regio in de wereld.....	40
4.4 Motieven in geval van delocalisatie in enge zin.....	44
HOOFDSTUK 5: Mogelijke motieven in de AGORIA en FEBELTEX-sectoren.....	45
Inleiding.....	45
5.1 Agoriasectoren.....	45
5.1.1 Wat?.....	45
5.1.2 Conjunctuur.....	46
5.1.3 Mogelijke motieven om te delocaliseren.....	48
5.1.3.1 Motieven om te delocaliseren naar Oost-en Centraal-Europa.....	48
5.1.3.2 Belgische loonkostenhandicap.....	52
5.1.3.3 Vlaamse lokale belastingen.....	53
5.1.3.4 Vlaamse knelpuntberoepen.....	55
5.1.4 Een praktijkgeval van afbouwende delocalisatie: METAKOR.....	55
5.2 Febeltexsectoren.....	57
5.2.1 Wat?.....	57
5.2.2 Conjunctuur.....	57
5.2.3 Mogelijke motieven om te delocaliseren.....	59
5.2.3.1 Belgische loonkostenhandicap.....	59
5.2.3.1 Moordende internationale concurrentie.....	60
5.2.3.2 Wegvallen van de resterende invoerquotas vanaf 01/01/2005.....	62
5.2.3.3 Strenge Europese milieureglementering – REACH.....	62
5.2.4 Een praktijkgeval van afbouwende delocalisatie: EURO-TAPIS.....	63
Samenvatting Deel 1.....	64

DEEL 2: Beleidsmaatregelen m.b.t. delokalisatie

HOOFDSTUK 6: Wegwerken hinderpalen.....67

Inleiding.....	67
6.1 Hoge loonkosten.....	67
6.2 De strenge Belgische milieureglementering.....	68
6.3 De administratieve ronslomp.....	69
6.4 (Lokale) belastingen in Vlaanderen.....	70
6.5 De stroeve arbeidsmarkt.....	71
6.6 Gebrek aan ruimte voor expansie.....	72

HOOFDSTUK 7: Focus op kennis en innovatie.....74

Inleiding.....	74
7.1 O&O in Vlaanderen.....	75
7.1.1 Steun aan O&O door het IWT-Vlaanderen.....	75
7.1.1.1 Algemeen.....	75
7.1.1.2 O&O-projecten op initiatief van de bedrijven (met uitzondering van het KMO-programma).....	75
7.1.1.3 EUREKA.....	76
7.1.1.4 KMO-programma.....	76
7.1.1.5 Strategisch basisonderzoek (SBO).....	77
7.1.2 Internationale vergelijking.....	77
7.1.3 Conclusies O&O-enquête.....	78
7.2 Kennis en Innovatie in Vlaanderen.....	79
7.2.1 “Excellentiepolen”, focus op Flanders District of Creativity (DC).....	79
7.2.2 De talentenbank en het digitaal kenniscentrum.....	80
7.2.3 Kenniscentra als fundament van innoverend onderwijs.....	81
7.2.4 Clusters als motor van economische welvaart.....	82
7.2.5 Conclusies Innovatie-enquête.....	83
7.3 Aanbevelingen.....	83

HOOFDSTUK 8: Optimaal uitspelen “Vlaamse troeven”.....86

Inleiding.....	86
8.1 Versterken en valoriseren van de geo-economische ligging in de EU.....	86
8.2 Hoge scholingsgraad.....	87
8.3 Brussel, hoofdstad van de EU.....	88

Samenvatting Deel 2.....	89
---------------------------------	-----------

CASESTUDIE: West-Vlaanderen
Algemeen besluit
Bronnen & Bijlagen

LIJST VAN FIGUREN EN TABELLEN

1 FIGUREN

Figuur 1: Definiëring delokalisatie volgens het Federaal Planbureau, 1997.

Figuur 2: Wijze waarop een delokalisatie tot stand kan komen.

Figuur 3: Gevolgen Amerikaanse delokalisatie op bijhorende tewerkstelling.

Figuur 4: Industriële dynamiek binnen de productlevenscyclus.

Figuur 5: Porter's diamant met betrekking tot het nationaal competitief voordeel.

Figuur 6: Industriële dynamiek en internationale concurrentievoordelen.

Figuur 7: Oude versus nieuwe euro-organisatie.

Figuur 8: Empirische determinanten van delokalisatie.

Figuur 9: Hoofdmotieven om te investeren in het buitenland voor 105 Belgische ondernemingen.

Figuur 10: Conjunctuur in de technologische industrie

Figuur 11: BNP per persoon in 2003 (in US \$)

Figuur 12: Arbeidskosten EU-15 t.o.v. Hongarije, Tsjechië en Polen

Figuur 13: Arbeidskosten in België t.o.v. Rusland en Polen

Figuur 14: Uurloonkosten in 2002 in België in de Agoria-sectoren

Figuur 15: Synthetische conjunctuurcurve in de textielnijverheid (exclusief confectionijverheid)

Figuur 16: Diagram grootte-orde bevraagde bedrijven

2 TABELLEN

Tabel 1: Overzicht van de delocatie naar Henegouwen en Noord-Frankrijk

Tabel 2: Motieven om te investeren in het buitenland

Tabel 3: Motieven delokalisatie in industriële en dienstverlenende activiteit

Tabel 4: Motieven voor de aanwezigheid van Belgische industriële vestigingen, per regio in de wereld

Tabel 5: Motieven voor de aanwezigheid van Belgische industriële vestigingen, per regio in de wereld

Tabel 6: Motieven voor enge delocalisatie (periode 1990-1995)

Tabel 7: Ruimtevrage per provincie en per sector (negatieve groei wordt voor 25% in rekening gebracht)

Tabel 8: Indeling bevroagde bedrijven in acht sectoren

Tabel 9: Grootte-orde bevroagde bedrijven

Tabel 10: Delocalisatiegebieden bevroagde West-Vlaamse bedrijven

Tabel 11: Algemene delocalisatiemotieven

Tabel 12: Delocalisatiemotieven MNO t.o.v. niet-MNO

Tabel 13: Delocalisatiemotieven industrie t.o.v. groothandel

Tabel 14: Delocalisatiemaatregelen

LIJST VAN AFKORTINGEN

WFOE = Wholly Foreign Owned Enterprise

ICT = Internet-Communicatie-Technologie

IMF = Internationaal Monetair Fonds

EU = Europese Unie

WHO = Wereldhandelsorganisatie

R&D = Research and Development

MNO = Multinationale Onderneming

VN = Verenigde Naties

UNCTAD = United Nations Conference on Trade and Development

NIC's = Newly Industrialising Countries

OESO = Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling

GO = Grote Ondernemingen

KMO = Kleine en Middelgrote Ondernemingen

BDI = Buitenlandse Directe Investerings

DDR = Duitse Democratische Republiek

EFTA = European Free Trade Association

CEFTA = Central European Free Trade Association

NAFTA = North American Free Trade Agreement

EAEC = East Asia Economic Causus

FEBELTEX = FEderatie van de BELgische TEXtielnijverheid

O&O = Onderzoek & Ontwikkeling

BNP = Bruto Nationaal Product

GOM = Gewestelijke Ontwikkelingsmaatschappij

CAO = Collectieve Arbeidsovereenkomst

VMM = Vlaamse Milieumaatschappij

SERV = Sociaal-Economische Raad van Vlaanderen

VOKA = Vlaams netwerk van ondernemingen
NBB = Nationale Bank van België
RSV = Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen
IWT = Instituut voor de aanmoediging van innovatie door Wetenschap en Technologie in Vlaanderen
SBO = Strategisch Basisonderzoek
DTO = Duurzame Technologische Ontwikkeling
EFRO = Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling
GBOU = Generisch Basisonderzoek
GBAORD = Government Appropriations or Outlays for R&D
BBP = Bruto Binnenlands Product
GERD = Gross Expenditure on R&D
BRP = Bruto Regionaal Product
DC = District of Creativity
VIL = Vlaams instituut voor de logistiek
IncGEO = het Incubatiepunt Geo-informatie
UNIZO = Unie van Zelfstandige Ondernemers
FIT = Flanders Investment and Trade
BAN = Business Angels Netwerk
BaMa = Bachelor-Masterstructuur
VKC = Vlaams Kunststofcentrum
KHBO = Katholieke Hogeschool Brugge-Oostende
FLV = Flanders Language Valley
IT = Internettechnologie
VDAB = Vlaamse Dienst voor Arbeidsbemiddeling en Beroepsopleiding
ACV = Algemeen Christelijk Vakverbond
VIGC = Vlaams Innovatiecentrum voor Grafische Communicatie
L-SEC = Leuven Security Excellence Consortium
FMV = Flanders Multimedia Valley
IMEC = Interuniversitair Micro-Elektronica Centrum
VIB = Vlaams Instituut voor Biotechnologie
VITO = Vlaamse Instelling voor Technologisch Onderzoek
NAVO = Noord-Atlantische Verdragsorganisatie

Inleiding

Sinds de val van de Berlijnse muur op 9 november 1989 kreeg het begrip internationalisering voor de West-Europese bedrijven een krachtige impuls. Voor het eerst in de Europese economische geschiedenis ontstond een geleidelijke expansiestroom van westerse bedrijven naar de onontgonnen markten in Oost-Europa. De hoofdreden om op deze markten aanwezig te zijn situeerde zich vooral op het vlak van de goedkopere arbeidskrachten. Al gauw werd echter duidelijk dat het volledig of gedeeltelijk verplaatsen van de productievevestigingen van het thuisland naar het gastland kostenbesparend kan zijn, vooral in de arbeidsintensieve industrieën. Terwijl de uitbreidingsinvestering of expansieve delokalisatie de binnenlandse werkgelegenheid niet schaadde, deed de inkrimpende of afbouwende delokalisatie dit wél. Het begrip delokalisatie was écht ingeburgerd en het stond synoniem voor verlies van arbeidsplaatsen in het thuisland.

In dit eindwerk wordt gepoogd een zo duidelijk mogelijk beeld te schetsen van wat delokalisatie precies inhoudt. Daartoe wordt in het eerste hoofdstuk het begrip afgebakend en gesitueerd in een context van delokalisatiegolven en werkloosheid. Vervolgens wordt het begrip in een theoretische context gesitueerd. Daartoe worden de internationaliserings-theorieën van achtereenvolgens Vernon, Porter en Dunning beschreven in het tweede hoofdstuk.

In dit eindwerk ligt de focus op twee elementen m.b.t. delokalisatie zijnde (1) de motieven, d.i. het waarom van de uitwijking en (2) de maatregelen, m.a.w. de aanpak van de uitwijking. Ten eerste kan de vraag gesteld worden wat een onderneming ertoe aanzet om zijn activiteit(en) geheel of gedeeltelijk te verplaatsen? Spelen hierbij verschillende factoren een rol of is het duidelijk dat het hierbij vooral gaat om de goedkopere lokale arbeidskrachten? Zijn er duidelijke verschillen inzake delokalisatiemotieven waar te nemen tussen de verschillende sectoren of niet? Kan er een duidelijk onderscheid naar de delokalisatiemotieven gemaakt worden naargelang van de delokalisatieregio of de soort delokalisatie of niet? Om een afdoend antwoord te kunnen formuleren op deze vragen worden vier verschillende delokalisatiedeterminanten besproken in het derde hoofdstuk. Daarna wordt in het vierde hoofdstuk het relatief belang van de verschillende delokalisatiemotieven

weergegeven. Op het einde van het eerste deel, in het vijfde hoofdstuk, worden enkele mogelijke motieven in twee specifieke sectorfederaties beschouwd, met name AGORIA en FEBELTEX.

Ten tweede kan de cruciale vraag gesteld worden hoe de toenemende afbouwende delokalisatietrend kan worden ingeperkt? Om deze vraag te kunnen beantwoorden, dient o.a. te worden nagegaan wat de bedrijven zélf als delokalisatiemaatregelen vermelden. Deze voorgestelde maatregelen worden in het tweede deel in hoofdstuk zes beschreven. Het betreft hierbij o.a. de versoepeling of wegwerking van reglementeringen die vaak te weinig rekening houden met de noden van de bedrijven zoals de strenge milieureglementering. Ook de wegwerking van de hoge loonlasten, de administratieve rondsloep, de Vlaamse lokale belastingen, de stroeve arbeidsmarkt en het gebrek aan bedrijventerreinen worden in dit hoofdstuk besproken. Naast de wegwerking van de zogenaamde ‘hinderpalen’ als antwoord op de Vlaamse delokalisatiebeweging dient er ook voldoende aandacht aan kennis en innovatie te worden besteed. Wegens het cruciale belang ervan wordt in hoofdstuk zeven uitvoerig ingegaan op de bestaande bedrijfssteun inzake onderzoek en ontwikkeling (O&O) in Vlaanderen. Het betreft hierbij vier steunprogramma’s ter stimulering van innovatie in het Vlaamse bedrijfsleven waaraan de ondernemingen kunnen deelnemen. Ook worden enkele bestaande Vlaamse initiatieven op innovatievlak belicht. Voorbeelden zijn o.a. de excellentiepolen, de talentenbank en het digitaal kenniscentrum ‘maatschappelijk verantwoord ondernemen’. Tevens komt de belangrijke rol van de kenniscentra en de clustervorming aan bod. Het tweede deel wordt afgesloten met hoofdstuk acht waarin drie Vlaamse troeven besproken worden die versterkt dienen te worden als reactie op de delokalisatiebeweging. Deze troeven zijn achtereenvolgens de uitstekende ligging van Vlaanderen in Europa, de hoge scholingsgraad van de Vlaamse bevolking en Brussel als hoofdstad van België en de EU.

Ter ondersteuning van het eindwerk werd een casestudie opgenomen waarin 33 West-Vlaamse bedrijven geïnterviewd werden a.d.h.v. een enquête. Op die manier werd een interessante bron van informatie verkregen m.b.t. delokalisatie en in het bijzonder m.b.t. de motieven en maatregelen.

Dit eindwerk heeft niet de pretentie volledig te zijn, maar stelt zich als hoofddoel een realistisch en overzichtelijk beeld te scheppen van enerzijds de delokalisatiemotieven, het

waarom van de uitwijking en anderzijds de delokalisatiemaatregelen, de aanpak van de uitwijking m.b.t. de Vlaamse bedrijven.

DEEL 1:
DELOKALISATIE

HOOFDSTUK 1: Begripsbepaling delokalisatie en situering in context van delokalisatiegolven en werkloosheid

Inleiding

In dit hoofdstuk wordt het begrip delokalisatie nader verklaard, teneinde het in een overzichtelijke context te kunnen plaatsen. Het eerste hoofdstuk is opgesplitst in vier paragrafen die elk een ander aspect m.b.t. delokalisatie zullen belichten.

Ten eerste worden enkele *definities* van het begrip beschouwd. Hierbij zal al snel duidelijk worden dat er geen eenduidige omschrijving van het begrip bestaat. Daarom zal dan ook voor een eigen, eenvoudige indeling worden gekozen.

Ten tweede worden de verschillende *wijzen waarop* een delokalisatie kan plaatsvinden besproken. Zo is het mogelijk een vestiging op te richten onder de vorm van een joint-venture enerzijds of een eigen vestiging (*Wholly Foreign Owned Enterprise-WFOE*) anderzijds. Laatstgenoemde kan de vorm van een “groene-veldinvestering” (*Greenfield investment*) of een overname aannemen.

Ten derde wordt het begrip in een context van *delokalisatiegolven* gesitueerd, waarbij gepoogd wordt drie delokalisatiegebieden van de Vlaamse bedrijven te onderscheiden. Deze regio's worden dan ook verondersteld in het licht van ‘belangrijkste delokalisatiegebieden’ te worden gezien.

Ten slotte wordt het verband tussen delokalisatie enerzijds en werkloosheid anderzijds wat nader onderzocht. Delokalisatie wordt vaak als een beladen term beschouwd. Voor vele mensen leidt uitwijking vaak tot werkloosheid. In deze paragraaf zal getracht worden een realistisch beeld te schetsen van het betreffende verband.

1.1 Definiëring

Delokalisatie is een begrip dat ook wel omschreven wordt als “uitwijking”, “verplaatsing van activiteiten”, “relocation” of “offshoring”, om het verbloemder te stellen. Elke term dekt

echter min of meer dezelfde lading, namelijk het “verplaatsen van bedrijfsactiviteiten” van het ene land naar het andere.

Hatem (1994) verstaat onder delokalisatie: “*het overbrengen van alle of sommige activiteiten of deelactiviteiten van een onderneming naar gebieden waar men deze activiteiten tegen een lagere kost kan uitvoeren.*”¹

Herman (1994) maakt een onderscheid tussen enerzijds *defensieve*, en anderzijds *offensieve* delokalisatie.² Bedrijven kunnen delokaliseren door te gaan produceren in landen waar de loonkost lager ligt. Zodoende kunnen ze competitief blijven op zowel de nationale als de internationale markt. Dergelijke ondernemingen worden gekarakteriseerd door lage, gemakkelijk verhuisbare kapitaalinvesteringen, relatief eenvoudige technologieën en een groot aantal werknemers. Deze verplaatsing van activiteiten vindt plaats in het kader van een defensieve strategie. Bedrijven kunnen ook delokaliseren omwille van expansieve of “offensieve” redenen. De marktexpansie wordt dan bewerkstelligd via opbouw van de productie in het buitenland. Zodoende kunnen de activiteiten van het bedrijf worden uitgebreid en gericht op een groter afzetgebied. Ook verovering van de lokale en regionale markt kan hier een drijfveer zijn. Op deze manier kan een expansiegericht bedrijf dichter bij de klant staan of een betere marktkennis verwerven.

WordIQ³ verstaat onder delokalisatie (*offshoring*) de “*relocatie van bedrijfsactiviteiten (inclusief productie) naar een lagere-kostlokatie, meestal overzees.*” Aangezien het hierbij gaat om een Amerikaanse definitie dient dit dan ook in de passende context te worden gezien. In Amerika gaat men eerder overzees (*offshore*) delokaliseren dan op het Europese continent, om geografische redenen. Amerika heeft nu eenmaal een ligging tussen twee oceanen. Bovendien wordt Europa gekenmerkt door een veel grotere differentiatie inzake verschillen in loonkosten dan het Noord-Amerikaanse continent. In deze definitie wordt er ook een onderscheid gemaakt tussen enerzijds *delokalisatie van productieactiviteiten* en anderzijds *delokalisatie van diensten*. Delokalisatie van productieactiviteiten (*production offshoring*) houdt de relocatie in van fysieke vervaardigingsprocessen naar lagelonenlanden zoals bijv. het vervaardigen van elektronische componenten in Taiwan of consumentengoederen in China. Delokalisatie van diensten (*services offshoring of outsourcing*) wordt gelinkt aan de

¹ HATEM, F., Les délocalisations: Est-ce un phénomène nouveau? In: *Le Monde*, 1 februari 1994.

² HERMAN, A., De nieuwe partner in het grotere Europa, Brussel: Studie-en documentencentrum, 1994, p. 36-37.

³ <http://www.wordiq.com/definition/Offshoring>.

beschikbaarheid van betrouwbare communicatie-infrastructuur en opgeleide werknemers, die bovendien tegen een lage kost verkrijgbaar zijn. India is in dit opzicht het relocatieland bij uitstek geworden voor Amerikaanse bedrijven die hun diensten willen optimaliseren. Dit land beschikt dan ook over een grote hoeveelheid Engelssprekende en technisch opgeleide werknemers die vooral in de Internet-Communicatie-Technologiegerelateerde (ICT) diensten worden ingeschakeld.

Het Federaal Planbureau heeft echter de meest uitgebreide definitie m.b.t. delocalisatie. Er wordt een onderscheid gemaakt tussen vier verschillende soorten die in Figuur 1 beschreven worden.

Figuur 1: Definiëring delocalisatie volgens het Federaal Planbureau

1. Delocalisatie met afbouw (=Enge delocalisatie)

De overheveling naar een gastland van activiteit *met* overeenstemmende stopzetting of vermindering van activiteit en/of tewerkstelling in België.

2. Delocalisatie met expansie

Het beginnen in – of uitbesteden aan – een gastland van een gelijkaardige activiteit *zonder* stopzetting of vermindering van activiteit en/of tewerkstelling in België.

3. Delocalisatie met diversificatie

Het beginnen in – of uitbesteden aan – een gastland van andere activiteit dan die in België.

4. Geen delocalisatie

De localisatie in – of de toelevering vanuit – het buitenland is noodgedwongen omwille van:

- Nabijheid grondstoffen of energie
- Vermijden hoge transportkost voor zware of volumineuze producten
- Noodzakelijke marktaanwezigheid

Bron: BERNARD P., e.a., (red.), *Delocalisatie. Mondialisering. Een actualisatierapport over België*. Brussel, Federaal Planbureau, 1997, p. 13.

Om een zo volledig mogelijk beeld te bekomen van de definities kan deze van het Federaal Planbureau van 1994 in de **bijlage nr. 1** gevonden worden.

In dit eindwerk zal geopteerd worden voor een eigen indeling van het begrip. Enerzijds zal gekozen worden voor de *expansieve (of positieve) delokalisatie* en anderzijds voor de *afbouwende (of negatieve) delokalisatie*. Als basis hiervoor wordt de definitie van het Federaal Planbureau van 1997 gebruikt. Aangezien de delokalisatieredenen van het Federaal Planbureau vermeld onder “geen delokalisatie” vaak samengaan met andere uitwijkingsmotieven die een rol spelen in de expansieve en afbouwende delokalisatie, wordt afgezien van de indeling in vier soorten. Bovendien is het mogelijk dat een bedrijf om expansieredenen op een markt aanwezig wil zijn, maar deze expansie o.a. via diversificatie bewerkstelligt. Bijgevolg wordt geopteerd voor een indeling in twee soorten: de expansieve delokalisatie enerzijds en de afbouwende delokalisatie anderzijds.

1.2 Wijze waarop een delokalisatie tot stand kan komen

Indien een bedrijf de maturiteitsfase van de productlevenscyclus voor een bepaald product heeft bereikt, kan besloten worden om het product te vervaardigen op de buitenlandse exportmarkten. Het bedrijf is dan nl. in een fase terechtgekomen waarbij het zijn exportmarkt kan verliezen aan imitators en globale concurrenten omdat de onderneming niet in staat is haar voordelen te optimaliseren. Bijgevolg kan besloten worden om via een directe investering in het buitenland aldaar met een vestiging te beginnen. Dit kan gebeuren onder de vorm⁴ van een “joint-venture” of een eigen vestiging (*wholly foreign owned enterprise-WFOE*). Laatstgenoemde kan ofwel de vorm van een “groene-veldinvestering” (*Greenfield investment*) of een “overname” aannemen.

Een joint-venture is een investeringsvorm waarbij de buitenlandse investeerder een bepaald aandeel heeft in het kapitaal van een nieuwe lokale onderneming. Ze wordt *“van oudsher aangegaan tussen een ouder bedrijf uit een ontwikkeld land en een jonger bedrijf uit een minder ontwikkeld land. Het belangrijkste doel was toegang krijgen tot die markten. Het ouder bedrijf bracht zijn technologie en producten in, het jonger bedrijf zijn marketingexpertise en de middelen om protectionistische hindernissen te overwinnen, alsmede toegang tot overheidscontracten.”*⁵ Ze kan beschouwd worden als een “interfirm relationship.”⁶ Wil men slagen, dan is het vinden van een betrouwbare lokale partner om een joint-venture mee aan te gaan essentieel. Indien de geschikte partner werd gevonden, kunnen

⁴ <http://www2.cob.ilstu.edu/gnnaidu/344Powerpoint%20slides/ch15.ppt#390,16>, Where to Invest.

⁵ HOUTHOOFD, N., *Bedrijfsmanagement. Strategie, structuur, strijd*. Gent, Academia Press, 2001, p. 350.

⁶ PORTER, M.E., *The competitive advantage of nations*. London, The MacMillan Press, 1990, p. 66.

verscheidene voordelen ontstaan. Zo kan de lokale partner die de plaatselijke afzetmarkt door en door kent haar competenties m.b.t. deze markt ter beschikking stellen van de buitenlandse partner. Op die manier kan een gemakkelijkere toegang tot de afzetmarkt van het gastland worden bereikt. Bovendien kan de kennis van de lokale partner m.b.t. de plaatselijke reglementeringen van cruciaal belang zijn. Dit is bijv. het geval in China, waar het investeringsbeleid gekenmerkt wordt door een kluwen van regels en bepalingen die de doorzichtigheid en toegankelijkheid van de markt belemmeren. Indien echter de verkeerde partner gekozen wordt, kunnen de lokale en buitenlandse partner meningsverschillen krijgen omtrent strategische en financiële onderwerpen. In het slechtste geval kan dit leiden tot een financieel fiasco waarbij de buitenlandse partner wordt uitgebuit.

De eigen vestiging (*wholly foreign owned enterprise-WFOE*) is de vennootschap met volledig buitenlands kapitaal, dus zonder lokale partner. Het nadeel van deze investeringsvorm is het gebrek aan ondersteuning door een lokale partner die een goed inzicht heeft, evenals een directe toegang tot de lokale markt. Dit nadeel wordt echter in vele sectoren teniet gedaan door de grotere onafhankelijkheid en een betere en snellere controle over de werking en knowhow van de onderneming.⁷ De eigen vestiging (*wholly foreign owned enterprise-WFOE*) kan de vorm aannemen van hetzij een “groene-veldinvestering” (*Greenfield investment*), hetzij een “overname”. Onder “groene-veldinvestering” (*Greenfield investment*) wordt het “vanaf de grond opstarten van een vestiging” verstaan. Deze investeringsvorm vereist dan ook een periode van constructiewerken en organisatie vooraleer men werkelijk kan starten op de betreffende markt. In dit geval kan het eerder aangewezen zijn om te kiezen voor een overname, daar de vaste activa dan reeds aanwezig zijn.⁸

Bij een overname is er niet alleen een korter tijdsverloop tussen de beslissing om in het buitenland aanwezig te zijn en de effectieve start van de activiteiten ginder, ook de financiële blootstelling is korter. Zo kan op de betreffende lokale markt sneller op de macht van de concurrenten worden ingespeeld. Concreet zal de overnemer een aandeel in het kapitaal van het overgenomen bedrijf nemen van meer dan 10%. Dikwijls gaat het om een dynamisch proces waarbij er gestreefd wordt naar een 100% overname. Het overgenomen bedrijf wordt dan als een filiaal van de overnemer beschouwd.⁹

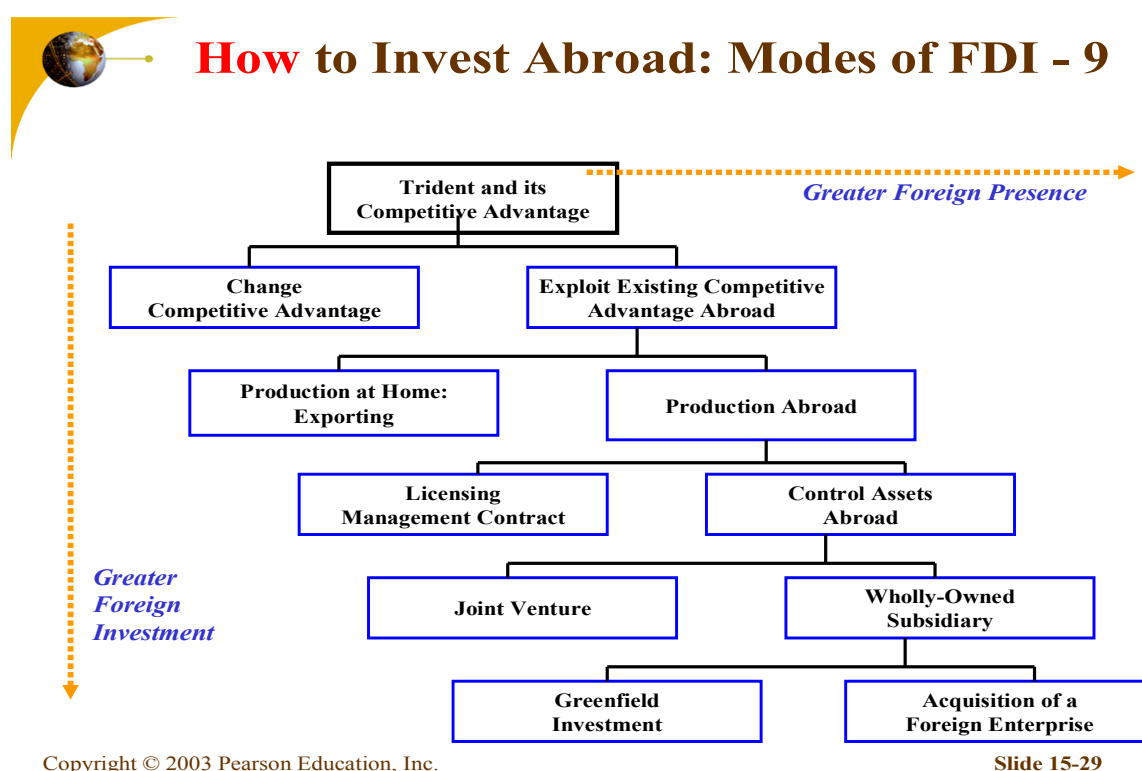
⁷ DEPRez, F., *Maatschappelijke en economische studie van de volksrepubliek China. Investeringspotentieel voor westerse bedrijven*. Brussel, EHSAL, 1998, p. 96.

⁸ <http://www2.cob.ilstu.edu/gnnaidu/344Powerpoint%20slides/ch15.ppt#390,16>, Where to Invest.

⁹ VANDENHOVE, P., *Directe investeringen in het buitenland (DIB). De investeringsstroom vanuit en naar België*. Brussel, Federaal Planbureau, 2001, p.10.

Figuur 2 geeft de mogelijke investeringsmodules weer, waarbij de buitenlandse productie (*production abroad*) in het geval van delocalisatie beschouwd werd. Hoe groter de buitenlandse investering, hoe groter de buitenlandse aanwezigheid. Er dient te worden opgemerkt dat de licentie-overeenkomst niet als een mogelijke wijze waarop een delocalisatie kan plaatsvinden werd beschouwd. Het gaat in dit geval nl. niet om een fysieke vestiging, waarbij het de bedoeling is dat ze voor 100% eigendom wordt – en zodoende onder de controle valt - van de initiatiefnemer.

Figuur 2: Wijze waarop een delocalisatie tot stand kan komen



Bron: Illinois State University, college of business.

<http://www2.cob.ilstu.edu/gnnaidu/344Powerpoint%20slides/ch15.ppt#390,16>, Where to Invest.

1.3 Drie delocalisatiegolven

In het Vlaamse bedrijfsleven is delocalisatie al een geruime tijd aan de gang. In het begin van de jaren negentig was er een delocalisatiebeweging naar Henegouwen en Noord-Frankrijk van vooral West-Vlaamse bedrijven waar te nemen.¹⁰ In het jaar 2000 hadden 106 West-Vlaamse

¹⁰ GOM West-Vlaanderen, *Het delokatiefenomeen vanuit West-Vlaanderen naar Noord-Frankrijk en Henegouwen en mogelijke oplossingen*. Brugge, GOM West-Vlaanderen, 27 maart 1995.

bedrijven één of meerdere vestigingen in Henegouwen en 76 in Noord-Frankrijk zoals blijkt uit Tabel 1. Het betrof respectievelijk 44 en 2 volledige delokalisaties.¹¹

Tabel 1: Overzicht van de delokalisatie naar Henegouwen en Noord-Frankrijk

	Aantal vestigingen	
	Henegouwen	Noord-Frankrijk
Uitbreiding of oprichting nieuwe activiteit	49	52
Gedeeltelijke delocatie	6	2
Delocatie	44	2
Overname	7	20
Totaal	106	76

Bron: Databank GOM West-Vlaanderen.

Ook vóór de jaren negentig waren er “delokaties” naar of uitbreidingsinvesteringen in de betrokken regio’s door (West-) Vlaamse bedrijven. Vanaf 1993 begon het fenomeen zich echter meer en meer te manifesteren. De Europese Commissie gaf in dat jaar namelijk aan de provincie Henegouwen en aan een gedeelte van het Département du Nord de erkenning van Europees ontwikkelingsgebied onder ‘doelstelling 1’. Dit betekende dat deze gebieden voor de periode van 1 januari 1994 tot 31 december 1999 grote bedragen aan Europese subsidies kregen toegewezen waarvan ook individuele bedrijven konden genieten. Een onderneming die Waalse steun verkreeg voor haar investeringen kon eenzelfde bedrag aan Europese steun ontvangen.¹²

De delokalisatiebeweging naar Henegouwen en Noord-Frankrijk kan gekaderd worden in een “West-Europese” delokalisatie van de Vlaamse bedrijven. Uit het stageproject¹³ bleek nl. dat het merendeel van de respondenten eerst actief was op de **West- en/of de Zuid-Europese markten** met één of meerdere vestigingen. Dit omwille van o.a. de geografische nabijheid van deze gebieden.

Op 1 mei 2004 breidde de Europese Unie (EU) uit met tien nieuwe lidstaten. Deze uitbreiding opende nieuwe perspectieven voor o.a. de West-Europese landen. Vooral voor wat betreft de Oost-Europese markten begrepen vele bedrijven dat deze een opportuniteit konden vormen. De geografische nabijheid en de beschikbaarheid van geschoolde, maar tevens goedkopere arbeidskrachten, zorgt ervoor dat dit een aantrekkelijke delokalisatiezone kan zijn voor Vlaamse ondernemingen. Het zijn vooral de arbeidsintensieve sectoren zoals de metaal- en

¹¹ GOM West-Vlaanderen, *West-Vlaanderen 2010*. Brugge, GOM West-Vlaanderen, 2000, p. 103-109.

¹² *Idem*.

¹³ In het kader van het stageproject werden 33 West-Vlaamse bedrijven geënquêteerd i.v.m. delokalisatie.

machinesector die naar deze landen gaan delokaliseren omwille van hoofdzakelijk de lagere loonkost. Veel bedrijven behorend tot de AGORIA-sectoren¹⁴ zijn trouwens al aanwezig op deze markten.¹⁵ Uit de recente EU-uitbreiding kan logischerwijs geconcludeerd worden dat het aantal Vlaamse bedrijven, aanwezig op de **Oost- en Centraal-Europese markten**, de komende jaren wellicht nog zal toenemen.

Sinds de toetreding van China tot de Wereldhandelsorganisatie (WHO) op 11 december 2001 kan worden vastgesteld dat er ook een grotere Vlaamse delokalisatiebeweging in de richting van het **Verre Oosten** ontstaat. Het betreft hierbij dan vooral de West-Vlaamse textielbedrijven die wegens de moordende Chinese concurrentie gaan uitwijken. Bijgevolg is een mogelijke delokalisatiebeslissing naar China niet ondenkbaar. In het zog van de Chinese opmars kan gesteld worden dat de omliggende landen (zoals Maleisië, Thailand, India, enz.) ook meer en meer door de Vlaamse bedrijven als delokalisatiebestemming zullen worden gekozen.

Zodoende ontstaan er vier uitwijkingsgebieden (West-Europa, Zuid-Europa, Oost- en Centraal-Europa en het Verre Oosten) die door het merendeel van de Vlaamse bedrijven als delokalisatiebestemming worden vermeld (**zie casestudie**). Andere gebieden kunnen uiteraard ook worden vernoemd, maar de bovenvermelde regio's worden verondersteld in de context van "belangrijkste delokalisatiegebieden" te worden beschouwd.

1.4 Verband tussen delokalisatie en werkloosheid

*"Delokalisatie van activiteiten van het ene naar het andere land verdient onmiddellijke politieke aandacht aangezien delokalisaties gezien worden in een "job exporting" context. Hierbij verhuizen bedrijven naar lagelonenlanden, waar er bovendien een overvloed aan arbeidskrachten beschikbaar is."*¹⁶ (Arthuis, 1993; OESO, 1995; Brainard en Riker, 1997; Europees Parlement, 1998). Vooral kleine landen met een open economie zoals België zijn het meest delokalisatiegevoelig. Hoewel de discussie m.b.t. de reële invloed van delokalisatie

¹⁴ AGORIA is de multisectorfederatie van de technologische industrie in België en is afgeleid van 'agora', wat ontmoetingsplaats betekent.

¹⁵ Werkgeversfederatie Agoria brengt voor- en nadelen van delokalisatie in kaart. In: *De standaard online*. 16 september 2004, <http://www.standaard.be/archief/zoeken>.

¹⁶ SLEUWAEGEN, L. en PENNING, E., International relocation: firm and industry determinants. In: *Economics Letters*, Vol. 67, Issue 2, May 2000, p. 179-186.

op de tewerkstelling buiten de opzet van dit werk valt, worden hieronder toch enkele vaststellingen gedaan.

Reeds in 1961 werd België geconfronteerd met een afbouwende of enge delokalisatie in de Antwerpse diamantsector. Dit leidde tot een banenverlies in België van 19.010 banen in 1961 tot 3.831 banen in 1992. Het product werd in landen zoals Thailand vervaardigd vanwege de lagere loonkost en de strenge sociale Belgische reglementeringen. Weliswaar leidde deze emigrerende delokalisatie van bedrijven enerzijds tot een verlies aan arbeidskrachten, maar anderzijds bracht ze ook een immigrerende delokalisatiestroom van bedrijven op gang gezien het behoud van het verkoopscentrum, de technologie, en de R&D in het thuisland, België. Zo werd het verlies aan arbeidskrachten meer dan voldoende gecompenseerd door de jobcreatie die ontstond ten gevolge van het behoud van het “hoogste gamma” in België.¹⁷ Aldus kan gesteld worden dat delokalisatie niet per sé in een negatieve context moet worden gezien.

Als nu wordt nagegaan hoeveel jobs in België verloren gingen de laatste jaren ten gevolge van delokalisatie, kan worden geconcludeerd dat tussen 1990 en 1995 in de industriële sectoren 14.798 en in de dienstensectoren 2.378 banen verloren gingen.¹⁸ Daarbovenop komen nog eens 5.336 jobs die door het Federaal Planbureau geklasseerd werden onder “Overige en niet bekend”. Bijgevolg betekent dit dat er tussen 1990 en 1995 niet minder als 22.512 jobs verloren gingen ten gevolge van delokalisatie. Toch dient er te worden opgemerkt dat delokaliserende ondernemingen minder jobs afstoten dan soortgelijke ondernemingen die niet voor de delokalisatiestrategie kiezen.¹⁹ Zo kan delokalisatie de lange-termijnslagkracht van (Belgische) ondernemingen verstevigen, terwijl soortgelijke bedrijven die niet consequent reageren op de toenemende internationalisering failliet kunnen gaan en zodoende meer jobs afstoten.

Wereldwijd worden geïndustrialiseerde landen geconfronteerd met een reductie van de werkgelegenheid ten gevolge van delokalisatie. Zo verliest Duitsland 2.000 industriële jobs per werkdag en schrapt Amerika tussen 2001 en 2003 ca. 560.000 banen enkel en alleen in de hoogtechnologische industrie. Het is dus niet enkel de arbeidsintensieve industrie die bedreigd

¹⁷ BERNARD, P., e.a., (red.), *Delocalisatie*. Brussel, Federaal Planbureau, 1994, p. 1.

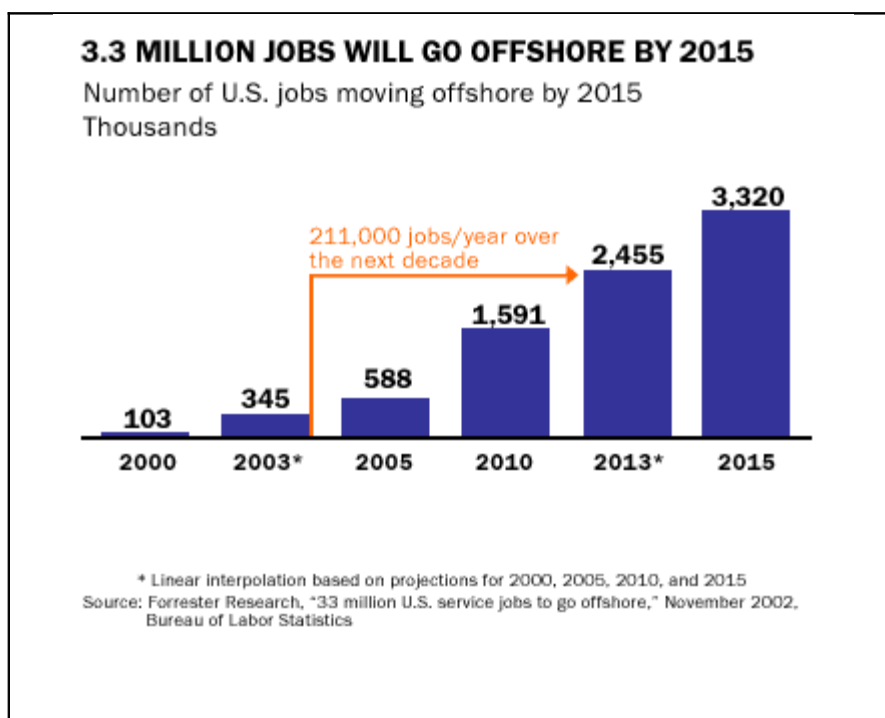
¹⁸ BERNARD P., e.a., (red.), *Delocalisatie. Mondialisering. Een actualisatierapport over België*. Brussel, Federaal Planbureau, 1997, p. 192-193.

¹⁹ ABRAHAM, F., e.a., (red.), *Verlies, schepping en behoud van banen in een gemondialiseerde economie: een analyse op sectoraal en ondernemingsniveau en vanuit een geografisch-territoriale benadering*. Brussel, DWTC, programma sociale cohesie, 2003, p. 4.

wordt. Ook de ontwikkelings- en onderzoeksafdelingen van de bedrijven zijn in gevaar. Dit kan verklaard worden door de lagere kostprijs van bijv. ingenieurs. In Bangalore in India bijv. studeren elk jaar 20.000 ingenieurs af.²⁰ Gegeven de lagere kostprijs van deze opgeleide werkkrachten is delocalisatie van de hoogtechnologische industrie een opkomend fenomeen.

Uit de cijfers van het Amerikaanse McKinsey Global Institute blijkt dat er in de USA tegen 2015 een verwacht verlies van 3,3 miljoen jobs zal optreden ten gevolge van delocalisatie. Dit betekent dat er gemiddeld 211.000 jobs per jaar zullen verdwijnen vanaf 2003 tot 2013 zoals kan worden afgeleid uit Figuur 3.

Figuur 3: Gevolgen Amerikaanse delocalisatie op bijhorende tewerkstelling



Bron: McKinsey Global Institute, *Offshoring: Is it a Win-Win Game?* San Francisco, McKinsey Global Institute, 2003, p. 7-10.

De impact van Amerikaanse delocalisaties op de tewerkstelling in de VS kan echter moeilijk vergeleken worden met de impact van Vlaamse delocalisaties op de bijhorende tewerkstelling. Zo bestaat 70% van de Amerikaanse economie uit diensten zoals o.a. kleinhandel, restaurants, hotels, enz. Bijgevolg kan er in de VS beter weerstand tegen deze delocalisatiestroom worden geboden. In België daarentegen toont onderzoek aan dat we een zwakke dienstensector hebben. De bedrijfstak niet-verhandelbare diensten – die vooral door

²⁰ DE CASTRIES, H., We moeten in Europa dringend minder arrogant worden. In: *De Tijd*, 17 juli 2004.

de overheid wordt gefinancierd – is groot in verhouding tot de tak verhandelbare diensten (= diensten van bank- en verzekeringswezen, vervoer en communicatie, reparatiediensten van de handelsdiensten van hotels, restaurants en cafés).²¹ Aldus is de Belgische industriesector van een veel groter belang voor de Belgische economie dan de Amerikaanse industriesector voor haar bijhorende economie.

Het belang van de industriesector in België dat weliswaar slechts instaat voor een kwart van de toegevoegde waarde in de Belgische economie mag dus niet onderschat worden.

Huyghe vatte dit statisch gegeven goed samen:²²

“De industriële sector levert 40 percent van de welvaart in Vlaanderen, staat in voor 80 percent van de export en biedt indirect werk aan 750 000 Vlamingen. Hij doet privé- en overheidsdiensten draaien en financiert 88,5 percent van het onderzoek in de bedrijfswereld.”

Met het relatief belang van de industriesector in Vlaanderen is deze regio dan ook redelijk kwetsbaar, mede door de hoge arbeidsintensiviteit in de industriesectoren. Bovendien zijn ongeveer 400.000 jobs in de dienstensector afhankelijk van de industrie, wat tot een bijkomende kwetsbaarheid leidt.

Toch dienen we realistisch te zijn en niet verwachten dat delocalisatie - en dan vooral in de industriesectoren - zomaar kan worden opgelost. Dit is een fenomeen dat in het kader van de steeds toenemende internationalisering zich zal blijven voordoen. Zolang er elders goedkoper kan worden geproduceerd en opportuniteiten mogelijk zijn, zullen deze worden benut. De Grauwe vatte dit dynamisch gegeven als volgt samen:

*“De industriële tewerkstelling in België gaat achteruit en zal achteruit blijven gaan. Dat proces is niet te stoppen. In 1973 werkte nog veertig procent van de actieve bevolking in de industrie, vandaag minder dan vijftwintig procent. Dat heeft twee redenen. Ten eerste, de automatisering: we maken meer auto's met minder mensen. En ten tweede, de delocalisatie: de verhuizing naar lagelonenlanden.”*²³

²¹ Commentaar over de desindustrialisering van België: Mijlpaal. In: *Tijdnet*, 26 oktober 2004, <http://www.tijd.be/nieuws/artikel.asp>.

²² HUYGHE, C., België: gedroomde vestigingsplaats voor industrie. In: *Job@*, 4 september 2004.

²³ PIRYNS, P. en HUMBEECK, VAN, H., De arbeidsmarkt is geen stoelendans. In: *Knack*, mei 2004.

en

“Die delokalisatie van de industrie zoals wij die de laatste 30 jaar gekend hebben, die is één voor één opgevangen door de creatie van nieuwe jobs in de dienstensector. Daar moeten we niet pessimistisch over zijn. Die delokalisatie is essentieel in een wereldeconomie die dynamisch is. Dat betekent dat we voortdurend moeten zoeken naar nieuwe activiteiten bij ons en totnogtoe zijn we daar altijd in geslaagd.”²⁴

Niettemin staande delokalisatie met een banenverlies geassocieerd wordt, heeft het Internationaal Monetair Fonds (IMF) met een recente studie aangetoond dat deze jobvrees voor dienstenactiviteiten ongegrond is.²⁵ Twee IMF-economen kwamen tot de vaststelling dat delokalisatie van diensten (*outsourcing*) niet leidt tot een netto banenverlies. De ‘verloren’ jobs worden nl. gecompenseerd door een jobcreatie in andere groeiende dienstensectoren. Bedrijven gaan nl. de minst efficiënte delen van hun productie verschuiven naar goedkopere locaties waardoor outsourcing gepaard blijkt te gaan met een stijgende arbeidsproductiviteit. De toename van de efficiëntie kan in andere productielijnen aldus tot een expansie van de activiteit en de werkgelegenheid leiden.

Niettemin hoeft het geen betoog dat er reden tot ongerustheid is inzake structurele werkloosheid in de industrielanden ten gevolge van delokalisaties. De overheidsinstanties dienen dan ook nu, meer dan ooit hun verantwoordelijkheid op te nemen op het gebied van onderwijs, opleiding en herscholing, ondersteuning van O&O, uitbreiding en modernisering van de infrastructuur, enz.²⁶ Het komt erop aan delokalisatie binnen de perken te houden zodat er geleidelijk aan voldoende economische alternatieven kunnen worden ontwikkeld. Hierbij kan gedacht worden aan het belang van de hoogtechnologische, innovatieve producten met een hoge toegevoegde waarde en maatwerk.

HOOFDSTUK 2: Delokalisatie als onderdeel van een industriële dynamiek

2.1 De theorie van de productlevenscyclus aangepast

²⁴ <http://www.liberales.be/cgi-bin/show.pl?interview°rauwedelokalisatie>.

²⁵ AMITI, M. en WEI, S-J., Demystifying outsourcing. In: *Finance & Development*, december 2004.

²⁶ CUYVERS, L., EMBRECHTS, R. en RAYP, G., *Internationale economie*. Antwerpen/Apeldoorn, Garant, 2002, p. 174.

De vaak aangehaalde, klassieke verklaring voor de ruimtelijke spreiding van economische activiteiten kan worden gevonden in de “product life cycle-theory” van **Vernon** (1966). Deze theorie legt de nadruk op de timing van innovatie, de effecten van schaalvoordelen en de rol van onwetendheid en onzekerheid bij de beïnvloeding van handelsstromen.²⁷

De productlevenscyclus van Vernon vertegenwoordigt het proces van een ontwikkeld land dat achtereenvolgens een specifiek product gaat ontwikkelen en exporteren, het exportmarktaandeel verliest aan andere landen die de innovatie gaan imiteren, en ten slotte eindigt als een netto importeur van het product. Zodoende onderscheidt dit model volgende fasen²⁸ in de productie van een bepaald nieuw product:

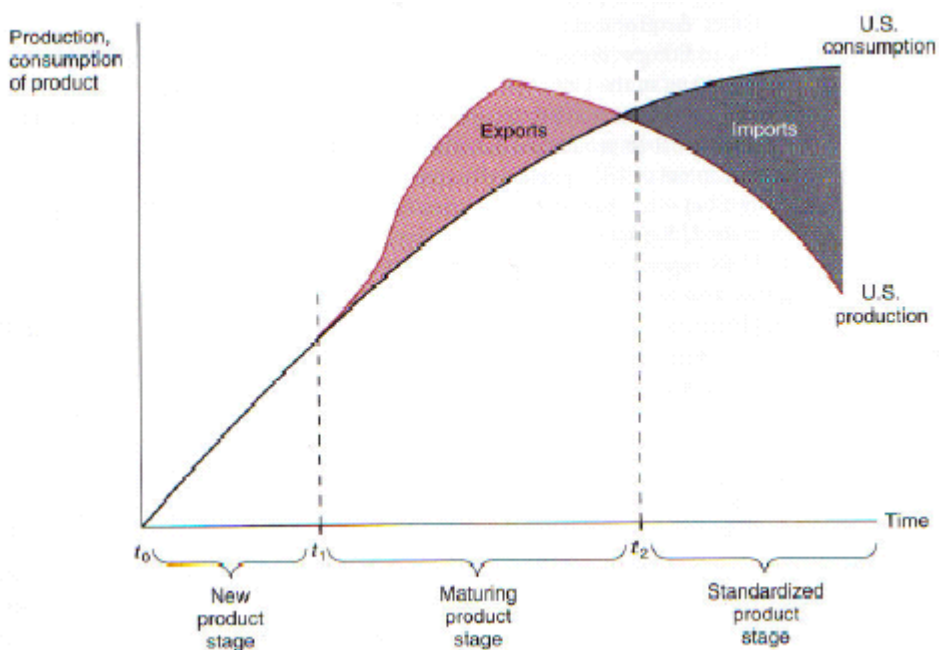
- **Aanloophase** (Introductie & Groei): in deze fase wordt het nieuwe product geïntroduceerd in het thuisland en heeft het bedrijf een absolute voorsprong. Het feit dat er sprake is van een nieuw product leidt tot een zekere monopolistische macht. Na een tijd wordt er tot de expansie van het product overgegaan. De binnenlandse markt wordt bediend en veroverd. Naarmate deze markt verzadigd raakt, zal de onderneming aanvagen met export om de expansie te verzekeren.
- **Rijpheidsfase** (Maturiteit): in deze fase wordt de expansie van het product afgeremd doordat andere bedrijven eveneens het product gaan vervaardigen, aangelokt door hoge winsten. Door de internationalisatie van de productie zal de omvang ervan dalen. In deze fase kan een onderneming besluiten door de dreiging van nieuwe concurrenten het product zelf in het buitenland te gaan produceren. De doelstelling is dan, de buitenlandse afzet van de onderneming te beschermen of de penetratie van buitenlandse markten te bewerkstelligen. Andere motieven kunnen de hoge transportkosten en invoerrechten zijn. Van buitenlandse bevoorrading (export) gaat de onderneming aldus over tot buitenlandse productie.
- **Fase van de gestandaardiseerde produktie** (Verval/Nieuw product): het product is gemeengoed geworden en wordt overal geproduceerd daar waar de economische en technische voorwaarden aanwezig zijn. De in het buitenland geproduceerde producten worden nu in het thuisland geïmporteerd.

²⁷ VERNON, R., International investment and international trade in the product cycle. In: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80, 1966, p. 190-207.

²⁸ ESCH, J.C.P.A., VAN, *Internationale economische betrekkingen in hoofdlijnen*. 2^{de} herziene druk. Leiden/Antwerpen, H.E. STENFERT KROESE B.V., 1982, p. 80-81.

Figuur 4 geeft de productlevenscyclus met de drie fasen weer, evenals de overschakeling van export naar import waarbij bij wijze van voorbeeld de VS als producerend land wordt beschouwd.

Figuur 4: het handelspatroon van de Verenigde Staten in de productlevenscyclus



From time t_0 until time t_1 , the US is producing the new product for the home market only and thus there is no trade. From time t_1 until time t_2 , the US exports the good to other developed countries (exports= production minus consumption) and may even begin importing the good from those countries (imports= consumption minus production). From time t_2 onward, imports arrive into the US from other developed countries and increasingly from developing countries.

Bron: APPLEYARD, D., R. en FIELD, JR., A. J., *International economics*. 3de herziene druk. Boston, McGraw Hill, 2001, p. 178.

In 1979 paste Vernon zijn theorie aan in functie van de ondertussen sterk veranderde omgeving.²⁹ Multinationale ondernemingen (MNO's) hadden ondertussen wereldwijde netwerken van dochterondernemingen en delokaliseerden bijgevolg minder dan was voorspeld. Bovendien was de Amerikaanse afzetmarkt niet langer uniek t.o.v. andere markten, zowel voor wat betreft grootte als configuratie van de factorkosten. Het model verloor op die manier wat van haar kracht omdat het niet langer relevant was de relatie tussen de US-economie en andere geïndustrialiseerde landen te beschouwen, en zelfs de relatie tussen ontwikkelde en minder ontwikkelde landen. Het model bleef wel nog van toepassing voor (1) kleine ondernemingen - die nog de stap moeten zetten van thuislandinnovatie naar export en

²⁹ VERNON, R., The product life cycle in a new international environment. In: *Oxford bulletin of economics and statistics*, 1979, p. 255-267.

ten slotte buitenlandse investeringen -, bij (2) delocalisatie naar minder ontwikkelde gebieden, omdat dan de inkomenskloof voldoende groot is, en bij (3) delocalisatie van grote bedrijven die geen gebruik willen maken van hun netwerk.

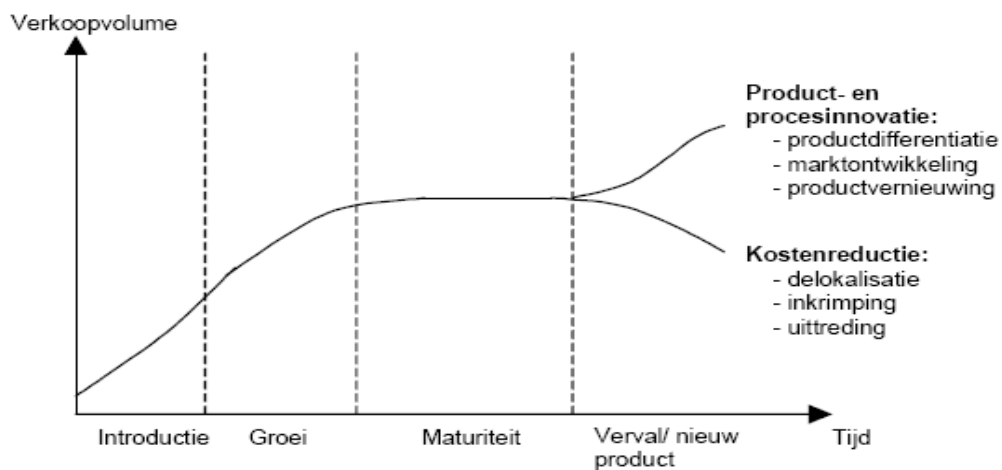
Wanneer het product in de maturiteitsfase een terugloop kent en een grote concurrentiële druk ondervindt, zal de onderneming zich toespitsen op kostenvoordelen. Bijgevolg zal de productie verplaatst worden naar landen met lage productiekosten. Zo wordt delocalisatie gezien als een onvermijdelijk proces in elke economie.³⁰

Volgens **Mouhoud** (1993) zijn er echter meer mogelijkheden tot herstructurering dan louter delocalisatie.³¹ Wanneer het product op het einde van de traditionele levenscyclus is gekomen kan er gekozen worden voor twee hoofdstrategieën zoals wordt aangegeven in Figuur 4. Enerzijds kan er geopteerd worden voor de strategie van de product- en procesinnovatie, waarbij door de aanwending van nieuwe technologieën bestaande producten een nieuwe impuls krijgen en de delocalisatiebeslissing kan worden uitgesteld/afgesteld. Anderzijds kan er gekozen worden voor een kostenreducerende strategie door de productie hetzij te verplaatsten naar lagelonenlanden (delocalisatie), hetzij de productiecapaciteit te laten inkrimpen. In het slechtste geval kan er geopteerd worden om uit de markt te treden.

Figuur 5: Industriële dynamiek binnen de productlevenscyclus

³⁰ Federaal planbureau, *Rapport delocalisatie, innovatie en werkgelegenheid*. Brussel, Federaal Planbureau, 2000, p. 17-18.

³¹ *Idem*.



Bron: Federaal planbureau, *Rapport delocalisatie, innovatie en werkgelegenheid*. Brussel, Federaal Planbureau, 2000, p. 18.

Volgens het Federaal Planbureau dient delocalisatie dan ook in deze context te worden bestudeerd, samen met de andere vormen van herstructurering zoals inkrimping, uittreding en product- en procesvernieuwing, die nauw verbonden zijn met die *industriële dynamiek*.

2.2 Concurrentievoordeel volgens Michael Porter

De toenemende globalisering heeft ertoe geleid dat bedrijven nu, meer dan ooit concurreren op basis van internationale, grensoverschrijdende strategieën “*waarbij de activiteiten in vele landen worden gelocaliseerd*.”³² Globale strategieën kunnen nl. de competitieve voordelen van bedrijven versterken door te produceren daar waar bijv. de kost van de factor arbeid het laagst is. Volgens **Porter** (1990) beschikt een onderneming over competitieve voordelen als het “*ofwel tegen lagere kosten kan produceren dan zijn concurrenten ofwel er zich van kan differentiëren door op een unieke manier te produceren.*”³³

Het kan in deze context interessant zijn om de “**diamantanalyse**”³⁴ (1990) van Porter aan te halen. Hierin worden de determinanten weergegeven die de omgeving scheppen waarin de bedrijven elkaar beconcurreren zoals wordt aangegeven in Figuur 5. De concurrentiekracht van een land wordt volgens Porter bepaald door de volgende vier determinanten:

- *de aanwezigheid van bepaalde productiefactoren;*
- *de aard van de binnenlandse vraag;*

³² PORTER, M.E., *The competitive advantage of nations*. London, The MacMillan Press, 1990, p. 33.

³³ PORTER, M.E., *Ibid.*, p. 40.

³⁴ PORTER, M.E., *Ibid.*, p. 71-73.

- *de intensiteit van de concurrentie ;*
- *de aanwezigheid van ondersteunende en gerelateerde sectoren.*

Twee externe variabelen die een invloed uitoefenen op de diamant vullen de vier attributen aan, nl. *de rol van de overheid en geluk*. Geluk kan het nationale voordeel versterken, zoals bijv. toevallige uitvindingen of grote vooruitgangen in standaardtechnologieën. Het overheidsbeleid kan het nationale voordeel hetzij versterken door bijvoorbeeld meer te investeren in onderwijs, hetzij verzwakken via de invoering van bijvoorbeeld strengere milieureglementering.

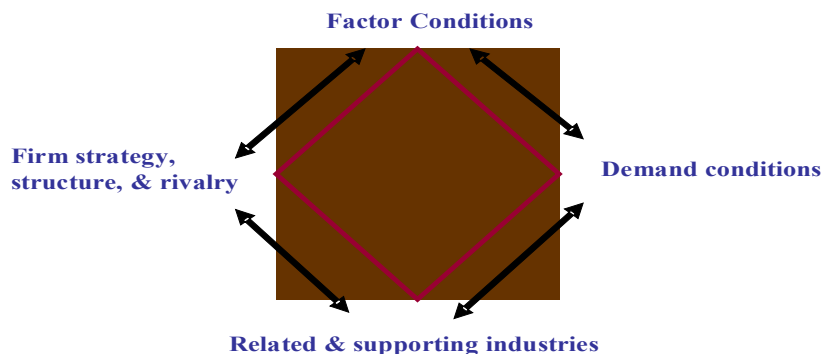
Volgens Porter kunnen bedrijven bij de keuze van een specifieke locatie hieruit wel hun voordeel behalen, maar hij beschouwt de voordelen van het thuisland - voorgesteld door de diamant - als zijnde belangrijker.³⁵ Dit model probeert nl. een antwoord te geven op de vraag hoe innovatieve sectoren ontstaan en zich ontwikkelen, wat essentieel is aangezien volgens Porter enkel deze sectoren in staat zijn de internationale concurrentie aan te gaan; ook op buitenlandse markten.³⁶ De manier waarop de attributen aanwezig zijn in een land, op elkaar inspelen en zodoende elkaar versterken of niet zal mee de concurrentiesterkte of het competitieve voordeel (*competitive advantage*) van het land in kwestie gaan bepalen. Logischerwijs kan de kans op delokalisatie (afbouwende) toenemen naargelang de diamantfactoren leiden tot een zwak nationaal competitief voordeel. Tevens kan de delokalisatiekans (expansieve) toenemen naargelang de factoren leiden tot een sterk nationaal competitief voordeel.

Figuur 5: Porter's "diamant" met betrekking tot het nationaal competitief voordeel

³⁵ COUCKE, W., *Delokalisatie naar Centraal- en Oost-Europa, de GO versus de KMO*. Leuven, KUL, 1997, p. 62.

³⁶ JAGERSMA, P. K. en EBBERS, H., *Internationale Bedrijfskunde. Van exporteren naar globaliseren*. Pearson Education Benelux, Amsterdam, 2004, p. 83.

Porter's Diamond of National Competitive Advantage



Michael Porter, Harvard Business School, 1990.

Copyright © 2003 Pearson Education, Inc.

Slide 15-14

Bron: Illinois State University, college of business.

[http://www2.cob.ilstu.edu/gnnaidu/344Powerpoint%20slides/ch15.ppt#390,16,Where to Invest.](http://www2.cob.ilstu.edu/gnnaidu/344Powerpoint%20slides/ch15.ppt#390,16,Where%20to%20Invest)

2.3. Het OLI-paradigma van Dunning (1980) ^{37,38,39}

Volgens de “eclectische theorie” of het “OLI-paradigma” van John H. **Dunning** (University of Reading) hangt de mate waarin een onderneming zich zal engageren in buitenlandse activiteiten af van de mate waarin er aan de vier opeenvolgende voorwaarden wordt voldaan:

- 1) De onderneming moet beschikken over lange-termijn-eigendom specifieke voordelen (*ownership-specific advantages*), of **O-voordelen**, t.o.v. ondernemingen van andere nationaliteiten in de markt die zij bedient of van plan is te bedienen in het gastland. Deze voordelen worden ook wel benoemd als competitieve of monopolistische voordelen en dienen groot genoeg te zijn om de extra kosten, veroorzaakt door het opzetten van de buitenlandse vestiging en het bedienen van de buitenlandse markt te compenseren. Deze voordelen nemen meestal de vorm aan van ontastbare activa (*intangible assets*) zoals productinnovaties, marketingsystemen, knowhow, enz.
- 2) Gegeven dat aan de eerste voorwaarde wordt voldaan, moet de onderneming het in haar belang vinden om haar O-voordelen zélf aan te wenden, eerder dan de voordelen of het gebruik ervan te verkopen aan buitenlandse ondernemingen. De onderneming

³⁷ DUNNING, J.H., The eclectic paradigm of international production: A restatement and possible extensions. In: *Journal of International Business Studies*, Vol. 19, 1988, p. 1-32.

³⁸

³⁸ CUYVERS, L., EMBRECHTS, R. en RAYP, G., *Internationale economie*. Antwerpen/Apeldoorn, Garant, 2002, p. 163-166.

³⁹ Federaal planbureau, *o.c.*, p. 20-21.

zal kiezen voor een zo groot mogelijke directe controle indien er marktinternalisatievoordelen (*market internalization advantages*), of **I-voordelen** - ten gevolge van een grotere organisatorische efficiëntie - aanwezig zijn. Voorbeelden houden verband met transactiekosten bij markttransacties, alsook het vermijden van hoge zoek- en onderhandelingskosten, contractbreukkosten, betere coördinatiemogelijkheden en een betere controle over de aanwezige technologische kennis, bij internalisering in de organisatie.

- 3) Gegeven dat aan zowel de eerste als de tweede voorwaarde voldaan wordt, moet het globale belang van de onderneming gediend worden. Dit kan bewerkstelligd worden door het O-voordeel in een vreemde locatie te creëren of te gebruiken. Zodoende zullen bepaalde landen over locatiespecifieke voordelen (*location specific advantages*) of L-voordelen beschikken en andere niet. Dunning maakt een onderscheid tussen enerzijds structurele en anderzijds transactionale marktimperfecties die de locatiebeslissingen van bedrijven kunnen beïnvloeden. Eerstgenoemde marktimperfecties – zoals bijv. deze veroorzaakt door het overheidsbeleid, die een invloed hebben op de kosten/inkomsten bij het produceren in verscheidene locaties – kunnen ofwel buitenlandse investeringen aantrekken of afstoten. (**Guisinger** 1985). Laatstgenoemde imperfecties kunnen worden beheerst door deze te internaliseren. Tot de L-voordelen behoren o.a.: ‘resource’-beschikbaarheden, marktpotentieel, inputprijzen, kwaliteit en productiviteit van de benodigde inputs, infrastructuur inzake transport en communicatie, financiële tegemoetkomingen voor buitenlandse investeerders, overheidsbeleid, culturele en ideologische factoren, enz.

- 4) Ervan uitgaande dat aan de drie voorwaarden is voldaan, moet de onderneming in kwestie ervan overtuigd zijn dat de **buitenlandse productie consistent** is met de **lange-termijnmanagementstrategie**.

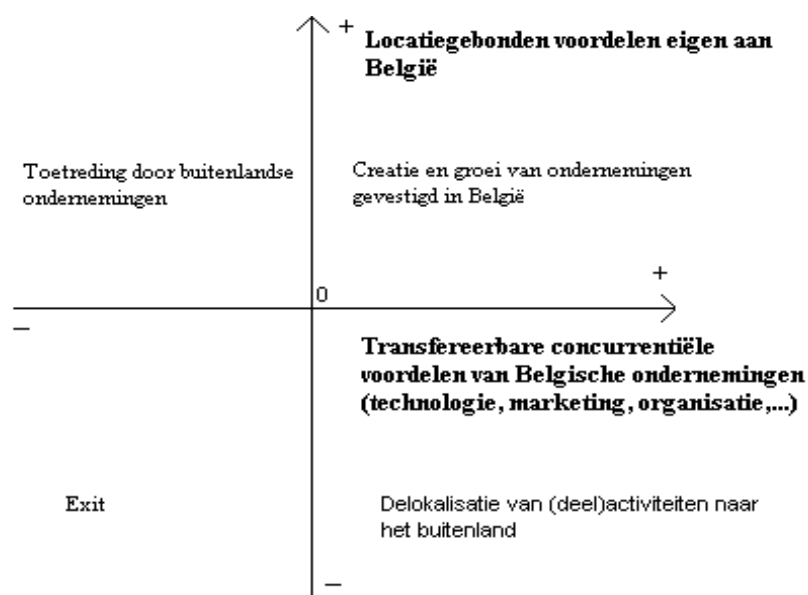
In navolging van het eclecticisch paradigma hebben vele studies het belang aangetoond van zowel locatiegebonden als ondernemingsspecifieke voordelen om internationale strategieën, waaronder delokalisatie te verklaren.

Zo combineerden Sleuwaegen, Veugelers en Yamawaki (1997) ondernemingsspecifieke en locatiegebonden voordelen om fusies, binnen- en buitenlandse overnames en strategische allianties door bedrijven gevestigd in België en Europa te verklaren. De combinatie van beide

voordelen geeft ook inzicht in toetreding en uittreding door buitenlandse en binnenlandse ondernemingen, ondernemingsgroei en delokalisatie.

Delokalisatie, evenals inkrimping en uittreding van ondernemingen, moet dus gezien worden binnen die industriële dynamiek, uitgaande van de bestaande combinatie van locatiegebonden en transfereerbare concurrentiële voordelen van de onderneming. Deze voordelen worden schematisch weergegeven in Figuur 6.

Figuur 6: Industriële dynamiek en internationale concurrentievoordelen



Bron:
Federaal
planbureau,
Rapport

delokalisatie, innovatie en werkgelegenheid. Brussel, Federaal Planbureau, 2000, p. 21.

- **Delokalisatie** vanuit België zal dus plaatsvinden in sectoren waarvoor België een comparatief locatienadeel heeft. Het concurrentiële voordeel van de onderneming kan echter wel elders worden uitgebaut.
- **Uittreding of exit** uit de markt zal gekozen worden indien de ondernemingen noch beschikken over transfereerbare concurrentiële, noch over locatiegebonden voordelen.
- Buitenlandse ondernemingen zullen **toetreden** tot de Belgische sectoren die over aantrekkelijke locatievoorwaarden beschikken.

Om te besluiten, kan gesteld worden dat delocalisatie in de context van een *industriële dynamiek* dient te worden gezien. Ten gevolge van de toenemende globalisering en de internationale concurrentiedruk zullen de bedrijven nu eenmaal moeten inspelen op de veranderende omgeving. Deze kan zich manifesteren onder de vorm van nieuwe afzetmarkten, geografische verschillen in factorkosten, enz. Zodoende trachten de bedrijven hun concurrentiepositie te vrijwaren.

HOOFDSTUK 3: Determinanten van delocalisatie

Inleiding

Een cruciale vraag die kan gesteld worden m.b.t. de delocalisatiebeslissing is het waarom van de uitwijking. Wat zet een onderneming ertoe aan om een activiteit af te bouwen in het thuisland en terug op te starten in of uit te breiden in een andere regio, gewest of land?

Hiertoe onderscheidt het Federaal Planbureau drie verschillende soorten delocalisatiemotieven: (1) structurele determinanten (globalisatiestrategie, mondialisering, nieuwe markten) (2) overheidsdeterminanten (competitieve devaluaties of depreciaties, loonkost, fiscale voordelen, reglementeringen, infrastructuur) en (3) bedrijfseconomische determinanten (marktaanwezigheid, efficiëntie, transportkosten).⁴⁰

Ten eerste zullen de delocalisatieredenen worden beschouwd die betrekking hebben op economische veranderingen waarop de onderneming weinig greep heeft. Ze worden geklasseerd onder de categorie '*structurele determinanten*'. Ten tweede zullen de '*overheidsdeterminanten*' aan bod komen. Dit zijn delocalisatieredenen waarop de overheid van het thuisland hetzij rechtstreeks, hetzij onrechtstreeks een invloed kan op uitoefenen. Ten derde zullen de delocalisatieredenen besproken worden die specifiek voor het bedrijf in kwestie van toepassing zijn. Deze motieven worden bijgevolg onder '*bedrijfseconomische determinanten*' geklasseerd. Ten slotte zullen de motieven die niet meteen onder één van bovengenoemde categorieën kunnen worden geplaatst, opgenomen worden in de categorie '*overige determinanten*'.

Er dient te worden opgemerkt dat onderstaande motieven weliswaar een grote verscheidenheid vertonen, maar daarom niet de pretentie hebben compleet te zijn. Elk bedrijf heeft nl. wel nog andere specifieke redenen om uit te wijken die in dit hoofdstuk niet besproken zullen worden. Hiervoor wordt verwezen naar hoofdstuk vijf waar er wat dieper ingegaan wordt op mogelijke specifieke motieven in bepaalde industrieën.

3.1 Structurele determinanten

3.1.1 Globalisatiestrategie

⁴⁰ BERNARD, P., e.a., (red.), *Delocalisatie*. Brussel, Federaal Planbureau, 1994, p. 47-68.

Multinationale ondernemingen voeren een globalisatiestrategie om optimaal te kunnen inspelen op de nieuwe afzetmarkten, en/of als reactie tegen de concurrenten die hetzij reeds aanwezig zijn op, hetzij waarschijnlijk zullen toetreden tot de betreffende markt(en). Deze globalisatiestrategie is vandaag de dag een *conditio sine qua non* om te overleven in de internationale concurrentiestrategie van elke multinationale onderneming. Met de enorme vooruitgang van de internet- en communicatietechnologie (ICT) en de vermindering van de transportkosten is globalisatie een niet te stuiten ontwikkeling.

De globalisatiestrategie komt erop neer dat in de waardeketen van een firma één of meerdere toegevoegde waardeactiviteiten van het bedrijf worden geïnternationaliseerd, dus grensoverschrijdend worden. Zodoende kunnen de competitieve voordelen van het betreffende gastland(en) worden benut.⁴¹

In het world investment report van de Verenigde Naties conferentie voor handel en ontwikkeling (UNCTAD) wordt globalisering gedefinieerd als ‘economische integratie’. Hierbij wordt er vooral rekening gehouden met twee elementen: (1) internationale handel en (2) kapitaalverkeer.⁴² Onder globalisering van de economie wordt dus niet alleen de toename van de internationale handel en de buitenlandse investeringen verstaan, maar tevens - op bedrijfsniveau – een sterke mobiliteit van het kapitaal. Dit uit zich in een forse toename van enerzijds fusies tussen ondernemingen en anderzijds het verwerven van participaties in andere bedrijven. Vandaag de dag vervagen de regionale en nationale grenzen steeds meer. Deze worden opgenomen in een mondiale eenheidsmarkt.

3.1.2 Mondialisering van de economie⁴³

De mondialisering van de economie resulteert in een stijging van de buitenlandse handel. Tegenwoordig spelen de Newly Industrialising Countries (NIC's) en zelfs de ontwikkelingslanden een veelbetekenende rol op economisch vlak. De economische groei van de Zuid-Oost-Aziatische landen, en dan vooral van China, ligt sinds 1970 gemiddeld ongeveer 5% hoger dan de groei van de OESO-landen. Zo groeit China's economie jaarlijks met maar liefst gemiddeld 8%.

⁴¹ *Ibid.*, p. 59-60

⁴² JAGERSMA, P. K. en EBBERS, H., *o.c.*, p. 29.

⁴³ BERNARD, P., e.a., (red.), *o.c.*, p. 48-49.

Aldus is de internationale concurrentie scherper geworden en is internationale productie een structureel kenmerk geworden van de wereldeconomie. Multinationale maatschappijen, maar ook meer en meer grote ondernemingen (GO's) en kleine en middelgrote ondernemingen (KMO's) willen dáár aanwezig zijn op de wereldmarkt waar enerzijds de *productiefactoren* arbeid, kapitaal en technologie tegen de beste voorwaarden kunnen worden bekomen en waar anderzijds *vraag en aanbod* zich op de meest efficiënte en rendabele manier kunnen vinden.

Inzake de productiefactoren kunnen de volgende vaststellingen worden gedaan:

- 1) Wil men competitief blijven, dan is het aangewezen om daar te produceren waar de *arbeidskost* het gunstigst is. Bepaalde productieprocessen zoals assemblage of massaproductie moeten dan ook noodgedwongen gedelokaliseerd worden. Aangezien de factor arbeid op wereldniveau immobiel is, veroorzaakt dit enerzijds in het geval van de afbouwende (of negatieve) delokalisatie een directe werkloosheid in het thuisland in de betreffende sector. Anderzijds kan delokalisatie (zowel expansieve als afbouwende) door hetzij een expansieve strategie, hetzij een toename van de buitenlandse handel tot bijkomende indirecte werkgelegenheid leiden evt. in andere sectoren. Dit is echter moeilijk na te gaan en verschilt van sector tot sector en van bedrijf tot bedrijf.
- 2) *Kapitaal* is in tegenstelling tot arbeid wel mobiel. De theorie leert ons dat als een bedrijf haar comparatieve voordelen verliest het verplicht is in het buitenland te investeren. De buitenlandse investering zou het dan mogelijk maken om de waarde van het kapitaal in stand te houden en de afbouw van het eigen bedrijf in het moederland tegen een lagere kost door te voeren dan ingeval de investering in het buitenland niet zou gebeuren.
- 3) De productiefactor *technologie* speelt een belangrijke rol m.b.t. delokalisatie. Technologische innovatie kan een belangrijk comparatief voordeel vormen. Het product zal dan ook bij aanvang vrijwel steeds dáár worden geproduceerd waar het tot stand kwam. Bestendig innoveren is dan ook de sleutel tot instandhouding van de competitieve voordelen.

De mondialisering heeft tot gevolg dat het aanbod meer mogelijkheden krijgt om te voldoen aan de vraag. Bijgevolg dwingt deze mondialisering van de economie de producenten ertoe om aan marktontwikkeling te doen en zodoende verkoopsfilialen of productievestigingen te

openen in andere landen. De vermindering van de transportkosten en de vooruitgang van de ICT hebben ervoor gezorgd dat dit makkelijker kan verlopen.

3.1.3 De nieuwe markten

De uitbreiding van de EU op 1 mei 2004 met tien nieuwe lidstaten heeft de reeds bestaande aantrekkingskracht van o.a. de Oost-Europese landen enkel versterkt. Daar deze landen over heel wat troeven beschikken zoals de lagere loonkost, de geografische nabijheid, het marktpotentieel en de technische geschooldheid van de arbeidskrachten hoeft het dan ook niet te verwonderen dat dit een populaire delokalisatiebestemming is geworden. (**zie casestudie**) Ook de opkomst van de Zuid-Oost-Aziatische landen (o.a. Thailand, Maleisië, Singapore, Taiwan, Indonesie, Zuid-Korea) dat al een tijdje aan de gang is mag niet uit het oog worden verloren. Recent is echter alle aandacht gericht op de gele reus China dat sinds zijn toetreding tot de WHO in 2001 aan een ongeziene opmars is begonnen. Bovengenoemde markten bieden dan ook grote opportuniteiten die benut kunnen worden.

3.2 Overheidsdeterminanten

3.2.1 Competitieve devaluaties of depreciaties

De effectieve invoering van de euro op 1 januari 2002 heeft ertoe geleid dat het motief ‘competitieve devaluaties of depreciaties’ als mogelijke delokalisatiereden voor de Vlaamse bedrijven aan belang heeft ingeboet. Hierbij dient te worden opgemerkt dat dit uiteraard alleen geldt voor de bedrijven die enkel vestigingen hebben in de 12 lidstaten (die de euro reeds ingevoerd hebben.) Vooral voor wat betreft vestigingen in de nieuwe Oost-Europese lidstaten (maar tevens in de VS en China) kan dit motief nog een rol spelen in de delokalisatiebeslissing.

Momenteel is voor Belgische exporterende bedrijven de sterke euro een grote last, zeker zonder substantiële correctie van de loonkosten. Door de sterke euro zijn de Belgische producten nu eenmaal duurder voor niet-EU landen, maar is de invoer goedkoper. Dit kan leiden tot een omzetverlies voor de Belgische exporterende bedrijven. Het kan dan ook voor het bedrijf in kwestie voordeliger zijn om ter plaatse met een vestiging te starten. Op die manier kan de lokale markt bediend worden en bijgevolg kan het wisselkoersverschil worden tenietgedaan. In deze context is een delokalisatiebeslissing dan ook niet uitgesloten.

3.2.2 Loonkost

De lagere loonkosten in de desbetreffende gastlanden behoren tot de klassieke redenen om aldaar met een vestiging te beginnen. Uit de studie ‘Taxing Wages’ van de Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling (OESO) kan worden vastgesteld dat België slecht scoort (41,4%) inzake de fiscale en parafiscale druk in 2002 en alleen Denemarken (43,1%) moet laten voorgaan.⁴⁴ (**zie bijlage nr. 2**) T.o.v. de drie referentielidstaten Nederland, Frankrijk en Duitsland vergroot de Belgische loonkostenhandicap.⁴⁵ In België wordt 41% van het brutoloon van de gemiddelde Belgische werknemer afgeroomd via de inkomstenbelastingen en de sociale zekerheidsbijdragen. Indien de bijdragen meegerekend worden die de werkgevers betalen voor de sociale zekerheid, dan houdt de werknemer netto slechts 45% over. Dit betekent dat 55% van de totale arbeidskost naar de fiscus en de sociale zekerheid gaat: het hoogste percentage in de EU-25 (OESO, Taxing Wages, 2003). Duitsland volgt op de tweede plaats met een netto-overschot van 49%. Deze zware fiscale en parafiscale druk betekent dat de loonkosten in België de hoogste zijn van de OESO-zone.

Als de loonkost in termen van ‘compensatiekost per uur voor arbeiders’ (= directe loonkost per uur, sociale zekerheidsuitgaven door de werkgever en andere arbeidsbelastingen) beschouwd wordt, kan worden vastgesteld dat België de vijfde plaats inneemt op een totaal van 30 beschouwde landen. (**zie bijlage nr. 3**) Dit betekent dat ons land met een score van 107 (USA = 100) voor het jaar 2002 inzake arbeidscompensatiekost tot de slechtsten van de klas behoort. Landen als Taiwan en Korea daarentegen hebben een compensatiekost van respectievelijk 25 en 43 voor het jaar 2002. Dergelijke loonkostverschillen kunnen dan ook een hoofddeterminant vormen om te delokaliseren.

3.2.3 Fiscale voordelen

Fiscale voordelen kunnen o.a. worden opgesplitst in enerzijds de toekenning van subsidies aan de bedrijven en anderzijds het genieten van een lager belastingtarief dan hetgeen van

⁴⁴ Belgische loonkosten hoogste in Oeso-zone. In: *De Standaard*, 21 februari 2003.

⁴⁵ VOS, DE, M., JANSSENS, G., OVERTVELDT, VAN, J., *De concurrentiepositie van België anno 2004: het falen van de loonnorm*. Brussel, 2004, p. 3.

toepassing is in het thuisland. Een bedrijf kan in zijn delokalisatiebeslissing rekening houden met deze eventuele voordelen. Uit eigen onderzoek is echter gebleken dat ‘fiscale voordelen’ zeker en vast geen hoofdreden vormt om te delokaliseren maar eerder als een ‘mooi meegenomen’ gegeven beschouwd wordt.

3.2.4 Reglementeringen

Op *internationaal niveau* kan gesteld worden dat de spelregels van de westerse economieën verre van op gelijk niveau staan met die van de opkomende economieën. Voorbeelden hiervan zijn het bestaan van kinderarbeid, tolmuren, uitvoer- en andere subsidies, verbod tot winstrepatriëring, verplichting tot het aangaan van joint-ventures, niet naleven van quota’s, merkennamaak, enz. Het hoeft dan ook niet te verwonderen dat dergelijke reglementeringen delokalisatie in de hand kunnen werken.⁴⁶

Ook op *nationaal niveau* kunnen de bestaande reglementeringen een hindernis vormen voor het bedrijfsleven. Zo wordt de strenge milieureglementering door heel wat bedrijfsleiders als overdreven ervaren, aangezien ze kan leiden tot extra investeringen en bijgevolg hoge kosten. Als de heffingen op watervervuiling door activiteiten als verven, ontkleuren, reinigen, enz. bijv. te groot worden en zodoende de competitiviteit van bepaalde producenten (bijv. textiel) in het gedrang komt, dan is de kans groot dat delokalisatie meer en meer als een optie wordt beschouwd. Ook de milieu-inspecties, die door sommige bedrijven met de ‘inquisitie’ vergeleken wordt versoepelt de milieureglementering geenszins.

Inzake reglementeringen kan dus enerzijds een overdreven laksheid in de lagelonenlanden en anderzijds een relatieve strengheid in België worden vastgesteld. Bovendien draagt de complexiteit en de rechtsonzekerheid m.b.t. de sociale, fiscale en milieuwetgeving zeker niet bij tot het versterken van het Vlaamse bedrijfsklimaat.

Bovenstaande vaststellingen zijn een feit maar mogen echter niet overroepen worden. **Verbeke** (2004) toonde aan dat de angst voor delokalisatie ten gevolge van het milieubeleid eerder onterecht is. Zo werd aangetoond dat vooral het verschil in marginale productiekosten (loonkosten) en zeker (nog) niet het milieubeleid de mogelijkheid tot delokalisatie verhoogt.

⁴⁶ BERNARD, P., e.a., (red.), *o.c.*, p. 66-67.

Ook werd duidelijk dat “*het de moeite waard kan zijn om actief internationale milieubeleidsinitiatieven na te streven.*”⁴⁷

3.2.5 Infrastructuur

Onder infrastructuur wordt enerzijds de bedrijventerreinen, machines, gebouwen en anderzijds de goede aansluiting op en aanwezigheid van spoorwegen, waterwegen, en luchthavens in het gastland verstaan. Op die manier kunnen de producten gemakkelijk gedistribueerd worden naar de betreffende distributiecentra. Tevens wordt op die manier de bereikbaarheid naar de leveranciers toe verzekerd.

De beschikbare bedrijventerreinen in het gastland zijn van cruciaal belang, ze vormen voor het bedrijf in kwestie zowel letterlijk als figuurlijk de ‘basis’ om aldaar te kunnen starten met de activiteit(en). De aanwezigheid van de nodige internet- en communicatie infrastructuur in de bedrijfsgebouwen is een bijkomende troef om buitenlandse bedrijven aan te trekken. Indien een land zoals bijvoorbeeld de Verenigde Staten over een goede infrastructuur beschikt, kan dit een rol spelen in de beslissing om aldaar met een vestiging te beginnen.

3.3 Bedrijfseconomische determinanten

3.3.1 Marktaanwezigheid⁴⁸

Bedrijven die marktaanwezigheid als hoofdmotief aanhalen om te delokaliseren, worden ook wel de ‘marktzoekers’ genoemd. Deze bedrijven waren meestal al actief op de betreffende buitenlandse markt(en) via exporten, maar hebben besloten om ter plaatse met een vestiging te beginnen omwille van de bestaande lokale of regionale marktopportunities. Hierbij gaat men dan het bruto nationaal inkomen pro capita, de economische groei, de inkomensverdeling en de ontwikkeling van een koopkrachtige middenklasse in het desbetreffende land gaan beschouwen.⁴⁹

De buitenlandse directe investering (BDI), die de basis vormt van de buitenlandse vestiging of de delokalisatie, volgt dan ook meestal op de voorafgaande export, wanneer de gestegen afzet

⁴⁷ VERBEKE, T., *A environmental policy, policy uncertainty and relocation decisions*. Gent, RUG, Faculty of economics and management, 2004, p. 48.

⁴⁸ CUYVERS, L., EMBRECHTS, R. en RAYP, G., *o.c.*, p. 161.

⁴⁹ JAGERSMA, P. K. en EBBERS, H., *o.c.*, p. 108.

in het gastland bijkomende productiecapaciteit vereist. Het precieze moment van deze fase verschilt dan ook van bedrijf tot bedrijf.

3.3.2 *Efficiëntie*⁵⁰⁵¹

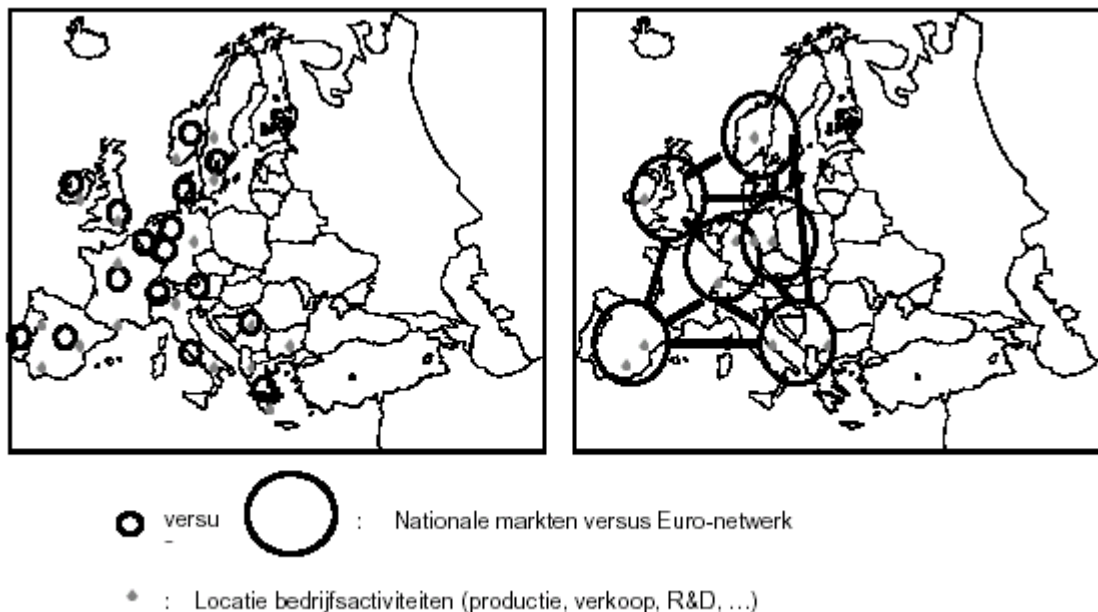
De ‘efficiëntiezoekers’ zijn bedrijven die in het verleden de motieven ‘resources’ (grondstoffen, goedkopere arbeidskrachten, technologische capaciteit, enz.) en ‘marktaanwezigheid’ vermeldden. Nu zijn ze echter in een fase terechtgekomen waarbij het van belang is dat de structuur van hun internationale operaties wordt vereenvoudigd en gerationaliseerd. Deze herstructurering zal tot gevolg hebben dat sommige activiteiten moeten worden ingekrimpt, terwijl andere activiteiten zullen worden uitgebreid. Binnen de nieuwe Europese en mondiale marktomgeving wordt het aantal productievestigingen geconcentreerd in slechts een handvol locaties. De plaats waar waarde wordt toegevoegd, verschuift van individuele landen naar een mondiaal gedecentraliseerd netwerk. Op die manier worden de productiekosten gedrukt, kunnen schaalopbrengsten gerealiseerd worden, wordt de communicatiestructuur binnen de groep efficiënter, enz.

Uit Figuur 7 kan worden afgeleid dat er in de oude configuratie een duplicatie of dublering is van bijna alle activiteiten in de andere landen (linkergedeelte), terwijl in de nieuwe euronetwerkconfiguratie (rechtergedeelte) de nadruk ligt op de kernactiviteiten. Binnen de vestigingen in deze nieuwe configuratie kan de specialisatie toenemen, en/of de bestaande activiteit worden uitgebreid. Nevenactiviteiten zullen worden uitbesteed aan andere ondernemingen binnen het netwerk.

Figuur 7 - Oude versus nieuwe euro-organisatie

⁵⁰ CUYVERS, L., EMBRECHTS, R. en RAYP, G., *o.c.*, p. 162.

⁵¹ Federaal planbureau, *o.c.*, p.25-26.



Bron: Federaal planbureau, *Rapport delocalisatie, innovatie en werkgelegenheid*. Brussel, Federaal Planbureau, 2000, p.25.

3.3.3 Transportkosten

Een bedrijf dat vanuit het thuisland veel exporteert naar haar klanten wereldwijd, die bovendien goed zijn voor het leeuwendeel van haar omzet, kan opteren om deze klanten vanuit een lokale productievestiging te bevoorraden. Op die manier vallen de transportkosten weg en kan de onderneming efficiënter te werk gaan. Hierbij dient logischerwijs vanuit een lange-termijnperspectief te worden nagegaan in welke mate de vermoedelijke opbrengsten opwegen tegen de kosten van het opstarten van de vestiging.

3.4 Overige determinanten

3.4.1 'Resources'⁵²

De 'grondstofzoekers' (*resource*-zoekers) zijn ondernemingen die op buitenlandse markten aanwezig willen zijn omwille van de grondstoffen en landbouwproducten, goedkope en gemotiveerde arbeidskrachten, technologische capaciteit, management- of marketing-expertise, enz. Ze zullen gemotiveerd zijn om dáár te produceren waar bepaalde resources tegen een lagere reële kost verkregen kunnen worden dan in het thuisland en zullen bijgevolg aldaar investeren.

⁵² CUYVERS, L., EMBRECHTS, R. en RAYP, G., *o.c.*, p. 161.

3.4.2 Geografische afstand

Voor bedrijven kan de afstand ook een rol spelen in de beslissing om al dan niet uit te wijken. Hoe groter de afstand, hoe lager de delokalisatiekans en vice versa. Dit wordt bevestigd door het feit dat de meeste delokalisaties in België naar onze buurlanden plaatsvinden.⁵³ Het merendeel van de Belgische delokalisaties heeft als bestemming West-Europa, op de voet gevolgd door Oost- en Centraal-Europa. (zie **casestudie**). Ook speelt de territoriale nabijheid een belangrijke rol om bijv. te investeren in Bulgarije, waar België op het vlak van DBI voor de periode 1992-2000 een tweede plaats inneemt, na Duitsland.⁵⁴ Blijkbaar is er nog een drempel tussen het Europese continent en de overige werelddelen, hoewel deze drempel toch aanzienlijk is verlaagd de laatste jaren. (bijv. t.o.v. China.)

3.4.3 Factoren die de delokalisatiekans beïnvloeden

Uit de studie van het Federaal Planbureau⁵⁵ is gebleken dat onderstaande factoren de kans dat een onderneming haar activiteiten geheel of gedeeltelijk delokaliseert kunnen vergroten. Deze werden als ‘empirische determinanten’ in de studie beschreven en worden gevisualiseerd in Figuur 8:

- De grootte en het multinationalaal karakter van een onderneming (grootte van de onderneming/buitenlands filiaal)

Hoe groter de onderneming en het feit of zij (als dochter of moeder) deel uitmaken van een multinationale groep, hoe groter de kans op delokalisatie. Zo kwam aan het licht dat op een totaal van 1529 niet-MNO's en 1470 MNO's respectievelijk 23 en 71 ervan delokaliseerden in de periode 1990-1995. (zie **bijlage nr. 4**)

- Gecombineerde product- en procesinnovaties (innovatie)

⁵³ Federaal planbureau, *o.c.*, p. 235.

⁵⁴ MINCHEV, V., e.a., *Determinants of European Union enterprises relocation in Bulgaria*. Sofia, University of National and World Economy, 2002, p. 7; 16.

⁵⁵ Federaal planbureau, *o.c.*, p. 101-106; 248-249.

Er werd geconcludeerd dat sterk innoverende ondernemingen een hoge delokalisatiegraad vertonen.

- Arbeidsintensiviteit (kapitaal/arbeid verhouding)

Hoe hoger de arbeidintensiviteit, hoe hoger de kans op delokalisatie. Kapitaalintensieve ondernemingen gaan minder vlug over tot delokalisatie. Vooral in de industriesectoren is de delokalisatiekans beduidend hoger in vergelijking met de andere sectoren.

(zie bijlage nr. 5)

- Variabiliteit van de omzet (onzekerheid over omzet)

Hoe groter de schommelingen in de omzet, hoe groter de (optie) waarde van het wachten om tot delokalisatie over te gaan.

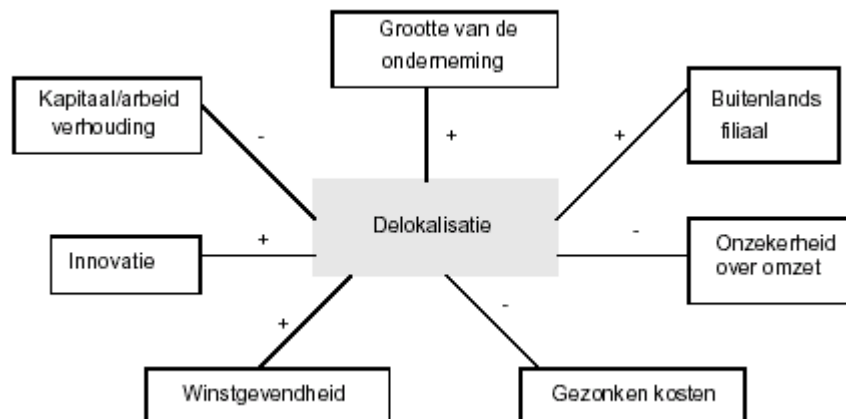
- Winstgevendheid

Winstgevende bedrijven hebben de neiging eerder tot delokalisatie over te gaan dan hun verlieslatende tegenhangers.

- Sunk costs (gezonken kosten)

Hoe lager de zgn. “sunk costs” (= vaste, niet-recupereerbare kosten), hoe hoger de kans op delokalisatie.

Figuur 8: Empirische determinanten van delokalisatie



Bron: Federaal planbureau, *Rapport delokalisatie, innovatie en werkgelegenheid*. Brussel, Federaal Planbureau, 2000, p.249.

Deze factoren worden bevestigd door **Sleuwaegen en Pennings** (2000) die stellen dat “[t]oegang tot een globaal netwerk, grootte van de onderneming en de innovatiegraad [...] een positief effect [hebben] op de mogelijkheid tot delokalisatie. Onzekerheid heeft een negatieve impact op de mogelijkheid tot delokalisatie.”⁵⁶

HOOFDSTUK 4: Relatief belang van de diverse motieven

⁵⁶ SLEUWAEGEN, L. en PENNING, E., International relocation: firm and industry determinants. In: *Economics Letters*, Vol. 67, Issue 2, May 2000, p. 179-186.

In dit hoofdstuk wordt gepoogd een beeld te schetsen van het belang dat de bedrijven hechten aan de mogelijke delokalisatiemotieven indien deze beschouwd worden per sector, regio, of soort. Op die manier kan het bijv. duidelijk worden waarom een bedrijf naar verschillende gebieden delokaliseert die op economisch vlak elkaars tegenpool vormen.

In december 1996 - januari 1997 werd door het Federaal Planbureau een schriftelijke vragenlijst m.b.t. “delokalisatie, innovatie en tewerkstelling” opgestuurd naar 2999 in België gevestigde ondernemingen. Tevens werd een enquête opgestuurd naar de vakbondsvertegenwoordigers van alle ondernemingen met een collectief ontslag in de periode 1990-1995. De resultaten van deze afgenomen enquêtes werden gepubliceerd in het actualisatierapport van 1997,⁵⁷ en later in de studie van 2000.⁵⁸ Voor onderstaande gegevens werden deze uitgebreide studies van het Federaal Planbureau dan ook geraadpleegd.

4.1 Relatief belang van de motieven om te investeren in het buitenland

Het kan nuttig zijn om de ‘algemene belangrijkheid’ van de delokalisatiemotieven wat nader te bekijken alvorens dit belang in een sectorale, regionale of soortelijke context te gaan beschouwen. Op deze manier komt de overzichtelijkheid niet in het gedrang.

Tabel 2: Motieven om te investeren in het buitenland

⁵⁷ BERNARD P., e.a., (red.), *Delokalisatie. Mondialisering. Een actualisatierapport over België*. Brussel, Federaal Planbureau, 1997.

⁵⁸ Federaal planbureau, *Rapport delokalisatie, innovatie en werkgelegenheid*. Brussel, Federaal Planbureau, 2000.

Motief	Vermelding als hoofdmotief		Vermelding in top 3 van onderneming	
	Aantal respondenten	% van hoofdmotieven	Aantal respondenten	% dat motief vermeldt
Aanwezigheid op nieuwe of groeiende markten	73	69,5	99	88,4
Voordelen internationale verdeling van productie	4	3,8	39	34,8
Lagere arbeidskosten in het gastland	13	12,4	31	27,7
Vermindering van transportkosten	2	1,9	16	14,3
Overheidsmaatregelen in het gastland	3	2,9	15	13,4
Toegang tot grondstoffen	2	1,9	13	11,6
Competitieve devaluaties	0	0	8	7,1
Soepelere milieuwetgeving (in buitenland)	0	0	7	6,3
Gebrek aan ruimte in België	1	1	6	5,4
Motief niet in lijst	6	5,7	23	20,5
Aantal vermeldingen	105		257	
Aantal respondenten (op 115 met investeringen)	105	91,3	112	97,4

Bron: Federaal planbureau, *Rapport delocalisatie, innovatie en werkgelegenheid*. Brussel, Federaal Planbureau, 2000, p. 53.

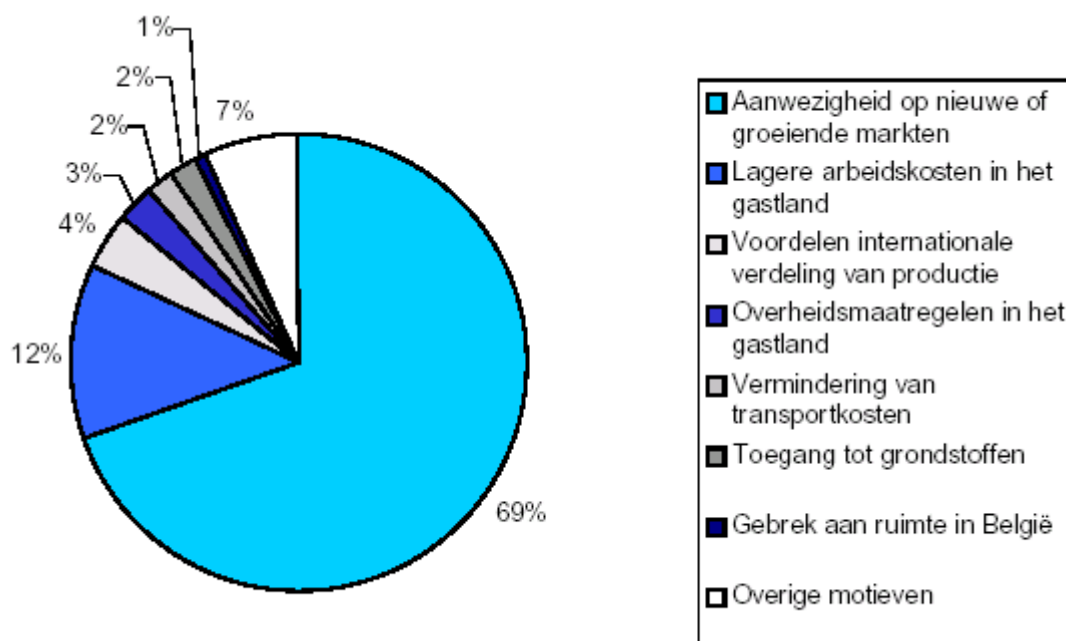
Alle respondenten kregen een lijst met de mogelijke motieven om te delocaliseren. Van deze lijst dienden ze de voor hun drie belangrijkste motieven aan te duiden, evenals hun volgorde van belang aan te geven (1, 2 of 3). De motieven werden gesorteerd volgens het aantal vermeldingen in de top drie van de motieven. Ook wordt weergegeven hoeveel elk van die motieven voorkomt als hoofdmotief zoals blijkt uit [Tabel 2](#).⁵⁹

Het motief “aanwezigheid op nieuwe of groeiende markten” werd door 70% van de bedrijven of 73 van de 105 respondenten als hoofdmotief vermeld. Dit wordt bevestigd door de **casestudie** van de auteur daar “vereiste marktaanwezigheid” als hoofdmotief gekozen werd door het merendeel van de bevroegde bedrijven. Op de tweede plaats werd “lagere arbeidskosten in het gastland” als reden vermeld om uit te wijken. Dit motief werd door 12% van de bevroegde bedrijven als hoofdreden aangeduid. Van de 105 respondenten kozen vervolgens 3,8% voor “voordelen internationale verdeling van productie” en 3% voor “overheidsmaatregelen in het gastland” als hoofdmotief.

⁵⁹ *Ibidem*, p. 52-54.

Op de vijfde plaats ten slotte komt “vermindering van transportkosten” en “toegang tot grondstoffen” dat door 2% van de bedrijven als belangrijkste uitwijkingsreden werd vermeld. Figuur 9 geeft een grafische voorstelling van deze hoofdmotieven.

Figuur 9: Hoofdmotieven om te investeren in het buitenland voor 105 Belgische ondernemingen



Bron: Federaal planbureau, *Rapport delocalisatie, innovatie en werkgelegenheid*. Brussel, Federaal Planbureau, 2000, p. 54.

4.2 Verschillen in motieven tussen diensten en industriesector

Bedrijven die deel uitmaken van een dienstverlenende sector kunnen een verschillend belang hechten aan de delocalisatiemotieven dan de bedrijven behorend tot de industriesectoren. Om dit aan te tonen werden door het Federaal Planbureau zes groepen van mogelijke motieven gevormd, waarbij aan elke groep een aantal submotieven werden toegekend. Bedrijven uit zowel de diensten-⁶⁰ als industriesectoren⁶¹ konden aanduiden wat zij als belangrijkste delocalisatiemotieven beschouwden. Tabel 3 structureert dit sectorale onderscheid.

⁶⁰ Hieronder wordt door het Federaal Planbureau de bouw-, handel- en dienstensector verstaan.

⁶¹ Volgens de NACE-BEL economische activiteitennomenclatuur van 2003 worden hieronder afdelingen 15 t.e.m. 37 verstaan. (verwerkende nijverheid).

*Tabel 3: motieven delocalisatie in industriële en dienstverlenende activiteit*⁶²

		Industrie		Bouw, handel en diensten	
		Aantal vermeldingen	%	Aantal vermeldingen	%
Groep 1: marktaanwezigheid/expansie		545	50,5	453	72,2
marktaanwezigheid/ eenvoudiger toegang tot markt		289	26,8	284	45,3
markten in expansie		29	2,7	53	8,5
Expansie		227	21,8	116	18,5
Groep 2: globalisatie/herstructurering		100	9,3	77	12,3
Globalisatiestrategie		52	4,8	70	11,2
herstructurering, rationalisatie		48	4,4	7	1,1
Groep 3: factor arbeid		154	14,3	25	4,0
lagere loonkosten		132	12,2	19	3,0
aanwezigheid gekwalificeerd personeel		17	1,6	6	1,0
soepele arbeidsvoorwaarden		5	0,5	0	0,0
Groep 4: andere productiefactoren		104	9,6	18	2,9
beschikbaarheid of kostprijs van energie en/of grondstoffen		47	4,4	3	0,5
Transportkosten		54	5,0	12	1,9
grondprijs, ruimte		2	0,2	1	0,2
uitrusting, machines en gebouwen		1	0,1	2	0,3
Groep 5: overheid		114	10,6	35	5,6
competitieve devaluaties of depreciaties munt gastland		14	1,3	1	0,2
infrastructuur in gastland		2	0,2	1	0,2
speciale voordelen gastland:					
<i>fiscale voordelen</i>		32	3,0	12	1,9
<i>Subsidies</i>		16	1,5	2	0,3
<i>Treuhandanstalt</i>		15	1,4	1	0,2
<i>andere voordelen + niet gespecificeerde</i>		9	0,8	4	0,6
Wettelijke of reglementaire beperkingen in gastland:					
<i>vermijden invoerrechten, local content regels, enz...</i>		12	1,1	2	0,3
<i>verkrijgen overheidsbestellingen</i>		4	0,4	7	1,1

⁶² BERNARD P., e.a., (red.), o.c., p. 142-146.

Groep 6: overige redenen	62	5,7	19	3,0
Diversificatie	25	2,3	5	0,8
technische redenen/synergieën	7	0,6	0	0,0
opkopen concurrent	6	0,5	0	0,0
verwerven patenten of licenties	2	0,2	1	0,2
lopende tijdelijke projecten	3	0,3	5	0,8
verkenning toekomstige investeringen	2	0,2	1	0,2
overige specifieke redenen	17	1,6	7	1,1
Totaal				
aantal vermeldingen van reden	1079	100	627	100
aantal vestigingen	715		482	

Bron: BERNARD P., e.a., (red.), *Delocalisatie. Mondialisering. Een actualisatierapport over België*. Brussel, Federaal Planbureau, 1997, p. 143-144.

Groep 1 bevat duidelijk de belangrijkste delocalisatiemotieven aangezien het aantal vermeldingen door de industrie en de diensten respectievelijk 545 en 453 bedraagt, wat meteen het hoogste is. ‘Marktaanwezigheid’ wordt door beide sectoren als het belangrijkste motief beschouwd, alhoewel de dienstverlenende bedrijven een groter belang eraan hechten met een percentage van 45,3% vs 26,8% bij de industriële bedrijven. Op de tweede plaats komt het motief ‘expansie’, gevolgd door ‘markten in expansie’.

De globalisatiestrategie speelt een relatief belangrijke rol in de delocalisatiebeslissing bij zowel de industriële als de dienstverlenende bedrijven. Toch vindt de dienstensector dergelijke strategie die gericht is op het verhogen van de globale omzet belangrijker (11,2%) dan haar industriële tegenhanger (4,8%). Het tweede en tevens laatste motief van **groep 2** ‘herstructurering, rationalisatie’ heeft betrekking op het reduceren van de productiekosten. In dit geval hecht de industrie met 4,4% van de vermeldingen een grotere waarde aan het motief dan de dienstverlenende sector die het lagere percentage van 1,1% vertoont.

Het motief ‘lagere loonkosten’, deel uitmakend van **groep 3** krijgt 12,2% van de vermeldingen in de industrie en slechts 3% in de bouw, handel en diensten. Dit kan verklaard worden door de hogere arbeidsintensiviteit in de industriële sectoren, wat kan leiden tot een doorslaggevende rol van de loonkosten bij de beslissing om al dan niet uit te wijken. De aanwezigheid van geschoolde arbeidskrachten speelt wel een zekere rol in de beslissing om in het buitenland met een vestiging te beginnen maar is zeker niet zo cruciaal als het loonkostenmotief. Dit geldt eveneens voor het delocalisatiemotief ‘soepele arbeidsvoorwaarden’, dat een minimale rol speelt.

Transportkosten vormen de belangrijkste vestigingsfactor in **groep 4**, met 5% en 1,9% van de vermeldingen in respectievelijk de industrie en de diensten. ‘Beschikbaarheid of kostprijs van energie en/of grondstoffen’ neemt de tweede plaats in met een duidelijk verschil tussen beide categorieën. De twee overige motieven ‘grondprijs, ruimte’ en ‘uitrusting, machines en gebouwen’ zijn nagenoeg onbelangrijk.

De factoren waarop de overheid hetzij rechtstreeks, hetzij onrechtstreeks een invloed op heeft werden geklasseerd onder **‘groep 5: overheid’**. ‘Fiscale voordelen’ vormen in deze groep de belangrijkste reden om uit te wijken, zowel bij de industrie, als bij de bouw, handel en diensten. In de industriële sector vormt ‘subsidies’ ook een relatief belangrijk motief met 1,5% van de vermeldingen. De andere categorie daarentegen hecht meer belang aan het motief ‘verkrijgen overheidsbestellingen’ dat door 1,1% van de dienstverlenende bedrijven werd vermeld. De reden ‘treuhandanstalt’ werd door de industriële sectoren als redelijk belangrijk beschouwd met 1,4% van de vermeldingen. Deze term slaat op het goedkoop overnemen van bedrijven in de ex- Duitse Democratische Republiek (DDR). Aan de overige delokalisatieredenen behorende tot groep 5 werd een minimaal belang gehecht.

Groep 6 omvat alle motieven die niet meteen konden worden geklasseerd in één van bovengenoemde groepen. In deze groep werd duidelijk dat ‘diversificatie’ of het spreiden van het risico de belangrijkste rol speelt in de delokalisatiebeslissing. Iets meer als twee procent van de industriële bedrijven en iets minder als één procent van de dienstverlenende bedrijven vermeldden dit motief. Overige redenen zoals het opkopen van de concurrent, verwerven van patenten of licenties, technische redenen/synergieën werden door de bevroegde bedrijven als minder belangrijk beschouwd.

Ten slotte kan gesteld worden dat 17 vermeldingen in de industrie en 7 vermeldingen binnen de diensten te specifiek waren om ze te klasseren onder één of andere groep.

Aldus kan gesteld worden dat zowel de industriële sectoren als de dienstensectoren ‘marktaanwezigheid/eenvoudiger toegang tot de markt’ en ‘expansie’ op respectievelijk de eerste en de tweede plaats vermeldden. Het derde motief daarentegen is voor de twee sectoren verschillend. Lagere loonkosten werd vermeld door de industriële sectoren, terwijl voor de dienstensectoren de globalisatiestrategie de derde plaats inneemt.

4.3 Verschillen in motieven naargelang regio in de wereld

Bedrijven kunnen niet enkel een verschillend belang hechten aan een mogelijk delokalisatiemotief omdat ze deel uitmaken van hetzij de industriële sector, hetzij de dienstensector, tevens is het mogelijk dat er bepaalde motieven in het ene land wél meespelen en in het andere dan weer totaal niet. Zo is het bijv. waarschijnlijk dat een multinationale onderneming over een vestiging beschikt in Polen omwille van de lagere loonkost, maar tevens een filiaal heeft in de USA omwille van bijv. onderzoeks- & ontwikkelingsredenen (O&O).

Om dit gegeven te illustreren, klasseerde het Federaal Planbureau de landen waarnaar de Belgische bedrijven delokaliseerden in de periode 1990-1995 in negen categorieën. Per categorie werden de zes delokalisatiegroepen beschouwd (**cf. supra**) en aan deze mogelijke uitwijkingsredenen werd een score toegekend zoals wordt weergegeven in Tabel 4 en Tabel 5.

De Europese Unie (EU) en de EFTA⁶³ zijn het sterkst vertegenwoordigd in de analyse. Belgische bedrijven zullen vandaag de dag nog altijd eerder naar de buurlanden delokaliseren dan naar andere continenten.⁶⁴ Dit impliceert dat het aantal vestigingen van Belgische bedrijven in de andere regio's eerder aan de lage kant is. Deze andere gebieden zijn respectievelijk: de C(entral)EFTA-landen (Hongarije, Polen, Slovakije, Slovenië, Tsjechië), de rest van Centraal-Europa⁶⁵, de ex-USSR-landen & Turkije, Afrika⁶⁶, de NAFTA-landen⁶⁷ Zuid- en Midden-Amerika, de EAEC-landen⁶⁸, de overige landen in het Verre Oosten⁶⁹ en Oceanië.

⁶³EFTA staat voor European Free Trade Association. Hieronder worden enkel de motieven verstaan die gelden voor 4 industriële vestigingen in Noorwegen, 1 in Zwitserland en 1 in Malta.

⁶⁴Dit komt tevens tot uiting in de **casestudie**.

⁶⁵Albanië, Bulgarije, Kroatië, Servië, Bosnië, FYR Macedonië, Roemenië.

⁶⁶Bijna uitsluitend Noord-Afrika.

⁶⁷NAFTA staat voor North American Free Trade Agreement en omvat volgende landen: Canada, de USA en Mexico.

⁶⁸EAEC staat voor East Asia Economic Causus. Het omvat de ASEAN-landen (toestand in 1995: de Filippijnen, Thailand, Brunei, Vietnam, Singapore, Maleisië, Indonesië) en China, HongKong, Zuid-Korea, Japan en Taiwan.

⁶⁹Hieronder worden de volgende landen verstaan: Bangladesh, India, Myanmar, Pakistan en Sri Lanka.

Tabel 4: Motieven voor de aanwezigheid van Belgische industriële vestigingen, per regio in de wereld

	EU+ EFTA	CEFTA	Rest Centraal Europa, ex-USSR & Turkije	Afrika
	%	%	%	%
Groep 1: marktaanwezigheid/expansie	46	42	70	21
marktaanwezigheid/ eenvoudiger toegang tot markt	22	13	32	18
markten in expansie	2	3	12	0
Expansie	22	26	26	3
Groep 2: globalisatie/herstructurering	11	14	6	5
Globalisatiestrategie	5	10	6	3
herstructurering, rationalisatie	6	4	0	2
Groep 3: factor arbeid	11	22	12	39
lagere loonkosten, arbeidsvoorwaarden	9	22	12	39
aanwezigheid gekwalificeerd personeel/know-how	2	0	0	0
Groep 4: andere productiefactoren	9	16	9	8
beschikbaarheid of kostprijs van energie en/of grondstoffen, grond, gebouwen	5	9	3	6
Transportkosten	4	7	6	2
Groep 5: overheid	13	3	3	26
competitieve devaluaties of depreciaties munt gastland	2	0	0	0
speciale voordelen gastland:	9	2	3	21
invoerrechten/ overheidsbestellingen in gastland	1	1	0	3
reglementering in België(milieu,...)	1	0	0	2
Groep 6: overige redenen	10	1	0	2
<i>totaal %</i>	100	100	100	100
<i>aantal vermeldingen van reden</i>	516	89	34	62
<i>aantal vestigingen</i>	347	63	18	36

Bron: BERNARD P., e.a., (red.), *Delokalisatie. Mondialisering. Een actualisatierapport over België*. Brussel, Federaal Planbureau, 1997, p. 147.

Tabel 5: Motieven voor de aanwezigheid van Belgische industriële vestigingen, per regio in de wereld

	NAFTA	Zuid- en Midden-Amerika	EAEC	Overige, Verre Oosten	Oceanië
	%	%	%	%	%
Groep 1: marktaanwezigheid/expansie	77	71	51	38	54
marktaanwezigheid/ eenvoudiger toegang tot markt	42	48	38	16	46
markten in expansie	3	0	4	4	0
Expansie	32	23	9	18	8
Groep 2: globalisatie/herstructurering	5	5	9	0	23
globalisatiestrategie	2	5	4	0	23
herstructurering, rationalisatie	3	0	5	0	0
Groep 3: factor arbeid	3	9	19	30	0
lagere loonkosten, arbeidsvoorwaarden	1	9	16	30	0
aanwezigheid gekwalificeerd personeel/know-how	2	0	3	0	0
Groep 4: andere productiefactoren	10	14	7	9	23
beschikbaarheid of kostprijs van energie en/of grondstoffen, grond, gebouwen	2	5	2	9	15
transportkosten	8	9	5	0	8
Groep 5: overheid	4	2	11	18	0
competitieve devaluaties of depreciaties munt gastland	1	0	2	2	0
speciale voordelen gastland:	0	0	3	14	0
invoerrechten/ overheidsbestellingen in gastland	1	0	5	2	0
reglementering in België(milieu,...)	2	2	1	0	0
Groep 6: overige redenen	3	0	4	5	0
<i>totaal %</i>	100	100	100	100	100
<i>aantal vermeldingen van reden</i>	130	44	129	56	13
<i>aantal vestigingen</i>	95	28	81	35	8

Bron: BERNARD P., e.a., (red.), *Delokalisatie. Mondialisering. Een actualisatierapport over België*. Brussel, Federaal Planbureau, 1997, p. 148.

Uit Tabel 4 en Tabel 5 kan worden vastgesteld dat er grote verschillen zijn in de motieven voor industriële vestigingen tussen de negen beschouwde regio's. Zo blijkt dat het motief 'marktaanwezigheid/eenvoudiger toegang tot markt' belangrijker wordt naarmate een regio rijker en verder verwijderd is van België.⁷⁰ Als er een potentiële, grote markt aanwezig is op een ander continent, dan kan het interessanter zijn om aldaar met een vestiging te beginnen dan in een buurland waar de markt al redelijk verzadigd kan zijn. Zo hebben in

⁷⁰ BERNARD P., e.a., (red.), *o.c.*, 1997, p. 146-150.

vestigingen in Oceanië maar liefst 46% van de vermeldingen betrekking op dit motief t.o.v. 22% in West-Europa.

Dit percentage is relatief laag in Afrika (18%) en de CEFTA-landen (13%), maar begint dan gaandeweg te stijgen in de regio's 'rest Centraal Europa, ex-USSR en Turkije', 'EAEC-landen', 'NAFTA-landen', 'Midden- en Zuid-Amerika' waar respectievelijk 32%, 38 %, 42% en 48% van de vermeldingen op dit motief betrekking heeft. De regio 'Overige Verre Oosten' heeft slechts een score van 16 %, maar vandaag de dag kan aangenomen worden dat dit motief in landen als India zeker aan belang heeft gewonnen.

Het motief '**globalisatiestrategie**' blijkt vooral in de regio Oceanië en in de CEFTA-landen van belang te zijn daar in deze gebieden respectievelijk 23% en 10% van de vermeldingen op dit motief betrekking hebben.

Ook wordt duidelijk dat het motief '**lagere loonkosten/arbeidsvoorwaarden**' vooral belangrijk is in de armere regio's zoals Afrika (39%), de CEFTA-landen (22%), 'Overige Verre Oosten' (30%) en minder belangrijk is in de rijkere regio's zoals Oceanië (0%), EU & de EFTA-landen (9%) en de EAEC-landen (16%). De loonkost in de armere landen kan nu eenmaal aanzienlijk lager zijn dan die in de rijkere landen.

'**Transportkosten**' nemen aan belang toe naarmate de afstand groter wordt. Zo slaat 8% van de vermeldingen in de vestigingen in de NAFTA-vrijhandelszone en Oceanië, en 9% van de vermeldingen in de vestigingen in Zuid- en Midden-Amerika op dit motief.

Voor wat betreft de overheidsfactoren spelen vooral de '**speciale voordelen van het gastland**' een belangrijke rol in de beslissing om uit te wijken naar de regio's 'Overige, Verre Oosten' en 'Afrika'. Aan deze regio's werden dan ook percentages toegekend van respectievelijk 14% en 21%.

Inzake de '**overige redenen**' heeft 10% van de vermeldingen van de industriële vestigingen in de EU- en de EFTA-landen hierop betrekking. Voor wat betreft de andere regio's zijn de percentages te verwaarlozen.

4.4 Motieven in geval van delocalisatie in enge zin

Nu er werd vastgesteld dat de bedrijven een verschillend belang zullen hechten aan de delocalisatiemotieven naargelang de sector waartoe ze behoren en de regio naar dewelke ze delocaliseren, kan de vraag gesteld worden of er ook geen verschillend belang zal gehecht worden aan de motieven naargelang de *soort* delocalisatie. Hieronder kan de opsplitsing delocalisatie in expansieve zin enerzijds en delocalisatie in afbouwende zin anderzijds worden gemaakt. Aangezien er m.b.t. de eerste soort nog nooit afzonderlijke motieven werden gepubliceerd door hetzij het Federaal Planbureau, hetzij een andere overheidsinstantie werd dan ook geopteerd om enkel de reeds gepubliceerde motieven van de tweede soort te bespreken.

Het belang van de uitwijkingmotieven in het geval van de expansieve delocalisatie kan eigenlijk deels worden teruggevonden onder ‘het belang van de motieven om te investeren in het buitenland’ in paragraaf 4.1. aangezien dit alle vermeldingen van de bevroegde bedrijven omvat. (dus zowel van de expansieve als van de afbouwende delocalisatie) De uitgebreide tabel die de ‘enge’ delocalisatieredenen weergeeft kan in de **bijlage nr. 6** worden beschouwd. De *belangrijkste* motieven voor delocalisatie in enge zin worden in Tabel 6 voorgesteld.

Tabel 6: Motieven voor enge delocalisatie (periode 1990-1995)

Loonkost	24%
Herstructurering/mondialiseringstrategie	23%
Voordelen in gastland (fiscaal, subsidies)	16%
Concurrentie (verlies, falings, tekort liquiditeit of kapitaal)	14%
Competitieve devaluaties	5%
Overige	18%
	100%

Bron: BERNARD P., e.a., (red.), *Delocalisatie. Mondialisering. Een actualisatierapport over België*. Brussel, Federaal Planbureau, 1997, p. 257.

De lagere loonkost speelt duidelijk een doorslaggevende rol in de beslissing om al dan niet te delocaliseren (in enge zin). Dit motief wordt echter op de voet gevolgd door herstructureringsoverwegingen in het kader van een mondialiseringstrategie. Ook mogelijke voordelen in het gastland onder de vorm van subsidies en lagere belastingen spelen een aanzienlijke rol bij de afbouwende delocalisatie.

HOOFDSTUK 5: Mogelijke motieven om te delocaliseren in de AGORIA en FEBELTEX-sectoren

Inleiding

Na de determinanten en het relatief belang van deze besproken te hebben, lijkt het logisch om nu de proef op de som te nemen door de mogelijke delocalisatiemotieven anno 2004 in twee Belgische sectorfederaties te gaan beschouwen: enerzijds de Agoria- en anderzijds de Febeltextsectoren. Deze twee sectorfederaties worden nader geanalyseerd om twee redenen. Ten eerste werd ondervonden uit zowel het eigen stageproject als uit de studie van het Federaal Planbureau dat vooral sectoren behorend tot bovengenoemde federaties te maken hebben met enge of afbouwende delocalisatie.⁷¹ Ten tweede behoorden de meeste bedrijven uit het eigen onderzoek tot één van deze federaties en kan dus uit eigen ervaring worden gesproken, zodat een realistisch beeld kan worden gevormd.

5.1 AGORIA-sectoren

5.1.1 Wat?⁷²

AGORIA is de *multisectorfederatie* van de *technologische industrie* in België en is afgeleid van ‘agora’, wat ontmoetingsplaats betekent. Ondernemingen uit de volgende sectoren worden door Agoria vertegenwoordigd:

- Metalen en materialen
- Metaalproducten
- Kunststoffen
- Mechanica & Mechatronica
- Elektrotechniek & Elektronica
- Informatie- en Communicatie Technologie (ICT)
- Automobiel
- Lucht- & Ruimtevaart
- Veiligheid & Defensie

⁷¹ BERNARD P., e.a., (red.), *Delocalisatie. Mondialisering. Een actualisatierapport over België*. Brussel, Federaal Planbureau, 1997, p. 251 & 257.

⁷² http://www.agoria.be/pdf/nl/publications/Pres02_NL.pdf.

In deze sectoren werken ruim 300.000 mensen die producten en diensten ter waarde van meer dan 66 mld. euro ontwerpen, maken en verkopen. Deze sectoren zorgen voor ruim een kwart van de toegevoegde waarde van de totale Belgische industriële sector, bijgevolg is haar rol uitermate belangrijk. Het merendeel van de 1300 leden behoort tot de kleine en middelgrote ondernemingen. (KMO's).

De *hoofdtak* van AGORIA bestaat erin de (1) sociaal-economische omgeving van haar leden-bedrijven te verbeteren via bijv. discussies op publieke fora. Daarnaast is het van cruciaal belang om de (2) sociale verstandhouding in de betreffende bedrijven te versterken door te onderhandelen met de vakbonden over collectieve arbeidsovereenkomsten (CAO's). Tevens hecht de federatie groot belang aan de zogenaamde (3) 'netwerkfunctie' waarbij verschillende potentiële gesprekspartners worden samengebracht waaronder leveranciers, klanten, leden & niet-leden, werknemers & werkgevers, enz.

De federatie is er om in de behoeften van haar klanten te voorzien en heeft aldus een dienstverlenende functie. Zo kunnen leden-bedrijven bij haar terecht voor alles m.b.t. wetgevingen en reglementeringen waarmee deze bedrijven dagelijks geconfronteerd worden zoals bijv. fiscale wetgeving, arbeidsrecht, vennootschapsrecht en exportbeleid.

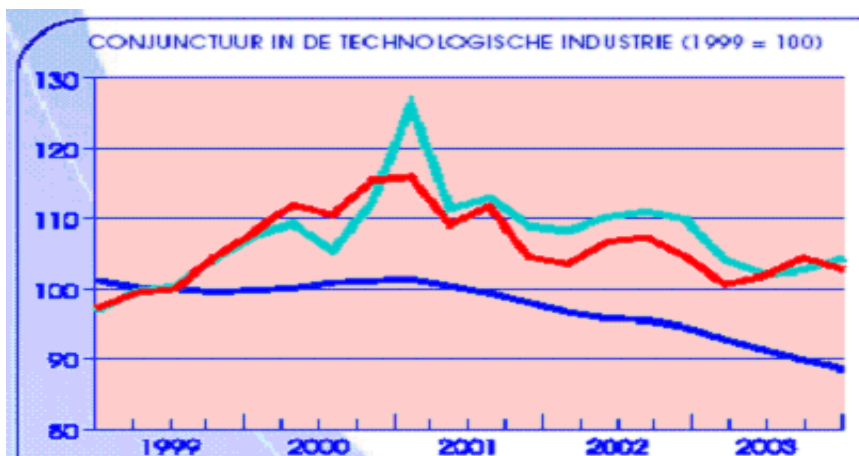
Daarnaast worden er ook regelmatig presentaties georganiseerd die de leden-bedrijven in staat moeten stellen om up-to-date te blijven in haar specifieke sector. De Agoriazomeruniversiteit waarbij er verschillende werkgroepen gevormd worden om verschillende economische thema's te bespreken is hier een uitstekend voorbeeld van.

5.1.2 Conjunctuur⁷³

De conjunctuur in de technologische industrie is zowel voor wat betreft de totale werkgelegenheid, als de totale industriële leveringen en industriële leveringen zonder auto's gestaag achteruitgegaan sinds 1999. Voor wat betreft het jaar 2003 kan er gesteld worden dat deze de neerwaartse lijn vanaf 1999 doortrekt zoals blijkt uit Figuur 10.

⁷³ AGORIA, *jaarverslag 2003-2004*. Brussel, AGORIA, <http://www.agoria.be/pdf/nl/jaarverslag/2004/federaal-N.pdf>, 2004.

Figuur 10: Conjunctuur in de technologische industrie



industriële leveringen zonder auto, totale industriële leveringen in volume, totale werkgelegenheid

Bron: AGORIA, *jaarverslag 2003-2004*. Brussel, AGORIA, <http://www.agoria.be/pdf/nl/jaarverslag/2004/federaal-N.pdf>, 2004.

De activiteit in de technologische industrie stagneerde nagenoeg gedurende de eerste twee kwartalen. De tweede jaarhelft van 2003 daarentegen vertoonde een bescheiden herstel. Indien echter de totale balans van 2003 wordt opgemaakt, resulteert dit in een daling van de leveringen met 6,1% en tevens van de werkgelegenheid met 4,5%.

Alle sectoren – uitgezonderd elektrotechniek & elektronica – behorend tot de technologische industrie zijn gedurende het jaar 2003 achteruitgegaan. Sectoren die wegens hun negatief verloop boven de andere uitspringen zijn de auto-, kunststoffen- en lucht & ruimtevaartsector met respectievelijk *dalingen* in de *leveringen* van 12,1; 11 en 8,4%. Deze dalingen zijn onder meer te verklaren door de introductie van de nieuwe Golf V bij VW en door de aangekondigde terugschroefing van de productiecapaciteit bij Ford Genk. In de andere twee assemblagebedrijven in België evolueerden de zaken positief en stegen de investeringen. Deze daling dient aldus binnen de betreffende context te worden gezien.

Sectoren die in het jaar 2003 sterk daalden qua personeel zijn onder meer de ICT-, kunststoffen en metaalproductensector wier personeelbestand met achtereenvolgens 14,9; 6,2 en 5,1% daalde. De totale *werkgelegenheid* in de technologische industrie is sinds 1970 *gedaald* van 408.256 naar 280.808 personen (in 2003). Het volledige overzicht kan gevonden worden in de **bijlage nr. 7**.

Ook in 2004 daalde de werkgelegenheid (-2,6%). Op sectoraal vlak echter steeg de activiteit van twee sectoren substantieel (lucht- en ruimtevaart, automobiel) of lichtjes (elektro, metalen en materialen) terwijl de activiteit van andere sectoren stabiliseerde (ICT, metaalproducten, mechanica). Globaal gezien kan echter gesteld worden dat de neerwaartse beweging in de Agoriasectoren wordt verdergezet, aangezien de lichte stijging van de activiteit in 2004 de scherpe daling van 2003 onvoldoende compenseert.

5.1.3 Mogelijke motieven om te delokaliseren

5.1.3.1 Motieven om te delokaliseren naar Oost- en Centraal-Europa

De meeste Agoriasectoren worden gekenmerkt door een hoge graad van arbeidsintensiviteit. Landen in bijv. Centraal-Europa kunnen bijgevolg een aantrekkingspool vormen voor de Vlaamse industriebedrijven. Niet alleen omwille van de lagere arbeidskost, maar tevens omwille van de grootte van de betreffende markten. Daarenboven heeft de toetreding van diverse landen tot de EU in 2004 de aantrekkingskracht van deze gebieden versterkt. Agoria onderscheidt drie grote voordelen die aanwezig zijn in Centraal-Europa. Deze zullen achtereenvolgens nader worden beschouwd. Deze voordelen kunnen de expansieve of afbouwende delokalisatiebeslissing dan ook beïnvloeden.

a) Centraal-Europa als potentiële markt

Agoria splitst de Centraal-Europese markt op in drie categorieën:

- **‘Reeds lid van de EU’**: de Baltische Staten⁷⁴, Polen, Tsjechië, Slovakije, Hongarije en Slovenië.
- **‘Nog niet lid van de EU’**: Servië & Montenegro, Roemenië, Bulgarije en Kroatië.
- **‘Het uitgebreide Oost-Europa’**: Oekraïne en Rusland.

Onder potentiële markt kan de vermoedelijke grootte van de betreffende markt verstaan worden in termen van bijv. (1) het aantal potentiële klanten of (2) het bruto nationaal product (BNP) per persoon.

⁷⁴ Met name: Estland, Letland en Litouwen.

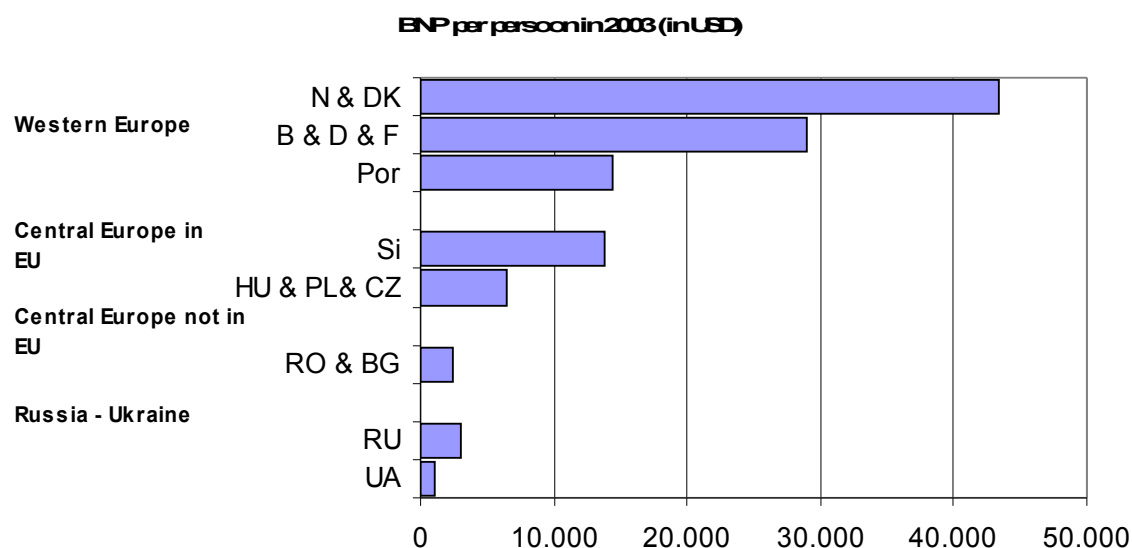
Als de drie bovengenoemde regio's in termen van aantal *klanten* beschouwd worden, kan worden vastgesteld dat deze inderdaad grote markten vormen. De eerste en de tweede groep hebben een marktpotentieel van respectievelijk 74,6 mln. en 30,6 mln. klanten. De derde groep met Oekraïne en Rusland vertegenwoordigt een markt van niet minder dan 191,3 mln. potentiële klanten.⁷⁵

Als de drie gebieden in de *BNP-context* worden beschouwd, kan worden vastgesteld dat er nog een grote kloof bestaat tussen de West-Europese landen enerzijds en de 'drie gebieden' anderzijds zoals blijkt uit Figuur 11.

Niettemin is het BNP/per persoon in Slovenië bijna op hetzelfde niveau gekomen als dat van Portugal. Bovendien is het goed mogelijk dat - mede door de toetreding tot de EU – het BNP van Hongarije, Polen en Tsjechië het Portugese niveau bereikt binnen 10 jaar, aangezien de gemiddelde groeipercentages⁷⁶ voor categorie één 2,9% bedragen. Roemenië en Bulgarije daarentegen hebben op economisch vlak nog een lange weg af te leggen, evenals Rusland en Oekraïne, maar door de grootte van deze markten en de gemiddelde groeipercentages van respectievelijk 5,2 en 5,7% mogen deze zeker niet uit het oog verloren worden.

Figuur 11: BNP per persoon in 2003 (in US \$)

Bron: IMF - World Economic Outlook, Mei 2004.



⁷⁵ AGORIA, *Central Europe: a Threat.... or an opportunity???* Brussel, Zomeruniversiteit AGORIA, 3 september 2004, p. 2-5. (niet-gepubliceerde presentatie).

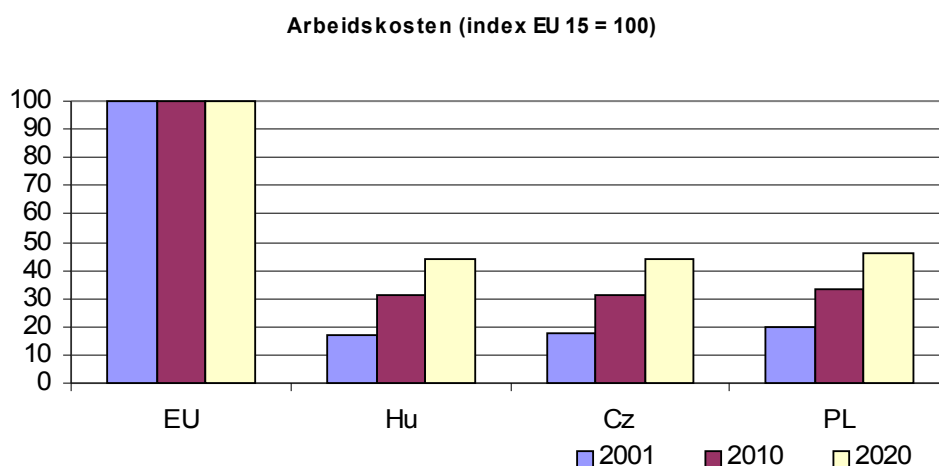
⁷⁶ Het gaat hierbij om de 'growth rates' voorgesteld door het IMF voor de periode 2000-2005.

Indien een Vlaamse onderneming met een vestiging aanwezig kan zijn op dergelijke markten is dit zeker een mogelijkheid om toegevoegde waarde te creëren.⁷⁷ Bovendien kan deze vestiging van cruciaal belang zijn om het moederbedrijf in Vlaanderen en bijhorende tewerkstelling te behouden en eventueel uit te breiden (indien de specifieke sector een terugval kent). Indien de betreffende sector daarentegen de wind in de zeilen heeft, kan de onderneming trachten wereldwijd een globale aanbodketen te vormen met de aanwezigheid van filialen op de belangrijkste markten.

b) Centraal-Europa als lagelonengebied

Centraal-Europa biedt uiteraard opportuniteiten voor wat betreft de lagere arbeidskosten. Zo is de gemiddelde arbeidskost in de Centraal-Europese landen meer dan zeven keer lager dan in België.⁷⁸ Dit wordt meteen duidelijk in Figuur 12 en 13 waar de gemiddelde arbeidskosten van de 15 oude EU-landen⁷⁹ vergeleken worden met die van drie Oost-Europese landen en waarbij deze van België vergeleken worden met Rusland en Polen. Hierbij dient te worden opgemerkt dat de arbeidsproductiviteit in deze landen dan ook lager is dan in België.

Figuur 12: Arbeidskosten EU-15 t.o.v. Hongarije, Tsjechië en Polen



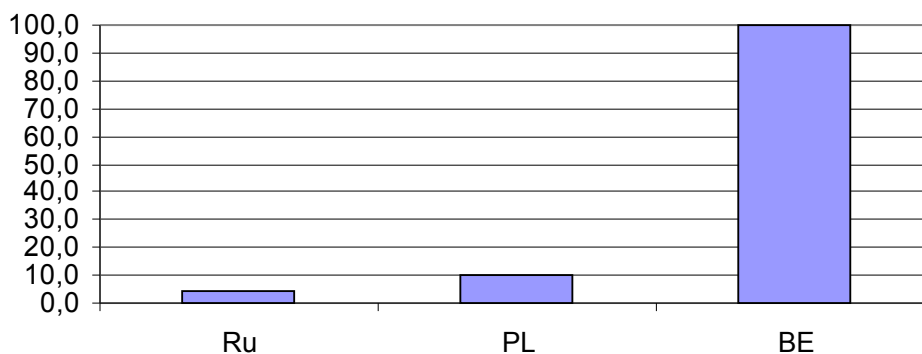
Bron: AGORIA, *Central Europe: a Threat.... or an opportunity???* Brussel, Zomeruniversiteit AGORIA, 3 september 2004, p. 12. (niet-gepubliceerde presentatie).

Figuur 13: Arbeidskosten in België t.o.v. Rusland en Polen

⁷⁷ OOMS, P., Slim automatiseren. In: *Industrie Technisch Management*, november 2004, p. 54.

⁷⁸ KONINGS, J., *Are wage cost differentials driving delocalisation?* Leuven, KUL, 2003, p. 6.

⁷⁹ Landen die toegetreden zijn tot de EU t.e.m. het jaar 1995.

Arbeidskosten in 2003 (BE = 100)

Bron: AGORIA, *Central Europe: a Threat.... or an opportunity???* Brussel, Zomeruniversiteit AGORIA, 3 september 2004, p. 12. (niet-gepubliceerde presentatie).

c) Centraal-Europa als reservoir van geschoolde arbeidskrachten⁸⁰

Een derde voordeel of opportuniteit voor wat betreft Centraal-Europa is de aanwezigheid van getalenteerde, goed geschoolde arbeidskrachten. Waar ons land vaak een tekort aan heeft (**cf. infra**), is daar in overvloed aanwezig. De meest courante vakmensen die men er aantreft, zijn de elektriciens, ingenieurs, software-ontwerpers en machinebedieners. Deze mensen hebben vaak een degelijke basisopleiding genoten in wiskunde en wetenschappen. Voor wat betreft de technische opleidingen kan er zelfs gesteld worden dat deze opleidingen de Belgische evenaren of zelfs overtreffen. Op vlak van de ruimtevaart en de militaire scholing staat Centraal-Europa ook redelijk sterk. Bovendien zijn de arbeidskrachten erg gemotiveerd en spreekt de jonge generatie over het algemeen redelijk Engels. Dit kan als een groot pluspunt aangezien worden t.o.v. bijv. China waar de arbeidskrachten veelal slechts Chinees spreken. Verder zijn de Centraal-Europese arbeidskrachten mobiel en flexibel.

Als deze voordelen in overweging worden genomen, wordt duidelijk dat er degelijke opportuniteiten aanwezig zijn in dit gebied. Daartegenover staat de mogelijke culturele kloof die aanwezig kan zijn en die groter wordt naarmate het potentiële gastland verder verwijderd is van het thuisland, België. Dit vergt dan ook een zekere aanpassing aan de lokale zeden en gewoonten, maar is daarom niet onoverkomelijk.

⁸⁰ AGORIA, *o.c.*, p. 14-16.

Belangrijk om weten is dat de *hoofdrede* om te delokaliseren naar Centraal-Europa noch de lagere loonkost, noch de arbeidskrachten is, maar eerder het *groeipotentieel van de expansiemarkten*. Deze groei komt het Belgische moederbedrijf ten gunste.⁸¹

5.1.3.2 Belgische loonkostenhandicap⁸²

De hoge loonkosten in België en dus de lagere elders in Europa of de wereld spelen een beslissende rol om al dan niet met een vestiging in het buitenland te beginnen.⁸³

Het economisch departement van Agoria neemt jaarlijks een enquête af om zicht te krijgen op de ontwikkeling van de uurloonkosten van arbeiders en bedienden in de technologische industrie. Deze vragenlijst werd afgenomen onder 300 ondernemingen die werkgelegenheid bieden aan 77.000 arbeiders en 49.000 bedienden. Op die manier is de enquête representatief voor 57% van de werkgelegenheid in de technologische industrie.

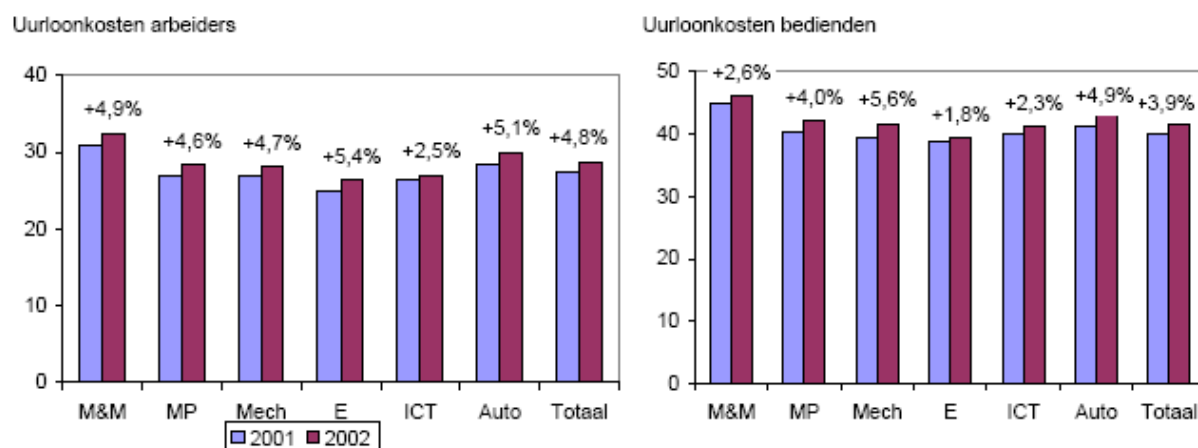
De gemiddelde loonkosten bedroegen in 2002 voor de arbeiders en bedienden samen 32,69 euro/uur. Dit betekent een *stijging* van 4,1% t.o.v. 2001. Voor wat betreft de arbeiders bedroegen de uurloonkosten 28,79 euro/uur, wat ongeveer 43.000 euro jaarlijkse kosten vertegenwoordigt. De uurloonkosten voor bedienden bedroegen 41,50 euro/ uur. Dit bedrag vertegenwoordigt ongeveer 68.500 euro kosten voor het hele jaar. Deze bedragen zijn t.o.v. 2001 met respectievelijk 4,8% en 3, 8% *gestegen*. Als de sectorale ontwikkeling van de kosten wordt beschouwd, kan worden vastgesteld dat de stijging van de uurloonkosten voor de arbeiders tussen de 2,5% en 5,4% ligt, zoals wordt weergegeven in Figuur 14. Voor de bedienden ligt deze tussen de 1,8% en 4,9%.

⁸¹ KONINGS, J., o.c., 2003, p. 11.

⁸² AGORIA, *Uurloonkosten 2002 in de AGORIA sectoren*. Brussel, AGORIA, 2004, p. 1-2.

⁸³ Het delokalisatiemotief 'lagere loonkosten' eist de tweede plaats op in de casestudie, evenals in paragraaf 4.1.

Figuur 14: Uurloonkosten in 2002 in België in de Agoriasectoren ⁸⁴



Bron: AGORIA, *uurloonkosten 2002 in de AGORIA sectoren*. Brussel, AGORIA, <http://www.agoria.be/gen-nl/home-nl.htm>, december 2003.

5.1.3.3 Vlaamse lokale belastingen

De lokale belastingen - die de laatste jaren gevoelig toegenomen zijn - kunnen een rol spelen in de delocalisatiebeslissing van de agoriabedrijven. Zo zijn recent niet alleen de *opcentiemen op onroerende voorheffing*, maar tevens de *opcentiemen op personenbelasting* gevoelig gestegen. Bovendien werden in sommige Vlaamse gemeenten compleet nieuwe belastingen ingevoerd onder de naam ‘*specifieke bedrijfsbelastingen*’. Het resultaat van deze verhogingen is dat sommige leden-bedrijven van Agoria nu tot tien keer meer betalen aan gemeentebelastingen⁸⁵ dan voorheen het geval was.

Deze verhogingen kunnen verklaard worden doordat de lokale overheden een inkomstenverlies lijden veroorzaakt door de federale fiscale hervorming van 2002.⁸⁶ In dit jaar werd nl. beslist de personenbelasting, evenals de tarieven van de vennootschapsbelasting te verlagen. Bijgevolg trachten de gemeenten deze daling aan inkomsten te compenseren via de verhoging van o.a. de opcentiemen en de bedrijfsbelastingen.

De stijging van de lokale belastingen kan in drie categorieën⁸⁷ worden ingedeeld:

⁸⁴ M&M= Metalen & Materialen / MP= Metaalproducten / Mech= Mechanica / E= Elektrotechniek & elektronica / ICT= Informatie & Communicatietechnologie / Auto= Automobiel.

⁸⁵ LIEGEOIS, L. en OMBELETS, S., Ondernemingen slachtoffer van lokale fiscale excessen. In *Agoria press*, <http://www.agoria.be/gen-nl/press>, 10 oktober 2002.

⁸⁶ AGORIA, *Escalatie lokale fiscaliteit wurgt KMO's*. Brussel, persconferentie AGORIA, 10 oktober 2002.

⁸⁷ *Idem*.

- verhoging opcentiemen personenbelasting.
- verhoging opcentiemen onroerende voorheffing.
- verhoging (ontstaan) specifieke bedrijfsbelastingen.

De eerste categorie heeft betrekking op de individuen of de burgers die hun oorspronkelijke belastingverlaging hierdoor zien verminderen.

De tweede categorie slaat zowel op de burgers, als op de bedrijven. In Vlaanderen is het deel van deze belasting gedragen door de bedrijven over een periode van twee jaar (2000-2002) toegenomen met 17% t.o.v. 5% in Wallonië en Brussel. Gedurende dezelfde periode verhoogde 64% van de Vlaamse gemeenten de onroerende voorheffing t.o.v. 42% in Brussel en 39% in Wallonië. Het is dan ook vooral in Vlaanderen dat de opcentiemen op deze onroerende voorheffing fors zijn toegenomen.

Voor wat betreft de derde categorie kan gesteld worden dat deze plotseling in het leven is geroepen. Deze ‘specifieke bedrijfsbelastingen’ blijken onafhankelijk van het bedrijfsresultaat geheven te worden en worden gekenmerkt door hun creativiteit en hun ongemotiveerdheid waarmee ze tot stand komen. Enkele voorbeelden van dergelijke belastingen zijn de zogenaamde ‘belasting op drijfkracht’, de ‘belasting op economische entiteiten’, de ‘belasting op bedrijfsoppervlakte’ en de ‘belasting op PC’s’.

Zo getuigt de Lokerse onderneming **Grada International** (Metaalsector): *“Onder het mom van administratieve vereenvoudiging werden de bedrijfsbelastingen teruggebracht tot één belasting op de bedrijfsoppervlakte. Gevolg: wij als industriële onderneming met relatief uitgebreide productiehallen betalen nu 60% meer.”*⁸⁸

Uit de afgenomen interviews in het kader van het stageproject werd duidelijk dat de lokale belastingsdruk een hinderpaal vormt en delokalisatie in de hand kan werken. De Heer Vanden Weghe van **PDC Brush** (Kunststoffensector) stelde het als volgt: *“Lokale taksen voor bedrijven zijn in Izegem in een paar jaar tijd vervijf- tot verzesvoudigd”*.⁸⁹ Dergelijke bevindingen zijn her en der aanwezig in het Vlaamse bedrijfsleven en versterken het ondernemingsklimaat geenszins.

⁸⁸ LIEGEOIS, L. en OMBELETS, S., *Idem*.

⁸⁹ VANDEN WEGHE, P., *Interview met financieel directeur PDC BRUSH*. Izegem, 5 oktober 2004.

5.1.3.4 Vlaamse knelpuntberoepen

De factor ‘knelpuntberoepen’ zal waarschijnlijk niet van doorslaggevende aard zijn, maar kan niettemin een belangrijke rol spelen in de delokalisatiebeslissing van Agoriabedrijven. De meest hardnekkige knelpunten zijn al verschillende jaren te vinden bij de **technische beroepen** zoals technici, tekenaars, loodgieters, buizenfitters, lassers, elektriciens, (elektro-) mecaniciens, schrijnwerkers, metselaars, kraanmannen, enz. (cf. VDAB-analyse 2003) Indien in Vlaanderen voor bepaalde beroepen de vacatures moeilijk kunnen worden ingevuld, kan het eerder beschreven reservoir aan goedkope arbeidskrachten in o.a. Centraal- en Oost-Europa aantrekkelijk lijken. Vooral indien het bedrijf in kwestie hoofdzakelijk met technisch opgeleiden werkt. De instroom uit het technisch onderwijs naar de arbeidsmarkt is nu eenmaal te klein. Op basis van de VDAB-analyse van 2002 publiceerde de gewestelijke ontwikkelingsmaatschappij (GOM) West-Vlaanderen de knelpuntberoepen in de West-Vlaamse metaalsector. Deze lijst van knelpuntberoepen kan worden teruggevonden in de **bijlage nr. 8**. De heer Blauwblomme getuigt: *“De overheid dient zijn verantwoordelijkheidsrol op te nemen inzake stimulering van het technisch en beroepsonderwijs en betere aansluiting ervan op de industriesectoren, op die manier kunnen knelpuntvacatures - zoals bij ons lassers en ingenieurs - ingevuld worden”*.⁹⁰

5.1.3.5 Een praktijkgeval van afbouwende delokalisatie: METAKOR

Metakor is een West-Vlaamse KMO die deel uitmaakt van de metaalsector en lid is van AGORIA. Het bedrijf vervaardigt metalen handgrepen, vnl. voor keukenmeubilair, maar ook voor klassieke meubels. Het bedrijf heeft een exportcijfer van 90%. De voornaamste exportlanden zijn Engeland, Frankrijk, Duitsland, Spanje en Australië. De omzet in Centraal-Europa (Polen, Roemenië, Wit-Rusland en Oekraïne) groeit jaarlijks met ruim 50%.

In haar thuisbasis Heule-Kortrijk bevindt zich het moederbedrijf. Deze fabriek werd de laatste zeven jaar grondig geautomatiseerd waardoor het aantal werknemers daalde van 140 naar 70. Dit leverde het bedrijf een omzetsijging op. Deze beslissing kwam er daar de *loonkost* te

⁹⁰ BLAUWBLOMME, J., *Interview met financieel directeur GELDOF METAALCONSTRUCTIE*. Harelbeke, 17 september 2004.

zwaar begon te wegen op de kosten van het bedrijf. Bijgevolg was het genoodzaakt om een andere lokatie voor de productieactiviteit te zoeken.

Nadat bleek dat Spanje ook te duur was besloot men van het daar overgenomen productiebedrijfje een verkoopsfiliaal te maken. China daarentegen bood wel de geschikte opportuniteiten en Metakor ging er dan ook een joint-venture aan met een lokaal bedrijf. Ondertussen heeft Metakor een meerderheidspositie verworven in China en heeft zij nu de touwtjes in handen. De productievestiging in China staat nu al in voor 20% van de omzet van Metakor en er wordt verwacht dat dit de komende jaren zal stijgen tot 50%. Indien de onderneming deze keuze niet zou hebben gemaakt, dan zou dit tot het faillissement van het bedrijf kunnen hebben geleid. Het is dan ook dankzij de Chinese vestiging dat het bedrijf haar fabriek in Heule (voorlopig) nog kan behouden. Bovendien is het goed mogelijk dat het bedrijf de komende jaren start met een vestiging in Centraal-Europa omwille van vooral het *groeipotentieel van de expansiemarkten*.

De bedrijfsleider, de heer Jacobs beseft dat deze delokalisatie geen positief effect heeft op de Belgische werkgelegenheid, maar zag geen andere mogelijkheid. Hij stelde het als volgt “[...] waarom worden er geen drastische maatregelen genomen om een aantal knelpunten zoals de kostenstructuur, fundamenteel aan te pakken? De loonlasten moeten niet met een paar, maar met 10 tot 20 percent naar beneden. Zelfs in onze buurlanden liggen de loonlasten 8 tot 10 percent lager dan hier...”⁹¹ Bovendien “[heeft] China [...] bekwame technische mensen en ze leren snel”⁹², aldus de heer Jacobs.

Aldus kan gesteld worden dat (1) de lagere loonkost en (2) de beschikbaarheid van goedkope, geschoolde arbeidskrachten of anders gesteld (1) de hoge Belgische loonkost en (2) de knelpuntberoepen in Vlaanderen een rol hebben gespeeld in de *afbouwende delokalisatiebeslissing* naar China.

5.2 FEBELTEX-sectoren

⁹¹ HUYGHE, C., Vlaanderen en China zijn complementair. In: *Job@*, 4 september 2004.

⁹² *Idem*.

5.2.1 Wat? ⁹³

FEBELTEX is de werkgeversorganisatie die zo'n 500 industriële textielbedrijven in België overkoepelt. Deze bedrijven vertegenwoordigen samen ruim 85% van de toegevoegde waarde van de Belgische textielsector en kunnen in vijf subsectoren worden ondergebracht:

- Interieurtextiel
- Kledingtextiel
- Technisch textiel
- Textiel(loon)veredeling
- Spinnerijen (korte en lange vezels)

De opdracht van FEBELTEX is drievoudig. Ten eerste staat Febeltex in voor de belangenbehartiging (*lobbying*) van haar leden-bedrijven. Dit gebeurt op alle niveaus: lokaal/regionaal, federaal en Europees/internationaal. Er worden twee grote domeinen onderscheiden: enerzijds het sociale en anderzijds het economische. Voorbeelden zijn o.a. handelspolitiek, vennootschapsrecht, fiscaliteit en leefmilieu.

Ten tweede zorgt de organisatie voor informatieverstrekking aan haar lidbedrijven zowel op collectief, als op individueel vlak. Dit gebeurt via talrijke publicaties en sociale circulaire. Ook wordt er een trimestriële nieuwsbrief en een jaarverslag uitgegeven.

Ten slotte staat de werkgeversorganisatie in voor de dienstverlening op collectief en individueel vlak. Een snelle en efficiënte service op het economisch en sociale vlak wordt door de lidbedrijven ten zeerste gewaardeerd. Hierdoor wordt bijv. de sociale wetgeving als minder complex ervaren.

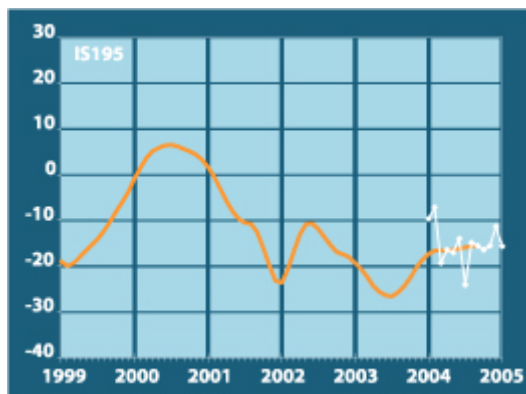
5.2.2 Conjunctuur ⁹⁴

Voor wat betreft het jaar 2004 kan gesteld worden dat de Belgische textielproductie met ca. 2% gestegen is t.o.v. 2003. Dit is de eerste stijging na drie *productiedalingen* op rij zoals kan worden afgeleid uit Figuur 15. Voor wat betreft de *werkgelegenheid* kan gesteld worden dat er in 2004 netto zowat 1500 jobs verloren gingen.

⁹³ <http://www.febeltex.be/nederlands/wat.html>. Febeltex staat voor Federatie van de Belgische Textielnijverheid.

⁹⁴ FEBELTEX, *De Belgische textielsector in 2004 en de vooruitzichten voor 2005*. Brussel, FEBELTEX, <http://www.febeltex.be/nederlands/conjunctuur.html>.

Figuur 15: Synthetische conjunctuurcurve in de textielnijverheid (exclusief confectienijverheid)



Bron: NBB.

Het *exportzakencijfer* stabiliseerde in 2004 na een daling van 6,4% in 2003. In elk van de drie toepassingssegmenten evolueerde de export als volgt: technisch textiel +5%, kledingtextiel -10% en interieurtextiel +2 à 3%. Zowel de leveringen op de binnenlandse, als op de buitenlandse markt kenden een lichte achteruitgang. De lage vraag kan verklaard worden door twee factoren: enerzijds het zwakke consumentenvertrouwen en anderzijds de scherpe concurrentie. Daarenboven bemoeilijkt de dure euro de uitvoer naar bijv. het Verenigd Koninkrijk en de USA die respectievelijk de derde en de zevende exportmarkt voor Belgisch textiel vormen. Tevens wordt de invoer op de Europese thuismarkt goedkoper, vooral dan uit de lagelonenlanden (China) waar de lokale Yuan gekoppeld is aan de US dollar. De textielinvesteringen bedroegen in 2004 zo'n 200 mln. euro, wat echter nog altijd een onderbezetting van het productievermogen betekent.⁹⁵ Voor wat betreft 2005 kan gesteld worden dat de vooruitzichten eerder somber zijn omwille van de dure euro, de opheffing van de laatste invoerquota op 01/01/2005 en de concurrentie uit vooral Chinese en Turkse hoek.

5.2.3 Mogelijke motieven om te delokaliseren

⁹⁵ In 2004 bedroeg de bezettingsgraad van het productievermogen in de textielsector amper 77%, net zoals in 2003.

5.2.3.1 Belgische loonkostenhandicap

Ook in de textielsectoren heeft men te lijden onder de zware loonkost. Zo bedroeg het gemiddeld bruto-uurloon van een textielarbeider op 1/1/2004 ongeveer 11,37 euro t.o.v. 11,22 euro in 2003 en 10,9956 euro in 2002. De gemiddelde uurloonkost in de textielnijverheid bedroeg op 1/1/2004 ongeveer 20,80 euro t.o.v. 20,69 euro in 2003 en 19,96 euro in 2002. Het grootste probleem van de textielbedrijven zijn dan ook deze hoge kosten die zij moeten doorrekenen aan de huidige en potentiële klanten. Het gevolg is dat arbeid te duur is en wordt uitgestoten.

De heer Vlerick, voorzitter van Febeltex getuigt: *“Als je jezelf uit de markt prijst dan moet je er de gevolgen van dragen. Te hoge toegevingen zullen wellicht en tot mijn grote spijt enkele bedrijfssluitingen met zich meebrengen, zeker delocalisaties [sic] en absoluut zeker investeringen in arbeidsbesparende machines.”*⁹⁶

Febeltex stelt dat een drastische daling van de werkgeversbijdragen aan de sociale zekerheid de beste methode is om de (textiel)bedrijven competitief te houden. Volgens hun betekent dit dat de sociale lasten met ca. 5 mld. euro moeten dalen om de loonkostenhandicap van ca. 10% met de buurlanden (Frankrijk, Nederland, Italië, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk) - die tevens de belangrijkste handelspartners zijn - weg te werken.⁹⁷ Volgens Febeltexschattingen bedroeg deze sectorale loonkosthandicap op 1/1/2004 al 6,92% t.o.v. de drie buurlanden en 12,50% t.o.v. de vijf voornaamste handelspartners. In 2003 bedroeg deze respectievelijk 6,48% en 11,07%.⁹⁸ Dergelijke verschillen kunnen de concurrentiepositie van de Belgische textielbedrijven aantasten en aanleiding geven tot mogelijke afbouwende delocalisatie.

5.2.3.2 Moordende internationale concurrentie

⁹⁶ De loonkostenhandicap in de textielsector: de feiten. In: *Febeltex standpunten*, 4 april 2003, <http://www.febeltex.be/nederlands/actueel>.

⁹⁷ QUIX, F., Lastenverlaging ondermijnt de sociale zekerheid. In: *Febeltex standpunten*, 22 april 2004, <http://www.febeltex.be/nederlands/actueel>.

⁹⁸ FEBELTEX, *jaarverslag 2003-2004*. Brussel, FEBELTEX, 2004, p.19, http://www.febeltex.be/nederlands/jaarverslag2003_2004.pdf.

Zoals bekend heeft de Belgische textielsector zwaar te lijden onder de concurrentie van vooral *China* en *Turkije*.

Sinds de toetreding van *China* tot de Wereldhandelsorganisatie (WHO) in 2001 is het land aan een steile economische opmars begonnen. China heeft als uiteindelijke doel fabriekshal van de wereld te worden. Het middel om dit doel te bereiken is het trachten te verwerven van een monopoliepositie in zoveel mogelijk industriële activiteiten waaronder textiel, kleding, consumentenelektronica, schoenen, CD's, metaalwaren, enz.⁹⁹ Die opmars is gekoppeld aan oneerlijke handelspraktijken zoals verdoken exportsubsidies, dumpingprijzen, oorsprongsfraude, namaak en kopie, enz. De Chinese textielprijzen liggen tot 70% onder de verkoopprijs van soortgelijke Europese textielproducten. Onder 'copyright' wordt in China 'right to copy' verstaan, met als gevolg dat bepaalde Vlaamse textielontwerpen in een paar dagen tijd reeds in China aanwezig zijn. Om die reden staan er nu nog maar vijf i.p.v. 21 Belgen (in 1996) op de Première Vision textielbeurs in Parijs.¹⁰⁰ De Chinese bedrijven worden massaal gesubsidieerd door de staat. Op lange termijn is dit Chinese groeimodel niet houdbaar, maar op korte termijn kunnen de Chinese producenten hier onherstelbare schade aanrichten. Daarom blijft Febeltex deze oneerlijke handelspraktijken aanklagen via o.a. het indienen van het zgn. *antidumpingdossier* bij de Europese Commissie. In dit dossier worden de Chinese dumpingprijzen voor wat betreft synthetische filamentstoffen aangeklaagd.¹⁰¹ Ook ondertekende Febeltex op 31 maart 2004 de zogenaamde '*Istanbul Declaration*'. Hierin aanvaardden 90 organisaties uit 47 landen niet dat er een monopoliesituatie zal ontstaan in hoofde van één land, met hooguit nog een handvol kleine winnaars zoals India, Pakistan, Vietnam, enz. De Istanbul-verklaring stelt voor om de textiel-kledingquota die op 1/1/2005 worden opgeheven in het kader van het Multivezelakkoord, toch nog met drie jaar te verlengen tot 1/1/2008.¹⁰² Op die manier kan de Chinese monopolie- situatie afgeremd worden, wat in het belang is van niet alleen de westerse, maar ook de ontwikkelingslanden die ook te leiden hebben onder de unfaire Chinese concurrentie. Het moet een duidelijk signaal vormen dat China een einde stelt aan zijn oneerlijke handelspraktijken. Tevergeefs zo blijkt want de quota werden op 1/1/2005 toch opgeheven.

⁹⁹ QUIX, F., China: het probleem nu aanpakken voor het te laat is. In: *Febeltex standpunten*, 15 juli 2004, <http://www.febeltex.be/nederlands/actueel>.

¹⁰⁰ BRUYLAND, E., Hoe de Belgische textiel door China wordt genaaid. In: *Trends*, 12 februari 2004, p. 54.

¹⁰¹ De afschaffing van de resterende invoerquota voor textiel en kleding vanaf 1/1/2005 en de gevolgen voor de textielindustrie. In: *Febeltex persberichten*, 22 juli 2004, <http://www.febeltex.be/nederlands/actueel>.

¹⁰² FEBELTEX, *De afschaffing van de resterende invoerquota voor textiel en kleding vanaf 1/1/2005 en de gevolgen voor de textiel- en kledingnijverheid*. Brussel, FEBELTEX, 28 juli 2004. (Interne nota).

Ook *Turkije* is een belangrijke opponent geworden van de Belgische textielindustrie. Sinds de Turkse overheid massaal investeerde in infrastructuurwerken in Zuidoost-Anatolië en in die regio een nieuwe textielindustrie creëerde, is Turkije een te duchten concurrent geworden.¹⁰³ Daarenboven beschikt de Turkse textielindustrie over een modern productieapparaat, geschoolde arbeiders en uitstekende ingenieurs. Onder druk van de Chinese concurrenten zijn de Turkse producenten opgeschoven van de lagere prijsklasse naar het midden- en hoger segment waardoor ze in het vaarwater van de Vlaamse textielproducenten terechtkwamen. Maar evenals de Chinese verkoopprijzen liggen de Turkse prijzen abnormaal laag. De heer Quix getuigt: *“Prijzen die zelfs economisch niet te verklaren zijn met een vijfde tot een tiende van onze loonkosten”*.¹⁰⁴ Febeltex heeft in dit geval dan ook een dossier aangelegd over enkele verkoopsprijzen in Zuidoost-Anatolië.

De heer Lobel stelde het als volgt: *“De textielbedrijven mogen zeker niet hun ogen dichtdoen voor de concurrentie uit o.a. China en Turkije.”*¹⁰⁵ Hij stelde dat kleine textielbedrijfjes het zeer moeilijk hebben door deze moordende concurrentie, de grotere bedrijven zoals Balta bijv. hebben het “makkelijker”. *“Wij beschikken nl. over het nodige kapitaal om een wereldwijd netwerk uit te bouwen en zodoende kunnen we blijven investeren”*, aldus de heer Lobel.¹⁰⁶

Het gevolg van deze scherpe concurrentie is dat enkele Vlaamse textielbedrijven naar Turkije gedelokaliseerd zijn. Voorbeelden zijn o.a. Euro-Tapis en Louis de Poortere die de volledige of een deel van de productie naar Turkije delokaliseerden met een daling van de Vlaamse werkgelegenheid tot gevolg. Bij Balta daarentegen werd een tapijtgarensponnerij geplaatst in Turkije in het kader van een expansieve delokalisatie, evenals bij Alfa tapijtfabriek die reeds in 1997 er een nieuwe tapijtfabriek oprichtte.

5.2.3.3 Wegvallen van de resterende invoerquota vanaf 01/01/2005

¹⁰³ DE WITTE, R., De Turkse strop rond het Vlaamse tapijt. In: *De Tijd*, 18 augustus 2004.

¹⁰⁴ *Idem.*

¹⁰⁵ LOBEL, G., *Interview met personeelsdirecteur BALTA GROUP*. Sint-Baafs-Vijve, 10 september 2004.

¹⁰⁶ *Idem.*

Zoals in de vorige paragraaf reeds vermeld, vallen de resterende invoerquota die van toepassing zijn op de kledingfilière (confectie, breigoed en toeleveringsproducten zoals weefsels en garens) in het kader van het Multivezelakkoord vanaf 2005 weg. In België vertegenwoordigt de kledingfilière ca. 25% van de textielactiviteiten. Dit betekent dat er voor deze textielproducten een extra invoerdruk te verwachten is vanaf 1/1/2005 en bijgevolg in een tijdsspanne van drie jaar zo'n 10.000 jobs in België in gevaar zijn.¹⁰⁷ De impact van deze maatregel mag niet onderschat worden aangezien wereldwijd 30 mln. textieljobs in gevaar worden gebracht.¹⁰⁸ Via de Istanbul Declaration werd dan ook vooropgesteld om deze maatregel slechts toe te passen vanaf 1/1/2008. Het is echter de WHO die de beslissingsbevoegdheid bezit en de voorgestelde verlenging kwam er jammergenoeg niet.

Er kan dus gesteld worden dat deze maatregel een belangrijke rol kan spelen in de afbouwende delokalisatiebeslissing van vooral textielbedrijven die actief zijn in de kledingfilière.

5.2.3.4 *Strengere Europese milieureglementering – REACH*¹⁰⁹

De strengere Belgische én Europese milieureglementering kan een factor zijn die de kans op delokalisatie verhoogt, maar zeker niet een belangrijke rol wordt toebedeeld zoals reeds vermeld werd in hoofdstuk drie. Niettemin versterken deze reglementeringen het ondernemingsklimaat geenszins, integendeel zelfs.

Eén van de recentste milieureglementeringen waar o.a. de Belgische textielbedrijven hinder van kunnen ondervinden is de zogenaamde REACH-regelgeving.¹¹⁰ Deze regelgeving komt neer op een compleet nieuw beleid inzake chemische stoffen in de EU. Uit een studie uitgevoerd door het onderzoeksbureau Idea Consult is gebleken dat voor wat betreft de chemische industrie de meerkosten van de extra tests en registraties van chemische stoffen 0,7 tot 0,9% van hun omzet of tussen de 150 en 200 mln. euro kunnen bedragen. Daarenboven werd geschat dat 30% van de chemische stoffen die onderhevig zijn aan de REACH-regelgeving uit de industriële productportfolio zal verdwijnen. Niet alleen de chemische

¹⁰⁷ FEBELTEX, De afschaffing van de resterende invoerquota voor textiel en kleding vanaf 1/1/2005 en de gevolgen voor de textiel- en kledingnijverheid. Brussel, FEBELTEX, 28 juli 2004. (Interne nota).

¹⁰⁸ *Summit on fair trade in textiles and clothing*. Brussel, internationale textieltop: Expiration of textile and apparel quotas, 17 juni 2004. (niet-gepubliceerd verslag).

¹⁰⁹ EGGERMONT, B., Nieuw EU-beleid inzake chemische stoffen (REACH): Belgische textielsector in de gevarenzone. In: *Febeltex standpunten*, 20 februari 2004, <http://www.febeltex.be/nederlands/actueel>.

¹¹⁰ REACH staat voor de Registratie, Evaluatie en Autorisatie van Chemische stoffen.

bedrijven, maar tevens de bedrijven die chemische stoffen gebruiken in hun productie (*downstream users*) zullen worden benadeeld. De textielsector kan hieronder worden geklasseerd. Zo is 16,4% van de intermediaire inputs die de Belgische textielindustrie aankoopt afkomstig van de chemische industrie. Uit de studie is tevens gebleken dat vooral chemische stoffen die door de textielsector worden afgenomen uit de productportfoli'o's van de chemiebedrijven zullen verdwijnen. Dit betekent dat de textielbedrijven op zoek moeten gaan naar andere chemische stoffen die vaak duurder en moeilijk te vinden zijn.

Er dient te worden opgemerkt dat de Belgische industrie de doelstellingen inzake gezondheid en milieu die ten grondslag liggen aan de nieuwe regelgeving ten volle onderschrijft. Niettemin dient de REACH-regelgeving dan ook werkbaar te zijn op het terrein zonder afbreuk te doen aan het concurrentievermogen. De heren Van den Bossche en Ameel getuigen: *“De uitdaging bestaat erin, werkbare milieuwetgeving te verkrijgen die het leefmilieu verregaand beschermt zonder daarom de bedrijven op exorbitante kosten te jagen met alle risico's vandien voor hun concurrentiepositie”*¹¹¹ Op die manier kan de perfecte balans tussen economie en ecologie bewerkstelligd worden.

5.2.4 Een praktijkgeval van afbouwende delocalisatie: EURO-TAPIS

Het textielbedrijf Euro-Tapis uit Beveren-Leie is producent van geweven tapijten (interieurtextiel). Op maandag 16 augustus 2004 maakte het bedrijf bekend dat de productie zou worden overgeheveld naar Turkije. Enkel de afdeling aan- en verkoop (*trading*) zou nog in de Waregemse deelgemeente behouden blijven. Deze delocalisatie leidde tot het ontslag van 100 van de 130 werknemers.

De onderneming had al een tijd te kampen met verlieslatende activiteiten die verklaard kunnen worden door twee factoren.¹¹² Enerzijds had het bedrijf zich op de Russische markt begeven, waar een zware crisis uitbrak enkele jaren geleden. Anderzijds haakten de klanten in de VS af door de dure euro. Het moederbedrijf Euro-Tapis dat de twee vennootschappen Euro-Finish en Euro-Weave overkoepelt zag op die manier zijn omzet dalen van 22,7 mln. euro in 2002 naar 15,2 mln. euro in 2003. De overgedragen verliezen bedroegen reeds 14,28 mln. euro. Dit vertaalde zich de laatste jaren in een hoge graad van technische werkloosheid.

¹¹¹ AMEEL, J., en VAN DEN BOSSCHE, P., Kostenspiraal in bedwang houden. In: *Agoria-metalen en materialen*, nr. 4, <http://www.agoria.be/pdf/nl/jaarverslag/2004/metalenmaterialen-N.pdf>, 2004, p.1.

¹¹² Euro-Tapis verhuist productie naar Turkije. In: *De Tijd*, 18 augustus 2004.

De hoofdreden voor de afbouwende delokalisatie van Euro-Tapis is de (1) moordende concurrentie uit Turkije. Daarnaast spelen de (2) lage dollarkoers, de (3) hoge loonkost en andere productiekosten een min of meer belangrijke rol in de afbouwende delokalisatiebeslissing.¹¹³

SAMENVATTING DEEL 1

In **Hoofdstuk 1** kwam vooral tot uiting dat er een verband bestaat tussen delokalisatie enerzijds en structurele werkloosheid in de industriesectoren anderzijds. Deze sectoren, die gekenmerkt worden door hun hoge arbeidsintensiviteit zijn hierbij zeer kwetsbaar. Voor wat betreft de dienstensectoren bleek dat de werkloosheidsvrees ongegrond was. Er dient weliswaar een duidelijk onderscheid te worden gemaakt tussen enerzijds expansieve en anderzijds afbouwende delokalisatie die in de definitie onder § 1.1 behandeld werd. Eerstgenoemde leidt niet tot werkloosheid in het thuisland, laatstgenoemde wel. Niettemin kan delokalisatie toegevoegde waarde creëren voor het bedrijf in kwestie. Ook werden de drie wijzen waarop een delokalisatie tot stand kan komen, besproken, evenals de drie delokalisatiegolven.

Hoofdstuk 2 besprak drie gekende theorieën: (1) de productlevenscyclus (aangepast), (2) het concurrentievoordeel volgens Porter en (3) het OLI-paradigma van Dunning. Aan de hand van deze theorieën werd getracht het begrip in een theoretische, overzichtelijke context te plaatsen. Er werd geconstateerd dat delokalisatie als onderdeel van een zogenaamde ‘industriële dynamiek’ dient te worden gezien. Hierbij wordt delokalisatie – naast inkrimping en uittreding – gezien als één van de strategieën die het bedrijf in kwestie heeft om te reageren op concurrerende ondernemingen.

In **Hoofdstuk 3** werden de belangrijkste motieven of determinanten van delokalisatie nader belicht. Er werd een indeling gemaakt in vier soorten: (1) structurele, (2) overheids-, (3) bedrijfseconomische en (4) overige determinanten. Deze kunnen beschouwd worden als de voornaamste redenen waarom bedrijven gaan uitwijken.

¹¹³ Euro-Tapis wellicht naar Turkije. In: *Het Nieuwsblad*, 18 augustus 2004.

In **Hoofdstuk 4** werd het relatief belang van de diverse motieven besproken. Hierbij werd al snel duidelijk dat het algemene hoofdmotief om uit te wijken de (1) “*aanwezigheid op nieuwe of groeiende markten*” is, gevolgd door de (2) “*lagere arbeidskosten in het gastland*” en (3) “*voordelen internationale productie*” zoals bleek uit de studies van het Federaal Planbureau. Daarnaast werd de *sectorale, geografische en soortelijke* indeling van de motieven volgens het Federaal Planbureau weergegeven. Hieruit bleek het volgende:

➤ Sectorale indeling

Er werd vastgesteld dat Belgische bedrijven deel uitmakend van de **industriesectoren** gaan delokaliseren (zowel expansief als afbouwend) om volgende redenen:

1. *Marktaanwezigheid/eenvoudiger toegang tot de markt*
2. *Expansie*
3. *Lagere loonkosten*

Belgische bedrijven deel uitmakend van de **bouwsector, handelssectoren en dienstensector** gaan delokaliseren (zowel expansief als afbouwend) om volgende redenen:

1. *Marktaanwezigheid/eenvoudiger toegang tot de markt*
2. *Expansie*
3. *Globalisatiestrategie*

Opvallend hierbij is dat de dienstenbedrijven een veel groter belang hechten aan het eerste motief zijnde ‘marktaanwezigheid/eenvoudiger toegang tot de markt’ dan de industriebedrijven (verschil van 18,5%). Dit kan verklaard worden door het feit dat de dienstenbedrijven een minimaal belang hechten aan het lagere loonkostenmotief, wat dan weer van zeer groot belang is voor de industriebedrijven. Deze voeren eerder routinematige taken uit en hechten aldus meer belang aan lage kosten dan de dienstenbedrijven voor wie kennis en knowhow belangrijker kunnen zijn.

➤ Geografische indeling

Hierbij bleek dat het motief ‘**marktaanwezigheid/eenvoudiger toegang tot markt**’ belangrijker wordt naarmate een regio rijker en verder verwijderd is van België. Het motief ‘**globalisatiestrategie**’ blijkt vooral in de regio Oceanië en in de CEFTA-landen van belang te zijn. Ook werd duidelijk dat het motief ‘**lagere loonkosten/arbeidsvoorwaarden**’ vooral een rol speelt in de armere regio’s en minder belangrijk is in de rijkere regio’s. ‘**Transportkosten**’ nemen aan belang toe naarmate de afstand groter wordt. Inzake

overheidsfactoren spelen vooral de ‘**speciale voordelen van het gastland**’ een belangrijke rol in de beslissing om uit te wijken naar de regio’s ‘Verre Oosten’ en ‘Afrika’.

➤ Soortelijke indeling

Er werd vastgesteld dat de lagere loonkost een doorslaggevende rol speelt in de beslissing om al dan niet te **delokaliseren (in enge zin)**. Dit motief wordt gevolgd door herstructureringsoverwegingen in het kader van een mondialiseringsstrategie en mogelijke voordelen in het gastland onder de vorm van subsidies en lagere belastingen.

Hoofdstuk 5 beschreef enkele mogelijke delokalisatieredenen in twee sectorfederaties: nl. in de AGORIA-sectoren enerzijds en in de FEBELTEX-sectoren anderzijds.

Bij eerstgenoemde sectorfederatie werd duidelijk dat de federatie drie grote delokalisatieopportunities beschouwt in Centraal-Europa. Dit betekent daarom niet dat deze federatie delokalisatie aanmoedigt, integendeel. Er werden door de federatie enkel vaststellingen gedaan. Daarna werden achtereenvolgens de loonkostenhandicap, de hoge lokale belastingen, en de knelpuntberoepen in de Belgische Agoriasectoren besproken. Deze motieven spelen een al dan niet belangrijke rol in de afbouwende delokalisatiebeslissing. Het West-Vlaamse bedrijf Metakor, actief in de metaalsector, werd als praktijkvoorbeeld gebruikt ter illustratie van een onderneming dat recent een afbouwende delokalisatie doorvoerde.

In het geval van de tweede beschouwde sectorfederatie, Febeltex, werd duidelijk dat naast de hoge loonkosten ook de internationale concurrentie uit vooral China en Turkije een belangrijke rol kan spelen in de uitwijkingsbeslissing van de Belgische textielbedrijven. Daarenboven vielen de invoerquotas op 01/01/2005 weg, waardoor de concurrentie uit vooral China nog scherper wordt. Bijgevolg kan deze gebeurtenis een invloed hebben op de delokalisatie van Belgische textielbedrijven. Als laatste mogelijk motief werd de strenge Europese milieureglementering REACH besproken. Het West-Vlaamse bedrijf Euro-Tapis werd als praktijkgeval aangehaald ter illustratie van een afbouwende delokalisatie in de textielsector.

DEEL 2:
BELEIDSMAATREGELEN MET BETREKKING TOT
DELOKALISATIE

Deel 1 m.b.t. delokalisatie wordt hiermee afgesloten en zodoende kan de overgang naar Deel 2 worden gemaakt. In dit deel ligt de nadruk op de beleidsmaatregelen die kunnen genomen worden om delokalisatie binnen de perken te houden. Daartoe wordt Deel 2 in drie hoofdstukken ingedeeld die elk een ander aspect m.b.t. de delokalisatiebeleidsmaatregelen belichten. Deze hoofdstukken evalueren de grote lijnen van het betreffende bestaande beleid. Zo legt hoofdstuk zes de nadruk op het wegwerken van de zgn. hinderpalen die het ondernemen in Vlaanderen kunnen belemmeren. In hoofdstuk zeven wordt het belang van kennis en innovatie beschouwd waarbij wordt overgegaan tot een evaluatie van het beleid ter zake a.d.h.v. enkele aanbevelingen. Het geheel wordt ten slotte afgesloten met hoofdstuk acht waarin de nadruk ligt op de versterking van de Vlaamse troeven.

HOOFDSTUK 6: Wegwerken hinderpalen

Inleiding

In het kader van het stageproject uitgevoerd door de auteur werden de bevroegde bedrijven niet enkel gepeild naar de delokalisatiemotieven, maar tevens naar de maatregelen om delokalisatie binnen de perken te houden. De top-vijf die hieruit verkregen werd, wordt in dit hoofdstuk kort besproken. Er dient te worden opgemerkt dat de derde plaats gedeeld wordt door twee motieven die eenzelfde totaalscore verkregen. Daarom werd voor een zesdelige indeling geopteerd i.p.v. een vijfdelige. Het is de bedoeling deze voorgestelde delokalisatiemaatregelen kort weer te geven aangezien deze niet alle evengoed realiseerbaar zijn, terwijl deze die besproken worden in hoofdstuk zeven en acht dat eerder wel zijn.

6.1 Hoge loonkosten^{114,115}

Het hoeft geen betoog dat heel wat Belgische bedrijven hinder ondervinden van de hoge loonkosten (**cf. supra**). T.o.v. de drie referentielidstaten Nederland, Frankrijk en Duitsland neemt de Belgische loonkostenhandicap toe. Een verlaging van de loonkosten werd dan ook door de bevroegde bedrijven voorgesteld als de belangrijkste maatregel om delokalisatie tegen te gaan. Aangezien het niet realistisch is om de wedden van werknemers te verlagen, bieden andere opties zich aan. Zo kunnen de *werkgeversbijdragen nog meer naar omlaag*. De

¹¹⁴ VERWILGHEN, M., Toespraak opening nieuwe bedrijfsgebouwen Thermote & Vanhalst. Waregem, TVH, 1 oktober 2004.

¹¹⁵ DE VOS, M., JANSSENS, G. en OVERTVELDT, VAN, J., *De concurrentiepositie van België anno 2004: het falen van de loonnorm*. Brussel, Trends, 2004.

federale regering heeft hieromtrent de laatste vier jaren zware inspanningen geleverd, maar het is niet haalbaar om de wegwerking van de loonkostenhandicap enkel en alleen via een daling van de werkgeversbijdragen te realiseren. De hoge Belgische productiviteit is ook niet voldoende compenserend aangezien de stijging van de lonen de laatste jaren slechts gedeeltelijk is goedge maakt door een productiviteitstoename. T.o.v. de drie referentielidstaten bevindt de Belgische productiviteit anno 2003 zich ongeveer op hetzelfde niveau als in 1987.

Loonkostmatiging is de beste en meest realistische oplossing. De Wet Vrijwaring Concurrentievermogen van 1996 biedt een beleidsstructuur voor permanente matiging van loonkostontwikkeling. Het doel van deze wet is de bevordering van de werkgelegenheid via loonkostmatiging en vrijwaring van het concurrentievermogen. Het probleem dat zich hierbij stelt, is dat de wet niet voldoende werkt. De loonkost in België is sneller gestegen dan bij de drie referentielidstaten. Aldus is bijsturing noodzakelijk en is er nood aan een vernieuwde wettelijke regeling die loonmatiging systematischer en flexibeler moet maken. Op die manier kan de concurrentiepositie gevrijwaard worden.

6.2 De strenge Belgische milieureglementering¹¹⁶

Aangezien de milieureglementering in België door heel wat bevroagde bedrijven als (te) streng ervaren werd, neemt de delokalisatiemaatregel ‘minder strenge milieuwetgeving’ de tweede plaats in. Er kan gesteld worden dat er (1) *nood is aan een coherent beleid op Vlaams niveau*. Door gebrek aan een globaal beleid staan de reglementeringen en beleidsvisies vaak lijnrecht tegenover elkaar. Zo worden bedrijven gestimuleerd tot een rationeel watergebruik. Dit heeft tot gevolg dat de vuilvracht van het afvalwater logischerwijs opgeconcentreerd wordt. Maar doordat de lozingsnormen worden bepaald op basis van concentraties i.p.v. vuilvrachten druist dit in tegen het eco-efficiënt beleid dat de overheid als prioritair heeft vooropgesteld. Een ander probleem dat onmiddellijke aandacht verdient, is het (2) *afkoppelingsbeleid Vlaamse milieumaatschappij (VMM)*. Dit beleid werd bijgestuurd in 2001, vaak tegen vroeger gemaakte afspraken met de waterzuiveringsmaatschappijen in, waardoor grotere bedrijven worden verplicht tot afkoppeling van de riolering en tot de uitbouw van een eigen zuiveringsinfrastructuur. Bijgevolg leidt dit tot een aanzienlijke investeringskost en een toename van de rechtsonzekerheid. Op 8 december 2004 formuleerde

¹¹⁶ GOM's Vlaanderen, *Suggesties naar verbetering van de Vlaamse milieureglementering*. Brugge, GOM West-Vlaanderen, oktober 2004. (niet-gepubliceerd verslag).

de sociaal-economische raad Vlaanderen (SERV) een aanbeveling om dit beleid bij te sturen en bijgevolg is hiermee een belangrijke stap gezet. Een ander belangrijk probleem is de (3) *bedrijfsonvriendelijkheid en de onervarenheid van de Vlaamse milieudienst*. In recente persmededelingen blijft er gesproken worden van ‘de vervuilende bedrijven die niet kunnen gecontroleerd worden’. Dit gaat dan om bedrijven die wel een milieurisico inhouden maar reeds zware inspanningen gedaan hebben om te voldoen aan de strenge milieuvorwaarden. Bovendien zijn het vaak pas afgestudeerden die zonder enige kennis van het bedrijfsleven over bedrijfsdossiers (met belangrijke economische en ecologische consequenties) dienen te beslissen. Dit zijn enkele zaken die veranderd kunnen worden waardoor voor de bedrijven een efficiëntere en haalbare milieuwetgeving kan worden bewerkstelligd. Er dient gestreefd te worden naar een evenwicht tussen milieu en ondernemen waarin zowel de bedrijven, overheid als de burgers zich goed bij voelen.

6.3 De administratieve rondslomp

Daar heel wat bedrijven te maken hebben met een enorme hoeveelheid papierwerk werd de delokalisatiemaatregel ‘administratieve vereenvoudiging’ door de bevroagde bedrijven op een gedeelde derde plaats gezet. Met de aanstelling van een staatssecretaris voor administratieve vereenvoudiging werd hier een duidelijk signaal gegeven door de federale regering. Via de zogenaamde Kafka-website waar de bedrijven hun administratief ongenoegen konden uiten werden op drie en een halve maand tijd 3848 reacties verzameld.¹¹⁷ Deze vormden dan ook een idee van de problematiek. Na ruim één jaar kan worden vastgesteld dat er inderdaad concrete resultaten zijn. Uit een studie van de Wereldbank blijkt nl. dat België in 2004 op de derde plaats staat inzake het ‘terugdringen van de administratieve lasten’, vooral omwille van de vereenvoudiging voor starters.¹¹⁸ Bovendien kreeg ons land een pluim voor het systematisch meten van de administratieve lasten (via de tweejaarlijkse enquête van het Federaal Planbureau). Daarnaast is de gemiddelde duurtijd van het opstarten van een onderneming onder de vorm van een vennootschap verminderd van 56 dagen in 2003 tot 34 dagen in 2004.¹¹⁹ Tegen juli 2005 zou dit normaal dienen te worden teruggedrongen tot 3 dagen. Ook zorgde de introductie van het ondernemersloket als uniek loket voor de ondernemer ervoor dat er nog slechts 4 procedures nodig zijn i.p.v. 7 in 2003 om een onderneming te starten. Via de invoering van de Kafka-test op 1 oktober 2004 wordt elk

¹¹⁷ CAMBIEN, K., Ik benijd vaak ondernemers. In: *Ondernemers*, jrg.13, nr. 13, 2004, p. 4-5.

¹¹⁸ Wereldbank, *Removing obstacles to growth: an overview*. Genève, Wereldbank, 2004.

¹¹⁹ QUICKENBORNE, V., VAN, *Terugdringen administratieve lasten*. Brussel, 11 oktober 2004.

wetgevend initiatief op het ontstaan van bijkomende administratieve lasten getoetst zodat op lange termijn dit hopelijk zijn vruchten afwerpt. Dit betekent daarom niet dat alles prima vooruitgaat. Er zijn nog tal van zaken die aangepakt dienen te worden. Zo duurt de afhandeling van een elektronische aangifte van personenbelastingen één week (bijv. in Canada), terwijl een *papieren aangifte* zoals in België nog altijd zeven weken tijd in beslag neemt. Voor wat betreft *milieurapporteringwetgeving* zijn er drie verschillende niveaus (gemeentelijk, provinciaal, gewestelijk) waaraan de bedrijven vaak dezelfde informatie dienen te verschaffen. Eén geïntegreerde databank op Vlaams niveau kan dit probleem verhelpen. Van de zogenaamde 12 werken van staatssecretaris Van Quickenborne zijn er in 2004 al 4 uitgevoerd. Dit betekent uiteraard dat er voor wat betreft *de overige 8* nog werk aan de winkel is. Een verdere administratieve vereenvoudiging is dus wenselijk zodat het de bedrijven gemakkelijker kan worden gemaakt.

6.4 (Lokale) belastingen in Vlaanderen

De delokalisatiemaatregel 'daling lokale belastingen' kwam evenals het voorgaande op een gedeelde derde plaats terecht. De verschillende lokale belastingen waar de bedrijven hinder van ondervinden werden reeds in hoofdstuk vijf besproken. Hierin werd vastgesteld dat de opcentiemen op de personenbelasting, evenals de opcentiemen op de onroerende voorheffing in een groot aantal Vlaamse gemeenten verhoogd zijn. Bovendien blijken de meeste Vlaamse gemeenten nog heel wat bijkomende belastingen op te leggen aan hun bedrijven, zoals de zogenaamde drijfkrachtbelasting (motoren) en de belasting op reclaimedrukwerk. In 2004 verhoogden een twintigtal Vlaamse gemeenten hun opcentiemen op de personenbelasting, en een veertigtal hun opcentiemen op de onroerende voorheffing. Een kleiner aantal gemeenten verlaagden hun opcentiemen.¹²⁰ Gemiddeld beschouwd zijn de gemeentelijke opcentiemen in Vlaanderen opnieuw gestegen, bovenop de verhogingen van de voorbije jaren. Het Vlaams netwerk van ondernemingen (VOKA) vraagt daarom aan de Vlaamse regering o.a. (1) *een verlaging van de belasting die bedrijven moeten betalen op hun materieel en outillage*, (2) *de afschaffing van achterhaalde bedrijfsafhankelijke belastingen* zoals die op drijfkracht in het kader van een toekomstig af te sluiten fiscaal pact tussen de Vlaamse regering, de Vlaamse gemeentebesturen en VOKA en (3) *de afstapping van het principe van de forfaitaire afvalbelasting*. Op die manier kan de concurrentiepositie van de Belgische ondernemingen versterkt worden. Naast de daling van de lokale belastingen kan gesteld worden dat een daling

¹²⁰ VOKA, *Barometer lokale fiscaliteit 2004*. Antwerpen, VOKA, 2004.

van de directe belastingen op productie en arbeid, zoals werd voorgesteld door premier Verhofstadt, ook een positief effect hebben op de delocalisatiebeweging van Europese (Vlaamse) bedrijven naar lagelonenlanden.¹²¹ Daartegenover staat dat de indirecte belastingen op de aankoop of het gebruik van producten zouden worden opgetrokken. De Vlaamse concurrentiepositie kan zodoende verbeterd worden aangezien alle producten - dus ook producten die worden ingevoerd vanuit de lagelonenlanden - zwaarder zullen worden belast. Het Federaal Planbureau en de nationale bank van België (NBB) toonden echter aan dat een btw-verhoging bijzonder nadelig is voor de economische groei en de werkgelegenheid, vooral voor 'binnenlandse' sectoren zoals de bouwnijverheid. Tevens kan een verdere daling van het basistarief van de vennootschapsbelasting dat sedert 2003 is vastgelegd op 33% (33,99% met inbegrip van de aanvullende crisisbijdrage van 3%) delocalisatie helpen tegengaan.

6.5 De stroeve arbeidsmarkt¹²²

Als vierde belangrijkste delocalisatiemaatregel haalden de bevroegde bedrijven een 'flexibeler arbeidsmarkt' aan. Voka stelde in mei 2004 dat onze arbeidsmarkt flexibeler moet worden. Deze flexibiliteit hebben de bedrijven steeds meer nodig om optimaal in te kunnen spelen op de behoeften van hun veeleisende klanten die met pieken en dalen kunnen verlopen. De strikte arbeidswetgeving maakt het moeilijk om buiten de norm van een vast uurrooster voor elke dag, elke week of elke maand af te wijken. De strenge sociale wetgeving vormt voor veel bedrijven een probleem daar werknemers volgens hen overbeschermd worden omdat het loon in het geval van overuren bijv. zwaar belast wordt en overuren in een beperkt aantal gevallen worden toegelaten. Werknemers die meer willen werken, kunnen dit vaak niet. Ook de te grote macht van de vakbonden die kan leiden tot stakingen wordt door bedrijven vaak als belemmerend ervaren. Bovendien schaden stakingen het imago van de betreffende bedrijven en bevordert het de sociale rust geenszins. Het adviesbureau McKinsey stelde in juni 2004 dat er ingrijpende hervormingen nodig zijn in de Belgische arbeidsmarkt. Zo dient er volgens hen *flexibeler jobregelingen* gecreëerd te worden, meer tewerkstelling van 55-plussers, versnelde tewerkstelling van werklozen en *lagere lasten*. Voor vele bedrijven is de arbeidsmarkt dan ook niet flexibel genoeg, terwijl de scherpe concurrentie uit de andere landen zich steeds nadrukkelijker stelt. Siemens in Duitsland bijv. stelde het concreet: indien er geen akkoord over een werkweekverlenging van 35 tot 40 uur zou komen, werd bedreigd

¹²¹ Arbeid goedkoper, producten duurder. In: *De Standaard*, 3 maart 2005.

¹²² VOKA, *Plan-Blanpain moet aanzetten tot hervorming van arbeidsmarkt en arbeidsrecht*. Brussel, VOKA, 29 juli 2004.

de productie naar Hongarije te verhuizen, waar de lonen lager liggen.¹²³ Uiteindelijk werd een aanvaardbaar compromis bereikt dat stelde dat enkel de werknemers wiens job het meest bedreigd werd (vestiging in Bocholt) langer dienden te werken.

6.6 Gebrek aan ruimte voor expansie

Aangezien vele bevroegde bedrijven geconfronteerd werden met een gebrek aan ruimte ter uitbreiding van hun bedrijf werd de delokalisatiemaatregel ‘meer bedrijventerreinen’ als vijfde belangrijkste vermeld. Het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen (RSV) vormt de basis voor het ruimtelijke ordeningsbeleid in Vlaanderen en trad bij decreet in werking op 24 juli 1996. Niettemin wordt het hedendaagse beleid nog voor een groot stuk bepaald door de nationale wet op de stedenbouw van 1962. Vóór 1996 was er geen echt overkoepelend, degelijk beleid inzake ruimtelijke ordening en werd in Vlaanderen dus niet zorgvuldig met de beschikbare ruimte omgesprongen. De ruimtelijke structuurplanning in Vlaanderen gebeurt op drie niveaus: het gewest, de provincies en de gemeenten. Het RSV beschrijft, analyseert en evalueert de bestaande ruimtelijke structuur en trends en na afweging van de ruimtelijke aanspraken van de verschillende maatschappelijke activiteiten, schetst het RSV een visie op een gewenste ruimtelijke ontwikkeling. De planhorizon van die visie op ruimtelijke ontwikkeling via het RSV I is 2007. Eén van de visies die het RSV I ontwikkelt, heeft betrekking op het aanbieden van voldoende, goed uitgeruste bedrijventerreinen voor nieuwe economische activiteiten en het garanderen van groeimogelijkheden voor bestaande economische activiteiten.¹²⁴ De geschatte ruimtevrage voor Vlaanderen bedraagt 2490,1 ha in de periode 2002-2007 en 8109,9 ha in de periode 2002-2017 (periode RSV II).¹²⁵ Het aandeel van de vraag vanuit de verschillende sectoren verschilt sterk van provincie tot provincie. Zo is de industriële vraag in West-Vlaanderen en Limburg in verhouding groter dan in de andere provincies. De vraag vanuit de dienstverlening is dan weer groter in Antwerpen en Vlaams-Brabant zoals wordt weergegeven in Tabel 7. De beschikbaarheid van de bedrijventerreinen neemt af omdat de innamedynamiek door bedrijven groter is. Bijgevolg kan gesteld worden dat de ruimtevrage door bedrijven sneller groeit dan het aanbod dat gecreëerd wordt door de overheid. Dergelijk aanbod is dan ook niet toereikend om aan de behoefte te voldoen. Op 1/1/2003 was er trouwens al een tekort van 965 ha bouwrijpe bedrijventerreinen.¹²⁶

¹²³ <http://www.landplage.de/texte/siemens.html>.

¹²⁴ <http://www2.vlaanderen.be/ned/sites/ruimtelijk>.

¹²⁵ CABUS, P., en VANHAVERBEKE, W. “*Strategisch Plan Ruimtelijke Economie - Ruimte en economie in Vlaanderen: Analyse en beleidssuggesties*”. Brussel, SPRE, 17 mei 2004, p. 373.

¹²⁶ CABUS, P., en VANHAVERBEKE, W., o.c., p. 19.

Tabel 7: Ruimtevrage per provincie en per sector – negatieve groei wordt voor 25% in rekening gebracht

Periode 2002-2007						
	Industrie	Bouw	Klein-handel	Groot-handel & Vervoer	Diensten	Totaal
Vlaanderen	581.9	196.2	192.7	584.8	934.5	2490.1
Antwerpen	160.5	45.1	47.5	162.7	256.8	672.5
Vlaams-Brabant	61.3	21.1	60.2	152.6	245.0	540.3
West-Vlaanderen	173.7	35.8	25.8	71.9	141.1	448.3
Oost-Vlaanderen	46.8	59.8	32.7	125.2	174.6	439.1
Limburg	139.5	34.4	26.6	72.4	116.9	389.8
Periode 2002-2017						
	Industrie	Bouw	Klein-handel	Groot-handel & Vervoer	Diensten	Totaal
Vlaanderen	1948.5	720.4	598.6	1888.7	2953.5	8109.9
Antwerpen	537.6	162.4	147.5	526.2	812.0	2185.6
Vlaams-Brabant	205.3	79.6	187.8	490.7	772.0	1735.3
West-Vlaanderen	580.0	133.1	79.6	233.1	447.7	1473.6
Oost-Vlaanderen	158.0	220.0	101.4	405.3	553.4	1438.1
Limburg	467.6	125.4	82.4	233.5	368.5	1277.3

Noot: M.u.v. de laatste kolom zijn alle gegevens uitgedrukt in netto hectaren

CABUS, P., en VANHAVERBEKE, W. "Strategisch Plan Ruimtelijke Economie - Ruimte en economie in Vlaanderen: Analyse en beleidssuggesties". Brussel, SPRE, 17 mei 2004, p. 373.

Bij de segmentering van de bedrijventerreinen dient men dan ook voldoende rekening te houden met een *betere afstemming op de regionale behoefte*. Daarenboven is er ook een *gebrek aan keuze qua oppervlakte en soorten terreinen* (klassieke gemengde terreinen, watergebonden terreinen,...) waar iets aan gedaan kan worden. Ook kan de *schattingsmethode* waarmee de ruimtevrage werd berekend (via simpele extrapolaties van de historische vrage) in vraag worden gesteld.¹²⁷ De zogenaamde terreinquotiëntenmethode –die vertrekt van een macro-economische inschatting van de economische groei- wordt als realistischer beschouwd (dit leidt tot een hogere ruimtevrage). Tot op vandaag ontbreekt echter dergelijk macro-economisch model die een prognose van de tewerkstelling per Vlaamse deelregio kan maken. Indien bovengenoemde zaken kunnen worden verbeterd, kan dit al een substantiële impact hebben op het aantal beschikbare bedrijventerreinen rekening houdend met het feit dat ruimte een schaars goed is. Bedrijven hebben nu eenmaal ruimte voor expansie nodig. Indien Vlaanderen dit niet kan verschaffen, lijkt het buitenland een steeds groter welgekomen alternatief...

HOOFDSTUK 7: Focus op kennis en innovatie

Inleiding

¹²⁷ HEMSCHOOTE, J., *Interview met afdelingshoofd Ruimtelijke Ordening GOM West-Vlaanderen*. Brugge, 6 oktober 2004.

De Vlaamse ‘kenniseconomie’ als antwoord op afbouwende delocalisatie verdient onmiddellijke aandacht. Hiermee wordt bedoeld dat kennis in de geïndustrialiseerde landen een steeds belangrijker productiefactor wordt. Het opbouwen en ontsluiten van kennis draagt immers bij tot de versterking van de concurrentiekracht en het innovatievermogen van bedrijven en regio’s. Indien nu niet voldoende geïnvesteerd wordt in kennis- en innovatie-intensieve sectoren dreigen naast de productieactiviteiten en bijhorende jobs ook de Vlaamse kennisjobs in het gedrang te komen. Uit een Nederlandse studie uitgevoerd door Deloitte & Touche blijkt nl. dat 68% van de bevroegde Nederlandse productiebedrijven (met tenminste 50 werknemers) verwachten dat de lagelonenlanden naast productieactiviteiten ook onderzoek en ontwikkelingsactiviteiten (O&O) zullen overnemen.¹²⁸ De consultants waarschuwen voor de impact van deze ontwikkelingen op sectoren zoals handel, transport en zakelijke dienstverlening. In hun conclusies pleiten ‘Deloitte & Touche’ dan ook voor zaken die in dit hoofdstuk besproken zullen worden zoals bijv. de intensere samenwerking tussen ondernemingen, kennisinstellingen, banken en overheid¹²⁹, het richten op de specifieke producten en markten waar de bedrijven hun kerncompetenties optimaal kunnen gebruiken, enz. Om een nauwkeurig beeld van de situatie in Vlaanderen te bekomen wordt eerst de *(1) bestaande situatie op het vlak van O&O-steun in de bedrijfswereld* beschreven. Daarna worden enkele *(2) bestaande initiatieven inzake de stimulering van kennis en innovatie in Vlaanderen* beschreven, om dan het hoofdstuk af te sluiten met *(3) enkele aanbevelingen*.

7.1 Onderzoek & Ontwikkeling in Vlaanderen

7.1.1 Steun aan Onderzoek & Ontwikkeling door het IWT-Vlaanderen¹³⁰

¹²⁸ BELLE, H., VAN, *Verdwijnt met de productie ook de kennis naar het buitenland? Een verontrustend Nederlands rapport*. Rotterdam, mei 2003.

¹²⁹ BOSCHMA, R. A., FRENKEN, K., en LAMBOOY, J. G., *Evolutionaire economie. Een inleiding*. Bussum, Coutinho, 2002, p. 158.

¹³⁰ IWT-Vlaanderen staat voor ‘Instituut voor de aanmoediging van innovatie door wetenschap en technologie in Vlaanderen’ en bewerkstelligt dit d.m.v. financiële steun aan bedrijven, onderzoeksinstituten en onderzoekers.

7.1.1.1 Algemeen¹³¹

In 2003 werd 159,990 mln. euro aan steun toegekend, onder de vorm van subsidies of leningen, aan O&O-projecten in de verschillende steunmaatregelen. T.o.v. 2002 betekent dit een stijging van 25%. Hieronder valt de (1) O&O-bedrijfssteun (o.a. KMO-programma en EUREKA), de (2) steun voor onderzoeksmandaten, (3) specialisatiebeurzen, (4) strategisch basisonderzoek (SBO) en (5) landbouwkundig onderzoek. Het aantal behandelde aanvragen in 2003 bedraagt 1635 t.o.v. 1271 in 2002. Dit kan verklaard worden door een toename in de aanvragen, vooral voor wat betreft de specialisatiebeurzen en het SBO-programma. Het aantal aanvragen voor wat betreft bedrijfsprojecten is ook toegenomen. De toename van het aantal aanvragen vertaalde zich echter niet in een toename van het aantal middelen. Zo diende voor de bedrijfsprojecten een selectiviteitsregeling te worden ingevoerd, met een wachtlijst.

In 2003 werd 61% of zo'n 98,5 mln. euro van de steun voor O&O-projecten toegekend aan bedrijven. De rest ging naar projecten van onderzoeksinstituten en naar bursalen. Van de 61% werd 35% van de steun toegekend aan KMO-aanvragers en 65% aan grote ondernemingen (GO). Er dient hierbij te worden opgemerkt dat de groei in toegekende steun in 2003 t.o.v. 2002 hoofdzakelijk naar de grote bedrijven is gegaan.

7.1.1.2 O&O-projecten op initiatief van de bedrijven¹³² (met uitzondering van het KMO-programma)

Een eerste gesteunde activiteit in het kader van de O&O-bedrijfssteun door het IWT zijn de O&O-projecten op initiatief van de bedrijven. Deze steunregeling is de belangrijkste maatregel voor het stimuleren van O&O in de Vlaamse bedrijven gericht op technologische innovatie. Het uitgangspunt hierbij blijft dat bedrijven onafgezien van hun activiteiten, technologiedomein of omvang op alle momenten projecten kunnen indienen, alleen of in samenwerkingsverband. In 2003 bedroeg het slaagpercentage van de bedrijfsprojecten tot steunverkrijging 76%, t.o.v. 84% in 2002 en 81% in 2001. Het totaal aantal gesteunde bedrijfsprojecten bedroeg in 2003 uiteindelijk 108 t.o.v. 110 in 2002. Voor wat betreft deze projecten wordt er een onderverdeling gemaakt naar het type project. De drie mogelijkheden zijn (1) basisonderzoek, (2) gemengd onderzoek en (3) prototype/ontwikkeling. Door de extra

¹³¹ IWT, *Activiteitenverslag 2003*. Brussel, IWT, 2004, p. 19-21.

¹³² IWT, *o.c.*, p. 23-24.

steun ligt het basissteunpercentage voor elk van deze subcategorieën in 2003 ietwat hoger dan in 2002. Daarenboven kan er ook nog een extra steunpercentage aan het betreffende bedrijfsproject worden toegekend ten gevolge van het KMO-karakter, het DTO-karakter¹³³, EUREKA, de relatie tot Lucht- en ruimtevaart of EFRO-steun¹³⁴ voor KMO's.

7.1.1.3 EUREKA¹³⁵

EUREKA is een Europees samenwerkingsprogramma voor de bevordering van de internationale samenwerking op het vlak van toegepast en marktgericht industrieel O&O. Het werd opgestart in 1985. EUREKA is geen onderzoeksprogramma van de EU, doch wordt gefinancierd door de overheden van elk van de 33 deelnemende EUREKA-landen afzonderlijk. Het EUREKA-netwerk stimuleert internationaal industrieel onderzoek via de begeleiding van de partners bij de projectvoorbereiding en de aanvraagprocedures en via de creatie van 'clusters' en 'umbrellas'.¹³⁶ Het netwerk staat ook in voor de kwaliteitscontrole waarna goedgekeurde projecten het EUREKA-erkenningslabel verkrijgen. De rol van het IWT bestaat erin om Vlaamse industriële partners en hiermee samenwerkende onderzoeksinstituten voor hun aandeel in het betreffende EUREKA-project financieel te steunen.

7.1.1.4 KMO-programma¹³⁷

In maart 2001 lanceerde het IWT-Vlaanderen een nieuw programma ter stimulering van innovatie in de Vlaamse KMO's. Dit KMO-programma maakt deel uit van de algemene regeling voor steun aan O&O-projecten van bedrijven. Het omvat een aantal specifieke projecttypes en een behandelingsprocedure die afgestemd is op de kenmerken van de KMO's. De projecttypes zijn KMO-innovatiestudies, onderverdeeld in drie types naargelang omvang en samenwerking met derden, en KMO-innovatieprojecten. Er zijn twee basiselementen die ten grondslag liggen aan het vastgestelde succes (reeds 1000 aanvragen in drie jaar) nl. administratieve eenvoud en een snelle behandelingsprocedure. Ook wordt er rekening gehouden met de beperkte omvang van de KMO-projecten en wordt er voldoende over

¹³³ DTO staat voor duurzame technologische ontwikkeling en hieronder wordt bijv. grondstoffenbesparing, energiebesparing, reductie van emissies en vermindering van afval- en milieuhinder verstaan.

¹³⁴ EFRO staat voor het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling.

¹³⁵ IWT, *o.c.*, p. 25. (EUREKA is geen afkorting, maar de volledige naam van het programma)

¹³⁶ Clusters en umbrellas zijn thematisch of sectoraal georiënteerde netwerken. Voorbeelden van EUREKA-clusterprojecten zijn MEDEA+ (Micro-Electronics Development for European Applications) en ITEA (Information Technology for European Advancement).

¹³⁷ IWT, *o.c.*, p. 26-28.

gecommuniceerd naar de doelgroep toe. In 2003 werden 328 aanvragen bekomen t.o.v. 326 in 2002. In totaal werd een steun toegekend van 17.248.000 mln. euro t.o.v. 11,5 mln. euro in 2002. Dit kan verklaard worden door een stijging in het aantal behandelde aanvragen (347 t.o.v. 295) en een stijging van de globale steun (+25%).

7.1.1.4 Strategisch basisonderzoek (SBO)¹³⁸

Het SBO is de opvolger van het generisch basisonderzoek aan de universiteiten (GBOU). SBO bewandelt de middenweg tussen het fundamenteel algemeen kennisverruimend onderzoek aan de universiteiten en het specifiekere toegepast onderzoek bij de bedrijven. De doelstelling van het SBO bestaat erin strategisch belangrijke kennis te ontwikkelen met ruime economische of maatschappelijke toepassingsmogelijkheden. Terwijl vroeger enkel de Vlaamse universiteiten hieraan konden deelnemen, kunnen nu ook Vlaamse onderzoeksinstituten, bedrijven, hogescholen, enz. projecten indienen. In 2004 bedroeg het voorziene budget voor SBO 37,5 mln. euro t.o.v. 35 mln. euro in 2003. Het budget in 2003 was ontoereikend aangezien van de 35 minstens 'redelijk goede' projectvoorstellen er slechts 12 konden worden gesteund. Het grootste deel van de toegekende steun gaat naar de Vlaamse universiteiten (74,2%) en een klein aandeel naar Vlaamse onderzoeksinstituten (12,4%), niet-Vlaamse instituten (9,3%), bedrijven (3,1%) en hogescholen (1%).

7.1.2 Internationale vergelijking

Als de O&O-inspanningen in Vlaanderen (België) vergeleken worden met andere industriële landen kunnen enkele vaststellingen worden gedaan. De O&O-inspanningen vanwege de overheid kunnen beschouwd worden in de bijlage nr. 9. De beleidskredieten die de overheid ter beschikking stelt voor O&O worden uitgedrukt in 'government appropriations or outlays for R&D' (GBAORD). Deze wordt door de OESO als een indicator gebruikt ter vergelijking van de O&O-input door de overheden. Voor wat betreft de bijlage nr. 9 kan gesteld worden dat de O&O-overheidsuitgaven voor Vlaanderen gemiddeld 0,63% van het bruto binnenlands product (**BBP**) bedragen wat relatief laag is t.o.v. de belangrijkste handelspartners van Vlaanderen.

¹³⁸ IWT, o.c., p. 28-30.

De O&O-inspanningen vanwege de industrie als percentage van het **BBP** kunnen beschouwd worden in de bijlage nr. 10. De gezamenlijke inspanningen van alle sectoren wordt uitgedrukt als de ‘gross expenditure on R&D’ (GERD).¹³⁹ Uit de betreffende bijlage blijkt dat Vlaanderen zijn positie verbeterd heeft maar in vergelijking met enkele van onze belangrijkste handelspartners scoort Vlaanderen toch nog relatief laag. De achterstand met de Verenigde Staten en Japan bijv. is nog aanzienlijk.

De Europese Commissie legde in Lissabon (2001) het streefdoel op om van Europa de meest competitieve kenniseconomie te maken tegen 2010. In het kader hiervan werd de zogenaamde drie procent-norm opgelegd. Dit beduidt dat elk EU-land drie procent van zijn bruto regionaal product (**BRP**) dient te reserveren voor O&O met 2010 als deadline. Vlaanderen besteedde in 2003 ca. 2,66% van het BRP aan O&O. Dit betekent dat Vlaanderen naar alle waarschijnlijkheid deze doelstelling zal halen vóór 2010.¹⁴⁰

7.1.3 Conclusies O&O-enquête

Tweejaarlijks neemt het IWT een O&O-enquête af bij Vlaamse bedrijven. De belangrijkste conclusies die hieruit kunnen worden getrokken worden hieronder weergegeven.¹⁴¹

- O&O-bestedingen van Vlaamse bedrijven evolueerden van een kleine 2 mld. euro in 1998 naar 2,82 mld. euro in 2001. Dit betekende een stijging tot 1,93% van het BBP, wat samen met de 0,7% overheidsuitgaven op 2,6% komt.
- In 2001 waren er 24.000 O&O-personeelsleden actief.
- 77% van de O&O-bestedingen komt van 10 grote bedrijven.
- Op geografisch vlak scoort de provincie Antwerpen het best inzake O&O-activiteiten met de hoogste aantallen voor actieve ondernemingen, personeelsleden en bestedingen.
- Op sectoraal vlak scoort de ICT-sector het best. Niet minder als 24% van de O&O-bestedingen gaat uit van deze sector. De tweede en derde plaats worden ingenomen door respectievelijk de Chemie- en de Farmaceutische sector met elk 18,7%.

¹³⁹ VERVLIET G., *Wetenschap, technologie en innovatie: speurgids 2003*. Brussel, Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap, 2003, p. 212-214.

¹⁴⁰ IWT, *Vlaanderen doet het goed inzake onderzoek en innovatie*. Brussel, IWT, 2 juni 2004.

¹⁴¹ *Idem*.

7.2 Kennis en innovatie in Vlaanderen

7.2.1 “Excellentiepolen”, focus op Flanders District of Creativity (DC)

Excellentiepolen vormen de brug tussen het economisch beleid en het technologisch innovatiebeleid. Er bestaat weliswaar geen strikte juridische afbakening van het begrip maar toch vertonen excellentiepolen volgende karakteristieken:¹⁴²

- Een eerste kenmerk is dat alle initiatieven die in het kader van een excellentiepool ontstaan ‘*bottom-up*’ zijn gegroeid. Dit beduidt dat niet een strategisch plan, dat aanduidt in welke domeinen zou worden geïnvesteerd, maar de innovatiekracht van een aantal spelers ten grondslag ligt aan de excellentiepolen.
- *Krachtenbundeling* is een tweede kenmerk van de excellentiepolen. Door samenwerking over de grenzen heen van de eigen organisatie kan een creatieve oplossing voor een bepaalde problematiek worden gevonden.
- *Een geheel van activiteiten* waaruit de meeste initiatieven bestaan wordt als derde kenmerk van de excellentiepolen beschouwd. Naast technologieontwikkeling kunnen bepaalde initiatieven bijv. gedragsonderzoek en onderzoek naar maatschappelijke aspecten inhouden.

Er zijn momenteel 10 excellentiepolen aanwezig in Vlaanderen waarvan de bekendste het Vlaams instituut voor de logistiek (VIL), het incubatiepunt geo-informatie (IncGEO) en ‘Kennislabs Flanders DC’ zijn. Het *kennislabs Flanders DC* werd eind 2003 opgericht door de Vlaamse regering en is een excellentiepool die de krachten bundelt van o.a. de Vlerick Leuven Gent Management School, Voka, unie van zelfstandige ondernemers (Unizo), het Vlaams agentschap ondernemen, het IWT, Flanders Investment and Trade (FIT) en verschillende economische wereldregio’s. De doelstelling van Flanders DC is de versterking van de regionale concurrentiekracht van Vlaanderen en de stimulering van creativiteit in de Vlaamse economie. Het is de bedoeling dat binnen deze excellentiepool initiatieven en ideeën rond creatief en internationaal ondernemen elkaar ontmoeten. Twintig jaar na de eerste editie van Flanders Technology moet dit het nieuwe uitstalraam van de Vlaamse economie worden. Aangezien creativiteit de krachtbron van onze economie is en openbloeit in een grensoverschrijdend netwerk van ondernemingen en regio’s is het belang van deze excellentiepool dan ook aanzienlijk. Op 19 februari 2004 kwamen tien creatieve regio’s op initiatief van de

¹⁴² http://www.flanders-dc.net/crea_nl.htm.

Vlaamse regering in Leuven samen. Op deze dag werd een internationaal forum gehouden m.b.t. creatieve economie, creatief ondernemerschap en e-creativity in het kader van 'Districts of Creativity meet@Flanders'. De tien verschillende regio's kwamen aan het woord waarbij elke regio een lokaal goedepraktijkvoorbeeld aanhaalde waarbij creativiteit in het bedrijfsleven centraal staat. Vlaanderen zette o.a. het project omtrent de interactieve televisie en het Vlaamse Mode Instituut in de verf.¹⁴³ Ook werd een verklaring ondertekend door de tien verschillende vertegenwoordigers waarbij wordt opgeroepen tot samenwerking met andere regio's of landen in de wereld die willen streven naar een 'geïntegreerde benadering van creativiteit in haar economische, technologische en culturele dimensie'.¹⁴⁴ Op deze manier kunnen de regio's van elkaar leren in de context van een elkaar versterkend netwerk.

7.2.2 De talentenbank en het digitaal kenniscentrum

Naast de excellentiepolen zijn er andere recente initiatieven die innovatieve ideeën ondersteunen. *De Talentenbank*¹⁴⁵ bijv. zorgt voor 10 mln. euro zaaikapitaal voor dergelijke ideeën. Dit agentschap begeleidt kandidaat-ondernemers om hun idee om te zetten naar een marktwaardig bedrijf of product en helpt hen bij hun zoektocht naar startkapitaal. Het maximaal bedrag aan steun dat dergelijke innovatieve ideeën kunnen bekomen is 300.000 euro. Indien een idee door de Talentenbank als marktwaardig wordt beoordeeld dan koppelt deze de kandidaat-ondernemer aan het juiste begeleidingsteam om zijn product op de markt te brengen. De oprichting van de Talentenbank kadert in de vijf maatregelen waaraan de Vlaamse regering werkt om meer kapitaal vrij te maken voor ondernemingen. De andere vier zijn achtereenvolgens: business angels netwerk (BAN) Vlaanderen, vernieuwde waarborgregeling, Arkimedes en de vriendenlening.

Het *digitaal kenniscentrum maatschappelijk verantwoord ondernemen*¹⁴⁶ is een ander initiatief van de Vlaamse regering. Dit centrum werd opgericht met als doelstelling leer- en innovatieprocessen op dit vlak te stimuleren. Het is de bedoeling de ervaring, kennis en informatie omtrent toekomstgericht ondernemen in Vlaanderen te bundelen en toegankelijk te maken voor iedereen. Daarenboven moet het een ontmoetingsplaats worden voor alle geïnteresseerden die wat meer informatie wensen omtrent het onderwerp. Het centrum kadert

¹⁴³ VOKA, *Districts of Creativity meet@Flanders*. Brussel, VOKA, 9 maart 2004.

¹⁴⁴ *Idem*.

¹⁴⁵ <http://www.politics.be/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=5696>.

¹⁴⁶ *Idem*, article&sid=5695.

in het Trivisi-project van de Vlaamse regering dat een totaalpakket vormt van initiatieven om het toekomstgericht ondernemen in Vlaanderen te stimuleren.

7.2.3 Kenniscentra als fundament van innoverend onderwijs

Onder kenniscentra worden de universiteiten, hogescholen en onderzoeksinstellingen verstaan. Vlaanderen beschikt over zes universiteiten en talrijke hogescholen en onderzoeksinstellingen. De clustering van knowhow, expertise en vaardigheden in deze centra is een troef voor onze (internationale) competitiviteit. Het is dan ook van belang dat universiteiten voldoende incentives krijgen om zich te focussen op hun kerncompetenties en te specialiseren in domeinen waarin zij uitblinken.¹⁴⁷ Nieuwe technologische evolutie is immers het gevolg van onderzoek dat wordt verricht hetzij in bedrijven, hetzij in kenniscentra, hetzij in opleidingsinstituten.

De creatie van associaties in het kader van de Europese Bolognaverklaring van 1999 (bachelor-masterstructuur => BaMa) dient ervoor te zorgen dat de hogescholen diploma's op een academisch niveau afleveren en ook de opleiding academiseren (d.w.z. de opleiding onderzoeksgebaseerd maken). De koppeling tussen onderwijs en onderzoek is hierbij van cruciaal belang aangezien het onderwijs zich ten dele voedt aan het uitgevoerde onderzoek, dat op zijn beurt resultaten zal aanreiken voor het bedrijfsleven. Het is de universiteit die het onderzoek coördineert binnen een associatie. De hogescholen kunnen, in samenwerking met de universiteit, selectief zwaartepunten inzake onderzoek uitbouwen waardoor regionaal verspreide excellentiepolen kunnen worden uitgebouwd.¹⁴⁸ De kunststoffencluster rond het Vlaams kunststofcentrum (VKC) in Kortrijk is een prachtig voorbeeld. Deze cluster ontstond door de medewerking van o.a. de Katholieke Hogeschool Brugge-Oostende (KHBO) die als enige Vlaamse hogeschool de bachelor- en mastergraad in kunststoffen kan uitreiken. De associaties kunnen dan ook worden beschouwd als ankerpunten van kennis voor toegepaste innovatie in het Vlaamse bedrijfsleven.

7.2.4 Clusters als motor van economische welvaart¹⁴⁹

¹⁴⁷ VOKA, *Hoe houden wij onze brains in Vlaanderen?* Brussel, VOKA, 28 juni 2004.

¹⁴⁸ BREYNE, P., *Innovatie in West-Vlaams perspectief anno 2004* (een actuele stand van zaken). Brugge, provincieraad, 5 oktober 2004, p. 38-39.

¹⁴⁹ GODDEN, F., *Clusters als motor van economische welvaart*. In: *Smart Business Strategies*, september 2004, p. 48-51.

Clustering is het samenwerken van bedrijven om concurrentiële voordelen te genereren. Ook universiteiten, handelsorganisaties, overheidsinstanties, gespecialiseerde leveranciers en dienstenaanbieders kunnen er deel van uitmaken. Clustering kan voor KMO's interessant zijn omwille van bijv. risicospreiding, kostenverlaging, realisatie van projecten die op eigen kracht niet haalbaar zijn, enz. De academische wereld kan een belangrijke rol spelen in de clustervorming. De universiteiten fungeren vaak als catalysator via bijv. de promotie van O&O en innovatie binnenin een cluster. Een cluster kan (1) compleet falen wegens o.a. gebrekkige communicatie tussen de partners, onevenredige verdeling van de inspanningen en/of omgevingsfactoren. Flanders Language Valley (FLV) bijv. ging o.a. ten gevolge van de dotcomzeepbel ten onder. Een cluster kan (2) uit noodzaak ontstaan om te reageren op de veranderende omgeving. Op die manier werd midden de jaren negentig een cluster gevormd in de grafische sector om zo beter in te spelen op de 'op vraag'-revolutie (*on demand*) waarbij internettechnologie (IT) overal opdook. De deelnemers waren de federaties van de grafische industrie (Febelgra en Fetra), de overheid (stad Turnhout, Vlaamse regering), het Europees fonds voor regionale ontwikkeling (EFRO), de Vlaamse dienst voor arbeidsbemiddeling en beroepsopleiding (VDAB), en werknemersorganisaties (Algemeen Christelijk Vakverbond - ACV). De cluster 'Vlaams Innovatie-centrum voor Grafische Communicatie' (VIGC) was een feit. De bedoeling was de concurrentiekracht van de ondernemingen in de grafische sector te versterken door hen te steunen bij hun innovatieprojecten. Aanvankelijk kunnen de deelnemers erg wantrouwig tegenover elkaar staan maar eens de gemeenschappelijke doelstellingen duidelijk worden, verdwijnt dit. Een cluster kan (3) succesvol zijn en bijgevolg leiden tot concurrentiële voordelen voor de deelnemende partners. Een voorbeeld van een succesvolle cluster is het Leuven security excellence consortium (L-SEC). Deze cluster concentreert e-beveiligingsexpertise en -professionals op de as Leuven-Brussel. Zowel lokale specialisten als grote internationale IT- en beveiligingsbedrijven, overheidsinstellingen en onderzoeksinstituten maken er deel van uit. Andere bekende clusters zijn o.a. Flanders' mechatronics, Flanders multimedia valley (FMV) en medianet Vlaanderen.

7.2.5 Conclusies Innovatie-enquête

Evenals de tweejaarlijkse O&O-enquête konden door het IWT onderstaande vaststellingen worden gedaan naar aanleiding van de innovatie-enquête.¹⁵⁰

¹⁵⁰ IWT, *Vlaanderen doet het goed inzake onderzoek en innovatie*. Brussel, IWT, 2 juni 2004.

- Vlaanderen heeft een **innovatiegraad van 58%**. (= aantal innovatieve bedrijven op het totaal aantal ondervraagden)
- Van de innoverende bedrijven doet **42,7%** tussen 1998 en 2001 aan **productinnovatie** en **39,3%** aan **procesinnovatie**.
- Innovatie gaat gepaard met risico's: **32,4%** van de innovatie-activiteiten tussen 1998 en 2001 is **onvoltooid**; **6,1%** is **stopgezet**.

7.3 Aanbevelingen

Zoals blijkt uit dit hoofdstuk zijn er voor de Vlaamse bedrijven verscheidene degelijke mogelijkheden aanwezig om steun te vinden voor innovatieve ideeën/projecten. Ook zijn verschillende samenwerkingsverbanden mogelijk tussen de bedrijven enerzijds en de academische wereld anderzijds via o.a. excellentiepolen en/of clustervorming. Niettemin kunnen inzake het Vlaamse innovatiebeleid enkele aanbevelingen naar voren worden geschoven die ervoor kunnen zorgen dat de afbouwende delokalisatietrend in Vlaanderen ten dele binnen de perken wordt gehouden.

Ten eerste is het *van belang* dat het IWT beschikt over *voldoende middelen*¹⁵¹ om innovatie te stimuleren in de Vlaamse bedrijfswereld. Ondanks de sterke toename van de IWT-budgetten (50% in drie jaar) bedraagt het aandeel van de overheid in de financiering van de totale O&O-bestedingen nog geen 0,65% van het BBP. Overheidsfinanciering a rato van 1% van het BBP is geen doelstelling op zich maar kan zodoende wel een hefboom vormen ter versterking van het Vlaamse innovatiesysteem in termen van nieuwe toegevoegde waardecreatie.

Ten tweede kan in de bedrijfswereld worden vastgesteld dat de O&O-bestedingen grotendeels toe te schrijven zijn aan een beperkt aantal topbedrijven zoals Janssen Pharmaceutica, Alcatel Bell en Philips. Daarom blijft een *stimulerend beleid t.o.v. de inspanningen van de ondernemingen*¹⁵² noodzakelijk. Zo kan innovatie gestimuleerd worden in innovatieve sectoren die minder O&O doen (bijv. de voedingssector). Ook kan O&O gestimuleerd worden door de lasten op de tewerkstelling van het onderzoekspersoneel in bedrijven te verlagen. Immers, door fors te investeren in kennis wordt innovatie veilig gesteld. Daarenboven dient

¹⁵¹ Cincera, M., e.a., *R&D Activities of the Business Sector in Flanders: Results of the R&D Surveys in the Context of the 3% Target*. Brussel, IWT, maart 2004, p. 9.

¹⁵² *Idem*.

men aandacht te schenken aan de verankering van onze grote O&O-bedrijven en nieuwe hightech groeibedrijven helpen bij hun doorgroei.

Ten derde is er *meer risicokapitaal nodig voor (vooral) de Vlaamse KMO's*. Indien dergelijke jonge hoogtechnologische bedrijven met degelijke innovatieve projecten aankloppen bij banken, dan zijn deze financiële instellingen meestal niet geneigd in hun risicovolle project te stappen. De introductie van de BASEL-akkoorden zorgt daarenboven dat het nu, meer dan vroeger steeds moeilijker is om als KMO aan kapitaal te geraken. Degelijke KMO-initiatieven zouden dan ook moeten kunnen genomen en ondersteund worden.¹⁵³ De Vlaamse overheid dient dan ook de eerder genomen initiatieven (o.a. Arkimedes, talentenbank en vriendenleningen) verder uit te bouwen en meer middelen vrij te maken voor het KMO-programma van het IWT. Op die manier kan de behoefte aan durfkapitaal beperkt worden.

Ten vierde dient Vlaanderen *meer te investeren in niches*¹⁵⁴ waar Vlaanderen goed in is of wil in zijn en waarin iets wil bereikt worden. De voornaamste ontwikkelingsassen van onderzoek in Vlaanderen zijn toegespitst op micro-elektronica met het interuniversitair micro-elektronica centrum (IMEC), biotechnologie met het Vlaams instituut voor biotechnologie (VIB) en milieutechnologie met de Vlaamse instelling voor technologisch onderzoek (VITO).¹⁵⁵ Vlaanderen dient deze assen dan ook verder uit te diepen en zich nog meer toe te spitsen op *specialisatie*. Hierbij is het marktdenken cruciaal waarbij de gebruiker centraal staat. Vandaag de dag ligt de focus te veel op de technologisch innovatie door onderzoekers en ontwerpers en te weinig op de vermarkting van het eindresultaat zijnde het product. Daarom moeten de onderzoekers aan de universiteiten meer samenwerken met de industrie. Op die manier kan naast het basisonderzoek meteen een link gelegd worden naar het toegepast onderzoek. Om dit te bewerkstelligen dient de overheid eerst en vooral een *duidelijke keuze te maken* inzake de projecten of sectoren waarin deze wil investeren in samenwerking met de bedrijven die over de nodige kerncompetenties beschikken en de academische wereld. De heer Wijckmans vat dit gegeven prachtig samen:

“Waar zijn wij goed in? Wat kunnen we de wereldmarkt bieden? Waarin willen we binnen tien jaar de absolute wereldexpert [sic] zijn? Waarin willen we uitblinken? Dat zijn de vragen

¹⁵³ NOLLET, T., *Interview met afdelingshoofd Technologie en Innovatie GOM West-Vlaanderen*. Brugge, 16 september 2004.

¹⁵⁴ VOKA, *Investeren in kennis broodnodig*. Brussel, VOKA, 7 februari 2003.

¹⁵⁵ BREYNE, P., *Innovatie in West-Vlaams perspectief anno 2004. Openingsrede bij het begin van het provinciale werkjaar*. Brugge, provincieraad, 5 oktober 2004, p. 3.

*die we ons moeten stellen. Vanaf dan is elke budgettaire schaarste een excuus. Vanaf dan kunnen we immers middelen vrijmaken en herverdelen.*¹⁵⁶

De economie van vandaag straft het stilstaan van innovatie onverbiddelijk af. Als de Vlaming niet innoveert, zal bijv. de Amerikaan, Duitser of de Chinees het wel doen. In het licht van de Vlaamse delocalisatiebeweging dient Vlaanderen dan ook niet bang te zijn voor die verandering maar het zien als een uitdaging om op bepaalde domeinen de beste te worden.

HOOFDSTUK 8: Optimaal uitspelen “Vlaamse troeven”

Inleiding

Vlaanderen dient, als reactie op de afbouwende delocalisatietrend in de context van de toenemende globalisering, haar eigen troeven ten volle uit te spelen. In dit korte hoofdstuk worden dan ook drie Vlaamse (Belgische) troeven besproken die verder versterkt/ondersteund dienen te worden. Het betreft achtereenvolgens (1) de centrale ligging van Vlaanderen in Europa, (2) de hoge Vlaamse scholingsgraad en (3) Brussel als hoofdstad van de EU. Immers, indien deze zaken degelijk ondersteund worden, leidt dit tot een toename van de Vlaamse concurrentiekracht. Op die manier wordt de afbouwende delocalisatietrend afgezwakt.

¹⁵⁶ WIJCKMANS, L., Weten we nu al waarin we de beste willen zijn? Winstgevende ICT-overlever Xylos stelt pertinente vraag aan de overheid. In: *Job@t*, 21 augustus 2004.

8.1 Versterken en valoriseren van de geo-economische ligging in de EU

Vlaanderen beschikt over de beste ligging in Europa voor wat betreft distributie en logistiek. Dit bleek recent uit het tweejaarlijkse 'European Distribution Report' van de vastgoedconsulent Cushman & Wakefield / Healey & Baker (C&W / H&B, 2004). Onze regio wordt op de voet gevolgd door de Franse regio's Ile-de-France en Nord-Pas-de-Calais.¹⁵⁷ De centrale ligging in het economisch hart van Europa blijft de belangrijkste troef van België. Daarenboven beschikt Vlaanderen over uitstekende verbindingsmogelijkheden via de weg, het spoor, het water (havens van Antwerpen, Zeebrugge, Gent en Oostende) en de lucht (Zaventem, Oostende, Kortrijk-Wevelgem en Deurne). Ook scoort onze regio wegens de interessante prijzen van de industriële panden en bedrijfsterreinen.¹⁵⁸ Daarenboven ligt Vlaanderen in een regio waar meer dan 60% van de Europese koopkracht binnen een straal van 500 km ligt.

Toch zijn er enkele aandachtspunten¹⁵⁹ die België in het oog dient te houden om de eerste plaats te behouden. Ten eerste beschikt ons land over een degelijke *infrastructuur*, die zeker een troef is, maar deze dient dan ook *voldoende ontsloten* en verder uitgebouwd te worden. België heeft bijv. een dicht wegennet dat als een pluspunt kan worden beschouwd, maar vooral rond de ringwegen van Brussel en Antwerpen slibt het verkeer langzaam dicht. Een maximale ontlasting van de snelwegen via o.a. de uitbreiding van de capaciteit van en stimulering van het openbaar vervoer, verkeersheffingen tijdens de spitsuren, rekeningrijden (*road pricing*) enz. is dan ook aan de orde. Ook dient er werk te worden gemaakt van een strategisch zeehavenbeleid dat gericht is op de structurele samenwerking van de vier Belgische zeehavens. Op die manier kan beter ingespeeld worden op de naburige concurrentie (zeehavens van Rotterdam en Le Havre). De havens van Antwerpen en Zeebrugge dienen ook een betere ontsluiting via de weg en via het spoor te verkrijgen en de maritieme en hinterlandontsluiting van Gent kan worden verbeterd. Op het vlak van de luchtvaart dient de infrastructuur van de kleine Vlaamse luchthavens (Kortrijk-Wevelgem en Deurne) optimaal uitgebouwd te worden tot efficiënte zakenluchthavens. Ten tweede dient België op te passen dat haar industrieterreinen in de toekomst niet te duur worden wegens mogelijke tekorten. Een *ruimtelijk ordeningsbeleid* waar *duurzaamheid* centraal staat is dan ook aangewezen. (cf.

¹⁵⁷ België blijft toplocatie voor logistiek. In: *Ekonomika*, jrg. 62, nr. 2, 2004, p. 6.

¹⁵⁸ VOKA, *Vlaanderen beste Europese uitvalsbasis distributie en logistiek*. Brussel, VOKA, 28 april 2004.

¹⁵⁹ VOKA, *Leidraad voor een Vlaanderen met meer economische toekomst*. Brussel, VOKA, juni 2004, p. 27-29.

supra) Ten derde dient de *knowhow* (logistieke opleidingen en talenkennis), evenals *ondernemingszin, visie en economisch inzicht blijvend gestimuleerd* te worden. Hierbij is het van uiterst belang dat het eerder negatieve imago van de logistieke sector in Vlaanderen¹⁶⁰ wordt getransformeerd tot een aantrekkelijk imago waarbij via sensibiliseringscampagnes (bijv. het West-Vlaams provinciaal regiomarketingplan “West-Poort”) wordt duidelijk gemaakt dat logistiek de toekomst van Vlaanderen is.

Indien reeds voldoende aandacht wordt besteed aan deze drie factoren kan de verplaatsing naar Tsjechië als zwaartepunt van de distributie en logistiek nog enkele jaren worden uitgesteld of hopelijk afgesteld. Ten gevolge van de recente oostwaartse uitbreiding van de EU beschikt Tsjechië nl. over de beste geografische papieren.

8.2 Hoge scholingsgraad

Vlaanderen beschikt over goed opgeleide werknemers die meestal minstens tweetalig én gemotiveerd zijn. Meer dan 25% van de actieve bevolking heeft hoger onderwijs genoten aan een universiteit of hogeschool. Een OESO-studie heeft aangetoond dat 90% van de Vlaamse bevolking één vreemde taal spreekt, 80% twee en 55% van de Vlamingen spreekt er drie.¹⁶¹ Het is dan ook van belang dat dit hoog scholingsniveau behouden blijft en waar mogelijk versterkt wordt. De *samenwerking tussen de scholen enerzijds en de bedrijven anderzijds moet nog meer worden aangemoedigd* via o.a. stages waardoor leerlingen al op jonge leeftijd kennis kunnen maken met het reilen en zeilen in de bedrijfswereld. Op die manier kan de verworven schoolkennis geïntegreerd worden in de praktijk waardoor de toekomstige ondernemers sterker staan. Leerlingen moeten de competenties, vaardigheden en attitudes verwerven die zich in hun latere beroepsleven zullen aandienen.¹⁶² Het belang van een ICT-leeromgeving zowel voor wat betreft de lagere als de middelbare school mag daarom niet onderschat worden. *Technologie dient in de verschillende onderwijsvormen een vaste plaats te krijgen* en de psychologische barrières tussen de verschillende onderwijsvormen dienen te worden opgeheven. Het moet bijv. mogelijk zijn tegelijk techniek en talen te studeren. Het *accent in het Vlaamse onderwijs dient aldus minder op de kennisoverdracht en meer op zaken*

¹⁶⁰ GOM West-Vlaanderen, *Derde economisch forum: Mobiliteit in West-Vlaanderen, mogelijkheden voor distributie en logistiek*. Brugge, GOM West-Vlaanderen, 11 oktober 2004.

¹⁶¹ <http://www.ffio.com/index.asp?fID=010302&dID=index&sID=index&IID=en>.

¹⁶² VOKA, o.c., p. 37-38.

als het technische, het ondernemerschap, de creativiteit en de sociale vaardigheden te worden gelegd.

8.3 Brussel, hoofdstad van de EU

Brussel kan na Washington DC, op politiek vlak, de belangrijkste hoofdstad in de wereld genoemd worden. Als hoofdstad van de EU is Brussel nl. vestigingsplaats van tal van Europese en andere internationale instellingen zoals de Noord-Atlantische Verdragsorganisatie (NAVO), het Europees Parlement, de Europese Commissie en de Raad van de EU. Daarenboven ligt Brussel in het hart van Europa waardoor Parijs, Londen en Amsterdam dankzij de degelijke infrastructuur snel bereikbaar zijn. Brussel oefent dan ook een zekere aantrekkingskracht uit op de bedrijfswereld. Zo zijn tal van multinationale ondernemingen er aanwezig met een hoofdkantoor of dochteronderneming. Voorbeelden zijn Volkswagen, Pfizer, IBM, enz. Ook de nationale en de internationale banksector is er sterk vertegenwoordigd. Het hoeft dan ook niet te verwonderen dat Brussel na Londen, Parijs en Frankfurt de vierde plaats inneemt voor wat betreft ‘belangrijkste Europese zakensteden’ (C&W/H&B, 2003).

Niettemin verliest Brussel als aangename zakenstad razendsnel terrein door vooral het slechte bedrijfsklimaat. Het probleem dat zich hierbij stelt is dat de Brusselse regering te weinig in de *Brusselse economie* investeert waardoor het bedrijfsklimaat niet echt optimaal te noemen is. *Dit investeringspeil moet dus naar omhoog* indien België geen bedrijven wil verliezen. Hierbij kan gedacht worden aan de creatie van een internationaal conferentiecentrum in Brussel dat de positie van de EU-hoofdstad als internationaal dienstencentrum in de verf moet zetten. Ook kan er geïnvesteerd worden in een grootschalige marketingcampagne. Bedrijven aarzelen steeds meer om zich te vestigen in Brussel door de vele lokale besturen en de administratieve ronslomp en ondoorzichtigheid die dat met zich meebrengt. Het is dan ook aangewezen om hieraan iets te doen via bijv. de *creatie van een Brusselse hoofdstedelijke commissie* waarin de drie gewesten vertegenwoordigd zijn. Deze commissie zou dan o.a. de Brusselse dossiers kunnen behandelen die het lokale belang overstijgen.¹⁶³ Op die manier kan het bedrijfsklimaat in Brussel verbeterd worden, wat op zijn beurt ten goede komt aan de economische uitstraling.

¹⁶³ VOKA, o.c., p. 31-32.

SAMENVATTING DEEL 2

Hoofdstuk 6 beschreef de wegwerking van de hinderpalen die bedrijven ervaren als mogelijk antwoord op de Vlaamse afbouwende delokalisatiebeweging. Dit gebeurde a.d.h.v. de top-vijf van delokalisatiemaatregelen die de bevroegde bedrijven voorstelden. Hierbij werd vooral aandacht besteed aan de wegwerking van de hoge loonkosten, de strenge Belgische milieureglementering en de administratieve rondslomp. Daarnaast werd even stilgestaan bij de verlaging/afschaffing van de Vlaamse lokale belastingen, de flexibilisering van de stroeve arbeidsmarkt en meer ruimte voor bedrijventerreinen in Vlaanderen.

In **Hoofdstuk 7** werd aandacht besteed aan het belang van kennis en innovatie als antwoord op de Vlaamse afbouwende delokalisatiebeweging. Daartoe werd o.a. de bestaande bedrijfssteun aan O&O vanwege het IWT besproken. Hieruit bleek dat er vier programma's zijn waarvoor de bedrijven bij deelname eraan bedrijfssteun kunnen ontvangen voor innovatieve ideeën/projecten. Het gaat hierbij om (1) O&O-projecten op initiatief van de bedrijven, (2) deelname aan het EUREKA-programma, (3) KMO-programma en (4) SBO-onderzoek. Uit de internationale O&O-vergelijking en uit de conclusies van de IWT O&O-enquête bleek dat Vlaanderen het redelijk goed doet op vlak van O&O. Niettemin werd geconstateerd dat de Vlaamse overheid en de Vlaamse industrie voldoende inspanningen dienen te leveren om het O&O-peil als % van het BBP te verhogen. Op die manier kan Vlaanderen, in internationale context, op gelijke hoogte komen met haar voornaamste handelspartners. In EU-context werd duidelijk dat Vlaanderen rekening houdend met de drie-procent norm het uitstekend doet.

Ook werden enkele bestaande initiatieven ter ondersteuning van innovatie in het Vlaamse bedrijfsleven vermeld. Zo werd het concept "excellentiepolen" besproken waarbij Flanders DC als typevoorbeeld werd aangehaald. De krachtenbundeling van verschillende instanties (universiteit, handelsorganisaties, overheidsinstanties,...) die elk hun eigen inbreng hebben is hierbij van cruciaal belang. Op die manier kan innovatie worden gestimuleerd via de creativiteit van verschillende organisaties. Ook werd de talentenbank en het digitaal kenniscentrum 'maatschappelijk verantwoord ondernemen' even aangehaald. Daarna werd de belangrijke rol van kenniscentra (universiteiten, hogescholen, onderzoeksinstellingen) in de context van de associaties ter stimulering van innovatie even belicht. Tot slot werd het clusterconcept, dat een basisrol speelt in de innovatiestimulering, verduidelijkt. Excellentie-

polen komen tot stand op basis van clusters (samenwerkingsverbanden) en zijn gelijkaardig aan elkaar, met dien verstande dat excellentiepolen grootschaliger en algemener van aard zijn dan specifieke clusters die zich op innovatiestimulering in één detailsegment toespitsen. Uit de conclusies van de IWT innovatie-enquête bleek dat Vlaanderen het redelijk goed doet inzake innovatie op EU-vlak, maar op internationaal vlak beter dient te presteren.

Om te besluiten werden er enkele aanbevelingen gedaan betreffende het Vlaamse innovatie/O&O-beleid zodat de Vlaamse afbouwende delokalisatietrend binnen de perken kan worden gehouden.

In **Hoofdstuk 8** werd gefocust op de optimale benutting van de Vlaamse troeven als verweer tegen de afbouwende delokalisatietrend. In deze context werden drie Vlaamse troeven, hun tekortkomingen en mogelijke oplossingen besproken. Als eerste troef werd de centrale ligging van Vlaanderen in Europa aangehaald en de positieve impact op distributie en logistiek. Als tweede troef werd de hoge Vlaamse scholingsgraad beschouwd, om uiteindelijk af te sluiten met de aanwezigheid van een wereldstad in Vlaanderen (België) zijnde Brussel. De versteviging van elk van deze troeven kan de concurrentiesterkte van Vlaanderen versterken en zodoende de afbouwende delokalisatiebeweging afzwakken.

CASESTUDIE: West-Vlaanderen

In het kader van het stageproject uitgevoerd door de auteur bij de gewestelijke ontwikkelingsmaatschappij (GOM) West-Vlaanderen te Brugge werd een kleinschalig onderzoek gedaan naar de motieven van eventuele afbouwende of expansieve delokalisatie van West-Vlaamse bedrijven. De bedoeling bestond erin West-Vlaamse bedrijven te interviewen a.d.h.v. een enquête met open en gesloten vragen om zo mogelijke motieven i.v.m. delokalisatie te weten te komen. Het stageproject was toegespitst op (1) bedrijven die reeds vestigingen in het buitenland opgestart hadden, of (2) die van plan waren om er eventueel te beginnen met een vestiging.

In deze context werden 33 West-Vlaamse bedrijven (**zie bijlage 11**) bevestigd a.d.h.v. een enquête (**zie bijlage 12**). Deze bedrijven werden ingedeeld in acht verschillende sectoren zoals blijkt uit Tabel 8.

Tabel 8: Indeling bevestigde bedrijven in acht sectoren

Bron: Eigen opstelling.

Er werd gekozen voor een persoonlijk interview in de bedrijven zelf i.p.v. een telefonisch

<u>Sector</u>	<u>Aantal (n)</u>
1 Kunststoffensector	2
2 Groothandel	4
3 Houtnijverheid	3
4 Machinesector	4
5 Metaalsector	5
6 Textielsector	7
7 Voedingssector	3
8 Andere *	5
	$\Sigma = 33$

interview, omdat op deze manier makkelijker kon worden uitgeweid over het

onderwerp en de specifieke situatie van het bedrijf zelf. Bij een telefonisch interview is deze mogelijkheid eerder beperkt. Op die manier kon dieper worden ingegaan op tal van factoren die delocalisatie kunnen beïnvloeden, zoals hoge loonkosten, gebrek aan ruimte, lokale belastingen, enz.

De grootte-orde van de bevestigde bedrijven wordt in Tabel 9 en Figuur 16 weergegeven. Er werd een indeling gemaakt naar respectievelijk kleine en middelgrote, grote en multinationale ondernemingen (KMO,GO, MNO).

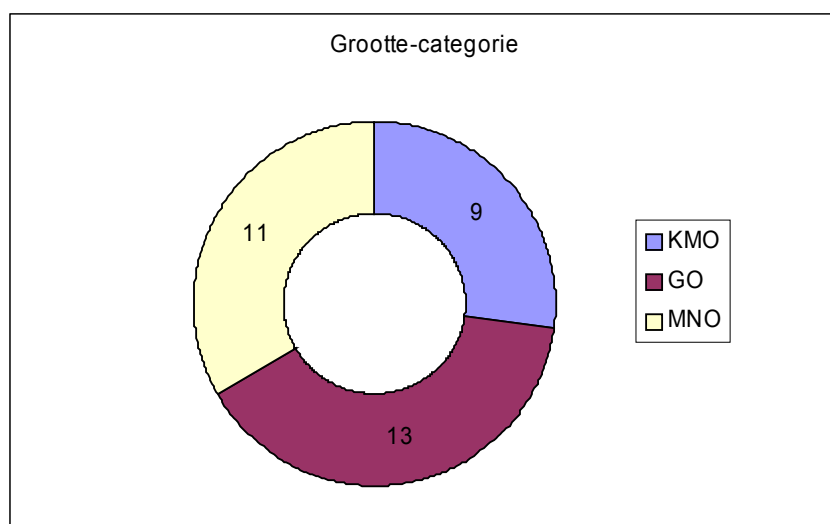
Tabel 9: Grootte-orde bevestigde bedrijven

Categorie	Indeling volgens Trends Gazellen + MNO	Aantal
KMO	Onderneming met een totale jaaromzet van max. 10 mln. €	9

GO	Onderneming met een totale jaaromzet tussen 10 en 100 mln. €	13
MNO	Onderneming met een totale jaaromzet > 100 mln. €	11
		Σ 33

Bron: Eigen opstelling.

Figuur 16: Diagram grootte-orde bevraagde bedrijven



Bron: Eigen opstelling.

a) Delokalisatiegebieden.

De verschillende regio's waarnaar de bevraagde bedrijven delokaliseerden worden in Tabel 10 voorgesteld. Elk bedrijf dat bijv. één of meerdere filialen heeft in West-Europa krijgt een 1, Elk bedrijf dat bijv. één of meerdere filialen heeft in Zuid-Europa krijgt ook een 1, enz. Alle één-getallen worden dan opgeteld om zo het aantal bedrijven te kennen die over de verschillende gebieden vestigingen hebben. Hierbij kan het zowel gaan om verkoopsfilialen, productievestigingen, of om servicestations die verbonden zijn aan het bedrijf in West-Vlaanderen. Het (moeder)bedrijf in België wordt uiteraard niet meegerekend.

Tabel 10: Delokalisatiegebieden bevraagde West-Vlaamse bedrijven

Gebied	Aantal bedrijven	Gebied	Aantal bedrijven
West-Europa	18	Oost-/Centraal-Europa	14
Zuid-Europa	8	Verre Oosten (CH,JP,HK)	9
Noord-Afrika	2	Andere*	18

Bron: Eigen opstelling.

*Andere:

Noord-Amerika	5 (USA:4, Canada:1)
Midden-Amerika	1 (Mexico)

Zuid-Amerika	3 (Argentinië, Brazilië)
Scandinavië	1 (Noorwegen)
Afrika	0
Midden-Oosten	2 (Turkije)
Zuid-Azië	1 (India)
Zuidoost-Azië	2 (Indonesië, Maleisië, Thailand)
Oceanië	3 (Australië)

Bron: Eigen opstelling.

b) Delokalisatiemotieven.

onderneming (MNO vs. niet-MNO) en (2) de sector waarvan de onderneming deel uitmaakt (industrie vs. groothandel). De bedrijven konden aan elk motief vermeld in de enquête een score toekennen gaande van vijf (=“uiterst belangrijk”) tot één (=“niet belangrijk”). De totaalscores werden bijgevolg bekomen door de som te nemen van de scores die de bevroegde bedrijven aan de verschillende motieven toekenden.

Uit de bevraging van de 33 ondernemingen werd duidelijk dat het hoofdmotief “vereiste marktaanwezigheid” was, gevolgd door “lagere loonkosten” en de “globalisatiestrategie” zoals wordt weergegeven in Tabel 11.

Tabel 11: Algemene delokalisatiemotieven

Plaats	Motief
1.	vereiste marktaanwezigheid
2.	lagere loonkosten
3.	Globalisatiestrategie

Bron: Eigen opstelling.

Bij de indeling van de motieven met als *onderscheid MNO/niet-MNO*, kan worden vastgesteld dat voor de multinationale ondernemingen zowel “vereiste marktaanwezigheid”, als “globalisatiestrategie” op een gedeelde eerste plaats komen. Bij de niet-MNO’s komt het motief “lagere loonkosten” op de eerste plaats zoals blijkt uit Tabel 12. Bij de MNO’s speelt dus de “marktaanwezigheid” en de “globalisatiestrategie” een belangrijkere rol in de beslissing om al of niet te delokaliseren dan het motief “lagere loonkosten” dat bij de niet-MNO’s op de eerste plaats komt. Hierbij dient echter opgemerkt te worden dat voor wat betreft de niet-MNO’s het scoreverschil tussen “lagere loonkosten” ($\Sigma=76$) en “vereiste

marktaanwezigheid ($\Sigma=75$) miniem is (slechts 1). Bijgevolg dient dit enigszins genuanceerd te worden. _

Tabel 12: Delokalisatiemotieven MNO t.o.v. niet-MNO

Plaats	MNO	niet-MNO
1.	vereiste marktaanwezigheid, globalisatiestrategie	Lagere loonkosten
2.	lagere loonkosten	vereiste marktaanwezigheid
3.	uitbreiding capaciteit	globalisatiestrategie

Bron: Eigen opstelling.

De delokalisatiemotieven werden tevens ingedeeld naar *twee sectoren: de industriesectoren enerzijds en de groothandelssector anderzijds*. Er werd gekozen om de motieven in precies deze twee sectoren met elkaar te vergelijken omwille van twee redenen. Ten eerste behoorde het merendeel van de bevroegde bedrijven tot één van de twee betreffende sectoren. Ten tweede was het niet relevant om de dienstensectoren erbij te betrekken gezien het aantal overeenkomende respondenten zeer laag was (slechts één m.b.t. “het vervoer van goederen”), bijgevolg zou dit een vertekend beeld geven.

Er kan worden vastgesteld dat de top-drie van de industriemotieven en de groothandelsmotieven gelijkaardig is. “Lagere loonkosten” neemt bij de industrie de eerste plaats in t.o.v. “vereiste marktaanwezigheid” bij de groothandelssector. Vereiste marktaanwezigheid neemt de tweede plaats in bij de industrie, terwijl de “uitbreiding capaciteit” als tweede belangrijkste motief wordt vermeld bij de groothandelssector. Als derde belangrijkste motief haalden de industriesectoren de “globalisatiestrategie” aan, terwijl bij de groothandelssector ook de “globalisatiestrategie”, maar tevens de “trage vergunningsprocedures” op een gedeelde derde plaats terechtkomen. Er dient te worden opgemerkt dat de “industrie” vertegenwoordigd is door 27 bedrijven en de “groothandel” door 4 bedrijven, bijgevolg dienen de onderstaande resultaten dan ook in deze context te worden beschouwd.

Tabel 13: Delokalisatiemotieven industrie t.o.v. groothandel

INDUSTRIE	GROOTHANDEL
1. lagere loonkosten	1. vereiste marktaanwezigheid
2. vereiste marktaanwezigheid	2. uitbreiding capaciteit
3. globalisatiestrategie	3. globalisatiestrategie & trage vergunningsprocedures

Bron: Eigen opstelling.

c) Delokalisatiemaatregelen.

De delokalisatiemaatregelen die de bevroagde bedrijven voorstelden worden in Tabel 14 weergegeven. Als hoofdmaatregel werd “lagere loonlasten” vermeld die blijkbaar voor vele (22) bedrijven een zware kost vormen. Als tweede meest populaire maatregel werd een “minder strenge milieureglementering” (9) aangehaald, gevolgd door een “administratieve vereenvoudiging” (8) en “minder lokale belastingen” (8). Ook het belang van een “flexibelere arbeidsmarkt” (5) en “meer bedrijventerreinen” (4) mag niet uit het oog verloren worden.

Tabel 14: Delokalisatiemaatregelen

MAATREGEL	Aantal bedrijven die maatregel vermeld
lagere loonlasten	22
minder strenge milieureglementering	9
administratieve vereenvoudiging	8
minder lokale belastingen	8
flexibelere arbeidsmarkt	5
meer bedrijventerreinen	4
minder milieukosten	2
bedrijfsvriendelijker mentaliteit	1

Bron: eigen opstelling.

De volledige resultatenlijsten met motieven, evenals de resultaten m.b.t. vragen 6, 7, 9 en 10 van de enquête kunnen in de **bijlage nr. 13** worden gevonden.

Algemeen besluit

In dit eindwerk kwam tot uiting dat de Vlaamse bedrijven kunnen delokaliseren - in expansieve of afbouwende zin – wegens tal van redenen. De hoofdredenen zoals die tot uiting kwamen in de studies van het Federaal Planbureau en in de casestudie bleken zich te concentreren rond de lagere loonkosten en de vereiste marktaanwezigheid. Bedrijven zullen

wegens een mix van redenen gaan uitwijken waarbij de ene reden een belangrijkere rol speelt dan de andere. Uit de vele interviews bij leden-bedrijven van o.a. Agoria en Febeltex bleek dat veel van deze bedrijven delokalisatiegevoelig zijn wegens hun hoge graad van arbeidsintensiviteit. De mogelijke delokalisatiemotieven in beide sectoren kunnen echter verschillen.

Tevens werd uit de vele bedrijfsinterviews duidelijk dat er geen toverformule bestaat om afbouwende delokalisatie binnen de perken te houden. De rol van de nationale overheid bestaat er vooral in een gezond ondernemersklimaat te scheppen. Dit kan gerealiseerd worden door een evenwicht te vinden tussen het afbouwen van bestaande hinderpalen, het stimuleren van kennis en innovatie in het bedrijfsleven en het versterken van de Vlaamse troeven. Op die manier kan de concurrentiepositie van de Vlaamse bedrijven t.o.v. de belangrijkste handelspartners verstevigd worden en wordt afbouwende delokalisatie afgeremd.

Vandaag, meer dan ooit, is delokalisatie een niet te stoppen fenomeen dat in het kader van de toenemende globalisering zich zal blijven manifesteren. Voor bepaalde arbeidsintensieve industrieën zoals de textielsector en de metaalsector is het zeker niet makkelijk ondernemen met de zware concurrentie uit vooral Chinese hoek. Het komt er dan ook op aan om de Vlaamse ondernemers en vooral de ondernemers in spe blijvend aan te moedigen om te (blijven) ondernemen in Vlaanderen. Dit kan bewerkstelligd worden door heel wat bestaande hinderpalen weg te werken, maar door vooral de bedrijven aan te moedigen in hoogtechnologische producten met een hoge toegevoegde waarde te investeren. Het zou utopisch zijn te denken dat dit van vandaag op morgen gerealiseerd kan worden. Niets is minder waar. Het zal een werk van lange adem zijn waarbij niet alleen beleidsmensen, maar tevens de ondernemers zelf hun steentje zullen moeten bijdragen.

LIJST VAN GERAADPLEEGDE WERKEN

1 BOEKEN

APPLEYARD, D., en FIELD, JR., A.J., *International economics*. 3de herziene druk. Boston, McGraw Hill, 2001.

BERNARD, P., e.a., (red.), *Delocalisatie*. Brussel, Federaal Planbureau, 1994.

BOSCHMA, R. A., FRENKEN, K., en LAMBOOY, J. G., *Evolutionaire economie. Een inleiding*. Bussum, Coutinho, 2002.

CUYVERS, L., EMBRECHTS, R. en RAYP, G., *Internationale economie*. Antwerpen/Apeldoorn, Garant, 2002.

ESCH, J.C.P.A., VAN, *Internationale economische betrekkingen in hoofdlijnen*. 2^{de} herziene druk. Leiden/Antwerpen, H.E. STENFERT KROESE B.V., 1982.

HOUTHOOFD, N., *Bedrijfsmanagement. Strategie, structuur, strijd*. Gent, Academia Press, 2001.

JAGERSMA, P. K. en EBBERS, H., *Internationale Bedrijfskunde. Van exporteren naar globaliseren*. Pearson Education Benelux, Amsterdam, 2004.

PORTER, M.E., *The competitive advantage of nations*. London, The MacMillan Press, 1990.

VERVLIET G., *Wetenschap, technologie en innovatie: speurgids 2003*. Brussel, Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap, 2003.

2 STUDIES, RAPPORTEN EN WETENSCHAPPELIJKE TIJDSCHRIFTARTIKELS

ABRAHAM, F., e.a., (red.), *Verlies, schepping en behoud van banen in een gemondialiseerde economie: een analyse op sectoraal en ondernemingsniveau en vanuit een geografisch-territoriale benadering*. Brussel, DWTC, programma sociale cohesie, 2003, p. 4.

AGORIA, *Central Europe: a Threat.... or an opportunity???* Brussel, AGORIA, 2004.

AGORIA, *Uurloonkosten 2002 in de Agoria-sectoren*. Brussel, AGORIA, 2003.

AGORIA, *Escalatie lokale fiscaliteit wurgt KMO's*. Brussel, AGORIA, 10 oktober 2002. (niet-gepubliceerde lezing).

AGORIA, *jaarverslag 2003-2004*. Brussel, AGORIA, <http://www.agoria.be/pdf/nl/jaarverslag/2004/federaal-N.pdf>, 2004.

AMITI, M. en WEI, S-J., Demystifying outsourcing. In: *Finance & Development*, december 2004.

BELLE, H., VAN, *Verdwijnt met de productie ook de kennis naar het buitenland? Een verontrustend Nederlands rapport*. Rotterdam, mei 2003.

BERNARD P., e.a., (red.), *Delokalisatie. Mondialisering. Een actualisatierapport over België*. Brussel, Federaal Planbureau, 1997.

BREYNE, P., *Innovatie in West-Vlaams perspectief anno 2004 (een actuele stand van zaken)*. Brugge, provincieraad, 5 oktober 2004, p. 38-39.

BREYNE, P., *Innovatie in West-Vlaams perspectief anno 2004. Openingsrede bij het begin van het provinciale werkjaar*. Brugge, provincieraad, 5 oktober 2004, p. 3.

CABUS, P., en VANHAVERBEKE, W. “*Strategisch Plan Ruimtelijke Economie - Ruimte en economie in Vlaanderen: Analyse en beleidssuggesties*”. Brussel, SPRE, 17 mei 2004.

CINCERA, M., e.a., *R&D Activities of the Business Sector in Flanders: Results of the R&D Surveys in the Context of the 3% Target*. Brussel, IWT, maart 2004, p. 9.

COUCKE, W., *Delokalisatie naar Centraal- en Oost-Europa, de GO versus de KMO*. Leuven, KUL, 1997, p. 62.

DEPREZ, F., *Maatschappelijke en economische studie van de volksrepubliek China. Investerinspotentieel voor westerse bedrijven*. Brussel, EHSAL, 1998, p. 96.

DUNNING, J.H., The eclectic paradigm of international production: A restatement and possible extensions. In: *Journal of International Business Studies*, Vol. 19, 1988, p. 1-32.

FEDERAAL PLANBUREAU, *Rapport delokalisatie, innovatie en werkgelegenheid*. Brussel, Federaal Planbureau, 2000.

FEBELTEX, *De Belgische textielsector in 2004 en de vooruitzichten voor 2005*. Brussel, FEBELTEX, <http://www.febeltext.be/nederlands/conjunctuur.html>.

GODDEN, F., Clusters als motor van economische welvaart. In: *Smart Business Strategies*, september 2004, p. 48-51.

GOM's Vlaanderen, *Suggesties naar verbetering van de Vlaamse milieureglementering*. Brugge, GOM West-Vlaanderen, 2004. (niet-gepubliceerd verslag).

GOM West-Vlaanderen, *West-Vlaanderen 2010*. Brugge, GOM West-Vlaanderen, 2000.

GOM West-Vlaanderen, *Het delokatiefenomeen vanuit West-Vlaanderen naar Noord-Frankrijk en Henegouwen en mogelijke oplossingen*. Brugge, GOM West-Vlaanderen, 1995.

GOM West-Vlaanderen, *Derde economisch forum: Mobiliteit in West-Vlaanderen, mogelijkheden voor distributie en logistiek*. Brugge, GOM West-Vlaanderen, 11 oktober 2004.

IWT, *Activiteitenverslag 2003*. Brussel, IWT, 2004, p. 19-21.

IWT, *Vlaanderen doet het goed inzake onderzoek en innovatie*. Brussel, IWT, 2 juni 2004.

KONINGS, J., *Are wage cost differentials driving delocalisation?* Leuven, KUL, 2003.

MINCHEV, V., e.a., *Determinants of European Union enterprises relocation in Bulgaria*. Sofia, University of National and World Economy, 2001, p. 7; 16.

QUICKENBORNE, V., VAN, *Terugdringen administratieve lasten*. Brussel, 11 oktober 2004.

SLEUWAEGEN, L. en PENNING, E., International relocation: firm and industry determinants. In: *Economics Letters*, Vol. 67, Issue 2, May 2000, p.179-186.

VANDENHOVE, P., *Directe investeringen in het buitenland (DIB). De investeringsstroom vanuit en naar België*. Brussel, Federaal Planbureau, 2001.

VERBEKE, T., *An environmental policy, policy uncertainty and relocation decisions*. Gent, RUG, Faculty of economics and management, 2004, p. 48.

VERNON, R., International investment and international trade in the product cycle. In: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80, 1966, p. 190-207.

VERNON, R., The product life cycle in a new international environment. In: *Oxford bulletin of economics and statistics*, 1979, p. 255-267.

VERWILGHEN, M., *Toespraak opening nieuwe bedrijfsgebouwen Thermote & Vanhalst*. Waregem, TVH, 1 oktober 2004.

VOKA, *Barometer lokale fiscaliteit 2004*. Antwerpen, VOKA, 2004.

VOKA, *Districts of Creativity meet@Flanders*. Brussel, VOKA, 9 maart 2004.

VOKA, *Hoe houden wij onze brains in Vlaanderen?* Brussel, VOKA, 28 juni 2004.

VOKA, *Investeren in kennis broodnodig*. Brussel, VOKA, 7 februari 2003.

VOKA, *Leidraad voor een Vlaanderen met meer economische toekomst*. Brussel, VOKA, juni 2004.

VOKA, *Plan-Blanpain moet aanzetten tot hervorming van arbeidsmarkt en arbeidsrecht*. Brussel, VOKA, 29 juli 2004.

VOKA, *Vlaanderen beste Europese uitvalsbasis distributie en logistiek*. Brussel, VOKA, 28 april 2004.

VOS, DE, M., JANSSENS, G., OVERTVELDT, VAN, J., *De concurrentiepositie van België anno 2004: het falen van de loonnorm*. Brussel, Trends, 2004, p. 3.

WERELDBANK, *Removing obstacles to growth: an overview*. Genève, Wereldbank, 2004.

Summit on fair trade in textiles and clothing. Brussel, internationale textieltop: Expiration of textile and apparel quotas, 17 juni 2004. (niet-gepubliceerd verslag).

3 (KRANTEN)ARTIKELS EN INTERNE NOTA'S

AMEEL, J., en VAN DEN BOSSCHE, P., Kostenspiraal in bedwang houden. In: *Agoria-metalen en materialen*, nr. 4, <http://www.agoria.be/pdf/nl/jaarverslag/2004/metalenmaterialen-N.pdf>, 2004, p.1.

BRUYLAND, E., Hoe de Belgische textiel door China wordt genaaid. In: *Trends*, 12 februari 2004, p. 52-57.

- CAMBIEN, K., Ik benijd vaak ondernemers. In: *Ondernemers*, jrg.13, nr. 13, 2004, p. 4-5.
- DE CASTRIES, H., We moeten in Europa dringend minder arrogant worden. In: *De Tijd*, 17 juli 2004.
- DE WITTE, R., De Turkse strop rond het Vlaamse tapijt. In: *De Tijd*, 18 augustus 2004.
- EGGERMONT, B., Nieuw EU-beleid inzake chemische stoffen (REACH): Belgische textielsector in de gevarenzone. In: *Febeltex standpunten*, 20 februari 2004, <http://www.febeltex.be/nederlands/actueel>.
- FEBELTEX, *De afschaffing van de resterende invoerquota voor textiel en kleding vanaf 1/1/2005 en de gevolgen voor de textiel- en kledingnijverheid*. Brussel, FEBELTEX, 28 juli 2004. (Interne nota).
- HATEM, F., Les délocalisations: Est-ce un phénomène nouveau? In: *Le Monde*, 1 februari 1994.
- HUYGHE, C., België: gedroomde vestigingsplaats voor industrie. In: *Job@*, 4 september 2004.
- HUYGHE, C., Vlaanderen en China zijn complementair. In: *Job@*, 4 september 2004.
- LIEGEOIS, L. en OMBELETS, S., Ondernemingen slachtoffer van lokale fiscale excessen. In *Agoria press*, <http://www.agoria.be/gen-nl/press>, 10 oktober 2002.
- OOMS, P., Slim automatiseren. In: *Industrie Technisch Management*, november 2004, p. 54.
- WIJCKMANS, L., Weten we nu al waarin we de beste willen zijn? Winstgevende ICT-overlever Xylos stelt pertinente vraag aan de overheid. In: *Job@t*, 21 augustus 2004.
- QUIX, F., China: het probleem nu aanpakken voor het te laat is. In: *Febeltex standpunten*, 15 juli 2004, <http://www.febeltex.be/nederlands/actueel>.
- QUIX, F., Lastenverlaging ondermijnt de sociale zekerheid. In: *Febeltex standpunten*, 22 april 2004, <http://www.febeltex.be/nederlands/actueel>.
- Arbeid goedkoper, producten duurder. In: *De Standaard*, 3 maart 2005.
- België blijft toplocatie voor logistiek. In: *Ekonomika*, jrg. 62, nr. 2, 2004, p. 6.
- Belgische loonkosten hoogste in Oeso-zone. In: *De Standaard*, 21 februari 2003.
- Commentaar over de desindustrialisering van België: Mijlpaal. In: *Tijdnet*, 26 oktober 2004, <http://www.tijd.be/nieuws/artikel.asp>.
- De afschaffing van de resterende invoerquota voor textiel en kleding vanaf 1/1/2005 en de gevolgen voor de textielindustrie. In: *Febeltex persberichten*, 22 juli 2004, <http://www.febeltex.be/nederlands/actueel>.

De loonkostenhandicap in de textielsector: de feiten. In: *Febeltex standpunten*, 4 april 2003, <http://www.febeltex.be/nederlands/actueel>.

Euro-Tapis verhuist productie naar Turkije. In: *De Tijd*, 18 augustus 2004.

Euro-Tapis wellicht naar Turkije. In: *Het Nieuwsblad*, 18 augustus 2004.

Werkgeversfederatie Agoria brengt voor- en nadelen van delokalisatie in kaart. In: *De standaard online*, 16 september 2004, <http://www.standaard.be/archief/zoeken>.

4 INTERVIEWS

BLAUWBLOMME, J., *Interview met financieel directeur GELDOLF METAALCONSTRUCTIE*. Harelbeke, 17 september 2004.

HEMSCHOOOTE, J., *Interview met afdelingshoofd Ruimtelijke Ordening GOM West-Vlaanderen*. Brugge, 6 oktober 2004.

LOBEL, G., *Interview met personeelsdirecteur BALTA GROUP*. Sint-Baafs-Vijve, 10 september 2004.

NOLLET, T., *Interview met afdelingshoofd Technologie en Innovatie GOM West-Vlaanderen*. Brugge, 16 september 2004.

VANDEN WEGHE, P., *Interview met financieel directeur PDC BRUSH*. Izegem, 5 oktober 2004.

5 WEBSITES

<http://www.wordiq.com/definition/Offshoring>.

<http://www2.cob.ilstu.edu/gnnaidu/344Powerpoint%20slides/ch15.ppt#390,16>, Where Invest. to

<http://www.liberales.be/cgi-bin/show.pl?interview°rauwedelokalisatie>.

http://www.agoria.be/pdf/nl/publications/Pres02_NL.pdf.

<http://www.febeltex.be/nederlands/wat.html>.

<http://www.landplage.de/texte/siemens.html>.

<http://www2.vlaanderen.be/ned/sites/ruimtelijk>.

http://www.flanders-dc.net/crea_nl.htm.

<http://www.politics.be/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=5696>.

<http://www.ffio.com/index.asp?fID=010302&dID=index&sID=index&IID=en>.

LIJST VAN BIJLAGEN

Bijlage 1: Definitie delokalisatie 1994

Bijlage 2: Fiscale en parafiscale druk in 2002

Bijlage 3: Compensatiekost/uur voor arbeiders (index US=100)

- Bijlage 4: Aandeel met collectief ontslag met delokalisatie in de periode 90-95, per grootteklasse van tewerkstelling in 1996
- Bijlage 5: Aandeel met collectief ontslag met delokalisatie volgens sector
- Bijlage 6: Motieven voor delokalisatie in enge zin
- Bijlage 7: Kerncijfers in de technologische industrie 2002-2003
- Bijlage 8: Belangrijkste werkaanbiedingen volgens het aantal ontvangen werkaanbiedingen en knelpuntberoepen in de metaalsector in West-Vlaanderen, Vlaamse Gewest (2002)
- Bijlage 9: Internationale vergelijking van de O&O-overheidsuitgaven (GBAORD) als %BBP
- Bijlage 10: Internationale vergelijking van de O&O industrie-uitgaven (GERD) als % BBP
- Bijlage 11: Lijst van bevraagde bedrijven
- Bijlage 12: Enquête – “Onderzoek naar de motieven van eventuele delokalisatie van West-Vlaamse bedrijven.”
- Bijlage 13: Resultatenlijsten enquête in kader van casestudie

BIJLAGE 1: Definitie delokalisatie 1994.

DEFINITIE DELOCALISATIE	
Delocalisatie 1 : AFBOUW	Delocalisatie 2 : EXPANSIE
<p>De overheveling naar een gastland van</p> <ul style="list-style-type: none"> - de ganse produktie of - een schakel uit de produktie- en dienstenketen <p><i>met</i></p> <p>overeenstemmende stopzetting of met vermindering van activiteit en/of tewerkstelling in België</p>	<p>De overheveling naar een gastland van</p> <ul style="list-style-type: none"> - de ganse produktie of - een schakel uit de produktie- en dienstenketen <p><i>zonder</i></p> <p>overeenstemmende stopzetting of vermindering van activiteit en/of tewerkstelling in België</p> <p><i>om reden van</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - expansie, <p><i>behalve ingeval van :</i></p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 5px 0;"> <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>marktaanwezigheid</i> ▪ <i>grondstoffen nabijheid</i> ▪ <i>transportkosten</i> <p><i>(die uitzonderingen worden niet als delocalisatie gerekend - zie delocalisatie 0)</i></p> </div> <ul style="list-style-type: none"> - lage-lonen - overheidstegemoetkomingen in het gastland (fiscale, subsidies) - know-how en R & D in het gastland - wisselkoers (lager of veranderlijk in gastland) - ontwijking milieukost
Delocalisatie 3 : DIVERSIFICATIE	Delocalisatie 4 : TOEKOMST
<p>De inplanting in een gastland van produktie :</p> <ul style="list-style-type: none"> - verwant met de produktie in het moederland(ander gamma, ander produkt van de cluster) - volledig nieuw van de bestaande produktie in België die in een gastland wordt begonnen - van dienstenactiviteit (financieringsmaatschappij, holding, ...) 	<p>De overheveling of de creatie van produktie in een gastland die :</p> <ul style="list-style-type: none"> - mogelijk in de toekomst negatieve gevolgen zou kunnen hebben voor de produktie en de werkgelegenheid in België of - reeds gepland is maar nog niet werd doorgevoerd.
Delocalisatie 0 : GEEN DELOCALISATIE	
<p>De overheveling of de creatie van produktie in een gastland om tenminste één van de volgende redenen</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>marktaanwezigheid</i> <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>verkoopsagentschap</i> ▪ <i>aanwezigheid vereist voor overheidsbestellingen</i> ▪ <i>aanwezigheid vereist door overheidsreglementeringen (invoerrestricties, hoge invoerrechten, ...)</i> - <i>nabijheid grondstoffen en energie</i> - <i>transportkosten</i> 	

Bron: BERNARD P., e.a., (red.), *Delocalisatie*. Brussel, Federaal Planbureau, 1994, p. 31.

BIJLAGE 2: Fiscale en parafiscale druk in 2002.

**Fiscale en parafiscale druk in 2002, in % van het brutoloon van de gemiddelde
productie-arbeider
(BRON: OESO)**

Land	Alleenstaande werknemer zonder kinderen	Gehuwde eenverdiener met 2 kinderen
Australië	23,6	14,7
Oostenrijk	28,6	9,0
België	41,4	21,6
Canada	25,7	15,1
Tsjechië	23,7	3,7
Denemarken	43,1	30,5
Finland	31,7	23,2
Frankrijk	26,5	14,2
Duitsland	41,2	18,6
Griekenland	16,5	17,0
Hongarije	29,1	7,8
IJsland	22,0	-3,2
Ierland	16,4	-0,8
Italië	28,1	12,2
Japan	16,2	11,9
Korea	8,7	8,1
Luxemburg	25,9	-0,1
Mexico	3,6	3,6
Nederland*	28,7	17,2
Nieuw-Zeeland	20,0	18,2
Noorwegen	28,8	17,9
Polen	31,0	25,0
Portugal	16,5	5,2
Slovakije	19,3	3,1
Spanje	19,2	10,4
Zweden	30,4	21,0
Zwitserland	21,5	8,6
Turkije	30,0	30,0
Verenigd Koninkrijk	23,3	10,8
Verenigde Staten van Amerika	24,3	11,4

BIJLAGE 3: Compensatiekost/uur voor arbeiders. (index US=100)

ALL MANUFACTURING

<i>Country or Area</i>	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
UNITED STATES...	100	100	100	100	100	100	100	100
BRAZIL..... 12	..	33	32	30	18	18	14	
CANADA.....	94	94	90	84	82	81	77	75
MEXICO.....	10	9	9	9	10	11	11	11
AUSTRALIA.....	90	97	92	82	84	73	65	73
HONG KONG SAR (1,2)	29	30	30	30	29	28	29	27
ISRAEL.....	61	64	66	65	62	65	66	57
JAPAN.....	138	118	106	96	109	113	95	88
KOREA.....	42	46	43	30	38	41	38	43
NEW ZEALAND.....	58	61	59	48	48	41	38	42
SINGAPORE.....	43	47	45	42	38	39	37	34
SRI LANKA.....	3	3	2	3	2	2	2	..
TAIWAN.....	34	33	32	28	29	30	28	25
AUSTRIA (3).....	147	140	120	119	114	98	94	99
BELGIUM.....	161	154	131	131	125	109	102	107
DENMARK.....	145	144	127	128	126	109	107	114
FINLAND (4).....	141	133	118	117	113	98	96	101
FRANCE.....	113	108	94	94	90	79	77	82
GERMANY.....	176	168	144	141	135	118	113	118
GREECE.....	53	53	49	47
IRELAND.....	80	80	76	73	71	63	64	71
ITALY.....	94	100	92	88	83	71	67	70
LUXEMBOURG.....	136	128	109	106	104	90	84	89
NETHERLANDS.....	140	131	114	115	112	98	96	102
NORWAY.....	142	142	130	129	128	114	112	128

PORTUGAL.....	31	32	29	29	28	24
SPAIN.....	74	76	66	65	63	55	53	56
SWEDEN.....	125	138	121	118	113	102	89	95
SWITZERLAND.....	170	160	132	131	123	108	106	113
UNITED KINGDOM..	80	80	85	90	89	83	78	82

-
- (1) Hong Kong special administrative region of China.
(2) Average of selected manufacturing industries.
(3) Excluding handicraft manufacturers. Excluding all printing & publishing and miscellaneous manufacturing.
(4) Including mining & electrical power plants.

Bron: U.S. BUREAU OF LABOR STATISTICS, Mei 2004.

BIJLAGE 4: Aandeel met collectief ontslag met delocalisatie in de periode 90-95, per grootteklasse van tewerkstelling in 1996.

Aantal werknemers ^a	Niet-MNO's		Totaal (1)	MNO's		Totaal (2)	Totaal (1) en (2)
	Geen delocalisatie	Delocalisatie		Geen delocalisatie	Delocalisatie		
20-49	486	6	492	397	8	405	897
%	99	1		98	2		
50-99	431	9	440	293	12	305	745
%	98	2		96	4		
100-199	336	4	340	276	12	288	628
%	99	1		96	4		
200-499	184	1	185	261	17	278	463
%	99	1		94	6		
500-999	39	2	41	99	9	108	149
%	95	5		92	8		
> 999	30	1	31	73	13	86	117
%	97	3		85	15		
Totaal	1506	23	1529	1399	71	1470	2999
Chi-kwadraat (prob value)	6,315 (0,277)			31,666 (0,001)			
	Geen significant verschil tussen GRKL			Kans neemt toe in functie GRKL			

Bron: FEDERAAL PLANBUREAU, *Rapport delocalisatie, innovatie en werkgelegenheid*. Brussel, Federaal Planbureau, 2000, p. 104.

BIJLAGE 5: Aandeel met collectief ontslag met delocalisatie volgens sector.

Sectoren	Geen MNO		Totaal (1)	MNO		Totaal (2)	Totaal (1) en (2)
	Geen delocalisatie	Delocalisatie		Geen Delocalisatie	Delocalisatie		
Primair	18	0	18	20	0	20	38
%	100	0		100	0		
Industrie	673	16	689	738	60	798	1487
%	98	2		93	8		
Bouwnijverheid	99	0	99	78	0	78	177
%	100	0		100	0		
Handel	362	7	369	308	4	312	681
%	98	2		99	1		
Diensten aan bedrijven	170	0	170	105	1	106	276
%	100	0		99	1		
Vervoer, transport en telecommunicatie	109	0	109	92	3	95	204
%	100	0		97	3		
Financiën	34	0	34	27	3	30	64
%	100	0		90	10		
Rest diensten	41	0	41	31	0	31	72
%	100	0		100	0		
Totaal	15,06	23	1529	1399	71	1470	2999

Bron: FEDERAAL PLANBUREAU, *Rapport delocalisatie, innovatie en werkgelegenheid*. Brussel, Federaal Planbureau, 2000, p. 106.

BIJLAGE 6: Motieven voor delocalisatie in enge zin.

Motieven	1990	1991	1992	1993	1994	1995	Totaal
Loonkost	23,1	25	28,2	20,4	16,9	30	23,6
Herstructurering: mondialiseringsstrategie	34,6	21,7	24,7	16,1	22,5	30	23,1
Concurrentie (verlies, faling, tekort liquiditeiten, tekort kapitaal,...)	15,4	16,7	15,3	15,1	14,1	8	14,3
Diverse lokale voordelen	7,7	8,3	7,1	11,8	11,3	4	8,8
Fiscale voordelen	7,7	5	5,9	9,7	9,9	6	7,5
Competitieve devaluatie(s) in gastland	3,8	6,7	2,4	4,3	7	4	4,7
Vereiste aanwezigheid op de markt	3,8	5	5,9	4,3	1,4	6	4,4
Overheidsreglementeringen in gastland	0	5	1,2	5,4	8,5	2	4,2
Uitbreiding, expansie	0	1,7	5,9	5,4	2,8	4	3,9
Nabijheid grondstoffen, energie; transportkosten	0	0	1,2	3,2	2,8	4	2,1
Activiteit vervangen door toelevering	3,8	1,7	2,4	3,2	2,8	2	2,6
Andere motieven	0	3,3	0	1,1	0	0	0,8
Totaal %	100	100	100	100	100	100	100
Aantal vermeldingen van redenen	26	60	85	93	71	50	385
Aantal antwoordformulieren	13	24	40	39	33	27	176
Aantal collectieve ontslagen met Delocalisatie	11	21	30	31	28	20	141

Bron: BERNARD P., e.a., (red.), *Delocalisatie. Mondialisering. Een actualisatierapport over België*. Brussel, Federaal Planbureau, 1997, p. 195.

BIJLAGE 7: Kerncijfers in de technologische industrie 2002-2003.

	Leveringen		Werkgelegenheid	
	Waarde 2003 (mln €)	2003/2002 (constante prijzen)	2003	2003/2002
Metalen & Materialen	3 139	-1,2%	8 128	-0,9%
Metaalproducten	8 124	-5,0%	66 772	-5,1%
Kunststoffen	1 446	-11,0%	8 222	-6,2%
Mechanica & Mechatronica	7 909	-2,8%	40 302	-2,3%
Elektrotechniek & Elektronica	4 855	0,7%	29 787	-5,3%
Ict- productieactiviteiten	2 794	-3,8%	14 227	-14,9%
Automobiel	14 284	-12,1%	51 021	-4,8%
Lucht- en Ruimtevaart Defensie & Veiligheid	1 173	-8,4%	7 350	-5,5%
Totaal productieactiviteiten	43 724	-6,5%	225 808	-5,1%
Ict-diensten	16 431	-5,0%	55 000	-1,8%
Totaal technologische industrie	60 155	-6,1%	280 808	-4,5%

Technologische industrie		2002	2003
Aantal werkgevers	minstens 10 personen		2 773 RSZ
Leveringen	mln EUR	46.614	43 724 Prodcom *
Exportgraad	aandeel buitenlandse leveringen	71,0%	70,8% Prodcom *
Werkgelegenheid	personen	238.245 (RSZ)**	225 808 RSZ 219 205 Prodcom *
Investerings*	mln EUR	2.001	1 966
ICT-diensten			
Aantal werkgevers	minstens 10 personen		1 018 RSZ
Omzet	mln EUR		16 431 Agoria
Werkgelegenheid	personen		55 000 Agoria

* opdeling per activiteit (ondernemingen met minstens 10 werknemers)

** opdeling per onderneming

BRON: AGORIA.

BIJLAGE 8: Belangrijkste werkaanbiedingen volgens het aantal ontvangen werkaanbiedingen en knelpuntberoepen in de metaalsector in West-Vlaanderen, Vlaamse Gewest (2002).

Aantal werkaanbiedingen	<i>Knelpuntberoepen</i>			
	Brugge	Kortrijk	Oostende	Vlaamse Gewest
Metallurgie en vervaardiging van producten van metaal (NACE-BEL 27+28)	469			
Halfautomaatlasser	46	X		X
Arbeider in metaalconstructie	41			X
Insteller, bediener automatische of CNC-gestuurde metaalwerktuigmachines	27			
Technicus mechanica	18	X		X
Bankwerker metaal	17		X	X
Vervaardiging van transportmiddelen (NACE-BEL 34+35)	123			
Ingenieur elektromechanica	16			X
Monteerder van voertuigonderdelen	10			
Ingenieur elektriciteit	9			X
Insteller, bediener van metaalwerktuigmachines	8			X
Ingenieur mechanica	6	X		X
Overige industrie (onder andere NACE-BEL 29 t/m 33)	1,364			
Monteur van metalen onderdelen	267			
Technicus mechanica	40	X		X
Halfautomaatlasser	36	X		X
Insteller van plaatbewerkingsmachines	36			X
Monteerder in het atelier van machines en industriële installaties	30		X	X

BIJLAGE 9: Internationale vergelijking van de O&O-overheidsuitgaven (GBAORD) als %BBP.

Bron: Main Science and Technology Indicators, OECD, Volume 2002/1 en 2002/2.

* Vlaamse overheidskredieten

** Vlaamse overheidskredieten + verdeelsleutel ESA aan 28,5% ESA + rest federale kredieten aan 56% V + EU-KP Vlaams aandeel

*** Vlaamse overheidskredieten + Vlaams aandeel 56% van de federale kredieten + EU-KP
Vlaams aandeel

	O&O-overheidsuitgaven (GBAORD) in % BBP				
	1996	1998	2000	2001	2003
Vlaanderen*	0,37	0,40	0,42	0,42	0,49
Vlaanderen*	0,60	0,63	0,63	0,62	0,68
Vlaanderen*	0,63	0,66	0,65	0,65	0,71
Duitsland	0,90	0,83	0,80	0,82	
Frankrijk	1,08	0,97	0,98	0,99	
Verenigd Koninkrijk	0,76	0,66	0,68	geen data	
Ierland	0,33	0,28	0,32	geen data	
Nederland	0,76	0,81	0,80	geen data	
Denemarken	0,71	0,74	0,74	0,72	
Finland	0,95	1,08	0,98	0,99	
Zweden	1,11	0,81	0,75	0,88	
Italië	0,58	0,58	0,66	0,69	
Portugal	0,50	0,54	0,62	0,63	
Spanje	0,48	0,56	0,62	geen data	
Verenigde Staten	0,89	0,84	0,81	0,87	
Japan	0,55	0,59	0,64	0,69	

BIJLAGE 10: Internationale vergelijking van de O&O industrie-uitgaven (GERD) als % BBP.

	GERD als % BBP							
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Vlaanderen* (1,7 % BERD)	1,98	2,07	2,15	2,26	2,32	2,32	2,36	2,38
Vlaanderen* (1,3 % BERD)	1,84	1,91	1,93	1,94	1,93	1,92	1,96	1,98
België	1,80	1,87	1,89	1,96	geen data	geen data		
Duitsland	2,26	2,29	2,31	2,44	2,49	2,53		
Frankrijk	2,30	2,22	2,17	2,18	2,18	2,20		
Verenigd Koninkrijk	1,88	1,81	1,80	1,88	1,85	geen data		
Ierland	1,32	1,29	1,26	1,21	geen data	geen data		
Nederland	2,01	2,04	1,94	2,02	geen data	1,97		
Denemarken	1,85	1,94	2,06	2,09	geen data	geen data		
Finland	2,54	2,72	2,89	3,22	3,37	geen data		
Zweden	geen data	3,67	geen data	3,78	geen data	geen data		
Italië	1,01	1,05	1,07	1,04	1,07	geen data		
Portugal	geen data	0,62	geen data	0,76	geen data	geen data		
Spanje	0,83	0,82	0,89	0,88	0,94	0,97		
EU	1,80	1,80	1,81	1,86	1,88	geen data		
Verenigde Staten	2,55	2,58	2,60	2,65	2,72	2,82		
Japan	2,77	2,83	2,94	2,94	2,98	geen data		

BIJLAGE 11: Lijst van bevraagde bedrijven.

<u>Globale Sector + Code(s)</u>	<u>Naam</u>	<u>Gemeente</u>
VOEDINGSSECTOR		
15.332	Pinguin NV	Westrozebeke
15.332	Unifrost NV	Koolskamp
15.42	Vandemoortele	Izegem
TEXTIELSECTOR		
17.16 / 17.51	Unicorn	Ooigem
17.17	Bekaert Textiles	Waregem
17.401	De Witte Lietaer	Lauwe
17.402 / 17.54	Libeltex	Meulebeke
17.51	Balta	St. Baafs-Vijve
17.51	Boro NV	Roeselare
17.51	Mc Three carpets	Waregem
HOUTSECTOR		
20.51	Berry Group NV	Oostrozebeke
20.101	Cras-Collstrop	Waregem
20.3	Deknudt Frames	Deerlijk
KUNSTSTOFFENSECTOR		
25.23	Deceuninck	Hooglede-Gits
25.24/36.62	PDC Brush	Izegem
METAALSECTOR		
28.11/28.52	Espeel	Rumbeke
28.2	Geldhof	Harelbeke
28.22/28.3	Vyncke	Harelbeke
28.63	Metakor	Heule
28.755	Renson	Waregem
MACHINESECTOR		
29.22/51.65	TVH	<u>Waregem</u>
29.420	LVD Company	Gullegem
29.420	Haco	Roeselare
29.54	Vandewiele	Marke
GROOTHANDEL		
51.31	Argro	Ardoorie
51.8	Vebim	Gullegem
51.860/51.871	Grafimat	Deerlijk
51.9	Aquaflam	<u>Kuurne</u>

ANDERE		
26.7	Hullebusch	Ardooie
31.502/51.7	Detalight	Roeselare
33.102/36.63	Belhydro	Roeselare
45.213	Ghelamco	Ieper
60.242	Soncotra	Poperinge

Bron: Eigen opstelling o.b.v. nace-bel economische activiteiten nomenclatuur 2003.

BIJLAGE 12 : Enquête – “Onderzoek naar de motieven van eventuele delocalisatie van West-Vlaamse bedrijven.”

<p>1. In welke sector is uw bedrijf actief ?</p> <p>.....</p> <p>...</p> <p>2. Wat zijn de voornaamste producten van uw bedrijf ?</p> <p>.....</p> <p>...</p> <p>3. Hoeveel bedroeg de <u>totale</u> jaaromzet in 2003?</p> <p>.....€</p>

4. Heeft u bedrijf vestigingen in het buitenland, zo ja in welke gebieden?

West-Europa	Oost-/Centraal-Europa
Zuid-Europa	Verre Oosten
Noord-Afrika	Andere*

*Andere:.....

5. Welke zijn de voornaamste **motieven** om te delocaliseren? *Kruis de schaal aan gaande van uiterst belangrijk (=5) tot niet belangrijk(=1).*

Uiterst Zeer Matig Niet
belangrijk belangrijk belangrijk belangrijk belangrijk

*Andere:.....

6. Welke zijn de **problemen** die u ervaart (of **redenen** die u afschrikken) om uit te wijken?
Kruis de schaal aan gaande van uiterst belangrijk (=5) tot niet belangrijk(=1).

Uiterst Zeer Matig Niet
belangrijk belangrijk belangrijk belangrijk belangrijk

Taalgebrek mensen in gastland					
Vinden van arbeidskrachten					
Initiatiefgebrek arbeidskrachten					
Hoge bedrijfsbelasting					
Gebrek aan technologische kennis					
Traagheid van handelen					
Moeilijke financiering					
Onbetrouwbaarheid handelspartner					
Slechte infrastructuur					
Bureaucratie					
Andere*					

*Andere:.....

7. Welke invloed heeft de eventuele delocalisatie - ruim beschouwd- op de West-Vlaamse tewerkstelling?

Vereiste marktaanwezigheid					
Verhogen productiviteit					
Uitbreiding capaciteit					
Verlengen levenscyclus product					
Globalisatiestrategie					
Herstructurering, rationalisatie					
Lagere loonkosten					
Competitieve devaluaties of depreciaties munt gastland					
Infrastructuur in gastland					
Fiscale voordelen in gastland					
Subsidies in gastland					
Nabijheid grondstoffen					
Lagere transportkosten					
Lagere energiekosten					
Activiteit vervangen door toelevering					
Milieureglementering in België (West-Vlaanderen)					
Gebrek aan bedrijventerreinen in België (West-Vlaanderen)					
Trage vergunningsprocedures in België (West-Vlaanderen)					
Andere*					

stopzetting of vermindering van activiteit en/of tewerkstelling in West-Vlaanderen
(= delokalisatie met afbouw)

geen stopzetting of vermindering van activiteit en/of tewerkstelling in West-Vlaanderen
(= delokalisatie met expansie)

8. Welke maatregelen (“incentives”) vanwege de provincie West-Vlaanderen/de overheid stelt u voor om delokalisatie in uw sector binnen de perken te houden?

.....

9. Beschouwt u delokalisatie als onvermijdelijk ?

JA => ga naar vraag 10

NEE , mits de nodige initiatieven worden genomen door bijv. de provincie West-Vlaanderen om delokalisatie te beperken

10. Welke zouden dan volgens u de LT- gevolgen zijn indien u niet zou uitwijken?

.....

Bedankt voor de medewerking!!

Bron: Eigen opstelling.

BIJLAGE 13: Resultatenlijsten enquête in kader van casestudie.

➤ Motieven. (vraag 5) _____

Algemeen		MNO		niet-MNO	
Σ	%	Σ	%	Σ	%

Vereiste marktaanwezigheid	113	8,7	38	8,1	75	9
Verhogen productiviteit	79	6,1	27	5,8	52	6,3
Uitbreiding capaciteit	80	6,2	30	6,4	50	6
Verlengen levenscyclus product	51	3,9	14	3	37	4,5
Globalisatiestrategie	95	7,3	38	8,1	57	6,9
Herstructurering, rationalisatie	64	4,9	23	4,9	41	5
Lagere loonkosten	108	8,3	32	6,8	76	9,2
Competitieve devaluaties of depreciaties munt gastland	56	4,3	20	4,3	36	4,4
Infrastructuur in gastland	59	4,6	24	5,1	35	4,2
Fiscale voordelen in gastland	67	5,2	24	5,1	43	5,2
Subsidies in gastland	63	4,9	23	4,9	40	4,8
Nabijheid grondstoffen	62	4,8	29	6,2	33	4
Lagere transportkosten	83	6,4	31	6,6	52	6,3
Lagere energiekosten	63	4,9	24	5,1	39	4,7
Activiteit vervangen door toelevering	54	4,2	22	4,7	32	3,9
Milieureglementering in België (West-Vlaanderen)	63	4,9	23	4,9	40	4,8
Gebrek aan bedrijventerreinen in België (West-Vlaanderen)	61	4,7	22	4,7	39	4,7
Trage vergunningsprocedures in België (West-Vlaanderen)	61	4,7	22	4,7	39	4,7
Andere*	13	1	3*	1	10*	1,2
Totaal	1295	100	469	100	826	100

Bron: Eigen opstelling.

Vereiste marktaanwezigheid	85	16
Verhogen productiviteit	59	9
Uitbreiding capaciteit	61	11
Verlengen levenscyclus product	40	8
Globalisatiestrategie	75	10
Herstructurering, rationalisatie	52	6
Lagere loonkosten	93	5
Competitieve devaluaties of depreciaties munt gastland	46	6
Infrastructuur in gastland	48	7
Fiscale voordelen in gastland	54	8
Subsidies in gastland	54	5
Nabijheid grondstoffen	53	4
Lagere transportkosten	62	9
Lagere energiekosten	51	4
Activiteit vervangen door toelevering	42	4
Milieureglementering in België (West-Vlaanderen)	52	8
Gebrek aan bedrijventerreinen in België (West-Vlaanderen)	49	9
Trage vergunningsprocedures in België (West-Vlaanderen)	48	10
Andere*	13*	

*Andere: MNO: *TVH: klanten volgen (score van 3)*
niet-MNO: *Unicorn: gebrek aan flexibele arbeidsmarkt (score van 5)*
Haco: behoud competitiviteit (score van 5)

Grijs = hoofdmotief volgens de categorie

Industrie **Groothandel**
Σ Scores **Σ Scores**

Bron: eigen opstelling.

* *Andere: Unicorn: gebrek aan flexibele arbeidsmarkt (score van 5)*
TVH: klanten volgen (score van 3); Haco: behoud competitiviteit (score van 5)
Grijs = hoofdmotief volgens de sector

Industriesectoren*

KS	V	H	Ma.	Met.	Text.	Voed.	And*
----	---	---	-----	------	-------	-------	------

Bron: Eigen opstelling.

Vereiste marktaanwezigheid	7	5	11	15	12	22	10	6
Verhogen productiviteit	5	3	7	8	9	16	6	8
Uitbreiding capaciteit	4	3	7	9	9	15	9	7
Verlengen levenscyclus product	2	2	5	7	8	11	2	3
Globalisatiestrategie	6	5	7	14	12	19	10	6
Herstructurering, rationalisatie	4	3	8	7	6	16	6	3
Lagere loonkosten	5	5	11	12	19	27	8	7
Competitieve devaluaties of depreciaties munt gastland	3	5	4	4	8	11	9	4
Infrastructuur in gastland	3	2	8	7	7	11	8	4
Fiscale voordelen in gastland	3	2	5	8	9	18	7	4
Subsidies in gastland	3	2	5	5	7	18	9	7
Nabijheid grondstoffen	7	2	10	5	5	12	12	3
Lagere transportkosten	8	1	5	7	8	22	10	5
Lagere energiekosten	3	1	6	5	7	17	8	4
Activiteit vervangen door toelevering	5	3	4	10	9	8	4	3
Milieureglementering in België (West-Vlaanderen)	3	3	8	8	7	10	9	5
Gebrek aan bedrijventerreinen in België (West-Vlaanderen)	2	4	6	7	6	10	7	8
Trage vergunningsprocedures in België (West-Vlaanderen)	2	3	6	8	6	9	7	8
Andere *				8		5		

*Onder industriesectoren wordt i.d.g de volgende sectoren verstaan: kunststoffensector, vervaardiging verlichtingsapparaten, houtsector, machinesector, metaalsector, textielsector, voedingssector en andere.

*Andere = houwen, bewerken en afwerken van bouw- en siersteen (1), verv. van medische apparatuur, instrumenten en orthopedische artikelen (1)

Machinesector

*TVH: klanten volgen (score van 3)

*Haco: behoud competitiviteit (score van 5)

Textielsector

*Unicorn: gebrek aan flexibele arbeidsmarkt (score van 5)

Grijs=hoofdmotief volgens de sector

➤ Ervaren problemen/redenen die afschrikken. (vraag 6)

Belangrijkste ervaren problemen/redenen die afschrikken.

Bureaucratie
Taalgebrek mensen in gastland
Onbetrouwbaarheid handelspartner

Bron: Eigen opstelling.

KS	GH	H	Ma.	Met.	Text.	Voed.	And.*	Σ
----	----	---	-----	------	-------	-------	-------	---

Bron: Eigen opstelling.

Taalgebrek mensen in gastland	5	7	9	11	13	18	7	16	86
Vinden van arbeidskrachten	4	5	7	8	11	14	4	11	64
Initiatiefgebrek arbeidskrachten	4	9	6	7	13	19	6	7	62
Hoge bedrijfsbelasting	3	6	4	5	6	12	7	10	43
Gebrek aan technologische kennis	3	4	7	6	11	11	6	12	60
Traagheid van handelen	2	9	10	6	13	14	7	14	75
Moeilijke financiering	2	7	5	5	5	14	6	12	56
Onbetrouwbaarheid handelspartner	2	10	8	8	10	22	5	14	79
Slechte infrastructuur	2	7	9	5	11	16	6	14	70
Bureaucratie	7	11	12	10	10	20	6	16	92
Andere*			3*			3*			

*Andere = *Deknudt frames (hout): vinden van een goede expatriot*
Unicorn (textiel): cultuur- en mentaliteitsverschillen

Grijs = hoofdprobleem/hoofdreden

➤ **Soort delocalisatie. (vraag 7)**

<i>Delokalisatie</i>	Aantal (n)
met afbouw	7
met expansie	26
	$\Sigma = 33$

Bron: Eigen opstelling.

<i>Delokalisatie</i>	MNO	Invloed op tewerkstelling in West-Vl.	n	Niet-MNO	Invloed op tewerkstelling in West-Vl.	n
met afbouw	3	Vermindering	3	4	Vermindering	4
met expansie	8	Vermeerdering	3	18	Vermeerdering	4
		Geen (Stabiel)	5		Geen (Stabiel)	14
Σ	11		11	22		22

Bron: Eigen opstelling.

- **Totale delokalisatie (= verdwijnen West-Vlaams moederbedrijf) onvermijdelijk? (vraag 9)**

Onvermijdelijk?	Aantal (n)
JA	4
NEE	29

Bron: Eigen opstelling.

- **Gevolgen bij niet volledige delokalisatie (enkel bij ja-antwoord op vraag 9) (vraag 10)**

Omzetzaling wat uiteindelijk leidt tot stopzetting van de betreffende bedrijfsactiviteiten met faillissement tot gevolg.