

COMMENTAAR

Stefaan Huysentruyt
SENIOR WRITER

Internationaal ondernemen

Vlaams minister van Wetenschapsbeleid Fientje Moerman (VLD) en haar federale evenknie en partijgenoot Marc Verwilghen zijn in een wedloop verkwild om de beste leerling te worden van de Lissabonklas. Volgens de Lissabondoelstellingen moet ons land tegen 2010 3 procent van zijn bbp aan onderzoek en ontwikkeling besteden. Die 3 procent ligt stilaan in het verschiet. Marc Verwilghen kondigde gisteren fier aan dat de federale begro-

ting voor wetenschapsbeleid volgend jaar met maar liefst 12 procent stijgt. En ook Fientje Moerman kondigde de voorbije maanden met een klok nieuwe Vlaamse initiatieven voor onderzoek en ontwikkeling aan. Gisteren stelde ze de tussentijdse resultaten voor van het Odysseusprogramma. Dat wil Vlaamse en buitenlandse onderzoekers naar Vlaanderen (terug)lokken. Eerder lanceerde Moerman ook al het Hercules- en het Methusalemprogramma. Vroeg of laat, direct of indirect, zullen al die programma's leiden tot concrete toepassingen die onze economie innovatiever zullen maken.

'In een globaliserende economie betekent innovatief ondernemen ook internationaal ondernemen.'

Innovatie is in een kenniseconomie essentieel. Maar innovatie slaat niet enkel op de geproduceerde goederen en diensten. Ook op het vlak van de bedrijfsvoering moet innovatief tewerk worden gegaan. In een globaliserende economie betekent innovatief ondernemen ook internationaal ondernemen. Internationaal ondernemen is meer dan exporteren, het is daadwerkelijk investeren in het buitenland. Dat is voor veel kmo's vandaag nog steeds een brug te ver. Vandaar

dat Fientje Moerman zopas beslist heeft om Vlaamse kmo's die in het buitenland investeren voortaan Vlaamse overheidssteun toe te kennen. Het is een moedige maatregel. Want buitenlandse investeringen van bedrijven zijn bij de publieke opinie allesbehalve populair. Ze worden gelijkgesteld met delokalisatie en dus met werkgelegenheid die naar het buitenland wegglijpt. Dat beeld is nochtans niet correct. Internationaliseren is voor een onderneming vaak een noodzakelijke voorwaarde om de activiteiten in eigen land in stand te kunnen houden. De buitenlandse investeringen versterken het bedrijf in zijn geheel en dus ook de positie van het bedrijf in eigen land. Uit onderzoeken blijkt overduidelijk dat bedrijven die internationaal gaan hun rendabiliteit verhogen en ondanks hun productie in het buitenland hun tewerkstelling in eigen land weten te handhaven en vaak zelfs kunnen verhogen.

De tijd van het geloof in een internationale arbeidsherverdeling is voorbij. Het verhaal als zouden wij de brains leveren en de 'derde wereld' de grondstoffen en arbeidskrachten is door de feiten achterhaald. Ook vele groeielanden hebben brains zat en weten die ook steeds meer en beter in te zetten. In de voortdurende wedloop die globalisering heet, komt het erop aan door permanente innovatie en verstandige internationale samenwerking te concurreren steeds opnieuw een stapje voor te blijven. De beslissing van de Vlaamse overheid om de buitenlandse investeringen van Vlaamse kmo's te steunen, moet en zal hierbij ongetwijfeld helpen.

PORTRET

Patrick De Smedt, manager met stijl

(tijd) - In 1983 was hij de allereerste werknemer van Microsoft in Europa. Ruim 23 jaar later houdt de Belg Patrick De Smedt (51), de voorzitter van Microsoft voor Europa, het Midden-Oosten en Afrika (EMEA), het voor bekeken bij het Amerikaanse softwareconcern. Volgende maand vertrekt hij. Al probeerden Bill Gates en Steve Ballmer, het machtige duo aan de top van Microsoft, verwoed om De Smedt aan boord te houden. 'De reden voor mijn vertrek is eenvoudig: ik was toe aan iets nieuws', zegt de man zelf.

De Smedt gaat niet aan de slag bij een nieuwe werkgever. Hij gaat zijn tijd verdelen over bestuursmandaten, investeringsactiviteiten, maatschappelijk werk, de symbiose tussen universiteiten en de industrie (een thema dat me zeer boeit) en vrije tijd. Wat de investeringen betreft: De Smedt is van plan mee geld te stoppen in investeringsfondsen en advies te verlenen. Geld is geen probleem. De aandelenopties die hij kreeg bij Microsoft, al voor het concern naar de beurs trok in 1986, zijn nu een veelvoud waard van toen.

In de 23 jaar bij Microsoft zag hij het bedrijf uitgroeien tot een kolos. 'In 1983 waren we met 200 werknem-

mers. Nu met 70.000. De omzet van toen, 33 miljoen dollar in een jaar, halen we nu in een half uur.'

De Smedt doorliep een hele carrière bij Microsoft Europa dat hij mee uitbouwde. Hij kwam eerder toevallig bij het bedrijf terecht toen hij voor Altos Computer Systems op zoek was naar software. Van verkoopmanager voor Microsoft Zuid-Europa klom hij op tot EMEA-voorzitter. Als voorzitter stond hij in voor de strategie en de contacten met de Europese Commissie. In die functie was hij ook betrokken bij de strijd met het EU-bestuur rond de dominante positie van Microsoft. De Smedt richtte Microsoft Benelux op en investeerde in 1997 geld in Lernout & Hauspie.

Goede kennissen omschrijven De Smedt, zoon van een beroepsmilitair, als een stijlvol man. 'Zelfs een stijlvoetballer', zegt iemand die hem ooit zag spelen. Sport (squash, tennis en jogging) hoort ook nu nog tot zijn hobby's.

BB



FOTO: BELGA

BECIJFERD

120 miljoen euro

Dat is de minimumwaarde die op de media- en entertainmentgroep Studio 100 kan geplakt worden naar aanleiding van de instap van Fortis Private Equity in haar kapitaal. De durfkapitalist krijgt een belang van 33 procent in handen. Met de transactie treedt voor het eerst een externe partij toe tot het aandeelhouderschap van het bedrijf uit Schelle. Studio 100 viert deze week zijn 10de verjaardag.

■ Pagina 3

LETTERLIJK

'D'leteren is veel meer waard als het zich opbreekt in verschillende stukjes. Topman Jean-Pierre Bizet heeft bij GIB de nodige ervaring opgedaan.'

Dirk Saelens, KBC Securities

■ Pagina 20

10 JAAR TERUG IN DE TIJD

Goethals & Co is beursvergunning kwijt

(tijd) - De Commissie voor het Bank- en Financieuzen (CBF) trekt met ingang van vandaag de vergunning van de beursvennootschap Goethals & Co in. De beursvennootschap kwam onder druk nadat bekend was geraakt dat voorzitter Erik Goethals een parallel beleggingscircuit had opgezet. Maar de vereffenaars blijven optimistisch. De overname van bepaalde activiteiten kan snel verlopen, klinkt het. De beursvennootschap Goethals & Co heeft het vertrek van haar voorzitter niet overleefd. De CBF trekt de vergunning in van de beursvennootschap en dat betekent dat ze niet langer actief mag zijn in het aantrekken van gelden of het plaatsen van beursorders. De klanten kunnen wel nog hun tegoe-

den opvragen, volgens de vereffenaars is er geen probleem.

De Tijd, 29 oktober 1996

VLAAMSE REGERING Fonds Vlaanderen Internationaal operationeel

Investeringssteun voor buitenlandse dochterbedrijven

■ (tijd) - Wanneer een Vlaamse kmo investeert in het buitenland kan hij daar vanaf vandaag 150.000 tot 1 miljoen euro steun van de Vlaamse overheid voor krijgen. De investering mag niet ten koste gaan van de

Vlaamse activiteiten. 'Dit gaat niet om delokaliseren, maar om het versterken van de internationale concurrentiepositie van onze bedrijven', zegt de Vlaamse minister van Economie, Fientje Moerman (VLD).

Voorwaarden

- Vlaamse kmo (maximaal 250 werknemers en 50 miljoen euro omzet).
- Opzetten van een productinvesting.
- Buitenlands project moet Vlaamse zetel versterken en mag niet leiden tot stopzetten Vlaamse activiteiten.
- Geografisch zijn geen landen uitgesloten, maar nadruk ligt op projecten in groeielanden.

Vandaag wordt het Fonds Vlaanderen Internationaal operationeel. Het zal Vlaamse kmo's die investeren in het buitenland financieel een duwtje in de rug geven.

'Een vestiging in het buitenland kan een pak voordelen opleveren voor een bedrijf', legt Moerman uit. 'Zowat driekwart van de bedrijven die de stap over de grenzen waagt, spreekt van een positief effect op de omzet. Die meerverkoop levert in ruim een derde van de gevallen bijkomende jobs op in België. Nog eens bijna de helft ziet geen gevolgen voor de werkgelegenheid in het thuisland. De Belgische werkgelegenheid blijft dus meestal minstens gelijk', zegt ze.

'Bovendien zal een bedrijf dat in aanraking komt met buitenlandse concurrenten beter leren werken', verantwoordt de minister. 'En je kunt nu eenmaal niet verwachten dat een bedrijf in ons land T-shirts gaat maken, als dat zoveel goedkoper kan in pakweg Myanmar. We moeten ons richten op waar we goed in zijn.'

Toch trekken nog maar heel weinig Vlaamse kmo's over de grenzen. Voor industriële bedrijven is dat maar vier op de honderd en in de dienstensector ligt dat cijfer nog lager, namelijk twee op de honderd. Dat is veelal te wijten aan een gebrek aan eigen middelen om de expansie te financieren en via bankkredieten worden vaak torenhoge garanties geëist. 'In zo'n situatie is er sprake van een falen van

de markt', zegt Moerman. 'En dan moet de overheid iets doen. Tot nu toe was er daarvoor enkel de Belgische Maatschappij voor Internationale Investeringen (BMI). In Vlaanderen was er niets. Het Fonds Vlaanderen Internationaal vult nu die leemte.'

De structuren van het Fonds Vlaanderen Internationaal werden al voor de zomervakantie opgericht. Nu het operationeel is, kunnen bedrijven ook effectief een dossier indienen. Dat moet bij de Participatiemaatschappij Vlaanderen (PMV), dat het fonds beheert en daarbij nauw samenwerkt met de BMI en het FIT (Flanders Investment and Trade).

Om op financiële steun van het nieuwe fonds te kunnen rekenen

moet aan een aantal voorwaarden voldaan worden. Allereerst komen enkel Vlaamse kmo's in aanmerking, dat wil zeggen Vlaamse bedrijven met maximaal 250 werknemers en 50 miljoen euro omzet. Wat de projecten betreft geldt dat het moet gaan om een productievestiging voor goederen of diensten. Een verkoopkantoor is dus uitgesloten. 'Het kan gaan om een overname van een vestiging, een eigen opstart of een joint venture', verduidelijkt Moerman. 'In dat laatste geval moet de Vlaamse participatie wel minstens 50 procent bedragen.' Geografisch zijn er geen beperkingen, maar de nadruk ligt wel op investeringsprojecten in groeiemarkten.

Enmaal een dossier is goedgekeurd, kan het bedrijf rekenen op een steun van 150.000 tot 1 miljoen euro. 'Het gaat dus niet om mini-projectjes', zegt Moerman. 'De kapitaalinjectie kan op twee manieren gebeuren. Ofwel is dat via een achtergestelde lening. Dat we daarbij risico lopen wanneer een project mislukt, hoort erbij. Ondernemen betekent risico's nemen. Een andere mogelijkheid is een rechtstreeks belang nemen in de buitenlandse dochter. Het zal wel altijd gaan om een minderheidsbelang.' De looptijd van de financiering zal vijf tot tien jaar bedragen. Momenteel zit in het fonds 10 miljoen euro. Het is de bedoeling dat daar de komende drie jaar telkens nog eens 5 miljoen euro zal bijkomen.



Dat zulke steunmaatregelen zouden neerkomen op een verdere financiering van de uitwijking, wijst Moerman van de hand. 'De investering moet gericht zijn op het versterken van de Vlaamse zetel. Een project dat het stopzetten van activiteiten in Vlaanderen inhoudt, komt niet in aanmerking', zegt ze.

SELECTIE

De vraag rijst dan of een bedrijf dat de steun krijgt, doodleuk een jaar later de Vlaamse vestiging kan sluiten. 'We eisen geen garanties', zegt woordvoerder Frank Beclx, 'en we eisen de steun ook niet terug. Uiteraard is het wel zo dat Participatiemaatschappij Vlaanderen een strenge selectie van de bedrijven zal maken.'

Het Fonds Vlaanderen Internationaal maakt deel uit van een breder pakket maatregelen om kmo's aan financiële steun te helpen. Eerder lanceerde de Vlaamse overheid Arkimedes, dat investeert in de door-groei van bedrijven.

Voor jonge ondernemingen met vernieuwende activiteiten is er het Innovatiefonds. Familie en kennissen kunnen fiscaal vriendelijk in jonge bedrijven investeren via de winwin-lening, eerder bekend als de Vriendenlening. Voor de dure prototypes in de lucht- en ruimtevaart werkt de Vlaamse regering nog aan een NRC-fonds. Dat acroniem staat voor non-recurring costs, de eenmalige kosten voor prototypes.

SDS/BH

■ www.pmv-kmo.be

FONDS VLAANDEREN INTERNATIONAAL Kanttekeningen bij stimulans

'Steun KMO's kan ook positief effect hebben op werkgelegenheid'

■ (tijd) - 'Het verlenen van steun aan Vlaamse kmo's om in het buitenland een filiaal op te richten, is ongetwijfeld een goede zaak', zegt Bruno Tindemans, onderzoeker bij de Flanders Business School. Volgens Wilson De Pril, directeur-generaal van de multisectorfederatie Agoria, kan de maatregel zelfs een positief effect hebben op de werkgelegenheid in Vlaanderen. Toch plaatsen beide nog enkele kanttekeningen.

ANALYSE

Agoria overkoepelt in Vlaanderen een rist ondernemingen in de technologische industrie waaronder metaalverwerkende bedrijven, autofabrikanten en ICT-firma's. De leden van Agoria, waarvan 85 procent kmo's, vertegenwoordigen samen ruim een derde van de werkende industrie in Vlaanderen. Eerder Agoria-onderzoek wees uit dat technologische bedrijven met buitenlandse activiteiten er beter dan andere in slagen om de werkgelegenheid op het thuisfront op peil te houden. Bij de Agoria-leden met buitenlandse dochters verdween er tussen 2000 en 2005 6,9 procent van de banen. Bij alle Agoria-leden samen was dat 13,2 procent, dus veel meer.

Ook een onderzoek van Bruno Tindemans en Stefan Stremersch, beiden verbonden aan de Flanders Business School, toonde aan dat er een positieve correlatie bestaat tussen filialen in het buitenland en de rendabiliteit van de Belgische moeder.

Tindemans en Stremersch namen alleen grote bedrijven met minstens 200 werknemers onder de loep. Ze onderzochten alleen het effect van buitenlandse filialen op de resultaten van de moeder, niet op de werkgelegenheid.

Toch juist onderzoeker Tindemans de maatregel van minister Moerman toe. 'In een globaliserende economie volstaat het niet meer om je goederen of diensten vanuit Vlaanderen te exporteren. Je bent verplicht om je activiteiten internationaal te spreiden', zegt Tindemans. Toch heeft de onderzoeker

ook enkele bedenkingen. 'Vraag is of de kleinere Vlaamse bedrijven die tot nu geen dochter in het buitenland hebben opgericht, wel voldoende ondernemerschap in huis hebben om het, mits een financiële injectie, wel te rooien.'

Verder vindt Tindemans dat er zich bijkomend onderzoek opdringt naar de effecten op de werkgelegenheid in Vlaanderen.

Tindemans heeft tot slot ook een waarschuwing in petto. 'Kmo's die alleen azen op de lagere loonkosten komen op langere termijn bedrogen uit want die zijn ook in de lagelonenlanden in opmars.'

Ook Wilson De Pril, de directeur-generaal van Agoria, plaatst een kanttekening. 'De Vlaamse kmo's zullen nu gemakkelijker de stap doen om in een land als Polen te investeren. Maar financiële steun alleen volstaat niet. De ondernemers zullen ook bijkomende omzet moeten realiseren. En dat kan alleen wanneer de lokale vertegenwoordigers van Flanders Investment and Trade (FIT) een handje toesteken om de Vlaamse bedrijven op de buitenlandse markten te introduceren.' EC



PRAKTIJKGEVAL

LMS groeit in Roemenië, én in België

(tijd) - Het Leuvense technologiebedrijf LMS van de Vokavoorzitter Urbain Vandeurzen is een van de bedrijven die ook in België groeien, terwijl ze tegelijk vestigingen openen in het buitenland.

LMS opende vorig jaar een onderzoeks- en ontwikkelingscentrum in Roemenië. Daar werken zo'n 35 ingenieurs, het bedrijf wil er op termijn 100 mensen in dienst hebben. 'We hadden hetzelfde bedrag hier in Leuven kunnen investeren, maar dan hadden we het werk met veel minder mensen moeten doen', zei Vandeurzen toen in deze krant.

LMS motiveerde de keuze voor Roemenië destijds als een 'efficiënte globalisering van de kostenstructuur'. Het bedrijf heeft wereldwijd 700 mensen in dienst, van wie de helft in de hoofdzetel in Haarsrode bij Leuven. 'Roemenië was zeker geen verhuizing van onze onderzoekscentra in Leuven en Duitsland, maar een uitbreiding

van onze capaciteit', zegt marketing communications manager Bruno Massa. 'LMS is een internationale speler. Als je dan naar Oost-Europa kijkt, zie je twee dingen: de lonen van hoogopgeleide mensen zijn er lager, en die mensen zijn breed beschikbaar. Dan moet je daar proactief van gebruikmaken. Dat is een noodzaak. De concurrentie doet het ook, het is nodig om je prijzen competitief te houden. Zoniet prijs je jezelf uit de markt.'

De buitenlandse groei is ook goed voor de hoofdzetel: 'Die competitiviteit laat op haar beurt toe dat we ruimte creëren voor nieuwe projecten in België', zegt Massa. LMS wil op termijn groeien tot 1.000 mensen. Het bedrijf, in 1980 opgericht als de allereerste spin-off van de KU Leuven, levert technologie op trillingen en geluid te meten op virtuele prototypes. Tot de klanten van LMS behoren zowat alle grote auto- en vliegtuigconstructeurs. JLI