

Zuid-West-Vlaanderen in de branding 1992: handicaps en troeven¹

M. Wollecamp, Voorzitter Paribas Bank België

Is het Europa zonder grenzen een futuristisch sprookje of wordt het een realiteit en dus een uitdaging voor onze streek? De Europese stroomversnelling is zeker begonnen, maar alle hindernissen zijn nog niet weggevoerd. Wie in deze tekst een concreet antwoord verwacht op zijn vele vragen, blijft op zijn honger. Hier volgen alleen beschouwingen met als finaliteit de lezers voor de toekomstige realiteit te sensibiliseren, realiteit waarin alle sociale en economische partners in symbiose zullen moeten opereren.

1. De ongunstige economische, financiële en monetaire omstandigheden

Sinds de 'zwarte maandag' van 19 oktober 1987 staat de wereld elke dag oog in oog met diverse kontradictische profetieën en wordt zij met onzekerheden gekonfronteerd. Is de beurscrash het einde van de welvaart? Is er een nieuwe grote depressie op komst? Staan wij voor een Apocalyps?

Het is onloochenbaar dat er een correctie gekomen is op het ongebreidelde optimisme van de financiële markten. De gezinnen en de bedrijven blijken echter nog relatief ongevoelig, zoals uit de jongste indicatoren blijkt. Natuurlijk ligt de dollarineenstorting veel gevoeliger, zeker voor de uitvoerbedrijven op de dollarmarkt. De klemtonen in Europa, de USA en Zuid-Oost-Azië — de drie belangrijkste economische krachten — liggen evenwel verschillend.

Het vertrouwen zal zich echter niet zo vlug herstellen. De dollar ontbeert nog gunstige indicatoren om zich autonoom te handhaven en/of weer te gaan stijgen.

Om de recessie af te wentelen kiezen de bewindslui voor een pragmatische aanpak. De vraag blijft of deze tijdswinst aangewend zal worden om fundamentele oplossingen uit te werken voor de enorme verstoringen onevenwichten zoals:

- (a) het wanverhouding tussen de beschikbare financiële middelen en de economische noodwendigheden;
- (b) de onmacht van de ontwikkelingslanden om hun schulden af te betalen en het probleem van de bankiersschuldeisers;
- (c) de vlottende valutakoersen en het hieruit voortvloeiend protektionisme.

Een echt doemdenken is evenwel misplaatst. Niemand is hiermee gediend en het kan alleen een neerwaartse beweging op gang brengen. Een echt optimisme is echter evenzeer verraderlijk en zou vlugger dan vermoed tot een tweede crash kunnen leiden. Best is het te opteren voor een realistische benadering.

België zal in principe geen recessie kennen in 1988

gezien de traditionele tijdspanne van ongeveer 6 maanden tussen de USA en Europa en gezien de flinke binnenlandse vraag in Duitsland en zelfs in eigen land. Indien de regering erin slaagt iets meer te investeren, zal dit uiteraard ook positief zijn; de begrotingssanering is evenwel nog niet afgewerkt en een uiterste behoedzaamheid blijft geboden. In deze kontekst heeft Zuid-West-Vlaanderen geen ineenstorting te vrezen. Ondertussen heeft de Europese Commissie een blauwdruk voor de interne markt per 31 december 1992 op tafel gelegd als antwoord op het europessimisme.

2. De Europese binnengrenzen slopen

De kostprijs van het 'niet-Europa' is onverantwoord

Europa heeft zich in verdeelde gelederen opgesteld tegen de Amerikaanse uitdaging (le défi américain) en de agressie uit Zuid-Oost-Azië (le défi pacifique) en binnen Europa heeft ieder land gestreden om zijn marktaandeel te behouden of te verruimen. Wanneer een exportgezinde ondernemer zijn zakenreis in Europa onderneemt, wordt hij met veel hindernissen gekonfronteerd: fysische grenzen (kontrole op goederen en diensten), technische grenzen (een arsenaal van verschillende normen en procedures) en fiskale grenzen (rechtstreekse en onrechtstreekse belastingen die verstorend werken).

Aan de internationalizatie kunnen wij bovendien niet ontsnappen.

De kostprijs van het 'niet-Europa' is enorm: taken en contingenten aan de grenzen (protektionisme); subsidies landbouwsector (monetaire compenserende bedragen); hogere hulp aan industriële sectoren in moeilijkheden.

Binnen het Europees bestel werden enorme financiële middelen onefficiënt ingezet en werd er veel energie zonder resultaat verbruikt.

Schaalvergroting, innovatie en efficiëntie werden afgeremd; zij zijn nochtans levensnoodzakelijke ingrediënten in de concurrentiestrijd met de USA en Zuid-Oost-Azië. Het enige antwoord hierop is de uitbouw van een interne Europese markt, waarvan de kerngedachte is dat elk produkt of dienst die wettelijk in één land wordt gemaakt en op de markt gebracht, in beginsel ook op de andere markten vrij moet kunnen worden verhandeld.

(1) Tekst uitgesproken naar aanleiding van de Nieuwjaarsvergadering van de Kamer voor Handel en Nijverheid van Kortrijk op 18 januari 1988.



Foto Archief Interieur, Koninkrijk

De uitbouw van een interne markt vergt solidariteit en offers

(a) Wat biedt die markt?

Vandaag zijn er 320 miljoen konsumenten en in 1992 350 miljoen (USA: 245 miljoen). De produktiemiddelen kunnen efficiënter ingezet en de technologische kennis kan optimaler uitgewisseld worden. De schaalvoordelen hebben een gunstig impact op de kostprijs. Een Europese munt kan tevens de valutafluctuaties uitschakelen. Dit alles samen moet leiden tot een hogere rendabiliteit.

(b) De hindernissen moeten worden afgebouwd

De interne markt is alleen mogelijk indien alle partijen zich voluntaristisch opstellen om tijdens het parcours de hindernissen af te bouwen door:

harmonizatie van de verschillende fiskale systemen (de roerende voorheffing in België is goed voor ongeveer ± 140 miljard fr.);

vrijmaking van de kapitaalbeweging: afschaffing dubbele wisselmarkt;

invoering van het Europees muntsysteem: versterking EMS;

koördinatie budgettaire en monetaire politiek: financiering van de gemeenschap in overeenstemming met onze financiële mogelijkheden.

Al deze economische, financiële en monetaire hindernissen *moeten* weggewerkt om gelijke concurrentievoorwaarden te bereiken.

(c) Hoever staan wij nu?

Het EG-Witboek 'Voltooiing van de interne markt' bevat 300 voorstellen die personen en bedrijven een onbelemmerde toegang tot activiteiten in alle EG-landen moeten waarborgen. Het gaat om zeer uiteenlopende maatregelen. Ter illustratie:

de vereenvoudiging van grensformaliteiten;

richtlijnen voor brandbeveiliging in hotels;

gelijkschakeling van diploma's;

het gelijkstellen van de BTW-tarieven.

Van de 300 voorstellen zijn er reeds bijna 200 omgezet in ontwerprijtlijnen; hiervan zijn er reeds 68 goedgekeurd door de Europese Ministerraad. Men hoopt vóór einde 1988 de resterende 100 ontwerprijtlijnen klaar te hebben, die uiterlijk in 1990 goedgekeurd zouden moeten zijn. Het is een feit dat de Europese Commissie met haar Witboek over de interne markt in 1992 een nieuw impuls gegeven heeft tot een grotere eenmaking. Het is echter niet allemaal rozegeur en manschijn. Europa moet nog enkele netelige dossiers verwerken: het staal, de landbouw, de handel met Japan en de VS, het toezicht op de staatssteun van de lidstaten, de financiering van de EG en de begroting. Daarnaast zitten er serieuze knelpunten in het te onderhandelen pakket van ontwerpen. Bovendien is het Europa van de 12 met een zware verdeeldheid gekonfronteerd. Van daar de niet overbodige vraag: haalt Europa 1992?

Al de partners moeten aan één zeel trekken

De interne markt kan niet op duurzame grondslagen gevestigd worden als de gemeenschap er niet in slaagt de economische en sociale samenhang, die in de Europese akte in het vooruitzicht wordt gesteld, tot stand te brengen. Dit vereist solidariteit.

(a) De overheid heeft een opdracht

De verschillende nationale overheden moeten de politieke wil opbrengen de monetaire en financiële voorwaarden tot stand te brengen om de Europese markt te realiseren. Het Franse tijdschrift MOCI voerde in november 1987 een enquête uit bij 350 Franse uitvoerders. Hieruit bleek geen overdreven vrees maar evenmin een misplaatste hoop. De nadruk werd hoofdzakelijk gelegd op de harmonisering van de normen, de afbouw van de fiskale verschillen en de nood aan stabiele valuta koersen. De overheid moet derhalve de voedingsbodem creëren waarop de presterende ondernemingen zich kunnen enten en openbloeien.

(b) Ook de ondernemingen moeten hun verantwoordelijkheid opnemen

Om de uitdaging uit Amerika en uit Zuid-Oost-Azië op te vangen en zich optimaal te profileren in de Europese markt, zullen hun inspanningen zich onder meer moeten toespitsen op enkele fundamentele oriëntaties:

1. de opbouw van een strategisch en tactisch plan: er moet nagedacht worden over dimensies die boven de extrapolaties uitstijgen en het prospectief onderzoek van de toekomst vereist het opstellen van alternatieve scenario's;

2. de volgehouden en ononderbroken technische en technologische innovatie. Produkten zijn immers van korte levensduur geworden. Wanneer een bepaald produkt of dienst op de markt voorhanden is, wordt de tweede generatie reeds in de labo's ontwikkeld en de derde generatie rijpt al in het brein van de onderzoeker;

3. het uitwerken van een degelijk vormingsprogramma binnen het bedrijf: dit moet onder meer de innovatiekracht stimuleren. Het personeel heeft een allergie voor vernieuwing uit vrees zijn job te verliezen. Anderzijds is de innovatie de vitale dynamiek voor de onderneming. Het personeel dient dan ook opgeleid te worden om permanent te zoeken naar verbetering of vernieuwing van fabricatieprocédés, distributievormen en organisatorische en werkmethoden.

Zich wapenen voor 1992 betekent zich aanpassen aan de Europese en internationale samenhang die vol spanningen en onzekerheden steekt.

Een take-off in onzekere economische, sociale en politieke omstandigheden is niet eenvoudig en zelfs vol risico's. Deze uitdaging is evenwel de taak van de ondernemer. Geen algemeen of specifiek overheidsbeleid kan de unieke taak en verantwoordelijkheid inzake industriële vernieuwing overnemen.

3. Zuidwestvlaamse troeven en handicaps

Ligging

Geografisch gezien zou Kortrijk het industrieel hart van het grote Europa genoemd kunnen worden. Wanneer een cirkel wordt getrokken vanuit dit middelpunt met een straal van 1.500 km wordt heel Europa bestreken. Deze regio is bovendien een middelgrote agglomeratie. Vanuit economisch standpunt wordt zulk een eenheid beschouwd als de meest evenwichtige en slagvaardige groepopbouw.

Infrastructuur

Het Kortrijkse beschikt over een zeer degelijke infrastructuur met een goed ontsloten net van autowegen, een regionale luchthaven, de nabijheid van een zeehaven die meer en meer aan belang zal toenemen, een universiteit die de mogelijkheid biedt tot een intense en vruchtbare samenwerking en een uitgebouwd net van financiële instellingen. Deze groeipool betekent dan ook een uitstekende draaischijffunctie in het niet te stuiten krachtenveld naar internationalisatie.

Aktiviteitspatroon

De streek is gekenmerkt door een zeer gediversifieerd industrieel weefsel. Slechts enkele elementen ter illustratie:

- er is het volledig gamma van de textielverwerkende nijverheid;
- in de metaalindustrie werd naast de traditionele bedrijfstakken ook een kern van high-techindustrie opgestart;
- de hout- en meubelindustrie werd progressief uitgebreid;
- de grafische en de fotografische nijverheid ontbreken niet in dit industrieel panorama;
- de agro-business industrie werd zeker niet verwaarloosd;
- in de distributie werden grote inspanningen gerealiseerd om een modern apparaat uit te bouwen;
- een gamma van toeleveringsbedrijven wordt uitgewerkt.

Het Kortrijkse heeft dus een sterke en gevarieerde industrialiseringsgraad en de desindustrialisering is er zeer traag.

Er zijn evenwel ook enkele zwakke punten. Om een evenwichtig industrieel apparaat te realiseren is er nog een inspanning te doen op het vlak van de high-tech bedrijven. Hier stoot men op een tekort aan research. Vlamingen zijn een beetje zoals de Japanners uit de jaren zestig en zeventig: zij kopiëren gemakkelijk, verbeteren wat en zijn handige verkopers. Het fundamenteel wetenschappelijk en toegepast onderzoek en het speurwerk is echter nog niet in alle programma's ingeschreven. Er moeten derhalve middelen vrijgemaakt worden om hierin te investeren. Een andere handicap is de atomische structuur van de ondernemingen (familiale structuur), waardoor men gekonfronteerd wordt met opvolgingsproblemen en met de problematiek van een evenwichtige financiële structuur (solvabiliteit en waarborgen).

Ondernemersklimaat

In de streek zijn de ondernemers risico-mindend. Een vechtersmentaliteit, een internationale handelsgeest en flexibiliteit zijn inherent aan hun natuur. Rekonversie schrikt hen niet af. Dynamiek, werkkraft en aanpassingsvermogen zijn hier zelfs 'erfelijk'. Veel stormen werden overleefd en er werd positief gereageerd op uitdagingen zoals het Marshallplan, de crisis en herstructurering van de vlassektor, de oprichting van de EG en de uitvaardiging van de expansiewetten.

De bestaande ondernemingen werken in de diepte en nieuwe bedrijven komen als paddestoelen uit de grond. De investeringsneiging is niet afgezwakt. Men zou bijna kunnen spreken van de Silicon-vallei (of misschien van de Leievallei) van Europa.

Er zijn evenwel enkele wolken aan deze zonnige hemel:

- een termijnvisie ontbreekt nog (strategie is niet alleen belangrijk voor grote ondernemingen);
- een business-plan maakt nog geen integrerend deel uit van de bedrijfspolitiek;
- de opvolgingsproblematiek en het financieel beleid worden onvoldoende ingeschat;
- de public-relations met de Belgische en Europese overheden en beslissingscentra staan nog in de kinderschoenen ('pottekijkers' worden nog als vervelend ervaren);
- dat opleiding van mensen in eigen huis noodzakelijk is, is nog niet doorgedrongen (geen enkele business-school maakt immers mensen op maat voor elk bedrijf).

In verband met het ondernemersklimaat kan de voorzitter van het VEV, de heer Walter Vanden Avenne, geciteerd worden: 'Een familiale onderneming is in staat tot het grootste en tot het laagste. Als de samenhangigheid wegvalt geraak je in de stormen'.

Arbeidsmarkt

De streek rond Kortrijk beschikt over een potentieel van 275.000 actieve, werkzame en dynamische arbeidskrachten, mensen met handen aan hun lichaam en hersen in hun hoofd. Deze mensen hebben bovendien bewezen dat zij openstaan voor rekonversie en mobiliteit. Denk in dit verband aan het verdwijnen van de grensarbeid, de seizoenarbeid en de mijnarbeid: de regio heeft deze problemen opgevangen. De werkloosheid is er lager dan het nationaal en Vlaams gemiddelde. Bovendien kenmerkt een hoge produktiviteit deze streek. Spanningen tussen ondernemers en sociale partners zijn praktisch onbestaande. De vakbonden zijn begripvol en positief ingesteld. De geschikte kwalificaties ontbreken soms evenwel. Een intensere en institutionele samenwerking tussen de ondernemingen, de technische scholen en de universiteit zou ongetwijfeld een bijdrage kunnen leveren voor de oplossing van dit probleem.

Besluit

De streek beschikt zeker over voldoende troeven om de problemen van morgen aan te kunnen. Alleen moeten de handicaps geanalyseerd worden en omgebogen tot slagvaardige wapens in de concurrentiestrijd.

4. Europa als thuismarkt

Het vuur is aan de lont

Het project van een volledig-gemeenschappelijke Europese markt in 1992 werkt als een magneet op het bedrijfsleven en het financiewezen. Denk in dit verband aan de groeiende tendens tot schaalvergroting, overnamen, integratie en fusies. De beurscrash van 19 oktober 1987 en de flop van het Europees topberaad op 5 december 1987 zijn accidenten in het parcours. De vraag naar de kredibiliteit van het project kan en mag niet ontlopen worden. Iedereen moet leren leven met pijnlijke beurscrashes en mislukte toppen.

Indien echter uit de beurscrash een blijvende verslechtering van het bedrijfsklimaat en een economische recessie zouden groeien, wordt het moeilijker. Heel de geschiedenis van de Europese eenmaking leert immers dat de integratie slechts lukt in een klimaat van stevige groei.

Er bestaat dus een kans dat 1992 wordt uitgesteld. Twaalf landen met uiteenlopende economische ontwikkeling en structuren, met tegenstrijdige belangen en verschillen in mentaliteit, kan men niet in een handomdraai tot een coherente groep omtoveren. Belangrijk is dat het vertrouwen in het uiteindelijk resultaat en het elan om door te gaan blijven bestaan. Waarom zouden Zuid-West-Vlamingen niet de grootste trekpaarden kunnen worden daar waar de ministers en ambtenaren weleens voor schut zouden kunnen gesteld worden? Is het niet tekenend dat niet-EG-landen zoals Oostenrijk, Zwitserland en Zweden steeds meer toetreding tot de EG zoeken om te komen tot een nauwere economische samenwerking?

De Europese challenge is een realiteit

In deze kontekst moet worden ingezien dat uitvoeren meer is dan een reis maken naar Parijs, Frankfurt, Rotterdam of Londen. De EG, onze markt, is veel ruimer en biedt enorme mogelijkheden. Daarnaast moeten wij ook nog oog hebben voor een zeer interessante groep van landen in Zuid-Oost-Azië. Niet alleen Japan maar alle ASEAN-landen bieden onvermoede mogelijkheden. Zij beschikken over een economisch dynamisme, alsook over ruime financiële middelen. Dit is evenwel een werk van lange adem.

Het economisch en bedrijfsleven wordt gedomineerd door een snelle internationalizatie. Deze wordt gedragen door de ondernemingen en gedreven door technologische en wetenschappelijke impulsen. Niet alleen de grote bedrijven maar ook de KMO's staan voor de keuze: overleven of sterven in deze maalstroom.

Europees ondernemen is voor alle actieve bedrijven een noodzaak. Dit veronderstelt de uitdagingen onderzoeken en tot praktische konklusies brengen. De uitdaging komt van buiten, het antwoord komt van binnen.

Ondernemingen en vakbonden moeten samen een strategische visie ontwikkelen en een geloofwaardige toekomst in een veranderende wereld uitbouwen. Geen visie hebben kan dodelijk zijn voor de onderneming. Aan de toekomst denken moet deel uitmaken van het dagelijks beleid. Dat vereist geen helderziendheid maar creatief inzicht gepaard met moed, getemperd door zin

voor realiteit en gericht op een duidelijk doel. De besluitvorming wordt erdoor vereenvoudigd.

De Europese challenge is een realiteit. In de toekomst wordt Europa onze thuismarkt. Het wegvallen van bescherming tegen mededinging zal nieuwe bedreigingen meebrengen. De klant blijft evenwel koning: stipte levering van kwaliteit tegen de beste prijs is de ultieme waardemeter. Wij staan voor een fundamentele keuze: onze activiteit toespitsen op welbepaalde kleine deelmarkten of op grote markten.

Bovendien moet een gediversifieerde productenportefeuille opgebouwd worden met produkten in fabricatie, produkten in ontwikkeling en finaal met produkten in embryonaal stadium.

Ofschoon de gemeenschappelijke markt nog niet voor morgen is, is de harde concurrentiestrijd reeds begonnen. Vanuit een sterke thuisbasis moet er gestart worden naar ruime horizons. Dit vereist een blijvend investeren in toegepast onderzoek en nieuwe technologie, in mensen, in organisatie, in marketing met Europese dimensie en in vernieuwde managements- en beheerstechnieken.

Iedere ondernemer moet zijn bedrijf doorlichten in een Europees perspectief. Dat is niet de taak van de overheid maar van de ondernemer zelf. In deze optiek zullen de bedrijven zeker geconfronteerd worden met verschillende opties rond de schaalvergroting en kostenbesparing door samenwerking — wat evenwel niet in onze individualistische kultuur zit — en met een laten primeren van het bedrijf boven de familie.

Appel tot regionale samenwerking

Tenslotte moet er een wil bestaan om samen het imago van een 'kreatieve en dynamische regio' te creëren. De regio moet grootheid verwerven en een internationale dimensie. Het samenbundelen van dynamisme, werkracht, flexibiliteit, geloof in eigen kunnen en groei-kraft, is hiertoe de belangrijkste bijdrage.

'Europa 1992, onze thuismarkt' is een betoverend perspectief: een opportuniteit om méér te ondernemen en om méér welvaart te verkrijgen, en een kans tot grotere samenwerking. Steeds is de streek erin geslaagd de geboden opportuniteiten tot echte kansen om te buigen. In 1992 zijn deze kansen in deze opgave duidelijk Europees.