
Naar een structurele transformatie van de economie: wat met de verwerkende industrie?

Het Secretariaat van de Centrale Raad voor het Bedrijfsleven realiseerde, in samenwerking met professor Leo Sleuwaegen van de Vlerick Business School, een aantal studies rond het concurrentievermogen van een reeks belangrijke sectoren voor de Belgische economie, zowel industriële als dienstensectoren. De transversale conclusies uit deze studies werden samengevat in de nota 'Naar een structurele transformatie van de economie', die de basis vormt voor dit artikel.

Een gewijzigde economische structuur

Industrie versus diensten

Zoals in de meeste ontwikkelde landen is in België het aandeel van de industrie de jongste decennia sterk gedaald. Waar de verwerkende nijverheid in 1970 in stond voor ongeveer 30% van de in België gecreëerde toegevoegde waarde, was dit in 2011 nog slechts 14%. De keerzijde hiervan is natuurlijk een toenemend aandeel van de diensten.

Een belangrijke reden voor deze evolutie is dat de industrie gemiddeld sterker onderhevig is aan internationale concurrentie dan de dienstensector. Daardoor stegen de prijzen er minder sterk dan bij de diensten, werden bepaalde activiteiten gedelokaliseerd naar het buitenland en zijn bedrijven zich meer op hun kernactiviteiten gaan richten, waarbij ze in toenemende mate diensten zijn gaan outsourcen die ze voorheen zelf ten laste namen. Maar het afnemend belang van de industrie of omgekeerd, het stijgend aandeel van de diensten, is ook

een proces dat eigen is aan economische ontwikkeling. De stijging van de koopkracht, die grotendeels volgt uit productiviteitstoenames in de industrie, wordt immers meer dan proportioneel besteed aan diensten. Vanaf een bepaald inkomensniveau ontstaat er een zekere verzadiging aan industriële producten en ontstaat er een

stijgende behoefte aan diensten zoals zorgverstrekking, onderwijs en recreatie. De vraag naar diensten wordt ook ondersteund door sociaal-demografische ontwikkelingen, zoals de toegenomen arbeidsmarktparticipatie van vrouwen, de vergrijzing en de toegenomen vrije tijd. Ten slotte zorgden de productiviteitsstijgingen in de industrie er tevens voor dat de nodige arbeidskrachten vrij kwamen voor de expansie van de dienstensector (Duprez, 2011).

Verschillende economen en instellingen wijzen recent echter opnieuw op het belang van een sterke industriële basis. Zo lanceerde de Europese Commissie, in het kader van de EU2020-strategie, een strategie voor re-industrialisatie waarvan in oktober 2012 een update verscheen. In deze update wordt de doelstelling geformuleerd dat de industrie tegen 2020 opnieuw 20% van het Europese bbp zou uitmaken. De redenen voor een hernieuwde interesse in de industrie zijn divers. Ten eerste zorgt de industrie voor veel toegevoegde waarde en jobs in andere sectoren. Heel wat dienstenactiviteiten zijn bijvoorbeeld gelinkt aan industriële activiteiten, zodat een versnelde desindustrialisatie ook de dienstensector kan schaden. De industrie is ook een belangrijke bron van

productiviteitsstijgingen. De aanzienlijke golf van technologische ontwikkelingen heeft de voorbije decennia geleid tot productiviteitswinsten die de industrie beter dan de diensten in haar productieproces heeft weten te integreren. Verder is de industrie ook nog altijd verantwoordelijk voor het gros van de export (80% van de uitvoer in Europa). Ten slotte wordt ook gewezen op de rol die de industrie kan spelen, onder andere door middel van O&O, in het leveren van antwoorden op heel veel maatschappelijke uitdagingen, zoals grondstoffenschaarste, energie-efficiëntie, klimaatproblemen en gezondheidsproblemen. Wat betreft het aandeel van de industrie in het totaal van de economie is België een middenmoter (zie figuur 1). Opvallend is het aandeel van Duitsland en Ierland, dat hoger is dan 20% van het bbp, maar ook Oostenrijk en de Scandinavische landen zitten boven het Europese gemiddelde.

Kennisintensiteit van activiteiten

Als gevolg van het verschuiven van heel wat traditionele activiteiten naar nieuwe groeilanden, is het

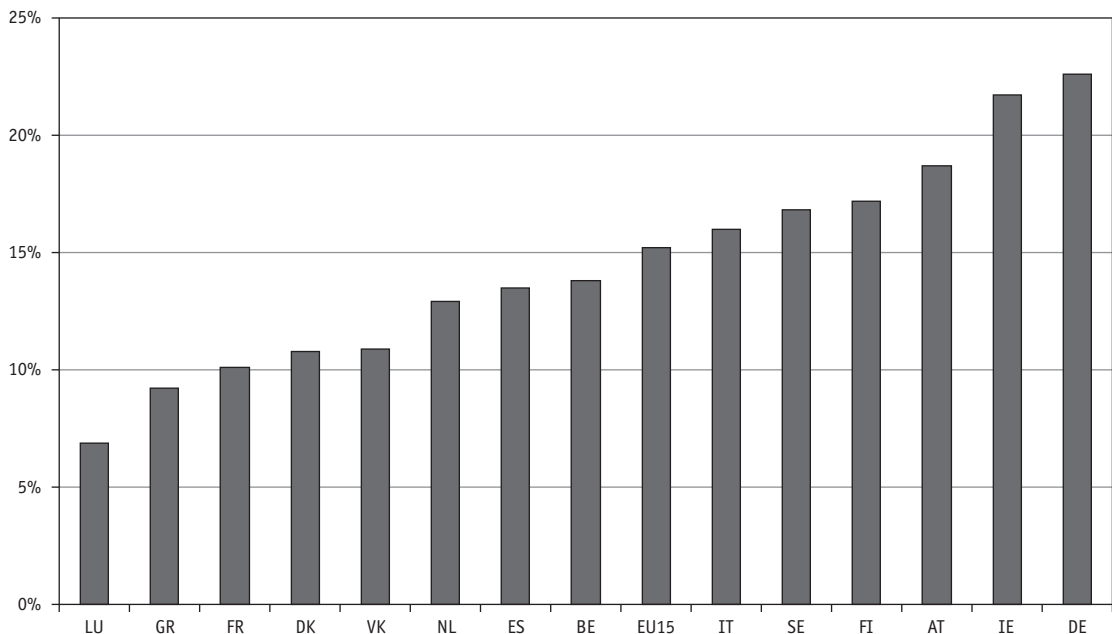
van belang dat de industrie in West-Europa evolueert in de richting van innovatieve en kennisintensieve sectoren en bedrijven. Een dergelijke 'upgrading' van de industrie kan immers zorgen voor een hogere productiviteitsgroei en offensief de globale concurrentie te baat nemen.

Figuur 2 toont de kennisintensiteit van de Belgische economie in Europees perspectief. Wat betreft de tewerkstelling in kennisintensieve activiteiten scoort België gemiddeld, maar hoort het zeker niet bij de top. En ook al is het aandeel van de hightechnologische export de jongste jaren gestegen, de relatieve positie van België op dit vlak is zwak. De Belgische export is nog altijd voornamelijk samengesteld uit low- en medium-tech goederen die een sterke concurrentie ondervinden uit lagekostenlanden. Een sleuteluitdaging voor België bestaat er daarom in om de transitie naar een meer kennisintensieve economie te versnellen.

Een dergelijke analyse geeft echter maar een partieel beeld van de werkelijkheid. Zo zien we, ook binnen meer traditionele sectoren, dat deelmarkten en niches met een hogere toegevoegde waarde steeds belangrijker worden (bijvoorbeeld technisch

Figuur 1.

Aandeel van de verwerkende nijverheid in de totale economie



Bron: Eurostat

textiel binnen de textielsector, *convenience and health food* binnen de voedingssector, *bioplastics* binnen de kunststoffensector). Een sector bestaat dus uit heel verschillende subsectoren waarvoor de aard van de concurrentie en de specifieke kenmerken van de concurrentievoordelen sterk verschillen. Een macro-economische analyse volstaat dus niet om het structureel concurrentievermogen van een sector te analyseren. Daarom bestudeerde het secretariaat van de CRB, in samenwerking met Leo Sleuwaegen van de Vlerick Business School, een aantal sectoren meer in detail.¹

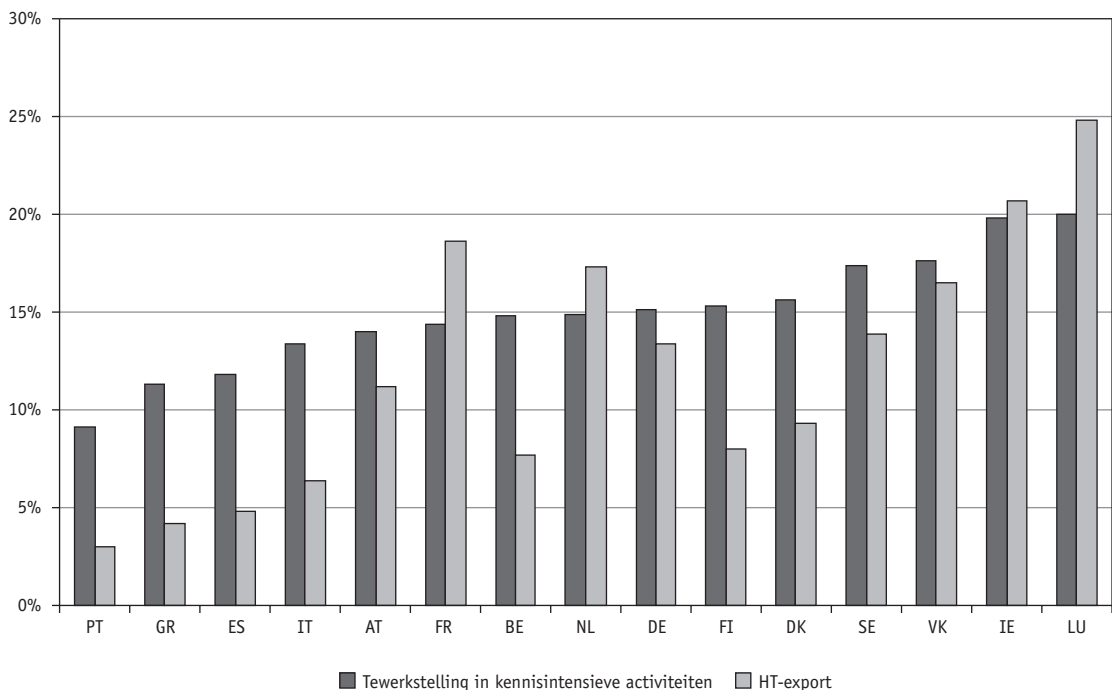
Voor deze studies werd gebruik gemaakt van het micro-economische analysekader dat Michael E. Porter in zijn boek 'The competitive advantage of nations' hanteerde. Volgens deze auteur wordt het concurrentievermogen van een land in grote mate bepaald door de ontwikkeling van sterke bedrijfstakken of sectoren in het land, en a fortiori van de bedrijven die er toe behoren. De sterkte van deze sectoren wordt bepaald door vier kernfactoren: de vraag naar hun producten en diensten, de

aanwezigheid van productiefactoren, de rivaliteit in de sector en de strategie van de ondernemingen en tot slot de relatie met toeleverende en aanverwante bedrijven. Ook de overheid en toevallige gebeurtenissen spelen een belangrijke rol in dit analysekader. Ze beïnvloeden immers aanzienlijk deze vier factoren die de concurrentiekracht van een sector bepalen.

Op basis van het model van Porter werd in de verschillende studies getracht om het succes of de achteruitgang van de verschillende deelsectoren te verklaren. Vervolgens werden op basis van deze informatie de sterkten en de zwakten van de sector geïdentificeerd, die daarna werden geconfronteerd met de uitdagingen en de bedreigingen voor de sector. Concreet werd bekeken hoe de externe kansen en bedreigingen zich vertalen in strategische uitdagingen, door na te gaan hoe de sterkten kunnen helpen bij het benutten van de opportuniteiten en welke zwakten het meeste aandacht verdienen in het licht van de externe bedreigingen.

Figuur 2.

Tewerkstelling in kennisintensieve activiteiten en hoogtechnologische export (als % van totaal)



Bron: European Innovation Scoreboard 2013 en Eurostat

Gemeenschappelijke uitdagingen

De verschillende studies tonen aan dat heel wat sectoren met gemeenschappelijke structurele uitdagingen geconfronteerd worden. De belangrijkste uitdagingen worden hieronder beschreven.

Zo is er de toegenomen internationale concurrentiële druk als gevolg van het proces van economische globalisatie. Dit geldt zeker voor een open economie als de Belgische. We zien een toenemende concurrentie van lagelonenlanden, zeker voor gestandaardiseerde, arbeidsintensieve activiteiten. De textielindustrie bijvoorbeeld heeft haar productiefunctie al massaal uitbesteed aan lagelonenlanden. Maar we zien ook dat hooggeschoolde productieactiviteiten meer en meer onder druk komen te staan. Blijkbaar neemt de voorsprong op het vlak van kennis en technologie tegenover de rest van de wereld af.

Ook de stijgende en volatiele energieprijzen, en de grondstofprijzen in het algemeen, vormen een belangrijke uitdaging. België heeft een relatief hoog aandeel van energie-intensieve sectoren zoals de productie van metaal en van chemische producten. Bovendien hebben de hogere energieprijzen ook een impact op de lonen via de automatische loon-indexering. Dit maakt dat de Belgische economie bijzonder kwetsbaar is voor stijgingen van de energieprijzen.

Maar ook langs de vraagzijde zijn er een aantal uitdagingen. Zo heeft het verdwijnen van bepaalde (industriële) activiteiten een impact op de vraag naar andere goederen en diensten. Gegeven de belangrijke specialisatie in intermediaire producten (zoals chemie en staal) is België extra kwetsbaar op dit vlak. En voor heel wat consumentengoederen en -diensten geldt een verzadiging van de bestaande afzetmarkten. Binnen Europa zal de vraag naar bijvoorbeeld auto's, voeding of kleding niet meer spectaculair stijgen. De groeiemarkten situeren zich dan ook niet hier, maar in de opkomende landen met een sterk groeiende consumerende middenklasse.

In alle sectoren is innovatie cruciaal om te overleven, maar we zien dat – zeker de technologische – innovatie steeds complexer wordt. Individuele sectoren zijn niet meer in staat om de volledige range aan skills en kennis te beheersen. Innovatie vereist meer en meer een cross-sectorale en interdisciplinaire aanpak (bijvoorbeeld samenwerking tussen chemie en voeding voor de ontwikkeling

van health food, of tussen biotech en de chemische sector voor het ontwikkelen van bio-plastiek).

Louter technologische innovatie volstaat evenmin. We zien ook dat in de huidige beleveniseconomie de symboolwaarde voor steeds meer consumenten een belangrijke toegevoegde waarde wordt. Zo wordt bijvoorbeeld design steeds belangrijker. Design verhoogt meestal de functionaliteit van een product niet, maar het zegt iets over de identiteit van de eigenaar, over zijn stijl en persoonlijkheid. In een creatieve economie komt het er daarom op aan nieuwe producten en diensten te verbinden met een beleveniswaarde. De creatieve industrie wordt hierdoor gezien als een bron van inspiratie en een belangrijke partner voor andere sectoren die zich willen vernieuwen, juist omdat zij gespecialiseerd is in het voortbrengen van de symbolische meerwaarde die de consument in de belevenisindustrie zoekt (Devoldere & Sleuwaegen, 2009).

Succesfactoren

Ook al zijn heel wat uitdagingen gelijkaardig, we zien toch dat bepaalde (sub)sectoren beter op deze uitdagingen inspelen dan andere. Een analyse van de succesvolle activiteiten toont een aantal gemeenschappelijke kenmerken.

Belang van clusters

Een opvallende vaststelling is dat (sub)sectoren die sterk presteren vaak gekenmerkt worden door een inbedding binnen clusters van verwante en verbonden bedrijven, kennisinstellingen en faciliterende diensten. Bedrijven in clusters zijn aantoonbaar productiever om verschillende redenen.

Zo zorgt de nabijheid van verwante bedrijven voor een hele rij van kosten- en synergievoordelen. Een voor de hand liggend voorbeeld zijn lagere transportkosten door de nabijheid van toeleveranciers en dienstverleners. Maar geografische nabijheid zorgt ook voor de mogelijkheid om processen van bedrijven op elkaar af te stemmen (bijvoorbeeld wederzijds gebruik van restwarmte en afvalstoffen). Geografische nabijheid heeft ook een positief effect op de innovatiecapaciteit: het vergemakkelijkt onder andere de technologiediffusie en kennisspillovers. De aanwezigheid van een cluster geeft vaak ook aanleiding tot de oprichting van specifieke

onderzoeksinstellingen en opleidingscentra die input leveren voor de cluster.

Ten slotte zijn er ook positieve vraageffecten. De aaneenschakeling van productieprocessen binnen een sector zorgt ervoor dat bedrijven binnen een cluster een intense, vaak gespecialiseerde vraag ondervinden vanwege hun sectorgenoten. Daarnaast zorgt een cluster vaak voor een positief reputatie-effect voor haar leden, wat een positief effect heeft op de (internationale) vraag naar haar producten of diensten.

Deze clustervoordelen nemen niet weg dat de gewijzigde omgeving ook een aantal serieuze uitdagingen met zich meebrengt voor de bestaande clusters (zie hierboven). Enerzijds moeten ze uitbreiden naar andere sectoren en disciplines. Het betreft hier niet alleen interactie tussen verschillende industriële sectoren, maar ook tussen industrie-, diensten-, kennis- en creatieve sectoren. Anderzijds moeten succesvolle clusters ook voldoende over grenzen heen uitbreiden en zich inschakelen binnen internationale waardeketens.

Inschakeling in (internationale) waardeketens

Geholpen door de sterke daling van de transportkosten en de snelle technologische vooruitgang op het vlak van ICT, organiseren bedrijven hun aanbodketen en bedrijfsprocessen steeds meer op transnationale basis. Bedrijven worden steeds meer knooppunten in globaal georganiseerde netwerken, waarbij de verschillende activiteiten in de waardeketen van een onderneming wereldwijd op de meest optimale locatie worden uitgebouwd. Uit cijfers blijkt dat België relatief sterk actief is op dit vlak (bijvoorbeeld De Backer & Yamano, 2012).

Een belangrijke reden voor een geografische spreiding van de waardeketen is het inspelen op internationale verschillen in materiaal- en loonkosten. Dit geldt vooral voor arbeidsintensieve, gestandaardiseerde activiteiten, maar in toenemende mate ook voor meer gesofisticeerde productie. Typische activiteiten die in ons land blijven, situeren zich aan de kop (productontwikkeling, kennis van klanten en klantenwensen) en de staart (service en verkoop) van de waardeketen. Ten tweede speelt ook de vraag een steeds dominantere rol. In veel opkomende landen wordt er een middenklasse gecreëerd, wat van deze landen een markt maakt van nieuwe klanten eerder dan een bron van lage

kosten. Ten slotte zijn locatiebeslissingen, naast marktgerelateerd of kostengerelateerd, ook meer en meer kennisgerelateerd. Geografische spreiding beperkt zich niet meer tot traditionele productie- en distributie-activiteiten, maar behelzen in toenemende mate ook onderzoek en ontwikkeling. Met andere woorden, de nieuwe concurrentie in de wereldeconomie klimt ook op in de waardeketen. In het publieke debat worden deze ontwikkelingen vaak als negatief gepercipieerd en wordt enkel gekeken naar het directe verlies aan jobs als resultaat van het buitenlandse 'sourcen' van goederen en diensten door bedrijven. De directe en indirecte winst in termen van efficiëntere aanbodvoorwaarden en het upgraden van een economie naar activiteiten met een hogere toegevoegde waarde worden vaak over het hoofd gezien. Coucke en Sleuwaegen (2008) vonden echter dat offshoring de overlevingskansen van bedrijven juist kan verhogen. De productiviteit en winstgevendheid van binnenlandse activiteiten profiteren vaak van het offshoren naar opkomende economieën, wat kan leiden tot de creatie van nieuwe jobs in het binnenland. De meeste studies op macroniveau vinden dan ook geen evidentie voor jobverlies door offshoring (zie Michel (2009) voor een analyse voor België voor de periode 1995-2003). Dit neemt natuurlijk niet weg dat bepaalde types van werknemers en bepaalde sectoren wel getroffen worden. De OESO (2007) stelt dan ook dat de uitdaging van de globalisering niet is 'hoe het totaal niveau van werkgelegenheid verdedigen' – dat typisch niet aangetast wordt door globalisering, maar wel 'hoe bepaalde groepen opnieuw integreren in de arbeidsmarkt'.

Upgraden van activiteiten door in te spelen op (maatschappelijke) behoeften

Een derde belangrijke voorwaarde voor industrieel succes is het ontwikkelen van minder gestandaardiseerde producten en diensten en het bieden van totaaloplossingen aan de klant, met hieraan gekoppelde dienstverlening. Opvallend is dat succesvolle bedrijven bij het ontwikkelen van innovatieve producten en diensten steeds meer belang hechten aan de vraag vanuit de markt. De klant en zijn problemen en verwachtingen staan centraal. Een gevolg hiervan is dat industriële bedrijven in toenemende mate een dienstverleningscomponent toevoegen aan hun producten (bijvoorbeeld

service-na-verkoop). Die dienstverlening wordt door de consument beschouwd als een echte toegevoegde waarde, waarvoor ze bereid zijn meer te betalen.

Maatschappelijke uitdagingen zoals de vergrijzing, schaarser wordende grondstoffen en milieuproblemen creëren heel wat marktopportunities. Uit de sectorstudies bleek duidelijk dat er groeikansen zijn voor sectoren, activiteiten en bedrijven die inspelen op deze grote maatschappelijke uitdagingen. Dit kan via verschillende wegen. Zo zien we dat bedrijven almaar meer inspanningen leveren om hun processen milieuvriendelijker te maken. Ook winnen businessmodellen zoals industriële symbiose om materialen, warmte en energie te recupereren, aan belang. En natuurlijk leveren ook groene producten een competitiviteitsvoordeel op. Het jongste European Competitiveness Report (EC, 2012) vindt bijvoorbeeld dat Europese bedrijven die nieuwe producten met energiebesparende kenmerken introduceren succesvollere innovatoren blijken te zijn, vooral in het geval van industriële bedrijven. Wanneer gecontroleerd wordt voor andere determinanten voor het succes van een innovatie, verkopen deze eco-innovatoren meer nieuwe producten dan conventionele innovatoren, wat hen een belangrijk competitief voordeel geeft.

Naar een slimme specialisatie

Op basis van de voorgaande analyse kunnen we stellen dat sterke clusters belangrijk zijn voor de transformatie van de economie in de richting van activiteiten met een grotere bijdrage aan het concurrentievermogen. Er is nood aan een meer specialisatie in clusters waarin we een comparatief voordeel hebben (voortbouwend op onze eigen sterktes) en waarin we ons kunnen onderscheiden van andere landen. Deze clusters moeten natuurlijk ook rekening houden met de internationale dynamiek op het vlak van kennisontwikkeling, innovatie en valorisatie, zodat deze clusters knooppunten worden in wereldwijde kennis- en productienetwerken. Bovendien moet er binnen de clusters voortdurend aandacht zijn voor nieuwe opportuniteiten en globale trends.

De rol van de overheid in dit proces is zeker niet top-down. Een overheid kan niet 'uit het niets' clusters of knooppunten ontwikkelen. Het zijn de ondernemers zelf die – in interactie met een faciliterende

overheid – de domeinen moeten ontdekken waarvoor hun regio een comparatief voordeel biedt en aansluiting heeft met andere actoren in binnen- en buitenland. Foray et al. (2009) spreken in deze context van een 'entrepreneurial discovery process'. De rol van de overheid bestaat er dus in om bestaande of nieuwe ondernemers te helpen hun kennisgebaseerde sterktes te leren kennen en hen gunstige voorwaarden aan te bieden om deze sterktes (verder) te ontwikkelen. Drie processen zullen hiervoor cruciaal zijn: innovatie, ondernemerschap en internationalisatie. Verschillende bronnen tonen dat op dit vlak zeker nog verbetering mogelijk is. Zo lijkt er een onderprestatie bij het omzetten van kennis in nieuwe producten en de marketing van deze producten (zie bijvoorbeeld Sociaal-Economische Nieuwsbrief CRB, maart 2013). En ook de houding tegenover ondernemerschap kan duidelijk beter. De ondernemerschapsgraad is in België bijna twee keer zo laag als gemiddeld in Europa (7% versus 12%). Ook willen relatief weinig Belgen zelfstandig worden (30% versus 45% gemiddeld in Europa). De overheid moet bedrijven gunstige voorwaarden aanbieden om deze drie processen verder te ontwikkelen. Het is belangrijk dat alle hefboomen hiervoor ingezet worden. Dit vereist een sterkere coördinatie tussen verschillende beleidsdomeinen. Het milieubeleid moet bijvoorbeeld het voorspelbaar raamwerk leveren dat nodig is om investeringen in opkomende technologieën aan te moedigen. En het arbeidsmarktbeleid moet via opleidingen transitie naar kennis- en groene economie faciliteren. Daarnaast is ook voldoende afstemming nodig tussen de verschillende beleidsniveaus. Verschillende overheden (Europees, federaal en regionaal) beschikken over verschillende instrumenten ter stimulering van bovengenoemde processen. Een betere coördinatie kan op dit vlak heel wat synergieën opleveren.

Zoals eerder vermeld, lanceerde de Europese Commissie in oktober 2012 een strategie voor re-industrialisatie. Een kernidee van deze strategie bestaat in het omkeren van de afnemende rol van de industrie in Europa, tot maar liefst 20% van het bbp in 2020. Deze doelstelling moet worden bereikt door een fors herstel van de investeringen, een uitbreiding van de handel in goederen in de interne markt (tot 25% van het bbp in 2020) en een aanzienlijke toename van het aantal kmo's die exporteren naar derde landen. De Commissie wil dit ondersteunen door investeringen en verbeteringen in marktwerking prioritair te concentreren op de

volgende industriële subdomeinen: geavanceerde productietechnologieën voor schone productie; sleuteltechnologieën (micro- en nano-elektronica, geavanceerde materialen, industriële biotechnologie, fotonica, nanotechnologie); markten voor producten op biobasis; een duurzaam industriebeleid, duurzame bouw en grondstoffen; schone voertuigen en vaartuigen; en slimme netten. In elk van deze prioritaire domeinen heeft België specifieke know-how en ervaring opgebouwd. Aansluiting zoeken bij de EU-initiatieven zal daarom belangrijke synergiën kunnen opleveren en impulsen bieden om deze beloftevolle industriële ontwikkelingen commercieel succesvol te maken.

Siska Vandecandelaere

Centrale Raad voor het Bedrijfsleven, Secretariaat

Leo Sleuwaegen

KU Leuven – Vlerick Business School

Noten

1. Het betreft de textielsector; de voedingsnijverheid; de chemische industrie, life sciences en rubber- en kunststofverwerkende nijverheid; de afvalverwerkende nijverheid; de distributiesector en de zakelijke dienstverlening. Momenteel wordt er nog gewerkt aan studies over de grafische en papiernijverheid, de financiële sector en de quartaire sector (zie <http://www.ccecrb.fgov.be>).
2. Percentage volwassenen die een zaak opgestart hebben of stappen ondernemen om er een op te starten.

Bibliografie

- Centrale Raad voor het Bedrijfsleven, Secretariaat. 2012. *Naar een structurele transformatie van de economie*. Documentatienota CRB 2012-1220. Brussel: CRB.
- Coucke, K. & Sleuwaegen, L. 2008. Offshoring as a survival strategy: evidence from manufacturing firms in Belgium. *Journal of International Business Studies*, 39 (8), 1261-1277.
- De Backer, K. & Yamano, N. 2012. *International comparative evidence on global value chains*. OECD Science, Technology and Industry Working Papers 2012/3.
- Devoldere, I. & Sleuwaegen, L. 2009. *Werk maken van een creatieve economie*. Leuven: Uitgeverij Lannoo-Campus.
- Duprez, C. 2011. Het internationaal dienstenverkeer – een toenemende bijdrage tot het lopend saldo van België. *Economisch Tijdschrift NBB*, 59-75.
- EC. 2012. *A Stronger European Industry for Growth and Economic Recovery*. *Industrial Policy Communication Update*.
- EC. 2012. *European Competitiveness Report 2012 – Reaping the benefits of globalisation*.
- Foray, D., David, P.A. & Hall, B. 2009. *Smart Specialisation – The concept*. Knowledge Economists Policy Brief n°9.
- Michel, B.K. 2009. *The impact of offshoring on employment in Belgium*. Federaal Planbureau Working Paper 01-09.
- OESO. 2007. *Moving up the Value Chain, Staying Competitive in the Global Economy – Main findings*.