

WAALSE BEDRIJVEN STEEDS MINDER WERKZAAM IN EIGEN REGIO ALLEEN

De ontdekking van Vlaanderen

De jongste jaren hebben Waalse bedrijven massaal de taalgrens overgestoken naar het 'rijke' Vlaanderen. 'Een niet te stoppen tendens.'

PLASTISERVICE



Gerard Baudson. © rr

'Vlaanderen links laten liggen, was commercieel geen optie.' Gerard Baudson, directeur van het Henegouwse Plastiservice, pootte in 1996 samen met een Vlaamse compagnon zijn eerste vestiging in Waregem neer. 'Vlaanderen is goed voor zeventig procent van de industriële kunststofmarkt in België. Dan weet je het wel.'

'Als Waalse ondernemer beschouw je Vlaanderen beter als het buitenland. Op die manier beseft je dat er een andere bedrijfscultuur heerst. Bijvoorbeeld hebben veel Vlamingen de neiging om, uit een soort van beschermingsgevoel, alles onder elkaar te regelen. Daarom dat je als Franstalige hier moeilijk een voet tussen de deur krijgt. Een tussenpersoon die je de weg wijst, is van immens belang.'

'Wanneer Waalse bedrijven eerder kiezen voor de Franse of de Nederlandse markt, dan is dat meestal wegens de grootte van de afzetmarkten daar.' (gom)

ASTEL



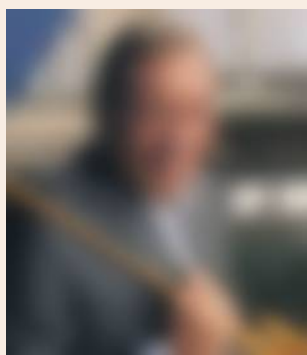
Grégoire Bourguignon. © rr

'Op het internet bestaan er geen landsgrenzen.' Grégoire Bourguignon, ceo van Astel, een onafhankelijke Franstalige verdeler van telecomoperatoren, denkt niet dat de institutionele evoluties in dit land positief of negatief de telecombehoefte van zijn klanten beïnvloeden.

Begin december besliste het jonge bedrijf Vlaanderen aan zijn afzetgebied toe te voegen. 'Een logische stap', verduidelijkt Bourguignon. 'Want de meeste Belgische telecomoperatoren (Belgacom, Mobistar, Telenet...) zijn actief in de drie regio's van ons land.'

'We hebben Nederlandstalige werknemers in dienst genomen om onze Vlaamse communicatiedienst te bevolken. Aan het backoffice verandert evenwel niets, dat blijft voor beide landdelen hetzelfde. We hebben met deze stap gewacht tot onze Franstalige website genoeg heeft opgebracht, zodat we dit konden financieren met eigen middelen. We zijn er zeker van dat er een sterke vraag in Vlaanderen is naar onze diensten.' (gom)

SAGE



Philippe Tailleux. © pn

'Een goed product kopen ze overal.' Tegen 2014 wil Philippe Tailleux, ceo van het Luikse management-softwarebedrijf Sage, in Vlaanderen marktleider zijn. 'We zullen daarbij geleidelijk te werk gaan, opererend vanuit ons filiaal in Groot-Bijgaarden. Een area manager, die vertrouwd is met de markt en durft te ondernemen, moet ons wegwijs maken in de Vlaamse markt.'

'Elke markt heeft zijn eigen wetten, en die moet je leren kennen. Vlaanderen is, in tegenstelling tot Wallonië of Brussel, overduidelijk een kmo-land met nog heel wat familiebedrijfjes. Bedrijfsleiders uit die laatste groep zijn zeer pragmatisch en besluitvaardig, en dat is aangenaam om te werken.'

'Zaken zijn zaken. Daarom heb ik als Franstalige geen schrik van Vlaams separatisme. Want het is ook goed voor de Vlamingen zelf dat hun economie goed draait. En als je een product levert dat de mensen waarderen, doet het er niet toe vanwaar het komt.' (gom)

- Ook veel Waalse dochterondernemingen
- Vlaanderen heeft 'agglomeratie-effect'
- Taal is en blijft een obstakel

VAN ONZE MEDEWERKER
MAARTEN GOETHALS

BRUSSEL | Waalse ondernemingen zijn Vlaanderen als een belangrijke afzetmarkt gaan beschouwen. Dat blijkt uit cijfers van de economische studiedienst van de federale overheid. Niet alleen steeg tussen 2003 en 2008 het aantal Franstalige commerciële ondernemingen dat actief was in het Vlaams Gewest van 2.452 naar een totaal van 3.313. Ook het aantal dochteronderneming of afdelingen dat ze hier openden, nam met 25 procent toe. Van 3.154 naar 4.228 in vijf jaar tijd. Het logische gevolg is dat steeds minder Franstalige bedrijven alleen in Wallonië werkzaam zijn. Zeven jaar geleden waren er dat 206.115, twee jaar geleden nog 182.530.

'Een niet te stoppen tendens', bevestigt Dominique Verleye van de Waalse Kamer voor Handel en Nijverheid. Ze is ook coördinator bij het viavia-programma dat Waalse ondernemers kennis laat maken met de Vlaamse markt, een initiatief in het kader van het Waalse Marshallplan.

'Vlaanderen is een rijke markt met tal van opportuniteiten voor Franstalige ondernemers. Zeker in vergelijking met Noord-Frankrijk, waar ze intuïtief naar uitwijken. Dat geldt nog het meest voor de voeding- en energiesector, de bouw en de logistiek.' Het agglomeratie-effect, zo typeert Karolien De Bruyne, docent internationale economie aan de HUBrussel, het voordeel van onze regio voor Waalse ondernemingen. 'Vlaanderen heeft een geconcentreerde afzetmarkt, met een overvloed aan toeleveranciers.



Prins Filip moedigt overschrijding taalgrens aan

BRUSSEL | Prins Filip steunde gisteren met een bedrijfsbezoek aan een Waals en een Vlaams bedrijf de taalgrensoverschrijdende ondernemingen. Zijn bezoek vond plaats in het kader van het project 'Ontdek een nieuwe markt naast uw deur' van de Vlaamse ondernemingsorganisaties Voka en Unizo en hun Waalse tegenhangers UWE en UCM. Het Prins Filipfonds steunt het project. De bedoeling is dat bedrijven hun markt en netwerk uitbreiden tot over de taalgrens. De kroonprins bezocht Puratos in Groot-Bijgaarden en Lambda-X in Nijvel. Puratos maakt producten voor bakkers, patissiers en chocolatiers. Lambda-X maakt 'concepten voor industriële systemen inzake beeldvorming of metrologie via optische weg'. Het bezoek van de prins luidde de tweede editie van het project in. De eerste editie, in 2008, lokte driehonderd deelnemers uit zeventien verschillende bedrijven. (rmg)

ONLINE

www.b2bvlaanderen.be
www.b2bwallonie.be

in Vlaanderen, zijn er twee die opteren voor de hoofdstad. In absolute cijfers komt dat neer op 5.316 ondernemingen in 2003 en bijna 7.000 in 2008. Opvallend ook: Waalse bedrijven die zowel werkzaam zijn in Vlaanderen als in Brussel vormen duidelijk een uitzondering. Op het totale aantal Waalse ondernemingen maken ze doorheen de gemeten ja-

ren gemiddeld niet meer uit dan 0,08 procent. Of die terughoudendheid voor Vlaanderen ook een politieke, communautaire oorsprong heeft? 'Moeilijk te zeggen', meent Verleye. 'Er zullen altijd Franstalige bedrijfsleiders zijn die Vlaanderen om politieke redenen negeren. Al is dat een kleine minderheid. Tenslotte willen bedrijven winst maken.'

'Jonge Franstalige ceo's kunnen beter Nederlands spreken dan hun oudere collega's'

Opgeteld compenseren die factoren de nadelen verbonden aan Vlaanderen: de hoge loonkosten, de hoge vennootschapsbelasting, en het gebrek aan subsidies voor bedrijven met een hoofdzetel in Wallonië.' Toch is de oversteek naar Vlaanderen niet zo evident. Taal is en blijft een obstakel, zegt Verleye. Al voegt ze er onmiddellijk aan

toe dat de situatie de jongste jaren verbeterd is. 'Jonge Franstalige ceo's kunnen beter Nederlands spreken dan hun oudere collega's. Dat is belangrijk voor het leggen van die eerste, belangrijke contacten in Vlaanderen. Want daar liep het in het verleden vaak fout.' In het tweetalige Brussel lijkt die taalbarrière er niet toe te doen. Voor elk Waals bedrijf dat actief is

RECORDVERKOOP AUDI

1.003.900

INGOLSTADT | In de eerste elf maanden heeft Audi 1.003.900 auto's verkocht. Daarmee is nu al het vorige jaarrecord verbroken. Dat dateerde van 2008. Toen verkocht Audi in 12 maanden 1.003.469 wagens. Vergeleken met 2009 is het verkoopcijfer gestegen met 15,3 procent. De grootste groei werd opgetekend in China en de Verenigde Staten. In China werden voor het eerst meer dan 200.000 Audi's verkocht. In dat land klonk Audi voor de eerste 11 maanden af op 209.752 auto's, een groei van 50 procent. Ondanks de sterke groei in China, zal Duitsland dit jaar nog de grootste markt voor Audi blijven. Het aantal wagens dat in het thuisland verkocht werd, daalde wel met 2,9 procent tot 205.207 stuks. De laatste tijd groeit de vraag in Duitsland echter. (rmg)

BANKEN

Beslag op claim Ageas

DEN HAAG | De Nederlandse staat heeft beslag gelegd op een claim van de Belgische verzekeringsgroep Ageas, het voormalige Fortis, op aandelen-ABN Amro. Dat meldde het Nederlandse ministerie van Financiën gisteren. Het beslag hangt samen met de converteerbare obligaties die Ageas dinsdag omzette in aandelen. Fortis Bank Nederland, dat nu deel uitmaakt van ABN Amro, was een van de instellingen die

deze obligaties uitgaven. Ageas zegt daarom dat het nu recht heeft op 2 miljard euro aan nieuw uit te geven aandelen-ABN Amro. De staat vindt echter dat die aanspraak in oktober 2008 is komen te vervallen op het moment dat de overheid Fortis Bank Nederland overnam. De strekking van de koopovereenkomst was dat de staat 100 procent van de aandelen in Fortis Bank Nederland kreeg. (anp)



Softwarebedrijf past radioreclame aan wegens 'te irritant'

Beluster de reclamespots op
www.standaard.biz/marketingblog

HORECA

Tweede leven voor brasserie Midi Station

BRUSSEL | De prestigieuze brasserie Midi Station aan het Brusselse Zuidstation heeft sinds een paar weken opnieuw de deuren geopend. De nv Eurostation/nv Euro Immo Star, een dochteronderneming van de NMBS Holding, is (voorlopig) de nieuwe uitbater. Het gebouw waarin Midi Station gevestigd was, werd door de vroegere eigenaar ook al gehuurd van de NMBS Holding. Dat de NMBS Holding zich via zijn fi-

liaal moet met de brasserie, is geen toeval. Euro Immo Star speelt immers een belangrijke rol in de ontwikkeling van stationsomgevingen en Midi Station speelt een essentiële rol bij de verdere ontwikkeling van de omgeving rond het Brusselse Zuidstation. De ruimte lang leeg laten staan, was dan ook geen optie. Midi Station is nog altijd een brasserie, maar probeert in de toekomst in de ruimte ook evene-

menten te organiseren om de hele zaak rendabel te krijgen. De Brusselse rechtbank van koop-handel verklaarde de nv Midi Station eind september failliet. Het bedrijf van de Portugese restauranggoeroe Antoine Pinto baatte de prestigieuze brasserie uit. Midi Station opende in 2009 de deuren aan het Hortaplein en richtte zich voornamelijk op zakenreizigers die in Brussel-Zuid de Thalys of Eurostar nemen. (cv)



© mhb

↓ 2.617,44

BEL20

- 0,28 procent

↑ 2.818,95

DJ EUROSTOXX 50

+ 0,58 procent