



Flanders Investment & Trade
Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen



**HET INTERNATIONAAL ONDERNEMEN IN DE CHEMISCHE INDUSTRIE
EN LIFE SCIENCES IN VLAANDEREN**

Johan Lambrecht en Wing Ting To

2009

Onderzoeksproject in opdracht van Flanders Investment & Trade en essenscia vlaanderen

INHOUD

LIJST VAN FIGUREN.....	iii
LIJST VAN TABELLEN.....	iii
TEN GELEIDE.....	iv
SAMENVATTING EN AANBEVELINGEN.....	vi
1. Methodologie en kenmerken van de geënquêteerden.....	1
2. Mate van internationaal ondernemen.....	4
3. Internationaal actieve bedrijven.....	5
3.1. Wanneer actief geworden in of met het buitenland?.....	5
3.2. Waarom actief geworden in of met het buitenland?.....	5
3.3. Waar en hoe internationaal actief?.....	8
3.3.1. Definities van internationaal ondernemen.....	8
3.3.2. Hoe en waar zijn de bedrijven in de chemische industrie en life sciences internationaal actief?.....	12
3.4. Waar en hoe uitbreiden van internationale activiteit?.....	17
3.5. Wat vertegenwoordigt de internationale activiteit in de omzet?.....	20
3.6. Wat zijn de voornaamste huidige knelpunten van een bepaalde internationale activiteit in een bepaalde regio?.....	21
REFERENTIES.....	23
BIJLAGE: Vragenlijst.....	25

LIJST VAN FIGUREN

Figuur 1: Plannen om binnen een tijdspanne van 3 jaar internationaal actief te worden...	4
Figuur 2: Motieven voor internationalisering door bedrijven in de chemische industrie en life sciences.....	7
Figuur 3: Aantal vormen van internationale activiteit.....	15
Figuur 4: Aantal regio's internationale activiteit.....	16
Figuur 5: Aandeel van de internationale activiteiten in de omzet.....	20

LIJST VAN TABELLEN

Tabel 1: Ondernemers- en ondernemingsgebonden kenmerken van de geënquêteerden...	3
Tabel 2: Vorm en plaats van de huidige internationale activiteiten van bedrijven in de chemische industrie en life sciences.....	14
Tabel 3 : Gewenste plaats en vorm van uitbreiding van internationale activiteiten.....	18

TEN GELEIDE

Globalisering, de wereld als dorp, het neerhalen van handelsbarrières, de interne markt, ... Het zijn gebeurtenissen die wel eens worden aangehaald om duidelijk te maken dat internationaal ondernemen een haalbare kaart is geworden. Er bestaat evenwel nog veel onduidelijkheid over het internationaal ondernemen: hoeveel bedrijven zijn er internationaal actief, hoe en waar zijn ze actief in of met het buitenland, welke moeilijkheden ondervinden ze bij hun internationale activiteiten, enzovoort. En over internationaal ondernemen in een specifieke sector is die onduidelijkheid nog groter.

In dit onderzoeksrapport bestuderen we het internationaal ondernemen door bedrijven in de chemische industrie en life sciences in Vlaanderen. Na de methodologie en de kenmerken van de respondenten komt de mate van internationaal ondernemen aan bod. In de derde sectie zoomen we in op de bedrijven in de chemische industrie en life sciences die nu internationaal actief zijn. We openen het rapport met een samenvatting en aanbevelingen.

We richten een woord van oprechte dank tot iedereen die ons met raad en daad heeft bijgestaan. Een aantal personen en instellingen noemen we graag bij naam. Zonder hen was dit onderzoek niet mogelijk geweest. In de persoon van Koen Allaert (gedelegeerd bestuurder Flanders Investment & Trade), Patrick Van Acker (voorzitter essenscia vlaanderen) en Frans Dieryck (gedelegeerd bestuurder essenscia vlaanderen) danken we Flanders Investment & Trade en essenscia vlaanderen voor de financiële ondersteuning van dit onderzoek. Zij hebben tevens de grote verdienste om een specifiek onderzoek naar het internationaal ondernemen in de sector van de chemische industrie en life sciences te laten uitvoeren; sectorstudies zijn immers schaars. We vermelden de leden van het begeleidingscomité, die een opbouwend kritisch klankbord waren: Frank Beckx (essenscia vlaanderen), Lucas Huybrechts (Flanders Investment & Trade) en Igor Magdalenic (essenscia vlaanderen). Tot slot danken we de 4 ondernemers die we konden interviewen en de 235 ondernemers die de vragenlijst invulden. Zij maakten allen tijd vrij om aan ons te leren over het internationaal ondernemen in de chemische industrie en life

sciences. Mag de inbreng van al die personen leiden tot succesvol internationaal ondernemen in de chemische industrie en life sciences in Vlaanderen.

Johan LAMBRECHT en Wing Ting TO

Brussel, november 2009

SAMENVATTING EN AANBEVELINGEN

Samenvatting

- Bedrijven in de chemische industrie en life sciences zijn meer internationaal actief dan bedrijven in het algemeen (67 procent tegenover 37 procent). Het aantal dat internationaal actief is, stijgt met de bedrijfsgrootte.
- Er is nog een belangrijk potentieel voor internationaal ondernemen in de chemische industrie en life sciences. Bijna één op vijf van de bedrijven die nu niet internationaal actief zijn, is van plan binnen een tijdspanne van 3 jaar internationaal actief te worden. Van de bedrijven die nu internationaal actief zijn, plant 72 procent een uitbreiding van zijn internationale activiteiten.
- Van de internationaal actieve bedrijven in de chemische industrie en life sciences is 73 procent actief geworden in of met het buitenland binnen de 3 jaar na de oprichting van het bedrijf. Zij zijn zogeheten *born globals*.
- Te kleine thuismarkt en groei van de onderneming zijn de belangrijkste motieven waarom bedrijven in de chemische industrie en life sciences internationaal actief zijn geworden. Bij de bedrijven over alle sectoren heen zijn de belangrijkste drijfveren voor internationalisering toegang tot nieuwe en grotere markten en toegang tot kennis en technologie.
- Van de internationaal actieve bedrijven in de chemische industrie en life sciences exporteert het merendeel (bijna 72 procent) in eigen beheer naar de buurlanden Duitsland, Frankrijk of Nederland. Met 57 procent komt import vanuit Duitsland, Frankrijk of Nederland op de tweede plaats, gevolgd door export in eigen beheer naar de rest van Europa (exclusief Duitsland, Frankrijk of Nederland, 45 procent). Ook naar de BRIC-landen wordt er in eigen beheer geëxporteerd: 5,9 procent naar Brazilië, 10,5 procent naar Rusland, 8,8 procent naar India en 11,1 procent naar China. Bedrijven die hun internationale activiteit wensen uit te breiden, verkiezen andermaal export naar de buurlanden en naar de rest van Europa en import vanuit de rest van Europa.

- Bijna alle bedrijven in de chemische industrie en life sciences combineren verschillende vormen van internationale activiteit en zijn in verschillende regio's internationaal actief.
- De bedrijven in de chemische industrie en life sciences halen een hoge internationale intensiteit. Voor meer dan de helft van hen is minstens 50 procent van de omzet afkomstig uit internationale activiteiten.
- De hoge loonkost in België, ongeschikt personeel in België en in het buitenland, en ongeschikte buitenlandse partner zijn de belangrijkste huidige knelpunten die de internationaal actieve bedrijven in de chemische industrie en life sciences ervaren.

Aanbevelingen

- Bedrijven in de chemische industrie en life sciences mogen op het internationale pad noch op zeer verre markten worden geduwd. Het zijn immers niet de macroverwachtingen (*'Wij verwachten dat bedrijven actief worden met de BRIC-landen'*), maar de microwensen en -mogelijkheden (van de ondernemer, de eigenaarsfamilie en het bedrijf) die het uitgangspunt moeten vormen. Internationalisering moet in de eerste plaats de strategie van het bedrijf dienen. Bovendien zijn de buurlanden Duitsland, Frankrijk en Nederland en de rest van Europa veruit het belangrijkste huidige en toekomstige internationale actiegebied voor de bedrijven in de chemische industrie en life sciences.
- Ongeschikt personeel in België en in het buitenland zijn voorname knelpunten voor internationaal actieve bedrijven in de chemische industrie en life sciences. Het is dan ook belangrijk dat FIT en essenscia vlaanderen seminaries en vorming blijven organiseren voor bedrijven en hun personeel die internationale activiteiten ontvouwen.
- FIT moet blijven werken aan een zeer degelijke identificatie van buitenlandse partners, want ongeschikte buitenlandse partners vormen eveneens een belangrijk knelpunt voor internationaal actieve bedrijven in de chemische industrie en life sciences.

1. Methodologie en kenmerken van de geënquêteerden

Om een representatief beeld te krijgen van het internationaal ondernemen door bedrijven in de chemische industrie en life sciences in Vlaanderen was een grootschalige enquête noodzakelijk. Een vragenlijst (zie Bijlage 1) met begeleide brief werd verstuurd naar 3.275 bedrijfsleiders in Vlaanderen die actief zijn in de chemische industrie en life sciences. Het adressenbestand werd aangekocht bij het gespecialiseerde bureau-Graydon. De bedrijven in de chemische industrie en life sciences behoren tot de Nacebel-codes 20 (vervaardiging van chemische producten), 21 (vervaardiging van farmaceutische grondstoffen en producten) en 22 (vervaardiging van producten van rubber of kunststof). Kmo's en grote bedrijven worden gedefinieerd volgens de Europese definitie: microbedrijven (minder dan 10 werknemers), kleine bedrijven (10-49 werknemers), middelgrote bedrijven (50-249 werknemers) en grote bedrijven (minstens 250 werknemers).

Om een gedegen vragenlijst (aard van de vragen en de antwoordcategorieën) te kunnen opstellen, werd eerst in de literatuur gegrastudieerd en werden individuele gesprekken gevoerd met 4 ondernemers. De ondernemers werden geselecteerd uit een lijst van chemische ondernemingen die werd aangereikt door essenscia vlaanderen. We vroegen de vier ondernemers met rijke internationale ervaring naar de aard van hun internationale activiteiten, naar de uitbreidingsmogelijkheden van hun internationale activiteiten, naar de wijze waarop ze internationaal actief zijn geworden, naar de drijfveren van internationalisering en naar de voornaamste knelpunten bij het internationaal ondernemen.

Uiteindelijk werd de enquête beantwoord door 235 bedrijfsleiders van chemische bedrijven. Doordat de microbedrijven (minder dan 10 werknemers) in de steekproef ondervertegenwoordigd waren in vergelijking met hun aandeel in de populatie van bedrijven in de chemische industrie en life sciences, werden de data herwogen. Door de herweging hebben we een perfect representatief staal van bedrijven in de chemische industrie en life sciences (representatief naar bedrijfsgrootte).

Tabel 1 zet de belangrijkste ondernemers- en ondernemingsgebonden kenmerken van de respondenten op een rijtje. Meer dan de helft van de bedrijven in elk van de drie subsectoren (vervaardiging chemische producten, vervaardiging farmaceutische grondstoffen en producten, en vervaardiging producten van rubber of kunststof) zijn microbedrijven (minder dan 10 werknemers). In de subsectoren “vervaardiging chemische producten” en “vervaardiging producten van rubber of kunststof” is meer dan de helft van de bedrijven ouder dan 10 jaar. In de subsector “vervaardiging farmaceutische grondstoffen en producten” is het merendeel van de bedrijven (45,4 procent) jonger dan 6 jaar.

Tabel 1: Ondernemers- en ondernemingsgebonden kenmerken van de geënquêteerden

Ondernemersgebonden kenmerken
Geslacht (N = 230): 84,4 % man en 15,6 % vrouw
Gemiddelde leeftijd bedrijfsleider (N = 229): 50 jaar
Gemiddeld aantal jaren bedrijfsleider van onderneming (N = 230): 9 jaar
Ondernemingsgebonden kenmerken
Leeftijd bedrijf (N = 230): 28 % maximum 5 jaar, 15 % van 6 tot en met 9 jaar, en 57 % minstens 10 jaar
Bedrijfsgrootte (N = 231): 78 % minder dan 10 werknemers, 13 % van 10 tot en met 49 werknemers, 8 % van 50 tot en met 499 werknemers, en 1 % minstens 500 werknemers
Jaaromzet (N = 223): 56 % minder dan 1 miljoen euro, 27 % van 1 miljoen tot 5 miljoen euro, 5 % van 5 miljoen tot 10 miljoen euro, 8 % van 10 miljoen tot 50 miljoen euro, en 4 % minstens 50 miljoen euro
Sector (N = 175): 30 % vervaardiging chemische producten, 13 % vervaardiging farmaceutische grondstoffen en producten, 45 % vervaardiging producten van rubber of kunststof, 1 % vervaardiging chemische producten en farmaceutische grondstoffen en producten, 2 % vervaardiging chemische producten en rubber of kunststof, en 9 % andere (handel chemische producten, consulting chemische producten, ...)
Eigendomsstructuur (N = 212): 83 % merendeel familiale aandeelhouders, 6 % merendeel niet-financiële aandeelhouders, 6 % merendeel financiële aandeelhouders en 5 % merendeel andere aandeelhouders

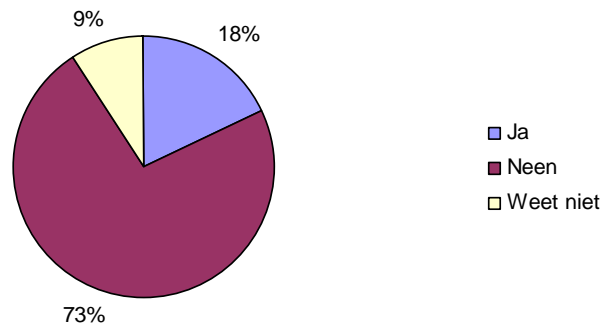
2. Mate van internationaal ondernemen

Ruim twee derde (67 procent) van de bedrijven in de chemische industrie en life sciences in Vlaanderen is momenteel actief in of met het buitenland (N = 229). Dat is een hoog percentage, vergeleken met de bedrijven over alle sectoren heen. Een enquête van het ENSR (2003) in 19 Europese landen bij 7.745 kmo's leert immers dat "maar" 37 procent internationaal actief is.

Het al dan niet internationaal actief zijn, verschilt significant naargelang van de bedrijfsgrootte. Van de micro-ondernemingen (minder dan 10 werknemers) in de chemische industrie en life sciences is 60 procent internationaal actief, tegenover 87 procent van de kleine bedrijven (10-49 werknemers) en 96 procent van de middelgrote en grote bedrijven (>49 werknemers). Ook het ENSR-onderzoek (2003) wijst uit dat de kans op internationaal actief zijn, stijgt met de bedrijfsgrootte.

Van de bedrijven in de chemische industrie en life sciences die momenteel niet internationaal actief zijn (N = 74), was 14 procent de voorbije 5 jaar actief in of met het buitenland. Bijna één op vijf van de bedrijven die nu geen internationale activiteiten hebben, is van plan binnen een tijdspanne van 3 jaar internationaal actief te worden (73 procent is dat niet van plan en 9 procent weet het nog niet, zie Figuur 1).

Figuur 1: Plannen om binnen een tijdspanne van 3 jaar internationaal actief te worden
(N = 74)



3. Internationaal actieve bedrijven

De huidige internationaal actieve bedrijven in de chemische industrie en life sciences beantwoordden 6 vragen: (1) wanneer internationaal actief geworden, (2) waarom internationaal actief geworden, (3) waar en hoe internationaal actief, (4) waar en hoe de internationale activiteit uitbreiden, (5) wat vertegenwoordigt de internationale activiteit in de omzet en (6) wat zijn de voornaamste huidige knelpunten van een bepaalde internationale activiteit in een bepaalde regio.

3.1 Wanneer actief geworden in of met het buitenland?

De gemiddelde leeftijd van een bedrijf in de chemische industrie en life sciences bij de start van zijn internationale activiteit is 6 jaar (N = 157). Van de internationaal actieve bedrijven in de chemische industrie en life sciences kan 73 procent worden beschouwd als een *born global* (N = 144). *Born globals* zijn bedrijven die hun internationale activiteit binnen de 3 jaar na hun geboorte starten. Het ENSR (2003) stipt aan dat *born globals* actief zijn in een markt die van nature globaal is of in een niche met een zeer beperkt potentieel op de binnenlandse markt. Een belangrijk aantal *born globals* is volgens het ENSR terug te vinden in kennisintensieve industrieën. Uit onze studie blijkt dat binnen de subsector “vervaardigen van farmaceutische grondstoffen en producten” 90 procent een *born global* is (N = 22). Binnen de subsector “vervaardigen van producten van rubber of kunststof” is 70 procent een *born global* (N = 77) en binnen de subsector “vervaardigen van chemische producten” is dat 64 procent (N = 53).

3.2 Waarom actief geworden in of met het buitenland?

Er kunnen verschillende redenen zijn waarom bedrijven internationaliseren: de hoge productiekosten in eigen land, de strenge wetgeving in eigen land, de toegang tot kennis

en technologie, tot nieuwe en grotere markten, tot kapitaal, tot arbeidskrachten en tot bijkomende productiecapaciteit (ENSR, 2003).

De drijfveren om te internationaliseren, kunnen op verschillende manieren worden ingedeeld. Zo kunnen bedrijfsinterne en bedrijfsexterne drijfveren worden onderscheiden (Onkelinx en Sleuwaegen, 2009). Voorbeelden van interne drijfveren voor internationalisering zijn een onverkochte voorraad, netwerken en beschikbare productiecapaciteit. Externe drijfveren om te internationaliseren, zijn de beschikbaarheid van buitenlandse marktinformatie, exportpromotieprogramma's, verhoogde concurrentie op de binnenlandse markt, en winst- en groeikansen.

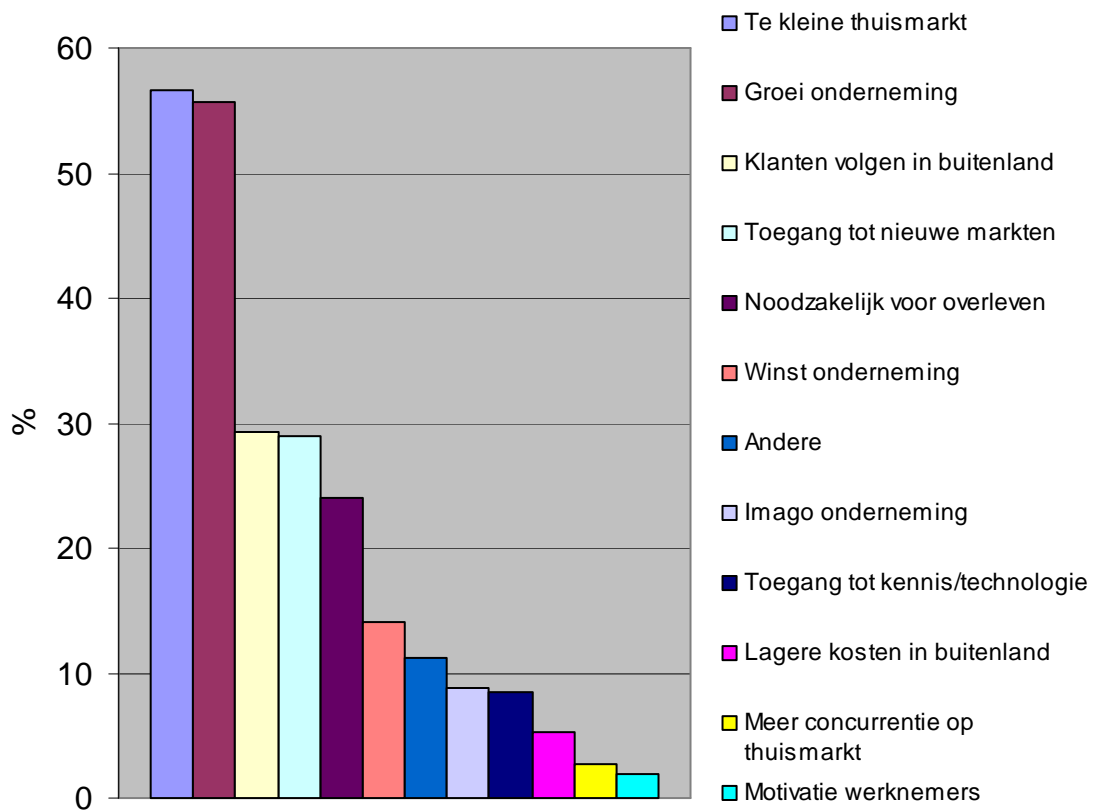
Verder kunnen de motieven om te internationaliseren, worden opgesplitst in proactief (*push drivers*) en reactief (*pull drivers*) (ENSR, 2003; Onkelinx en Sleuwaegen, 2009). Sommige bedrijven zoeken proactief naar kansen op de buitenlandse markt, omdat de binnenlandse markt voor hun nicheproduct te beperkt is of omdat de concurrentie op de binnenlandse markt is verhoogd. Andere bedrijven internationaliseren als een reactie op de veranderende omstandigheden in hun omgeving. Die bedrijven nemen veeleer een passieve houding aan tegenover het internationaliseren, maar kunnen onverwachts worden betrokken in internationale markten (Onkelinx en Sleuwaegen, 2009). Dat kan toevallig gebeuren, bijvoorbeeld een buitenlandse koper die initiatief neemt, of gedwongen door omstandigheden, bijvoorbeeld een belangrijke klant die eist dat de leverancier hem volgt op buitenlandse markten (ENSR, 2003; Onkelinx en Sleuwaegen, 2009). Onkelinx en Sleuwaegen (2009) vonden dat het merendeel van de kmo's internationaliseert door proactief te zoeken naar buitenlandse klanten.

Aangezien de beweegredenen om te internationaliseren zowel bedrijfsintern of bedrijfsextern als proactief of reactief kunnen zijn, kunnen zij volgens Morgen en Katsikeas (1997, aangehaald in Onkelinx en Sleuwaegen, 2009) in vier categorieën worden opgesplitst: proactief-intern, proactief-extern, reactief-intern en reactief-extern.

De bedrijven in de chemische industrie en life sciences halen als voornaamste motief voor internationalisering de te kleine thuismarkt aan (door 57 procent aangestipt, N = 153)

(zie Figuur 2), een externe drijfveer. De groei van de onderneming, een interne beweegreden, staat op de tweede plaats (56 procent). Op grotere afstand volgen de motieven “klanten volgen naar het buitenland” en “toegang tot nieuwe markten” (elk ongeveer 30 procent).

Figuur 2: Motieven voor internationalisering door bedrijven in de chemische industrie en life sciences (N = 153, meerdere antwoorden mogelijk)



De voornaamste drijfveren voor internationalisering bij bedrijven in de chemische industrie en life sciences wijken wat af van die bij bedrijven over de sectoren heen. Volgens ENSR-onderzoek (2003) is de toegang tot nieuwe en grotere markten het belangrijkste motief voor internationalisering bij de kmo's die exporteren of buitenlandse vestigingen hebben. Verder blijkt uit dat ENSR-onderzoek dat de toegang tot kennis of tot technologie de meest voorkomende drijfveer is bij kmo's die enkel importeren. Die drijfveer komt op de tweede plaats bij kmo's met complexere vormen van internationalisering

3.3 Waar en hoe internationaal actief?

Vooraleer we bespreken waar en hoe de bedrijven in de chemische industrie en life sciences internationaal actief zijn, zoomen we in op enkele definities van internationaal ondernemen.

3.3.1 Definities van internationaal ondernemen

We staan eerst even stil bij de vraag “Wat is internationaal ondernemen?”. Er bestaat geen algemeen aanvaarde definitie van internationaal ondernemen. De bestaande definities kunnen worden opgedeeld in twee categorieën. Enerzijds zijn er de procesgeoriënteerde definities, die aandacht hebben voor de evolutie in de tijd. Die definities focussen op de wijze waarop een onderneming internationaliseert. Een voorbeeld van een dergelijke definitie is die van Oviatt en McDougall (2005), die internationaal ondernemen omschrijven als *‘the discovery, enactment, evaluation and exploitation of opportunities across national borders to create future goods and services’* (*‘de ontdekking, bepaling, beoordeling en exploitatie van grensoverschrijdende kansen om toekomstige goederen en diensten te creëren’*). Anderzijds zijn er de resultaatgeoriënteerde definities, waarbij het internationaal ondernemen wordt beoordeeld op een gegeven moment (Havnes, 2003). Die definities richten zich op de mate waarin een onderneming geïnternationaliseerd is. In beleidsonderzoek wordt internationaal

ondernemen vaak zo benaderd (ENSR, 1997; Hessels en Stigter, 2004; Onkelinx en Sleuwaegen, 2009). Internationaal ondernemen wordt dan in kaart gebracht aan de hand van kwantitatieve gegevens over import, export, ...

Onder de noemer “internationaal ondernemen” gaat een grote verscheidenheid van activiteiten schuil. Internationaal ondernemen kan derhalve worden opgesplitst in verschillende categorieën. Hessels en Stigter (2004) vermelden er vier: import, export, directe buitenlandse investeringen en internationale samenwerkingsverbanden. Onkelinx en Sleuwaegen (2009) voegen daar *offshoring*, franchise en licentiegeving aan toe. We lichten die zeven categorieën kort toe.

Import is een veel voorkomende vorm van internationaal ondernemen. De toenemende uitbesteding van activiteiten zorgt voor meer import. Wat vroeger in eigen land werd geproduceerd, wordt steeds vaker geïmporteerd. Motieven die daarbij meespelen zijn de loonkost, de beschikbaarheid van personeel, en het administratieve en regelgevende kader (Hessels en Stigter, 2004).

Export is een tweede manier van internationaal ondernemen, die vaak is ingegeven door de zoektocht naar een optimale schaal (Hessels en Stigter, 2004). Exportrisico's kunnen worden herleid via een exportverzekering of het afdekken van het valutarisico. Nadelen van export zijn de transportkosten, handelsbarrières en de afstand met de lokale markt.

De nadelen van export zetten ondernemingen er vaak toe aan om een beroep te doen op directe buitenlandse investeringen. Die buitenlandse investeringen laten de onderneming toe om de buitenlandse activiteiten te controleren en bieden het voordeel van het directe contact met de lokale markt. Verder creëren directe buitenlandse investeringen de mogelijkheid om te profiteren van locatiegebonden voordelen, zoals lagere loonkosten en toegang tot lokale hulpbronnen (Hessels en Stigter, 2004). Een veel voorkomende vorm van directe buitenlandse investeringen is de oprichting van een buitenlandse productie- of verkoopvestiging. Een nadeel van directe buitenlandse investeringen is dat het een

kostenintensieve strategie is met een verhoogd risico. De beslissing om te investeren is ook veel minder snel te herzien dan de beslissing om te exporteren.

Internationale samenwerkingsverbanden zijn een vierde vorm van internationaal ondernemen. Zij kunnen in verschillende vormen voorkomen. Vaak zijn ze weinig kostenintensief en houden ze een beperkter risico in. Door een internationaal samenwerkingsverband kan de kennis over lokale markten worden samengebracht. Zo kan een internationaal samenwerkingsverband worden aangegaan om de exportactiviteiten te ondersteunen. Volgens Onkelinx en Sleuwaegen (2009) staat of valt het succes van een internationaal samenwerkingsverband met de keuze van de partner.

Offshoring, een vijfde vorm van internationaal ondernemen, is een variant op uitbesteding. Bij *offshoring* worden de uitbestede activiteiten verplaatst naar het buitenland. Vooral China en India zijn populaire *offshoring*-bestemmingen (Friedman, 2005). *Offshoring* kan zowel betrekking hebben op productieactiviteiten als op ondersteunende dienstverlenende processen en is meestal ingegeven door kostenoverwegingen. *Offshoring* kan losstaan van import, export of directe buitenlandse investeringen. Zo kan een binnenlandse onderneming voor haar callcenter of voor het invoeren van haar facturen zich wenden tot een onderneming in het buitenland.

Een zesde manier om te internationaliseren is door middel van franchise. Franchise is een systeem voor de afzet van goederen en/of diensten gebaseerd op een hechte en voortdurende samenwerking tussen ondernemingen. De franchisenemer krijgt het recht om tegen vergoeding gebruik te maken van de handelsnaam of het handelsmerk van de franchisegever en krijgt ook toegang tot de knowhow, de intellectuele eigendomsrechten, en de commerciële en technische hulp van de franchisegever. Wanneer de franchisenemer in een ander land is gevestigd dan de franchisegever, dan is de franchise een vorm van internationaal ondernemen. Voor de franchisegever biedt de franchise het voordeel van de beperking van investeringen. Voorts laat de franchise een snelle expansie toe. Een nadeel is dat de controle deels uit handen wordt gegeven en dat de winst dient te worden gedeeld met de franchisenemer. Voor de franchisenemer is de omkadering voordelig.

Ook hij zal evenwel de winst moeten delen en zal deels afhankelijk worden van de franchisegever (Byttebier, Feltkamp en Janssens, 2007).

Internationaal ondernemen kan eveneens aan de hand van licenties, die slaan op intellectuele rechten (octrooien, modellen, merken, ...). De licentiegever kiest ervoor om het goed niet zelf te exploiteren maar de exploitatie over te dragen aan een medecontractant, de licentienemer. Wanneer licentiegever en licentienemer in verschillende landen zijn gevestigd, is er sprake van internationaal ondernemen. Een veel voorkomend voorbeeld is het in licentie geven van een octrooi of een merknaam aan een licentienemer die actief is in een ander land dan de licentiegever. In plaats van zelf het intellectuele recht in dat land te exploiteren, kiest de licentiegever voor een indirecte exploitatie. Hij kan dan toch de vruchten plukken van zijn inspanningen op het vlak van onderzoek en ontwikkeling (Van Couter en Vanbrabant, 2008).

Verschillende vormen van internationaal ondernemen komen vaak samen voor. Franchise veronderstelt bijna steeds licenties. Export gaat vaak gepaard met import (ENSR, 2003) en exporterende ondernemingen nemen vaak hun toevlucht tot internationale samenwerkingsverbanden (Hessels en Stigter, 2004). Wanneer de internationale motieven toegang tot knowhow, tot technologie of tot arbeid zijn, komen verschillende typen van internationale activiteiten gelijktijdig voor. Uit onderzoek bij Britse kmo's in hoogtechnologische sectoren (plastic en composieten, biotechnologie, geavanceerde operatie-instrumenten en geavanceerde elektronische instrumenten voor industrie) blijkt dat 52 procent reeds tijdens de eerste stap op het internationale pad verschillende internationale activiteiten ontplooit (Jones, 2001). 'Meer dan de helft duikt dus onmiddellijk in grensoverschrijdende activiteiten in plaats van eerst zijn tenen in het water te steken' (Jones, 2001, p. 203). Wanneer er tijdens het eerste internationale jaar verschillende internationale activiteiten plaatsvinden, dan zijn het niet noodzakelijkerwijs wederkerige binnenwaartse en buitenwaartse verbanden in dezelfde activiteit van de waardeketen. Een voorbeeld van een wederkerig binnenwaarts en buitenwaarts verband in dezelfde activiteit van de waardeketen is import en export. Jones (2001) onderscheidt

drie activiteiten in de waardeketen: (1) onderzoek en ontwikkeling, (2) productie en (3) marketing en distributie (vooral import en export).

We hebben ons in de enquête laten leiden door het onderzoek van Jones (2001), omdat de chemische industrie onder meer uit hoogtechnologische sectoren bestaat. In de vragenlijst werden vier vormen van internationale activiteiten onderscheiden: (1) import en export, (2) productie, (3) onderzoek en ontwikkeling en licentie technologie en (4) management, marketing en advies.

3.3.2 Hoe en waar zijn de bedrijven in de chemische industrie en life sciences internationaal actief?

Bij internationaal actieve bedrijven in de chemische industrie en life sciences (N = 153) komen export (in eigen beheer, ongeveer drie op vier) en import (bijna 70 procent) het meest voor. Ook bij de internationaal actieve kmo's over alle sectoren heen zijn import en export de meest voorkomende vormen van internationale activiteit (ENSR, 2003): 30 procent importeert uitsluitend en 18 procent exporteert alleen.

De internationale activiteiten van de bedrijven in de chemische industrie en life sciences vinden voornamelijk plaats in Europa. Ongeveer 94 procent van hen is internationaal actief in of met Duitsland, Frankrijk of Nederland (N = 153) en 71 procent is internationaal actief in de rest van Europa (exclusief Duitsland, Frankrijk of Nederland) (N = 153).

De combinatie van de vorm van internationale activiteit met de locatie toont aan dat export in eigen beheer naar de buurlanden Duitsland, Frankrijk of Nederland het meest voorkomt bij de bedrijven in de chemische industrie en life sciences (bijna 72 procent, N = 153, zie Tabel 2). Met 57 procent komt import vanuit Duitsland, Frankrijk of Nederland op de tweede plaats, gevolgd door export naar de rest van Europa (exclusief Duitsland, Frankrijk of Nederland, 45 procent). Ook naar de BRIC-landen wordt er in

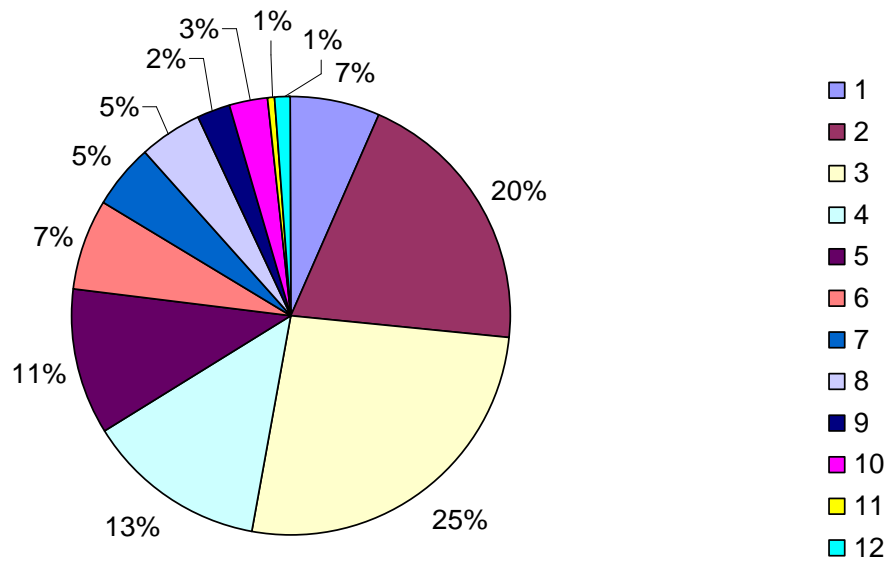
eigen beheer geëxporteerd: 5,9 procent naar Brazilië, 10,5 procent naar Rusland, 8,8 procent naar India en 11,1 procent naar China.

Tabel 2: Vorm en plaats van de huidige internationale activiteiten van bedrijven in de chemische industrie en life sciences (N = 153)

	Duitsland, Frankrijk of Nederland	Rest Europa	Noord-Amerika	Azië (niet China en niet India)	Centraal- en Zuid-Amerika	Afrika	Midden-Oosten	Oceanië	Brazilië	Rusland	India	China
Import en export												
Import vanuit ...	57.23	33.96	16.21	1.61	7.03	5.03	0.96	0.23	0.45	0.94	7.87	14.85
Export naar ... via een tussenpersoon	25.46	21.62	5.65	5.76	10.6	8.3	8.92	2.60	2.99	6.49	3.87	9.03
Export naar ... in eigen beheer	71.59	44.93	12.06	7.75	10.9	9.43	12.5	4.64	5.88	10.5	8.76	11.07
Productie												
Eigen productie in opdracht van klanten in ...	35.52	19.89	5.87	3.08	9.34	2.54	2.54	1.53	2.06	4.15	1.84	4.12
Productie uitbesteed aan een onderneming in ...	9.48	8.94	1.64	0.34	1.24	0	0	0	0	0	2.29	4.46
Productievestiging in ... met daarin een minderheidsdeelneming	0.34	0.34	0	0	0	0.34	0.34	0	0	0.37	0	0
Productievestiging in ... met daarin een meerderheidsdeelneming	0.45	0.82	0.34	0	0.34	0.34	0.37	0	0	0	0	0.34
Productievestiging in ... met eigen onderneming als enige eigenaar	2.94	3.77	1.64	0.23	0.82	0.12	0	0.12	0	0.34	0.12	0.96
Onderzoek en ontwikkeling (R&D) en licentie technologie												
Eigen R&D in opdracht van klanten in ...	25.96	12.25	5.08	2.29	6.63	2.65	1.38	0.71	0.71	2.12	1.38	2.54
Nemen van licentie op technologie van een onderneming in ...	2.09	0.82	1.58	0.90	0.37	0	0.12	0	0	0	0	0
Uitbesteden van R&D aan een onderneming in ...	6.29	0.73	3.39	1.02	0.34	0	0	0	0	0	0	1.24
Verlenen van licentie op eigen technologie aan een onderneming in ...	3.07	0.37	1.64	0.90	0.37	0	0.90	0	0	0.37	0	0
Grensoverschrijdende samenwerking voor R&D met een onderneming in ...	8.81	6.35	3.84	0.90	1.04	0	0	0.34	0	0	0	0.34
Management, marketing en advies												
Management, marketing of advies verricht in België voor klanten in ...	31.02	19.53	4.66	2.71	4.49	5.39	4.63	1.98	1.55	4.86	5.56	5.25
Management, marketing of advies verricht in ...	10.53	10.50	3.90	0.85	3.79	2.54	1.07	1.75	0.73	2.34	2.88	3.11
Technische service of advies verricht in België voor klanten in ...	22.10	13.44	5.12	2.35	3.70	4.89	3.59	1.30	1.58	4.18	4.52	3.59
Technische service of advies verricht in ...	13.74	10.10	5.20	0.85	4.57	2.74	2.14	1.97	1.10	3.41	3.61	2.43
Eigen verkoopfiliaal gevestigd in ...	9.29	5.77	3.87	0.35	1.76	0.73	0.34	0.23	0	1.53	1.22	1.67

Het merendeel van de bedrijven in de chemische industrie en life sciences (93 procent, N = 153) combineert minstens twee verschillende vormen van internationale activiteit (zie Figuur 3). Bijna drie vierde heeft minstens drie vormen van internationale activiteit.

Figuur 3: Aantal vormen van internationale activiteit (N = 153)

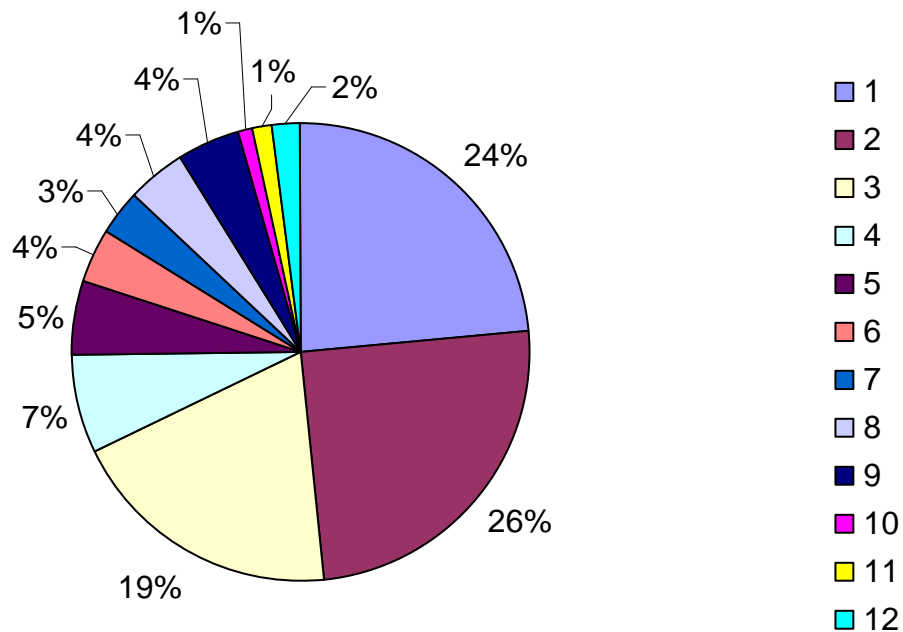


Kmo's over alle sectoren heen combineren eveneens verschillende vormen van internationale activiteit (ENSR, 2003). Zo blijkt export meer gecombineerd te worden met een andere internationale activiteit dan geïsoleerd te zijn. Jones (2001) observeerde bij Britse kmo's in hoogtechnologische sectoren met internationale activiteiten dat een derde een buitenlandse marketingactiviteit (vooral export) combineert met een grensoverschrijdende productie- en/of onderzoeksactiviteit. Een ander derde voegt een binnenwaartse marketingactiviteit (vooral import) en een grensoverschrijdende productie- en/of onderzoeksactiviteit samen. Het ENSR (2003) onderstreept dat de vormen van internationalisering toch wat verschillen naargelang van de sector. Andere vormen van internationalisering dan export komen bijvoorbeeld frequenter voor in de industrie en de

groothandel. Bovendien is in die twee sectoren en in de sector van transport/communicatie het percentage kmo's met filialen of meer dan één internationaliseringsvorm hoger dan het percentage dat uitsluitend exporteert of alleen importeert. Dat kan erop wijzen dat verschillende internationaliseringsvormen in die sectoren elkaar ondersteunen.

Bedrijven kunnen niet alleen verschillende vormen van internationale activiteit, maar ook verschillende regio's combineren. Meer dan drie vierde van de bedrijven in de chemische industrie en life sciences (N = 153) is actief in twee of meer regio's (zie Figuur 4).

Figuur 4: Aantal regio's internationale activiteit (N = 153)



3.4 Waar en hoe uitbreiden van internationale activiteit?

De grote meerderheid (73 procent, N = 168) van de huidige internationaal actieve bedrijven in de chemische industrie en life sciences is van plan in een tijdspanne van 3 jaar zijn internationale activiteiten uit te breiden. Ongeveer 15 procent twijfelt nog over internationale uitbreiding en 13 procent plant geen internationale expansie.

Uit Tabel 3 kunnen we afleiden dat export in eigen beheer naar de rest van Europa (niet Duitsland, Frankrijk of Nederland) en naar de buurlanden (Duitsland, Frankrijk of Nederland) het hoogst gerangschikt staan op het lijstje van uitbreiding van internationale activiteiten.

Tabel 3: Gewenste plaats en vorm van uitbreiding van internationale activiteiten (N = 109)

	Duitsland, Frankrijk of Nederland	Azië (niet China en niet India)	Centraal- en Zuid-Amerika	Noord-Amerika	Midden-Oosten	Afrika	Oceanië	Brazilië	Rusland	India	China	
Import en export												
Import vanuit ...	13.39	13.31	0.95	0	6.06	2.52	0.63	1.26	0.47	1.73	3.98	11.46
Export naar ... via een tussenpersoon	23.95	25.68	7.05	7.76	8.03	10.0	5.71	2.24	3.23	11.0	3.27	3.98
Export naar ... in eigen beheer	39.99	41.94	9.85	6.51	8	5.21	8.95	6.07	4.58	5.52	4.50	4.77
Productie												
Eigen productie in opdracht van klanten in	10.32	9.53	2.99	1.73	1.73	0.98	2.72	1.26	0.47	2.72	0.51	0.95
Productie uitbesteed aan een onderneming in ...	2.76	7.01	0.47	0	2.52	1.26	0	0	0.47	0	3.54	7.8
Productievestiging in ... met daarin een minderheidsdeelneming	0	0	0.63	0	0.51	0	0	0	0.47	0	0.67	0.47
Productievestiging in ... met daarin een meerderheidsdeelneming	2.06	0	0.63	0	0	1.26	0	0	0.47	0	0.67	0.95
Productievestiging in ... met eigen onderneming als enige eigenaar	4.10	4.41	1.62	0.67	1.11	0	0	0	0.63	0	0	0.63
Onderzoek en ontwikkeling (R&D) en licentie technologie												
Eigen R&D in opdracht van klanten in ...	14.84	6.54	2.52	2.52	2.52	2.24	0.98	1.26	0	2.24	2.28	2.52
Nemen van licentie op technologie van een onderneming in ...	0	1.26	5.04	0	0	0	0	0	0	0	0	0.47
Uitbesteden van R&D aan een onderneming in ...	4.29	1.02	0.51	0	0	2.52	0	0	0	2.52	1.26	0
Verlenen van licentie op eigen technologie aan een onderneming in ...	0.47	0.47	0.47	0.47	0.95	1.73	0.47	0.47	0.47	0.98	0.47	0.47
Grensoverschrijdende samenwerking voor R&D met een onderneming in ...	5.71	5.24	2.24	0	1.42	0	0	1.26	0	0.51	0.51	0
Management, marketing en advies												
Management, marketing of advies verricht in België voor klanten in ...	14.53	9.41	1.26	2.24	4.29	6.02	3.98	1.26	1.26	4.21	4.49	1.73
Management, marketing of advies verricht in ...	8.54	6.50	2.99	1.73	2.99	3.47	2.21	1.73	1.73	4.73	3.03	2.72
Technische service of advies verricht in België voor klanten in ...	12.25	7.01	1.26	1.26	4.73	4.25	1.73	1.26	1.26	1.73	3.03	1.73
Technische service of advies verricht in ...	6.02	3.98	0.47	1.73	2.99	4.73	2.21	0.47	0.47	3.47	1.73	1.73
Eigen verkoopsfiliaal gevestigd in	3.03	1.11	0.98	0.16	0	0	0.16	0	0.47	0.47	0	0.47

We gingen tevens na hoe de huidige vorm en plaats van internationale activiteit zich verhouden tot de gewenste vorm en plaats van uitbreiding van internationale activiteit. De bedrijven die reeds exporteren in eigen beheer naar Duitsland, Frankrijk of Nederland wensen hun internationale activiteit als volgt uit te breiden:

- De helft via export naar de rest van Europa (exclusief Duitsland, Frankrijk of Nederland) (N = 83).
- Bijna 46 procent via export in eigen beheer naar Duitsland, Frankrijk of Nederland (N = 83).
- 28 procent door via een tussenpersoon te exporteren naar de rest van Europa (exclusief Duitsland, Frankrijk of Nederland) (N = 83).

De bedrijven die reeds importeren vanuit Duitsland, Frankrijk of Nederland halen volgende uitbreidingsplannen aan:

- 45 procent via export in eigen beheer naar de rest van Europa (niet Duitsland, Frankrijk of Nederland) (N = 63).
- 45 procent via export in eigen beheer naar Duitsland, Frankrijk of Nederland (N = 63).
- 35 procent door via een tussenpersoon te exporteren naar de rest van Europa (exclusief Duitsland, Frankrijk of Nederland) (N = 63).

De bedrijven die reeds exporteren naar Europa (niet Duitsland, Frankrijk of Nederland) zien hun uitbreiding als volgt:

- Iets meer dan de helft (53 procent) via verdere export in eigen beheer naar Europa (niet Duitsland, Frankrijk of Nederland) (N = 54).

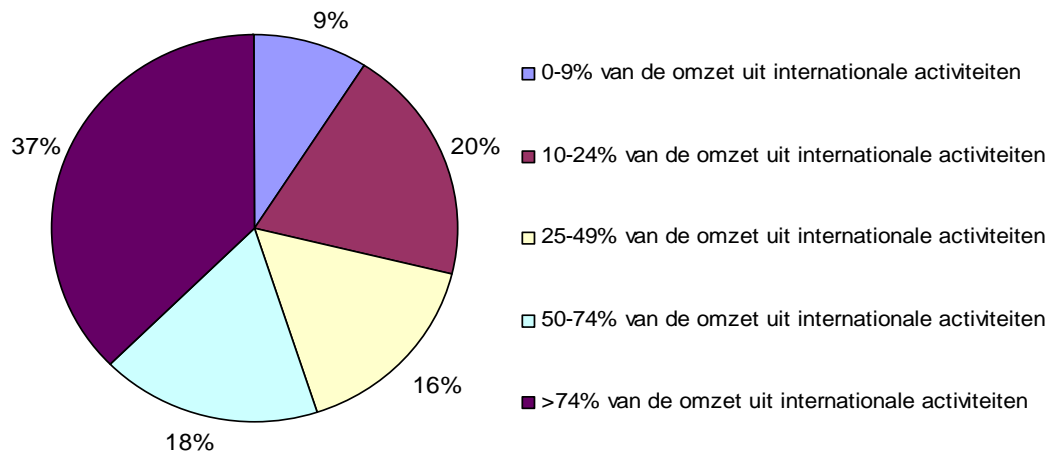
- Een derde door in eigen beheer te exporteren naar Duitsland, Frankrijk of Nederland (N = 54).
- Een vierde door via een tussenpersoon te exporteren naar Europa (niet Duitsland, Frankrijk of Nederland) (N = 54).

De kans op uitbreiding van de huidige internationale activiteiten is het hoogst bij familiebedrijven (90 procent tegenover 67 procent bij niet-familiebedrijven). Een familiebedrijf wordt hier gedefinieerd als een bedrijf waar familiale eigenaars het merendeel van de aandelen hebben.

3.5 Wat vertegenwoordigt de internationale activiteit in de omzet?

De meerderheid (37 procent) van de bedrijven in de chemische industrie en life sciences haalt 75 procent of meer van zijn omzet uit internationale activiteiten (N = 147, zie Figuur 5). Voor meer dan de helft van de bedrijven is minstens 50 procent van de omzet afkomstig uit internationale activiteiten.

Figuur 5: Aandeel van de internationale activiteiten in de omzet (N = 147)



In het ENSR-onderzoek (2003) werd de exportintensiteit of het procentuele aandeel van de export in de omzet gepeild. Bijna de helft van de exporterende kmo's voert maximum 10 procent van haar omzet uit; ongeveer 6 procent exporteert tussen 50 en 75 procent van haar omzet en ongeveer 12 procent exporteert meer dan drie vierde van haar omzet. Bijna één op vijf van de kmo's haalt bijgevolg meer dan de helft van haar omzet uit export. Van de industriële kmo's in de OESO-landen haalt 20 procent 10 tot 40 procent van haar omzet uit grensoverschrijdende activiteiten (Sakai, 2002). Het ENSR (2003) stelt vast dat internationale microbedrijven bijna hetzelfde deel van hun omzet halen uit export dan grotere bedrijven. Zoals in de ENSR-studie (2003) verschillen de internationale microbedrijven in de chemische industrie en life sciences niet van de grotere chemische bedrijven in het aandeel van hun omzet uit de internationale activiteit.

3.6 Wat zijn de voornaamste huidige knelpunten van een bepaalde internationale activiteit in een bepaalde regio?

Voor de bedrijven in de chemische industrie en life sciences die in eigen beheer exporteren naar Duitsland, Frankrijk of Nederland zijn de loonkost in België, ongeschikt personeel in België en ongeschikte buitenlandse partner de grootste huidige knelpunten. Voor de bedrijven die in eigen beheer exporteren naar de rest van Europa (exclusief Duitsland, Frankrijk of Nederland) zijn de grootste moeilijkheden: de loonkost in België, ongeschikt personeel in het buitenland en ongeschikte buitenlandse partner. Ongeschikt personeel in België is het grootste pijnpunt voor de bedrijven die importeren vanuit Duitsland, Frankrijk of Nederland.

Ook in de ENSR-studie (2003) haalden internationaal actieve kmo's ontoereikende vaardigheden of bekwaamheid van het personeel als struikelblok aan. De hoge kosten die met internationalisering gepaard gaan, werden in de ENSR-enquête het meest vernoemd als interne hinderpaal. Zij kunnen slaan op de uitvoering van marktanalyses in het buitenland, het inwinnen van juridische adviezen, de vertaling van documenten, de aanpassing van de producten aan buitenlandse markten, reisuittgaven, en een hoger

bedrijfs- en financieel risico. Het aantal vermelde interne barrières stijgt met de complexiteit van de internationale activiteiten.

In de ENSR-studie (2003) was de meest aangehaalde externe slagboom op de weg van de internationalisering de bestaande wet- en regelgeving in het buitenland. Andere vernoemde externe barrières zijn tekort aan kapitaal of financiering, tekort aan ondersteuning en/of advies, cultuur- en taalverschillen, en tekort aan informatie. Andermaal neemt het aantal externe barrières toe naarmate de internationale activiteit complexer is.

REFERENTIES

Byttebier, K., Feltkamp, R. en Janssens, E. (2007). *Capita selecta economisch recht*. Antwerpen: Malku.

ENSR (1997). *The European Observatory for SMEs: Fifth Annual Report*. Zoetermeer: EIM.

ENSR (2003). *Internationalisation of SMEs. Observatory of European SMEs No. 4*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.

Friedman, T. (2005). *The world is flat*. New York: Macmillan.

Havnes, P. (2003). *Dynamics of Small Business Internationalisation. A European panel study*. Kristiansand: Agder Research Foundation.

Hessels, J. en Stigter, H. (2004) *Internationalisering nu en in de toekomst*. Zoetermeer: EIM.

Jones, M.V. (2001). First steps in internationalisation. Concepts and evidence from a sample of small high-technology firms. *Journal of International Management*, 7, pp. 191-210.

Onkelinx, J. en Sleuwaegen, L. (2009). *Determinants of successful internationalization by SMEs in Flanders*. Flanders DC en Vlerick Leuven Gent Management School.

Oviatt, B.M. en McDougall, P.P. (2005). The internationalization of entrepreneurship. *Journal of International Business Studies*, 36(1), pp. 2-8.

Sakai, K. (2002). *Global Industrial Restructuring: Implications for Small Firms*. OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 2002/4, OECD Publishing.

Van Couter, Y. en Vanbrabant, B. (2008). *Handboek licentieovereenkomsten*. Gent: Larcier.

Onderzoeksproject van het
 Studiecentrum Voor Ondernemerschap (SVO) EHSAL-K.U.Brussel,
 in opdracht van Flanders Investment & Trade (FIT)
 en de sectorfederatie Essenscia Vlaanderen

**“Het internationaal ondernemen van de
 chemische industrie en life sciences in Vlaanderen”**

Gelieve de vragenlijst terug te sturen tegen uiterlijk 30 september 2009

<<< Naam Respondent >>>

<<< Naam Onderneming >>>

<<< Adres 1 >>>

<<< Adres 2 >>>

<<< Adres 3 >>>

<<< Ondernemingsnummer >>>

1. Kenmerken van de ondernemer en de onderneming

1.1 Geslacht: Man
 Vrouw

1.2 Geboortjaar:

1	9		
---	---	--	--

1.3 Sinds wanneer leidt u de onderneming (jaartal)?

--	--	--	--

1.4 In welk jaar werd de onderneming opgericht?

--	--	--	--

1.5 In welke sector(en) is uw onderneming actief (kruis één of meerdere sectoren aan)?

- Vervaardigen van chemische producten
- Vervaardigen van farmaceutische grondstoffen en producten
- Vervaardigen van producten van rubber of kunststof

1.6 Hoeveel werknemers (in voltijdse equivalenten) telt uw onderneming nu?

- In België:

--	--	--	--
- In het buitenland:

--	--	--	--

1.7 Hoeveel bedroeg uw jaaromzet (zakencijfer of verkoop) in 2008 (in euro)?

- minder dan 1 miljoen
- 1 miljoen - 5 miljoen
- 5 miljoen - 10 miljoen
- 10 miljoen - 50 miljoen
- 50 miljoen - 100 miljoen
- meer dan 100 miljoen

1.8 Is het merendeel van de aandelen van uw onderneming in buitenlandse handen?

- Ja
- Neen

1.9 Wie zijn de aandeelhouders van uw onderneming en voor hoeveel procent zijn zij eigenaar?

- Familiale eigenaars				%
- Niet-financiële eigenaars				%
- Financiële eigenaars				%
- Overheid				%
- Andere				%

2. Huidige internationale activiteiten

2.1 Is uw onderneming actief in of met het buitenland?

Ja → **Ga naar vraag 2.6**

Neen → **Ga naar vraag 2.2**

2.2 Was uw onderneming de voorbije 5 jaar actief in of met het buitenland?

Ja → **Ga naar vraag 2.3**

Neen → **Ga naar vraag 2.4**

2.3 Waarom is de internationale activiteit stopgezet?

- Buitenlandse orders vielen weg
- Slechte betalingen door buitenlandse klanten
- Fraude/corruptie in het buitenland
- Personeelsproblemen in België
- Personeelsproblemen in buitenland
- Thuismarkt werd te veel verwaarloosd
- Risico's werden te groot
- Andere:

.....

2.4 Is uw onderneming van plan binnen een tijdspanne van 3 jaar internationaal actief te worden?

Ja → **Ga naar vraag 2.5**

Neen → **Einde vragenlijst**

Weet niet → **Ga naar vraag 4.3**

2.5 Duid aan hoe en waar uw onderneming internationaal actief wil worden

Voorbeeld: wil u in de toekomst invoeren vanuit Duitsland, dan plaatst u een kruis in het eerste vak

	<i>Duitsland, Frankrijk of Nederland</i>	<i>Rest Europa</i>	<i>Centraal- en Zuid-Amerika</i>	<i>Azië (niet China en niet India)</i>	<i>Midden-Oosten</i>	<i>Afrika</i>	<i>Oceanië</i>	<i>Brazilië</i>	<i>Rusland</i>	<i>India</i>	<i>China</i>
Import en export											
Import vanuit ...											
Export naar ... via een tussenpersoon											
Export naar ... in eigen beheer											
Productie											
Eigen productie in opdracht van klanten in											
Productie uitbesteed aan een onderneming in ...											
Productievestiging in ... met daarin een minderheidsdeelneming											
Productievestiging in ... met daarin een meerderheidsdeelneming											
Productievestiging in ... met eigen onderneming als enige eigenaar											
Onderzoek en ontwikkeling (R&D) en licentie technologie											
Eigen R&D in opdracht van klanten in ...											
Nemen van licentie op technologie van een onderneming in ...											
Uitbesteden van R&D aan een onderneming in ...											
Verlenen van licentie op eigen technologie aan een onderneming in ...											
Grensoverschrijdende samenwerking voor R&D met een onderneming in ...											
Management, marketing en advies											
Management, marketing of advies verricht in België voor klanten in ...											
Management, marketing of advies verricht in ...											
Technische service of advies verricht in België voor klanten in ...											
Technische service of advies verricht in ...											
Eigen verkoopfiliaal gevestigd in											

→ Ga naar vraag 4.3

2.6 Duid aan hoe en waar uw onderneming internationaal actief is

Voorbeeld: voert u in vanuit Duitsland, dan plaatst u een kruis in het eerste vak

	Duitsland, Frankrijk of Nederland	Rest Europa	Noord-Amerika	Centraal- en Zuid-Amerika	Azië (niet China en niet India)	Afrika	Midden-Oosten	Oceanië	Brazilië	Rusland	India	China
Import en export												
Import vanuit ...												
Export naar ... via een tussenpersoon												
Export naar ... in eigen beheer												
Productie												
Eigen productie in opdracht van klanten in												
Productie uitbesteed aan een onderneming in ...												
Productievestiging in ... met daarin een minderheidsdeelneming												
Productievestiging in ... met daarin een meerderheidsdeelneming												
Productievestiging in ... met eigen onderneming als enige eigenaar												
Onderzoek en ontwikkeling (R&D) en licentie technologie												
Eigen R&D in opdracht van klanten in ...												
Nemen van licentie op technologie van een onderneming in ...												
Uitbesteden van R&D aan een onderneming in ...												
Verlenen van licentie op eigen technologie aan onderneming in ...												
Grensoverschrijdende samenwerking voor R&D met een onderneming in ...												
Management, marketing en advies												
Management, marketing of advies verricht in België voor klanten in ...												
Management, marketing of advies verricht in ...												
Technische service of advies verricht in België voor klanten in ...												
Technische service of advies verricht in ...												
Eigen verkoopsfiliaal gevestigd in												

2.7 Duid voor de vormen van internationalisering die op uw onderneming van toepassing zijn de voornaamste huidige knelpunten aan van de desbetreffende internationale activiteit in een bepaalde regio

Voorbeeld: ervaart u problemen met het vinden van geschikt personeel in België voor import vanuit Duitsland en Noord-Amerika, dan plaatst u een A en een C in het eerste vak

Regiocodes: A = Duitsland, Frankrijk, Nederland D = Centraal/Zuid-Amerika G = Midden-Oosten J = Rusland
 B = Rest Europa E = Azië (niet China, niet India) H = Oceanië K = India
 C = Noord-Amerika F = Afrika I = Brazilië L = China

	Ongeschikt personeel in België	Ongeschikte buitenlandse partner	Aanpassing producten	Probleem van financiering	Cultuurverschillen	Fraude/corruptie in België	Loonkost in België	Taal	Bescherming intellectuele rechten	Pol. en econ. instabiliteit in buitenland	Wet- en regelgeving in buitenland
Import en export											
Import vanuit ...											
Export naar ... via een tussenpersoon											
Export naar ... in eigen beheer											
Productie											
Eigen productie in opdracht van klanten in											
Productie uitbesteed aan een onderneming in ...											
Productievestiging in ... met daarin een minderheidsdeelneming											
Productievestiging in ... met daarin een meerderheidsdeelneming											
Productievestiging in ... met eigen onderneming als enige eigenaar											
Onderzoek en ontwikkeling (R&D) en licentie technologie											
Eigen R&D in opdracht van klanten in ...											
Nemen van licentie op technologie van een onderneming in ...											
Uitbesteden van R&D aan een onderneming in ...											
Verlenen van licentie op eigen technologie aan onderneming in ...											
Grensoverschrijdende samenwerking voor R&D met een onderneming in ...											
Management, marketing en advies											
Management, marketing of advies verricht in België voor klanten in ...											
Management, marketing of advies verricht in ...											
Technische service of advies verricht in België voor klanten in ...											
Technische service of advies verricht in ...											
Eigen verkoopfiliaal gevestigd in											

2.8 In welk jaar werd uw onderneming actief in of met het buitenland?

2.9 Hoeveel procent van uw omzet (zakencijfer of verkoop) haalt u momenteel uit internationale activiteiten? %

2.10 Waarom werd uw onderneming actief in of met het buitenland (kruis één of meerdere motieven aan)?

- | | | | |
|-----------------------|---------------------------------|-----------------------|-----------------------------|
| <input type="radio"/> | Groei onderneming | <input type="radio"/> | Imago onderneming |
| <input type="radio"/> | Noodzakelijk voor overleven | <input type="radio"/> | Motivatie werknemers |
| <input type="radio"/> | Winst onderneming | <input type="radio"/> | Lagere kosten in buitenland |
| <input type="radio"/> | Te kleine thuismarkt | <input type="radio"/> | Toegang tot nieuwe markten |
| <input type="radio"/> | Meer concurrentie op thuismarkt | <input type="radio"/> | Andere: |
| <input type="radio"/> | Klant volgen in buitenland | | |
| <input type="radio"/> | Toegang tot kennis/technologie | | |

3. Uitbreiding internationale activiteiten

3.1 Bent u van plan in een tijdspanne van 3 jaar uw internationale activiteiten uit te breiden?

- Ja → **Ga naar 3.2**
- Neen → **Ga naar 4.1**
- Weet niet → **Ga naar 4.1**

3.2 Duid aan hoe en waar uw onderneming haar internationale activiteiten wil uitbreiden

	Duitsland, Frankrijk of Nederland	Rest Europa	Centraal- en Noord-Amerika	Azië (niet China en niet India)	Midden-Oosten	Afrika	Oceanië	Brazilië	Rusland	India	China
Import en export											
Import vanuit ...											
Export naar ... via een tussenpersoon											
Export naar ... in eigen beheer											
Productie											
Eigen productie in opdracht van klanten in ...											
Productie uitbesteed aan een onderneming in ...											
Productievestiging in ... met daarin een minderheidsdeelneming											
Productievestiging in ... met daarin een meerderheidsdeelneming											
Productievestiging in ... met eigen onderneming als enige eigenaar											
Onderzoek en ontwikkeling (R&D) en licentie technologie											
Eigen R&D in opdracht van klanten in ...											
Nemen van licentie op technologie van een onderneming in ...											
Uitbesteden van R&D aan een onderneming in ...											
Verlenen van licentie op eigen technologie aan een onderneming in ...											
Grensoverschrijdende samenwerking voor R&D met een onderneming in ...											
Management, marketing en advies											
Management, marketing of advies verricht in België voor klanten in ...											
Management, marketing of advies verricht in ...											
Technische service of advies verricht in België voor klanten in ...											
Technische service of advies verricht in ...											
Eigen verkoopfiliaal gevestigd in ...											

4. Ondersteuning van de internationale activiteiten door Flanders Investment & Trade (FIT of het Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen, het vroegere Export Vlaanderen)

4.1 Heeft u de voorbije 3 jaar voor uw internationale activiteiten een beroep gedaan op FIT?

- Ja → Ga naar 4.2
 Neen → Ga naar 4.3

4.2 Geef voor de diensten van FIT die u heeft gebruikt aan hoe tevreden u erover bent (kruis aan)

	Ze ontevreden	Ontevreden	Neutraal	Tevreden	Ze tevreden
Financiële ondersteuning					
Antwoord op vragen over landen					
Antwoord op vragen over sectoren					
Antwoord op vragen over handelsgebruiken en -reglementering					
Identificeren van buitenlandse kandidaat-klanten (<i>prospects</i>)					
Identificeren van buitenlandse partners					
Handelsmissies					
Beurzen					
Vorming/opleiding/seminaries					
Andere:					

4.3 Kruis voor elk van de diensten die FIT zou kunnen aanbieden aan hoe belangrijk u ze vindt

	Helemaal niet belangrijk	Niet belangrijk	Geen mening	Belangrijk	Ze belangrijk
Financiële ondersteuning					
Antwoord op vragen over landen					
Antwoord op vragen over sectoren					
Antwoord op vragen over handelsgebruiken en -reglementering					
Identificeren van buitenlandse kandidaat-klanten (<i>prospects</i>)					
Identificeren van buitenlandse partners					
Handelsmissies					
Beurzen					
Vorming/opleiding/seminaries					
Andere:					

5. Ondersteuning van de internationale activiteiten door de sectorfederatie Essenscia Vlaanderen

5.1 Bent u lid van Essenscia Vlaanderen?

- Ja
 Neen

5.2 Ziet u een rol weggelegd voor Essenscia Vlaanderen om het internationaal ondernemen van de chemische industrie en life sciences in Vlaanderen te ondersteunen?

- Ja:
 - Communicatie
 - Organiseren van sectorspecifieke handelsmissies
 - Vorming/opleiding
 - Organiseren van bijeenkomsten met andere bedrijven
 - Andere:
- Neen

Hartelijk dank voor uw waardevolle medewerking!

