



Limburg



PERSBERICHT

Hasselt, 11 september 2023

## 2 op 3 Limburgse bedrijven botsen op hinderpalen om (meer) te gaan exporteren

**Administratieve rompslomp, strenge regelgeving en gebrek aan mankracht grootste obstakels**

Gericht beperken van hinderpalen zorgt voor extra groeiboost

### Vlaamse exportondersteuning blijft te onbekend

Ondernemers hekelen vooral **gebrek aan inspanningen om afkalvende internationale competitiviteit te counteren**

Uit recent onderzoek van UNIZO en VKW bleek eerder dat het aantal Limburgse bedrijven dat internationaal actief is verder stijgt. Bijna 6 op de 10 is met activiteiten aanwezig in het buitenland, maar bij zij die dat (nog) niet zijn worden er amper plannen in die richting gesmeed. VKW Limburg en UNIZO Limburg onderzochten daarom verder wat bedrijven nu juist weerhoudt om (nog meer) de internationale kaart te trekken.

Daaruit blijkt dat het **niet onmiddellijk ligt** aan de **exportondersteuning** die **Vlaanderen** aan bedrijven **biedt**. Daarover is **68%** van Limburgse bedrijven **tevreden**, ook al is de **bekendheid van het arsenaal aan steunmaatregelen een groot werkpunt**. Wel **botsen 2 op 3** bedrijven op **hinderpalen om (meer) te gaan exporteren**. Erg opvallend: bij **internationaal actieve bedrijven**, net zoals bij productie- en bouwbedrijven, zijn dat zelfs **4 op 5**. Van de bedrijven die vandaag (nog) **niet internationaal actief** zijn (4 op 10), stelt **meer dan de helft** (51%) daarvoor nochtans **géén hinderpalen** te ondervinden. Voor hen lijkt het dus een **bewuste keuze** om als bedrijf niet internationaal actief te zijn.

De meest genoemde hinderpalen om internationaal zaken te doen zijn de **overdreven formaliteiten** en de al **te strenge regelgeving (samen 39%)** en **onvoldoende tijd of mankracht (28%)**. Ook het moeilijk vinden van **lokale exportpartners** en de moeilijkheid om **producten of diensten aan lokale markten aan te passen**, spelen duidelijk mee.

Bij **internationaal niet-actieve bedrijven** speelt dit laatste nog sterker. Evenals soms ook de **beperkte actieradius** waarbinnen producten rendabel vervoerd kunnen worden en **licentiebeperkingen**.

**Ontevredenheid** bij de ondersteuning door de overheid vindt vooral een oorzaak in de **onbekendheid van steunmaatregelen**, maar **nog meer** in een gepercipieerd **gebrek aan maatregelen om de afkalvende competitiviteit van onze bedrijven in het buitenland** door o.a. hogere loon- en energiekosten **tegen te gaan**. Ook administratieve overlast en reglementitis worden als erg nadelig ervaren.

Een **groot knelpunt** blijft de **onbekendheid en bijgevolg ook onderbenutting van exportondersteunende overheidsmaatregelen**. Zelfs de **meest toegankelijke maatregelen** staan bij **2 op 3 kleine internationaal actieve bedrijven niet op de radar** en slechts een derde van hun grotere collega's heeft er hoogstens 'van gehoord'. **Advies en begeleiding** door de regionale kantoren van **Flanders Investment & Trade (FIT)** blijkt de **meest gebruikte** overheidssteuning, al blijft het gebruik dan nog beperkt tot 21% van alle bedrijven en 39% van de exporterende bedrijven. De **economische missies naar het buitenland** genieten de **grootste bekendheid (53%)**.

Om het **duidelijk aanwezig, maar nog sterk onderbenutte internationale potentieel voor onze bedrijven te kunnen ontgrendelen**, vragen UNIZO Limburg en VKW Limburg daarom **sterkere en meer proactieve promotie van de Vlaamse exportondersteunende maatregelen en instellingen richting bedrijven**. VKW en UNIZO gaan zelf ook – **passend binnen hun beider partnership met Flanders Investment & Trade - samen met FIT** bijkomende initiatieven nemen. Bovendien vragen ze om de **exportadministratie en regelgeving drastisch te verlichten en dringen ze aan op een doortastende aanpak van onze internationale concurrentiekracht**.

**Bart Lodewyckx, gedelegeerd bestuurder UNIZO Limburg:** *"We stellen opnieuw vast dat er nog heel wat hinderpalen blijven bestaan voor onze Limburgse ondernemingen om internationaal te starten of te kunnen groeien. **Toch moeten we meer internationaal gaan werken en denken: globalisering en internationalisering bieden nieuwe mogelijkheden.** Hier ligt een belangrijke ondersteunende rol weggelegd voor de overheid, en in het bijzonder voor FIT - Flanders Investment & Trade. **Elke onderneming die denkt aan internationaal zakendoen, zou spontaan aan FIT moeten denken en contact zoeken.** Maar uit onze bevraging blijkt dit nog niet zo te zijn. FIT kan nochtans met steunmaatregelen, contactgegevens, haar buitenlands netwerk en kennis van landen, sectoren en reglementering ondernemers een belangrijke steun in de rug geven."*

**Ruben Lemmens, gedelegeerd bestuurder VKW Limburg:** *"Het is fijn vast te stellen dat de internationale blik van onze Limburgse bedrijven verder verruimt. **Toch blijft het opvallend dat 2 op 5 Limburgse bedrijven de buitenlandse markt links laat liggen.** Daar zijn dikwijls valabele redenen voor, eigen aan activiteit of sector. Maar toch... Als meer dan de helft van deze internationaal inactieve bedrijven zelf zegt daar géén hinderpalen voor te zien, blijft de vraag knagen waarom ze rond de kerktoren blijven hangen? Om het echte groeipotentieel van onze Limburgse economie verder te vergroten, moeten we ook deze bedrijven helpen om hun internationale denkkader te verruimen. Het arsenaal aan steun voor internationalisering vanuit de overheid is uitgebreid, maar blijft vandaag sterk onderbenut. Meer en proactieve promotie is nodig. Vanuit VKW zetten we hier – passend binnen onze samenwerking met Flanders Investment & Trade (FIT) graag mee onze schouders onder. **Maar we roepen ook op om de administratieve rompslomp en al te strenge regelgeving rond export te vereenvoudigen zodat bedrijven flexibeler kunnen inspelen op de internationale vraag.** En we dringen aan om de internationale concurrentiekracht van onze industriebedrijven dringend te herstellen."*

**Joy Donné, CEO van Flanders Investment & Trade:** *“Het is goed dat er in Limburg groeiende aandacht is voor export en internationalisering. FIT is klaar om dit te ondersteunen samen met partners VKW Limburg en UNIZO Limburg. Doel is de bekendheid van het Vlaamse exportinstrumentarium verder op te drijven zodat we meer ondernemers daadwerkelijk aan het internationaliseren krijgen. Bedrijven die inspiratie of een klankbord zoeken voor hun internationaliseringsplannen mogen de **Flanders International Business Weeks**<sup>1</sup> niet missen die vandaag van start gaan. In Hasselt kunnen Limburgse bedrijven 7 dagen lang exportgerelateerde seminaries volgen of afspraken boeken met de landenexperten en technologieattachés uit de buitenlandse posten van FIT. Ze kunnen er ook de lokale adviseurs en subsidiekenners van FIT spreken.”*

---

<sup>1</sup> Deelnemen aan de **Flanders International Business Weeks** van 11 t.e.m. 15 en van 25 t.e.m. 29 september is gratis, maar inschrijven is verplicht [www.flandersinternationalbusinessweeks.be](http://www.flandersinternationalbusinessweeks.be)

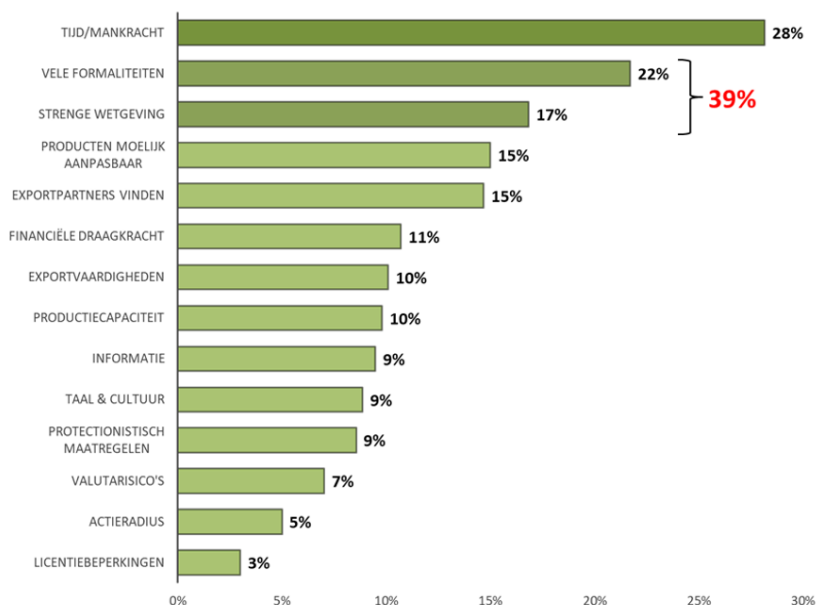
## BIJLAGE: de CONCLUSIES uit het onderzoek:

### 1. HINDERPALEN OM (MEER) TE EXPORTEREN

#### ■ 2 op 3 Limburgse bedrijven botsen op hinderpalen om (meer) te gaan exporteren

- Bij de **productiebedrijven, bouwsector** en **grote bedrijven** gaat het zelfs tot **4 op 5** bedrijven.
- **34%** van alle bedrijven zegt daarentegen **geén hinderpalen** te ondervinden. **Opvallend:** bij **internationaal actieve** bedrijven is dit **slechts 21%** en stoot dus **4 op 5 wél** op drempels. Bij bedrijven die vandaag **niet internationaal actief** zijn, zegt meer dan **de helft** (51%) eigenlijk geen obstakels te zien om te (gaan) exporteren.
- **Dienstenbedrijven** en kleinere bedrijven ervaren iets minder drempels, maar zijn ook minder vaak internationaal actief.
- Het **aanpakken van de hinderpalen voor export** kan dus nog **heel wat bijkomend exportpotentieel** in Limburg aanboren.

Voornaamste hinderpalen om te exporteren (2023)  
(top 3)



#### ■ Al te **strengere regelgeving** en **te veel formaliteiten/zware administratie** wordt naar vorgeschoven als **hinderpaal bij uitstek**.

- **Bijna 2 op 5 (39%)** bedrijven schuiven een van deze twee naar voren als **een van de grootste struikelblokken**. **Middelgrote bedrijven** worden hier nog meer mee geconfronteerd.
- Het enigszins clichématige **onvoldoende tijd of mankracht**, wordt door bijna **3 op 10 (28%)** genoemd, vooral door **bouw- en productiebedrijven**.
- De **moeilijke aanpassing van producten of diensten aan andere markten** is voor **15%** een **top 3-probleem**. Het is het enige element dat **sterker speelt** voor vandaag **internationaal niet**

**actieve** bedrijven (18%). Specifiek bij deze bedrijven spelen soms ook **licentiebeperkingen** (8%) of de **actieradius** waarbinnen producten rendabel vervoerd kunnen worden een rol.

- o Vooral voor **grotere productiebedrijven** is het  **vinden van geschikte lokale exportpartners problematisch**.
- o Daarna volgen een **reeks hindernissen** die telkens zo'n **10%** van de Limburgse bedrijven in hun **top 3** zetten: **onvoldoende financiële draagkracht, onvoldoende exportvaardigheden in het bedrijf, onvoldoende of onaangepaste productiecapaciteit, onvoldoende informatie over buitenlandse markten, taal- en cultuurverschillen en protectionistische maatregelen in diverse vormen**.

## 2. OVERHEIDSSTEUN: ONBEKEND IS ONBEMIND?

### ■ 2/3 bedrijven waarderen overheidsinspanningen rond internationalisering

- o **68%** is **akkoord** met de **stelling** dat de **overheid voldoende doet** om de **exportkansen en -prestaties** van de Vlaamse bedrijven te **versterken**.
- o De **middelgrote bedrijven** zijn hierover het **meest tevreden, evenals dienstenbedrijven**.
- o **Internationaal reeds actieve bedrijven, productiebedrijven, kleine bedrijven** (5 tot 19 wn.) en **grotere bedrijven** (100-249 wn.) zijn dat **heel wat minder**.

### ■ Ontevreden bedrijven - 1 op 3 - hekelen vooral gebrek aan inspanningen om afkalvende competitiviteit te counteren

- o **42%** noemt dit de **voornaamste bron van ontevredenheid**, naast de **onvoldoende bekendheid van** of gebrek aan **communicatie** over **steunmaatregelen** (30%).
- o Daarnaast worden ook de **administratieve overlast, reglementitis** (“meer drempels dan aanmoedigingen”) en de **strengere regelgeving** door 15% spontaan met de vinger gewezen.

STELLING: De overheid doet voldoende om de exportkansen en -prestaties van het Vlaamse bedrijfsleven te versterken.	
Niet akkoord: voornaamste redenen	
Competitiviteit van onze bedrijven te laag door te hoge loonkosten, energiekosten, onderwijs ...	42%
Steunmaatregelen te <b>onbekend</b> , bereiken de bedrijven niet, te weinig pro-actieve benadering en communicatie	30%
Administratieve overlast, reglementitis, meer drempels dan steun, regelgeving	15%
Teveel gericht op grote/kleine bedrijven, andere sector	8%
Andere: te weinig gericht, teveel gericht op producten ipv diensten, onderwijs, personeelstekort, ...	5%

### ■ Meest gebruikte overheidsondersteuning blijft advies/begeleiding door FIT

- o **21%** van alle bedrijven en **39%** van de exporterende bedrijven maakte er al gebruik van.
- o Ook de **subsidies voor exportbevorderende initiatieven** (15%), **subsidies voor de inkoop van exportbevorderende diensten** (KMO-Portefeuille) en de **Vlaamse economische**

**vertegenwoordigers en technologieattachés van FIT wereldwijd** kennen een **gebruiksratio** van meer **20 à 25% bij KMO's en exporterende bedrijven**.

- De **economische missies** genieten bij het geheel van de bedrijven veruit de **grootste bekendheid** (53% gekend, 12% deelgenomen). Het is de **enige maatregel** die bij **meer dan de helft van alle bedrijven** gekend is.
- De bekendheid van de **KMO groei-subsidie voor strategisch exportadvies of aanwerving kennismanager export** groeit: door **bijna de helft** van doelgroep (> 10 wn. 54%) **gekend** en door **14%** ook gebruikt.
- Alle **overige export ondersteunende maatregelen** zijn echter voor **drie kwart van alle bedrijven** en (op financiering/kredietverzekering Credendo na) zelfs **van de exporterende bedrijven onbekend** ('niet gekend' of hoogstens 'van gehoord').

### ■ **Onbekendheid en onderbenutting export ondersteunende maatregelen blijft groot knelpunt**

- Zelfs de **meeste toegankelijke export ondersteunende maatregelen** blijven bij **2 op 3 kleine, internationaal actieve bedrijven onbekend**. Slechts **10% of minder** heeft er al **gebruik** van gemaakt.
- Bij de **grotere KMO's en grote bedrijven** die internationaal actief zijn, maakte ongeveer **20 à 40%** er al **gebruik** van. Toch is ook hiervan **een kwart tot derde** er nog **onbekend** mee of hebben ze er **hoogstens 'van gehoord'**.

Bekendheid van overheidssteun op vlak van export - 2023	Onbekend			Gekend/nog niet gebruikt			Gebruikt		
	klein <10 wn.	kmo 10-99 wn.	groot 100 wn. of meer	klein <10 wn.	kmo 10-99 wn.	groot 100 wn. of meer	klein <10 wn.	kmo 10-99 wn.	groot 100 wn. of meer
<i>internationaal actieve bedrijven</i> analyse op basis van grootte									
Advies en begeleiding vanuit provinciaal FIT-kantoor	67%	29%	25%	24%	32%	34%	9%	39%	40%
Subsidies voor exportbevorderende initiatieven (via FIT)	67%	42%	29%	24%	32%	41%	9%	26%	31%
Economische missies en groepsstanden op beurzen in het buitenland	57%	29%	16%	42%	45%	61%	0%	26%	22%
Vlaamse economische vertegenwoordigers en technologieattachés van FIT wereldwijd	70%	46%	32%	24%	32%	47%	6%	22%	21%
EEN - European Enterprise Network (partnerbedrijven, inlichtingen Europese reglementeringen)	82%	81%	62%	18%	17%	36%	0%	1%	2%
Credendo (financiering en kredietverzekering)	79%	59%	55%	21%	37%	36%	0%	4%	10%
Finexpo (steun voor export, rentestabilisatie, ...)	88%	79%	70%	12%	20%	31%	0%	1%	0%
Belastingvrijstelling voor aanwerving exportmanager	91%	73%	79%	6%	20%	20%	3%	6%	0%
KMO Groeiusubsidie voor strategische exportadvies of aanwerving kennismanager export	82%	54%	66%	18%	33%	31%	0%	14%	4%
Subsidies via KMO-portefeuille voor inkoop diensten mbt internationalisering (advies, opleiding, ...)	63%	47%	48%	27%	32%	32%	9%	21%	20%