

CRB
Centrale Raad voor het Bedrijfsleven



bijzondere raadgevende commissie
Textiel en Kleding

CRB 2008-1710
TEX 2008.50
SR/EDB/LVN
15 december 2008

STUDIE OVER HET CONCURRENTIEVERMOGEN VAN DE BELGISCHE TEXTIELINDUSTRIE

December 2008

Voorwoord

Deze studie is het resultaat van een samenwerking tussen het secretariaat van de CRB en de Vlerick Leuven Gent Management School. Hierbij werden de statistische gegevens, grotendeels verzameld door de heer Frédéric Swaelens, onder de methodologische begeleiding van professor Leo Sleuwaegen gestructureerd en geïnterpreteerd door de heren Stephen Renders en Emmanuel de Bethune. Dankzij de creatieve en kritische inbreng van mevrouw Isabelle Devoldere (Vlerick School) kon de kwaliteit van de studie verder worden verbeterd.

Een eerste versie van de studie werd gepresenteerd aan de leden van de bijzondere raadgevende commissie textiel en kleding. De inzichten die uit de hieropvolgende discussie naar boven kwamen, werden eveneens in het verslag verwerkt.

INHOUDSOPGAVE

Inleiding	5
1 Beschrijving van de Belgische textielindustrie	7
1.1 De productiekolom van de textielnijverheid.....	7
1.2 Analyse van de textielsector = NACE 17.....	10
1.2.1 Sleutelindicatoren	10
1.2.2 Structurele karakteristieken	16
1.3 Analyse van de subsectoren	20
1.3.1 Sleutelindicatoren	20
1.3.2 Structurele karakteristieken	23
2 De competitiviteit van de Belgische textielindustrie volgens het analysekader van Michael Porter ...	27
2.1 Het analysekader van Porter	27
2.1.1 De aanbodsdeterminant	29
2.1.2 De vraag	30
2.1.3 Toeleverende en aanverwante industrieën.....	30
2.1.4 Strategie, rivaliteit en structuur van de ondernemingen	31
2.1.5 De bredere omgeving	31
2.2 Beschrijving van de concurrentiële omgeving van de textielsector via een PEST-analyse.....	32
2.3 Analyse van de concurrentiële dynamiek van de textielsector	35
2.3.1 De Textielcluster	36
2.3.2 Tapijten.....	40
2.3.3 Technisch textiel.....	46
2.3.4 Breigoedstoffen	51
3 Identificatie van de strategische uitdagingen voor de textielsector via een confrontatieanalyse.....	54
4 Beleidsuitdagingen	64
5 Samenvatting.....	66
BIJLAGE 1 : Indicatoren over de prestaties en de structuur van de Belgische textielsector	69
BIJLAGE 2: Methodologie ter identificatie van de competitieve deelsectoren.....	76
BIJLAGE 3: Overzicht van de subsectoren van de textielsector volgens de HS96-classificatie met vier cijfers (2006, in duizenden EUR).....	78
BIJLAGE 4: Toegevoegde waarde, productiewaarde en werkgelegenheid in de deelsectoren van de textielindustrie	80
Bibliografie	81

Lijst van grafieken

Grafiek 1-1 :	Bijdragen van de industriële sectoren aan de toegevoegde waarde en aan de werkgelegenheid van de totale Belgische industrie in 2005 (NACE Rev.1)	10
Grafiek 1-2 :	Ontwikkeling tussen 1996 en 2004 van de productiewaarde, van de toegevoegde waarde en van de werkgelegenheid in de Belgische en in de Europese textielsector (1996 = 100%)	11
Grafiek 1-3 :	Toegevoegde waarde per werknemer en tewerkstelling per deelsector van de textielindustrie in 2004	20
Grafiek 1-4 :	Toegevoegde waarde per werknemer in 2004 en evolutie van de werkgelegenheid (1997-2004) in de deelsectoren van de textielindustrie	21
Grafiek 1-5 :	Ontwikkeling arbeidsproductiviteit en tewerkstelling 1997-2004 per deelsector van de textielsector (grootte bel is proportioneel met de toegevoegde waarde per werknemer in 2004).....	22

Lijst van tabellen

Tabel 1-1 :	Productieprocessen van de textielsector volgens NACEBEL2003.....	8
Tabel 1-2 :	Export van de Belgische textielsector tussen 2001 en 2006	12
Tabel 1-3 :	Eenheidswaarde van de Belgische textielhandel in 1996 en 2005.....	13
Tabel 1-4 :	Evolutie tussen 1997 en 2004 van de bedrijfsprestaties naargelang hun onderzoeks- en exportactiviteiten... 14	
Tabel 1-5 :	Bijdrage door uittreding, krimp, groei en toetreding aan de totale werkgelegenheidsevolutie tussen 1997 en 2004 naargelang de onderzoeks- en exportactiviteiten van de bedrijven.....	15
Tabel 1-6 :	Afname en toename van de tewerkstelling door uittreding, inkrimping, groei en toetreding in de periode 1997-2004.....	17
Tabel 1-7 :	Afname en toename van het aantal bedrijven tussen 1997 en 2004.....	17
Tabel 1-8 :	Gemiddelde daling of stijging van de werkgelegenheid per onderneming door uittreding, inkrimping, groei en toetreding in de periode 1997-2004.....	17
Tabel 1-9 :	Afname en toename van de productiviteit per bedrijfscategorie in de periode 1997-2004.....	18
Tabel 1-10 :	Exportaandelen van de (deel)sectoren van de Belgische textielindustrie in 2006.....	23
Tabel 1-11 :	Aandeel en groei van de tewerkstelling voor exporterende en O&O actieve bedrijven 1997-2004.....	24
Tabel 1-12 :	Aandeel en groei van de toegevoegde waarde voor exporterende en O&O actieve bedrijven 1997-2004.....	24
Tabel 1-13 :	Groei en niveau van de toegevoegde waarde per werknemer in exporterende en O&O actieve bedrijven 1997-2004.....	25
Tabel 1-14 :	Aandeel en groei van de tewerkstelling voor lokale en multinationale ondernemingen	25
Tabel 1-15 :	Aandeel en groei van de toegevoegde waarde voor lokale en multinationale ondernemingen 1997-2004	26
Tabel 2-1 :	Exportprestaties van de Belgische tapijtsector in 2005 volgens het geharmoniseerde systeem	40
Tabel 2-2 :	Exportprestaties van de landen met het hoogste aandeel in de wereldexport in tapijten in 2005 volgens het geharmoniseerde systeem (in USD)*	41
Tabel 2-3 :	Meest gespecialiseerde landen in de tapijtindustrie in 2005*	41
Tabel 2-4 :	Aantal werknemers en inrichtingen in de tapijtindustrie naar de grootteklasse van de inrichtingen in 2005....	43
Tabel 2-5 :	Exportprestaties van de landen met een specialisatie in de productie van technisch textiel in 2005 volgens het geharmoniseerde systeem (in Euro)*	46
Tabel 2-6 :	Evolutie van het aantal werknemers en inrichtingen in de technisch textielindustrie* naar de grootteklasse van de inrichtingen in 2005.....	49
Tabel 2-7 :	Exportprestaties van België en van de landen met een specialisatie in de productie van gebreide en gehaakte stoffen in 2005 volgens het geharmoniseerde systeem (in euro's)*	51
Tabel 3-1 :	Enkele strategische uitdagingen voor Belgische textielbedrijven	60

Lijst van figuren

Figuur 1-1 :	De verticale productiekolom van de textielsector	9
Figuur 2-1 :	Het ruitmodel van Porter of het interactieve proces van creatie van concurrentievoordelen.....	28

Inleiding

De bedoeling van deze studie is een zo getrouw mogelijk beeld te schetsen van de toestand en de prestaties van de Belgische textielindustrie. Daartoe werd overeengekomen te werken binnen een zo coherent mogelijk kader, nl. dat van de nationale boekhouding, die ook wordt gebruikt in het verslag dat de CRB opstelt krachtens de wet van 26 juli 1996 tot bevordering van de werkgelegenheid en tot preventieve vrijwaring van het concurrentievermogen. De informatie uit deze bron wordt aangevuld met gedetailleerde sectoriële gegevens die afkomstig zijn van de database EUKLEMS van de Europese Commissie, de Balanscentrale, de VIO-databank, Eurostat, Comtrade en kwantitatieve en kwalitatieve informatie van andere bronnen, zoals de sociale partners, verslagen van deskundigen, sectoriële nota's, casestudy's en enquêtes.¹

In een eerste deel (hoofdstuk 1) beschrijven we de situatie van de Belgische textielsector. Hierbij zullen we eerst de prestaties van de sector onderzoeken via een analyse van haar exportaandelen en van andere sleutelindicatoren zoals de handelsbalans en de werkgelegenheid. Aan de hand van structuurindicatoren gaan we vervolgens over op een beschrijving van de organisatie van de textielsector. Daarbij gaan we na welke factoren de textielindustrie in België onderscheiden van haar binnen- en buitenlandse concurrenten.

Nu kunnen de factoren die aan de basis liggen van de competitiviteit sterk variëren over de verschillende subsectoren en zelfs over ondernemingen binnen één subsector. Wegens de toenemende specialisatie, technologieverspreiding en outsourcing binnen de internationaliserende economie is dit ook steeds meer het geval. De geaggregeerde cijfers van bijvoorbeeld de nationale rekeningen en EUKLEMS, kunnen bijgevolg verschillende micro-economische waarheden verbergen. Daarom zullen we de textielsector in het eerste deel van de studie zowel op sectorieel als op subsectorieel niveau beschrijven.

Deze beschrijving van de sector zal ons toelaten om een beeld te vormen van de huidige positionering van de textielsector. Het betreft echter een momentopname die geen inzicht biedt in de dynamiek van de sector of in de kansen en uitdagingen die zich voor de sector in de komende jaren stellen. Daarom zullen we de informatie die we verkrijgen van de statische indicatoren uit het eerste deel aanvullen met een meer uitgebreide analyse.

In het tweede deel leggen we eerst het analysekader uit van waaruit we deze grondige analyse van het concurrentievermogen van de Belgische textielsector zullen voeren (hoofdstuk 2.1). Ons uitgangspunt is hierbij het micro-economische model dat Michael E. Porter in zijn boek, "The Competitive Advantage of Nations", hanteerde om het concurrentievermogen van industrieën te verklaren. Deze methode verklaart het concurrentievermogen van een sector door na te gaan welke factoren de bedrijven binnen die sector in staat stellen om competitief te zijn. Het is dus belangrijk om op een zo gedetailleerd mogelijk niveau de verschillende concurrentiefactoren van de bedrijven uit de textielsector te onderzoeken. Zoals we zullen zien onderscheidt Porter vier concurrentiefactoren die gezamenlijk de competitiviteit van een bedrijf bepalen: de vraag, de productiefactoren, de rivaliteit en de relatie met toeleverende en aanverwante bedrijven.

Nu volstaat het niet om de verschillende kenmerken van een deelsector te beschrijven om haar competitiviteit te begrijpen. Het model van Porter is immers in wezen een dynamisch model. Het is de

¹ De lezer vindt in bijlage 1 de lijst van variabelen en relevante indicatoren voor deze analyse alsook de bron van de reeksen gegevens die werden gebruikt om ze te berekenen.

interactie tussen de vier concurrentiefactoren onderling die bepaalt hoe een bedrijf zal reageren op externe omstandigheden en die dus de basis van haar competitiviteit vormt. Om het gedrag van de textielsector te begrijpen is het dus noodzakelijk om te analyseren hoe de omgeving van de textielsector de afgelopen jaren is gewijzigd en hoe “de competitiviteitssystemen” van de deelsectoren hierop gereageerd hebben. Voor een beter begrip van de concurrentiële dynamiek van de textielsegmenten moeten we dus eerst een beeld krijgen van de manier waarop de macro omgeving van de Belgische textielsector de afgelopen jaren gewijzigd is. Dit doen we aan de hand van een PEST² analyse (hoofdstuk 2.2).

Nadat we inzicht hebben verkregen in de werking van het model van Porter en in de macro economische wijzigingen die zich de afgelopen jaren aan de textielbedrijven voordeden, kunnen we starten met de analyse van de concurrentiële dynamiek van de Belgische textielsector (hoofdstuk 2.3). Hierbij zullen we eerst vaststellen welke vorm de vier concurrentiefactoren binnen de subsectoren van de textielsector aannemen om vervolgens te onderzoeken hoe deze factoren op elkaar inwerken en hoe zij gereageerd hebben op de gewijzigde omgevingsfactoren. We concentreren ons op de deelsectoren die we in het eerste deel als meest en minst competitief identificeerden. We mogen immers aannemen dat deze segmenten het meest geschikt zijn om de sterktes en zwaktes van de textielsector aan te wijzen.

Dankzij de analyse van de concurrentiële dynamiek van de textielsector wordt het mogelijk om na te gaan hoe de huidige ontwikkelingen in het concurrentiële landschap een invloed zullen uitoefenen op het concurrentievermogen van de Belgische textielproducenten. Daarom zullen we in hoofdstuk 3 met behulp van een confrontatieanalyse en de inzichten uit de voorgaande hoofdstukken de belangrijkste strategische uitdagingen voor de textielsector aangeven. We mogen echter niet vergeten dat ook de overheid een belangrijke invloed heeft op het concurrentievermogen van de textielbedrijven. Daarom sluiten we af met een korte beschouwing van de uitdagingen voor de beleidsmakers (hoofdstuk 4).

² Politiek Economisch Sociaal Technisch

1 Beschrijving van de Belgische textielindustrie

Om inzicht te krijgen in de factoren die de competitiviteit van de Belgische textielsector bepalen, is het belangrijk om te kijken hoe zij presteert en hoe zij is gestructureerd. Daarom starten we in dit hoofdstuk met een beschrijving van de productiekolom van de textielsector om vervolgens een overzicht te geven van de belangrijkste indicatoren van de Belgische textielnijverheid. Uiteindelijk zijn het de bedrijven die moeten concurreren op de wereldmarkt voor textiel. Een geaggregeerde beschrijving van de sector geeft bijgevolg een onvolledig beeld van de competitiviteit en de structuur van de textielbedrijven. Dit komt doordat verschillende subsectoren gekenmerkt worden door uiteenlopende structuren en onderhevig zijn aan verschillende concurrentiële omgevingen. Daarom zullen we in dit deel niet enkel de sector in haar geheel beschrijven maar eveneens kijken naar de achterliggende verhoudingen tussen de deelsectoren.

1.1 De productiekolom van de textielnijverheid

De textielindustrie is een veelzijdige industrie waarin verscheidene productieprocessen bijdragen tot de productie vanaf natuurlijke of synthetische vezels tot afgewerkte producten met vele uiteenlopende toepassingen. Tabel 1-1 verdeelt de textielsector in zeven productieprocessen volgens de NACEBEL2003 classificatie en figuur 1-1 geeft een schematische, gestileerde weergave van de verticale productiekolom van de textielsector. Figuur 1-1 geeft dus een overzicht van de producten die geproduceerd worden in de textielsector en hoe deze via productieprocessen aan elkaar verbonden zijn. De richting van de pijlen geeft aan hoe de output van de éne deelsector als input wordt gebruikt door de volgende subsector.

Natuurlijke vezels (afkomstig van de landbouwsector) of synthetische vezels (geproduceerd op basis van granulaten uit de chemiesector door bedrijven uit NACE-categorie 24.7) worden door spinnerijen, die in 2007 4% van de omzet in de Belgische textielindustrie realiseerden, gesponnen tot garen³. Het garen wordt vervolgens door de weverijen geweven tot stoffen of wordt rechtstreeks verwerkt tot tapijten of andere textielartikelen. Alvorens verwerkt te kunnen worden, moeten weefsels vaak een voorbehandeling ondergaan. Deze behandeling wordt uitgevoerd door de veredelaars en kan variëren van wassen, bleken, afkoken en ontsterken tot verven, coaten en appreteren. De veredeling was in 2007 goed voor 6% van de omzet in de textielsector. Het kledingtextiel, dat één vijfde van de textielomzet vertegenwoordigt, wordt door de kledingindustrie verwerkt tot kleding. Andere veredelde textielstoffen worden door andere sectoren zoals de automobiel- en de meubelsector verwerkt in andere producten of ze worden binnen de textielindustrie verder verwerkt tot afgewerkte producten voor zowel huishoudelijk als industrieel gebruik.

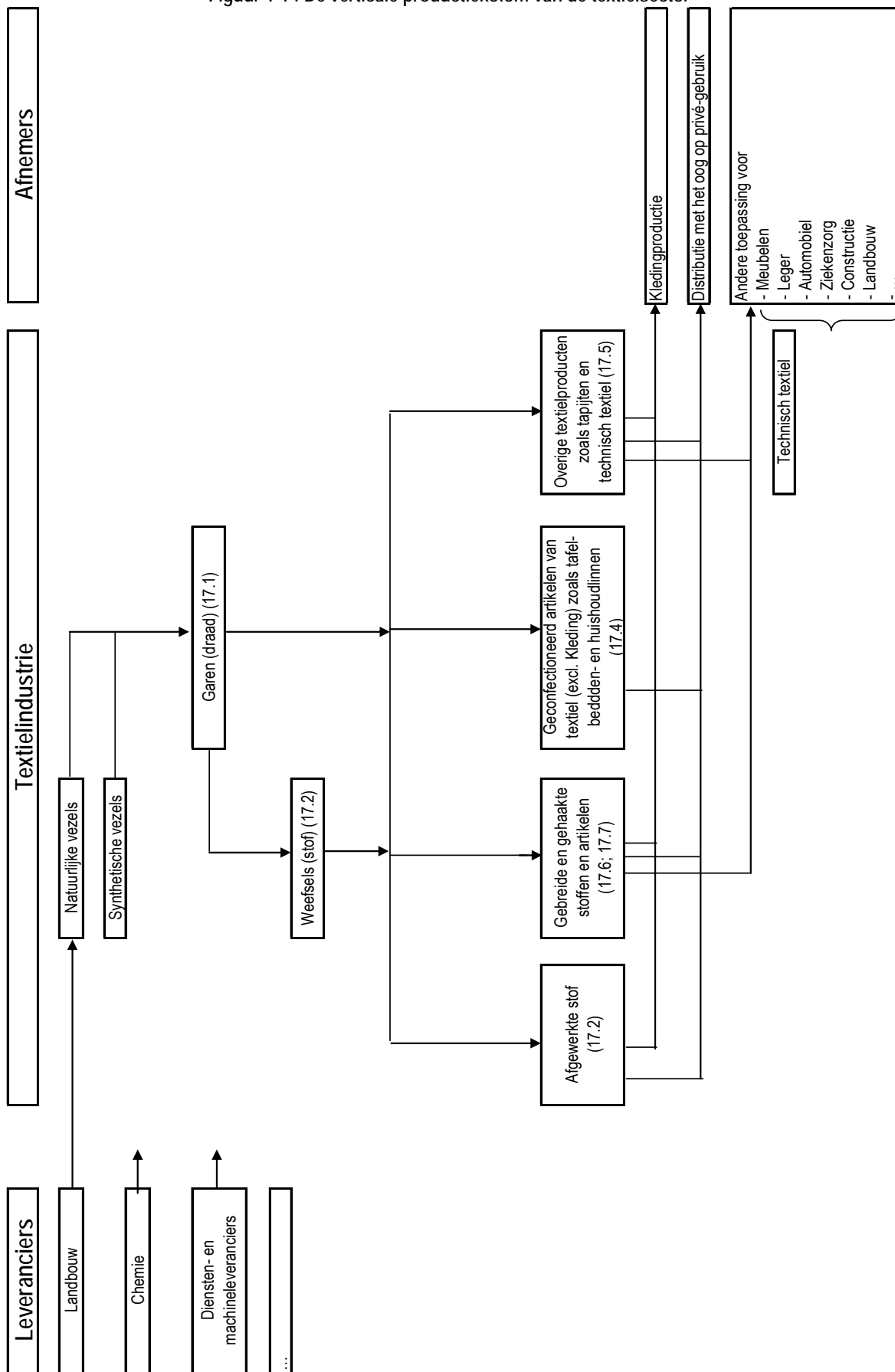
We zien dus dat de belangrijkste afnemers van de textielsector de textielproducenten zelf zijn. We merken op dat technologische innovaties de productiviteit de afgelopen jaren sterk hebben omhooggetrokken (OCDE, p. 19). Zoals we verder zullen zien is de waardeketen binnen de textielsector de afgelopen jaren steeds verder opgesplitst, waarbij bedrijven zich toeleggen op hun kerntaken en de minder rendabele activiteiten uitstoten naar meer rendabele locaties.

³ In de meeste gevallen worden vezels (geproduceerd en) rechtstreeks verwerkt binnen weverijen en tapijtbedrijven tot stoffen en tapijten.

Tabel 1-1 : Productieprocessen van de textielsector volgens NACEBEL2003

Code NACEBEL 2003	Omschrijving	Code NACEBEL2008 (op 2 cijfers)
17.1	Bewerken en spinnen van textielvezels	13.1
17.2	Weven van textiel	13.2
17.3	Textielveredeling	13.3 en 18.12
17.4	Vervaardiging van geconfectioneerde artikelen van textiel, zonder kleding	13.9; 32.5; 33.1 en 95.2
17.5	Vervaardiging van overige textielproducten	13.9; 33.19 en 17.2
17.6	Vervaardiging van gebreide en gehaakte stoffen	13.9
17.7	Vervaardiging van gebreide en gehaakte artikelen	14.1 en 14.3

Figuur 1-1 : De verticale productiekolom van de textielsector

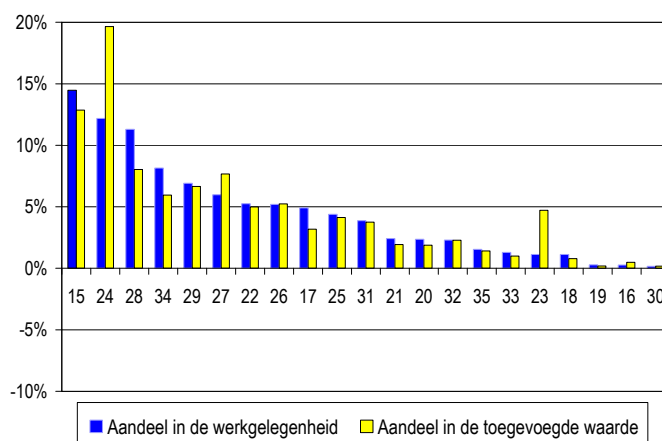


1.2 Analyse van de textielsector = NACE 17

1.2.1 Sleutelindicatoren

Werkgelegenheid, toegevoegde waarde en productie

Grafiek 1-1 : Bijdragen van de industriële sectoren aan de toegevoegde waarde en aan de werkgelegenheid van de totale Belgische industrie in 2005 (NACE Rev.1) ⁴



Bron: Nationale Bank van België, EUKLEMS en eigen berekeningen

Tussen 1996 en 2005 daalde de werkgelegenheid in de textielsector ongeveer 20% sterker dan in de gehele verwerkende nijverheid om uit te komen op 32.079 werknemers. Ondanks dit verlies was de textielsector in 2005, met een aandeel van 4,9% van de industriële werkgelegenheid, de negende belangrijkste werkgever van de Belgische industrie. Tegelijkertijd produceerde de textielsector 3,2% van de toegevoegde waarde van de Belgische industrie wat overeenkomt met 1,44 miljard euro. Het aandeel van de textielindustrie in de Belgische industriële toegevoegde waarde is dus kleiner dan haar aandeel in de werkgelegenheid. Dit betekent dat de toegevoegde waarde die per werknemer geproduceerd wordt of de (waarde)arbeidsproductiviteit in de textielsector onder het gemiddelde van de Belgische nijverheid ligt.

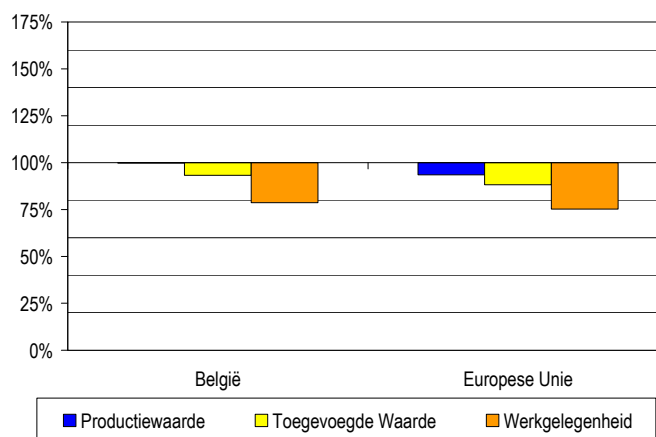
Daartegenover staat dat de toegevoegdewaardeproductiviteit van de arbeid in de Belgische textielsector in 2004 8,3% hoger was dan deze van de textielindustrie in de EU15. We zien ook dat de Belgische textielsector zowel zijn productiewaarde⁵ als zijn toegevoegde waarde en werkgelegenheid tussen 1996 en 2004 minder sterk zag achteruitgaan (resp. -0,1%, -6,7% en -21,3%) dan zijn concurrenten in de EU15 (resp. -6,5%, -11,8% en -24,8%). De Belgische textielnijverheid slaagde er dus beter dan haar Europese concurrenten in om haar arbeidsproductiviteit op te drijven en om competitief te blijven over de beschouwde periode.

⁴ Een beschrijving van de industriële sectoren volgens de NACE indeling is beschikbaar op: http://www.statbel.fgov.be/fiGurEs/d01_nl.asp?s=D

⁵ De productiewaarde komt hier overeen met de omzet, vermeerderd met de netto opbouw van voorraden, de interne productie van eigen vermogen en andere exploitatiegoederen voor intern gebruik.

We merken op dat de stijging van de geproduceerde toegevoegde waarde per werknemer zowel het gevolg kan zijn van een stijging van de fysieke productie per arbeider als van een stijging van de waarde per geproduceerd goed. Een verhoging van de fysieke productie per arbeider kan worden gerealiseerd door nieuwe productietechnologieën in te voeren of door meer kapitaal in te zetten per arbeider. Om de waarde van de productie te kunnen verhogen kan een producent een meerwaarde bieden tegenover de productie van concurrenten. Een dergelijke productdifferentiatie kan bv. gerealiseerd worden door de productmix te wijzigen, eigenschappen van het product te verbeteren (kwaliteitsverhoging) of door de dienstverlening te verbeteren. Vermoedelijk hebben deze beide effecten bijgedragen tot de stijging van de toegevoegdewaardeproductiviteit binnen de Belgische textielsector. Een meer gedetailleerde analyse is nodig om beter te kunnen inschatten welke tendens overheerst.

Grafiek 1-2 : Ontwikkeling tussen 1996 en 2004 van de productiewaarde, van de toegevoegde waarde en van de werkgelegenheid in de Belgische en in de Europese textielsector (1996 = 100%)



Bron: Nationale Bank van België, EUKLEMS, Eurostat en eigen berekeningen

Het aandeel van het aantal werknemers met een diploma hoger onderwijs op het totale aantal werknemers bedroeg in de textielsector in 2005 ongeveer 75% van deze ratio in de gehele Belgische industrie (resp. 19% en 26%). Deze factor kan mede verklaren waarom de lonen eveneens lager liggen in de textielindustrie. Daartegenover staat dat zowel het aantal werknemers met een diploma hoger onderwijs als de lonen tussen 1996 en 2005 sterker zijn gestegen in de textielindustrie dan in de gehele industrie, waardoor de achterstand op het gemiddelde van de industrie kleiner is geworden. De stijging van de scholingsgraad binnen de sector uit zich eveneens via een toenemend aandeel van de bedienden in de sector (cf. infra).

Export

Alvorens de gegevens over de buitenlandse handel in textiel te bespreken, wijzen we erop dat de doorvoer in de cijfers over de buitenlandse handel is begrepen. Dit betekent dat de textielgoederen die vanuit het buitenland via België naar een derde land worden uitgevoerd zowel bij de export- als bij de importcijfers worden gerekend. Terwijl dit geen invloed heeft op de handelsbalans, leidt dit wel tot een aanzienlijke vervorming van de cijfers over de in- en uitvoer.

In 2006 exporteerde de Belgische textielsector voor 11 miljard euro textiel, wat neerkomt op zowat 80% van de Belgische textielproductie⁶. Hiervan ging 85,7% naar de EU-25. In datzelfde jaar bedroeg het handelsbalansoverschot ongeveer 3,1 miljard euro. De Belgische textielsector realiseert reeds meer dan 30 jaar een handelsbalansoverschot, waardoor de Belgische economie meer producten uit andere sectoren kan invoeren.

Om de specialisatie van de Belgische economie in de productie van textiel te meten, gaan we na of het gewicht van de textielexport in de Belgische export groter is dan het aandeel van de wereldwijde textiel in de wereldexport⁷. Hierbij gaan we ervan uit dat er in de textielsector evenveel goederen worden doorgevoerd als in de andere sectoren. In dat geval wordt het gewicht van de textielexport in de gehele export immers niet gewijzigd door de bijtelling van de doorvoer.

Tabel 1-2 : Export van de Belgische textielsector tussen 2001 en 2006

Specialisatie-index	Export (x1.000 USD)	Handelsbalansoverschot (in miljoenen USD's)	Export per capita (USD/inwoner)	Rangschikking export per capita	Aandeel in de wereldmarkt (%)	Rangschikking aandeel in de wereldmarkt	
	6.262.604	2.853.807	608,8	3	4,3337	7	
2002	1,16	6.227.878	2.812.631	602,7	3	4,1519	8
2003		6.853.871	3.156.280	660,5	3	4,0529	8
2004	1,08	7.556.302	3.418.569	725,1	2	3,9882	7
2005		7.180.155	3.122.038	685,7	3	3,6382	8
2006		7.570.889	3.216.875	722,0	2	3,62	8

Bron : International Trade Centre

In tabel 1-2 zien we dat de Belgische industrie in 2002 en 2004, de laatste jaren waarvoor we over betrouwbare gegevens beschikken, gespecialiseerd was in de productie van textiel. Tegelijkertijd zien we echter dat deze specialisatie daalde tussen beide jaren. Het aandeel van de Belgische textielexport in de Belgische export was in 2004 namelijk 8% hoger dan het aandeel van de wereld textielexport in de wereldexport, terwijl dit in 2002 nog 16% hoger was. Terwijl België in 2006 de tiende grootste uitvoerder was ter wereld, stond zij op de achtste plaats inzake textieluitvoer.

Het aandeel van de textielexport in de totale Belgische export geeft een goed beeld van de competitiviteit van de textielnijverheid tegenover de andere Belgische sectoren maar volstaat niet om te bepalen of ze ook internationaal competitief is. Daarvoor is het interessanter om te kijken naar het niveau en de ontwikkeling van haar aandeel in de wereldmarkt. Dit aandeel is gedaald van 4,3% in

⁶ Het betreft de uitvoer van textiel in de ruime zin. Hierin zijn producten begrepen, zoals vlasvezels, die door het ITC niet bij de textielsector worden gerekend.

⁷ Om competitief te zijn moet de volgende formule (de specialisatie-index of Balassa-index) voor een (deel-)sector "i" bijgevolg groter zijn dan 1:

$$\frac{X_{België, i}}{\sum_i X_{België, i}} \div \frac{X_{W, i}}{\sum_i X_{W, i}}$$

Waarbij X = de waarde van de export en het referentiegebied ("W") bevat al de landen waar we over betrouwbare exportgegevens beschikken op een zo gedetailleerd mogelijk niveau. Deze formule kan ook geschreven worden als het aandeel van een Belgische sector in de wereldexport van die sector gedeeld door het aandeel van België in de totale wereldexport.

2001 tot 3,6% in 2006. Daarmee verloor de Belgische textielsector één plaats op de wereldmarkt om te eindigen op de achtste positie. Aangezien deze indicator geen rekening houdt met de grootte van de exporterende landen kijken we eveneens naar de waarde van de Belgische textielexport per inwoner. Uit dat oogpunt blijkt de Belgische textielsector bijzonder competitief te zijn op de wereldmarkt. Met een export van 685,7 USD per inwoner exporteerde België in 2006 nl. de tweede grootste hoeveelheid textiel per inwoner in de wereld. Enkel de ministaat Luxemburg presteerde beter. Zoals we eerder vermeldden moeten we er hierbij wel rekening mee houden dat de doorvoer meegerekend wordt in de export- en importcijfers. Voor kleine landen als België leidt dit tot een aanzienlijke verhoging van de geregistreerde import en export per inwoner.

Aangezien de Belgische textielexport aanzienlijk is gestegen tussen 2001 en 2006 moet de achteruitgang van haar exportaandeel te wijten zijn aan een sterkere stijging van de wereldexport van textiel. Om een beter beeld te krijgen van de landen waaraan België marktaandeel heeft verloren, is het dan ook interessant om na te gaan welke landen met een significante textielexport hun export het meest hebben uitgebreid tussen 2001 en 2005. De vaststelling dat de Chinese textielsector haar exportaandeel heeft uitgebreid van 11,6% in 2001 tot 23,3% in 2006 spreekt hier boekdelen. Naar aanleiding van deze vaststelling valt te verwachten dat de deelsectoren die het meest concurreren op de domeinen waar China competitief is, het meest aan concurrentiekracht inboeten. Een bespreking van de exportaandelen van de subsectoren zal ons dan ook meer inzicht verschaffen in de concurrentiebasis van de Belgische textielsector. We zullen hier bij onze analyse van de concurrentiële dynamiek van de textielsector dieper op ingaan.

Tot slot merken we op dat de eenheidswaarde van de Belgische textieluitvoer gevoelig onder het wereldgemiddelde ligt. Tegelijkertijd is de Belgische eenheidswaarde tussen 2001 en 2005 gestegen van zo'n 60% tot ongeveer 70% van het wereldgemiddelde. Omdat de doorvoer begrepen is in de eenheidswaarde van de uitvoer, moeten we voor een vergelijking van de eenheidswaarde van de export van de binnenlandse productie zowel de eenheidswaarde van de invoer als van de uitvoer bekijken. Aldus zien we dat de eenheidswaarde van de Belgische textielimport tussen 1996 en 2005 gestegen is met 111 euro per kg, terwijl de eenheidswaarde van de textielexport steeg met 418 euro per kilogram. Daarom kunnen we aannemen dat de binnenlandse productie bijdroeg aan de stijging van de eenheidswaarde van de Belgische textieluitvoer met ongeveer 307 euro per kilogram. In de EU15 steeg de eenheidswaarde van de uitvoer over dezelfde periode met slechts 80 euro per kg meer dan de eenheidswaarde van de invoer. Het is dus duidelijk dat de eenheidswaarde van de geëxporteerde binnenlandse textielproductie tussen 1996 en 2005 veel sterker steeg in België dan in de EU15.

Tabel 1-3 : Eenheidswaarde van de Belgische textielhandel in 1996 en 2005

	Eenheidswaarde van de Import				Eenheidswaarde van de Export			
	(Euro / Kilogram)				(Euro / Kilogram)			
	1996	2005	Wijziging 1996 - 2005		1996	2005	Wijziging 1996 - 2005	
		(Eur / Kg)	(%)			(Eur / Kg)	(%)	
België	439	540	+ 111	+ 23	412	830	+ 418	+ 101,5
EU15	680	668	- 12	- 1,8	802	870	+ 68	+ 8,5

Bron : Eurostat

In tabel 1-4 zien we dat de exporterende bedrijven tussen 1997 en 2004 93% van de tewerkstelling genereerden in de textielsector tegenover 88% in de hele industrie. Het hogere percentage van internationaal actieve bedrijven in de textielsector dan in de industrie (resp. 69% en 47%) kan erop wijzen dat het in de textielsector meer een noodzaak is om te exporteren dan gemiddeld in de industrie. Dit zou het gevolg kunnen zijn van de beperkte omvang van de lokale markt of van een hogere internationale verhandelbaarheid van textielgoederen.

Tabel 1-4 : Evolutie tussen 1997 en 2004 van de bedrijfsprestaties naargelang hun onderzoeks- en exportactiviteiten

Evolutie tussen 1997 en 2004 bij al dan niet O&O actieve en exporterende bedrijven van							
NACE	Type	Werkgelegenheid		Toegevoegde waarde		Aantal bedrijven	
		Aandeel 2004	Groei	Aandeel 2004	Groei	Aandeel 2004	Groei
Textiel	Niet O&O en niet export	7%	-36%	5%	-33%	30%	-27%
	O&O en niet export	0%	68%	0%	135%	0%	0%
	Niet export	7%	-34%	5%	-32%	31%	-27%
	Niet O&O en export	72%	-23%	74%	-14%	66%	-22%
	O&O en export	21%	11%	21%	16%	4%	12%
	Export	93%	-18%	95%	-8%	69%	-21%
	Totaal	100%	-19%	100%	-10%	100%	-23%
Industrie	Niet O&O en niet export	11%	-8%	7%	-8%	53%	-12%
	O&O en niet export	0%	179%	0%	470%	0%	29%
	Niet export	12%	-6%	7%	-6%	53%	-12%
	Niet O&O en export	61%	-12%	61%	17%	44%	-9%
	O&O en export	27%	7%	32%	29%	3%	11%
	Export	88%	-7%	93%	21%	47%	-8%
Totaal	100%	-7%	100%	19%	100%	-10%	

Bron: VIO-databank en eigen berekeningen⁸

De noodzaak om internationaal actief te zijn biedt de textielbedrijven ook voordelen. Dankzij exportactiviteiten zullen bedrijven immers vaak kennis verwerven van de buitenlandse markten en nieuwe opportuniteiten benutten die deze markten te bieden hebben (Nieuwsbrief januari 2008; blz. 26). We zien in elk geval dat de 4% bedrijven die export combineren met O&O in de textielsector en de 3% in de industriector goed zijn voor resp. 21% en 27% van de totale tewerkstelling. Het betreft dus grote, succesvolle bedrijven. Zowel in de textielsector als in de industrie zijn er bijna geen bedrijven die niet exporteren en die toch aan O&O doen. De bedrijven die exporteren en aan O&O doen zijn zowel in de textiel- als in de hele industrie de enige noemenswaardige bedrijfscategorie die in de periode 1997-2004 een positieve groei kent van haar werkgelegenheid (resp. 11% en 7%).

⁸ Export en O&O bedrijven zijn bedrijven die in de periode 1997-2004 aan O&O en/of export gedaan hebben. De groei wordt berekend door de toename of de afname van het aantal jobs voor de verschillende categorieën (bv. exporterende bedrijven) te delen door het aantal jobs in deze categorie in 1997. Het gaat hier dus over de evolutie binnen die categorie

Tabel 1-5 : Bijdrage door uittreding, krimp, groei en toetreding aan de totale werkgelegenheidsevolutie tussen 1997 en 2004 naargelang de onderzoeks- en exportactiviteiten van de bedrijven

		Werkgelegenheid					1997	2004
NACE	Type	Uittreding	Inkrimping	Groei	Toetreding	Totaal		
Textiel	Niet O&O en niet export	-5%	-1%	1%	2%	-3%	9%	5%
	O&O en niet export	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
	Niet export	-5%	-1%	1%	2%	-3%	9%	6%
	Niet O&O en export	-21%	-12%	12%	3%	-18%	76%	59%
	O&O en export	0%	-1%	1%	2%	2%	15%	17%
	Export	-21%	-13%	14%	5%	-16%	91%	75%
	Totaal		-27%	-14%	15%	7%	-19%	100%
Industrie	Niet O&O en niet export	-4%	-2%	2%	3%	-1%	11%	11%
	O&O en niet export	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
	Niet export	-4%	-2%	2%	4%	-1%	11%	11%
	Niet O&O en export	-12%	-11%	10%	5%	-8%	65%	57%
	O&O en export	0%	-4%	3%	2%	2%	24%	25%
	Export	-12%	-15%	14%	7%	-6%	89%	83%
	Totaal		-16%	-17%	15%	11%	-7%	100%

Bron VIO-databank en eigen berekeningen⁹

De daling van de tewerkstelling in de textielsector met 19% en in de industrie met 7% is voor het grootste deel toe te rekenen aan de bedrijven die niet O&O actief zijn maar die wel exporteren. Tussen 1997 en 2004 ging 18% van de totale werkgelegenheid in de textielsector verloren in deze bedrijfscategorie. De niet exporterende bedrijven stonden over dezelfde periode in voor een tewerkstellingsverlies van 3%. Als hier de 2% tewerkstellingscreatie door de O&O actieve bedrijven bijtellen komen we aan een werkgelegenheidsverlies van 19% voor de hele sector. Het aandeel van de niet O&O actieve exporterende bedrijven in het werkgelegenheidsverlies tussen 1997 en 2004 is dus groter dan hun aandeel in de tewerkstelling.

De sterkere werkgelegenheidsdaling in de textielsector dan in de industrie is dan weer bijna volledig toe te schrijven aan een sterker verlies van tewerkstelling door de uittreding van niet O&O actieve exporterende bedrijven. De teloorgang van de tewerkstelling door uittreding bij deze bedrijven bedroeg immers 21% van de totale tewerkstelling in de textielsector in 1997 tegenover slechts 12% voor diezelfde categorie in de hele industrie. Het aanzienlijk hogere werkgelegenheidsverlies onder exporterende bedrijven in de textielsector kan erop wijzen dat deze bedrijven in de textielsector veel sterker onder druk staan van de internationale concurrentie dan in de meeste andere sectoren van de industrie. Om competitief te blijven hebben zij in toenemende mate kapitaalintensief moeten werken en arbeid door kapitaal substitueren. De bedrijven die internationaal actief zijn en aan O&O doen, presteren met een werkgelegenheidstoename die gelijk is aan 2% van de totale tewerkstelling echter even goed als in de hele industrie. O&O blijkt dus een goede manier te zijn in de textielsector om de competitiviteit van de bedrijven op peil te houden, zonder een groot verlies aan werkgelegenheid. Dit heeft in belangrijke mate te maken met productvernieuwing en verandering van de productmix.

⁹ Toetredende bedrijven, zijn in deze studie bedrijven die in de periode 1997-2004 voor de eerste keer tewerkstelling gegenereerd hebben en die in 2004 nog steeds werknemers hadden. Uittredende bedrijven zijn bedrijven waarvan de tewerkstelling in de periode 1997-2004 op nul valt en nul blijft over de verdere periode. Krimpende bedrijven zijn bedrijven waarvan het aantal jobs in de periode 1997-2004 afneemt, terwijl groeiende bedrijven het aantal jobs zien toenemen. De groeibijdrage voor toetredende bedrijven wordt berekend door het aantal jobs gecreëerd door deze bedrijven in de periode 1997-2004 te delen door het totale aantal jobs in de sector in 1997. De andere categorieën worden op dezelfde manier berekend.

1.2.2 Structurele karakteristieken

Kapitaal

Niettegenstaande het feit dat de Belgische textielsector tussen 1996 en 2005 heel wat minder in nieuw kapitaal geïnvesteerd heeft dan de andere industriële sectoren, kende de sector een forse toename van de kapitaalintensiteit die uitmondde in een kapitaalintensiteit die in 2005 30% hoger was dan het gemiddelde van de Belgische industrie. Als we deze observatie relateren aan de sterkere daling van de werkgelegenheid in de textielsector (cf. supra) en de sluiting van 41% van de bedrijven tussen 1996 en 2005, kunnen we stellen dat vooral de bedrijven met een hoge kapitaalintensiteit die een sterke automatisering van hun productie hebben doorgevoerd overleefden, terwijl het gros van de bedrijven met een lage kapitaalintensiteit moesten sluiten.

Familiaal ondernemerschap

De Belgische textielsector bestaat traditioneel hoofdzakelijk uit familiale KMO's¹⁰ (Fedustria, p. 28) en consortia. Het familiaal ondernemerschap geeft in belangrijke mate vorm aan het investeringsgedrag binnen de Belgische textielsector. In familiaal geleide ondernemingen worden beslissingen namelijk meer geleid door een lange termijn visie. Doordat de textielsector momenteel onder druk staat, mede als gevolg van de toegenomen concurrentie uit China, is het moeilijker om publieke financieringsbronnen aan te boren zoals bankleningen, obligatie-uitgiften of beursintroductions. Deze verlangen namelijk veelal een kortere terugverdientijd van investeringen. Automatisering vereist veelal zware investeringen op korte termijn terwijl zij pas renderen op langere termijn. Een familiale structuur is dus beter geschikt om de nodige hervormingen, met een langere terugverdientijd, te financieren. De toegang tot publieke financieringsbronnen wordt verder bemoeilijkt doordat de textielsector, ondanks haar sterke transformatie, nog steeds te kampen heeft met het negatieve imago van een traditionele sector met nauwelijks of geen groeipotentieel. Dit imagoprobleem zien we vooral in de moeilijkheid van de sector om geschikte werknemers aan te werven. Zo schat Fedustria het aantal aanwervingen in de Belgische textielsector voor 2007 op 1.500 waarvan een 500 tal moeilijk in te vullen vacatures zijn. De emotionele band van familiale ondernemers met het bedrijf zorgt ervoor dat ze ondanks de concurrentiële druk vanuit het buitenland en de problemen op de arbeidsmarkt de noodzakelijke middelen blijven investeren in hun bedrijf.

Outsourcing, automatisering, uittreding en toetreding van bedrijven

In de periode 1996-2005 was er een afname van de intermediaire kosten (-1,96%) die zwakker was dan de afname van de productiewaarde (-5,63%) van de textielsector. Er was bijgevolg een toename van het aandeel van de intermediaire kosten in de totale productiewaarde. Dit wijst erop dat de textielsector, net zoals de rest van de industrie, in deze periode de outsourcing van activiteiten heeft verder gezet. Deze outsourcing was echter minder sterk doorgedreven dan in andere sectoren van de industrie.

Dat de outsourcing minder sterk is gestegen in de Belgische textielindustrie dan in de gehele industrie terwijl de tewerkstelling sterker is gedaald, toont aan dat de vernietiging van de tewerkstelling in de textielsector meer dan in de gehele industrie gebeurt door de volledige sluiting van bedrijven dan door outsourcing. De sterke stijging van de kapitaalintensiteit en van de eenheidswaarde van de

¹⁰ In 2005 bevatte 86,3% van de bedrijven in de textielsector minder dan 50 werknemers.

export die gepaard ging met een kleine stijging van de totale exportwaarde en het grote werkgelegenheidsverlies door uittreding bij de niet O&O actieve exporterende bedrijven (cf. supra) wijzen in de richting van de sluiting van arbeidsintensievere bedrijven die producten produceren met een lage eenheidswaarde.

We merken op dat de toename van de outsourcing en de sluiting van sommige textielbedrijven gepaard gaat met een internationalisering van het productieproces. Als gevolg van een sterke importcompetitie worden onderdelen van het productieproces gevestigd in landen waar dit goedkoper kan gebeuren. Dit laat de Belgische fabrikanten en distributeurs toe om textielgoederen onmiddellijk aan te kopen bij de al dan niet verbonden buitenlandse producenten en aldus zonder tussenpersonen van de lage productiekosten te genieten (Boussemart et al., p. 361). De fragmentatie van de textielproductie weerspiegelt tevens het stijgende belang van de distributeurs voor de bepaling van de waardeketens in de textielsector (Coucke, p. 27).

Tabel 1-6 : Afname en toename van de tewerkstelling door uittreding, inkrimping, groei en toetreding in de periode 1997-2004

Werkgelegenheid	Uittreding	Inkrimping	Groei	Toetreding	Totaal
Textiel	-27%	-14%	15%	7%	-19%
Industrie	-16%	-17%	15%	11%	-7%

Bron: VIO-databank en eigen berekeningen¹¹

Uit tabel 1-6 blijkt dat de grotere afname van de tewerkstelling in de textielsector (-19%) dan in de rest van de industrie (-7%) in de periode 1997-2004 vooral te wijten was aan een sterkere werkgelegenheidsdaling als gevolg van de sluiting van bedrijven en een lagere tewerkstellingscreatie door startende ondernemingen. De creatie van tewerkstelling binnen bedrijven die gegroeid zijn en de afname van de tewerkstelling binnen de bedrijven die gekrompen zijn, zijn voor de textielsector en de industrie gelijkaardig.

Tabel 1-7: Afname en toename van het aantal bedrijven tussen 1997 en 2004

Bedrijven	Uittreding	Inkrimping	Groei	Toetreding	Totaal
Textiel	37%	32%	31%	14%	-23%
Industrie	33%	29%	38%	23%	-10%

Bron: VIO-databank en eigen berekeningen

In 2004 hadden 37% van de textielbedrijven die in 1997 actief waren hun deuren gesloten tegenover 33% in de rest van de industrie. Daartegenover stond een toename van het aantal bedrijven met 14% dankzij toetreding. Netto resulteerde dit in een afname van het aantal textielondernemingen met 23% tussen 1997 en 2004. Verder merken we op dat de bedrijven die over de periode tewerkstelling creëren (de bedrijven met groei en de toetreders) slechts 45% van het totale aantal bedrijven in de textielsector uitmaken tegenover 61% in de totale industrie.

Tabel 1-8 : Gemiddelde daling of stijging van de werkgelegenheid per onderneming door uittreding, inkrimping, groei en toetreding in de periode 1997-2004

Bedrijven	Uittreding	Inkrimping	Groei	Toetreding	Totaal
Textiel	-29	-18	20	20	34
Industrie	-17	-21	14	17	24

Bron: VIO-databank en eigen berekeningen

¹¹ De percentages weerspiegelen de impact van de categorieën uittreding, inkrimping, groei en toetreding op de totale werkgelegenheidsevolutie.

Het grote tewerkstellingsverlies in de textielsector door uittrekking is vooral het gevolg van de grotere gemiddelde omvang van de sluitende bedrijven. In de textielsector gingen er tussen 1997 en 2004 per faillissement immers gemiddeld 29 banen verloren tegenover 17 in de hele industrie. Dit hogere verlies wordt niet gecompenseerd door de sterkere gemiddelde groei in de textielsector bij de bedrijven die tewerkstelling creëren, gezien deze een lager aandeel hebben in de totale populatie aan bedrijven in de sector (cf. tabel 1-7).

Tabel 1-9 : Afname en toename van de productiviteit per bedrijfscategorie in de periode 1997-2004

Productiviteit	Uittreding*	Inkrimping**	Groei**	Toetreding***	Totaal
Textiel	20%	8%	-6%	1%	11%
Industrie	20%	32%	19%	-29%	27%

* Verschil tussen de productiviteit in 1997 van de bedrijven die in de periode 1997-2004 uittraden en de bedrijven die in de periode 1997-2004 niet uittraden.

** Productiviteitsevolutie van deze bedrijfscategorie over de periode 1997-2004

*** Verschil tussen de productiviteit in 2004 van de bedrijven die in 1997 reeds bestonden en de bedrijven die toetraden in de periode 1997-2004

Bron: VIO-databank en eigen berekeningen

Het is vooral de uittrekking van minder productieve bedrijven die in de textielsector de totale toename van de productiviteit aandrijft. Automatisering speelt uiteraard geen rol bij de toename van productiviteit door uittrekking. Automatisering speelt vooral een belangrijke rol bij de vervanging van arbeid door kapitaal en bij het nastreven van schaafeffecten. Zo is een inkrimping van het personeelsbestand vaak het gevolg van een substitutie van arbeid door kapitaal. Deze substitutie gaat logischerwijze gepaard met een stijging van de productiviteit van de bedrijven. De krimpende bedrijven in de textielsector kennen in de periode 1997-2004 een productiviteitsstijging van slechts 8% tegenover 32% in de industrie. Er kan dus moeilijk sprake zijn van een grote automatisering in de periode 1997-2004 in de categorie van de krimpende bedrijven in de textielsector. Bedrijven die schaafeffecten realiseren of die dankzij innovaties extra toegevoegde waarde aan hun producten kunnen toevoegen kennen doorgaans naast een sterke groei van de arbeidsproductiviteit vaak ook een toename van de tewerkstelling. Als we dan zien dat de bedrijven die een groei van hun tewerkstelling realiseren een daling van hun productiviteit noteren in de textielsector, is het weinig waarschijnlijk dat het gros van deze bedrijven automatiseringen hebben doorgevoerd in de periode 1997-2004 die de doelstelling hadden schaafeffecten te realiseren of meer toegevoegde waarde in de productie te creëren.

Dit neemt niet weg dat de textielindustrie in België een kapitaalintensiteit kent dat 30% hoger ligt dan het niveau van de totale industrie. Dit wijst zeker op een hoog niveau aan automatisering. Een automatisering die echter plaatsvond voor de periode 1997-2004. We kunnen dus stellen dat vooral de bedrijven met een hoge kapitaalintensiteit en een sterke automatisering in de periode 1997-2004 overleefden. Deze bedrijven slaagden er echter niet in om hun productiviteitsniveau substantieel op te trekken over de periode 1997-2004..

Kennisintensiteit van de productie

De eerder besproken toename van de scholingsgraad in de Belgische textielsector ligt volledig in lijn met de stijging van het aandeel van de bedienden in de totale textielwerkgelegenheid van 15,2% in 1996 tot 17,2% in 2005. De toename van de scholingsgraad in de Belgische textielsector gaat echter niet gepaard met een hogere inspanning op het gebied van formele opleiding en vorming. In verhouding met de totale loonmassa investeert de textielsector ongeveer half zoveel in formele vorming (0,6% in 2004) als de Belgische industrie (1,3%). Bovendien is de uitgave voor vorming binnen de textielsector sterker afgenomen tussen 1996 en 2004 dan in de gehele verwerkende nijverheid (in

absolute cijfers resp. 0,43% en 0,20%). Dit wordt evenwel deels gecompenseerd door de toegenomen aanwerving van werknemers met een hoge scholingsgraad. Er moet bij de interpretatie van de cijfers over vorming op gelet worden dat de informele vorming hier niet is inbegrepen. Binnen de textielsector vindt er nochtans veel "on-the-job training" plaats. Een wever die wordt aangeleerd om met een nieuwe weefmachine om te gaan kan hier als voorbeeld dienen. De feitelijke vorming in de textielsector ligt dus hoger dan uit de officiële gegevens naar voren komt.

De textielindustrie investeert niet enkel een kleiner percentage van de loonmassa in opleiding en vorming dan de andere industrieën maar zij investeert ook minder in O&O per eenheid toegevoegde waarde (2,2% in 2004 tegenover 6,6%) en dit ondanks een aanzienlijke stijging van de uitgaven voor O&O tussen 1996 en 2004.

We zien dus dat zowel het scholingsniveau als de investeringen in O&O gestegen zijn tussen 1996 en 2004. Dit wijst op een opwaartse verschuiving van de Belgische textielindustrie in de waardeketen. De kennisintensiteit van de productie neemt toe en het belang van kwaliteit stijgt in het concurrentiële landschap. De stijging van de kwaliteit van de Belgische textielproducten blijkt ook uit de sterke stijging van de export eenheidswaarden (cf. tabel 1-3).

Bij de vergelijking van de scholingsgraad, van de vormingsinspanningen en van de investeringen in O&O tussen de textielsector en de gehele verwerkende nijverheid moet men voorzichtig zijn. Wegens de aard van haar productie is het normaal dat de textielsector een lager niveau heeft dan de totale verwerkende nijverheid, waarvan het niveau opgetrokken wordt door sectoren die meer kennisintensief zijn. Zo blijkt uit de CVTS enquête¹² dat de formele vormingsinspanning in de textielsector overal in Europa (behalve in Griekenland en Denemarken) onder het nationale gemiddelde ligt. De sterkere toename van de investeringen in O&O en van de scholingsgraad in de textielsector dan in de gehele Belgische industrie wijzen er op dat de Belgische textielindustrie via een kennisintensievere productie opklimt in de waardeketen.

Een vergelijkende studie van sectoriële innovaties in vijftien Europese landen¹³ kwam eveneens tot de vaststelling dat de innovatie-inspanningen in de textielsector onder het gemiddelde van de industrie liggen (Hollanders et al., p.14;27). Een vergelijking van de textielsectoren in deze verschillende landen, op basis van een gemiddelde van de O&O-indicatoren uit de CIS 3 enquête van 2004, toonde wel aan dat de Belgische textielbedrijven de derde hoogste innovatie-inspanningen leveren, na Finland en Duitsland. De Belgische textielsector vroeg volgens de CIS-4 enquête 0,5% van de Belgische patenten aan in 2006 wat overeenkomt met het aandeel van de textielsector in de patentaanvragen binnen de EU27 (Eurostat, p. 166).

Binnenlandse vraag

Het is opmerkelijk dat de binnenlandse vraag naar textielgoederen licht gedaald is tussen 1996 en 2005 (-6,7%) terwijl de vraag naar het geheel van industriële goederen met meer dan de helft is gestegen (+54,3%). Dit wijst op een verzadiging van de binnenlandse markt voor textielgoederen. Deze verzadiging verplicht de textielbedrijven om zich te richten op de buitenlandse markt om hun productie verder uit te breiden. We zien dat de binnenlandse vraag in de EU15 eveneens is gedaald tussen 1996 en 2004 maar de daling was evenwel minder uitgesproken (-1%). De daling van de vraag naar textiel in België en in de EU kan ook het gevolg zijn van de delokalisatie van industriële afnemers die zich

¹² Continuing Vocational Training Survey

¹³ België, Denemarken, Duitsland, Finland, Frankrijk, Griekenland, IJsland, Italië, Luxemburg, Nederland, Noorwegen, Oostenrijk, Portugal, Spanje en Zweden.

stroomafwaarts bevinden, zoals bijvoorbeeld kledingproducenten. De Belgische textielnijverheid is dus voor haar uitbreiding meer dan de Belgische industrie en dan de Europese textielindustrie aangewezen op de buitenlandse vraag. Dit zien we ook doordat de Belgische textielbedrijven een kleiner deel van hun productie afzetten in België en vaker exporteren dan de rest van de Belgische industrie (cf. supra).

Voor het geheel van textielproducten kent de EU15 net zoals België een lichte daling van de binnenlandse vraag en van de productie. We zien echter dat de Belgische vraag naar textielproducten per inwoner (329 €) in 2004 ongeveer 90% bedroeg van de vraag in de EU15 (366 €). Het verschil is nog groter wanneer we kijken naar het percentage van de vraag naar textiel in de totale binnenlandse vraag (2,0% in België tegenover 2,7% in de EU15 in 2004). De Belgische textielindustrie blijkt dus niet enkel meer dan de Belgische industrie maar ook meer dan de Europese textielindustrie geconfronteerd te worden met een relatief kleine binnenlandse vraag.

1.3 Analyse van de subsectoren

De algemene prestaties van de sector kunnen uiteenlopende evoluties binnen de verschillende subsectoren verbergen. Daarom kijken we in wat volgt specifiek naar de subsectoren van de textielsector.

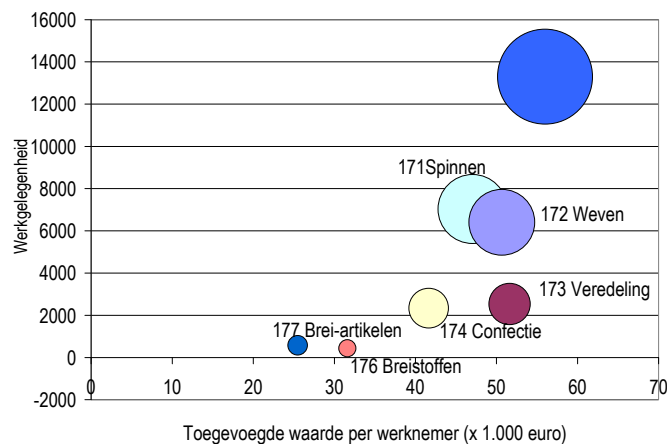
1.3.1 Sleutelindicatoren

Werkgelegenheid en toegevoegde waarde

De gegevens over de toegevoegde waarde en over de werkgelegenheid zijn afkomstig van de VIO-databank. De grootte van de verschillende cirkels weerspiegelt het belang van de overeenstemmende subsectoren voor de totale werkgelegenheid.

Grafiek 1-3 toont duidelijk aan dat de werkgelegenheid die elke subsector creëert nauw verbonden is met de gemiddelde arbeidsproductiviteit binnen die deelsector: hoe groter de toegevoegde waarde die per werknemer wordt gegenereerd, hoe hoger de totale werkgelegenheid.

Grafiek 1-3 : Toegevoegde waarde per werknemer en tewerkstelling per deelsector van de textielindustrie in 2004 (grootte bel is proportioneel met de werkgelegenheid in 2004)



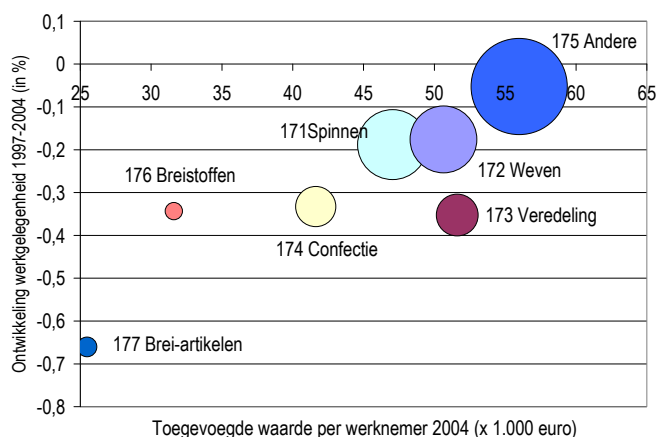
Bron: VIO-databank en eigen berekeningen

De subsector 175, vervaardiging van overige textiel producten¹⁴, is zonder twijfel het grootste segment, gevolgd door de subsectoren 171 spinnen en 172 weven. De andere subsectoren hebben een meer beperkte omvang.

Grafiek 1-4 vergelijkt de toegevoegde waarde per werknemer met de ontwikkeling van de werkgelegenheid tussen 1997 en 2004. Hieruit blijkt dat de productiefste deelsectoren het minst werkgelegenheid verliezen. De subsector 175 overige textielproducten, die de hoogste toegevoegde waarde per werknemer produceert, kende een achteruitgang van de werkgelegenheid met 5% terwijl de werkgelegenheid in alle andere segmenten met meer dan 18% daalde.

Daarenboven toont de grafiek aan dat de werkgelegenheid over de periode 1997-2004 met meer dan 30% daalde in al de subsectoren waar de toegevoegde waarde per werknemer in 2004 onder de 45.000 euro lag. Dit laat vermoeden dat een toegevoegde waarde van minder dan 45.000 euro per werknemer in de textielsector voor de meeste bedrijven niet volstaat om de gemiddelde loonkost te dragen.

Grafiek 1-4 : Toegevoegde waarde per werknemer in 2004 en evolutie van de werkgelegenheid (1997-2004) in de deelsectoren van de textielindustrie (grootte bel is proportioneel met de werkgelegenheid in 2004)

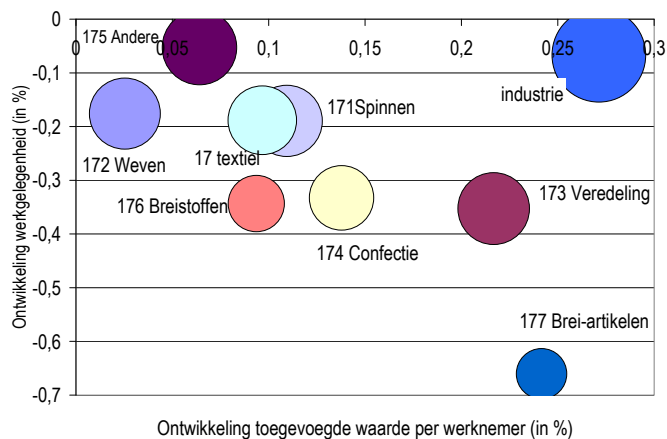


Bron: VIO-databank en eigen berekeningen

Uit grafiek 1-5 blijkt dat de arbeidsproductiviteit in al de deelsectoren gestegen is tussen 1997 en 2004. Daarnaast zien we dat de sterke productiviteitsstijgingen in de minst productieve segmenten plaatsvinden door het uitstoten van de minst productieve arbeid. De meest productieve sectoren zoals de vervaardiging van overige textielproducten houden beter stand op het vlak van tewerkstelling maar we zien echter dat deze sectoren weinig vooruitgang boeken qua productiviteit. Dit kan erop wijzen dat een groot aantal textielbedrijven botsen op de technologiegrens van hun segment. Eénmaal bedrijven deze technologiegrens bereikt hebben kunnen ze hun productiviteit bijna alleen nog via eigen innovaties verhogen. In de subsectoren waar vele bedrijven nog ver verwijderd zijn van de technologiegrens kan men de productiviteit verder opdrijven door imitatie; door de uitstoot van de minst productieve arbeid en via de sluiting van de minst productieve bedrijven. Het is wel verontrustend te zien dat het hier gaat om een verschillende beweging ten opzichte van de hele industrie (tabellen 1-6 en 1-9). Doordat de (waarde)arbeidsproductiviteit binnen de textielsector achterblijft op die in de industrie krijgen de textielbedrijven het ook moeilijker om de loonkosten te dragen die betaald kunnen worden door bedrijven uit productievere sectoren.

¹⁴ Deze deelsector omvat o.a. de vervaardiging van vloerkleden en tapijt, de vervaardiging van koord, bindgaren, touw en netten en de vervaardiging van gebonden textielvlies.

Grafiek 1-5 : Ontwikkeling toegevoegde waarde per werknemer en werkgelegenheid 1997-2004 in de deelsectoren van de textielsector (grootte bel is proportioneel met de toegevoegde waarde per werknemer in 2004)



Bron: VIO-databank en eigen berekeningen

De productiviteit in de gehele textielsector is dus over de beschouwde periode enerzijds toegenomen doordat de minst productieve arbeid werd uitgestoten en anderzijds doordat de meest productieve deelsectoren een groter aandeel van de sector voor hun rekening namen. De moeilijkheid om via innovaties verdere productiviteitsstijgingen te realiseren vormt duidelijk een groot knelpunt voor de textielbedrijven. Niet enkel geraken vele bedrijven hierdoor achterop tegenover Belgische bedrijven uit andere sectoren maar bovendien krimpt de technologische voorsprong van Belgische textielondernemingen op buitenlandse concurrenten. Terwijl landen die verder verwijderd zijn van de technologiegrens, zoals China en Turkije, hun toegevoegdewaardeproductiviteit aanzienlijk blijven verhogen, worden kostenbesparingen in België steeds moeilijker om te realiseren.

In de jaren '90 ontwikkelden Belgische textielbedrijven bijvoorbeeld een sterke flexibiliteit in het weven dankzij de invoer van nieuwe productietechnologieën. De voorsprong die dankzij zware investeringen in die periode werd opgebouwd is ondertussen grotendeels overgenomen. Zo had Uco een hoge productiviteit en een hoge productkwaliteit. Deze voorsprong werd echter achterhaald met het bekende gevolg dat dit bedrijf anno 2008 niet langer rendabel jeansstoffen kon produceren in België.

Export

Om te bestuderen welke subsectoren van de textielsector het meest concurrentieel zijn, kijken we opnieuw naar de exportaandelen in de wereldhandel. Concreet gaan we na welke subsectoren in 2006 een hoger exportaandeel hadden op de wereldmarkt dan het gemiddelde van de Belgische economie. In 2006 bedroeg dit gemiddelde 3,08%. De methodologie ter berekening van de exportaandelen is beschreven in Bijlage 2.

Vooruitlopend op onze verdere analyse vermelden we alvast dat de specialisatie van een land in een industrie volgens Porter niet garandeert dat zij daar ook competitief in is. Hij wijst er namelijk op dat die industrie ook een handelsbalansoverschot moet kennen en dat haar handel niet exclusief gericht mag zijn op één of twee landen, wat veeleer zou wijzen op een bevoorrechte relatie met deze handelspartners.

Tabel 1-10 : Exportaandelen van de (deel)sectoren van de Belgische textielindustrie in 2006

Industrie	Export in waarde (x1.000 EUR)	Aandeel in de totale Belgische export (%)	Aandeel in de wereldexport (%)	Handelsbalans (x 1.000 EUR)	Specialisatie (Balassa-index)
00 Alle Industrieën	279.888.699	100,000	3,0804	11.722.988	
Alle textielproductcategorieën	5.383.628	1,923	3,388	2.534.463	1,10
57 Tapijten	1.958.911	0,700	20,411	1.756.758	6,63
53 Andere plantaardige textielvezels; papiergarens en weefsels daarvan	206.374	0,074	7,530	42.524	2,44
58 Speciale weefsels; getufte textielstoffen; kant; tapisserieën; passementwerk; borduurwerk	330.825	0,118	3,608	229.685	1,17
59 Weefsels, geïmpregneerd, bekleed, bedekt of met inlagen; technische artikelen van textielstoffen (zonder 5904, 5905 en 5906)	458.274	0,164	3,534	304	1,15
56 Watten, vilt en gebonden textielvlies; speciale garens; bindgaren, touw en kapel alsmede werken daarvan	370.403	0,132	3,072	-32.416	1,00
63 Andere geconfectioneerde artikelen van textiel; stellen of assortimenten; lompen en vodden (zonder 6309)	627.959	0,224	2,417	-27.786	0,78
54 Synthetische of kunstmatige filamenten (zonder 5402 tot 5405)	357.000	0,128	2,353	152.828	0,76
55 Synthetische of kunstmatige stapelvezels (zonder 5501 tot en met 5505)	318.968	0,114	2,258	18.351	0,73
52 Katoen (zonder 5201 en 5202)	475.455	0,170	1,630	106.461	0,53
51 Wol, fijn haar en grof haar; garens en weefsels van paardenhaar (CRIN)	151.297	0,054	1,491	-24.124	0,48
60 Brei- en haakwerk aan het stuk	144.894	0,052	0,886	21.675	0,29
50 Zijde	9.216	0,003	0,364	-4.735	0,12

Bron: International Trade Centre

Op basis van de classificatie van de internationale handel volgens het geharmoniseerde systeem op twee cijfers (GS96) kunnen we vier deelsectoren identificeren binnen de textielsector die een specialisatie-index hebben die hoger is dan één (tabel 1-10)¹⁵. Deze vier deelsectoren hebben elk een positieve handelsbalans en de drie belangrijkste handelspartners vertegenwoordigen voor geen enkele van deze categorieën meer dan 60% van de export.

Om een beeld te krijgen van de concurrentiebasis van de Belgische textielbedrijven zullen we verder in deze studie kijken naar de concurrentiële dynamiek van de meest en minst competitieve subsectoren. Nu zien we dat de textielsegmenten die als meest en minst competitief naar voren komen bij de bespreking van de exportaandelen grotendeels overeenkomen met de segmenten die we op basis van de werkgelegenheid en productiviteit als meest en minst succesvol identificeerden. Gebruikmakend van een benaderende conversie tussen de classificatie volgens NACEBEL2003 (op vier cijfers) en GS96 (op twee cijfers, cf. bijlage 2) betreft het de volgende subsectoren:

Tapijten: NACE 17.51 (onderdeel van 17.5 "andere") → GS 57

Technisch textiel: NACE 17.52 + 17.53 + 17.54 (onderdeel van 17.5 "andere") → GS 56 + 59

Breigoedstoffen: NACE 17.6 → GS 60

We zullen deze subsectoren dan ook verder analyseren in het vervolg van deze studie. Uit dit deel onthouden we alvast dat de productie van tapijten en technisch textiel tot de meest competitieve segmenten behoort terwijl de productie van breigoedstoffen één van de minst competitieve subsectoren is.

1.3.2 Structurele karakteristieken

We zagen al dat de Belgische textielsector tussen 1996 en 2004 gekenmerkt werd door een sterk werkgelegenheidsverlies wat vooral te wijten was aan de sluiting van de minst productieve en minst kapitaalintensieve bedrijven en aan een toename van de outsourcing. Deze uitstoot van arbeid ging wel gepaard met een toename van de kwaliteit, de personeelskwalificaties en de O&O. Er werd echter alleen een forse productiviteitsgroei genoteerd in de sectoren die in 1996 een laag productiviteitsniveau kenden, wat doet vermoeden dat de subsectoren met een relatief hoog productiviteitsniveau, zoals 175

¹⁵ Voor een meer gedetailleerde identificatie van competitieve textielactiviteiten verwijzen we naar bijlage 3

andere textiel; 171 spinnen en 172 weven, botsen op de technologiegrens van hun segment. Deze drie bedrijfstakken vertegenwoordigen samen 83% van de tewerkstelling in de textielsector (tabel 1-11).

Tabel 1-11 : Aandeel en groei van de tewerkstelling voor exporterende en O&O actieve bedrijven 1997-2004

Sector	Werkgelegenheid								
	Aandeel in % textielsector 2004			Aandeel in % deelsector 2004			Groei		
	Totaal	Export	O&O en exp	Totaal	Export	O&O en exp	Totaal	Export	O&O en exp
171	22%	20%	7%	100%	94%	31%	-19%	-22%	25%
172	20%	19%	5%	100%	98%	28%	-18%	-15%	-9%
173	8%	7%	1%	100%	84%	16%	-35%	-28%	26%
174	7%	5%	0%	100%	71%	2%	-33%	-43%	5%
175	41%	39%	7%	100%	96%	18%	-5%	-3%	15%
176	1%	1%	0%	100%	90%	0%	-34%	-35%	0%
177	2%	1%	0%	100%	83%	0%	-66%	-63%	0%
17	100%	93%	21%	100%	93%	21%	-19%	-18%	11%
Industrie	100%	88%	27%	100%	88%	27%	-7%	-7%	7%

Bron: VIO databank

Gezien het hoge percentage werknemers in internationaal actieve bedrijven in de segmenten 171 spinnen, 172 weven en 175 andere textiel (resp. 94% , 98% en 96%) zijn een groot deel van de opportuniteiten en beschikbare kennis op de buitenlandse markten reeds door de bedrijven verworven. Productiviteitswinsten moeten er vooral komen via innovaties, o.a. door O&O. Een relatief groot gedeelte van de tewerkstelling (resp. 31%, 28% en 18%) bevindt zich in deze drie segmenten in bedrijven die zowel op internationaal als op O&O vlak actief zijn. In tegenstelling tot de bedrijven die enkel exporteren kennen deze bedrijven zowel in de textielsector als in de industrie een positieve groei van hun tewerkstelling.

Terwijl in de hele industrie zowel de niet exporterende, als de exporterende en de exporterende O&O actieve bedrijven een positieve groei van de toegevoegde waarde noteren (tabel 1-12), kent in de textielsector alleen de laatste categorie een positieve groei (+16%). In de subsectoren 176 breigoedstoffen en 177 breigoedartikelen, die samen goed zijn voor 3% van de tewerkstelling en 2% van de toegevoegde waarde van de textielsector, investeren er geen bedrijven in O&O. We zien dat de tewerkstelling en de toegevoegde waarde in deze bedrijfstakken veel sterker achteruitgaan over de periode 1997-2004 dan in de andere subsectoren.

Tabel 1-12 : Aandeel en groei van de toegevoegde waarde voor exporterende en O&O actieve bedrijven 1997-2004

Sector	Toegevoegde waarde								
	Aandeel in % textielsector 2004			Aandeel in % deelsector 2004			Groei		
	Totaal	Export	O&O en exp	Totaal	Export	O&O en exp	Totaal	Export	O&O en exp
171	20%	19%	6%	100%	96%	28%	-11%	-12%	7%
172	20%	19%	5%	100%	98%	28%	-16%	-13%	5%
173	8%	7%	2%	100%	85%	21%	-21%	-13%	64%
174	6%	5%	0%	100%	78%	4%	-24%	-32%	175%
175	45%	44%	8%	100%	97%	17%	1%	3%	22%
176	1%	1%	0%	100%	84%	0%	-28%	-35%	0%
177	1%	1%	0%	100%	89%	0%	-58%	-54%	0%
17	100%	95%	21%	100%	95%	21%	-10%	-8%	16%
Industrie	100%	93%	32%	100%	93%	32%	19%	21%	29%

Bron: VIO databank

De categorie O&O actieve bedrijven kent in alle subsectoren van de textielsector in de periode 1997-2004 een positieve toename van toegevoegde waarde en kent enkel in de subsector 172 weven een negatieve evolutie van de tewerkstelling.

Tabel 1-13 : Groei en niveau van de toegevoegde waarde per werknemer in exporterende en O&O actieve bedrijven 1997-2004

Sector	Totaal		Export		O&O en exp	
	Groei	Niveau in 1997*	Groei	Niveau in 1997*	Groei	Niveau in 1997*
Textiel	10,9%	45,8	10,9%	46,6	4,9%	48,4
Industrie	27,1%	69,5	29,8%	71,4	20,9%	86,6

*Duizenden euro's per jaar per werknemer

Bron : VIO databank

Niettegenstaande het positieve effect van O&O activiteiten op de groei van de toegevoegde waarde realiseren O&O actieve bedrijven zowel in de textielsector als in de hele industrie lagere toenames van hun toegevoegde waarde per werknemer dan niet O&O actieve bedrijven. Deze bedrijven zijn vaak O&O actief omdat ze tegen de technologiegrens van hun sector aanbotsen en dus vooral op innovaties aangewezen zijn om de toegevoegde waarde per werknemer te verhogen. Innovaties realiseren, al dan niet via O&O, is niet eenvoudig en succes is bij O&O activiteiten verre van verzekerd. De kans op succes door het nabootsen van innovaties van andere bedrijven is veel groter. Dit kan verklaren waarom de O&O actieve bedrijven het moeilijker hebben om hun toegevoegde waarde per werknemer te verhogen. De zeer lage stijging van de toegevoegde waarde per werknemer in de categorie exporterende O&O actieve bedrijven in de textielsector (+4,9%) bevestigt daarenboven dat textielbedrijven nog meer dan in de hele industrie productietechnieken gebruiken die het maximum uit de bestaande technologische kennis halen.

We zagen hiervoor al dat de toegevoegde waarde per werknemer de afgelopen jaren het meest gestegen is in de textielsegmenten waar de werkgelegenheid het sterkst daalde terwijl de segmenten die beter standhielden hun arbeidsproductiviteit minder konden verhogen. Daarenboven zien we dat O&O actieve bedrijven een tragere groei kennen van hun arbeidsproductiviteit. Dit toont aan dat een groot deel van de productiviteitsstijgingen in de textielsector de laatste jaren gerealiseerd werden door een vervanging van arbeid door kapitaal maar dat er voor een verdere productiviteitsverhoging in toenemende mate nood is aan innovaties. De productiviteitsverhogende innovaties kunnen zowel betrekking hebben op nieuwe productietechnieken als op nieuwe vormen van logistiek of klantbenadering (commerciële innovaties). Het belang van innovaties wordt verder onderstreept door de vaststelling dat exporterende O&O actieve textielbedrijven een groei van hun tewerkstelling optekenen.

Tabel 1-14 : Aandeel en groei van de tewerkstelling voor lokale en multinationale ondernemingen

Sector	Werkgelegenheid								
	Aandeel in % textielsector 2004			Aandeel in % deelsector 2004			Groei		
	Niet MNO	BE MNO	Niet BE MNO	Niet MNO	BE MNO	Niet BE MNO	Niet MNO	BE MNO	Niet BE MNO
171	10%	7%	4%	47%	34%	18%	-31%	-4%	-3%
172	10%	3%	6%	53%	15%	32%	-26%	-6%	-4%
173	6%	1%	1%	75%	8%	17%	-44%	109%	3%
174	5%	1%	1%	74%	15%	11%	-12%	-72%	0%
175	20%	17%	4%	49%	41%	11%	-25%	31%	6%
176	1%	0%	0%	75%	14%	11%	-44%	97%	0%
177	2%	0%	0%	100%	0%	0%	-66%	0%	0%
17	54%	29%	17%	54%	29%	17%	-31%	4%	0%
Industrie	38%	14%	48%	38%	14%	48%	-12%	12%	-7%

Bron: VIO databank

In de textielsector spelen multinationale ondernemingen met 46% van de tewerkstelling een minder belangrijke rol dan in de hele industrie waar ze goed zijn voor 62% van de tewerkstelling (tabel 1-14). Met 29% van de tewerkstelling spelen de Belgische multinationals in de textielsector een belangrijkere rol dan de buitenlandse multinationals, die slechts instaan voor 17% van de tewerkstelling. In de totale

industrie is de situatie omgekeerd: de buitenlandse multinationals zijn goed voor 48% van de tewerkstelling terwijl de Belgische multinationals instaan voor slechts 14% van de tewerkstelling. Over de periode 1997-2004 waren het juist de Belgische multinationals die zowel in de textielsector als de industrie erin slaagden om nog tewerkstelling te creëren met een toename van resp. 4% en 12%. In de textielsector werd deze toename vooral gerealiseerd bij de Belgische multinationals actief in de sector 175 andere textiel en in de sector 173 veredeling. Dit wijst erop dat de buitenlandse multinationale ondernemingen een groot deel van hun activiteiten gedelokaliseerd hebben in de periode 1997-2004. De Belgische multinationale ondernemingen daarentegen zijn er in geslaagd om te overleven en hun activiteiten zelfs uit te breiden. Mogelijks heeft het familiaal ondernemerschap bij de Belgische textielbedrijven bijgedragen tot het succes en de lokale verankering van deze ondernemingen. Er moet wel rekening mee gehouden worden dat buitenlandse overnames sneller gebeuren in bedrijven die minder goed presteren. Het is ook mogelijk dat private equity-beheer meer dan de oorsprong van het kapitaal aan de basis ligt van hogere besparingen en werkgelegenheidsverliezen na buitenlandse overnames.

Tabel 1-15 : Aandeel en groei van de toegevoegde waarde voor lokale en multinationale ondernemingen 1997-2004

Sector	Toegevoegde waarde								
	Aandeel in % textielsector 2004			Aandeel in % deelsector 2004			Groei		
	Niet MNO	BE MNO	Niet BE MNO	Niet MNO	BE MNO	Niet BE MNO	Niet MNO	BE MNO	Niet BE MNO
171	10%	6%	4%	51%	31%	18%	-16%	-1%	-12%
172	11%	2%	6%	58%	11%	31%	-23%	-16%	3%
173	5%	1%	1%	68%	14%	19%	-35%	99%	12%
174	4%	1%	1%	74%	12%	14%	12%	-78%	15%
175	20%	21%	4%	43%	48%	9%	-26%	45%	15%
176	1%	0%	0%	71%	15%	15%	-39%	84%	-7%
177	1%	0%	0%	100%	0%	0%	-58%	0%	0%
17	52%	32%	16%	52%	32%	16%	-24%	16%	3%
Industrie	27%	13%	61%	27%	13%	61%	4%	20%	26%

Bron: VIO databank

Met 48% van de toegevoegde waarde in de textielsector en 74% in de hele industrie nemen de multinationals op het vlak van de toegevoegde waarde een nog belangrijkere positie in dan op het vlak van de tewerkstelling. Dit wijst er ook op dat multinationale ondernemingen meer toegevoegde waarde creëren per werknemer dan lokale ondernemingen. Ook hier zien we dat de buitenlandse multinationals een kleiner deel van de totale toegevoegde waarde in de textielsector genereren dan de Belgische multinationals (resp. 16% en 32%) wat scherp contrasteert met de situatie in de hele industrie (resp. 61% en 13%). In de textielsector wordt in de periode 1997-2004 op het vlak van toegevoegde waarde vooral een toename gerealiseerd bij de Belgische multinationals. In de hele industrie kennen buitenlandse multinationals over dezelfde periode, ondanks een afname van de tewerkstelling, een sterke toename van de toegevoegde waarde terwijl de buitenlandse multinationals in de textielsector quasi geen toename realiseren van zowel hun tewerkstelling als hun toegevoegde waarde. De lage groei van de toegevoegde waarde en de stagnering van de tewerkstelling bij de buitenlandse multinationals in de textielsector toont aan dat buitenlands kapitaal in de textielsector een veel minder actieve rol speelt dan in de rest van de industrie, waar er een duidelijke rationalisatie van de tewerkstelling aan de gang is in combinatie met een aanzienlijke toename van de toegevoegde waarde.

2 De competitiviteit van de Belgische textielindustrie volgens het analysekader van Michael Porter

2.1 *Het analysekader van Porter*

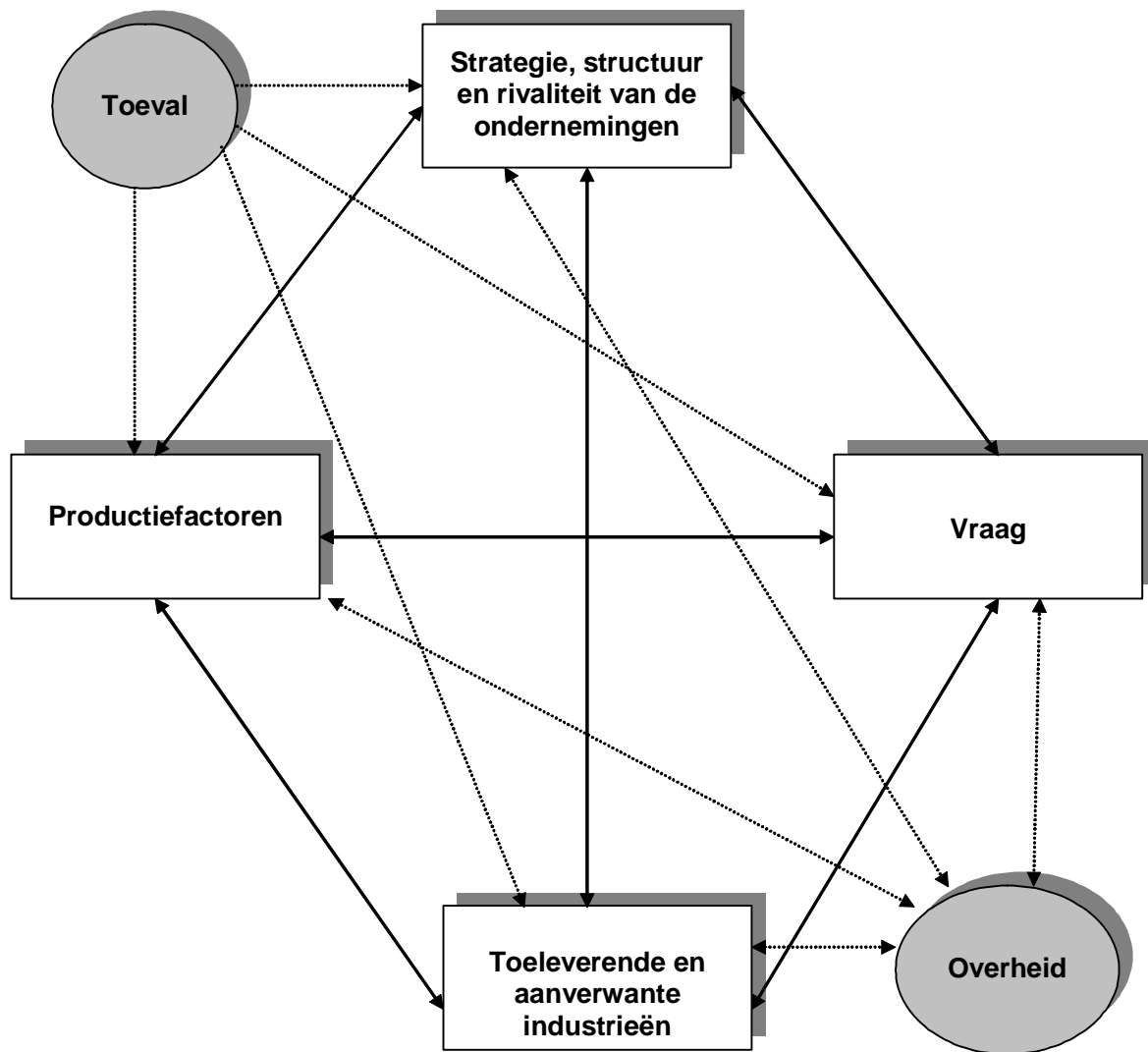
Op het vlak van concurrentie en internationale handel vinden we zeer brede definities van industrieën, zoals “banksector”, “chemische” industrie of sector “gereedschapswerktuigen”. Als het gaat over strategie zijn deze definities niet relevant omdat, binnen deze sectoren, de aard van de concurrentie en de specifieke kenmerken van de concurrentievoordelen sterk verschillen.” (Porter, p. 36).

Bovenstaand citaat illustreert dat een macro-economische analyse niet volstaat om het concurrentievermogen van een sector te analyseren. Om de textielsector gestructureerd te beschrijven, gebruiken we daarom het micro-economische analysekader van Porter. Porter onderkent vier factoren die een rol spelen bij het bepalen van de concurrentiekracht van een sector:

- de productiefactoren
- de vraag
- de toeleverende en aanverwante industrieën
- de strategie, de structuur en de rivaliteit van de ondernemingen

Ook de overheid en toevallige gebeurtenissen spelen een belangrijke rol in dit analysekader. Zij beïnvloeden immers aanzienlijk deze vier factoren die de concurrentiekracht van een sector bepalen.

Figuur 2-1 : Het ruitmodel van Porter of het interactieve proces van creatie van concurrentievoordelen



Bron : M. Porter, L'avantage concurrentiel des nations, ERPI, 1996

In figuur 2-1 worden de vier determinanten van de competitiviteit weergegeven in een ruit, die symbool staat voor de interactie tussen deze determinanten. Elke parameter en het verband tussen de vier creëren de context waarin de ondernemingen ontstaan en met elkaar wedijveren: de relatieve beschikbaarheid van de middelen en van de noodzakelijke vaardigheden voor het verkrijgen van een concurrentievoordeel in een industrie [de productiefactoren]; de informatie die de geboden opportuniteiten genereert [de vraag en de toeleverende en aanverwante industrieën] en de manier waarop de middelen en de vaardigheden worden aangewend [de strategie]; de doelstellingen van de aandeelhouders, de bedrijfsleiders en de werknemers die zijn betrokken bij de bevordering van het concurrentievermogen [de structuur]; en vooral, de druk die de ondernemingen ertoe aanzet te investeren en te innoveren [de rivaliteit]. (Porter, p. 79). Volgens Porter is het de specificiteit van één of

meerdere van deze vier determinanten die ervoor zorgt dat een nationale sector al dan niet vooruit loopt op haar concurrenten in het buitenland.

De mate waarin de kenmerken van een economie een gunstige ruit creëren voor een sector zijn bepalend voor de competitiviteit van die sector. De ongelijke verdeling van natuurlijke hulpbronnen, uiteenlopende consumptiepatronen en de grote investeringen die gepaard gaan met het creëren van complexe productiefactoren leiden ertoe dat geen enkel land in elke sector de meest competitieve kan zijn. Omdat sectoren kunnen bestaan uit deelsectoren waarin verschillende elementen bepalend zijn voor de competitiviteit is het daarenboven mogelijk dat een land wel competitief is in sommige maar niet in al de deelsectoren van een sector.

Omdat het oorspronkelijke model van Porter in de praktijk niet altijd de competitiviteit van een sector kon verklaren, werden er herhaaldelijk alternatieve benaderingen uitgewerkt. Zo constateerde Rugman dat kleinere landen vaak kenmerken van hun belangrijkste handelspartners in hun ruit opnemen (Brouthers, p. 53). Aldus zou het kunnen dat Belgische producenten hun productie afstemmen op de Franse markt.

We merken ook op dat een aantal auteurs de kritiek hebben geuit dat de aanwezigheid van multinationale ondernemingen een grote invloed heeft op de competitiviteit van een sector en dat deze factor daarom als determinant van competitiviteit moet worden opgenomen in het model van Porter (Brouthers, p. 54).

Het hier beschreven model is in wezen een micro-economisch model. Het succes van een sector, en bij uitbreiding van een economie, wordt verklaard door na te gaan welke factoren bepalend zijn voor het succes van elk bedrijf in die sector. De bron van de welvaart en van de internationale competitiviteit van een land ligt bijgevolg in haar micro-economische basis (Porter et al., p. 2). Deze studie beoogt dus niet om aan te duiden welke factoren de concurrentiekracht van België bepalen maar wel om aan te duiden welke factoren aan de basis liggen van de concurrentiekracht van de Belgische textielondernemingen.

Zoals vermeld worden de bronnen van competitiviteit binnen het analysekader van Porter ingedeeld in vier determinanten. Elk van deze wordt door Porter opnieuw opgedeeld in een aantal onderliggende factoren. Om een beter inzicht te verwerven in de manier waarop de onderliggende factoren die een industrie kenmerken haar concurrentiekracht kunnen beïnvloeden, geven we hier een bondige bespreking van de vier determinanten in de ruit van Porter: aanbod, vraag, cluster, concurrentie.

2.1.1 De aanbods-determinant

Bij de productiefactoren onderscheiden we :

- de menselijke middelen
- de kennisbronnen
- de kapitaalmiddelen
- de natuurlijke hulpbronnen
- de infrastructuur

Deze factoren kunnen op hun beurt worden onderverdeeld in complexe en elementaire factoren. De eerste groep, waaronder de communicatie-infrastructuur, de onderzoeksinstituten, de universiteiten en de hooggeschoolde arbeidskrachten, vereist grote investeringen in uitrusting, opleiding, onderzoek en ontwikkeling; de tweede groep, waaronder de natuurlijke hulpbronnen, de geografische ligging en de weinig of ongeschoolde arbeidskrachten, is van nature beschikbaar of wordt via beperkte particuliere of

collectieve investeringen verkregen. Het is duidelijk dat de complexe factoren ten grondslag liggen aan het concurrentievoordeel, maar er zijn ook voldoende kwaliteitsvolle elementaire factoren nodig om de complexe factoren tot stand te brengen.

Productiefactoren die gemakkelijk in het buitenland kunnen aangekocht worden, verlenen vanzelfsprekend een minder duurzaam concurrentievoordeel dan meer specifieke, gespecialiseerde productiefactoren. Deze laatste vereisen continue investeringen en kunnen moeilijker door andere landen worden gekopieerd. De laatste jaren is de mobiliteit van productiefactoren globaal toegenomen. Voor de competitiviteit van bedrijven is het daarom belangrijker geworden om meer specifieke, minder mobiele productiemethoden te ontwikkelen door gebruik van bv. schaalvoordelen, productdifferentiatie of kennis.

2.1.2 De vraag

Een veeleisende binnenlandse vraag, die de lokale ondernemingen verplicht steeds het hoogste niveau na te streven wat de kwaliteit van de producten en de waaier van diensten betreft (Porter, p. 99), is een bron van concurrentievoordelen omdat ze het de ondernemingen mogelijk maakt zich niet alleen een idee te vormen van de totale vraag, maar ook te anticiperen op de noden ervan.

Een veeleisende en gesofistikeerde vraag zet bedrijven dus aan om te innoveren en hun productgamma op te waarderen. Een sterke binnenlandse vraag in een vroeg stadium is maar een voordeel als ze de betrokken industrie richt op producten en kenmerken die zo goed mogelijk tegemoetkomen aan de internationale vraag.

Een relatief grote binnenlandse vraag kan een industrie in staat stellen om schaalvoordelen te realiseren. Een kleine binnenlandse vraag kan een industrie dan weer aanzetten om meer te exporteren. Zoals we eerder vermeld hebben, is het mogelijk dat sommige determinanten van de competitiviteit van een Belgische industrie afkomstig zijn van haar handelspartners. Daarom kan het voor deze studie interessant om te kijken naar de buitenlandse vraag die een sector ondervindt.

2.1.3 Toeleverende en aanverwante industrieën

De aanwezigheid van toeleverende en aanverwante industrieën kan concurrentievoordelen opleveren als deze ondernemingen competitief zijn en als hun activiteiten worden gecoördineerd. De aanwezigheid van concurrerende leveranciers op algemeen niveau zal de bewuste industrie maar een concurrentievoordeel opleveren als de informatie en de middelen van de klantenondernemingen ten goede komen aan de innovatie- en moderniseringsinspanningen van de leveranciers. Bovendien bevorderen de nabijheid en de culturele identiteit het vrije verkeer van informatie tussen concurrerende firma's.

Het aandeel van de toegevoegde waarde die bedrijven in hun productie zelf realiseren geeft een beeld van de mate waarin bedrijven taken uitbesteden in hun productieproces. De evolutie van dit aandeel is eveneens een indicatie van de mate waarin bedrijven zich bijvoorbeeld toeleggen op hun kernactiviteiten. Dit hangt dan weer samen met de vierde determinant in de ruit van Porter: de strategie van ondernemingen.

Omdat de relatie van een onderneming met haar leveranciers en met aanverwante ondernemingen sterk afhankelijk is van de strategie en de structuur van die onderneming, zullen we deze determinant

gezamenlijk bespreken met de determinant betreffende de strategie, de rivaliteit en de structuur van ondernemingen.

2.1.4 Strategie, rivaliteit en structuur van de ondernemingen

“De binnenlandse rivaliteit zet de ondernemingen ertoe aan voorstellen te doen, te innoveren, de kosten te verlagen, de kwaliteit en de diensten te verbeteren en te investeren in methoden en nieuwe producten. Ze stimuleert de innovatie.” (Porter, p. 131).

De rivaliteit tussen ondernemingen legt met andere woorden een druk op de bedrijven om voortdurend te innoveren, om zich te differentiëren van haar concurrenten, om zo goed mogelijk tegemoet te komen aan de eisen van de markt. De dynamiek van het model van Porter onderstreept het belang van deze factor. Volgens Porter is elk concurrentievoordeel namelijk voorbestemd om op termijn overgenomen te worden door concurrenten in zowel het binnen- als het buitenland. Om competitief te kunnen blijven is het daarom belangrijk dat een onderneming voortdurend haar concurrentievoordelen bestendigt, dat zij haar bronnen van competitiviteit continu opwaardeert.

Dat de concurrenten er uiteindelijk in zullen slagen om de huidige bronnen van competitiviteit over te nemen, betekent eveneens dat een strategie gericht op innovatie een duurzamere bron van competitiviteit vormt dan een strategie gericht op imitatie.

2.1.5 De bredere omgeving

De vorm van de vier determinanten en hun onderlinge interactie bepalen het concurrentievermogen van de bedrijven in een sector. Dit neemt niet weg dat het succes van bedrijven en sectoren sterk beïnvloed wordt door bredere omgevingsfactoren. Het is immers mogelijk dat de “ruit van Porter” waarbinnen een onderneming opereert, niet langer concurrentieel is vanwege veranderingen in de macro-economische omgeving. Bovendien kunnen de verschillende determinanten binnen de ruit gewijzigd worden als gevolg van toevallige of politieke ontwikkelingen. Via bijvoorbeeld het onderwijsbeleid en productnormering bepaalt de overheid immers voor een belangrijk deel de vorm van de vier determinanten binnen de ruit van Porter. Toevallige gebeurtenissen kunnen de ruit van een industrie voor uitdagingen plaatsen en aldus haar samenstelling beïnvloeden. De industrieën die over de meest gunstige ruit beschikken zullen het best in staat zijn om externe uitdagingen om te zetten in een concurrentievoordeel.

Een analyse van de competitiviteit van de Belgische textielsector moet dus rekening houden met de manier waarop de bredere omgeving vorm heeft gegeven aan de determinanten van haar competitiviteit. Een observatie van de manier waarop de textielbedrijven hebben gereageerd op veranderingen in de ruimere omgeving zal ons ook toelaten om beter te begrijpen welke concurrentiële dynamiek die bedrijven kenmerkt. Daarom beginnen we onze competitiviteitsanalyse volgens de methode van Porter met een beschrijving van de macro-omgeving via een PEST-analyse. Dit betekent dat we zullen nagaan welke de meest relevante politieke, economische, socio-culturele en technologische ontwikkelingen zijn die inwerken op de Belgische textielsector.

2.2 Beschrijving van de concurrentiële omgeving van de textielsector via een PEST-analyse

In dit deel zullen we de macro-omgeving van de textielsector in kaart brengen. We zullen nagaan welke invloed de politieke, economische, sociale en technologische context de afgelopen jaren heeft gehad op de Belgische textielbedrijven en op de competitieve ruit waarbinnen zij opereren. Afhankelijk van hun concurrentieel gedrag zullen sommige bedrijven hier positief en andere negatief op reageren. Door na te gaan hoe de verschillende deelsectoren gereageerd hebben op deze wijzigingen in de bredere omgeving zullen we in het volgende deel (hoofdstuk 2.3) dan ook meer begrip verwerven over de concurrentiële dynamiek van de Belgische textielbedrijven.

Politieke omgeving

Op politiek vlak is de geleidelijke afbouw van de handelsbelemmeringen op de textielhandel de meest markante ontwikkeling van de voorbije jaren. In 1974 kwam het multivezelakkoord tot stand in het kader van de GATT. Met de bedoeling om een geleidelijke aanpassing toe te laten van de textielindustrie aan de toenemende wereldhandel in textiel, werden met dit akkoord quota opgelegd op de invoer van de meeste textielproducten. Het multivezelakkoord werd in 1995 opgevolgd door het WHO-akkoord¹⁶ dat een geleidelijke afbouw van de textielquota voorzag over een periode van tien jaar. In 2005 werd de Europese markt overspoeld door de import van textiel en kleding afkomstig uit China¹⁷ waardoor er opnieuw quota werden ingesteld op tien productcategorieën uit de textiel- en kledingsector. Op 1 januari 2008 werden ook deze laatste quota volledig afgeschaft. De handelsbelemmeringen hebben in het verleden bijgedragen tot een internationale fragmentatie van de textielproductieketen (Böheim, p. 8). Producten werden immers vaak geassembleerd in de landen die niet of in mindere mate aan quota onderworpen waren.

De uitbreiding van de Europese Unie van 15 lidstaten in 1995 tot 27 in 2007 heeft eveneens geleid tot daling van de handelsbarrières voor de Belgische textielproducenten. Daarnaast kunnen we stellen dat de geleidelijke liberalisering van economieën die tot de val van de Berlijnse muur in 1989 gesloten waren, zoals enkele nieuwe Oost-Europese lidstaten, Rusland en China, de wereldhandel in textiel verder heeft gestimuleerd. De intrede van China in de wereldhandel en de daaruit volgende enorme stijging van haar textielexport naar Europa was zonder twijfel één van de meest disruptieve ontwikkelingen voor de Belgische textielsector¹⁸.

In het kader van de groeiende bekommernis omtrent de milieuproblematiek vindt er een verstrakking plaats van de milieunormen. Deze worden in vele gevallen opgelegd vanuit de Europese instellingen om vervolgens verder te worden verdeeld over de verschillende landen en sectoren. We zien een reflectie van het toenemende belang van milieunormen in de “benchmarking” convenant waarin de Vlaamse textielbedrijven zich tegenover de Vlaamse overheid hebben geëngageerd om tegen eind 2012 de wereldtop van energie-efficiëntie te halen. In Wallonië hebben drie grote textielbedrijven eind 2007 een overeenkomst gesloten met de regionale regering om hun energiebesparende investeringen op te trekken met 7,1% tegen 2012. Ook aanverwante sectoren worden onderworpen aan strengere milieunormen. Met de invoering van REACH in 2007 werden er bijvoorbeeld strakke normen opgelegd aan het gebruik van chemische producten in de EU27.

¹⁶ Dit akkoord is beter bekend als de “Agreement on Textiles and Clothing”.

¹⁷ Volgens Euratex verhoogde het geïmporteerde volume van de geliberaliseerde kledingproducten in 2005 met ongeveer 250%.

¹⁸ Tussen 1980 (EU10) en 2003 (EU15) steeg de invoer van textiel uit China naar de EU van 252 miljoen euro tot 2.425 miljoen euro

De Belgische textielbedrijven genieten vooralsnog van een gunstige fiscale regeling voor de Franse grensarbeiders die momenteel in België werken. Voor de textielbedrijven, die voornamelijk gelokaliseerd zijn in een regio met een krappe arbeidsmarkt nabij de Franse grens, vormen deze arbeiders een aanzienlijk deel van de tewerkstelling. Fedustria schat dat er begin 2008 ongeveer 2.500 Franse grensarbeiders in de Belgische textielsector werkzaam waren.

Tot slot wijzen we erop dat de invoering van de notionele interestaftrek in 2007 gunstige fiscale gevolgen heeft voor de textielsector. Doordat de textielsector voor een groot deel bestaat uit familiaal KMO's, die in de eerste plaats zijn aangewezen op hun eigen vermogen voor hun investeringsprojecten, komt de mogelijkheid om een fictieve interest op hun eigen kapitaal van hun belastingen af te trekken ten goede aan de sector.

Economische omgeving

De textielsector is een traditionele sector waar de concurrentie zich in heel wat productgroepen is gaan toespitsen op kostenminimalisatie. De concurrentie vanuit lagelonenlanden op een aantal, voornamelijk arbeidsintensieve, textielproducten oefent een verdere neerwaartse druk uit op de prijzen. Grote merken en distributeurs, waarvan de producten vaak in onderaanneming worden geproduceerd in de landen waar dit het goedkoopste kan, hebben eveneens een toenemende invloed op de prijzen en op het hele textielproductieproces (Eurofound, p. 7). Daardoor zien we de laatste jaren een stagnatie van de afzetprijzen voor Belgische textielproducten. Tussen 1995 en 2007 zijn deze bijvoorbeeld met slechts 1,4% gestegen tegenover 27,5% in de totale industrie (zonder bouw).

De grondstoffen- en energieprijzen vertonen de laatste jaren een sterk stijgend patroon. Gegeven de toenemende vraag vanuit de industrialiserende landen en de beperkte mogelijkheden om het aanbod op korte termijn op te drijven, hoeven we niet te rekenen op sterke prijsdalingen gedurende de komende jaren. In België lagen de energieprijzen in 2007 bovendien gevoelig hoger dan in haar buurlanden.

We zien ook dat China, een grote textielexporteur met een stijgend aandeel in de wereldtextielexport (cf. hoofdstuk 1), steeds meer gaat investeren in innovatie. Dit land heeft haar investeringen in O&O bijvoorbeeld opgetrokken van 0,5% van het BBP in 2000 naar 1,5% in 2006 (Van Pottelsberghe, p. 2). Dit wijst zowel op een toenemend innovatievermogen van deze economie als op een toenemend gewicht van technologie-intensieve sectoren in de Chinese economie. Daarenboven zijn andere textielexporterende landen, zoals Turkije en Roemenië, hun textielproductie sterk aan het opwaarderen om zich te verdedigen tegen de concurrentie van China op minder hoogwaardige marktsegmenten. De onrechtstreekse concurrentiële druk die China uitoefent op de Belgische markt, via de intensifiëring van de concurrentie uit derde landen, is vermoedelijk nog hoger dan de impact van de directe textielinvoer uit China.

Terwijl de globalisering van de economie en de toenemende integratie van de nieuwe industrialiserende landen in de wereldeconomie zorgen voor meer concurrentie, leiden zij ook tot een stijging van de vraag naar textiel op de wereldmarkt. Met de toename van het aantal gezinnen met een hogere koopkracht mogen we aannemen dat de vraag naar kwaliteitsvol textiel vanuit deze landen eveneens zal toenemen.

Socio-culturele omgeving

De voorbije jaren zien we in België een geleidelijke stijging van de gemiddelde leeftijd van de bevolking. Voor de textielsector is de vergrijzing, gezien de geringe instroom van jongeren en de relatief hoge leeftijd van de gemiddelde textielwerknemer een prangend probleem¹⁹.

Zoals we eerder aangaven is de populariteit van de textielopleidingen de afgelopen jaren sterk gedaald. Terwijl er jaarlijks tussen de 500 en 1.000 nieuwe medewerkers in de textielsector gezocht worden, waren er geen inschrijvingen voor de bacheloropleiding textiel voor het academiejaar 2006-2007. Dit zou in de eerste plaats te wijten zijn aan een imago-probleem (IVO). Verder waren er volgens de Vlaamse minister van Werk, Frank Vandenbroucke, in Vlaanderen slechts 86 leerlingen ingeschreven in de richting textiel in het secundair onderwijs en slechts 9 in het deeltijds beroepsonderwijs. Daarenboven volgden begin 2008 slechts 2 werklozen een gratis textielopleiding in het VDAB-textielcentrum in Wevelgem.

Volgens Eurostat²⁰ beschikte België in 2006 wel over het hoogste aandeel aan wetenschappers en ingenieurs in de totale bevolking in de EU (7,8%). Daartegenover staat dat het aantal studenten binnen de wetenschappelijke en technologische opleidingen in het hoger onderwijs vandaag onder het Europese gemiddelde ligt.

We zien de afgelopen jaren een sterke verschuiving in de voorkeuren van de consumenten. In plaats van te zoeken naar wat de rest van de massa wil, gaan ze in hun koopgedrag steeds meer op zoek naar een identiteit en betekenis (Maenhout et al., p. 19). Consumenten kopen niet langer producten maar "belevenissen". Dit brengt met zich mee dat het belang van dienstverlening stijgt. Tegelijkertijd zien we dat de modecycli en daarmee ook de productcycli sneller verlopen. Met de vergrijzing van de samenleving zal ook de voorkeur van de consument verschuiven. Zo kunnen we verwachten dat de vraag naar medisch textiel zal stijgen.

Tot slot wijzen we erop dat het aandeel van de textielgoederen in de totale huishoudelijke uitgaven de afgelopen decennia, tegelijkertijd met de toename van de koopkracht, voortdurend is gedaald.

Technologische omgeving

De vooruitgang van de informatie- en communicatietechnologie heeft de outsourcing van delen van het productieproces veel gemakkelijker gemaakt. Dit heeft sterk bijgedragen tot de opsplitsing van het productieproces waarbij elke deel van de productie gebeurt op de best mogelijke locatie. De gedaalde transportkosten hebben verder bijgedragen tot de internationalisatie van de productieprocessen in de textielsector.

De ICT maakt een snellere doorstroom van informatie mogelijk tussen leveranciers en hun klanten. Aldus kunnen de producenten hun productie sneller aanpassen in functie van de vraag op de markt. Doordat textielbedrijven sneller kunnen anticiperen op de toekomstige vraag kunnen ze ook hun voorraden meer beperken.

¹⁹ Volgens een artikel in "De Standaard" van 19 februari 2008 loopt het aandeel van de 45-plussers in de textielsector op tot bijna 40 procent van het werknemersbestand en zal er zonder maatregelen één textielarbeider op de vijf met pensioen gaan tegen 2010.

²⁰ Editie 2008 van "science, technology and innovation in Europe"

De toegenomen applicatie van computergestuurd produceren (CAM) heeft sterk bijgedragen tot de automatisering binnen de textielsector. Door computergestuurd te ontwerpen (CAD) hebben ontwerpers ook meer flexibiliteit bij de creatie van nieuwe modellen.

Er zijn de voorbije jaren heel wat nieuwe productiematerialen ontworpen die mogelijkheden creëren voor de creatie van innovatieve textielproducten. In de sectoren chemie en biotechnologie zijn er bijvoorbeeld nieuwe vezels en bacteriën ontwikkeld die op een intelligente manier reageren op wijzigende omgevingsfactoren (Eurofound, p. 11).

Uit deze PEST-analyse blijkt dat de Belgische textielsector geconfronteerd wordt met een toenemende internationale concurrentie. Door het wegvallen van de handelsbarrières, de vooruitgang van de ICT en de daling van de transportkosten is het steeds gemakkelijker geworden voor verder gelegen bedrijven om te concurreren op de Europese markt, het voornaamste afzetgebied van de Belgische textielbedrijven.

Daarnaast is er de afgelopen jaren een steeds verdere opsplitsing van de waardeketen en van de productiekolom van textielbedrijven. Dankzij de technologische ontwikkelingen zijn de bedrijven in staat om hun productieprocessen steeds verder op te splitsen en zich toe te leggen op hun kerntaken. Mede onder druk van de internationale concurrentie worden de arbeidsintensiefste activiteiten naar het buitenland gedelokaliseerd.

De vergrijzing, het negatieve imago van de textielsector en andere factoren, zoals stijgende grondstoffenprijzen, leggen zware beperkingen op de beschikbaarheid van textielproductiefactoren. Toch zien we ook heel wat opportuniteiten in de vorm van een groeiende en veeleisendere vraag in combinatie met nieuwe productiemethoden en -materialen.

2.3 Analyse van de concurrentiële dynamiek van de textielsector

Zoals we hierboven zagen is de concurrentiekracht van een sector volgens Porter het resultaat van de interactie tussen vier determinanten die elkaar kunnen versterken of verzwakken: de vraag, de productiefactoren, de rivaliteit en haar relatie met toeleverende en aanverwante bedrijven. Voor elk van deze vier determinanten zullen we dus nagaan welke de onderliggende distinctieve factoren zijn die de Belgische textielbedrijven in staat stellen om anders te presteren en die daardoor hun concurrentiekracht bepalen.

De vorm die elk van de vier determinanten binnen de verschillende subsectoren aanneemt is een belangrijk gegeven, maar uiteindelijk is het volgens Porter de dynamiek van deze vier determinanten samen en de invloed van de institutionele omgeving die ervoor zorgen dat een sector zijn concurrentievoordeel verder kan uitbouwen of verliezen. Porter stelt immers dat alleen het permanent versterken van de determinanten kan leiden tot een duurzaam concurrentievoordeel. Niet zozeer de hoeveelheid productiefactoren is belangrijk, maar wel het tempo waarmee deze factoren worden gecreëerd en de efficiëntie waarmee de ondernemingen van de sector ze aanwenden om zich aan te passen aan de specifieke noden van de vraag.

Het moet dus duidelijk zijn dat het model van Porter een dynamisch model is waarbij het concurrentievermogen van elk textielbedrijf verklaard wordt door zijn verschillende eigenschappen en door de interactie van dat bedrijf met andere bedrijven en met de macro-economische omgeving. De concurrentiële dynamiek van de Belgische textielsector komt het sterkst tot uiting in de textielcluster.

Hier zien we hoe elk textielbedrijf vorm geeft aan het concurrentievermogen van de andere textielbedrijven. Dankzij de clustervorming kan de textielsector ook dynamischer reageren op wijzigingen in de omgeving. Een analyse van de concurrentiële dynamiek van de textielsector vereist dus dat we kijken naar de dynamiek die uitgaat van de textielcluster. Om beter te begrijpen hoe het concurrentievermogen van individuele textielbedrijven uit verschillende textielsegmenten vorm krijgt binnen de textielcluster, zullen we nadien de concurrentiële gedragingen van de bedrijven binnen enkele deelsectoren verklaren vanuit het model van Porter.

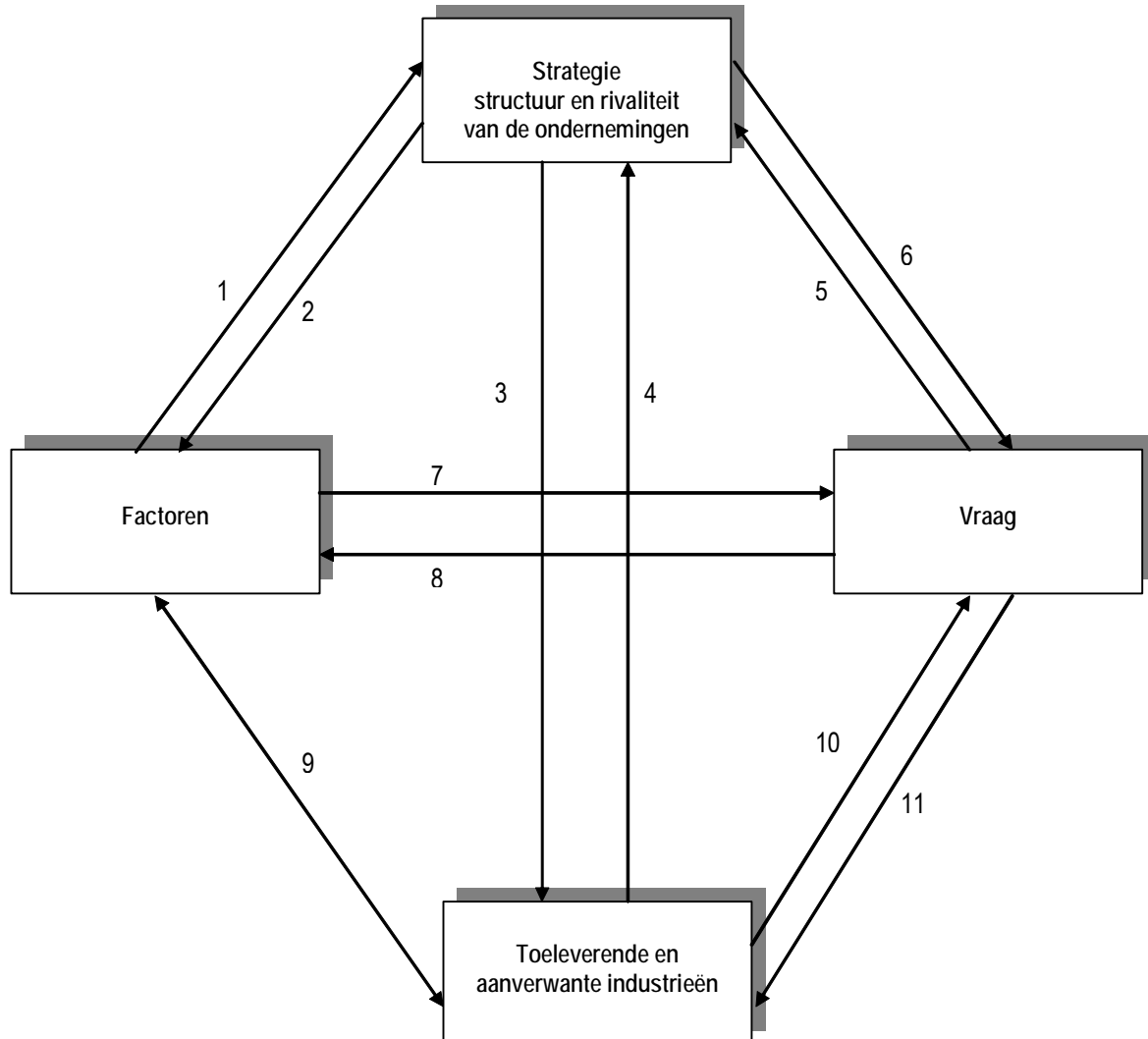
2.3.1 De Textielcluster

De oorsprong van de Belgische textielcluster gaat terug tot de 16e eeuw, toen er al een exporterende lakennijverheid bestond in België. Ook de vlasindustrie kwam vroeg tot ontwikkeling in België. Hierbij was er een belangrijke rol weggelegd voor de thuisweverij. Gaandeweg ontstonden er zo een aantal belangrijke textielcentra zoals Brugge, waar meer dan de helft van de actieve bevolking in de 18e eeuw in de textielsector werkte. Mede dankzij de handel en de nabijheid van Engeland behoorden de Belgische textielabrikanten tot de eersten op het Europese vasteland die hun productiviteit vanaf 1800 sterk verhoogden door de invoering van industriële productiemethoden. Zowel de vlas- als de wolnijverheid (geconcentreerd in Verviers) slaagden erin om zich in de loop van de 19e eeuw, onder druk van de hevige concurrentie vanuit Engeland, te hervormen, te automatiseren en aldus hun concurrentievermogen te vrijwaren. De Belgische katoennijverheid ging in deze periode wel sterk achteruit. Zowel tijdens als tussen de twee wereldoorlogen kende de Belgische textielnijverheid een vrij moeilijke periode, gekenmerkt door decentralisatie en een stagnerend tot afnemend productievolume. Na de tweede wereldoorlog herstelde de Belgische textielindustrie zich verbazend snel. In de jaren '50 stond de Belgische textielsector sterk onder druk van buitenlandse concurrentie maar opnieuw slaagde zij erin om zich snel om te schakelen naar een moderne industrietak. Bij deze modernisering werd ook Centexbel opgericht. Nadien kende de sector nog enkele moeilijke periodes, zoals in jaren '70, die uiteindelijk hebben bijgedragen tot de verdere automatisering zoals we hiervoor beschreven. (De Wilde, p. 13-46)

We kunnen dus spreken van een historische verankering van de textielindustrie in België en dan voornamelijk in de provincies Oost- en West-Vlaanderen. Het grootste deel van de ondernemingen (89%) bevindt zich immers nabij de E17 autosnelweg die daarom ook wel de "textielautostrade" genoemd wordt.

Om te illustreren hoe de concurrentiële dynamiek van de textielsector past binnen de ruit van Porter, geven we in het kader hieronder enkele interacties weer tussen de verschillende determinanten uit de ruit van Porter. We merken op dat een groot deel van de positieve interacties versterkt wordt door de aanwezigheid van de textielcluster. Het spreekt voor zich dat de minst competitieve segmenten van de textielsector minder voordeel ondervinden van de dynamische elementen die hier besproken worden.

Synthese : Interacties tussen de verschillende bronnen van competitiviteit van de Belgische textielsector



Bron : M. Porter, L'avantage concurrentiel des nations, ERPI, 1996

1. De aanwezigheid van gespecialiseerde productiefactoren stelt de Belgische textielindustrie in staat om een strategie na te streven gericht op het hogerop schuiven binnen de waardeketen.
2. De aanwezigheid van een textielcluster trekt de aandacht van de regionale onderwijsinstellingen en stimuleert de vestiging van onderzoekscentra en textielmachinefabrikanten waardoor gespecialiseerde productiefactoren gevormd worden.
3. De concentratie van textielondernemingen stimuleert de creatie van gespecialiseerde aanverwante en toeleverende ondernemingen.
4. Veel innovaties en nieuwe applicaties zijn afkomstig van aanverwante sectoren en helpen textielbedrijven bij hun productinnovatie.
5. De veeleisende lokale vraag naar specifieke toepassingen stimuleert de efficiëntie, de productdifferentiatie en de innovatie binnen de Belgische textielnijverheid. De afzetmogelijkheden

- op de West-Europese markt en de vraag naar kwaliteit die ervan uitgaat, laten de Belgische textielnijverheid toe om een strategie na te streven die gericht is op een verhoging van de kwaliteit.
6. De strategie van outsourcing en de bijhorende fragmentatie van het productieproces geeft de vraag een belangrijkere rol bij het bepalen van de te produceren goederen. Daardoor stijgt het belang van marketing en just-in-time productie in het productieproces. De aanwezigheid van een intense lokale concurrentie zorgt voor een kwalitatief aanbod aan producten tegen betaalbare prijzen en stimuleert verder een veeleisende binnenlandse vraag.
 7. De aanwezigheid van mechanismen die de creatie van gespecialiseerde productiefactoren bevorderen, trekt buitenlandse bedrijven aan die op hun beurt de buitenlandse vraag verhogen.
 8. De vraag naar complexe producten stimuleert de vorming van complexe productiefactoren.
 9. Gespecialiseerde productiefactoren van leveranciers en aanverwante industrieën zijn vaak inzetbaar in de textielsector en vice versa.
 10. Internationaal succesvolle Belgische industrieën die verwant of complementair zijn met de textielnijverheid versterken mede het imago van de Belgische textielnijverheid, wat een extra stimulans betekent voor de vraag naar Belgische textielproducten.
 11. De opportuniteiten die uitgaan van een complexer wordende vraag stimuleert de ontwikkeling en perfectie van aanverwante industrieën.

Om inzicht te verwerven in de concurrentiële dynamiek die uitgaat van de textielcluster beschouwen we hieronder het gedrag van de sector in het licht van politieke, economische, sociale en technologische wijzigingen die zich de afgelopen jaren hebben voltrokken.

Als gevolg van de geleidelijke vrijmaking van de internationale handel in textiel door de staat via de Wereldhandelsorganisatie; de toetreding van China tot de wereldmarkt; de toegenomen mobiliteit van diensten wegens de ontwikkeling van de ICT en de daling van de transportkosten was er de afgelopen jaren een merkbare stijging van de internationale concurrentie voor de Belgische textielindustrie. De Belgische textielsector heeft beter op deze evolutie kunnen reageren dan deze in de EU15 wat zichtbaar is door de kleinere achteruitgang van het handelssaldo, van de productiewaarde en van de toegevoegde waarde.

In de eerste plaats heeft de Belgische textielindustrie de oorzaken van de gestegen internationale concurrentie benut door de minst productieve activiteiten uit te stoten; de behouden productie zo sterk mogelijk te automatiseren en zich toe te leggen op de productie van producten met een hogere kwaliteit en kennisintensiteit. Daarnaast is er een sterke verschuiving naar nieuwe organisatievormen met daarin meer aandacht voor de klantgerichtheid. De textielproducenten Utextbel en de Witte Lietaer hebben bijvoorbeeld een sterke dienst-na-verkoop geïntroduceerd zoals financiële bijstand; voorraadbeheer en een efficiënt logistiek- en distributiesysteem (De Voldere et al., pp. 53-64). Bij deze opwaardering van activiteiten hebben de textielbedrijven maximaal gebruik gemaakt van de mogelijkheden die geboden werden door de nieuwste technologieën. Dankzij deze opwaardering van hun productie konden de Belgische textielproducenten zich sterk positioneren op het domein van de producten met een goede verhouding tussen de kwaliteit en de prijs. Het verlies aan competitiviteit van de minst productieve activiteiten leidde echter ook tot de sluiting van de minst kapitaalintensieve bedrijven. De subsectoren waar de nichemarkt voor kwaliteitsproducten beperkte afzetmogelijkheden biedt en waar de automatisering moeilijk kan worden verhoogd, zoals de breigoedstoffensector, zijn hierdoor het sterkst achteruitgegaan.

Dat de Belgische textielsector beter dan de textielindustrie in de EU15 kon omgaan met de nieuwe situatie was in de eerste plaats te danken aan de sterkere concurrentie die binnen de Belgische textielnijverheid heerst. Deze concurrentie spoort de bedrijven immers voortdurend aan tot efficiëntie, productdifferentiatie, innovatie en specialisatie (Porter, p. 130). Door een verzadiging van de Belgische

binnenlandse vraag moesten ondernemingen uit sommige segmenten van de textielsector, zoals de tapijtindustrie, zich richten op de internationale markt. Deze ondernemingen konden dus niet terugvallen op een bevoorrechte relatie met de binnenlandse markt en werden bijgevolg van bij het begin verplicht om hun gedrag te wijzigen als gevolg van de hogere internationale concurrentie. Deze snelle gedragswijziging, gekoppeld aan een sterk verankerde familiale investeringscultuur in de sector, hielp de Belgische textielnijverheid om beter te presteren in de nieuwe omgeving dan haar concurrenten in de EU15.

Naast de focus op een internationale kwaliteitsgerichte vraag werd de opwaardering van de Belgische textielindustrie mogelijk gemaakt door het relatief hoge aanbod van hooggeschoolden in het Belgische arbeidsaanbod. De grootte en de concentratie van de Belgische textielsector heeft bovendien geleid tot het ontstaan van gespecialiseerde textielopleidingen en onderzoekscentra die de opbouw van gespecialiseerde en complexe productiefactoren verder bevorderen. De oprichting van het textielonderzoekscentrum Centexbel is hier een voorbeeld van. De samenwerking en de intense overdracht van informatie die gepaard gaat met de geografische concentratie leidt tot een kruisbestuiving die het innovatievermogen van de sector versterkt.

De opwaardering van de kwaliteit en de efficiëntie van de Belgische textielproductie werd verder in de hand gewerkt door de concentratie en de grootte van de Belgische textielsector. Naast het eerder vermelde effect via de hogere concurrentie zorgt dit namelijk voor een efficiënte toelevering en afwerking voor de Belgische textielbedrijven. Zo bevinden er zich in de textielregio heel wat belangrijke textielmachinefabrikanten. De aanwezigheid van veredelingsbedrijven in de onmiddellijke omgeving van de textielbedrijven is eveneens een belangrijke troef voor de Belgische textielindustrie. Hierdoor kunnen de Belgische textielbedrijven, en in het bijzonder de producenten van technisch textiel, heel snel inspelen op nieuwe ontwikkelingen en tendensen in de markt (Fedustria, p. 37). Deze flexibiliteit wordt verder bevorderd door het gebruik van CAD- en CAM-systemen bij de textielproductie en door elektronische informatie-uitwisseling tussen leveranciers en klanten.

De hogere internationale concurrentie en de uitstoot van de minder productieve productieprocessen naar lagelonenlanden als gevolg van de globalisering heeft dus geleid tot een fragmentatie van het textielproductieproces. Door deze verspreiding van de verschillende productiefasen hebben de grote distributeurs meer keuze gekregen in welke textielproducten zij aankopen bij welk bedrijf. Hierdoor is het belang van de vraag toegenomen bij de bepaling van de textielproductie. Deze legt de nadruk op korte levertijden en productontwikkeling, twee domeinen waarin de Belgische textielindustrie sterk staat. Enerzijds kunnen de Belgische textielproducenten dankzij de nabijheid van de markt en van een aantal internationaal gekende textieldesign- en modeopleidingen zoals de Modeacademie in Antwerpen en La Cambre in Brussel (Maenhout et al., p. 64) immers adequater reageren op de signalen van de markt. Anderzijds zal een nieuw product de consument sneller bereiken doordat transport minder tijd inneemt. Terwijl de fragmentatie van het productieproces de Belgische textielactiviteiten onder druk zet die arbeidsintensief zijn en waar een snelle levering geen grote rol speelt, creëert zij via haar versterking van de vraag kansen voor Belgische textielbedrijven op de domeinen van ontwerp en flexibiliteit.

We zien dus dat de globalisatie een aantal uitdagingen voor de Belgische textielindustrie met zich meebrengt. Daartegenover staat dat bepaalde segmenten van de Belgische textielnijverheid blijf geven van een uitzonderlijk dynamisme waardoor zij beter standhouden dan hun concurrenten in de EU15 en dat zij er in slagen om hun lokale sterktes uit te spelen op de internationale markt. Dit dynamisme is het gevolg van een complexe lokale interactie van factoren die elkaar versterken. Dankzij de verwevenheid en de complexiteit van deze verschillende bronnen van competitiviteit is de Belgische textielindustrie

beter bestand tegen de concurrentie uit lagelonenlanden die wel bepaalde individuele troeven kunnen overnemen maar die moeilijker het hele systeem kunnen nabootsen.

Het is onmogelijk om een exhaustieve lijst te geven van al de concurrentievoordelen die voortkomen uit de Belgische textielcluster maar het moet duidelijk zijn dat haar bijdrage aan de concurrentiële dynamiek van de Belgische textielbedrijven niet valt te onderschatten. Er is dus sprake van sterk toenemende meeropbrengsten binnen de textielsector die zich hebben kunnen realiseren dankzij de deels toevallige specialisatie van de Belgische industrie in textiel. We zien binnen de Belgische textielsector een historische padafhankelijkheid wat haar competitiviteit kan verklaren evenals het handelsbalansoverschot dat de sector al tientallen jaren kenmerkt.

In de volgende paragrafen gaan we meer in detail kijken naar de concurrentiële dynamiek van enkele textielsegmenten. We richten ons op de meest en de minst concurrentiële deelsectoren omdat deze het meeste inzicht kunnen bieden in de sterktes en de zwaktes van de sector. In het eerste hoofdstuk zagen we al dat de producenten van tapijten en technisch textiel blijf geven van een sterk concurrentievermogen op de wereldmarkt. De breigoedstoffabrikanten zijn daarentegen eerder zwak gepositioneerd. We zullen daarom onderzoeken welke vorm de determinanten van het concurrentievermogen van de bedrijven in deze drie deelsectoren aannemen. Het moet echter duidelijk zijn dat dit slechts een momentopname oplevert van de afzonderlijke elementen die bijdragen aan het concurrentievermogen van de bedrijven uit de beschouwde deelsectoren. Daarom bekijken we vervolgens hoe de verschillende determinanten van het concurrentievermogen op elkaar inwerken. Dit zal ons toelaten om beter te begrijpen hoe de bedrijven uit de textielsector zich gedragen onder de invloed van de concurrentiële dynamiek die uitgaat van de textielcluster.

2.3.2 Tapijten

Met een exportaandeel van 20,4% in 2006 is België de grootste exporteur van tapijten ter wereld. Dit is 6,6 keer meer dan het exportaandeel van België in de wereldexport. Daarmee kunnen we de stellen dat de Belgische (textiel)nijverheid de sterkste specialisatie heeft in de productie van tapijten. Een uitsplitsing van de exportprestaties volgens het geharmoniseerde systeem op vier cijfers biedt meer inzicht in deze subsector.

Tabel 2-1 : Exportprestaties van de Belgische tapijtsector in 2005 volgens het geharmoniseerde systeem

	57 Tapijten	5704 Tapijten van vilt, niet getuft of gevlokt, ook indien geconfectioneerd	5702 Tapijten, geweven, niet getuft of gevlokt, ook indien geconfectioneerd	5703 Tapijten, getuft, ook indien geconfectioneerd	5705 Andere tapijten, ook indien geconfectioneerd	5701 Tapijten, geknoopt of met opgerolde polen, ook indien geconfectioneerd
Export in waarde (x1.000 EUR)	1.957.277	156.141	560.691	1.220.302	12.713	7.431
Aandeel in de totale Belgische export (%)	0,6938	0,0553	0,1987	0,4325	0,0045	0,0026
Aandeel in de wereldexport (%)	19,7234	26,3257	25,195	24,7731	1,7858	0,5129
Aantal geëxporteerde producten (met waarde > 100.000 USD)	23	2	14	4	1	2
Aantal exportmarkten (met waarde > 100.000 USD)	106	64	90	84	18	10
Aandeel van de 3 grootste exportmarkten (%)	57,8	48,9	42,9	70,8	52,2	64,1
Handelsbalans (x 1.000 EUR)	1.742.699	138.848	518.468	1.093.712	-830	-7.497
Specialisatie (Balassa-Index)	6,1	8,1	7,8	7,6	0,5	0,2

Bron: International Trade Centre

Om de bron van competitiviteit van de tapijtsector te bekijken is het eveneens nuttig om na te gaan hoe competitief andere landen zijn in deze bedrijfstak. Daarom geven we hieronder een overzicht van de landen met de hoogste marktaandeelen in de wereldhandel in tapijt en een overzicht van de meest competitieve landen in elk van de segmenten van de tapijtindustrie volgens het geharmoniseerde systeem op vier cijfers.

Tabel 2-2 : Exportprestaties van de landen met het hoogste aandeel in de wereldexport in tapijten in 2005 volgens het geharmoniseerde systeem (in USD)*

Land	Export in waarde (x1.000 USD)	Aandeel in de totale nationale export (%)	Aandeel in de wereldexport (%)	Groei van de exportwaarde over 1997-2001 (% per jaar)	Groei van het exportvolume over 1997-2001 (% per jaar)	Groei van het aandeel in de wereldexport (% per jaar)	Aantal geëxporteerde producten (met waarde > 100.000 USD)**	Aandeel van de drie belangrijkste producten (%)	Handelsbalans (x 1.000 USD)	Specialisatie (Balassa-Index)
Wereld	11.752.138	0,1141		9	1	-5	23	54,6	689.972	
België	2.317.922	0,6938	19,7234	4		-5	23	72,5	2.063.806	6,1
India	1.125.446	1,0884	9,5765	18		9	22	59,4	1.090.281	9,5
Nederland	976.821	0,3052	8,3119	14		0	23	77,5	638.348	2,7
China	932.224	0,1223	7,9324	17		22	21	58,3	869.833	1,1
Verenigde Staten	927.472	0,1026	7,8919	6		-3	23	80,2	-1.189.528	0,9
Turkije	669.989	0,9118	5,701	26		21	19	80	525.291	8
Iran	637.952	1,063	5,4284	1		-5	11	92	635.770	9,3
Duitsland	571.618	0,0585	4,8639	9		1	0	23	-647.190	0,5
Verenigd Koninkrijk	370.721	0,0965	3,1545	3		0	22	56,6	-1.042.571	0,8
Frankrijk	316.609	0,0729	2,6941	7		-3	23	71,9	-104.816	0,6
Pakistan	287.539	1,7915	2,4467	7		0	8	98,7	273.141	15,7
Canada	242.488	0,0673	2,0634	5		-5	17	87,6	-438.056	0,6
Egypte	220.690	1,6884	1,8779	22		20	20	74,5	210.168	14,8
Denemarken	174.910	0,2122	1,4883	10		0	19	76	104.861	1,9
Italië	164.131	0,044	1,3966	11		2	23	58,2	-120.588	0,4
Saudi-Arabië	151.830	0,084	1,2919	27		18	20	77,6	49.535	0,7

* Met exportaandeel > 1%

** De producten worden hier ingedeeld volgens de SITC-nomenclatuur op 5 cijfers. Deze indeling bevat in totaal ongeveer 3500 producten.
Bron: International Trade Centre

Een eerste vaststelling die we uit deze gegevens kunnen halen is dat de landen met de hoogste wereldmarktaandeelen zowel ontwikkelde als ontwikkelingslanden bevatten. Tegelijkertijd zijn België, Nederland en Denemarken de enige OESO-landen die gespecialiseerd zijn in de productie van tapijten. We zien dus dat hoofdzakelijk ontwikkelingslanden zich gespecialiseerd hebben in de export van tapijten.

Productiefactoren

Tabel 2-3 : Meest gespecialiseerde landen in de tapijtindustrie in 2005*

Rangschikking	57 Tapijten	5704 Tapijten van villt, niet getuft of gevlokt, ook indien geconfectioneerd	5702 Tapijten, geweven, niet getuft of gevlokt, ook indien geconfectioneerd	5703 Tapijten, getuft, ook indien geconfectioneerd	5705 Andere tapijten, ook indien geconfectioneerd	5701 Tapijten, geknoopt of met opgerolde polen, ook indien geconfectioneerd
1	Naam	Pakistan	België	Egypte	Egypte	India
	Specialisatie-index	15,7	8,1	36,0	10,6	24,4
	Exportaandeel (wereld)	2,4%	26,3%	4,6%	1,4%	24,6%
	Aantal geëxporteerde producten (met waarde > 100.000 USD)	8	2	12	4	1
2	Naam	Egypte	Nederland	India	Turkije	Egypte
	Specialisatie-index	14,8	7,5	17,3	9,8	11,2
	Exportaandeel (wereld)	1,9%	23,4%	17,4%	7,0%	1,4%
	Aantal geëxporteerde producten (met waarde > 100.000 USD)	20	2	14	4	1
3	Naam	India	Iran	Iran	België	Turkije
	Specialisatie-index	9,5	5,7	8,8	7,6	4,0
	Exportaandeel (wereld)	9,6%	3,3%	5,1%	24,7%	2,8%
	Aantal geëxporteerde producten (met waarde > 100.000 USD)	22	1	4	4	1
4	Naam	Iran	India	België	Nieuw-Zeeland	China
	Specialisatie-index	9,3	1,7	7,8	5,4	3,1
	Exportaandeel (wereld)	5,4%	1,7%	25,2%	1,1%	23,3%
	Aantal geëxporteerde producten (met waarde > 100.000 USD)	11	1	14	3	1
5	Naam	Turkije	/	Turkije	Nederland	Frankrijk
	Specialisatie-index	8,0	/	6,7	3,8	2,0
	Exportaandeel (wereld)	5,7%	/	4,8%	11,9%	8,1%
	Aantal geëxporteerde producten (met waarde > 100.000 USD)	19	/	11	4	1

* Met specialisatie-index > 1 en exportaandeel > 1%

Bron: International Trade Centre

De landen met de hoogste specialisatie in de tapijtproductie zijn dus voor het grootste deel landen waar de loonkosten lager zijn dan in België. Om tegenover deze landen te kunnen concurreren, moet de Belgische tapijtsector ofwel een hogere arbeidsproductiviteit hebben ofwel een breder en hoogwaardiger productgamma bekleden. Tabel 2-3 laat vermoeden dat de Belgische tapijtsector zich inderdaad heeft gespecialiseerd in de producten die het meest toelaten om via een hogere kapitaalintensiteit schaalvoordelen na te streven. België is immers het minst competitief in het segment waar lagelonenlanden, met name Nepal en Pakistan, competitiever zijn. Daartegenover staat dat we landen met hogere lonen zoals Nederland en Nieuw-Zeeland zien opduiken in de categorieën waar België het meest competitief is.

In de tapijtsector werkte 84,3% van de werknemers in 2005 onder het statuut van arbeider terwijl het gemiddelde in de Belgische industrie dat jaar 65,8% bedroeg. Dit wijst erop dat de productie van tapijten minder afhankelijk is van 'menselijk kapitaal' als directe input. De stijgende O&O uitgaven duiden wel op het stijgende belang van product vernieuwing en procesverbetering. Een blik op de productcyclus van tapijten kan dit voor een deel verklaren.

Een product of dienst doorloopt twee cycli in haar levensloop. In het eerste stadium neemt het aantal ondernemingen dat hetzelfde product of dienst produceren toe tot op het moment dat één of enkele van de bedrijven een dominant design kunnen vastleggen. Vanaf dit moment start het tweede stadium van de consolidatie waarbij vooral gezocht wordt naar rationalisatie en schaalvoordelen. We kunnen stellen dat de tapijtindustrie zich in België in de tweede cyclus bevindt. De zoektocht naar schaalvoordelen biedt eveneens een tweede verklaring voor het kleine aandeel van de bedienden in het werknemersbestand. De overhead taken zoals de boekhouding of het personeelsbeheer, die meestal door bedienden worden uitgevoerd, worden bij schaalvergrotingen immers sterk gerationaliseerd.

Vraag

In deel één hebben we aangestipt dat de Belgische textielnijverheid geconfronteerd wordt met een verzadigde binnenlandse vraag, wat haar dwingt om zich voor haar groei te richten op de buitenlandse markt. De tapijtsector is een meer traditionele industrietak die gekenmerkt wordt door lage groei (IFM, p. 23) en een lage eenheidsprijs.

De gemiddelde Belgische eenheidsexportwaarde van tapijt in 2005 (3,8 euro/kilogram) was inderdaad heel wat lager lag dan de eenheidswaarde van de gehele Belgische textielexport (8,3 euro/kilogram). Machinaal vervaardigd tapijt is het product bij uitstek dat weinig kost per kilogram. Dit komt o.m. omdat loonkosten bij de productie van tapijt door de sterke automatisering slechts een beperkte rol spelen. Dit blijkt ook uit het feit dat het aandeel van de toegevoegde waarde (waarvan het loonaandeel een onderdeel is) in de productie van kamerbreed tapijt slechts 20% van de totale kostprijs bedraagt. Door de lage kostprijs per kilogram en de beperkte rol van de loonkost zijn de transportkosten voor tapijt relatief hoog en doorslaggevend. De transportkosten vormen in deze context een zekere natuurlijke barrière voor de concurrentie uit de lagelonenlanden. Dit stemt volledig overeen met de vaststelling dat België meer dan 50% maakt van het kamerbreed tapijt dat in de Europese Unie geproduceerd wordt (Quix, p. 36, 38). Eén van de hoofdredenen voor het concurrentievoordeel van de Belgische tapijtensector is zijn centrale ligging in de EU15 en de substantiële vraag van de EU15 landen naar Belgische tapijtproducten. De vraag uit de EU was in 2005 goed voor 79,8% van de totale textielexport.

We kunnen dus besluiten dat de tanende binnenlandse vraag, de centrale ligging van België in de EU15, de substantiële vraag van de EU15, de relatieve hoge transportkosten en de schaalvoordelen die

de Belgische tapijtproducenten hebben opgebouwd, hebben bijgedragen tot de competitiviteit van de Belgische tapijtindustrie.

Aanverwante industrieën, strategie en rivaliteit

Om dit concurrentievoordeel te behouden moet de Belgische tapijtindustrie echter werk maken van een ambitieuze strategie waarin aanverwante industrieën een belangrijke plaats krijgen. De tapijtindustrie is een volwassen industrie (cf. supra). Deze industrieën hebben meestal een kostenminimalisatie strategie om competitief te blijven. Het streven naar schaalvoordelen door kapitaalintensief te produceren en het realiseren van rationalisaties spelen doorgaans een belangrijke rol in zo'n strategie. Het produceren op grote schaal maakt de automatisering rendabel en de loonkosten minder belangrijk binnen de totale productiekosten.

Tabel 2-4 : Aantal werknemers en inrichtingen in de tapijtindustrie naar de grootteklasse van de inrichtingen in 2005

Grootteklasse	Aantal werknemers in de tapijtindustrie	Aantal inrichtingen in de tapijtindustrie	Aandeel in totale werkgelegenheid in de tapijtindustrie	Aandeel in totale werkgelegenheid in de Belgische textielindustrie	Aandeel in totale werkgelegenheid in de Belgische industrie
Minder dan 5 werknemers	85	39	0,7%	2,2%	3,4%
5 - 9	126	19	1,1%	3,4%	4,5%
10 - 19	378	27	3,3%	6,2%	6,6%
20 - 49	600	21	5,3%	14,4%	12,7%
50 - 99	772	12	6,8%	13,1%	9,8%
100 - 199	1.649	12	14,5%	13,9%	11,0%
200 - 499	3.122	10	27,5%	22,0%	17,2%
500 - 999	1.749	3	15,4%	12,2%	12,1%
1000 en meer	2.886	1	25,4%	12,5%	22,8%
TOTAAL	11.367	144	100,0%	100,0%	100,0%

Bron : RSZ.

De doorgedreven zoektocht naar schaalvoordelen blijkt duidelijk uit de hoge concentratie in de tapijtindustrie. Tabel 2-4 toont aan dat de Belgische tapijtenproducenten een hogere gemiddelde grootte hebben dan de gemiddelde Belgische (textiel)onderneming. Zo werkte in 2005 slechts 17,3% van de werknemers in de tapijtsector in een bedrijf met minder dan 100 werknemers tegenover 36,9% van de werknemers in de gehele Belgische industrie. We zien dus een aantal grote bedrijven met elkaar concurreren op een kleine oppervlakte. België huisvest immers enkele van de grootste tapijtenproducenten ter wereld zoals Domo Group, Balta groep, Ideal groep en Associated Weavers. We merken ook op dat vele van deze bedrijven mooie voorbeelden vormen van Belgisch familiaal ondernemerschap. Het stabiele karakter van familiale investeringen en de persoonlijke binding van deze ondernemers heeft bijgedragen tot het succes van deze tapijtbedrijven (cf. supra).

Daarenboven laat een strategie gericht op schaalvoordelen toe om een grote hoeveelheid aan overheadkosten samen te brengen en zo verder te rationaliseren. De overheadinvesteringen in deze sectoren verlopen dan ook meer gradueel dan radicaal en dit uit zich ook in lagere O&O en innovatie-investeringen dan in andere sectoren. Het lage aandeel van bedienden in het totale personeelsbestand in de tapijtindustrie is dan ook typisch voor deze sectoren. Waar mogelijk worden logistieke en andere activiteiten die niet behoren tot de kerntaken van de tapijtenproducenten uitbesteed. Dit wordt bevestigd doordat het aandeel van de toegevoegde waarde in de Belgische productie van tapijten daalt (Coucke,

2007)²¹. Het dalende aandeel van de toegevoegde waarde in de tapijtproductie kan echter ook worden verklaard door een stijging van de grondstoffenprijzen, en dan vooral de prijzen van synthetische garens. De zoektocht naar schaalvoordelen en de toenemende uitbesteding in de tapijtsector wijzen er dus duidelijk op dat deze subsector in de eerste plaats een strategie hanteert van kostenminimalisatie.

Uit onze eerdere analyse is gebleken dat zowel de werkgelegenheid als de toegevoegde waarde in de subsector "175 overige textielproducten" (met daarin de tapijtproducenten) goed standhielden tussen 1997 en 2004 (tabellen 1-11 en 1-12). Dit wijst erop dat de strategie gericht op kostenminimalisatie succesvol is. Dit is zeer zeker voor een groot deel te danken aan het feit dat de bedrijven deze strategie combineren met een strategie van productdifferentiatie. Tabellen 2-2 en 2-3 tonen aan dat de Belgische tapijtsector in de segmenten waar zij competitief is een minstens even breed productengamma heeft als haar belangrijkste buitenlandse concurrenten. Gegeven het belang van de productdifferentiatie voor de competitiviteit van de Belgische tapijtsector moet erop gelet worden dat de namaak vanwege buitenlandse concurrenten binnen de perken gehouden wordt. De sociale partners uit de sector stellen dit probleem immers al jarenlang aan de kaak.

De goede Belgische prestatie op de wereldmarkt van tapijt is mede te danken aan de sterke aanwezigheid in België van textielmachinefabrikanten en, in mindere mate, van weverijen (cf. tabel 1-4). Zo produceert Van de Wiele weefmachines die tapijtproducenten toelaten om garens te weven tot tapijten.

In tegenstelling tot de lagelonenlanden die het meest gespecialiseerd zijn in tapijten, kan de Belgische tapijtsector genieten van een gediversifieerde, ontwikkelde nationale economie, die haar in staat stelt om efficiënter en met een betere dienstverlening te produceren. Zo heeft het Belgische bedrijf "Real Software" in samenwerking met tapijtgigant Beaulieu een informaticasysteem ontwikkeld die deze laatste de mogelijkheid biedt haar productieplanning, opvolging van bestellingen, voorraadbeheer, onderhoudsbeheer, boekhouding e.d.m. te beheren via één enkel efficiënt systeem (Texpress, 2007b, p. 7).

Concurrentiële dynamiek

Het exportaandeel van de Belgische tapijtsector ging tussen 2002 en 2006 met 4,5% achteruit. De specialisatie index van de Belgische tapijtsector daalde tegelijkertijd van 7,1 tot 6,6. Toch had dit segment in 2006 nog steeds het hoogste exportaandeel in de Belgische industrie volgens het geharmoniseerde systeem op twee cijfers. De tapijtsector geeft dus blijk van een sterk concurrentievermogen.

Op het eerste zicht lijkt dit vreemd omdat wereldwijd vooral lagelonenlanden zich gespecialiseerd hebben in de productie van tapijt. Een grondigere studie van de determinanten uit dit segment laat echter zien dat een aantal concurrentiefactoren elkaar wederzijds versterken wat uiteindelijk leidt tot haar unieke concurrentievermogen.

In de eerste plaats zien we een voortdurende zoektocht naar kostenbesparingen door een verhoging van de automatisering in combinatie met de realisatie van schaalvoordelen, die geleid heeft tot een specialisatie in mechanisch geweven tapijt, terwijl de lage loonlanden zich vooral toespitsen op

²¹ Zie ook bijlage 4. De tapijtindustrie maakt ongeveer 80% uit van de productcategorie "175 overige textielproducten". De resterende 20% heeft betrekking op de vervaardiging van koord, bindgaren, touw, netten, gebonden textielvlies en overige textielproducten niet eerder gemeld.

artisanale productie. De hoge schaalgrootte in de Belgische tapijtsector helpt niet enkel om schaalvoordelen te realiseren maar eveneens om meer voordelen te halen uit onderzoek en ontwikkeling. Volgens de VIO databank zijn er immers zeven tapijtproducenten in België die investeren in O&O waarvan de gemiddelde werkgelegenheid in 2004 gelijk was aan 215 wat duidelijk boven het gemiddelde in de Belgische textielsector ligt (26 werknemers per bedrijf). De tapijtenproducenten investeren niet enkel intern in O&O maar zij investeren ook sterk in O&O via het gemeenschappelijke onderzoekscentrum Centexbel.

De Belgische tapijtproducenten kunnen deze schaalvoordelen realiseren dankzij de substantiële vraag van de EU 15 landen. Omwille van de relatief hoge transportkosten van tapijt heeft de Belgische tapijtsector op deze markt een extra kostenvoordeel tegenover de verder gelegen lagelonenlanden. De Europese consument is een veeleisende consument met een vraag naar kwalitatieve producten waarin de modetrends steeds sneller veranderen (Böheim, p. 26). Dankzij haar nabijheid bij de klant kan de Belgische tapijtindustrie snel inspelen op deze wijzigende trends. De Belgische tapijtenfabrikanten hebben de uitdaging van veeleisende consumenten verder omgevormd tot een voordeel door haar productie maximaal te differentiëren. Niet enkel de consumenten maar ook de hevige concurrentie die uitgaat van de hoge concentratie van tapijtbedrijven op een kleine oppervlakte dwingt de bedrijven uit de tapijtsector om hun productie aan de laagst mogelijke kost te diversifiëren.

De capaciteit van de tapijtenproducenten om kwalitatieve producten aan te bieden aan een concurrentiële prijs wordt verder in de hand gewerkt door de nabijheid van textielmachinefabrikanten zoals Van de Wiele in de textielcentra Verviers, Oost- en West-Vlaanderen (Texpress, 2007a, p. 11 15). In tegenstelling tot hun concurrenten uit lagelonenlanden kunnen de Belgische tapijtenfabrikanten ook genieten van de nabijheid van andere competitieve leveranciers van complexe goederen en diensten zoals softwareleveranciers, designers enz.

De vele elkaar versterkende troeven van de tapijtsector nemen niet weg dat de sector de afgelopen jaren heeft moeten kampen met enkele zware uitdagingen die de voorbije jaren uitgingen van de concurrentiële omgeving. Zo zien we dat de gemiddelde bedrijfsgrootte in de NACE categorie 17.5, waar de tapijtsector ongeveer 80% van de toegevoegde waarde realiseert, gestegen is van 44,7 werknemers in 1996 tot 55,8 in 2005. Deze consolidatiebeweging reflecteert een zoektocht naar verdere schaalvoordelen als reactie op de toegenomen internationale concurrentie. De tapijtsector gaf hier blijk van een sterk aanpassingsvermogen wat voor een groot deel te danken was aan de sterke rivaliteit en het familiaal ondernemerschap die de sector kenmerken. De eerste heeft bijgedragen tot een hogere alertheid voor bedreigingen die uitgaan van de omgeving omdat een bedrijf zich niet kan veroorloven om zich terug te plooiën op de tijdelijke voordelen die uitgaan van een zekere marktmacht. De tweede hielp de bedrijven dan weer om de financiële middelen te vinden en de lange termijn strategie voor ogen te houden om de investeringen te kunnen doorvoeren die noodzakelijk waren om het concurrentievermogen te vrijwaren.

Zoals echter al bleek uit het eerste hoofdstuk botsen de tapijtenfabrikanten tegen grenzen in hun zoektocht naar productiviteitsverhogingen. Het wordt steeds moeilijker om bijkomende schaalvoordelen te realiseren via extra schaalvergrotingen en bovendien is de tapijtmarkt begrensd zodat extra productie al snel leidt tot een overcapaciteit. De recente sluitingen van een aantal tapijtenproducenten zoals Nelca, Ralos en de tuftafdeling bij B.I.G. Floorcoverings leveren hiervoor een bevestiging. Om de toegevoegde waarde per werknemer verder te verhogen zijn de bedrijven in dit segment dan ook steeds meer aangewezen op de lancering van nieuwe producten en organisatievormen zoals klantgerichtheid en logistiek. O&O en dienstverlening worden bijgevolg belangrijker concurrentiefactoren.

2.3.3 Technisch textiel

Een studie van het Franse instituut van de mode uit 2004 concludeerde dat de Belgische textielindustrie tussen 1995 en 2002 gekenmerkt werd door een sterke verschuiving naar de productie van technisch textiel (IFM, p. 96). In 1999 realiseerde de Belgische textielindustrie 15% van de productie van technisch textiel in de EU15 (EC, p. 36). Deze bevindingen wijzen erop dat België competitief is in de productie van technisch textiel. Anno 2006 groeide de productie van technisch textiel met 4% en kwam daarmee uit op 28% van de totale Belgische textielproductie (Fedustria, p. 34). Deze bedrijfstak vertoont dus een uitgesproken groei met een toenemend belang binnen de Belgische textielsector. In 2006 werd 28% van de toegevoegde waarde in de Belgische textielsector gerealiseerd via de productie van technisch textiel tegenover 20% in de EU25. De Belgische textielindustrie heeft zich dus meer dan de Europese Unie toegelegd op dit groeisegment.

Om nu een beter beeld te krijgen van de competitiviteit van de Belgische producenten van technisch textiel, kijken we opnieuw naar het Belgische exportaandeel in dit segment evenals naar de landen die hier het meest competitief zijn. Analoog aan onze eerdere classificatie delen we de technische textielproducten in volgens de categorieën 56 en 59 van het geharmoniseerde systeem op twee cijfers²².

Tabel 2-5 : Exportprestaties van de landen met een specialisatie in de productie van technisch textiel in 2005 volgens het geharmoniseerde systeem (in Euro)*

Land	Export in waarde (x 1.000 euro)	Aandeel in de totale nationale export (%)	Aandeel in de wereldexport (%)	Aantal geëxporteerde producten (met waarde > 100.000 USD)**	Handelsbalans (x 1.000 euro)	Specialisatie (Balassa-index)	Rangschikking innovatievermogen volgens de GCI in 2006 (op 122)***
Wereld	26.025.622	0,2993		59	1.852.932		
Luxemburg	421.029	3,9214	1,6177	12	361.570	13,1	25
Taiwan	1.581.762	0,989	6,0777	56	1.347.486	3,3	6
Zuid-Korea	1.543.989	0,6429	5,9326	52	1.144.585	2,1	14
Italië	1.857.739	0,5899	7,1381	57	1.036.563	2,0	41
Duitsland	3.179.131	0,3853	12,2154	56	1.196.720	1,3	7
Oostenrijk	361.995	0,3776	1,3909	45	59.452	1,3	17
Thailand	336.250	0,3616	1,2920	44	51.294	1,2	35
Zwitserland	374.165	0,3519	1,4377	45	97.743	1,2	3
China	2.208.327	0,3432	8,4852	57	386.928	1,1	38
Verenigde Staten	2.606.443	0,3413	10,0149	57	156.898	1,1	1
België	941.753	0,3338	3,6186	52	377.820	1,1	16
Frankrijk	1.174.971	0,3203	4,5147	57	31.781	1,1	11
Zweden	331.034	0,301	1,2720	46	69.327	1,0	8

* Met export-aandeel > 1% en handelsbalans > 0

** De producten worden hier ingedeeld volgens de SITC-nomenclatuur op 5 cijfers. Deze indeling bevat in totaal ongeveer 3500 producten.

*** Global Competitiveness Index 2006-2007

Bron: International Trade Centre

We zien dat de meeste landen die zich gespecialiseerd hebben in de productie van technisch textiel behoren tot de meest innovatieve landen ter wereld. Dit wijst er meteen op dat innovatie een belangrijke concurrentiefactor is bij de productie van technisch textiel.

²² We merken op dat de productcategorieën 5904, 5905 en 5906 hierdoor in de analyse worden opgenomen terwijl deze niet volledig deel uitmaken van de textielindustrie. Aangezien deze drie categorieën gezamenlijk slechts 3,3% en 4,5% uitmaken van resp. de totale Belgische en wereldexport in categorieën 56 en 59, mogen we ervan uitgaan dat een analyse van de categorieën 56 en 59 betrouwbare resultaten levert over de internationale competitiviteit van de technisch textielproducenten.

Vraag

In het eerste deel van deze studie zagen we dat de textielindustrie geconfronteerd wordt met een verzadigde binnenlandse vraag. Uit een studie van de OESO uit 2004 blijkt echter dat de vraag naar technisch textiel in de OESO landen ongeveer twee keer zo sterk stijgt (+4% per jaar) dan deze naar kledingtextiel²³. Voor ecologisch textiel, geotextiel of beschermend textiel zou de groeiratio dubbel zo hoog liggen en mogelijks zelfs nog hoger (OCDE, p. 41, 161). We kunnen er dus van uitgaan dat de Belgische producenten van technisch textiel geconfronteerd worden met een sterk groeiende markt die daarenboven gepaard gaat met een grote stijging van de export²⁴.

Technisch textiel is doorgaans gericht op professionele toepassingen. De toepassingen zijn veelvuldig zoals in de automobielindustrie (mobiltech), de landbouwsector (agrotech), ziekenhuizen (medtech), bouwbedrijven (buildtech en geotech), assemblagebedrijven (indutech), transportbedrijven (packtech) brandweer, defensie (protech), enz. Technisch textiel wordt dus meestal projectmatig geproduceerd. De nabijheid en de relaties met de klanten zijn hierbij veel belangrijker dan in andere sectoren, zoals de kledingsector, waar de productie al dan niet via de distributiesector naar een grote hoeveelheid consumenten gaat.

Doordat de productie van technisch textiel projectmatig geschiedt, zal de concurrentie zich meer op de innovatie en dienstverlening richten dan op de loonkosten omdat deze laatste een standaardisering van het productieproces vereist. Dit verklaart mede waarom de lagelonenlanden minder gespecialiseerd zijn in dit segment. Gegeven het belang van de nabijheid van de afnemer kunnen de Belgische textielproducenten des te meer profiteren van de relatief hoge vraag naar technisch textiel vanuit enkele belangrijke afnemers in België²⁵.

Het regelmatige en projectmatige contact tussen de producenten van technisch textiel met hun klanten zorgt ervoor dat de productie marktconform geschiedt. De innovatie binnen de sector wordt dus gestuwd in functie van specifieke problemen wat een belangrijk element vormt in het succes van dit segment.

Productiefactoren

De Belgische textielsector heeft in het verleden kunnen genieten van een goed aanbod van gespecialiseerde textielopleidingen en onderzoekscentra. Deze waren te vinden in onderwijsinstellingen in Belgische textielcentra zoals Kortrijk, Waregem en Gent. Het onderzoekswerk van de vakgroep textielkunde van de Gentse universiteit en het departement toegepaste ingenieurswetenschappen van de hogeschool Gent, die de opleiding "Master in de industriële wetenschappen: textieltechnologie" aanbiedt, zijn nog steeds belangrijke troeven voor België. Ook Centexbel, het wetenschappelijk en technologisch onderzoekscentrum voor de Belgische textielnijverheid, biedt zonder twijfel een belangrijk concurrentievoordeel voor de Belgische textielindustrie. Deze instelling biedt enerzijds een platform waarbinnen Belgische textielondernemingen hun onderzoeksactiviteiten kunnen coördineren. Anderzijds verricht zij zelf onderzoek waarbij zij een aanzienlijk deel van de Europese publieke onderzoeksgelden naar zich toetrekt. Zo is het centrum er in

²³ De OESO definieert technisch textiel als al de textielproducten die niet met de kledingsector verbonden zijn (OCDE, p. 41). Tapijt zit dus in deze definitie begrepen.

²⁴ Tussen 1995 en 2002 steeg de export van technisch textiel van de EU15 met 76% (Böheim, p. 25).

²⁵ De Belgische automobielsector kan hier als voorbeeld dienen. De Belgische Balassa-index voor de productie van "Automobielen, tractors, rijwielen, motorrijwielen en andere voertuigen voor vervoer over land" was in 2005 immers gelijk aan 1,4.

geslaagd actief deel te nemen aan 11 dossiers van het zesde kaderprogramma rond textiel en daarbij 23 Belgische textielbedrijven te betrekken . In totaal werd meer dan 11 miljoen euro budget gemobiliseerd om aan Belgisch onderzoek te doen waarvan de Europese Commissie meer dan de helft van de inspanning draagt.

Deze textielopleidingen en onderzoekscentra danken hun bestaan aan de specialisatie van de Belgische industrie in de productie van textiel. De tapijtsector levert bijvoorbeeld een belangrijke bijdrage aan het behoud van opleidings- en onderzoekscentra voor de gehele textielsector (IFM, p. 100). Hierbij dient wel vermeld te worden dat het aanbod van textielopleidingen en de populariteit ervan de laatste jaren sterk gedaald is. Dit brengt meteen een gevaar voor de competitiviteit van de Belgische textielsector aan het licht. Net zoals het succes van de Belgische textielindustrie heeft geleid tot het ontstaan van een ondersteunende omgeving voor gespecialiseerde productiefactoren, voor complexere productieprocessen en voor andere industrieverbanden competitieve voordelen, kan een terugval van deze sector leiden tot het verdwijnen van deze sectoriële concurrentievoordelen. De sociale partners uit de textielindustrie stellen bijvoorbeeld vast dat de sector de afgelopen jaren geconfronteerd wordt met een imagoprobleem die o.m. haar oorsprong vindt in de omwentelingen die de sector heeft ondergaan als gevolg van de globalisatie (cf. supra). Uit onze studie komt nochtans naar voren dat de textielindustrie tussen 1995 en 2005 blijkt gaf van een bijzonder dynamisch gedrag, een observatie die niet overeenkomt met het imago van een starre en toekomstloze sector.

Ondanks de relatief lage toename van de formele vorming tussen 1996 en 2005 (cf. hoofdstuk 1) levert de textielsector toch aanzienlijke inspanningen met betrekking tot vorming. De vormingscentra Cobot VZW en Cefret ASBL staan hiervoor in. Voor de jaren 2007 en 2008 zullen deze centra worden gefinancierd door een verplichte sectorale bijdrage ten bedrage van 0,3% van de brutolonen. Hierbij is 0,2% bestemd voor de opleiding van risicogroepen.

Bij de producenten van technisch textiel werkt 24,6% van de werknemers als bediende. Dit is aanzienlijk meer dan in het gemiddelde van de textielindustrie (17,2%) maar blijft nog onder het gemiddelde van de gehele Belgische industrie (34,2%). De producenten van technisch textiel genieten in België niet enkel van de aanwezigheid van gespecialiseerde textielopleidingen maar eveneens van de hoge kwaliteit van het hoger technisch onderwijs. Zo werd België in 2007 door het wereld economisch forum op de tweede plaats gerangschikt op 131 landen inzake de kwaliteit van het wiskundig en wetenschappelijk onderwijs. Daartegenover staat dat het aandeel van de afgestudeerden in de richtingen wetenschap en technologie in het hoger onderwijs in België onder het Europese gemiddelde ligt.

Aanverwante industrieën, strategie en rivaliteit

We zagen reeds dat de productie van technisch textiel een toenemend aandeel inneemt binnen de Belgische textielproductie. Terwijl dit wijst op de toepassing van een succesvolle strategie, kunnen we stellen dat de omschakeling naar technisch textiel ook een onderdeel vormt van de strategie van heel wat ondernemingen. Uit een gevalstudie bij Utextbel is bijvoorbeeld gebleken dat dit bedrijf de afgelopen jaren steeds meer de kaart heeft getrokken van de technische weefsels. Terwijl dit bedrijf in 2002 nog ongeveer 40% van zijn omzet uit textiel voor de mode-industrie haalde, was het aandeel van dit segment in de totale productie anno 2007 gedaald tot slechts 5% (De Voldere et al., p.54).

Bij de bespreking van de vraag naar technisch textiel gaven we al aan dat de productie doorgaans projectmatig geschiedt en dat de concurrentie zich daardoor meer toespitst op de dienstverlening en op de innovatie. Het belang van innovatie werd verder onderstreept door de waarneming dat de landen die zich het meest in de productie van technisch textiel gespecialiseerd hebben eveneens tot de meest

innovatieve landen ter wereld behoren. Het produceren van technisch textiel is dus een kennisintensieve en complexe activiteit waar innovatie een cruciale concurrentiefactor is. Kennis kan vanwege haar immateriële aard moeilijk gedelokaliseerd worden naar lagelonenlanden. De clustervorming in en rond de Belgische textielsector draagt zonder twijfel bij tot haar competitiviteit in de realisatie van complexe productieprocessen.

We zien dat de producenten van technisch textiel meer in O&O investeren dan de gemiddelde textielonderneming. Uit de VIO-databank blijkt dat van de 12 ondernemingen uit de NACEBEL categorie 17.5 die in O&O investeren er 7 technisch textiel produceren. Dit is een aandeel 58 procent van de O&O bedrijven, terwijl het aandeel van het technisch textiel slechts zo'n 20% van de toegevoegde waarde in deze subsector vertegenwoordigt²⁶.

Innovatie gaat zowel over de vernieuwing van productiematerialen als van productieprocessen. Bij de productie van technisch textiel worden er vaak eigenschappen aan de textielproducten toegevoegd door ze te bedekken met een chemische of metallische laag. Dit wordt gedaan door de textielveredelaars. Hierbij halen de Belgische fabrikanten van technisch textiel een competitief voordeel uit de specialisatie van de Belgische industrie in chemie²⁷. Daarenboven stimuleert de nabijheid van een competitieve chemiesector de innovatie doordat zij nieuwe productiematerialen ontwikkelt zoals synthetische vezels.

Tabel 2-6 : Evolutie van het aantal werknemers en inrichtingen in de technisch textielindustrie* naar de grootteklasse van de inrichtingen in 2005

Grootteklasse	Aantal werknemers	Aantal inrichtingen	Aandeel in totale werkgelegenheid	Gemiddeld aandeel in de totale werkgelegenheid in de Belgische textielindustrie	Gemiddeld aandeel in de totale werkgelegenheid in de Belgische industrie
Minder dan 5 werknemers	68	33	2,5%	2,2%	3,4%
5 - 9	172	25	6,4%	3,4%	4,5%
10 - 19	242	17	9,0%	6,2%	6,6%
20 - 49	537	18	19,9%	14,4%	12,7%
50 - 99	575	9	21,3%	13,1%	9,8%
100 - 199	417	3	15,4%	13,9%	11,0%
200 - 499	690	3	25,5%	22,0%	17,2%
500 - 999	0	0	0,0%	12,2%	12,1%
1000 en meer	0	0	0,0%	12,5%	22,8%
TOTAAL	2.701	108	100,0%	100,0%	100,0%

* Gemeten volgens NACE 17.52 (Vervaardiging van koord, bindgaren, touw en netten) + NACE 17.53 (Vervaardiging van gebonden textielvlies)

+ NACE 17.54 (Vervaardiging van overige textielproducten, niet eerder vermeld.)

Bron : RSZ

Een blik op de grootte van de ondernemingen in het segment van technisch textiel laat zien dat de gemiddelde grootte van de ondernemingen hier heel wat kleiner is dan het gemiddelde in de Belgische (textiel)industrie. 59% van de totale tewerkstelling situeert zich immers in een onderneming met minder dan 100 werknemers tegenover slechts 36,9% in de hele industrie. Anders dan bij de tapijtsector kan hier dus moeilijk sprake zijn van een zoektocht naar schaalvoordelen. De relatief kleine omvang van ondernemingen in dit segment bevestigt daarentegen wederom het belang van kennis voor

²⁶ Het betreft de categorie "overige textieproducten". We moeten hierbij wel opmerken dat twee van deze zeven fabrikanten eveneens tapijten produceren, wat meteen ook wijst op een synergie in de productie van verschillende textielproducten.

²⁷ In 2005 bedroeg de Belgische Balassa-index voor "organische chemische producten" en voor "diverse producten van de chemische industrie" resp. 2,9 en 1,7.

dit segment. Gezien het belang van kmo's en het belang van technologische ontwikkelingen in aanverwante sectoren is de sector sterk aangewezen op technologische samenwerking via open innovatie.

Hiervoor zagen we al dat de eenheidsprijzen van de textielexport de afgelopen jaren stijgen. Dit wijst op belangrijke wijzigingen in de werking van de Belgische textielsector in de richting van kwaliteits- en nichestrategieën. We zien nu dat dit vooral ten goede komt aan de technische textielsector. Deze ondernemingen verdedigen zich namelijk tegen de internationale concurrentie door technische innovaties door te voeren en door zich te richten op een kwalitatieve productie voor specifieke doelgroepen met hoge eisen. Deze strategie, gericht op het hogerop klimmen in de waardeketen, heeft er voor gezorgd dat de toegevoegde waarde en de productie in de Belgische textielnijverheid ondanks een daling van de binnenlandse vraag minder zijn afgenomen dan in de EU15 (cf. hoofdstuk 1) en dat technisch textiel een groeiend aandeel inneemt in de Belgische textielproductie.

Concurrentiële dynamiek

De fabrikanten van technisch textiel konden de voorbije jaren genieten van een groeiende vraag naar hun producten. Het betreft een zeer uiteenlopende vraag naar doorgaans specifieke en complexe producten. Deze trend past volledig in de strategie van de technisch textielproducenten die gericht is op dienstverlening en innovatie. Doordat de vraag naar technisch textiel meestal projectgebonden is, bijvoorbeeld gekoppeld aan een bouw- of medisch project, kan er hier immers geen sprake zijn van standaardisering en dus van een concurrentie die zich hoofdzakelijk richt op een kostenminimalisatie. De dienstverlening en de relaties met de klanten worden in deze context belangrijke concurrentiefactoren. Doordat de specifieke vraag naar technisch textiel in de eerste plaats betrekking heeft op complexe producten is innovatie eveneens een belangrijke concurrentiefactor in dit groeisegment.

We zien dat de technische textielproducenten op verschillende manieren innoveren. Enerzijds voeren ze zelf relatief veel O&O uit. Anderzijds is open innovatie zeer belangrijk binnen dit groeisegment wat zich vertaalt in een relatief kleine omvang van de ondernemingen. Kmo's zijn immers meer flexibel en beter in staat om de innovaties in hun productieproces te integreren die afkomstig zijn van aanverwante industrieën zoals de textielveredeling of de chemiesector.

De vraag naar complexe producten, met enkele belangrijke Belgische afnemers zoals de automobielsector, dwingt de technisch textielproducenten tot marktgericht innoveren. Niet enkel de kleine omvang van de ondernemingen en de ontwikkelde industriële omgeving maar ook de kennisopbouw over de voorbije decennia draagt bij tot het innovatievermogen van deze deelsector. De historische verankering van de textielindustrie in België heeft bijgedragen tot het ontstaan van heel wat gespecialiseerde knowhow in bestaande bedrijven en textielopleidingen die een uitstekende basis vormen voor de verdere creatie van kennis binnen de sector. Het is dan ook belangrijk dat deze kennis niet verloren gaat als gevolg van faillissementen of het verdwijnen van textielopleidingen (cf. hoofdstuk 3).

De concurrentiële dynamiek van de textielsector in haar geheel reflecteert zich duidelijk in de groei van dit segment binnen de sector. Enerzijds wijst dit er namelijk op dat textielondernemingen uit andere deelsegmenten erin geslaagd zijn om zich meer en meer te richten op de productie van technisch textiel en aldus te profiteren van de groeiende vraag naar technisch textiel. Anderzijds toont het ook aan hoe de producenten van technisch textiel hun productieproces en strategie snel hebben kunnen aanpassen aan de wijzigende vraag.

2.3.4 Breigoedstoffen

Om te begrijpen wat de competitiviteit van de Belgische textielproducenten bepaalt, is het nuttig om niet enkel na te gaan waarom de succesvolle deelsectoren goed presteren maar eveneens om te analyseren waarom een segment slecht presteert. Daarom geven we hier een bondig overzicht van enkele factoren die de lage competitiviteit van de breigoedstoffensector verklaren.

Het is niet altijd mogelijk om de producenten van breigoedstoffen te onderscheiden van die van breigoedartikelen. Deze laatste produceren immers vaak eveneens breigoedstoffen zonder dat dit tot uiting komt in de beschikbare statistieken. Aangezien de productie van breigoedartikelen de afgelopen jaren eveneens sterk is achteruitgegaan (cf. grafiek 1-5) mogen we er van uitgaan dat deze deelsector met dezelfde moeilijkheden te kampen heeft als de producenten van breigoedstoffen. De noodzaak om beide productieprocessen vaak samen te organiseren kan ertoe leiden dat het concurrentienadeel van één van de productieprocessen naar de andere doorsijpelt.

Tabel 2-7 : Exportprestaties van België en van de landen met een specialisatie in de productie van gebreide en gehaakte stoffen in 2005 volgens het geharmoniseerde systeem (in euro's)*

Land	Export in waarde (x 1.000 euro)	Aandeel in de totale nationale export (%)	Aandeel in de wereldexport (%)	Handelsbalans (x 1.000 euro)	Specialisatie (Balassa-index)	Specialisatie in kleding van brei- of haakwerk (Balassa-index)
België	149.595	0,053	0,8966	2.046	0,3	0,7
Hongkong	2.450.811	0,9936	14,6882	148.330	5,2	3,7
Taiwan	1.576.569	0,9858	9,4487	1.547.458	5,1	0,4
Zuid-Korea	2.270.385	0,9453	13,6068	2.206.075	4,9	0,4
Turkije	482.227	0,7772	2,8901	338.174	4,1	7,3
China	3.083.915	0,4793	18,4825	1.497.897	2,5	3,3
Italië	963.441	0,3059	5,7741	628.610	1,6	1,5

* Met exporttaandeel > 1% en handelsbalans > 0

Bron: International Trade Centre

Vraag

De vraag naar breigoed komt voor het grootste deel van de kledingsector. Dit wordt bevestigd door tabel 2-7, waaruit blijkt dat de meeste landen die gespecialiseerd zijn in de productie van breigoedstoffen dit eveneens zijn in de productie van kleding van brei- of haakwerk. Dat Taiwan en Zuid-Korea evenwel niet gespecialiseerd zijn in de productie van kleding kan worden verklaard doordat deze landen een grote vraag naar breigoedstoffen ondervinden vanuit China.

Nu is de Belgische kledingproductie de voorbije decennia sterk afgenomen. Tussen 1995 en 2005 is de productiewaarde van de grotere Belgische kledingbedrijven²⁸ bv. gedaald met 36,4% tot 426 miljoen euro. In heel de EU15 is het productievolume van kleding volgens de gegevens van Eurostat gehalveerd tussen 1995 en 2005. De gedaalde vraag naar breigoedstoffen vanuit de kledingsector verklaart eveneens waarom de import van breigoedstoffen tussen 1996 en 2000 gedaald is met 15% (Coucke, 2007). De sterke achteruitgang van de breigoedstoffensector is dan ook niet rechtstreeks toe te schrijven aan een goedkope import vanuit het buitenland, maar eerder aan de gedaalde vraag in België, en West-Europa, naar breigoedstoffen. Enerzijds is de daling van de vraag naar breigoed het gevolg van een verschuiving van de confectie naar China en andere lageloonlanden. Anderzijds ondervinden Belgische breigoedstoffenfabrikanten een toegenomen concurrentie vanuit deze landen in Europa en Noord-Afrika, waar er nog steeds heel wat confectiebedrijven actief zijn.

²⁸ Bron: PRODCOM (Kledingbedrijven met minstens 10 werknemers of met een jaaromzet van minstens 2,5 miljoen euro)

Dat de productie en daarmee ook de vraag van de kledingindustrie de voorbije decennia zo sterk is afgenomen valt voornamelijk toe te schrijven aan de vele faillissementen en delokalisaties binnen deze sector. Deze doorgedreven delokalisering is o.m. het gevolg van de hevige concurrentie vanuit de lagelonenlanden in combinatie met, enerzijds, beperkte mogelijkheden om de productiviteit op te drijven en, anderzijds, een distributiesector die steeds meer zijn aankopen rechtstreeks bij de buitenlandse kledingleveranciers verricht (Boussemart et al., p. 361).

Productiefactoren

We zagen al in het eerste deel van deze studie dat de werkgelegenheid in de breigoedsector sterk gedaald is tussen 1996 en 2005 wat gepaard ging met een sterke stijging van de productiviteit van de sector. Volgens de gegevens van de RSZ waren er anno 2005 slechts 4 producenten van breigoedstoffen in België. Dit wijst enerzijds op het grote belang van automatisering voor de concurrentiekracht van de ondernemingen die hier nog actief zijn en anderzijds op de gebrekkige mogelijkheden van automatisering die geleid hebben tot het verdwijnen van al de minder productieve ondernemingen.

In Tabel 2-7 zien we dat lagelonenlanden sterk vertegenwoordigd zijn onder de meest gespecialiseerde landen in de productie van breigoedstoffen. Deze landen exporteren doorgaans producten waar lage lonen een belangrijke concurrentiefactor vormen. Dit wijst dus op het grote belang van de loonkosten voor de concurrentiekracht van de breigoedstoffensector. Zo bedroegen de uurloonkosten in 2005 in de textiel- en kledingsector in Taiwan en Zuid-Korea resp. één vijfde en één derde van die in België²⁹. In Italië liggen de loonkosten in de textiel- en kledingsector dicht bij het Belgische niveau (81% van die in België), maar de specialisatie van Italië in de productie van (kwaliteitsvolle) kleding biedt een verklaring voor zijn specialisatie in de productie van breigoedstoffen.

Aanverwante industrieën, strategie en rivaliteit

De grote concurrentiële druk vanuit de lagelonenlanden en de beperkte mogelijkheden om de productiviteit op te drijven hebben geleid tot een sterke delokalisatie van de activiteiten van de Belgische breigoedproducenten. Aldus hebben de breigoedproducenten zich toegelegd op de creatie van modellen en op het breien en afwerken van truien van hogere kwaliteit (Boussemart et al., p. 357). De confectie, die de meest arbeidsintensieve productiefase is, gebeurt hoofdzakelijk in lagelonenlanden.

In de tabellen 1-14 en 1-15 zagen we al dat in de Belgische breigoedstoffensector bijna geen multinationale bedrijven meer actief zijn en dat de werkgelegenheid en de toegevoegde waarde in deze sector sterk zijn gedaald. Dit wijst erop dat dit segment zich grotendeels gedelocaliseerd heeft en dat de overblijvende bedrijven produceren voor kwaliteitsgerichte nichemarkten.

Concurrentiële dynamiek

In tegenstelling tot de twee deelsectoren die we hiervoor besproken hebben, zien we dat de verschillende determinanten binnen de deelsector van de breigoedstoffen elkaar tegenwerken en dus het concurrentievermogen van dit segment verzwakken.

²⁹ Bron: U.S. Bureau of labour statistics; <ftp://ftp.bls.gov/pub/special.requests/ForeignLabor/ind3135naics.txt>

In de eerste plaats ligt de vraag naar breigoedstoffen voornamelijk in lagelonenlanden waar de kledingsector een groter gewicht heeft in de economie. Bovenop de toegenomen delokalisatie van de kledingsector, is de vraag in België de voorbije jaren bovendien sterk afgenomen. Om dezelfde redenen als voor de kledingsector is ook de breigoedstoffensector grotendeels naar het buitenland gedelokaliseerd. Aangezien de productie van breigoedstoffen in vele gevallen samen met de productie van kleding gebeurt, kunnen we deze twee in feite niet los van elkaar zien.

Door de hoge prijsgevoeligheid van de consumenten is de kostenminimalisatie een belangrijke concurrentiefactor voor de producenten van kleding en breigoedstoffen. Doordat de grote distributeurs steeds meer rechtstreeks kleding aankopen bij producenten in lagelonenlanden, die in het verleden vaak onderaannemers waren van de Belgische kleding- en breigoedstoffenfabrikanten zelf, is deze neerwaartse druk op de prijzen nog verder toegenomen. Vanwege de beperkte mogelijkheden tot automatisering was het voor de meeste breigoedstoffenfabrikanten in België onmogelijk om de loonkostenhandicap tegenover de lagelonenlanden te compenseren via een hogere arbeidsproductiviteit.

De weinige breigoedstoffenfabrikanten die konden overleven hebben dit kunnen doen dankzij een strategie die is gericht op de productie van hoogwaardige kwaliteitsstoffen. Het betreft echter een nichemarkt met onvoldoende vraag om in België een breigoedstoffensector van formaat te kunnen behouden.

3 Identificatie van de strategische uitdagingen voor de textielsector via een confrontatieanalyse

In de vorige hoofdstukken hebben we gezien wat de essentiële kenmerken van de textielsector zijn en hoe de omgeving waarin hij opereert aan het veranderen is. Door een analyse van deze factoren hebben we het succes en de achteruitgang van de sector en enkele deelsectoren verklaard. In dit hoofdstuk willen we, rekening houdende met de sterkten en zwakten van de sector, achterhalen welke strategische uitdagingen uitgaan van de wijzigende omgevingsfactoren die vandaag een invloed op de sector uitoefenen en dit de komende jaren zullen blijven doen. Om de strategische uitdagingen te identificeren zullen we een confrontatieanalyse hanteren. Gebruikmakend van de informatie uit de vorige hoofdstukken sommen we eerst de voornaamste sterkten en zwakten op van de Belgische textielsector en zijn deelsectoren. Vervolgens beschrijven we de opportuniteiten en bedreigingen die zich vandaag vanuit de omgeving aan de sector voordoen en waarvan verwacht kan worden dat zij zich de komende jaren zullen doorzetten, waarbij de PEST-analyse uit hoofdstuk 2.2 als leidraad dient. Tot slot bekijken we hoe deze 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 meest de aandacht verdienen in het licht van de externe bedreigingen. Dit moet ons een idee geven van de voornaamste problemen die geneutraliseerd zullen moeten worden en van de groeimogelijkheden voor de bedrijven uit de textielsector.

Het is onderhand wel duidelijk dat de textielsector een sector is waar de bedrijven en deelsectoren onderling sterk kunnen verschillen. Het is dan ook goed mogelijk dat een sterkte binnen een bepaald segment niet bestaat of zelfs een zwakte vormt in een andere deelsector. Daarom zullen we voor de eerder besproken deelsectoren nagaan welke strategische uitdagingen hier het meest pertinent zijn. Vanuit de diversiteit van de sector kunnen we eveneens verwachten dat opportuniteiten voor één bedrijf een bedreiging vormen voor een ander. Voor een aangepast beleid moeten de beleidsmakers dan ook rekening houden met de specificiteit van de deelsectoren bij het identificeren van de voornaamste strategische uitdagingen binnen elk segment.

Sterkten

Innovatievermogen: We zagen dat de Belgische textielbedrijven bijzonder innovatief zijn door, enerzijds, veel in onderzoek te investeren, al dan niet via het collectieve onderzoekscentrum Centexbel, en, anderzijds, gemakkelijk innovaties uit andere sectoren te benutten in hun productieproces. Daarbij profiteert de sector van de nabijheid van innovatieve aanverwante bedrijven, zoals chemie- en informaticabedrijven evenals van de beschikbaarheid van gespecialiseerde productiefactoren. We vermelden ook het belang van de aanwezige knowhow die in de Belgische textielcluster in de loop van vele jaren is opgebouwd.

Flexibiliteit: Door hun locatie beschikken textielbedrijven over een voordelige toegang tot de distributienetwerken. Doordat zij zich dicht bij de markt bevinden en geavanceerde productietechnologieën hanteren, zoals het doorgedreven gebruik van ICT, kunnen Belgische textielproducenten ook snel nieuwe of extra producten op de markt brengen. Hierdoor kunnen zij lagere voorraden aanhouden en sneller nieuwe producten op de markt brengen in functie van de vraagontwikkeling. De flexibiliteit wordt in België verder bevorderd door de wetgeving met betrekking tot de tijdelijke werkloosheid. De uitgebreide dienstverlening van de Belgische textielbedrijven biedt eveneens meer flexibiliteit aan de klanten.

Design en marktconformiteit: De Belgische textielsector situeert zich nabij de markt. Gebruikmakend van ICT kunnen de Belgische textielbedrijven, eventueel in samenwerking met hun klanten, snel observeren welke tendensen zich op de markt voordoen. De intense concurrentie tussen vele textielbedrijven op een kleine oppervlakte en de relatief hoge loonkosten dwingen Belgische textielbedrijven ook om hun productie via een sterk gedifferentieerd aanbod zo goed mogelijk af te stemmen op de vraag. Op markten waar de productie overwegend projectgebonden gebeurt, zoals bij het technisch textiel, moeten de producenten voortdurend hun productie en innovatie afstemmen op de noden van de markt. De capaciteit tot marktconforme productie wordt verder in de hand gewerkt dankzij moderne productietechnieken (zoals CAD en CAM) en de aanwezigheid van enkele toonaangevende designerscholen, zoals de Antwerpse Modeacademie en La Cambre in Brussel (Maenhout et al., p. 64). We kunnen stellen dat er in België een designcluster aanwezig is. Belgische textielbedrijven zijn ook zeer sterk in dienstverlening, zoals marketing en dienst-na-verkoop, die eveneens het contact met de klant bevorderen.

Lagere transportkosten: Dankzij de geografische nabijheid van een grote afzetmarkt en de lage eenheidswaarde van textiel, en in het bijzonder van tapijten, zijn de transportkosten voor de Belgische textielabrikanten aanzienlijk lager dan voor hun verder gelegen concurrenten.

Kwaliteit: Belgische textielproducten zijn internationaal gerenommeerd voor hun hoge kwaliteit. Doordat al de belangrijke textielproductieprocessen binnen de textielcluster aanwezig zijn, kunnen de Belgische textielbedrijven ook beter de kwaliteit van hun productie beheersen.

Financiële solvabiliteit van de sector: Wegens o.m. het overwegend familiale ondernemerschap en de moeilijke toegang tot externe financiële middelen zijn de Belgische textielbedrijven bijzonder solvabel. Zo heeft onderzoek aangetoond dat de helft van de textielondernemingen zich in 2005 voor minimaal 52% financierde met reëel of quasi-eigen vermogen (Deloitte, p. 45).

Engagement tot duurzame productie: De Belgische textielbedrijven hebben zich geëngageerd tot het bereiken van de wereldtop inzake energie-efficiëntie. Anders dan in vele lagelonenlanden werken Belgische textielbedrijven onder strikte sociale normen. Dit wijst op een proactieve houding en een duidelijke langetermijnvisie van de Belgische textielbedrijven. Deze houding leidt tot kostenbesparing en maakt het mogelijk één stap voor te blijven op de concurrenten. Bovendien lopen klanten van Belgische bedrijven niet het risico om bekritiseerd te worden voor sociale wantoestanden bij toeleveranciers.

Zwakten

Afhankelijkheid van hoge productiviteit: Vanwege de relatief hoge loonkosten in België tegenover grote textielexporteurs zoals China zijn de textielbedrijven in België aangewezen op een hoge arbeidsproductiviteit voor hun competitiviteit. We zagen dat bedrijven waar de productiviteit slechts in beperkte mate kan worden opgetrokken in vele gevallen niet konden overleven. Niet enkel de concurrentie uit lagelonenlanden, maar ook de aantrekkingskracht op de beschikbare arbeidsreserve van meer productieve sectoren in België, waar wegens de krapte op de arbeidsmarkt vaak hogere lonen worden aangeboden, nopen de Belgische textielbedrijven tot een voortdurende opdrijving van hun productiviteit. Omdat de meeropbrengsten die voortkomen uit het verhogen van de kapitaalintensiteit doorgaans afnemen, kunnen we ons afvragen in welke mate de arbeidsproductiviteit in de toekomst nog verder kan worden opgetrokken. Uit de gegevens van de VIO-databank blijkt in elk geval dat de meest productieve textielsegmenten tegen een productiviteitsgrens botsen.

Gebrekkige doorgroeimogelijkheden: Vanwege het negatieve imago van de textielsector en de familiale structuur van de meeste textielondernemingen is het voor deze bedrijven vaak heel moeilijk om door te

groeien. Deze twee factoren bemoeilijken immers de toegang tot externe financiële middelen en de professionalisering van het management.

Gebrekkige vormingsinspanningen: Ondanks de hoge investeringen in innovatie en de aantrekking van hooggeschoold personeel blijven de officiële vormingsinspanningen binnen de sector achterwege. Voor de evolutie van de vorming die plaatsvindt op de werkvloer, die nochtans belangrijk is binnen de textielsector, beschikken we echter niet over gegevens. Doordat de kennisintensiteit van de textielproductie de laatste jaren sterk is toegenomen worden vorming en opleiding steeds belangrijker om de nieuwe posities op te vullen.

Opportunities

Een meer veeleisende en sneller wijzigende vraag: De consument is steeds meer op zoek naar originaliteit en de modetrends veranderen sneller. Dit betekent dat productdifferentiatie belangrijker wordt en dat de productcycli korter worden. De klanten verwachten dus logischerwijze ook steeds meer dat textiel op hun maat gemaakt wordt. Met de stijging van de koopkracht in de EU en in opkomende economieën is het eveneens waarschijnlijk dat de consumenten op zoek gaan naar een hogere kwaliteit.

Toenemende vraag naar technisch textiel: Met de groeiende aandacht voor de milieuproblematiek, de vergrijzing en de ontwikkeling van nieuwe toepassingen zal de vraag naar technisch textiel hoogstwaarschijnlijk sterk blijven groeien. We mogen immers uitgaan van een stijgende vraag naar agro- en geotextiel, medisch textiel en textiel voor andere toepassingen, zoals beter isolerende, intelligente kleding enz. Samen met de kortere productcycli leidt de toenemende vraag naar technisch textiel tot een groter belang van de contractmarkt.

Nieuwe productiematerialen en -technieken: Binnen de sectoren chemie en biotechnologie worden voortdurend nieuwe productiematerialen ontwikkeld die toegepast kunnen worden binnen de textielsector. De vooruitgang van de ICT en van andere aanverwante sectoren, zoals de machinefabrikanten, maakt ook nieuwe productietechnieken mogelijk.

Groeiende aandacht voor milieu: De groeiende aandacht voor het milieu in zowel de productie als de consumptie en de normen die hieromtrent worden opgelegd, vormen in feite zowel een opportuniteit als een bedreiging. Op korte termijn kunnen we dit beschouwen als een bedreiging doordat de omschakeling naar een meer duurzame productie gepaard gaat met aanzienlijke investeringen die niet altijd op korte termijn terugverdiend kunnen worden. Op langere termijn bieden de investeringen die de sector en zijn leveranciers (bv. chemiebedrijven) hierdoor moeten aangaan echter opportuniteiten doordat zij leiden tot een hogere energie-efficiëntie en bijdragen tot de ontwikkeling van nieuwe productiematerialen en -technologieën. Daarnaast is het aannemelijk dat ook andere landen die vandaag nog minder strenge normen genieten, vanwege de onhoudbare klimaatproblematiek op termijn gedwongen zullen zijn eveneens strengere milieucriteria op te leggen. De Europese en de Belgische textielproduktoren kunnen dus vandaag een "First mover advantage" verwerven.

Politieke erkenning van het belang van de textielsector: De textielsector werkt steeds meer samen met de federale en de Vlaamse regering teneinde het imago van de sector te verbeteren, de instroom van jongeren te verhogen en de uitstroom van ouderen te verminderen. Zo werd in februari 2008 tussen de textielwerkgevers en de federale overheid een overeenkomst gesloten waarbij investeringen die zijn gericht op het behoud van oudere werknemers worden aangemoedigd via het federale Ervaringsfonds.

De bedoeling van deze maatregelen is een uitstroom van kennis te vermijden en het toenemende tekort aan arbeidskrachten in de textielsector een halt toe te roepen.

Bedreigingen

Achteruitgang van enkele textielsegmenten en daarmee van de clustervoordelen: Terwijl de verzwakking van de textielcluster een eigenschap van de textielsector zelf is, beschouwen we de afslanking van bepaalde textielactiviteiten hier als een bedreiging van buitenaf omdat deze ontwikkeling buiten de controle van de textielbedrijven valt. Het verdwijnen van deze activiteiten is mede het gevolg van de fragmentatie van de textielproductieprocessen, die op haar beurt in de hand wordt gewerkt door de internationalisatie en de ICT. Hierdoor kunnen de distributeurs gemakkelijker producten aankopen op locaties waar dit het meest optimaal is, waardoor sommige Belgische textielactiviteiten niet langer rendabel zijn. We zagen in het vorige hoofdstuk hoezeer de textielcluster het concurrentievermogen van de Belgische textielsector vormgeeft. Deze voordelen, gaande van een efficiënte toelevering en gespecialiseerde opleidingen tot gemeenschappelijk onderzoek, dreigen dus weg te vallen met de dalende concentratie van textielbedrijven in de Belgische textielcluster.

Tekort aan (gespecialiseerde) arbeidskrachten: Wegens de vergrijzing en de dalende populariteit van de textielopleidingen, mede als gevolg van het slechte imago van de sector, dreigt het tekort aan arbeidskrachten in de textielsector de komende jaren nog groter te worden. Het vakmanschap dat over vele jaren in de textielsector werd opgebouwd, riskeert bijgevolg te verdwijnen. Met de herstructurering van de textielsector waarbij o.m. innovatie- en dienstenactiviteiten aan belang winnen heeft de textielsector ook steeds meer werknemers nodig die uit andere opleidingen en sectoren afkomstig zijn. Zo ontstaan er binnen textielbedrijven steeds meer vacatures voor wetenschappers, informatici, marketeers, enz. Ook binnen andere sectoren groeit de vraag naar deze werknemers. Het wordt dus moeilijker voor textielbedrijven om personeel aan te werven en hierbij moeten zij steeds meer concurreren met bedrijven uit andere sectoren, die vaak hogere lonen kunnen aanbieden vanwege de hogere productiviteitswinsten die hier gerealiseerd worden. Bij onze PEST-analyse hebben we gezien dat de Franse grensarbeiders een voordelig statuut genieten wanneer zij in Belgische textielbedrijven komen werken. Vanaf januari 2012 zou deze gunstregeling wegvallen, wat het nettoloon van deze arbeiders met 10% zou doen dalen en waardoor de instroom van Franse grensarbeiders gevoelig zou kunnen verminderen. De grensarbeiders die al onder het gunstregime werken, kunnen dit voordeel evenwel nog 25 jaar genieten.

Dalende transportkosten: De transportkosten vertonen over de afgelopen decennia een dalende lijn en het is dan ook aannemelijk dat zij de komende jaren zullen blijven dalen. Dit zal het kostenvoordeel van de nabijheid bij de markt verlagen en de concurrentie vanuit verder gelegen landen doen toenemen. De verhoging van de eenheidswaarde van de Belgische productie draagt ook bij tot een dalend aandeel van de transportkosten in de productiewaarde. De dalende transportkosten vormen eveneens een opportuniteit doordat zij de uitvoer naar opkomende markten bevorderen. Het is echter niet uitgesloten dat hogere energieprijzen op termijn zullen leiden tot een stagnatie of zelfs toename van de transportkosten.

Hogere energie- en grondstoffenprijzen: De stijging van energie- en grondstoffenprijzen zullen de productiekosten voor de Belgische textielabrikanten naar omhoog trekken. Voor sommige subsectoren, zoals de tapijtsector, vormen de energiekosten een uitgesproken deel van de productiekosten. De stijging van de energieprijzen was dan ook in grote mate verantwoordelijk voor de relatief slechte prestatie van de Belgische textielsector in 2005. Vanwege de hoge kapitaalintensiteit

vertegenwoordigen de energie- en grondstoffenprijzen in de Belgische textielnijverheid ook een groter deel van de totale kosten dan in landen waar de loonkosten relatief sterker doorwegen.

Neerwaartse druk op de textielprijzen: De hoge prijsgevoeligheid bij de consumenten, de toenemende concurrentie in een grotendeels verzadigde markt en de hoge eisen van een steeds sterker geconcentreerde en verticaal geïntegreerde distributiesector zetten de prijzen in enkele belangrijke textielsegmenten sterk onder druk. Het spreekt voor zich dat dit vooral het geval is voor de meer gestandaardiseerde segmenten, waar de concurrentie zich vooral op de kostenminimalisatie richt, zoals in de breigoed-, de kledingtextiel- en de tapijtsector. Voor bv. de technische textielproducten is er (nog) geen sprake van een neerwaartse druk op de prijzen.

Wegvallen handelsbarrières: Met de uitbreiding van de EU zijn de afgelopen jaren heel wat nieuwe landen die gespecialiseerd zijn in de productie van textiel en kleding tot de Europese eenheidsmarkt toegetroten. Turkije, een andere belangrijke producent van textiel en kleding, is momenteel een kandidaat-lidstaat. De vrijmaking van de handel met nabije landen met lagere loonkosten kan wel de concurrentiekracht van Belgische textielbedrijven versterken doordat het gemakkelijker wordt om minder competitieve productieactiviteiten naar deze landen te verplaatsen en zich toe te leggen op de meer concurrentiële productieprocessen. Met het wegvallen van de laatste quota op de textielinvoer zullen ook de verder gelegen textielexporteurs, zoals China, nog meer actief worden op de Europese markt.

Toenemende innovatiecapaciteit van buitenlandse textielproducenten: De stijgende innovatiecapaciteit van enkele van deze landen maakt het aannemelijk dat de textielondernemingen in deze landen ook meer kennisintensieve en hoogwaardige textielgoederen gaan produceren. Uit een Oeso-rapport van 2006 bleek bv. dat China met 926.000 onderzoekers in 2004 wereldwijd op de tweede plaats stond, na de VS. De grote omvang van de Chinese economie, de grote beschikbaarheid aan gekwalificeerde goedkope arbeidskrachten, de uitstekende infrastructuur en de enorme Chinese investeringen in O&O bieden China de mogelijkheid om op termijn concurrentievoordelen uit te bouwen in meer gesofistikeerde marktsegmenten zoals technisch textiel. Bovendien investeren ook andere textielexporterende landen steeds meer in textielinnovaties om zich beter te kunnen verdedigen tegen de concurrentie uit China.

Namaak: Veel ontwerpen uit Belgische textielbedrijven worden nagemaakt in landen waar het moeilijk is om de intellectuele-eigendomsrechten te handhaven (China).

Daling vraag vanuit enkele sectoren als gevolg van de globalisering: De globalisering leidt tot aanzienlijke structurele wijzigingen in de Belgische economie. Zo zagen we al dat de kledingproductie grotendeels is gedelocaliseerd. De kans bestaat dat andere belangrijke afnemers van de textielsector, veelal afkomstig uit de industrie zoals de automobielp producenten, in de toekomst gaan delocaliseren.

Strategische uitdagingen

In dit deel onderzoeken we wat vandaag de voornaamste strategische uitdagingen zijn voor de Belgische textielbedrijven. Dit doen we door de kansen en bedreigingen die uitgaan van de omgeving te confronteren met hun sterkten en zwakten. Indien bv. blijkt dat de sterkten van een textielonderneming haar in staat stellen een opportuniteit om te zetten in een concurrentievoordeel, dan is dit een zeer positieve uitdaging. Wanneer een externe bedreiging een nefaste invloed kan hebben op een onderneming vanwege haar zwakten, dan is dit een strategische uitdaging die dringend moet worden aangepakt. De focus ligt hier dus op de strategische uitdagingen waarvoor de bedrijven uit de textielsector vandaag staan.

In tabel 3-1 geven we eerst een overzicht van uitdagingen waarvoor de bedrijven uit de textielsector kunnen staan in het licht van de eerder geïdentificeerde sterkten en zwakten. Vervolgens gaan we na welke uitdagingen het meest acuut zijn binnen enkele subsectoren. Het betreft uiteraard geen exhaustieve lijst, maar veeleer een beschouwing van de voornaamste uitdagingen in het licht van de meest pertinente kenmerken van de bestudeerde segmenten.

Tabel 3-1 : Enkele strategische uitdagingen voor Belgische textielbedrijven

Opportunities	Sterkten	Zwakten
Kortere modecycli	<ul style="list-style-type: none"> Hoe kunnen de productieflexibiliteit en de logistiek zodanig worden ingezet dat zo snel mogelijk kan worden ingespeeld op nieuwe trends? 	<ul style="list-style-type: none"> Kan de hoge productiviteit van de textielbedrijven behouden worden naarmate standaardisatie moeilijker wordt?
	<ul style="list-style-type: none"> Op welke manier kunnen de Belgische textielbedrijven de betere marktkennis en de designcluster benutten om meer leiderschap te verwerven in de mode-industrie? 	<ul style="list-style-type: none"> Zal de hoge kapitaalvoorraad een maximale productieflexibiliteit niet in de weg staan?
Stijgende vraag naar kwaliteit en technische toepassingen	<ul style="list-style-type: none"> Kunnen het innovatievermogen en de kwaliteit van de Belgische textielproductie verder worden ontwikkeld, bv. via meer samenwerking met universiteiten en andere onderzoekscentra? 	<ul style="list-style-type: none"> Zijn er meer investeringen in vorming nodig om de innovatiecapaciteit van de Belgische textielbedrijven zo hoog mogelijk te houden?
	<ul style="list-style-type: none"> Is het mogelijk om de kwaliteit van Belgisch textiel verder te promoten in het buitenland? 	
Groeïende aandacht voor het milieu	<ul style="list-style-type: none"> Is het mogelijk duurzame ontwikkeling beter te verwerken in de bedrijfsstrategie, bv. door het opnemen van milieucriteria in de "balanced scorecard"? 	<ul style="list-style-type: none"> Zal de gebrekkige toegang tot externe financiële middelen geen belemmering vormen voor het realiseren van duurzame investeringen?
	<ul style="list-style-type: none"> Kan het familiaal ondernemerschap in de textielsector helpen om een langetermijnvisie rond duurzame ontwikkeling uit te tekenen? 	
Bedreigingen	Sterkten	Zwakten
Achteruitgang textielcluster	<ul style="list-style-type: none"> Kunnen de productieprocessen die verdwijnen en die noodzakelijk zijn voor de kwaliteit en flexibiliteit van de productie worden ingesourced? 	<ul style="list-style-type: none"> Kunnen het vakmanschap en het gespecialiseerde arbeidsaanbod worden behouden, al dan niet via investeringen in vorming?
	<ul style="list-style-type: none"> Kunnen de clustervoordelen behouden blijven door meer (strategische) samenwerking binnen de textielsector, bv. via sectoriële organisaties? 	<ul style="list-style-type: none"> Zal de noodzakelijke insourcing van sommige productieprocessen niet worden tegengehouden door een gebrekkige toegang tot extern kapitaal?
Tekort aan arbeidskrachten	<ul style="list-style-type: none"> Kunnen het innovatievermogen en de flexibiliteit van de productieprocessen worden gebruikt om de productiemethoden beter af te stemmen op de arbeidsbevolking? 	<ul style="list-style-type: none"> Hoe kan de inzetbaarheid van de werknemers verhoogd worden in het licht van de lage investeringen in vorming?
Dalende transportkosten, verdwijnende handelsbarrières en neerwaartse druk op de prijs van textielproducten	<ul style="list-style-type: none"> Hoe kunnen de Belgische textielbedrijven hun sterkten verder ontwikkelen zodat er naast competitieve prijzen ook andere voordelen aan de consument kunnen worden geboden? 	<ul style="list-style-type: none"> Zal het mogelijk zijn de productiviteit nog verder op te drijven om zo de kosten per product te beperken?
	<p>Is het bv. mogelijk de onderstaande strategieën te ontwikkelen teneinde minder prijsgevoelige producten op de markt te brengen?</p> <ul style="list-style-type: none"> - zich meer distantiëren van concurrenten uit lagelonenlanden via een kennisintensievere productie; - de productie snel aanpassen in functie van de informatie uit de markt; - nauwere relaties ontwikkelen met klanten via meer dienstverlening; - verder investeren in kwaliteit en innovatie. 	<ul style="list-style-type: none"> Hoe kan de doorgroei gefaciliteerd worden in de bedrijven waar schaalvoordelen belangrijk zijn?
Hogere energie- en grondstofprijzen	<ul style="list-style-type: none"> Hoe kan het energie- en grondstofverbruik worden beperkt? Op welke manier kunnen het engagement tot duurzame ontwikkeling en het familiaal ondernemerschap hier een bijdrage leveren? 	<ul style="list-style-type: none"> Hoe kan de arbeidsproductiviteit verder worden verhoogd zonder meer afhankelijk te worden van grondstoffen en energie?
Toenemend innovatievermogen en namaak in concurrerende landen	<ul style="list-style-type: none"> Welke strategie kan het best vermijden dat innovaties worden nageemaakt? Moet er bv. continu worden geïnnoveerd om de concurrentie altijd voor te zijn? Welke informatie kan worden uitgewisseld met de partners en welke processen mogen niet worden uitbested? 	<ul style="list-style-type: none"> Hoe kan de zware kosten worden gedragen die gepaard gaan met de investeringen en controle van intellectuele eigendomsrechten in het licht van de kleine omvang van de meeste textielbedrijven?
	<ul style="list-style-type: none"> Hoe kan de nabijheid bij de markt helpen om namaak tegen te gaan? Is er bv. samenwerking mogelijk met distributeurs en klanten? Kunnen de productcycli worden versneld zodat namaak minder rendabel wordt? 	<ul style="list-style-type: none"> Kan een doorgedreven samenwerking tussen bedrijven, al dan niet via sectoriële organisaties, helpen om het innovatievermogen op te drijven?
Wegvallen vraag vanuit delokaliserende sectoren	<ul style="list-style-type: none"> Kan het productassortiment, mede via innovaties, meer worden afgestemd op de bedrijven en activiteiten die niet zullen verdwijnen als gevolg van de globalisering? 	<ul style="list-style-type: none"> Hoe kunnen schaalvoordelen en diversificatievoordelen (economies of scope) behouden worden in het licht van verdwijnende marktsegmenten?

Tapijtsector

De versnelling van de productcycli stelt vermoedelijk een zwaardere uitdaging aan de tapijtsector dan aan de andere subsectoren. We zagen immers dat de schaalgrootte een belangrijke concurrentiefactor vormt binnen dit segment. Naarmate de productcycli versnellen, zal het moeilijker worden om grote hoeveelheden van één product te produceren. De tapijtfabrikanten zullen dus hun aandacht moeten toespitsen op het versoepelen van hun productiecapaciteit zodat snel kan worden overgeschakeld op nieuwe producten. Door de export op peil te houden en de producten zo snel mogelijk ter bestemming te brengen, moet het mogelijk blijven aanzienlijke hoeveelheden van elk product te produceren. Tot slot zal de Belgische tapijtsector zijn competitiviteit inzake productdifferentiatie en design verder moeten uitspelen.

In vergelijking met hun concurrenten, veelal lagelonenlanden, kunnen tapijtproducenten zonder twijfel voordeel halen uit de groeiende vraag naar kwaliteit en technische toepassingen. We zagen immers dat Belgische tapijtbedrijven aanzienlijk innoveren. Belgische tapijtproducenten bieden bv. tapijten aan die voordelen bieden inzake geluid, stof, allergieën, isolatie enz.

Een efficiënte lokale toelevering is belangrijk voor de kostenminimalisatie van de Belgische tapijtproducenten. De lage eenheidswaarde van tapijten en het efficiënte kwalitatieve aanbod van Belgische toeleveranciers maakt invoeren uit verder gelegen regio's immers al snel een dure aangelegenheid. De Belgische tapijtbedrijven zullen er dan ook voor moeten waken dat dit voordeel verdwijnt met de inkrimping van de textielcluster. Dankzij de relatief hoge transportkosten is de tapijtsector vandaag nog in zekere mate afgeschermd van de concurrentie uit verder gelegen lagelonenlanden. Met de daling van de transportkosten zal dit voordeel echter verzwakken. Het wordt dan belangrijker om de tapijtproducten meer van de concurrentie uit deze landen te differentiëren door bv. extra technische eigenschappen aan de tapijten toe te voegen (cf. supra).

We zagen dat de tapijtsector een succesvol textielsegment is, waar de werkgelegenheid de afgelopen tien jaar vrij stabiel was (-3% tussen 1996 en 2005). Tapijtbedrijven werken ook meer dan andere (textiel)ondernemingen met arbeiders. Het verdwijnen van de gunstregeling voor grensarbeiders zal het arbeidsaanbod beperken. Het ziet er dus naar uit dat tapijtbedrijven een strategie moeten ontwikkelen om tegemoet te komen aan de kleinere beschikbaarheid van arbeidskrachten. De vergrijzing zal de krapte op de arbeidsmarkt versterken, zodat we kunnen verwachten dat de loonkosten ook verder zullen stijgen. In dit verband is het verontrustend dat de productiviteitsstijging binnen tapijtbedrijven achterblijft op het gemiddelde van de Belgische industrie (cf. supra).

De energie- en grondstoffenrijzen vormen een aanzienlijk onderdeel van de kostprijs van tapijten. Zoals we eerder aanhaalden, heeft de hoge automatisering in de tapijtsector immers geleid tot een relatief lager aandeel van de lonen in de totale kostprijs van tapijten. De lage toegevoegde waarde die per product wordt gegenereerd, wijst eveneens op het hoge belang van grondstoffen in de productiekosten en op de lage marge die de bedrijven in dit segment hebben om stijgende grondstoffenrijzen op te vangen. In 2005 ging de forse stijging van de olieprijs gepaard met een sterke achteruitgang van de Belgische tapijtproductie. Voor de tapijtbedrijven vormen hogere energie- en grondstoffenrijzen dus een zeer belangrijke uitdaging, des te meer gezien de scherpe prijsstelling op de finale markt.

Technisch textiel

Dankzij de lokale aanwezigheid van een designcluster en de marktinformatie die technische textielproducenten via projectgebonden bestellingen verkrijgen van hun klanten, biedt de versnelling van productcycli aanzienlijke opportuniteiten voor dit textielsegment. De uitdaging bestaat er dan voornamelijk in om het innovatievermogen op peil te houden in een context van een hogere tijdsdruk.

Het spreekt voor zich dat het toenemende belang van kwaliteit en technische toepassingen de vraag naar technisch textiel sterk verhoogt. Deze trend manifesteert zich in zowat alle domeinen waarin deze sector zijn productie afzet, gaande van brandwerende kledij over medisch verband tot toepassingen in autobanden.

De groeiende aandacht voor het milieu biedt het segment technisch textiel eveneens een reeks opportuniteiten. Er bestaan immers heel wat duurzame toepassingen van technisch textiel. Zo produceert een Belgisch textielbedrijf matten ter bescherming van de bodem tegen de schadelijke effecten van landbouw (agrotexiel). Een ander voorbeeld zijn de lichte isolerende materialen die gebruikt worden in gebouwen, in kleding enz.

Tegenover de vele opportuniteiten die zich aandienen voor de technische textielcluster, staan enkele bedreigingen die niet genegeerd mogen worden. De achteruitgang van de textielcluster is voor de technische textielabrikanten bijzonder verontrustend. De ondersteuning van gemeenschappelijke onderzoekscentra en de integratie van innovaties uit aanverwante textielbedrijven zijn nl. belangrijke bronnen van innovaties, en dus van concurrentievoordelen, voor de ondernemingen uit dit segment. Voor de grote technische textielbedrijven vormt insourcen één manier om de kwaliteit en techniciteit van hun productie te waarborgen. Zo nam Utextbel enkele jaren geleden het materiaal van een technische spinnerij uit Frankrijk over.

Doordat technisch textielbedrijven hun producten voornamelijk afzetten bij andere industriële bedrijven vormt de delokalisatie van hele industriële segmenten als gevolg van de globalisering een zware uitdaging. Binnen deze sector dreigen ondernemingen dus niet zozeer marktaandeelen als wel markt te verliezen. Om hiermee om te gaan moet er in het oog worden gehouden welke marktsegmenten achteruitgaan en welke activiteiten structureel aan belang winnen binnen de Belgische economie. Het komt er dan op aan om de productie zoveel mogelijk te richten op de segmenten met een groeipotentieel. Voor de activiteiten waar Belgische technische textielbedrijven over een groot concurrentievoordeel beschikken kan er ook worden gewerkt aan een uitbouw van de export naar nieuwe markten waar de vraag naar technisch textielproducten toeneemt.

De lagere beschikbaarheid van gespecialiseerde arbeid vanwege de gedaalde populariteit van textielopleidingen valt echter moeilijker te beheren. Investerings in vorming kunnen hier tot op zekere hoogte een oplossing bieden. Daarenboven zullen Belgische bedrijven wegens de vergrijzing meer inspanningen moeten leveren om werknemers, en in het bijzonder hooggeschoolden, aan te trekken. De toegenomen concurrentie om die arbeidskrachten die sleutelposities verwerven als gevolg van de globalisering, zoals ingenieurs en informatici, legt nog meer beperkingen op het arbeidsaanbod. Het is duidelijk dat het personeelsbeleid van technische textielbedrijven de komende jaren voor heel wat uitdagingen staat.

Doordat de Belgische technische textielproducten vandaag veel minder in concurrentie staan met textielproducten uit lagelonenlanden, vormt het verdwijnen van de handelsbarrières met deze landen geen directe bedreiging voor de ondernemingen uit deze deelsector. Dit kan echter wel een bedreiging worden naarmate deze landen innovatiever worden of naarmate andere landen hierdoor aangezet

worden tot een opwaardering van hun textielproductie. China had in 2007 bv. 600.000 ingenieurs en wetenschappers in universitaire opleiding en in India studeren jaarlijks zo'n 700.000 ingenieurs en wetenschapsstudenten af (The economist, p. 66). Het is dus mogelijk dat het belang van continue innovatie om de concurrenten voor te blijven in de toekomst zal toenemen. Daarnaast moet er ook op worden gelet dat de innovatieprocessen en intellectuele-eigendomsrechten zodanig worden beheerd dat het risico op lekken en namaak zoveel mogelijk beperkt wordt.

Breigoedstoffen

Bij onze analyse van de concurrentiële dynamiek van de breigoedstoffensector zijn we al uitvoerig ingegaan op de zwakten van en bedreigingen voor deze deelsector. Het is onwaarschijnlijk dat de kansen en bedreigingen die zich volgens onze analyse in de komende periode zullen voordoen, een verandering zullen brengen in de huidige situatie. Voor de bedrijven uit dit segment bestaat de uitdaging er vooral in verder te investeren in kwaliteit en productiviteit.

Uit dit hoofdstuk blijkt dat de komende jaren een belangrijke rol is weggelegd voor het personeelsbeleid binnen de Belgische textielbedrijven. Met de vergrijzing zal het arbeidsaanbod immers gevoelig dalen, terwijl de gemiddelde leeftijd van de werknemers in de textielsector boven het Belgische gemiddelde ligt. We zien ook dat het belang van innovatie, design en dienstverlening stijgt, wat betekent dat het gewicht van hooggeschoolde werknemers binnen het personeelsbestand zal toenemen. Om deze werknemers aan te trekken zullen textielbedrijven hun werknemers interessante voorwaarden moeten bieden. Om bv. lonen te betalen die kunnen concurreren met de bedrijven uit andere sectoren zal de productiviteit eveneens op peil moeten blijven. Dit kan o.m. door zich te richten op activiteiten met een hoge toegevoegde waarde of door een verdere automatisering.

Een verbetering van het imago van de textielsector zou eveneens sterk bijdragen tot het aangaan van de bestaande strategische uitdagingen. Een beter imago kan immers leiden tot een hogere beschikbaarheid van (gespecialiseerde) werknemers voor de textielsector. Daarnaast moet een beter begrip van de sterkten van de textielsector leiden tot een gemakkelijker toegang tot risicokapitaal of extern kapitaal via banken, obligatie-uitgiften, beursintroducties... Het spreekt voor zich dat het imago van de hele sector niet in handen ligt van één textielbedrijf. We zien hier wel inspanningen door sectororganisaties, zoals de oprichting van de website www.texstream.be. Ook de overheid kan hier een rol in spelen.

4 Beleidsuitdagingen

Uit deze studie is duidelijk gebleken dat het concurrentievermogen van de Belgische textielbedrijven afhankelijk is van de interactie tussen vele factoren. De vele beleidsdomeinen van de overheid beïnvloeden zowat alle concurrentiefactoren die deel uitmaken van de concurrentiële dynamiek van de textielsector. Voor een efficiënt en effectief beleid is het noodzakelijk dat de beleidsmakers oog hebben voor dit geheel aan factoren die gezamenlijk vormgeven aan de competitiviteit van de sector. De uitdaging voor de beleidsmakers bestaat er dus niet in om hun inspanningen te concentreren op één enkele factor die het concurrentievermogen van de textielbedrijven zou kunnen versterken.

Momenteel ontbreekt er een strategie die op een coherente manier de competitiviteit van de Belgische (textiel)industrie versterkt. Onze analyse heeft nochtans aangetoond dat de invloed van één concurrentiefactor niet los kan worden gezien van andere omgevingsfactoren. De stimulering van O&O zal bv. weinig effect hebben indien er geen aanbod is van gespecialiseerde arbeid of als er geen vraag is naar innovatieve producten. Om de beschikbare middelen zo goed mogelijk te besteden, moeten de beleidsmakers dus bepalen welke hun doelstellingen zijn en vervolgens nagaan welke aspecten van de concurrentiële dynamiek hiervoor gewijzigd dienen te worden. In eerste instantie moet gewerkt worden aan het verwijderen of ondersteunen van de zwakkere schakels in het competitiviteitssysteem. Vervolgens kan er ook aandacht gaan naar het versterken van de troeven van de Belgische textielsector. Een proactief beleid zou daarbij ook aandacht kunnen hebben voor de wijzigingen die zich vandaag in de omgeving voordoen.

Het textiel- en confectieplan dat de Belgische overheid in 1980 voor een periode van vijf jaar lanceerde, biedt een mooi voorbeeld van een meer holistisch beleid. Hierbij nam de Belgische overheid maatregelen in zowel het sociale als het financiële en het commerciële domein. De goede internationale reputatie van de Belgische mode vandaag is voor een groot deel te danken aan de inspanningen die toen geleverd werden op het vlak van creativiteit en marketing.

We hebben gezien dat de textielcluster een cruciale bijdrage levert aan de competitiviteit van de Belgische textielbedrijven. Om de concurrentiekracht van de textielproducenten te vrijwaren, moeten de Belgische overheden bijgevolg hun aandacht richten op het behoud van de textielcluster. We vermelden hieronder enkele uitdagingen voor een dergelijk clusterbeleid.

- Hoe kan het imago van de textielsector worden verbeterd?
- Hoe kunnen het onderwijs-, het arbeidsmarkt- en het fiscaal beleid een bijdrage leveren aan een betere beschikbaarheid van kapitaal en gespecialiseerde arbeid?
- Hoe kan het innovatiebeleid de innovatie en duurzaamheid in de textielsector stimuleren?
- Hoe kunnen openbare aanbestedingen het best worden georganiseerd om maximale groeikansen te geven aan concurrentiële, innovatieve textielbedrijven?
- Bevordert de openbare infrastructuur in de textielregio de samenwerking en de clustervorming in de textielsector?
- Hoe kan de overheid helpen om de energiekosten van de textielbedrijven te beperken?
- Kan de overheid de bescherming van de intellectuele-eigendomsrechten verzekeren tegen een betaalbare prijs in België én in het buitenland?

Sommige hiervan betreffen Europese bevoegdheden, andere zijn federaal en sommige regionaal. Bepaalde uitdagingen hebben een impact op heel de industriesector, terwijl andere zich enkel richten op (delen van) de textielsector. Het is echter duidelijk dat een effectief (textiel)industriebeleid zich niet mag beperken tot één enkel beleidsdomein. Een effectieve strategie ter versterking van de textielsector moet rekening houden met alle factoren die de concurrentiële dynamiek van de textielsector vormgeven. Een visie op de dynamiek van de textielbedrijven, de textielcluster en de macro-economische omgeving moeten dus als leidraad dienen bij de coördinatie van een overheidsbeleid dat de concurrentiekracht van de textielsector wil vrijwaren.

5 Samenvatting

Van bij het begin van de industrialisering was de Belgische industrie gespecialiseerd in de productie van textiel. Sindsdien heeft de sector veel moeilijke tijden meegemaakt, maar hij is er in geslaagd om nieuwe concurrentievoordelen te verwerven, waardoor er in België vandaag nog steeds een specialisatie is in de textielproductie. Dit zien we o.m. in het aanzienlijke aandeel van de textielsector binnen de Belgische industriële werkgelegenheid en toegevoegdewaardeproductie (resp. 4,9% en 3,2% in 2005). Bovenal blijkt de internationale competitiviteit van de Belgische textielbedrijven uit de vaststelling dat het aandeel van textiel in de Belgische export hoger is dan het gemiddelde aandeel van textiel in de wereldexport. Dankzij hun concurrentiekracht konden de Belgische textielproducenten dan ook relatief goed weerstand bieden aan de sterke concurrentiedruk van lagelonenlanden zoals China. Zo bleef het verlies aan toegevoegde waarde en werkgelegenheid tussen 1996 en 2004 beperkt tot resp. 6,7% en 21,3%, tegenover 11,5% en 24,8% in de EU15. Deze verliezen situeerden zich vooral bij de exporterende textielbedrijven die niet aan O&O doen en waren eerder te wijten aan de sluiting dan aan de inkrimping van ondernemingen.

Gedurende deze turbulente periode was er ook een sterke stijging van de eenheidswaarde van de Belgische textielexport tot zo'n 70% van het wereldgemiddelde. Daarnaast zagen we een toename van de kapitaalintensiteit en van de toegevoegdewaardeproductiviteit per werknemer, een doorgedreven outsourcing van productieactiviteiten en een sterke achteruitgang van de minst productieve textielsegmenten. Enerzijds wijzen deze ontwikkelingen erop dat vooral de minst kapitaalintensieve bedrijven die producten met een lage eenheidswaarde produceerden hun competitiviteit op de wereldmarkt zagen achteruitgaan. Anderzijds zien we dat het opdrijven van de arbeidsproductiviteit een succesvolle manier was om zich te verdedigen tegen de internationale concurrentie. Dit hebben de textielproducenten gerealiseerd door zowel de fysieke productie per arbeider te verhogen, via het invoeren van nieuwe productietechnieken en de uitstoot van minder productieve productieprocessen, als de productkwaliteit op te trekken en over te schakelen op nieuwe producten en dienstverlening. Het is wel verontrustend te zien dat de meest productieve textielsegmenten, zoals de tapijtproducenten, blijkbaar op grenzen botsen in hun zoektocht naar verdere productiviteitsverhogingen en daardoor achterop geraken tegenover het gemiddelde van de Belgische industrie. Investeren in O&O is in deze sectoren dan ook de beste manier om de productiviteit nog verder op te trekken.

Een analyse van de exportandelen van de subsectoren laat zien dat de producenten van tapijt en technisch textiel blijf geven van een sterk concurrentievermogen, terwijl de productie van breigoedstoffen weinig competitief is. Onder invloed van dezelfde macro-economische invloeden leveren de verschillende textielsegmenten dus uiteenlopende prestaties. Dit toont aan dat de deelsectoren van de textielindustrie een verschillende concurrentiële dynamiek vertonen en dat dus andere factoren aan de basis liggen van hun concurrentievermogen. Een beeld van de bredere omgevingsfactoren die de laatste jaren een invloed hebben uitgeoefend op de textielbedrijven en van de werking van de textielcluster is noodzakelijk om te begrijpen welke distinctieve factoren ten grondslag liggen van de concurrentiële dynamiek van de verschillende subsectoren. De competitiviteit van elk textielsegment, en dus het vermogen om concurrentieel te blijven binnen de wijzigende macro-omgeving, wordt nl. in grote mate bepaald door zijn ligging binnen de textielcluster.

Het staat buiten kijf dat de afgelopen jaren een sterke concurrentiële druk uitging van de bredere omgeving. De meest disruptieve ontwikkeling was ongetwijfeld de geleidelijke afbouw van de handelsbelemmeringen voor de textielhandel en in het bijzonder de toetreding van China tot de wereldhandel. De ontwikkeling van de technologie en de lagere vervoerskosten hebben enerzijds geleid tot een internationale fragmentatie van het textielproductieproces en anderzijds tot meer flexibiliteit bij de productie. Innovatieve productiemethoden en –materialen maken het ook mogelijk nieuwe producten

en diensten aan te bieden. Flexibiliteit en productinnovatie zijn ook nodig om tegemoet te komen aan de hogere eisen van de consumenten, die steeds meer op zoek zijn naar identiteit en betekenis, waardoor dienstverlening belangrijker wordt en de modecycli versnellen. Vanwege de vergrijzing en de dalende populariteit van textielopleidingen wordt het steeds moeilijker om geschikt personeel te vinden. De productiekosten staan ook onder druk door de stijging van de energie- en grondstoffenprijzen.

De bredere omgeving heeft de textielproducenten dus voor heel wat uitdagingen geplaatst, maar zij creëerde ook heel wat mogelijkheden. De capaciteit van de textielproducenten om hier gepast op te reageren is grotendeels te danken aan de clustervorming binnen de Belgische textielsector. Dit komt niet enkel doordat de hevige concurrentie binnen de textielcluster meer druk legt op de bedrijven om hun concurrentievermogen continu op te drijven, maar eveneens doordat de textielcluster zorgt voor een snelle, efficiënte toelevering en afwerking. Dankzij de textielcluster krijgen textielbedrijven toegang tot gespecialiseerde productiefactoren via de vestiging van textielmachinefabrikanten en textielopleidingen binnen de textielregio. Eén van de vele andere clustervoordelen is het hogere innovatievermogen dat voortkomt uit de samenwerking via gemeenschappelijke onderzoekscentra en uit de informatieoverdracht waarmee de geografische concentratie gepaard gaat. De historische specialisatie van de Belgische industrie in textiel heeft dus vele toenemende meeropbrengsten meegebracht die een sterke bijdrage leveren aan de competitiviteit van elke individuele textielproducent.

Daarnaast zijn er een aantal concurrentiefactoren die enkel van toepassing zijn op de verschillende segmenten binnen de textielcluster. Een analyse volgens de methode van Porter levert hier meer inzicht in. Bij deze methode wordt nagegaan hoe de vraag, de productiefactoren, de toeleverende en aanverwante industrieën en de strategie gezamenlijk vorm geven aan het concurrentievermogen van een bedrijf.

Voor de Belgische tapijtindustrie brengt deze methode aan het licht dat dit segment zijn concurrentievoordeel haalt uit een combinatie van kostenminimalisatie, productdifferentiatie en voordelige locatie. Het slaagt erin zijn kosten te beperken via het uitbouwen van schaalvoordelen en het uitstoten van activiteiten die niet tot zijn kerntaken behoren. De verhoging van de efficiëntie en de productdifferentiatie worden verder in de hand gewerkt door een sterke binnenlandse concurrentie, die de tapijtondernemingen verplicht om hun productie tegen de laagst mogelijke kosten te diversifiëren. Door de combinatie van het hoge gewicht van tapijten en de nabijheid van de grote West-Europese markt kunnen de Belgische tapijtproducenten maximaal voordeel halen uit hun ligging. De nabijheid van concurrentiële weverijen is eveneens een pluspunt voor de tapijtsector. Deze concurrentievoordelen zijn voor een groot deel afkomstig van de historische verankering van de tapijtsector in België. Hierdoor kon hij immers zijn kosten verminderen via de opbouw van schaalvoordelen. Daarnaast spelen ook de eerder vermelde clustervoordelen, zoals de aanwezigheid van competitieve leveranciers, een rol. We merken wel op dat een verzadiging van de vraag naar tapijt optreedt, waardoor schaalverhogingen al snel leiden tot overcapaciteit. Om de productiviteit verder te verhogen, zijn de tapijtproducenten dan ook steeds meer aangewezen op consolideringen of op het toevoegen van nieuwe specificaties aan hun producten en het verhogen van de dienstverlening.

Binnen het segment van technisch textiel zien we de afgelopen jaren een trendmatige groei van de vraag en de Belgische textielindustrie profiteert hier ten volle van. Dit groeisegment is voor zijn concurrentiekracht aangewezen op nauwe relaties met zijn klanten, in combinatie met een sterk innovatievermogen. Dit innovatievermogen haalt het o.m. uit de beschikbaarheid van technisch geschoolde en gespecialiseerde werknemers, uit de aanwezigheid van het collectieve textielonderzoekscentrum Centexbel en uit samenwerking met aanverwante sectoren. De opname van kennis uit andere sectoren wordt mede bevorderd door de flexibiliteit van de producenten van technisch

textiel. Om het concurrentievermogen van dit segment te vrijwaren, moet erop worden gelet dat de voordelen die van de Belgische textielcluster en aanverwante industrieën uitgaan, zoals de aanwezigheid van gespecialiseerde textielopleidingen en van competitieve textielveredelaars, niet verloren gaan met de achteruitgang van andere deelsegmenten en afnemers van de sector, zoals de automobielsector.

Het gebrekkige concurrentievermogen van de producenten van breigoedstoffen blijkt in de eerste plaats het gevolg te zijn van het ontbreken van een sterke lokale vraag vanuit de kledingsector. Net zoals de kledingsector hebben de Belgische fabrikanten van breigoedstoffen vanwege een sterke concurrentiedruk vanuit de lagelonenlanden, in combinatie met een meer beperkte mogelijkheid tot automatisering, hun productie grotendeels zien verdwijnen. De weinige producenten van dit segment die hun productie hebben behouden, hebben zich toegelegd op de modellering en productie van hoogwaardige breigoedstoffen. Het betreft echter een nichemarkt, die enkel was weggelegd voor enkele bedrijven en die niet toegankelijk was voor de producenten die aangewezen waren op een strategie van kostenminimalisatie.

Dankzij deze inzichten in de concurrentiële dynamiek binnen de textielsector wordt het mogelijk om, met het oog op de huidige ontwikkelingen in de omgeving, na te gaan wat de voornaamste strategische uitdagingen zijn waarvoor de Belgische textielbedrijven vandaag staan. Eén van de grootste bedreigingen is waarschijnlijk de achteruitgang van de textielcluster en dus van de concurrentievoordelen die hiervan uitgaan. Insourcing vormt één mogelijke strategie om een achteruitgang van de productieflexibiliteit en -kwaliteit te voorkomen. Bedrijven zullen, al dan niet gemeenschappelijk, op zoek moeten gaan naar manieren om de clustervoordelen zoveel mogelijk te behouden. Andere bedreigingen zijn het tekort aan arbeidskrachten, de stijging van de energie- en grondstoffenprijzen en de verder toenemende concurrentie vanuit lagelonenlanden, waarvan het innovatievermogen bovendien sterk toeneemt. De Belgische textielbedrijven zullen hun sterkten, zoals het hoge innovatievermogen en de kwaliteit van de producten en design, maximaal moeten uitspelen om het hoofd te bieden aan deze uitdagingen. Daarbij moet erop worden gelet dat hervormingen niet worden geblokkeerd door de zwakke punten van de sector, zoals de gebrekkige vormingsinspanningen en de moeilijkheden om de noodzakelijke productiviteitsverhogingen te realiseren.

Daarnaast zien we echter ook heel wat opportuniteiten in bv. het toenemende belang van design, de stijgende vraag naar kwaliteit en technische toepassingen, de groeiende aandacht voor het milieu en de vele mogelijkheden die uitgaan van nieuwe productiematerialen en -technieken. Een belangrijke factor voor de vrijwaring van de competitiviteit die steeds meer wordt toegepast binnen de textielsector, is zonder twijfel de verschuiving naar nieuwe producten en organisatievormen. Dankzij de uitbouw van logistieke excellentie, marketing en dienstverlening, kunnen textielbedrijven waarde aan hun producten toevoegen en zich onderscheiden van hun concurrenten. Dit worden dan ook steeds belangrijkere factoren voor het concurrentievermogen van textielbedrijven. Deze strategie is echter gemakkelijker te implementeren binnen sommige sectoren, zoals het technisch textielsegment, dan voor bv. de producenten van breigoedstoffen.

Ten slotte is het duidelijk dat de overheid eveneens een sterke invloed heeft op de concurrentiekracht van de textielsector. Zowat alle beleidsdomeinen geven vorm aan de factoren die aan de basis liggen van de competitiviteit van textielbedrijven. Deze factoren maken echter deel uit van een complex systeem en kunnen niet los van elkaar worden gezien. Voor een efficiënt en effectief beleid moet een overheid die het concurrentievermogen van de textielbedrijven wil vrijwaren dan ook steeds rekening houden met de concurrentiële dynamiek van de sector. Door te bepalen wat hun doelstellingen zijn en vervolgens de factoren van de concurrentiële dynamiek conform deze doelen te wijzigen, kunnen de beleidsmakers een cruciale bijdrage leveren tot de competitiviteit van de Belgische textielsector.

BIJLAGE 1 : Indicatoren over de prestaties en de structuur van de Belgische textielsector

1.1. SLEUTELINDICATOREN	1996	2004	2005	2005/1996	2004/1996
-------------------------	------	------	------	-----------	-----------

Aandeel textieluitvoer

België	5,3%	3,4%	3,1%	59%	65%
Unie met vijftien	3,7%	2,6%	2,3%	64%	70%
België % Unie met vijftien	144%	134%	134%	93%	93%

Handelssaldo (milj. €)^{1,2}

Textielsector	2480	2556	2412	97%	101%
Verwerkende industrie	16355	21125	23831	146%	123%
Textielindustrie / Verwerkende industrie	15,2%	12,1%	10,1%	67%	82%

Handelssaldo^{1,3} textielsector

België	164%	159%	155%	94%	97%
Unie met vijftien	109%	95%	91%	83%	87%
België % Unie met vijftien	150%	168%	170%	113%	112%

Indexcijfer van de productieprijzen (1995=100)

Textielindustrie	96%	99%	97%	101%	102%
Verwerkende industrie	101%	114%	118%	117%	114%
Textielindustrie/ Verwerkende industrie	96%	86%	82%	-	-

Werkgelegenheidsvolume⁴ (duizenden gewerkte uren)

Textielindustrie	68919	54212	50475	73%	79%
Verwerkende industrie	1149886	1043117	1028805	89%	91%
Textielindustrie/ Verwerkende industrie	6,0%	5,2%	4,9%	82%	87%

Werkgelegenheidsvolume textielsector

België	68919	54212	50475	73%	79%
Unie met vijftien	2165348	1628891	1539862	71%	75%

Kwalificatiegraad

Textielindustrie	11%	ND	19%	163%	-
Verwerkende industrie	20%	ND	26%	129%	-
Textielindustrie/ Verwerkende industrie	58%	ND	73%	126%	-

Uurloonkosten (euro per persoon)⁵

Textielindustrie	16,8	21,3	22,0	131%	127%
Verwerkende industrie	22,7	28,7	29,4	129%	126%
Textielindustrie/ Verwerkende industrie	74%	74%	75%	102%	101%

1 Geharmoniseerd concept EUROSTAT

2 X-M (nationaal concept NBB)

3 X/M (geharmoniseerd concept EUROSTAT)

4 Privésector

5 Gehele economie

1.1. SLEUTELINDICATOREN	1996	2004	2005	2005/1996	2004/1996
-------------------------	------	------	------	-----------	-----------

Uurloonkosten textielsector

België	18,4	23,5	24,2	131%	127%
Unie met vijftien	16,6	20,7	ND	-	125%
België % Unie met vijftien	111%	113%	-	-	102%

Productiewaarde⁴ (milj. €)

Textielindustrie	5983	5975	5647	94%	100%
Verwerkende industrie	136408	187463	206618	151%	137%
Textielindustrie/ Verwerkende industrie	4,4%	3,2%	2,7%	62%	73%

Productiewaarde textiel (milj. €)

België	5983	5975	5647	94%	100%
Unie met vijftien	147289	137756	ND	-	94%
België % Unie met vijftien	4,1%	4,3%	-	-	107%

Toegevoegde waarde⁴ (milj. €)

Textielindustrie	1690	1576	1437	85%	93%
Verwerkende industrie	37852	44695	45313	120%	118%
Textielindustrie/ Verwerkende industrie	4,5%	3,5%	3,2%	71%	79%

Toegevoegde waarde textielsector (milj. €)

België	1690	1576	1437	85%	93%
Unie met vijftien	49019	43214	ND	-	88%
België % Unie met vijftien	3,4%	3,6%	-	-	106%

1.2. STRUCTUUR

	1996	2004	2005	2005/1996	2004/1996
--	------	------	------	-----------	-----------

Intensiteit opleidingsinspanning

Textielindustrie	1,05%	0,62%	ND	-	59%
Verwerkende industrie	1,50%	1,30%	ND	-	87%
Textielindustrie/ Verwerkende industrie	70%	48%	-	-	69%

Intensiteit O&O-inspanning

Textielindustrie	1,8%	2,2%	ND	-	127%
Verwerkende industrie	6,0%	6,6%	ND	-	111%
Textielindustrie/ Verwerkende industrie	29%	34%	-	-	115%

Kapitaalintensiteit

Textielindustrie	115	216	243	211%	187%
Verwerkende industrie	116	177	187	161%	152%
Textielindustrie/ Verwerkende industrie	99%	122%	130%	131%	123%

Bruto-investeringen in vast kapitaal (milj. €)

Textielindustrie	326	280	228	70%	86%
Verwerkende industrie	7695	7584	7632	99%	99%
Textielindustrie/ Verwerkende industrie	4,2%	3,7%	3,0%	71%	87%

1 Geharmoniseerd concept EUROSTAT

2 X-M (nationaal concept NBB)

3 X/M (geharmoniseerd concept EUROSTAT)

4 Privésector

5 Gehele economie

1.2. STRUCTUUR	1996	2004	2005	2005/1996	2004/1996
----------------	------	------	------	-----------	-----------

Gemiddelde kapitaalvernieuwing

Textielindustrie	ND	3,7%	3,5%	-	-
Verwerkende industrie	ND	5,2%	5,0%	-	-
Textielindustrie/ Verwerkende industrie	-	72%	69%	-	-

Invoer¹ (milj. €)

Textielindustrie	3867	4360	4397	114%	105%
Verwerkende industrie	103613	180540	192621	186%	157%
Textielindustrie/ Verwerkende industrie	3,7%	2,4%	2,3%	61%	67%

Eenhedswaarden bij invoer (€ / 100 Kg)

Textielindustrie	439	505	540	123%	105%
Verwerkende industrie	125	188	147	118%	157%
Textielindustrie/ Verwerkende industrie	352%	269%	368%	105%	67%

Eenhedswaarden textielinvoer (€ / 100 kg)

België	439	505	540	123%	115%
Unie met vijftien	680	619	668	98%	91%
België % Unie met vijftien	65%	82%	81%	125%	127%

Textielinvoer¹ (milj. €)

België	3867	4360	4397	114%	113%
Unie met vijftien	50350	61929	62346	124%	123%
België % Unie met vijftien	7,7%	7,0%	7,1%	92%	92%

Aandeel textielinvoer

België	3,7%	2,4%	2,3%	61%	65%
Unie met vijftien	3,8%	2,9%	2,8%	74%	78%
België % Unie met vijftien	99%	83%	82%	83%	83%

Binnenlandse vraag (milj. €)⁵

Textielindustrie	3605	3581	3365	93%	99%
Verwerkende industrie	119848	167026	184900	154%	139%
Textielindustrie/ Verwerkende industrie	3,0%	2,1%	1,8%	61%	71%

Aandeel binnenlandse vraag textielsector⁵

België	2,9%	2,0%	1,7%	58%	69%
Unie met vijftien	3,5%	2,7%	ND	-	78%
België % Unie met vijftien	83%	73%	-	-	89%

1 Geharmoniseerd concept EUROSTAT

2 X-M (nationaal concept NBB)

3 XM (geharmoniseerd concept EUROSTAT)

4 Privésector

5 Gehele economie

	1996	2004	2005	2005/1996	2004/1996
--	------	------	------	-----------	-----------

Binnenlandse vraag per inwoner

Textielindustrie	355	344	322	91%	97%
Verwerkende industrie	11816	16066	17701	150%	136%
Textielindustrie/ Verwerkende industrie	3,0%	2,1%	1,8%	61%	71%

Binnenlandse vraag textielsector (milj. €)

België	3503	3419	3234	92%	98%
Unie met vijftien	142642	141093	ND	-	99%
België % Unie met vijftien	2,5%	2,4%	-	-	99%

Binnenlandse vraag per inwoner textielsector (€)

België	345	329	310	90%	95%
Unie met vijftien	384	366	ND	-	95%
België % Unie met vijftien	90,0%	89,7%	-	-	100%

Intermediair verbruik (milj. €)

Textielindustrie	4293	4400	4209	98%	102%
Verwerkende industrie	98557	142768	161304	164%	145%
Textielindustrie/ Verwerkende industrie	4,4%	3,1%	2,6%	60%	71%

Intermediair verbruik textielsector (milj. €)

België	4293	4400	4209	98%	102%
Unie met vijftien	98270	94542	ND	-	96%
België % Unie met vijftien	4,4%	4,7%	-	-	107%

Productieaandeel⁵ textielsector

België	4,4%	3,2%	2,7%	62%	73%
Unie met vijftien	3,5%	2,6%	ND	-	74%
België % Unie met vijftien	126%	124%	-	-	98%

Uitvoer¹ (milj. €)

Industrie textiele	6347	6916	6809	107%	105%
Industrie manufacturière	119968	201665	216453	180%	157%
Industrie textiele / Industrie manufacturière	5,3%	3,4%	3,1%	59%	67%

Relatieve textieluitvoer¹ (milj. €)

België	6347	6916	6809	107%	109%
Unie met vijftien	54997	58592	56748	103%	107%
België % Unie met vijftien	12%	12%	12%	104%	102%

Eenhedswaarden bij uitvoer (€ / 100 kg)

Textielindustrie	412	761	830	201%	105%
Verwerkende industrie	120	189	148	123%	157%
Textielindustrie/ Verwerkende industrie	343%	402%	562%	164%	67%

1 Geharmoniseerd concept EUROSTAT

2 X-M (nationaal concept NBB)

3 XM (geharmoniseerd concept EUROSTAT)

4 Privésector

5 Gehele economie

	1996	2004	2005	2005/1996	2004/1996
--	------	------	------	-----------	-----------

Eenheidswaarden textieluitvoer (€ / 100 kg)

België	412	761	830	201%	185%
Unie met vijftien	802	886	870	108%	110%
België % Unie met vijftien	51%	86%	95%	186%	167%

Aandeel werkgelegenheid textiel in verwerkende industrie

België	6,0%	5,2%	4,9%	82%	87%
Unie met vijftien	4,3%	3,5%	3,4%	79%	81%
België % Unie met vijftien	140%	149%	146%	104%	107%

- 1 Geharmoniseerd concept EUROSTAT
- 2 X-M (nationaal concept NBB)
- 3 X/M (geharmoniseerd concept EUROSTAT)
- 4 Privésector
- 5 Gehele economie

Definitie en bronnen van de indicatoren

- *Aandeel van de sectoriële uitvoer*

Bijdrage van de uitvoer van de sector aan de uitvoer van de verwerkende industrie in haar geheel (bronnen : NBB, EUROSTAT)

- *Handelssaldo*

Verhouding van de uitvoer tot de invoer in waarde (bron : NBB)

- *Indexcijfer van de productieprijzen* (bron : fod Economie)

- *Toegevoegde waarde* (bronnen : NBB, EUKLEMS).

- *Werkgelegenheidsvolume*

Duizenden gewerkte uren in de sector (bronnen : interne berekening, NBB, EUKLEMS)

- *Kwalificatiegraad*

Aandeel van de geschoolden (hoger diploma) in de totale werkgelegenheid (bron : Enquêtes naar de arbeidskrachten)

- *Uurloonkosten*

Verhouding van de loonmassa tot het aantal gewerkte uren (bronnen : interne berekening, NBB, EUKLEMS)

- *Productiewaarde* (bronnen : NBB, EUKLEMS)

- *Toegevoegde waarde* (bronnen : NBB, EUKLEMS)

- *Intensiteit opleidingsinspanning*

Aandeel van de opleidingsuitgaven in de loonmassa (bron : sociale balansen van de Balanscentrale)

- *Intensiteit van de O&O-inspanning*

Aandeel van de O&O-uitgaven in de nominale toegevoegde waarde (bron : fod Wetenschapsbeleid)

- *Kapitaalintensiteit*

Hoeveelheid kapitaal per gewerkt uur (bronnen : NBB, EUKLEMS)

- *Bruto-investeringen in vast kapitaal*

Investeringen in miljoenen euro's (bronnen : NBB, EUKLEMS)

- *Gemiddelde vernieuwing van de kapitaalvoorraad*

Verhouding van de gemiddelde stroom van bruto-investeringen in vast kapitaal tot de gemiddelde voorraad vast kapitaal op 5 jaar (bronnen : NBB, EUKLEMS)

- *Invoer* (bronnen : NBB, Eurostat)

- *Eenheidswaarden bij invoer of EWI*

Nominale waarde van de invoer gedeeld door het gewicht ervan in kg (bron : Eurostat)

- *Waarde van de binnenlandse vraag*

Productiewaarde – uitvoer + invoer (bronnen : NBB, Eurostat, EUKLEMS)

- *Uitvoer* (bronnen : NBB, Eurostat)

- *Eenheidswaarden bij uitvoer*

Nominale waarde van de uitvoer gedeeld door het gewicht ervan in kg (bron : Eurostat)

BIJLAGE 2: Methodologie ter identificatie van de competitieve deelsectoren

De gegevens over de exportaandelen zijn afkomstig van het “International Trade Centre”, dat de wereldexport classificeert volgens het geharmoniseerde systeem “GS96”³⁰. Dit is een classificatie van de wereldexport volgens productcategorieën, terwijl de textielsector binnen de Belgische nationale rekeningen wordt beschreven volgens de NACE-indeling, die zich richt op de activiteiten die de ondernemingen van een sector uitoefenen. Er bestaan echter geen statistieken over de wereldhandel volgens de NACE-classificatie. Om een zo correct mogelijke beschrijving van de textielsector toe te laten zijn we, volgens een conversietabel³¹, voor elke productcategorie op vier cijfers nagegaan hoe de categorieën volgens GS96 overeenkomen met de activiteiten volgens de NACE-indeling. Hieruit bleek dat de export van de Belgische textielsector, geassocieerd volgens de NACE-indeling, binnen GS96 grotendeels overeenkomt met de productcategorieën 50 tot 60 en 63. We richten ons voor de analyse dan ook op deze 12 categorieën.

De productcategorieën die minstens voor een deel onder de NACE17³²-indeling vallen en die niet zijn opgenomen in de weergegeven data betreffen:

1505: Wolvet en daaruit verkregen vetstoffen, incl. lanoline

7019: Glasvezels (incl. glaswol) en werken daarvan (bv. garens, weefsels)

8804: Valschermen (incl. bestuurbare valschermen en vliegschermen) en rotochutes; delen en toebehoren daarvan

9404 : Springbakken, spiraalmatrassen en dergelijke in een lijst of in een raam gevatte matrassen; artikelen voor bedden enz.

Vervolgens zijn we voor de 12 productcategorieën nagegaan welke niet volledig onder categorie 17 van NACE vallen. Het betreft de volgende categorieën (gegevens voor 2006)³³:

Industrie	Export in waarde (x1.000 EUR)	Aandeel in de totale Belgische export (%)	Aandeel in de totale wereldexport (%)	Handelsbalans (x 1.000 EUR)	Specialisatie (Balassa-index)
5201 Katoen, niet gekaard en niet gekamd	10.590	0,0038	0,1288	-19518	0,0
5202 Afval van katoen (afval van garens en rafelingen daaronder begrepen)	8.245	0,0029	3,0498	1668	1,0
5402 Synthetische filamentgarens (andere dan naaigarens), niet opgemaakt voor de verkoop in het klein, synthetische monofilamenten van minder dan 67 decitex daaronder begrepen	200.933	0,0718	1,8343	-214.782	0,6
5403 Kunstmatige filamentgarens (andere dan naaigarens), niet opgemaakt voor de verkoop in het klein, kunstmatige monofilamenten van minder dan 67 decitex daaronder begrepen	1.319	0,0005	0,1097	-3.886	0
5404 Synthetische monofilamenten van 67 decitex of meer en waarvan de grootste afmeting van de dwarsdoorsnede niet meer bedraagt dan 1 mm; strippen en artikelen van dergelijke vorm (bijvoorbeeld kunststro), van synthetische textielstoffen	34.117	0,0122	3,9246	-3.614	1,3
5405 Kunstmatige monofilamenten van 67 decitex of meer en waarvan de grootste diameter van de dwarsdoorsnede niet meer bedraagt dan 1 mm; strippen en artikelen van dergelijke vorm (bijvoorbeeld kunststro), van kunstmatige textielstoffen	11	0	0,0375	-184	0
5501 Kabel van synthetische filamenten	2.431	0,0009	0,3913	-4.007	0,1
5502 Kabel van kunstmatige filamenten	127.465	0,0455	9,6426	115.605	3,1
5503 Synthetische stapelvezels, niet gekaard, niet gekamd, noch op andere wijze bewerkt met het oog op het spinnen	162.490	0,0581	4,422	70.247	1,4
5504 Kunstmatige stapelvezels, niet gekaard, niet gekamd, noch op andere wijze bewerkt met het oog op het spinnen	1.614	0,0006	0,1513	-9.843	0
5505 Afval van synthetische of van kunstmatige vezels (kammeling, afval van garens en rafelingen daaronder begrepen)	30.668	0,011	14,7296	20.854	4,8
5904 Linoleum, ook indien in bepaalde vorm gesneden; vloerbedekking, bestaande uit een deklaag of een bekleding op een drager van textiel, ook indien in bepaalde vorm gesneden	621	0,0002	0,2944	-934	0,1
5905 Wandbekleding van textielstof	11.853	0,0042	18,0502	10.671	5,9
5906 Gegummeerde weefsels, andere dan die bedoeld bij post 5902	13.474	0,0048	1,73	-694	0,6
6309 Oude kleren en dergelijke	60.432	0,0216	4,4669	49.875	1,4

Bron: International Trade Centre

³⁰ Een gedetailleerde beschrijving van de verschillende productcategorieën volgens het geharmoniseerde systeem is beschikbaar op de volgende website: http://www.bnb.be/doc/DQ/n_pdf_ex/nom_n_07.pdf

³¹ De gehanteerde conversie verloopt als volgt :

GS96 → Central Product Classification (CPC) → International Standard Industrial Classification (ISIC) → NACE

³² Vervaardiging van textiel

³³ We merken op dat categorie 5404 overeenkomt met NACE-categorie 24.7 (vervaardiging van synthetische en kunstmatige vezels). Zoals beschreven in hoofdstuk 1.1 wordt deze activiteit, waarin Belgische bedrijven over een concurrentievoordeel blijken te beschikken, veelal uitgevoerd door textielbedrijven.

Vervolgens hebben we de exportaandelen van de 12 categorieën herberekend met weglating van de categorieën die niet volledig overeenkomen met NACE-sector 17. Op basis van deze "gezuiverde" productcategorieën hebben we ten slotte het exportaandeel van de Belgische textielindustrie berekend. Doordat sommige van de weggelaten producten deel uitmaken van de textielsector zijn de gegevens uit tabel 1-10 een benadering van de sector en komen ze niet perfect overeen met de gegevens uit tabel 1-2 die gebaseerd zijn op de GS96-classificatie op zes cijfers. Aangezien de data in tabel 1-10 enkel betrekking hebben op de textielsector en omdat de totale exportwaarde meer dan 80% bedraagt van de waarde bij een indeling volgens de GS96-classificatie met zes cijfers, moeten de gegevens die we via een classificatie met vier cijfers verkrijgen ons toelaten de competitiviteit van de Belgische textielsector te analyseren.

BIJLAGE 3: Overzicht van de subsectoren van de textielsector volgens de HS96-classificatie met vier cijfers (2006, in duizenden EUR)

Industrie	Export in waarde (x1.000 EUR)	Aandeel in de totale Belgische export (%)	Aandeel in de totale wereldexport (%)	Aandeel van de belangrijkste drie producten (%)	Handelsbalans (x 1.000 EUR)	Specialisatie (Balassa- index)
5301 Flax, raw or processed but not spun; flax tow and waste	111.611	0,0399	28,0178	97,9	48.413	9,1
5704 Carpets&other textile floor covering of felt,nt tufted/flockd	159.510	0,057	28,0495	100	145.490	9,1
5702 Carpets& tex floor covg, woven,not tufted/flocked	548.944	0,1961	25,5774	83,3	510.188	8,3
5703 Carpets and other textile floor covering tufted	1.230.725	0,4397	25,2499	97,4	1.102.402	8,2
5905 Textile wall coverings	11.853	0,0042	18,0502	100	10.671	5,9
5505 Waste of man-made fibres	30.668	0,011	14,7296	100	20.854	4,8
5605 Metallised yarn	20.255	0,0072	12,6553	100	6.869	4,1
6308 Set consisting of woven fab&yarn for making up into rugs,tapestry etc	7.263	0,0026	11,1572	100	5.978	3,6
5801 Woven pile & chenille fabrics	240.447	0,0859	9,798	84,9	217.501	3,2
5502 Artificial filament tow	127.465	0,0455	9,6426	100	115.605	3,1
5907 Textile fabric impreg,paintd canva (eg theatrical scenery)	56.226	0,0201	9,3163	100	38.943	3
5102 Fine or coarse animal hair, not carded or combed	13.344	0,0048	8,6852	100	4.902	2,8
5106 Yarn of carded wool, not put up for retail sale	56.563	0,0202	8,2461	100	14.080	2,7
5306 Flax yarn	21.067	0,0075	7,5512	100	-4.503	2,5
5104 Garnetted stock of wool or of fine or coarse animal hair	263	0,0001	6,6464	100	257	2,2
5511 Yarn of man-made staple fibres, put up for retail sale	10.205	0,0036	6,0762	100	3.918	2
5211 Woven fab of cotton,less than 85%,mxd with man made fibre, weight >200g/m2	86.745	0,031	5,8145	60,9	47.583	1,9
5309 Woven fibres of flax	59.063	0,0211	4,7539	93,9	29.777	1,5
5503 Synthetic staple fibres, not carded	162.490	0,0581	4,422	96,7	70.247	1,4
5516 Woven fabrics of artificial staple fibres	67.286	0,024	4,1905	69,9	49.755	1,4
5514 Woven fab of syn stapl fib (> 85% of such fiber), mxd with cotton (wt >170g/m2)	46.344	0,0166	4,3095	58	19.602	1,4
6309 Worn clothing and articles	60.432	0,0216	4,4669	100	49.875	1,4
5404 Synth mono>=67dtex,....syn tex mat wd	34.117	0,0122	3,9246	100	-3.614	1,3
5507 Artificial staple fibres, carded, combed	1.572	0,0006	4,0171	100	-3.813	1,3
5903 Textile fabrics impregnated, coated, covered/laminated w plastics, nes	245.188	0,0876	3,927	100	180.676	1,3
5603 Nonwovens, w/n impregnated, coated, covered or laminated	249.517	0,0891	3,7113	57,9	11.564	1,2
5602 Felt, w/n impregnated, coated, covered or laminated	26.704	0,0095	3,7402	97	510	1,2
5802 Terry towelling	5.568	0,002	3,6299	99,2	935	1,2
5809 Woven fabrics of metallised yarn,for apparel,etc,nes	947	0,0003	3,7933	100	-8	1,2
5911 Textile products&articles for tech uses	103.705	0,0371	3,7989	99,2	65.586	1,2
6306 Tents&camping goods, tarpaulins, sails for boats, etc	64.896	0,0232	3,6058	72,3	15.600	1,2
5307 Yarn of jute or of other textile bast fibres of hd no 53.03	6.575	0,0023	3,4589	100	-26.639	1,1
5202 Cotton waste (including yarn waste and garnetted stock)	8.245	0,0029	3,0498	100	1.668	1
5304 Sisal&other tex fibres of genus Agave,raw/processed,not spun,tow&waste	1.626	0,0006	2,9496	100	-1.838	1
5310 Woven fabrics of jute or of other tex bast fibres of hd no 53.03	2.824	0,001	2,6974	100	-1.419	0,9
5607 Twine,cordge &cable, with rubber/plastic	32.416	0,0116	2,9226	84,8	5.103	0,9
5806 Nar woven fabrics,o/t those of hd 5807	53.910	0,0193	2,654	97,8	27.091	0,9
5805 Hand-woven and needle-worked tapestries	576	0,0002	2,6832	100	343	0,9
5901 Text fab ctld with gum,for book covering, etc	6.401	0,0023	2,7133	100	800	0,9
6302 Bed, table, toilet and kitchen linens	291.279	0,1041	2,8076	69,2	28.759	0,9
5109 Yarn of wool or of fine animal hair, put up for retail sale	5.162	0,0018	2,6019	100	929	0,8
5103 Waste of wool	1.675	0,0006	2,4217	100	261	0,8
5407 Woven fabrics of synth. filam yarn (incl. hd no 54.04)	342.810	0,1225	2,5731	40,7	156.823	0,8
5406 Man-made filament yarn, put up for retail sale	1.821	0,0007	2,3234	100	-66	0,8
5510 Yarn of artif staple fibre,not put up for retail sale	23.331	0,0083	2,4253	98,4	-23.906	0,8
6310 Rags,scrap twine,crodage,rope	7.814	0,0028	2,5117	100	1.683	0,8
5509 Yarn of synth staple fibre,not put for retail sale	68.346	0,0244	2,038	47,2	-21.640	0,7
5601 Wadding of tex mat&art thereof;tex fib	34.406	0,0123	2,2473	100	-21.804	0,7
6307 Made up articles nes, including dress patterns	112.939	0,0404	2,2646	100	-15.488	0,7
5208 Woven cotton fabrics, 85% or more cotton, weight less than 200 g/m2	161.956	0,0579	1,7463	66,2	21.936	0,6
5210 Woven cotton fabrics, less than 85% cotton, mxd with manmade fibers, weight	33.422	0,0119	1,7898	76	17.713	0,6
5402 Synthetic filam yarn, not put up	200.933	0,0718	1,8343	76,3	-214.782	0,6
5705 Carpets and other textile floor coverings, nes	14.363	0,0051	1,9107	100	3.660	0,6
5906 Rubberised textile fabrics (excl 59.02)	13.474	0,0048	1,73	100	-694	0,6
5909 Textile hosepiping and similar textile tubing	3.507	0,0013	1,9828	100	1.216	0,6
6304 Furnishing articles nes, excluding 94.04	46.776	0,0167	1,8463	86,2	-8.331	0,6
6303 Curtains, drapes & interior blinds	42.757	0,0153	1,9123	94,8	-30.951	0,6
6305 Sacks and bags of a kind used for the packing of goods	35.510	0,0127	1,9482	91,4	-19.637	0,6
5209 Woven cotton fabrics, 85% or more cotton,weight over 200 g/m2	116.378	0,0416	1,6577	47,3	37.188	0,5

Industrie	Export in waarde (x1.000 EUR)	Aandeel in de totale Belgische export (%)	Aandeel in de totale wereldexport (%)	Aandeel van de belangrijkste drie producten (%)	Handelsbalans (x 1.000 EUR)	Specialisatie (Balassa- index)
5408 Woven fabrics of synth. filam yarn (incl. hd no 54.05)	11.059	0,004	1,0361	80,4	719	0,3
5902 Tire cord fab of high tenac yarn of nylon,or polyamide,polyester, etc	16.984	0,0061	1,048	100	11.433	0,3
6002 Knitted or crocheted fabrics, nes	126.422	0,0452	0,8988	79,5	19.286	0,3
6001 Pile fabrics incl long pile fabrics&terry fabrics, knitted/crocheted	18.472	0,0066	0,8333	82,2	2.389	0,3
6301 Blankets and travelling rugs	18.725	0,0067	1,0101	95,8	-5.399	0,3
5007 Woven fabrics of silk or of silk waste	8.834	0,003	0,502	100	-4.168	0,2
5107 Yarn of combed wool, not put up for retail sale	7.777	0,0028	0,5789	100	-13.131	0,2
5206 Cotton yarn (not sewing thread) less than 85%cotton, not retail	5.087	0,0018	0,7656	59,5	-552	0,2
5508 Sewing thread of man-made staple fibres	3.837	0,0014	0,6096	100	-768	0,2
5506 Synthetic staple fibres, carded, combed	1.503	0,0005	0,6949	97,6	-7.467	0,2
5608 Knottid nettg of twine, cordage/rope made up fishg nets	3.605	0,0013	0,5033	100	-3.534	0,2
5810 Embroidery in the piece, in strips or in motifs	12.649	0,0045	0,6835	96,6	-10.200	0,2
5807 Label, badge-art of tex	6.759	0,0024	0,724	100	-2.682	0,2
5804 Tull&other net fab not incl woven, knit/crocheted fab; etc	5.567	0,002	0,506	99,4	-3.051	0,2
5105 Wool & fine or coarse animal hair, carded or combed	3.068	0,0011	0,2116	99,1	-2.582	0,1
5207 Cotton yarn (not sewing thread) put up for retail sale	888	0,0003	0,2146	100	-919	0,1
5204 Cotton sewing thread	371	0,0001	0,2345	100	-328	0,1
5311 Woven fabric of other vegetable textile fibre & woven fabric of paper yarn	713	0,0003	0,424	100	-418	0,1
5401 Sewing thread of man-made filaments	1.310	0,0005	0,186	100	-4.648	0,1
5501 Synthetic filament tow	2.431	0,0009	0,3913	94,8	-4.007	0,1
5604 Rubber thread, cord, strip, etc	769	0,0003	0,3033	100	-1.156	0,1
5701 Carpets and other textile floor covering knotted	5.370	0,0019	0,4306	100	-4.982	0,1
5811 Quilted textile product in the piece other than embroidery of hd no5810	404	0,0001	0,2327	100	-587	0,1
5803 Gauze, o/t narrow fabrics of hd 58.06	191	0,0001	0,3652	100	-436	0,1
5904 Linoleum; floor coverings with a coating or covering on tex backing	621	0,0002	0,2944	100	-934	0,1
5908 Textile wick for lamps, stoves, etc	109	0	0,3278	100	-278	0,1
5005 Yarn spun from silk waste, not put up for retail sale	177	0,000	0,067	100	-113	0
5004 Silk yarn (other than yarn spun from silk waste)	108	0,000	0,047	100	-319	0
5003 Silk waste, nes	56	0,000	0,108	100	-60	0
5002 Raw silk (not thrown)	27	0,000	0,014	100	-18	0
5006 Silk yarn&yarn spun frm silk waste, put up for retail sale	14	0,000	0,093	100	-5	0
5001 Silk-worm cocoons suitable for reeling	0	0,000	0,000	0	-54	0
5108 Yarn of fine animal hair, not put up for retail sale	143	0,0001	0,0367	100	-1.349	0
5110 Yarn of coarse animal hair or of horsehair	0	0	0	0	-14	0
5201 Cotton, not carded or combed	10.590	0,0038	0,1288	100	-19.518	0
5203 Cotton, carded or combed	11	0	0,0063	100	-727	0
5305 Coconut, abaca, ramie & other vegetable fibers, raw, processed, not spun	96	0	0,1124	98,4	-732	0
5403 Artificial filam yarn, not put up	1.319	0,0005	0,1097	75	-3.886	0
5405 Arti mono>=67d tex, arti texmat wd	11	0	0,0375	100	-184	0
5504 Artificial staple fibres, not carded	1.614	0,0006	0,1513	100	-9.843	0
5606 Gimped yarn nes; chenille yarn; loop wale-yarn	606	0,0002	0,1502	100	-29.515	0
5910 Transmission or conveyor belts	206	0,0001	0,0938	100	-3.134	0

Bron: International Trade Centre

BIJLAGE 4: Toegevoegde waarde, productiewaarde en werkgelegenheid in de deelsectoren van de textielindustrie

	Ontwikkeling van de productiewaarde	Ontwikkeling van TW/Productiewaarde	Ontwikkeling van de invoer	Ontwikkeling werkgelegenheid in binnenl. bedrijven (voltijd-equivalent)	Ontwikkeling werkgelegenheid in binnenl. bedrijven (in %)	Ontwikkeling werkgelegenheid in multinat. bedrijven	Ontwikkeling werkgelegenheid in multinat. bedrijven (in %)
Spinnerijen / Filatures	41%	-18%	17%	-320	-7%	-372	-9%
Weverijen / Tissages	53%	-14%	3%	+331	12%	256	6%
Geconfectioneerde artikelen							
Articles confectionnés	2%	-1%	50%	-67	-4%	-108	-7%
Overige textielproducten (incl. tapijten)							
Autres produits textiles (tapis inclus)	12%	-5%	18%	+915	11%	-1382	-23%
Breigoedstoffen / Etoffes à mailles	-17%	18%	-15%	-112	-16%	0	0%
<i>Totaal</i>				+747		-1.606	

Bron: Coucke, 2007

	Werkgelegenheid		Productiewaarde (in miljoenen euro's)		Ontwikkeling werkgelegenheid	Ontwikkeling productiewaarde	Productiewaarde per werknemer		Ontwikkeling van het aandeel in de totale textielproductie
	1996	2005	1996	2005	1996-2005	1996-2005	1996	2005	1996 - 2005
Spinnerijen / Filatures	6.348	2.492	448,6	264,9	-60,7%	-40,9%	70.668	106.300	-36,6%
Weverijen / Tissages	7.638	7.269	1113,5	973,0	-4,8%	-12,6%	145.784	133.856	-6,2%
Textielveredeling / Ennoblement textile	3.495	2.056	281,4	208,0	-41,2%	-26,1%	80.515	101.167	-20,7%
Geconfectioneerde artikelen									
Articles confectionnés	4.431	3.993	402,8	445,5	-9,9%	10,6%	90.905	111.570	18,7%
Overige textielproducten (incl. tapijten)									
Autres produits textiles (tapis inclus)	12.568	12.579	2258,4	2313,6	0,1%	2,4%	179.694	183.926	10,0%
Breigoedstoffen / Etoffes à mailles	545	420	65,7	107,9	-22,9%	64,2%	120.550	256.905	76,3%
Breigoedartikelen / Articles de bonneterie	2.436	677	113,0	49,9	-72,2%	-55,8%	46.388	73.708	-52,6%
<i>Totaal textielindustrie</i>									
<i>Total industrie textile</i>	37.461	29.486	4683,4	4362,8	-21,3%	-6,8%	18,3%		

Bron : PRODCOM. NACE BEL 17

Bibliografie

BOUSSEMART Benoît, RONCIN Alain (2007), « La mondialisation contre la concurrence dans le textile et l'habillement », Revue de l'OFCE 103, pp. 351-382.

BÖHEIM Michael (2006), "Textiles scoping paper", Europe INNOVA, 31 p., URL: <<http://www.europe-innova.org/index.jsp?type=page&lg=en&from=child&classificationId=5641&classificationName=First%20Sectoral%20Reports&cid=6000&parentClassificationId=4963&parentClassificationName=Innovation%20Watch&parentContentId=5074>> .

BROUHERS Keith D., BROUHERS Lance Eliot (1997), « Explaining National Competitive Advantage for a Small European Country: a Test of Three Competing Models », International Business Review Vol.6, No.1, pp. 53-70.

CARDEBAT Jean-Marie (2003), « Mondialisation, stratégies des entreprises et emploi. », *Notes de l'Ifri*, n° 49, Paris, pp. 15-32.

Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (1998), « Compétitivité des Nations », Rapport du CEPII, Paris, pp. 87-127.

COUCKE Kristien (2007), « Globalisation and De-Industrialisation in Belgium : on the Role of Imports and International Sourcing », Tijdschrift voor Economie en Management vol. LII, 1, 2007, pp. 13-36.

DE BACKER Koen, SLEUWAEGEN Leo (2003a), "Rapport over het concurrentievermogen van de Vlaamse economie", *Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie*, 124 p.

DE BACKER Koen, SLEUWAEGEN Leo (2003b), "De industrieel-economische structuur en competitiviteit van de Vlaamse economie: De groeisectoren in Vlaanderen in kaart gebracht", *Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie*, 190 p.

DE BETHUNE Emmanuel (2006), " Concurrentievermogen van België: waar concurreren we ?", Travail de fin d'études en vue de l'obtention du MBA, Vlerick Leuven Gent Management School, 35 p.

DE VOLDERE Isabelle, SLEUWAEGEN Leo (2007), "De Concurrentiële Positie van Ondernemingen in België", 92 p.

DE WILDE Bart (1997), "Witte boorden, blauwe kielen", Ludion, 367 p.

DELOITTE FIDUCIAIRE, "KMO Kompas 2006", Gent, 47 p.

DUNNING John H. (1993), « Internationalizing Porter's Diamond », Management International Review vol. 33, pp. 7-15

EC (2001), "The Textile and Clothing Industry in the EU", European Commission Enterprise Papers, No. 2, 59 p.

EUROFOUND (European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions), 2004, "Trends and drivers of change in the EU textiles and leather sector: Mapping report", 25 p., URL: <<http://www.eurofound.europa.eu/bysector/textile.htm>> .

EUROSTAT (2008), "Science, Technology and Innovation in Europe; 2008 Edition", pp. 157-174.

FEDUSTRIA, Jaarverslag 2006-2007, 48 p.

HILDEGUNN Kyvik Nordås (2004), "The Global Textile and Clothing Industry post the Agreement on Textiles and Clothing", WTO Discussion paper No. 5, 36 p.

HOLLANDERS Hugo, ARUNDEL Anthony (2005), "European Sector Innovation Scoreboards", European Trend Chart on Innovation, 71 p., URL: <<http://stajano.deis.unibo.it/UP2006/12EI/EIS-2005-European-Sector.pdf>>.

IFM (2004), "Study on the Implications of the 2005 Trade Liberalisation in the Textile and Clothing Sector", 384p.

IVO, "Textiel kampt met tekort aan hoger opgeleiden!", De standaard, 20/04/2006, URL: <<http://www.ivo.be/?mod=nieuwsdetail&id=694>>.

MAENHOUT Tine, DE VOLDERE Isabelle, ONKELINCX Jonas, SLEUWAEGEN Leo (2006), "De creatieve industrie in Vlaanderen economisch doorgelicht", Flanders DC en Vlerick Leuven Gent Management School, december 2006, pp. 63-69, URL: <http://www.vlaamsparlement.be/vp/informatie/diensteuropa/pdf/flandersdc_summary_creatieveindustri_evlaanderen.pdf>.

OCDE (2004), "Textile et vêtement: faire face aux mutations", 263 p.

PORTER Michael (1993), « *L'avantage concurrentiel des nations* », InterEditions, Paris, 884 p.

PORTER Michael, MARTIN Roger (2000), « Canadian Competitiveness: Nine Years after the Crossroads », CSLS Conference on the Canada – U.S. Manufacturing Productivity Gap, 30p., URL: <<http://www.csls.ca/events/jan2000/Martin.pdf>>

QUIX Fa (2004), "Ook in hogekostenomgeving van West-Europa blijft industriële massaproductie mogelijk", Algemeen management - Ideeën en inzichten, 2004, pp. 35-39, URL: <<http://www.vma-be.org/file?fle=556>> .

TEXPRESS 15/16, "Machines", 2007a, 23 p.

TEXPRESS 22, "Machines", 2007b, 12 p.

The Economist, January 13th 2007, "The problem with Made in China", pp. 64-66.

VAN POTTELSBERGHE Bruno (2008), "Europe's R&D: Missing the Wrong Targets", Bruegel Policy Brief, 8 p.

URL:

<<http://www.bruegel.org/Public/fileDownload.php?target=/Files/media/PDF/Publications/Policy%20Briefs/pb-2008-03.pdf>>