



DOSSIER



SPANJE

BLIJFT EEN VEELBELOVENDE MARKT



DE CIJFERS LIEGEN ER NIET OM: SPANJE ZIT MOMENTEEL IN DE HOEK WAAR DE KLAPPEN VALLEN. DE TOERISTISCHE SECTOR – EEN VAN DE ECONOMISCHE STERKHOUDERS – KENDE EEN DRAMATISCH ZOMERSEIZOEN, HET AANTAL WERKLOZEN STIJGT SNEL EN OOK HET OVERHEIDSTEKORT LOOPT OP. DE VOORSPELDE EINDBALANS VOOR 2020 OOGT DAN OOK WEINIG ROOSKLEURIG. MAAR OP DE LANGERE TERMIJN IS ER GEEN REDEN TOT PANIEK. INTEGENDEEL: SPANJE BLIJFT EEN VEELBELOVENDE EXPORTMARKT, BENADRUKT ONZE VLAAMSE ECONOMISCHE VERTEGENWOORDIGER (VLEV) IN MADRID TOM VERMEULEN.



“De drijvende krachten achter de sterke economische groei van de laatste jaren zijn immers niet plots in rook opgegaan”, zegt **Tom Vermeulen**. “Bovendien zetten trends zoals verduurzaming en digitalisering zich onverminderd door, met opportuniteiten voor innovatieve spelers. Vlaamse toeristen wordt momenteel afgeraden om naar hier te komen, maar ik zou Vlaamse ondernemers het tegenovergestelde advies geven.”

Na de financiële crisis, die in Spanje pas echt losbarstte in 2011, herstelde de economie zich vrij snel. De V-curve zorgde er zelfs voor dat het Zuid-Europese land zich de laatste vijf jaren mocht profileren als een van dé groeimotoren van de EU. Zo leverde de Spaanse economie eind 2018 een grotere bijdrage aan de stijging van het Europese bnp dan welke andere EU-lidstaat ook. Maar ook vorig jaar scoorde Spanje met een groei van 2% beter dan het EU-gemiddelde (1,5%) en andere Europese grootmachten, zoals Duitsland (+0,6%), Italië (+0,3%), Frankrijk (+1,3%) en het VK (+1,4%). Kortom: vóór de uitbraak van het coronavirus waren de macro-economische tekenen gunstig.

"Naast een grondige hervorming van de arbeidsmarkt en een loonmatiging, was vooral de verdere internationalisering van de Spaanse economie een effectieve groeistimulus", verklaart Tom Vermeulen de gouden jaren. "Het zou spijtig zijn om die open houding te zien verdwijnen als gevolg van de coronacrisis. Want ook Vlaamse exporteurs, bijvoorbeeld, hebben veel baat bij nauwe banden. Zo is het niet alleen onze 7e exportbestemming, een aantal sectoren bieden flink wat potentieel voor de toekomst."

BEGIN IN MADRID, BARCELONA, VALENCIA OF DE INDUSTRIËLE METROPOOL BILBAO.

CLEANTECH, HEALTHCARE EN DIGITALISERING

In welke sectoren ziet u kansen voor internationale ondernemers?

Tom Vermeulen: "Voor Vlaanderen springt vooral cleantech in het oog. Spanjaarden hechten steeds meer belang aan duurzame oplossingen en de regering heeft grootse ambities.

Tegen 2050 moet alle elektriciteit uit hernieuwbare bronnen komen, bijvoorbeeld. Meerdere middelen worden daarbij aangewend: van biomassa over waterkracht tot windenergie. In de komende maanden alleen al plant de regering 316 miljoen euro investeringen in innovatieve energieprojecten. Daarnaast liggen er opportuniteiten voor specialisten in lucht- en grondvervuiling of afvalverwerking. Bouwen aan een groene toekomst wordt hier serieus genomen."

De Spaanse gezondheidssector werd in 2020 op de proef gesteld. Liggen er daar mogelijkheden?

Tom Vermeulen: "Zeker. Zowel het private als het publieke systeem – samen goed voor bijna 10% van het bbp – daverde op zijn grondvesten. Onder het motto 'Never waste a good crisis' kunnen Vlaamse ondernemers helpen om de pijnpunten weg te werken, zoals een gebrek aan digitalisering en de nood aan gepersonaliseerde zorg. In het verlengde daarvan zit er ook muziek in de zogeheten silver economy, die maximaal inspeelt op de noden van senioren. Vandaag zijn zowat 9 miljoen Spanjaarden ouder dan 65 jaar en liefst 2 miljoen van hen wonen alleen. De volgende decennia zal de vergrijzing zich verder doorzetten. Belangrijk: jaarlijks komen ook honderduizenden – veelal koopkrachtig – Europese senioren van hun oude dag genieten in Spanje."

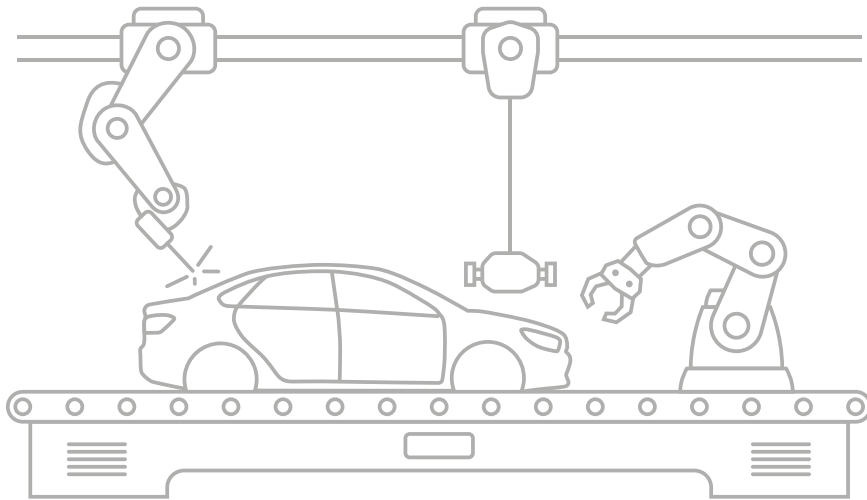
Zijn er nog uitdagingen die door corona onderstreept worden?

Tom Vermeulen: "De nood aan digitalisering geldt niet alleen voor healthcare, maar voor de gehele samenleving en economie. Spanje heeft nog veel werk voor de boeg op dit vlak. Scholen, kmo's, openbare organisaties, logistieke spelers, retailers ... Allemaal moeten ze dringend aanknopen met de digitale transformatie. Veel bedrijven zijn al spontaan in actie geschooten, maar wat hulp van Vlaamse makelij zou met open armen worden ontvangen."

UNIEK ECOSYSTEEM

Wat moet de eerste stop zijn voor de opstart van exportactiviteiten?

Tom Vermeulen: "De Spaanse markt is er een van sterk geprofileerde regio's. Door het bergachtige landschap worden die



AUTOMOTIVE EN AERONAUTICS STUWEN INDUSTRIËLE GROEI

Verschillende gevestigde namen, waaronder Airbus, Mercedes en Renault, zijn actief in Spanje. Wereldwijd is het land zo de nummer 9 voor de productie van wagens en de nummer 2 in Europa (vóór Frankrijk). Daarnaast zijn er veel Spaanse toeleveranciers met internationale netwerken in automotive en aeronautics. Resultaat: Vlaamse spelers uit deze sectoren hebben een overvloed aan opties.

bovendien op natuurlijke wijze van elkaar gescheiden. Maar het startpunt moet een van de vier voornaamste economische centra zijn: Madrid, Barcelona, Valencia of de industriële metro-pool Bilbao. Van daaruit kan je de rest van het land bespelen, zoals het noordelijke Galicië of het zuidse Andalusië. Zakendoen is er ook vrij makkelijk. Spanje staat niet voor niets op de 30e plaats in de Ease of Doing Business Ranking – hoger dan de andere Zuid-Europese landen.”

Hoe is het met de koopkracht gesteld van de zowat 47 miljoen Spanjaarden?

Tom Vermeulen: “Die is de laatste jaren sterk gestegen. Spanjaarden zijn intussen gemiddeld ‘rijker’ dan Italianen. Minstens even belangrijk: in normale tijden komen op jaarbasis zo’n 80 miljoen buitenlandse toeristen naar Spanje, waarvan een groot deel lang blijft en dus veel consumeert. Die enorme binnenlandse markt is vooral interessant voor bedrijven uit de drank- en voedingssector en producenten van andere fast-moving consumer goods. Als kers op de taart is Spanje ook de ideale toegangspoort naar Latijns-Amerika. De taal, de culturele verbonden-

heid en de korte logistieke en communicatielijnen spelen allemaal in het voordeel. Bekijk dus met je Spaanse zakenpartners welke projecten je daar samen kan opzetten.”

DE BUDGETTEN VAN DE EUROPESE GREEN DEAL EN DE AMBITIEUZE REGERINGSPLANNEN VULLEN ELKAAR AAN: DUURZAAMHEID WORDT BOOMING BUSINESS.

Wat typeert de Spaanse consument?

Tom Vermeulen: “De prijs blijft een doorslaggevend argument voor de meeste b2c-aankopen, zeker nu de coronacrisis de portefeuille van de gewone bevolking treft. In de b2b-wereld zien we evenwel dat kwaliteit en ecologie meer op de voorgrond treden. Speel die sterketes dus uit om de kostprijs van je aanbod te rechtvaardigen. Ter illustratie: de tijd van goedkope bouwprojecten is voorbij. Veel Vlaamse bouwbedrijven gooien hier dan ook hoge ogen met een kwalitatief en duurzaam aanbod.”

QUÉ?

Is kennis van de taal een must?

Tom Vermeulen: “Professionals die ouder zijn dan 45 jaar spreken doorgaans wat Frans. Bij de jongere generatie is vooral het Engels in opmars. Hoe het ook zij, Spanjaarden drukken zich niet graag uit in een andere taal.

Ons advies luidt daarom altijd om Spaans te leren. Het opent zowel hier deuren als aan de andere kant van de Atlantische Oceaan: in Latijns-Amerika en ook alsmear meer in Noord-Amerika.”

Wat kan FIT betekenen voor Vlaamse exporteurs met ambities in Spanje?

Tom Vermeulen: “We brengen in kaart wie wie is op economisch gebied. Zo zoeken we de juiste contacten in de grote supermarktketens, zoals Mercadona en El Corte Inglés, maar we weten evengoed wie de windturbineprojecten van Iberdrola beheert in de Noordzee. Geregeld brengen we daarover marktstudies uit. Die zijn allemaal gratis te raadplegen op de website van FIT. Daarnaast organiseren we bijvoorbeeld netwerkevents tijdens beurzen en kunnen we Vlaamse

ondernemers helpen bij het plannen van hun zakenreis met een individueel afsprakenprogramma. Kortom: een hands-onbenadering.

VOORBIJ DE CRISIS

Tot slot, hoe ziet u de toekomst tegemoet?

Tom Vermeulen: “De snelheid van het economische herstel zal sterk afhangen van hoe de overheids- en EU-fondsen worden aangewend. Spanje ontvangt bijvoorbeeld 140 miljard euro van het Europese coronaherstelfonds – een bedrag dat midden 2021 vrijkomt. Eén ding is zeker: investeren in jobs, technologie en digitalisering is absoluut noodzakelijk. Maar als dat lukt,

samen met een verdere Europese integratie, zal de Spaanse economie hier sterker uitkomen.”

SPAANS SPREKEN OPENT NIET ALLEEN DEUREN IN SPANJE, MAAR OOK IN LATIJNS-AMERIKA EN ZELFS NOORD-AMERIKA.





“IN NORMALE TIJDEN KOMEN ELK JAAR ZO’N 80 MILJOEN TOERISTEN NAAR SPANJE, DIE VEEL CONSUMEREN.

TESTIMONIAL MENAPY **TOM POLLYN** managing director en oprichter

MENAPY UIT HET OOST-VLAAMSE LEDE HEEFT EEN OPLOSSING UITGEDOKTERD VOOR INDUSTRIËLE SPELERS DIE WEL DUURZAME AMBITIES HEBBEN, MAAR HET LIEFST LANGE TERUGVERDIENTTIJDEN VERMIJDEN. ONDER DE NOEMER SOLAR AS A SERVICE MOCHT HET BEDRIJF IN ZIJN DRIEJARIGE BESTAAN AL ENKELE PRESTIGIEUZE PROJECTEN ONTWIKKELEN. ZO BOUWDE HET IN SEGOVIA (CASTILIË EN LEÓN) HET GROOTSTE FOTOVOLTAÏSCHE ZONNE-ENERGIESYSTEEM MET AUTOCONSUMPTIE EN DERDEPARTIJFINANCIERING OP SPAANSE BODEM.

SOLAR AS A SERVICE: VLAAMSE SUCCESFORMULE VEROVERT SPANJE

Het concept achter Solar as a Service is even eenvoudig als geniaal: Menapy investeert in de plaatsing van zonnepanelen en alles wat erbij komt kijken, van financiering tot technische studies. “Het enige wat de klant betaalt, is de maandelijkse energiefactuur”, verduidelijkt **Tom Pollyn**, managing director en oprichter van Menapy. “Maar de stroom is goedkoper dan die van het net en ze kunnen meteen uitpakken met een duurzaam imago. Bovendien laten we het hele systeem na 10 à 20 jaar volledig kosteloos over. Die mix aan voordelen wordt goed gemaakt.”

ZONNIGE VOORUITZICHTEN

Tom Pollyn: “Onze marktintrede in Spanje stond in de sterren geschreven. Er is een overvloed aan zonne-uren en de netstroom is er vrij duur. Daardoor kunnen we zonder overheidssteun concurreren met de lokale energieleveranciers. Daarnaast kent het land een stabiele maakindustrie en een enorm potentieel voor zonne-energie op industriële daken. Ter illustratie: Spanje heeft driemaal meer dakoppervlakte dan ons land, maar het volume aan fotovoltaïsche zonnepanelen ligt acht keer lager. Kortom: er is een factor 24 in te halen. Bij Menapy staan er alvast 10 Spaanse projecten in de steigers.”

SPEELTIJD VOORBIJ

De snelle opmars van Menapy in Spanje kadert binnen een meer algemene trend naar duurzame oplossingen. “De periode van ‘greenwashing’ is voorbij, nu is het menens”, zegt Tom Pollyn. “Zo plant de regering om de helft van de kolencentrales te schrappen, hernieuwbare energie te promoten en de administratieve rompslomp voor internationale ondernemers te vereenvoudigen. De moeilijkheid blijft wel dat elke regio haar eigen regels hanteert, waardoor je soms onverwacht tegen muren aanloopt. Maar daarvoor rekenen we op ons lokale team.”

SPAANSE TOUCH

Sinds begin 2019 heeft Menapy een zetel in Barcelona en een vertegenwoordiging in Madrid. “Wij willen dicht bij de beslissingnemers zijn”, verklaart Tom Pollyn die keuze. “De meeste internationale bedrijven zitten in Barcelona en de nationale in Madrid. Met die twee steden bereiken we dus 95% van onze doelgroep. Daarnaast is een Spaanse touch simpelweg essentieel. We werken dan wel voor multinationals, met lokale overheden, netbeheerders en onderaannemers communiceer je beter in het Spaans. Ook voor sales is het een grote plus. Gelukkig zijn Spanjaarden doorgaans goed opgeleid en is er geen tekort aan technische profielen.”



TIP: DUIK IN HET NETWERK VAN FIT

- “DE CONTACTEN VAN FIT BARCELONA EN FIT MADRID ZIJN VAN LEVENSBELANG ALS JE JE EERSTE STAPPEN ZET IN SPANJE. DENK AAN MATCHMAKING EVENTS MET MOGELIJKE KLANTEN EN LEVERANCIERS, MAAR EVENGOED MET ANDERE VLAAMSE BEDRIJVEN, LOKALE REKRUTEERDERS EN REGIONALE INVESTERINGSAGENTSCHAPPEN.”



TESTIMONIAL STRIDE **LEANDER VERBRAEKEN** CEO

LEANDER VERBRAEKEN WAS TOT VOOR KORT CEO VAN PERFORM BETTER BENELUX, EEN ONESTOPSHOP VOOR DE OPBOUW VAN FUNCTIONELE TRAININGSRUIMTES VOOR (TOP)SPORTERS. IN VOLLE CORONAPERIODE BESLOOT DE ENERGIEKE GENTENAAR ECHTER OM MET EEN EIGEN MERK UIT TE PAKKEN: STRIDE. EEN KEUZE DIE METEEN EEN SCHOT IN DE ROOS LIJKT. SAMEN MET FIT HEEFT STRIDE AL VERSCHILLENDE INTERNATIONALE MARKTEN VEROVERD.

“MIJN SPAANSE DROOM? REAL MADRID ALS KLANT BINNENHALEN”

“We ontwikkelen de trainingsruimtes van a tot z”, steekt **Leander Verbraeken** van wal. “Zo staan we in voor zowel het design met een unieke look and feel als de effectieve opbouw van de ruimte met innovatief trainingsmateriaal, vloeren en rekken. Een formule waarmee we een brede doelgroep bereiken: van ziekenhuizen en hogescholen tot fitnesscentra en sportclubs. Ook over de grenzen!”

FIT ALS SPRINGPLAK

“In Spanje konden we met de hulp van FIT al verschillende deuren openen. Na hun introductie mochten we bijvoorbeeld aanschuiven bij de prestigieuze hockeyclub Real Club de Polo de Barcelona en – mijn persoonlijke favoriet – voetbalclub Real Madrid. Daar de trainingsruimtes verzorgen zou ons pas écht op de kaart zetten. Maar met de inrichting van drie nieuwe fitnessclubs in de provincie Extremadura zijn we deze zomer al goed gestart. En ook hierbij kwam de hulp van FIT goed van pas: dankzij hun connecties met logistieke partners in Spanje, vangen we ter plaatse makkelijk het gebrek aan eigen mankracht op.”

NA EEN INTRODUCTIE
VAN FIT BIJ MOGELIJKE
PARTNERS, SCHIET JE
AAZIJN METEEN DE
HOOGTE IN.

TESTIMONIAL DRYLOCK TECHNOLOGIES **BART VAN MALDEREN** CEO

IN SEPTEMBER MOCHT BART VAN MALDEREN, CEO VAN LUIERPRODUCENT DRYLOCK TECHNOLOGIES, DE AWARD VOOR ZAKENMAN VAN HET JAAR IN ONTVANGST NEMEN VAN DE FEDERACIÓN EMPRESARIAL DE SEGOVIA (FES). DE VOORMALIGE STERKE MAN VAN LUIERPRODUCENT ONTEX – INTUSSEN EEN CONCURRENT – IS ZO DE EERSTE BUITENLANDER AAN WIE DEZE EER TE BEURT VALT. EN DE LIEFDE IS WEDERZIJD.

VLAAMSE LUIERGIGANT WORDT ZAKENMAN VAN HET JAAR IN SPAANSE SEGOVIA

Met een investering van 60 miljoen euro – de grootste ooit in de provincie – in een productiefaciliteit en de creatie van tientallen nieuwe jobs had Bart Van Malderen een streepje voor op de rest. Maar de hechte band tussen de zakenman en Segovia gaat al decennia terug.

LOGISTIEKE TROEVEN

“Ik ken de streek al sinds 1997”, zegt **Bart Van Malderen**. “Toen kwamen we met Ontex eerder toevallig in Segovia terecht, door een overname. Intussen is het mijn tweede thuis geworden. De keuze om er een productiefaciliteit voor Drylock Technologies op te richten, is dus weldoordacht. Bovendien is het centraal gelegen Segovia de perfecte uitvalsbasis voor de rest van Spanje, Portugal, Italië en Zuid-Frankrijk.”

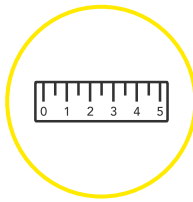
IEDEREEN WIL VOORUIT

Bart Van Malderen: “Spanjaarden staan gekend om hun heel goede werkethiek. Net als Vlamingen hebben ze een ondernemende geest en stropen ze graag de mouwen op. Zo hebben we bijvoorbeeld in het begin van de coronacrisis de switch gemaakt naar de productie van mondmaskers. In Segovia maken we nu 100.000 mondmaskers per dag. Kortom, iedereen wil vooruit en zijn steentje bijdragen. Mijn ervaringen met Spaanse werknemers zijn dan ook ronduit positief.”

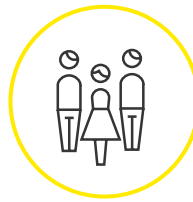


FACTSHEET SPANJE

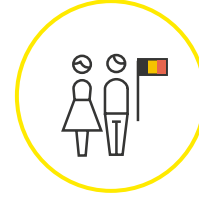
FLANDERSTRADE.BE



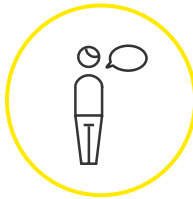
Oppervlakte
504.845 km²



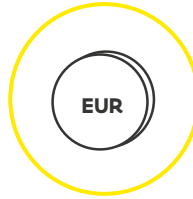
Aantal inwoners
47 miljoen (2019)



**Aantal Belgen
ingeschreven in Madrid**
5.015



Officiële taal
Spaans



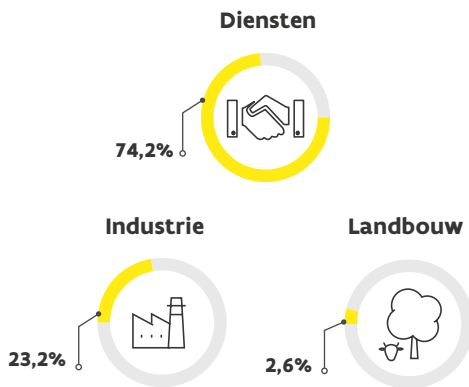
Munteenheid
Euro (EUR)

WEETJE



Spanje was vóór corona dé
economische groeimotor in de
eurozone.

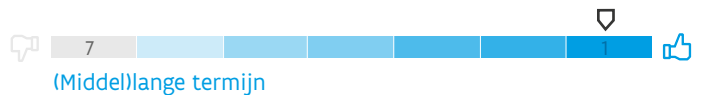
Aandeel economische sectoren in bbp



Ease of doing business index



Politiek risico



Commercieel risico (van C tot A)



Top 5 Vlaamse exportproducten naar Spanje € 8,5 miljard (2019)

- 13,9% Automobielen, tractors en andere voertuigen
- 9,5% Kunststof en werken van kunststof
- 8,7% Kernreactoren, stoomketels, machines, toestellen en mechanische werktuigen
- 6% Farmaceutische producten
- 5,3% Organische chemische producten

Top 5 Vlaamse importproducten uit Spanje € 7,4 miljard (2019)

- 37,3% Automobielen, tractors en andere voertuigen
- 8,1% Organische chemische producten
- 5,4% Minerale brandstoffen, aardolie, bitumineuze stoffen, minerale was
- 3,5% Kernreactoren, stoomketels, machines, toestellen en mechanische werktuigen
- 3,4% Kunststof en werken van kunststof