

# De houtverwerkende industrie op de drempel van het nieuwe millennium

Chris De Roock

economisch adviseur Febelhout

## Situering van de sector binnen de nationale economie

De Belgische houtverwerking realiseerde in 1998 een omzet van 150,8 miljard fr. met een werkgelegenheid van ongeveer 26.300 personen. Hiermee vormt de sector een belangrijke pijler van onze nationale industrie en economie. Nochtans wordt dit belang door het grote publiek - en door de overheid - dikwijls onderschat. Dit heeft wellicht te maken met de grote verscheidenheid aan deelsectoren en producten binnen de sector.

De deelsector die het meest tot de verbeelding spreekt is ongetwijfeld de meubelindustrie, die met een omzet van 76,4 miljard fr. trouwens de belangrijkste is. Naast de meubelen (eetkamers, slaapkamers, keukens, kantoor-

meubilair ...) en zitmeubelen (salons, zetels, stoelen ...) omvat deze deelsector ook de matrassen en bedbodems.

De fabrikanten van houten plaatmaterialen vormen samen de tweede grootste deelsector en haalden in 1998 een omzet van 31,9 miljard fr. Deze deelsector omvat de fabrikanten van ruwe spaanplaten, vezelplaten (MDF) en multiplex, evenals de veredelaars van houten plaatmateriaal (bijvoorbeeld de bekleding met finer of melamine).

De bedrijven uit de deelsector bouwelementen zijn actief in de industriële productie van deuren, ramen, parket, spanten en woningen met een houten structuur. Deze deelsector realiseerde vorig jaar een omzet van 19,9 miljard fr.

In de deelsector verpakkingen worden kisten, laadborden, kabelhaspels en andere houten verpakkin-

gen geproduceerd, goed voor een waarde van 8,9 miljard fr. Naast de verpakkingen met gestandaardiseerde afmetingen, zoals de europaletten, treft men in deze sector meer en meer klantgericht maatwerk aan.

Samen staan deze vier deelsectoren in voor 91% van de totale omzet van de houtverwerking.

## Een sector van KMO's

De houtverwerking is een uitgesproken KMO-sector. 95% van de ondernemingen telt minder dan 50 werknemers. De overige 5% ondernemingen staat wel in voor 44% van de werkgelegenheid. Individuele ondernemingen met meer dan 500 werknemers komen in de Belgische houtverwerking niet voor. Op geconsolideerd niveau zijn

*Firma Spano, producent van houtspaanderplaten uit Oostrozebeke*



er wel enkele groepen van 500 à 1.000 werknemers.

### Geografische concentratie

De houtverwerking is ook een bij uitstek Vlaamse sector. 73% van de bedrijven is in Vlaanderen gevestigd en bovendien staan zij in voor 86% van de werkgelegenheid.

Ook de exportgerichtheid van de Vlaamse bedrijven is opvallend: de Belgische uitvoer van meubelen en andere houtproducten is voor 89% uit Vlaanderen afkomstig.

Binnen het Vlaamse Gewest zien we onder meer een lokale concentratie van ondernemingen op de as Kortrijk-Brugge, meer bepaald in de arrondissementen Kortrijk, Roeselare, Tielt en Brugge. De provincie West-Vlaanderen staat in voor 21% van het aantal ondernemingen en 37,6% van de werkgelegenheid in de sector.

### Exportgerichtheid

In 1998 bedroeg de export van de Belgische houtverwerking 90,6 miljard fr. Dit stemt overeen met 60% van de productie. De afgelopen jaren is de houtverwerking er alleen maar exportgerichter op geworden: in 1993 bedroeg de exportquote nog 48%.

De keerzijde van de medaille is dat ook de import zienderogen toeneemt. Het aandeel van de import in het binnenlands verbruik van meubelen en houtproducten klom van 44% in 1993 naar 58% in 1998. De handelsbalans blijft voorlopig nog steeds positief: de dekkingscoëfficiënt (uitvoer/invoer) bedroeg vorig jaar 110%.

Deze hoge graad van openheid houdt in dat de houtverwerking blootgesteld is aan een hevige internationale concurrentie, zowel op de binnenlandse markt als op onze exportmarkten. De vrijwaring - of beter nog 'het herstel' - van onze internationale concurrentiepositie is bijgevolg cruciaal voor de sector.

Terwijl onze export tot voor vijf jaar hoofdzakelijk gericht was op onze buurlanden,

heeft de sector de jongste jaren via actieve prospectie resoluut nieuwe markten aangeboord over de hele wereld: China, Rusland, de Baltische staten, het Nabije en Midden-Oosten ...

De voorbije jaren was vooral de opmars van Rusland opmerkelijk.

### Localisatie van de Vlaamse houtverwerking

Jaar 1997 Arrondissementen/ provincies	Ondernemingen		Tewerkstelling	
	Aantal	in %	Aantal	in %
Brugge	69	3,2	1.546	5,9
Diksmuide	23	1,1	339	1,3
Ieper	34	1,6	920	3,5
Kortrijk	132	6,2	2.853	10,8
Oostende	15	0,7	209	0,8
Roeselare	104	4,9	2.009	7,6
Tielt	61	2,8	1.945	7,4
Veurne	11	0,5	104	0,4
West-Vlaanderen	449	21,0	9.925	37,6
Vlaamse Gewest	1.557	72,7	22.745	86,1
België	2.142	100,0	26.407	100,0

In amper enkele jaren tijd groeide dit land uit tot de vijfde exportmarkt voor de Belgische meubelindustrie. Door de financiële crisis en de devaluatie van de roebel is de uitvoer naar Rusland sinds augustus 1998 echter grotendeels stilgevallen. Ook de uitvoer naar enkele landen in Azië had zwaar te lijden onder de internationale financiële crisis.

Dit laatste geldt eveneens voor de spaanplaatsector. Sinds 1993 was de uitvoer van spaanplaten naar het Verre Oosten spectaculair toegenomen. In 1998 is de uitvoer van spaanplaten naar markten zoals China, Hongkong, Japan, Maleisië, Singapore, Taiwan of Zuid-Korea zo goed als volledig stilgevallen. Momenteel doet er zich echter een heropleving voor.

### Conjunctuur

In 1998 mocht de houtverwerking goede groeicijfers optekenen. De omzet steeg vorig jaar met 6,7% tot 150,8 miljard fr. Alle grote deelsectoren deelden in deze groei, ook de meubelindustrie die een omzetsijging met 5,8% bereikte.

De sector behaalt hiermee de sterkste groeicijfers sinds het piekjaar 1990. Deze groei werd echter vooral gerealiseerd tijdens het eerste semester van 1998. Nadien trad er een duidelijke groeivertraging op als gevolg van de reeds aangehaalde financiële crisis in Azië en Rusland. Deze groeivertraging zette zich door tijdens

de eerste maanden van 1999. Hierdoor kan men nu reeds stellen dat de groei in 1999 beduidend zwakker zal uitvallen dan in 1998.

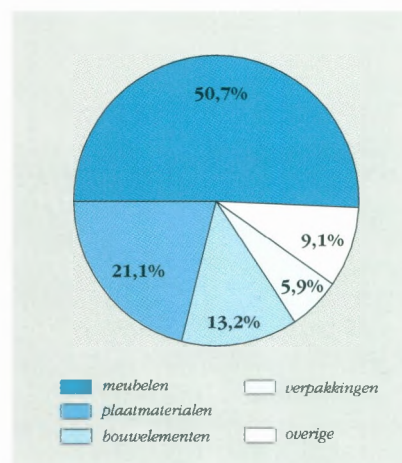
### De uitdagingen van de 21e eeuw

Op de drempel van het nieuwe millennium staat de houtverwerking voor tal van uitdagingen. Iedere uitdaging biedt terzelfder tijd bedreigingen en opportuniteiten.

In de (meubel)distributie stellen we een voortschrijdende concentratie en verticale integratie vast, een evolutie waar de meubelproducenten een gepast antwoord op zullen moeten vinden.

De euro zal prijzen en kosten nog beter vergelijkbaar maken.

Relatief belang van de deelsectoren omzet 1998 = 150,8 miljard fr.



Prijzen van machines, grondstoffen en financieel kapitaal zullen verder convergeren, zodat de loonkosten nog meer dan vroeger het verschil zullen maken. Hier ligt nog een belangrijke opdracht voor de overheid, namelijk het verkleinen van de loonwage via een verlaging van de lasten op arbeid.

Anderzijds moet men op bedrijfs- en sectorniveau streven naar producten met een hogere toegevoegde waarde via een aantal kwalitatieve en immateriële factoren, zoals design, imago en merkbekendheid, integrale klantenzorg, een betere marktkennis ...

Inzake design werden de laatste jaren ernstige inspanningen geleverd door de Vlaamse meubelindustrie. Deze inspanningen beginnen reeds duidelijk vruchten af te werpen.

Ook in andere deelsectoren van de houtverwerking kan men nieuwe producten met een hogere toegevoegde waarde creëren; denk maar aan het succes van de laminaatvloeren.

Innovatie en productvernieuwing zijn dus zeker niet het monopolie van een paar hightech sectoren. Het Vlaamse innovatiebeleid moet dan ook uit haar eng wetenschappelijk-technologisch keurslijf gehaald worden en ook rekening houden met andere, niet-technologische vormen van innovatie, die van levensbelang zijn voor tal van zogenaamde 'traditionele' sectoren, waaronder de houtverwerking.

De mondialisering van de handel in meubelen en andere houtproducten

zet zich onverminderd door. Culturele verschillen, smaakverschillen zullen verkleinen. Dit zal de (complexe) Europese markt transparanter maken, waardoor deze een gemakkelijker doelwit zal vormen voor concurrenten van buiten Europa. Omgekeerd zal dit ook leiden tot een meer en meer wereldwijde export van onze producten.

Vorig jaar exporteerde de houtverwerking reeds 60% van haar productie. In de toekomst zal deze exportquote nog moeten toenemen om de eveneens stijgende import te compenseren. Het proces van mondialisering valt immers niet terug te draaien.

Hierbij moeten we er ook rekening mee houden dat ons land in de toekomst niet meer het centrum van Europa zal zijn: dit centrum schuift op naar het oosten.

Ook voor de houtverwerking is het tijdperk van de kennismaatschap-  
pij aangebroken. Door de evolutie van informatie- en communicatietechnologieën wordt de wereld één groot dorp (The Global Village). Informatie die aan één kant van de wereld ontstaat, kan dezelfde dag nog aan de andere kant van de wereld beschikbaar worden. Door de snelle beschikbaarheid van informatie zal het hebben van informatie op zich geen concurrentievoordeel meer zijn. Het zal er op aan komen om deze informatie om te zetten in praktisch bruikbare kennis: kennis van markten, van consumentengedrag, nieuwe materialen, nieuwe technologieën ...

Om deze informatie op een efficiënte manier te verwerken en te communiceren volstaan de traditionele middelen niet langer. Investeren in de nieuwe informatie- en communicatietechnologieën wordt dus een noodzaak.

Kennis wordt een belangrijk concurrentiewapen. Aangezien kennis in de hoofden van mensen zit, zal ons menselijk kapitaal dus nog belangrijker worden. De kwaliteit van het onderwijs en een levenslange, permanente vorming zijn dus van groot belang. Onderwijs en beroepsopleiding moeten inspelen op de noden van de sector. De houtverwerking heeft immers nog steeds te kampen met een tekort aan (technisch) geschoolde arbeidskrachten.

Naast de hoge fiscale en para-fiscale druk legt de overheid ons ook nog een zwaar reglementair kader op: administratieve rompslomp, milieu, ruimtelijke ordening (met als typisch probleem in de sector: de zonevreemde bedrijven), verpakkingsafval ...

In het algemeen pleiten wij voor een verlaging van de administratieve lasten door bijvoorbeeld een zelfde gegeven niet meerdere keren op te vragen. Inzake milieu en ruimtelijke ordening vraagt de sector in de eerste plaats meer rechtszekerheid. Vooral de problematiek van de zonevreemde bedrijven, die in de houtverwerking regelmatig voorkomt, verdient een adequate oplossing die de betrokken bedrijven de nodige rechtszekerheid biedt.

**GENENCOR**  
INTERNATIONAL

*Genencor International N.V.*

Komvest 43, 8000 Brugge

Tel. 050/44.91.11 - Telefax 050/33.68.49

*Genencor International N.V.* is een productie-onderneming toegespitst op de fermentatie, opwerking en formulering die zich in hoofdzaak richt naar biotechnologische producten voor industriële toepassingen.