

De uitdagingen van de technologie-sector in ons land

De oppervlaktebehandelende industrie is sterk gealigneerd met de technologiesector. Er is immers geen enkel metalen of kunststoffen voorwerp dat zonder behandeling op de markt wordt gelanceerd. We zijn dan ook nieuwsgierig naar de aanbevelingen van technologiefederatie Agoria in 2020-2021, tijdens en na de coronaperiode. In deze covid-crisis komt het erop aan ervoor te zorgen dat de impact op het bedrijfsleven en op de tewerkstelling zo beperkt mogelijk blijft. Veerle Fincken sprak met Bart Steukers, toekomstig CEO Agoria die op 1 april 2021 de fakkel overneemt van huidige CEO Marc Lambotte.

TER INTRODUCTIE

Technologiefederatie Agoria telt meer dan 2000 lid bedrijven en is er voor iedereen die door technologie geïnspireerd is. Zo'n 70 procent van de leden van Agoria zijn kmo's. De technologiesector is in ons land de sector met de hoogste toegevoegde waarde (39 miljard euro in 2019) en hoogste reële economische groei (11,5 % sinds 2015). In 2019 bedroeg de omzet van de sector 132 miljard euro, de investeringen meer dan 4 miljard euro. Meer

dan 310.000 mensen werken in de technologiesector. Onze VOM-leden vertegenwoordigen ongeveer 20.000 medewerkers. Samen met haar leden pakt Agoria zowel maatschappelijke als politieke vraagstukken op.

Bart Steukers heeft als ambitie om met Agoria volop in te zetten op productiviteitsgroei bij onze Belgische ondernemers. Hij wil graag vier van zijn speerpunten delen met ons: digitalisering, duurzaamheid, Europa en talentontwikkeling.

DIGITAL IS A MINDSET

Bart ziet dat kmo's over het algemeen hun processen wel gedigitaliseerd hebben, maar dat er op het vlak van digitale innovatie en transformatie wel nog werk aan de winkel is. Iedere kmo heeft recht op een eigen Chief Digital Officer. Niet alleen het bedrijf moet digitale competenties verwerven maar ook de medewerkers. Het is belangrijk dat bedrijven in de maakindustrie in contact zijn met bedrijven uit de digitale industrie om de digitale versnelling een duwtje in de rug te geven. **Digitalisering is de motor voor productiviteitsgroei.** Bij een economisch herstel moet je als bedrijf vooraan staan. Red de bedrijven waar het goed gaat en geef dode paarden geen water.

DUURZAAMHEID EN CIRCULARITEIT

Natuurlijk gaat de aandacht van Agoria ook uit naar duurzaamheid en wil men daar de komende jaren nog meer op inzetten. Er ontstaan mooie initiatieven, zoals Watt4Ever bijvoorbeeld. Dat is een consortium waarbij 5 bedrijven de koppen bij elkaar steken om groene circulaire oplossingen uit te werken. Zo wordt bijvoorbeeld gekeken hoe de afgedankte batterijen van elektrische en hybride wagens kunnen hergebruikt worden als reserve-stroomcomponent voor supermarkten. Ook gemeenschappelijke lid-bedrijven zoals Etap en Reynaers zetten grote stappen naar een CO₂ neutrale wereld. Agoria en VOM kijken met veel vertrouwen naar initiatieven zoals Light as a Service respectievelijk Circulair Bouwen.

Dit gedachtengoed overdragen op jong talent is volgens Bart noodzakelijk. Vandaar de sponsoring van het Agoria Solar Team, een team van Belgische ingenieursstudenten dat streeft om de meest innovatieve en efficiënte zonnewagen te bouwen. Dit is het eerste team dat zowel een WK- (2019) als EK-titel (2020) zonnewagenrijden in de wacht sleepte.



AANDACHT VOOR EUROPA

Aandacht moet gaan naar Europese samenwerking. Als je op Europees vlak de koppen bij elkaar steekt, kan je meer im-

	Toegevoegde waarde/worksamer	Gemiddelde 1995-2019	1995-2000	2000-2010	2010-2019	2016-2019
België	€ 84.792	0,86	1,64	0,92	0,47	0,97
EU-28	€ 61.040	1,06	1,86	0,94	0,34	0,73
De belangrijkste handelspartners	€ 73.371	0,79	1,33	0,70	0,39	0,40
Duitsland	€ 68.592	0,69	0,88	0,65	0,61	0,33
Frankrijk	€ 74.579	0,84	1,32	0,26	0,67	0,80
Nederland	€ 77.005	0,92	1,84	0,69	0,47	0,59
Noord-Europa	€ 83.811	1,27	2,50	1,15	0,61	0,45
Denemarken	€ 91.245	1,52	1,91	0,66	1,00	0,87
Finiand	€ 75.090	1,58	2,80	0,97	0,26	0,23
Zweden	€ 82.137	1,01	2,70	1,82	0,68	0,33

pact hebben. Ondertussen is het in ons land wel belangrijk dat we niet verzanden in 'wie is bevoegd voor wat'-discussies bij het opmaken van het Europese relanceplan.

Europa is leidend voor nationaal en regionaal beleid. Kijken we naar REACH-regelgeving die ondanks de strenge en soms te vergaande maatregelen de zoektocht naar innovatie en naar veilig omgaan met chemische stoffen in een stroomversnelling zet. Alleen moeten we waakzaam zijn dat we ondernemen in de EU aantrekkelijk houden en niet afstraffen.

Hoe scoren onze ondernemingen op het Europese toneel? De wereldwijde export van technologische producten zakte in met 15 procent tijdens de eerste zes maanden van 2020. Met name naar het Midden-Oosten (-25 procent), Zuid-Amerika (-23 procent) en de rest van Europa (-17 procent) daalde de uitvoer. Ondanks die terugval, blijft het marktaandeel van de Belgische technologische industrie binnen de Europese Unie wel in stijgende lijn.

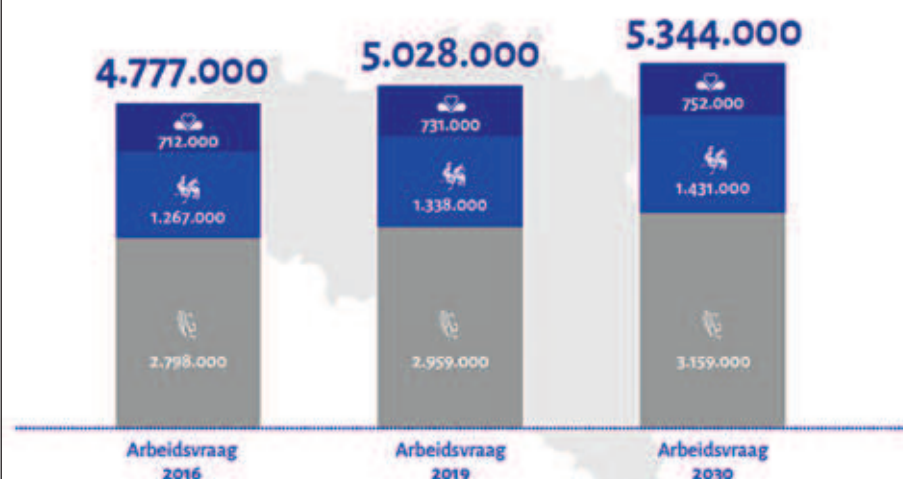
TALENT TREKT TALENT AAN

Het belangrijkste punt in het werkgelegenheidsbeleid is dat we moeten inzetten op een productiviteitswinst van minstens 0.1%. Dit betekent concreet dat er dringende nood is aan profielen met digitale competenties, dat de vraag naar gekwalificeerde profielen stijgt en de vraag naar ongeschoolde profielen daalt. Ook de werkgelegenheidsgraad van 20 tot 64-jarigen moeten klimmen naar het Europese niveau. Kennis verankeren blijft troef.

Agoria claimt de positieve boodschap dat met elke job die er verdwijnt, 2.8 jobs nieuwe jobs gecreëerd worden.

Dit geeft een toenemende druk op de arbeidsmarkt. Er zijn momenteel meer dan 100.000 openstaande vacatures. Tussen nu en 2030 verwacht men een jaarlijkse toename van de arbeidsvraag van 0.54 % terwijl bij het arbeidsaanbod een jaarlijkse daling van 0.15%. Agoria en VOM hebben

Evolutie van de arbeidsvraag in België



Export daalt met 28% tijdens de lockdown...

Regio	Exportevolucie jan-jun 2020/ jan-jun 2019	Opmerkingen
Eurozone	-17%	Finland -8%, Denemarken -6%, Zweden -5%, Italië -23%
Rest van Europa	-17%	Turkije +2%, Rusland -5%, UK -25%
Noord-Amerika	+2%	Canada +65%, USA -13%
Zuid-Amerika	-23%	Brazilië -29%
Midden-Oosten	-25%	
Oost-Azië	+5%	China +41%, Z.-Korea +26%, Taiwan +46%, Singapore +9%, India -26%, Japan -25%
Wereld	-15%	-1% in Q3 2020 / -28% in Q3 2020

... maar het marktaandeel bleef stijgen.

Marktaandeel van België binnen de EU-27 in de uitvoer van technologische producten



als missie om ervoor te zorgen dat er voldoende talent is. Waar gaat technologie jobs doen verdwijnen? Waar gaan er jobs bijkomen? Hoeveel jobs zijn er nodig en welke acties kunnen we nemen om mensen te activeren, om te scholen en bij te scholen.

We mogen concluderen dat deze aandachtspunten ook actief aanwezig zijn in het beleid van VOM vzw en dat geeft vertrouwen dat we goed bezig zijn. Wij onderschrijven dan ook volmondig: **mensen zijn de opportuniteit van morgen!** En hier moeten we iedere dag hard aan werken.

Wij danken Bart Steukers voor het delen van zijn visie met de oppervlaktebehandelende industrie. Wij kijken uit naar opportuniteiten om nog meer samen te werken ten voordele van de technologische industrie.

Bart Steukers (58 jaar) kent Agoria en de technologiesector door en door. Sinds 2016 werkt hij als Agoria's Context Director. Bart Steukers volgt de uitwerking van het EU-herstelprogramma op de voet. Hij zet de koers uit voor Agoria's activiteiten in de digitale en maakindustrie, helpt het studiecentrum vormgeven en coördineert de belangenbehartiging. Hij zette met succes 'Be The Change' op de kaart, een project over de toekomst van de arbeidsmarkt. Ook de digitale transformatie neemt hij met veel passie op om een breder draagvlak te creëren en om een mindset te bewerkstelligen bij iedereen. Eerder werkte hij bij Unisys en IBM.



SCHOLTenergy

POWERFUL PARTNERSHIP

Wie zijn wij?

Scholt Energy is zakelijk energieleverancier in Nederland, België en Duitsland. Wij kopen elektriciteit en gas in voor onze klanten op zowel de termijn- als dagmarkt voor energie. Klanten, zoals de leden van het VOM, profiteren van een interessant prijsvoordeel door de toepassing van een onderscheidend inkoopconcept. Wij passen inkoopspreading toe en treden op als energiepartner in de energietransitie.



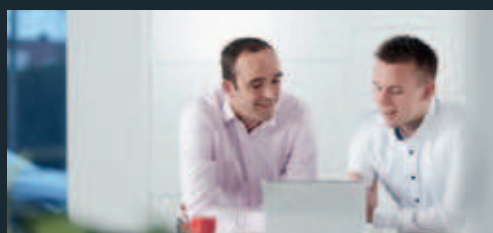
Partnerschap



Dynamisch



Realistisch



Energieleverancier & -partner

- ✓ Actief in België, Nederland, Duitsland & Oostenrijk
- ✓ > 5.000 klanten met een hoge klanttevredenheid
- ✓ Risicospreiding door inkoop op twee markten
- ✓ Proactieve service & persoonlijk aanspreekpunt
- ✓ Besparing van gemiddeld 15% op uw energiekosten

Afspraak? Neem dan contact op via: Rinni van der Horst • +32 (0)9 381 75 50 • info@scholt.be