

118

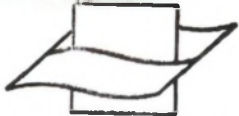


Onlinebevraging bij bedrijven uit de mariene/maritieme sector naar de stand van zaken op het vlak van innovatie, internationalisatie en rekrutering

W

September 2010

Studie uitgevoerd in opdracht van Flanders Marine



De zee is een grote bron van rijkdom, waar omzichtig mee moet omgegaan worden. Door de opwarming van de aarde zal de zeespiegel rijzen en de bewoonbare oppervlakte onder druk zetten. De wereldbevolking en haar behoeften blijven wel groeien. Wij zullen de zee voor veel meer nodig hebben dan enkel voor scheepvaart en visserij. Voor de nijpende schaarste aan grond en natuurlijke rijkdommen is er maar één oplossing mogelijk: uitwijken naar zee. Zie maar de grootschalige bouw van windmolenparken in de Noordzee. De zee zal een steeds groeiend onderdeel worden van de manier waarop we zullen leven en werken.

Vlaanderen is altijd een sterke maritieme mogendheid geweest met zijn havens van wereldformaat. Onze grote waterbouwers hebben de voorbije decennia een internationale reputatie opgebouwd. Ook onze rederijen en de visserijsector zijn vertrouwd met de rijkdom van de zee. En het natuurlijke spektakel van de zee ondersteunt een hele toeristische industrie.

Wij hebben een kleine kust en onze Exclusieve Economische Zone is ook niet erg groot. Maar dit heeft ons vooral aangezet tot grote creativiteit. Onze maritieme sector is groot, competitief en economisch belangrijk. Die slagkracht moet behouden blijven en zelfs versterkt worden, zodat hij kan inspelen op de nieuwe uitdagingen, ook wereldwijd.

De hoofddoelstelling van Flanders Marine is de groei van de maritieme cluster te stimuleren door op een structurele wijze de onderlinge samenwerking te verbeteren en netwerkvorming rond diverse thema's te stimuleren, zodat nieuwe kansen ontstaan.

Het belang van maritieme clusters werd in 2007 onderstreept door de Europese Commissie. In haar visie over het geïntegreerde maritiem beleid voor de Europese Unie (het zgn blauwboek) moedigt ze de oprichting aan van multisectorale clusters en regionale centra van maritieme excellentie en wil ze de uitbouw van een Europees netwerk van maritieme clusters bevorderen. Het Europees netwerk is er wel, maar ons land neemt hier niet aan deel. In tegenstelling tot andere Europese landen heeft Vlaanderen geen gestructureerde maritieme cluster. Vele kansen worden hierdoor gemist.

Flanders Marine staat open voor alle bedrijven die de zee nodig hebben voor hun activiteiten of hun dienstverlening. Dit zijn bijvoorbeeld de waterbouwers, de visserijsector, de havens, de energieleveranciers van de zee, de scheepsbouwers, maar ook de universiteiten, onderzoeks- en documentatiecentra, die werken met de zee als onderzoeks domein. En natuurlijk ook de overheid die verantwoordelijk is voor degelijke, ecologisch verantwoorde, maar ook duurzame exploitatie van de zee. Eén uitgangspunt moet immers duidelijk en definitief zijn: laat ons niet met de zee omgaan zoals we dat deden met het land. Alles wat we doen op zee moet duurzaam zijn.

In het kader van het initiatief Vlaanderen in actie (VIA) heeft de Vlaamse Regering ons de werkmiddelen verschaft om bij onze bedrijven een verbreding van het draagvlak te bereiken voor investeringen in mariene en maritieme projecten. Tijdens het consortium van 5 oktober 2010 worden de conclusies van het VIA-project bekend gemaakt. Het is het resultaat van vele raadplegingen, interviews, brainstormingen en discussiefora.

Tegen het einde van het jaar 2010 wil Flanders Marine een organisatiemodel ontwikkelen en een programma voorstellen om de maritieme en mariene sector te versterken.

Jan Strubbe
Voorzitter Flanders Marine

INHOUDSTAFEL

1. INLEIDING	3
1.1. Opzet van de vragenlijst	3
1.2. Steekproeftrekking	3
1.3. De bevroegde populatie	4
1.3.1. Tewerkstelling	6
1.3.2. Omzet	6
1.3.3. Omzet afkomstig uit mariene/maritieme sector	7
 2. INTERNATIONAAL ONDERNEMEN	 9
2.1. Kenmerken van ondernemingen die al dan niet internationaal ondernemen	9
2.2. Ondernemingen die niet meer internationaal ondernemen	11
2.3. Ondernemingen die niet internationaal actief zijn	12
2.4. Internationaal actieve ondernemingen	13
 3. Innovatie	 17
3.1. Wie innoveert?	17
3.2. Bedrijven die niet innoveren	18
3.3. Bedrijven die wel innoveren	20
3.4. Algemene verwachtingen en ervaringen op het vlak van innovatie	24
 4. Arbeid	 29
4.1. Rekrutering van verschillende beroepsprofielen	29
4.2. Ongeschoolde arbeiders	29
4.3. Geschoolde arbeiders	30
4.4. Administratief bedienden	31
4.5. Technisch bedienden	31
4.6. Kaderleden	32
 5. BESLUITEN	 35

1. INLEIDING

1.1. Opzet van de vragenlijst

Op vraag van Flanders Marine werd een online-enquête georganiseerd bij bedrijven die behoren tot de mariene en de maritieme sector om hun wetenschappelijk-technologische en economische betekenis in kaart te brengen. De vragenlijst was opgedeeld in vier delen.

In het eerste deel stond het internationaal ondernemen centraal en werd er gevraagd aan de respondenten welke knelpunten ze hierbij ervaren, van welke diensten ze kunnen gebruikmaken, hoe ze dienstverlening waarderen en welke aspecten hen eventueel verhinderen om internationaal te ondernemen.

Het thema dat centraal stond in het tweede deel van de vragenlijst is innovatie en kennisdeling. Ook hier werd er gevraagd naar knelpunten, belemmeringen en eventuele hindernissen om te innoveren. Daarnaast werd ook aandacht besteed aan het type van innovatie en de manier waarop innovatie wordt geïncorporeerd in het bedrijf. Ook toekomstige plannen en verwachtingen op het vlak van innovatie en kennisdeling kwamen aan bod.

Het derde deel van de vragenlijst richtte zich tot de beschikbaarheid van arbeidskrachten op verschillende niveaus. Voor ongeschoolde en geschoolde arbeiders, administratieve en technische bedienden en kaderleden werd gekeken in welke mate de rekrutering al dan niet moeilijk verloopt en welke dan de specifieke knelpunten zijn.

In het laatste deel van de enquête hebben we een aantal identificatiegegevens gevraagd aan de respondenten: tot welke sector behoren zij, hoeveel werknemers hebben zij in hun vestigingen in Vlaanderen, wat is de omzet van het bedrijf en welk percentage van deze omzet kan worden toegeschreven aan activiteiten voor de mariene/maritieme sector.

1.2. Steekproeftrekking

De afbakening van de mariene/maritieme sectoren is geen sinecure. De benadering vanuit de bestaande Nace-codes is veel te eng omdat ook buiten de typisch mariene en maritieme codes veel producten en diensten worden geleverd voor deze sectoren. We zijn dan ook gestart met een ruim adressenbestand aangeleverd door Flanders Marine van bedrijven waarvan vermoed kan worden dat ze betrokken zijn bij de mariene/maritieme sector. Dit bestand bevatte 5.215 adressen.

Uit dit bestand werd een tweeledige steekproef getrokken. Alle bedrijven opgenomen in de lijst waarvan we een e-mailadres ter beschikking hadden, werden opgenomen in de steekproef en via e-mail uitgenodigd om deel te nemen aan de enquête. Vervolgens werd een bijkomende steekproef van 3.000 bedrijven genomen die per brief werden uitgenodigd om de online-enquête in te vullen. In totaal werden op deze manier 4.269 bedrijven aangeschreven met de vraag de online-enquête in te vullen.

320 ondernemingen hebben de enquête volledig ingevuld. Rekening houdend met minstens 77 en minstens 25 respondenten die zichzelf niet beschouwen als behorend tot de doelgroep (hierover later meer) hebben we hiermee een respons van 7,8%.

1.3. De bevraagde populatie

Bij de eerste analyses die we gedaan hebben op de 320 respondenten en de resultaten die hieruit kwamen, stelden zich enkele problemen. Op basis van reacties van aangeschreven respondenten en de verdeling van de populatie over de verschillende sectoren in combinatie met een beperkte omzet in de mariene/maritieme sector hebben we in overleg met Flanders Marine een bijkomende selectie gemaakt binnen de 320 respondenten. Er zat immers heel wat ruis op de data (bedrijven die zich niet identificeren met de mariene/maritieme sector noch producten of diensten hiervoor leveren maar toch de enquête hebben ingevuld).

Aan de hand van twee criteria hebben we de mariene/maritieme sector en zijn toeleveranciers juist(er) proberen af te bakenen:

- hoofdactiviteit of nevenactiviteit binnen één van de opgegeven sectoren die primair tot de mariene/maritieme sector behoren;
- meer dan 25% van de omzet genereren binnen de mariene/maritieme sector.

Op basis van deze criteria houden we uit de totale groep van 320 respondenten 212 respondenten over waarvan we met een grotere zekerheid kunnen veronderstellen dat ze de mariene/maritieme sector representeren.

Tabel 1 geeft aan welke de hoofdactiviteit¹ is van de 212 respondenten.

Tabel 1
Hoofdactiviteit (globaal)

	Aantal	%
Onbekende hoofdactiviteit mariene sector	34	16,0
Overige groothandel	18	8,5
Zeevaart en estuaire vaart	18	8,5
Visserij	15	7,1
Bouw en reparatie van schepen	15	7,1
Binnenvaart	15	7,1
Vervoerondersteunende activiteiten	14	6,6
Consultants (maritiem, marien, engineering)	13	6,1
Bouw en reparatie van uitrusting van schepen	12	5,7
Raggenwerken	8	3,8
Overige waterbouw	8	3,8
Mariene aquacultuur	7	3,3
Bouw en reparatie van plezier- en sportvaartuigen	6	2,8
Kustvaart	6	2,8
Toeleveranciers voor visbedrijven	3	1,4
Toeleverancier van olie- en gasindustrie/offshore oil and gas	3	1,4
Duik- en bergingswerkzaamheden	3	1,4
Offshore-industrie	3	1,4
Offshore construction	2	0,9
Offshore energy	2	0,9
Overige consulting en dienstverlening	2	0,9
Onbekend	2	0,9
Elektriciteit en elektrische apparaten	1	0,5
Toerisme en recreatie	1	0,5
Geen activiteit meer	1	0,5
Totaal	212	100,0

¹ Respondenten die meerdere hoofdactiviteiten opgaven die allemaal binnen de opgegeven categorieën kunnen geplaatst worden, zijn geklasseerd onder 'onbekende hoofdactiviteit' binnen de mariene/maritieme sector. Respondenten met meerdere hoofdactiviteiten buiten de opgegeven categorieën krijgen als hoofdactiviteit 'onbekend' toegekend.

Gezien de veelheid aan sectoren die behoren tot de mariene/maritieme sector hebben we een aantal sectoren samengenomen in zeven ruimere categorieën. In de nieuwe sectoropdeling is de verdeling naar hoofdactiviteit zoals weergegeven in tabel 2. Tabel 3 geeft vervolgens weer hoe de vertaling van de gedetailleerde categorieën naar de zeven groepen is gebeurd.

Tabel 2
Hoofdactiviteit

	Aantal	%
Transport	53	25,0
Andere	40	18,9
Scheepsbouw en technologie	34	16,0
Onbekende activiteit binnen de mariene/maritieme sector	34	16,0
Visserij	22	10,4
Bagger, waterbouw, ontginning	16	7,5
Watergebonden activiteiten zoals offshore-energieproductie	13	6,1
Totaal	212	100,0

Tabel 3
Verdeling van de hoofdactiviteiten in zeven ruimere activiteitsgroepen

Oorspronkelijke groep	Nieuwe groep
Onbekende hoofdactiviteit mariene sector	Onbekende activiteit binnen de mariene/maritieme sector
Overige groothandel	Andere
Zeevaart en estuaire vaart	Transport
Visserij	Visserij
Bouw en reparatie van schepen	Scheepsbouw en technologie
Binnenvaart	Transport
Vervoerondersteunende activiteiten	Transport
Consultants (maritiem, marien, engineering)	Andere
Bouw en reparatie van uitrusting van schepen	Scheepsbouw en technologie
Baggerwerken	Bagger, waterbouw, ontginning
Overige waterbouw	Bagger, waterbouw, ontginning
Mariene aquacultuur	Visserij
Bouw en reparatie van plezier- en sportvaartuigen	Scheepsbouw en technologie
Kustvaart	Transport
Toeleveranciers voor visbedrijven	Andere
Toeleverancier van olie- en gasindustrie/offshore oil and gas	Watergebonden activiteiten zoals offshore energieproductie
Duik- en bergingswerkzaamheden	Watergebonden activiteiten zoals offshore energieproductie
Offshore-industrie	Watergebonden activiteiten zoals offshore energieproductie
Offshore construction	Watergebonden activiteiten zoals offshore energieproductie
Offshore energy	Watergebonden activiteiten zoals offshore energieproductie
Overige consulting en dienstverlening	Andere
Onbekend	Andere
Elektriciteit en elektrische apparaten	Scheepsbouw en technologie
Toerisme en recreatie	Andere
Geen activiteit meer	Andere

De transportsector is het ruimst vertegenwoordigd. De categorie 'andere' omvat een diversiteit aan voornamelijk toeleverende en ondersteunende diensten aan de mariene/maritieme sector en is als dusdanig ook ruim vertegenwoordigd in onze steekproef. Bij 16% van de respondenten kunnen we niet exact bepalen tot welke groep ze behoren. De twee kleinste groepen zijn 'bagger, waterbouw en ontginning' en 'watergebonden activiteiten' zoals offshore-energieproductie).

We bekijken achtereenvolgens de volgende kenmerken van de steekproef: de tewerkstelling, de omzet en het percentage van de omzet dat de bedrijven in de mariene/maritieme sector realiseren.

1.3.1. Tewerkstelling

In tabel 4 wordt de huidige tewerkstelling weergegeven binnen de mariene/maritieme sector. Het gaat voornamelijk om kleinere KMO's met minder dan 50 werknemers.

Tabel 4
Huidige tewerkstelling binnen de vestiging(en) in Vlaanderen (exclusief interimwerknemers)

	Aantal	%
Minder dan 10 werknemers	136	64,2
10 tot 49 werknemers	44	20,8
50 tot 249 werknemers	17	8,0
Meer dan 250 werknemers	15	7,1
Totaal	212	100,0

Tabel 5 geeft de tewerkstelling weer naar de zeven hoofdsectoren binnen de mariene/maritieme sector. De bedrijven in de sector 'bagger, waterbouw en ontginning' zijn de uitzondering op de regel dat het voornamelijk om kleine KMO's gaat. Een ruime meerderheid van deze bedrijven heeft meer dan 50 werknemers.

Tabel 5
Grootte van de onderneming (in %)

	Minder dan 10 werknemers	10 tot 49 werknemers	Meer dan 50 werknemers	Totaal (absoluut)
Transport	62,3	24,5	13,2	53
Andere	65,0	25,0	10,0	40
Scheepsbouw en technologie	61,8	26,5	11,8	34
Onbekende activiteit binnen de mariene/maritieme sector	76,5	14,7	8,8	34
Visserij	72,7	18,2	9,1	22
Bagger, waterbouw, ontginning	31,3	0,0	68,8	16
Watergebonden activiteiten zoals offshore-energieproductie	69,2	23,1	7,7	13
Totaal	64,2	20,8	15,1	212

1.3.2. Omzet

In tabel 6 stellen we vast dat iets meer dan de helft van de ondernemingen een jaarlijkse omzet heeft van minder dan 2 miljoen euro. 11,3% daarentegen heeft een omzet van meer dan 50 miljoen euro.

Tabel 6
Jaarlijkse omzet in de Vlaamse vestiging(en)

	Aantal	%
Minder dan 2 miljoen euro	123	58,0
Tussen 2 en 10 miljoen euro	46	21,7
Tussen 10 en 50 miljoen euro	19	9,0
Meer dan 50 miljoen euro	24	11,3
Totaal	212	100,0

Tabel 7 geeft de omzet weer per sector. Ook hier springt de sector 'bagger, waterbouw en ontginning' erbovenuit met meer dan de helft van de bedrijven die meer dan 50 miljoen euro omzet realiseren. 17% van de bedrijven in de transport heeft eveneens een omzet van meer dan 50 miljoen euro.

Tabel 7
Jaarlijkse omzet in de Vlaamse vestiging(en) (in %)

	Minder dan 2 miljoen euro	Tussen 2 en 10 miljoen euro	Tussen 10 en 50 miljoen euro	Meer dan 50 miljoen euro	Totaal (absoluut)
Transport	47,2	26,4	9,4	17,0	53
Andere	55,0	27,5	15,0	2,5	40
Scheepsbouw en technologie	55,9	35,3	8,8	0,0	34
Onbekende activiteit binnen de mariene/ maritieme sector	79,4	8,8	2,9	8,8	34
Visserij	77,3	13,6	4,5	4,5	22
Bagger, waterbouw, ontginning	25,0	0,0	18,8	56,3	16
Watergebonden activiteiten zoals offshore- energieproductie	69,2	23,1	0,0	7,7	13
Totaal	58,0	21,7	9,0	11,3	212

Vervolgens bekijken we in tabel 8 de gerealiseerde omzet naar de tewerkstelling. Hierbij is het opvallend dat 1 op 4 bedrijven met een omzet van meer dan 50 miljoen euro minder dan 10 werknemers tewerkstelt.

Tabel 8
Omzet naar grootte van de onderneming (in %)

	Minder dan 10 werknemers	10 tot 49 werknemers	Meer dan 50 werknemers	Totaal (absoluut)
Minder dan 2 miljoen euro	93,5	6,5	0,0	123
Tussen 2 en 10 miljoen euro	30,4	63,0	6,5	46
Tussen 10 en 50 miljoen euro	5,3	36,8	57,9	19
Meer dan 50 miljoen euro	25,0	0,0	75,0	24
Totaal	64,2	20,8	15,1	212

1.3.3. Omzet afkomstig uit de mariene/maritieme sector

Tabel 9 geeft de verdeling weer van het aandeel van de omzet dat bedrijven realiseren in de mariene/maritieme sector. In eerste instantie valt op dat 15,6% van de respondenten hier geen idee van heeft. Dit is mogelijks te verklaren doordat de persoon die de enquête heeft ingevuld niet van deze informatie op de hoogte is. We stellen in deze tabel vast dat bijna 1 op 4 van de respondenten minder dan 25% van de omzet realiseert in de mariene/maritieme sector, nochtans geven ze een hoofdactiviteit op die tot deze sector gerekend wordt.

Tabel 9

Hoeveel procent van de omzet is afkomstig uit de mariene/maritieme sector?

	Aantal	%
<25%	49	23,1
25-50%	10	4,7
50-75%	6	2,8
>75%	46	21,7
100%	68	32,1
Geen idee	33	15,6
Totaal	212	100,0

Tabel 10 geeft weer in welke sectoren de verschillende omzetpercentages in de mariene/maritieme sector worden gerealiseerd. Bijna de helft van de respondenten die een onbekende hoofdactiviteit binnen de mariene/maritieme sector uitoefent, geeft aan minder dan 25% van zijn omzet te realiseren in de sector. Mogelijks hebben zij andere nevenactiviteiten buiten de sector waar ze een belangrijker deel van hun omzet realiseren. Het is opvallend dat ook in de sector 'bagger, waterbouw en ontginning' 1 op 4 aangeeft minder dan 25% omzet te realiseren in de mariene/maritieme sector vermits dit toch bij uitstek een activiteit is die binnen de mariene/maritieme sector opereert.

Tabel 10

Omzet afkomstig uit de mariene/maritieme sector

	<25%	25-50%	50-75%	>75%	100%	Geen idee	Totaal (absoluut)
Transport	5,7	7,5	0,0	28,3	47,2	11,3	53
Andere	35,0	7,5	5,0	12,5	27,5	12,5	40
Scheepsbouw en technologie	17,6	0,0	2,9	47,1	23,5	8,8	34
Onbekende activiteit binnen de mariene/ maritieme sector	47,1	2,9	5,9	5,9	23,5	14,7	34
Visserij	13,6	4,5	0,0	9,1	50,0	22,7	22
Bagger, waterbouw, ontginning	25,0	0,0	6,3	31,3	18,8	18,8	16
Watergebonden activiteiten zoals offshore energieproductie	23,1	7,7	0,0	7,7	15,4	46,2	13
Totaal	23,1	4,7	2,8	21,7	32,1	15,6	212

2. INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

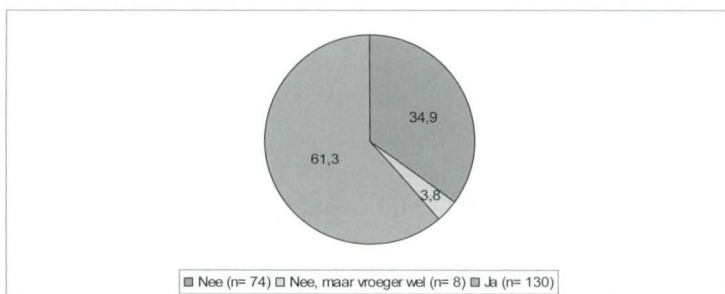
Flanders Marine wil inzicht krijgen in de huidige stand van zaken op het vlak van internationaal ondernemen bij de bedrijven die tot de mariene/maritieme sector behoren. Een eerste set van vragen in de onlinebevraging was dan ook hierop gericht.

2.1. Kenmerken van ondernemingen die al dan niet internationaal ondernemen

In figuur 1 zien we dat een ruime helft van de ondernemingen, 61,3%, internationaal onderneemt. Bijna 35% is alleen actief in België en een kleine 4% van de ondernemingen heeft zijn internationale activiteiten stopgezet.

Figuur 1

Is uw onderneming internationaal actief (in %)?



In tabel 11 worden de drie groepen van bedrijven beschreven aan de hand van een aantal socio-economische kenmerken.

Tabel 11

Kenmerken van ondernemingen die wel, niet en niet meer internationaal ondernemen (in %)

		Nee	Nee, maar vroeger wel	Ja	Totaal
Jaarlijkse omzet	Minder dan 2 miljoen euro	44,7	6,5	48,8	123
	Tussen 2 en 10 miljoen euro	26,1	0,0	73,9	46
	Tussen 10 en 50 miljoen euro	21,1	0,0	78,9	19
	Meer dan 50 miljoen euro	12,5	0,0	87,5	24
Procent van de omzet afkomstig uit de mariene/maritieme sector	<25%	40,8	2,0	57,1	49
	25-50%	10,0	10,0	80,0	10
	50-75%	50,0	0,0	50,0	6
	>75%	15,2	0,0	84,8	46
	100%	30,9	7,4	61,8	68
	Geen idee	66,7	3,0	30,3	33
Huidige tewerkstelling	Minder dan 10 werknemers	41,2	5,9	52,9	136
	Van 10 tot 49 werknemers	29,5	0,0	70,5	44
	Van 50 tot 249 werknemers	15,6	0,0	84,4	32

Tabel 11

Kenmerken van ondernemingen die wel, niet en niet meer internationaal ondernemen (in %)
(vervolg)

		Nee	Nee, maar vroeger wel	Ja	Totaal
Hoofdaciviteit	Transport	32,1	3,8	64,2	53
	Andere	32,5	5,0	62,5	40
	Scheepsbouw en technologie	35,3	2,9	61,8	34
	Onbekende activiteit binnen de mariene/maritieme sector	38,2	2,9	58,8	34
	Visserij	50,0	9,1	40,9	22
	Bagger, waterbouw, ontginning	31,3	0,0	68,8	16
	Watergebonden activiteiten zoals offshore-energieproductie	23,1	0,0	76,9	13
Totaal		34,9	3,8	61,3	212

Vooraleer dieper in te gaan op de ervaringen van ondernemingen die al of niet internationaal ondernemen, hebben we nog globaal een aantal vragen gesteld naar mogelijke diensten die zouden kunnen worden uitgebouwd om het internationaal ondernemen te stimuleren.

Bijna de helft van de respondenten is van mening dat een betere informatiedoorstroming omtrent steunmaatregelen nodig is om de uitbouw van internationaal ondernemen te stimuleren. Ook netwerking, begeleiding en meer informatie omtrent relevante buitenlandse aanbestedingen zijn aspecten waarop ondersteuning gewenst is. Andere domeinen die minder worden opgegeven, worden opgesomd in tabel 12.

Tabel 12

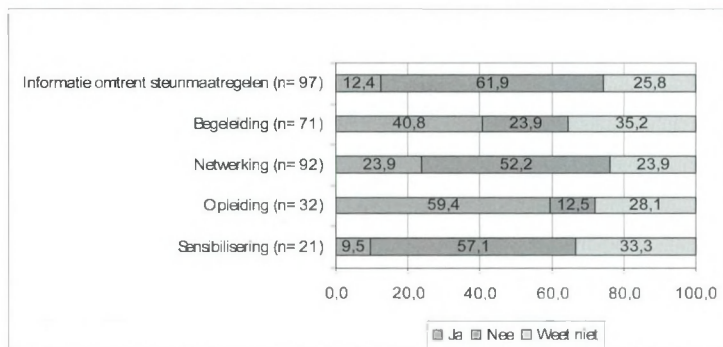
Welke mogelijkheden dienen te worden uitgebouwd om ondernemingen internationaal te laten ondernemen (n=211)?

	Absoluut aantal antwoorden	In % van het aantal antwoorden	In % van het aantal respondenten
Informatie omtrent steunmaatregelen	97	22,9	46,0
Netwerking	92	21,7	43,6
Begeleiding	73	17,2	34,6
Informatie over relevante buitenlandse aanbestedingen	63	14,9	29,9
Opleiding	33	7,8	15,6
Sensibilisering	22	5,2	10,4
Hulp bij wetgeving	2	0,5	0,9
Betere technische opleidingen in Belgische scholen	1	0,2	0,5
Contacten met buitenlandse potentiële dealers	1	0,2	0,5
Een betere regeling voor Schengenakkoorden in de pleziervaart en een duidelijke scheiding tussen beroepsvaart en pleziervaart	1	0,2	0,5
Eenzelfde regel en wetgeving betreffende arbeiders (Belgen die werken in het buitenland moeten over allerlei RSZ-attesten beschikken en dit is tijdrovend)	1	0,2	0,5
Goedkopere loonlasten	1	0,2	0,5
Infrastructuur waterweg (Dender) te beperkt	1	0,2	0,5
Steun vanuit België of Vlaanderen	1	0,2	0,5
Tijd en ervaring	1	0,2	0,5
Verwijzing naar realisaties	1	0,2	0,5
Geen	33	7,8	15,6
	424	100,0	200,9

Wanneer we vervolgens vragen naar de mate waarin men bereid is te betalen voor een dienstverlening, dan valt in eerste instantie op dat minstens 1 op 4 van de respondenten aangeeft het eigenlijk niet te weten.

Van de respondenten die wel een mening uiten, valt vooral op dat men weinig bereid is te betalen voor informatieverstrekking rond steunmaatregelen, sensibilisering en netwerking. Voor begeleiding en opleiding is men vaak wel bereid te betalen (figuur 2).

Figuur 2
Bereidheid om te betalen (in %)



We gaan achtereenvolgens dieper in op de drie groepen die we hier hebben onderscheiden: ondernemingen die niet meer internationaal ondernemen, ondernemingen die niet internationaal ondernemen en ondernemingen die wel actief zijn op de internationale markt.

2.2. Ondernemingen die niet meer internationaal ondernemen

Een zeer klein aantal van onze respondenten is vroeger internationaal actief geweest maar is dit op de dag van vandaag niet langer. De belangrijkste knelpunten die hiervoor worden aangehaald, zijn de sterke concurrentie op de buitenlandse markt, onvoldoende financiële middelen en weinig of geen overheidssteun (tabel 13). De eerste twee knelpunten zijn moeilijk beïnvloedbaar door Flanders Marine, het ontbreken van voldoende overheidssteun is een punt waar in de toekomst zeker aan gewerkt kan worden.

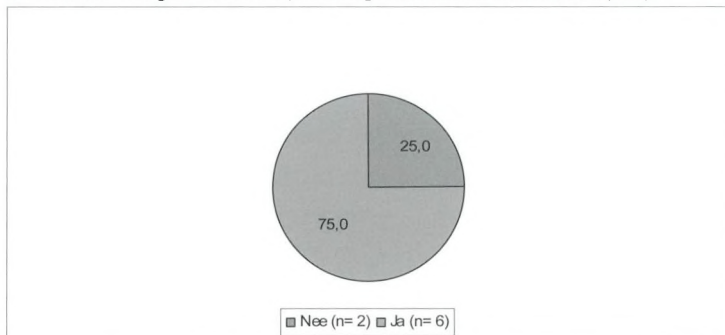
Tabel 13
Wat zijn de knelpunten die ervoor gezorgd hebben dat u niet langer internationaal actief bent (n=6)?

	Absoluut aantal antwoorden	In % van het aantal antwoorden	In % van het aantal respondenten
Sterke concurrentie op de buitenlandse markt	3	15,8	50,0
Weinig of geen overheidssteun	3	15,8	50,0
Onvoldoende financiële middelen	3	15,8	50,0
Financieringsproblemen van buitenlandse partner	2	10,5	33,3
Weinig of geen juridische ondersteuning	2	10,5	33,3
Moeilijke regel- en wetgeving in België	2	10,5	33,3
Moeilijke regel- en wetgeving in het buitenland	1	5,3	16,7
Moeilijke toegang tot internationale aanbestedingen	1	5,3	16,7
Gebrek aan geschikt personeel	1	5,3	16,7
Problemen op het vlak van promotie	1	5,3	16,7
Totaal	19	100,0	316,7

De meerderheid van de ondernemingen die een internationale activiteit heeft stopgezet, heeft wel de ambitie deze in de komende jaren terug op te nemen zoals weergegeven in figuur 3.

Figuur 3

Wil uw onderneming binnen enkele jaren terug internationaal actief worden (in %)?

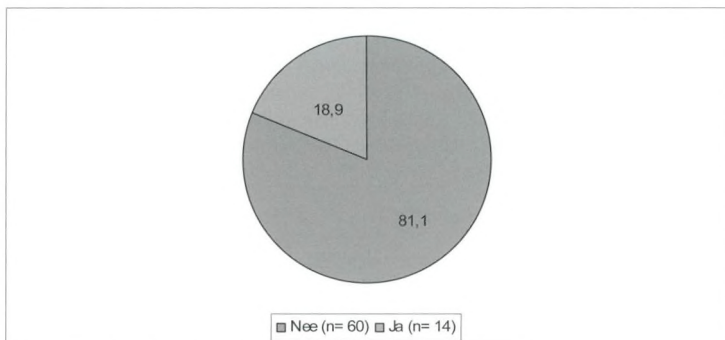


2.3. Ondernemingen die niet internationaal actief zijn

Als we kijken naar de groep van bedrijven in de mariene/maritieme sector die momenteel niet internationaal actief is, dan valt in figuur 4 op dat een grote meerderheid van hen, 81,1%, ook geen plannen heeft om in de toekomst internationaal actief te worden.

Figuur 4

Ondernemingen die nog nooit internationaal actief waren, maar die dit binnen enkele jaren willen worden (in %)



2.4. Internationaal actieve ondernemingen

Ruim 60% van de ondernemingen binnen de mariene/maritieme sector is wél internationaal actief. Meer dan drie op vier respondenten zijn actief in één van onze buurlanden. 60% van de ondernemingen is ook elders in Europa actief. Nog verder zien we in tabel 14 dat de ondernemingen vooral in Azië (36,2%) en in Amerika (29,2%) actief zijn.

Tabel 14
Waar is uw onderneming internationaal actief (n=130)?

	Absoluut aantal antwoorden	In % van het aantal antwoorden	In % van het aantal respondenten
Buurland	101	31,5	77,7
Europa (exclusief buurlanden)	78	24,3	60,0
Azië	47	14,6	36,2
Amerika	38	11,8	29,2
Afrika	36	11,2	27,7
Oceanië	21	6,5	16,2
Totaal	321	100,0	246,9

Ondanks het feit dat de respondenten internationaal actief zijn, worden zij toch ook geconfronteerd met een aantal knelpunten (zie tabel 15). Vooreerst ervaart de helft van de ondernemingen een sterke concurrentie op de buitenlandse markt. Het tweede meest gemelde knelpunt is het gebrek aan geschikt personeel wat door bijna 40% van de respondenten wordt ervaren. Heel wat respondenten ervaren ook moeilijkheden met de regel- en wetgeving in zowel de landen waar ze actief zijn als in België zelf. Dit in combinatie met weinig overheidssteun en weinig juridische ondersteuning zorgt voor knelpunten in het internationale ondernemerschap.

Tabel 15
Wat zijn de knelpunten die u ervaart bij de uitoefening van internationale activiteiten (n=108)?

	Absoluut aantal antwoorden	In % van het aantal antwoorden	In % van het aantal respondenten
Sterke concurrentie op de buitenlandse markt	55	19,7	50,9
Gebrek aan geschikt personeel	42	15,1	38,9
Moeilijke regel- en wetgeving in het buitenland	38	13,6	35,2
Moeilijke regel- en wetgeving in België	29	10,4	26,9
Weinig of geen overheidssteun	28	10,0	25,9
Weinig of geen juridische ondersteuning	18	6,5	16,7
Financieringsproblemen van buitenlandse partner	15	5,4	13,9
Moeilijke toegang tot internationale aanbestedingen	15	5,4	13,9
Problemen op het vlak van promotie	14	5,0	13,0
Problemen op het vlak van logistiek en/of administratie	12	4,3	11,1
Onvoldoende financiële middelen	11	3,9	10,2
Overschrijvingen	1	0,4	0,9
Protectionisme	1	0,4	0,9
Totaal	279	100,0	258,3

In tabel 16 worden de knelpunten weergegeven voor ondernemingen van verschillende grootte.

Tabel 16

Wat zijn de knelpunten die u ervaart bij internationaal ondernemen, naar grootte van de onderneming (in %)?

	Minder dan 10 werknemers	Van 10 tot 49 werknemers	Meer dan 50 werknemers	Totaal (absoluut)
Sterke concurrentie op de buitenlandse markt	18,0	23,0	19,7	55
Gebrek aan geschikt personeel	12,2	17,6	18,2	42
Moelijke regel- en wetgeving in het buitenland	12,9	12,2	16,7	38
Moelijke regel- en wetgeving in België	12,9	8,1	7,6	29
Weinig of geen overheidssteun	9,4	12,2	9,1	28
Weinig of geen juridische ondersteuning	9,4	4,1	3,0	18
Financieringsproblemen van buitenlandse partner	4,3	5,4	7,6	15
Moelijke toegang tot internationale aanbestedingen	6,5	5,4	3,0	15
Problemen op het vlak van promotie	4,3	5,4	6,1	14
Problemen op het vlak van logistiek en/of administratie	5,8	2,7	3,0	12
Onvoldoende financiële middelen	3,6	4,1	4,5	11
Overschrijvingen	0,7	0,0	0,0	1
Protectionisme	0,0	0,0	1,5	1
Totaal	100,0	100,0	100,0	279

Tabel 17 geeft weer welke de knelpunten zijn in de verschillende sectoren.

Tabel 17

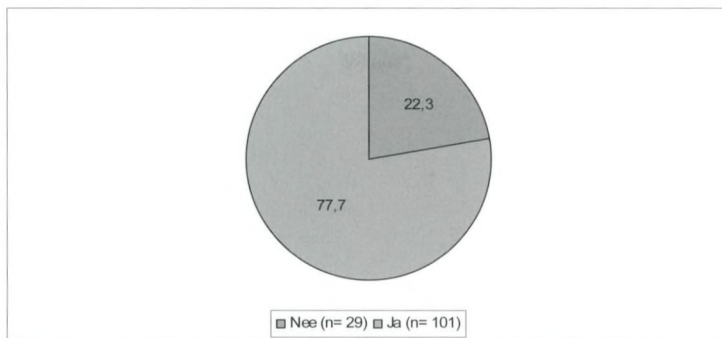
Wat zijn de knelpunten die u ervaart bij internationaal ondernemen, naar sector van de onderneming (in %)?

	Transport	Andere	Scheepsbouw en technologie	Onbekende activiteit binnen de mariene/ maritieme sector	Visserij	Bagger, waterbouw, ontginning	Watergebonden activiteiten zoals offshore- energieproductie	Totaal (absoluut)
Sterke concurrentie op de buitenlandse markt	22,5	23,0	18,5	13,8	20,0	8,3	25,0	55
Gebrek aan geschikt personeel	14,1	11,5	18,5	13,8	15,0	25,0	10,0	42
Moelijke regel- en wetgeving in het buitenland	14,1	18,0	9,3	3,4	5,0	25,0	20,0	38
Moelijke regel- en wetgeving in België	16,9	6,6	7,4	10,3	10,0	8,3	10,0	29
Weinig of geen overheidssteun	8,5	4,9	18,5	13,8	0,0	8,3	15,0	28
Weinig of geen juridische ondersteuning	9,9	3,3	7,4	6,9	5,0	4,2	5,0	18
Financieringsproblemen van buitenlandse partner	1,4	8,2	3,7	6,9	10,0	12,5	0,0	15
Moelijke toegang tot internationale aanbestedingen	4,2	8,2	3,7	6,9	10,0	0,0	5,0	15
Problemen op het vlak van promotie	2,8	6,6	7,4	6,9	5,0	4,2	0,0	14
Problemen op het vlak van logistiek en/of administratie	2,8	3,3	1,9	10,3	15,0	0,0	5,0	12
Onvoldoende financiële middelen	2,8	4,9	3,7	6,9	5,0	4,2	0,0	11
Overschrijvingen	0,0	1,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1
Protectionisme	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,0	1
Totaal	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	279

Meer dan 3 op 4 ondernemingen die internationaal actief zijn, zijn ondanks de gemelde knelpunten wel van plan om de internationale activiteit in de toekomst nog verder uit te breiden, zoals wordt weergegeven in figuur 5.

Figuur 5

Is uw onderneming van plan om de internationale activiteit(en) verder uit te breiden (in %)



De respondenten maken gebruik van het beschikbare aanbod aan dienstverleningen. Vooral internationale netwerken, deelname aan beurzen, promoties in het buitenland en deelname aan congressen zijn strategieën waar bedrijven gebruik van maken om hun internationale activiteit te ondersteunen (zie tabel 18).

Tabel 18

Van welke dienstverlening maakt u gebruik om uw bedrijf bij te staan bij het internationaal ondernemen (n=129)?

	Absoluut aantal antwoorden	In % van het aantal antwoorden	In % van het aantal respondenten
Internationaal netwerk	66	22,6	51,2
Deelname aan beurzen	57	19,5	44,2
Promotie in het buitenland	38	13,0	29,5
Deelname congressen	31	10,6	24,0
Handelsmissie	19	6,5	14,7
Kennis van internationale opdrachten	19	6,5	14,7
Juridische en fiscale ondersteuning	14	4,8	10,9
Opsporen contractmarkten	13	4,5	10,1
Begeleiding	4	1,4	3,1
Opleidingen omtrent internationaal ondernemen	2	0,7	1,6
Eigen contacten opbouwen	1	0,3	0,8
Google Ads	1	0,3	0,8
Mond-aan-mondreclame	1	0,3	0,8
Netwerkactiviteit: Globus via VoKa	1	0,3	0,8
Geen	25	8,6	19,4
Totaal	292	100,0	226,4

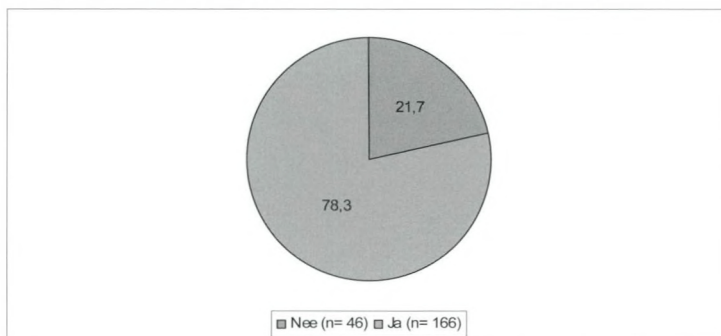
3. Innovatie

3.1. Wie innoveert?

Een tweede belangrijk gedeelte van de onlinebevraging probeert het innovatiegehalte in de mariene/maritieme sector in Vlaanderen in kaart te brengen. Ook hier werden diverse aspecten bevraagd. In eerste instantie werd gevraagd of men bezig is met innovatie. Zoals we kunnen afleiden uit figuur 6 zijn bijna 4 op 5 ondernemingen bezig met innovatie.

Figuur 6

Ondernemingen die innoveren (in %)



In tabel 19 worden vervolgens enkele kenmerken weergegeven van zowel de bedrijven die bezig zijn met innovatie als van bedrijven die niet bezig zijn met innovatie.

Tabel 19

Kenmerken van ondernemingen die al dan niet innoveren (in %)

		Nee	Ja	Totaal
Jaarlijkse omzet	Minder dan 2 miljoen euro	25,2	74,8	123
	Tussen 2 en 10 miljoen euro	23,9	76,1	46
	Tussen 10 en 50 miljoen euro	10,5	89,5	19
	Meer dan 50 miljoen euro	8,3	91,7	24
Procent van de omzet afkomstig uit de mariene/maritieme sector	<25%	22,4	77,6	49
	25-50%	0,0	100,0	10
	50-75%	0,0	100,0	6
	>75%	21,7	78,3	46
	100%	16,2	83,8	68
	Geen idee	42,4	57,6	33
Huidige tewerkstelling	Minder dan 10 werknemers	27,2	72,8	136
	Van 10 tot 49 werknemers	18,2	81,8	44
	Meer dan 50 werknemers	3,1	96,9	32
Hoofdactiviteit	Transport	22,6	77,4	53
	Andere	15,0	85,0	40
	Visserij	22,7	77,3	22
	Onbekende activiteit binnen de mariene/maritieme sector	35,3	64,7	34
	Scheepsbouw en technologie	23,5	76,5	34
	Bagger, waterbouw, ontginning	6,3	93,8	16
	Watergebonden activiteiten zoals offshore-energieproductie	15,4	84,6	13
	Totaal	21,7	78,3	100,0

3.2. Bedrijven die niet innoveren

Eén op vijf van de bevroegde bedrijven uit de mariene/maritieme sector is niet bezig met innovatie. Wanneer we hen de vraag voorleggen waarom dit zo is, dan geeft meer dan de helft aan dat ze hier geen behoefte aan heeft. Ook het gebrek aan financiële middelen en aan geschikt personeel is een belemmering bij bedrijven. Andere belemmerende factoren voor innovatie worden weergegeven in tabel 20.

Tabel 20

Waarom is het moeilijk te innoveren binnen uw onderneming (n=34)?

	Absoluut aantal antwoorden	In % van het aantal antwoorden	In % van het aantal respondenten
Geen behoefte	20	27,4	58,8
Onvoldoende financiële middelen	13	17,8	38,2
Gebrek aan geschikt personeel	9	12,3	26,5
Regel- en wetgeving belemmeren innovatie	8	11,0	23,5
Hoge innovatiekosten	5	6,8	14,7
Weinig of geen externe ondersteuning	5	6,8	14,7
Aanbestedingsvereisten belemmeren innovatie	4	5,5	11,8
Weinig of geen proeflocaties	3	4,1	8,8
Geloof niet in innovatie	2	2,7	5,9
Problemen op het vlak van promotie en/of commercialisatie	2	2,7	5,9
Weinig of geen begeleiding om innovatief proces te doorlopen	1	1,4	2,9
Herstellingsbedrijf	1	1,4	2,9
Totaal	73	100,0	214,7

In tabel 21 worden de redenen om niet te innoveren weergegeven naar de grootte van de onderneming.

Tabel 21

Waarom is het moeilijk te innoveren binnen uw onderneming, naar grootte van de onderneming (in %)?

	Minder dan 10 werknemers	Van 10 tot 49 werknemers	Meer dan 50 werknemers	Totaal (absoluut)
Geen behoefte	30,0	19,0	50,0	20
Onvoldoende financiële middelen	24,0	4,8	0,0	13
Gebrek aan geschikt personeel	10,0	19,0	0,0	9
Regel- en wetgeving belemmeren innovatie	12,0	9,5	0,0	8
Hoge innovatiekosten	8,0	4,8	0,0	5
Weinig of geen externe ondersteuning	4,0	14,3	0,0	5
Aanbestedingsvereisten belemmeren innovatie	4,0	4,8	50,0	4
Weinig of geen proeflocaties	4,0	4,8	0,0	3
Geloof niet in innovatie	2,0	4,8	0,0	2
Problemen op het vlak van promotie en/of commercialisatie	2,0	4,8	0,0	2
Weinig of geen begeleiding om innovatief proces te doorlopen	0,0	4,8	0,0	1
Herstellingsbedrijf	0,0	4,8	0,0	1
Totaal	100,0	100,0	100,0	73

In tabel 22 zien we welke de redenen zijn om niet te innoveren in de verschillende subsectoren die behoren tot de mariene/maritieme sector

Tabel 22

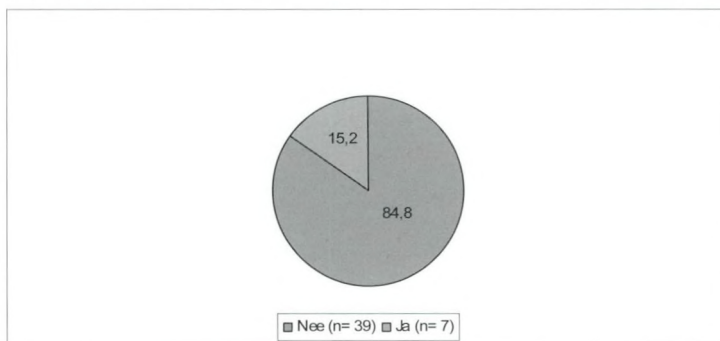
Waarom is het moeilijk te innoveren binnen uw onderneming, naar sector van de onderneming (in %)?

	Andere	Visserij	Transport	Bagger, waterbouw, ontginning	Scheepsbouw en technologie	Watergebonden activiteiten zoals offshore-energieproductie	Onbekende activiteit binnen de mariene/maritieme sector	Totaal
Geen behoefte	33,3	14,3	31,6	50,0	85,7	33,3	9,1	20
Geloof niet in innovatie	0,0	7,1	5,3	0,0	0,0	0,0	0,0	2
Regel- en welgeving belemmeren innovatie	0,0	14,3	10,5	0,0	0,0	33,3	13,6	8
Aanbestedingsvereisten belemmeren innovatie	0,0	7,1	0,0	50,0	0,0	0,0	9,1	4
Gebrek aan geschikt personeel	0,0	7,1	15,8	0,0	0,0	0,0	22,7	9
Weinig of geen begeleiding om innovatief proces te doorlopen	0,0	7,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1
Onvoldoende financiële middelen	33,3	7,1	21,1	0,0	14,3	33,3	18,2	13
Hoge innovatiekosten	16,7	14,3	5,3	0,0	0,0	0,0	4,5	5
Weinig of geen externe ondersteuning	16,7	7,1	5,3	0,0	0,0	0,0	9,1	5
Problemen op het vlak van promotie en/of commercialisatie	0,0	7,1	0,0	0,0	0,0	0,0	4,5	2
Weinig of geen proeflofties	0,0	7,1	5,3	0,0	0,0	0,0	4,5	3
herstellingsbedrijf	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,5	1
Totaal	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	73

Dat de meerderheid van deze bedrijven geen behoefte aan innovatie heeft, blijkt ook duidelijk in figuur 7 waar 85% van de respondenten die momenteel niet innoveert, aangeeft dit in de komende jaren ook niet te zullen doen.

Figuur 7

Ondernemingen die op dit moment niet innoveren, maar die van plan zijn om binnen enkele jaren te investeren in innovatie (in %)



3.3. Bedrijven die wel innoveren

Een ruime meerderheid van de bedrijven is wél bezig met innovatie. Innovatie kan gebeuren op verschillende aspecten van de werking van een bedrijf. Tabel 23 geeft weer dat iets meer dan de helft van de bedrijven bezig is met productinnovatie, bijna 39% van de respondenten is bezig met productieprocesinnovatie en 35% is op zoek naar innovatieve toepassingen van producten. Innovatie op het vlak van arbeidsorganisatie en andere bedrijfsorganisaties komt in mindere mate voor.

Tabel 23
Type van innovatie (n=166)

	Absoluut aantal antwoorden	In % van het aantal antwoorden	In % van het aantal respondenten
Productinnovatie	93	31,1	56,0
Productieprocesinnovatie	64	21,4	38,6
Innovatieve toepassingen van producten	58	19,4	34,9
Innovatie op het vlak van arbeidsorganisatie	49	16,4	29,5
Innovatie op het vlak van andere bedrijfsorganisaties	35	11,7	21,1
Totaal	299	100,0	180,1

In tabel 24 wordt weergegeven op welke manier de innovatie is georganiseerd. Bij 59% van de respondenten is dat per opportuniteit georganiseerd. Bij bijna 36% van de bedrijven is er een innovatiecel binnen de onderneming en bij een gelijkwaardig % wordt de innovatie gerealiseerd in samenwerking met een andere onderneming.

Tabel 24
Hoe is de innovatie georganiseerd (n=165)?

	Absoluut aantal antwoorden	In % van het aantal antwoorden	In % van het aantal respondenten
Per opportuniteit	97	42,4	58,8
Innovatiecel binnen uw onderneming	59	25,8	35,8
Samenwerkingsverband met andere onderneming	59	25,8	35,8
Samenwerkingsverband met universiteiten of hogescholen	4	1,7	2,4
Samenwerkingsverband met ecofys	1	0,4	0,6
Samenwerkingsverband met innovatiecentrum	1	0,4	0,6
Aankoop r.o.v.	1	0,4	0,6
Kennis uit verschillende sectoren samenbrengen	1	0,4	0,6
Met hoofdduis	1	0,4	0,6
Nieuwe mensen	1	0,4	0,6
Renovatie en beter worden dan vergelijkbare jachthavens door vernieuwing en update. Volwaardige moderne jachthavens worden	1	0,4	0,6
Samenwerking classificatiemaatschappijen	1	0,4	0,6
Value of the company	1	0,4	0,6
Wij zijn een vzw voor innovatie en verbreding	1	0,4	0,6
Totaal	229	100,0	138,8

Ook op het vlak van ondernemen hebben we gevraagd welke de knelpunten zijn waar de bedrijven mee geconfronteerd worden. Het knelpunt waar de meeste bedrijven mee te maken hebben, bijna 40%, is het gebrek aan geschikt personeel. Daarnaast zijn ook onvoldoende financiële middelen, hoge innovatiekosten en de belemmering van regel- en wetgeving op innovatie belangrijke knelpunten voor bedrijven die bezig zijn met innovatie. De volledige lijst van knelpunten wordt weergegeven in tabel 25.

Tabel 25

Wat zijn de knelpunten die u ervaart tijdens het innovatieproces binnen uw onderneming (n=130)?

	Absoluut aantal antwoorden	In % van het aantal antwoorden	In % van het aantal respondenten
Gebrek aan geschikt personeel	51	17,0	39,2
Onvoldoende financiële middelen	48	16,0	36,9
Hoge innovatiekosten	46	15,3	35,4
Regel- en wetgeving belemmeren innovatie	40	13,3	30,8
Weinig of geen externe ondersteuning	33	11,0	25,4
Problemen op het vlak van promotie en/of commercialisatie	24	8,0	18,5
Weinig of geen begeleiding om innovatief proces te doorlopen	21	7,0	16,2
Aanbestedingsvereisten belemmeren innovatie	19	6,3	14,6
Weinig of geen proeflocaties	15	5,0	11,5
Bureaucratie	1	0,3	0,8
Taal	1	0,3	0,8
Weerstand tegen verandering	1	0,3	0,8
Totaal	300	100,0	230,8

In tabel 26 worden de knelpunten weergegeven volgens de grootte van de ondernemingen.

Tabel 26

Wat zijn de knelpunten bij het innovatieproces, naar grootte van de onderneming (in %)

	Minder dan 10 werknemers	Van 10 tot 49 werknemers	Meer dan 50 werknemers	Totaal (absoluut)
Gebrek aan geschikt personeel	12,8	25,4	20,0	51
Onvoldoende financiële middelen	18,6	15,9	9,2	48
Hoge innovatiekosten	14,5	14,3	18,5	46
Regel- en wetgeving belemmeren innovatie	11,6	15,9	15,4	40
Weinig of geen externe ondersteuning	13,4	9,5	6,2	33
Problemen op het vlak van promotie en/of commercialisatie	9,9	3,2	7,7	24
Weinig of geen begeleiding om innovatief proces te doorlopen	6,4	7,9	7,7	21
Aanbestedingsvereisten belemmeren innovatie	7,0	6,3	4,6	19
Weinig of geen proeflocaties	4,7	1,6	9,2	15
Bureaucratie	0,6	0,0	0,0	1
Taal	0,6	0,0	0,0	1
Weerstand tegen verandering	0,0	0,0	1,5	1
Totaal	100,0	100,0	100,0	300

In tabel 27 worden vervolgens de knelpunten weergegeven volgens de subsector waar de bedrijven toe behoren.

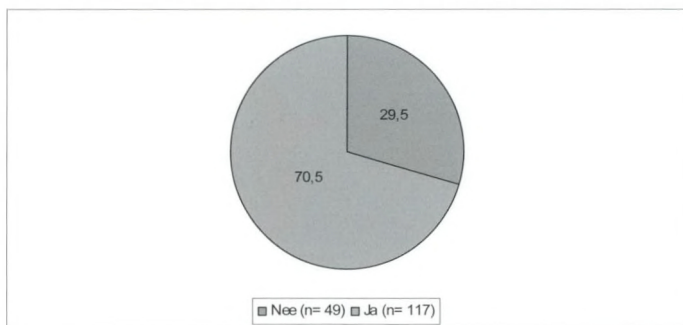
Tabel 27
Wat zijn de knelpunten bij het innovatieproces, naar sector (in %)?

	Transport	Andere	Scheepsbouw en technologie	Onbekende activiteit binnen de mariene/ maritieme sector	Visserij	Bagger, waterbouw, ontginning	Watergebonden activiteiten zoals offshore- energieproductie	Totaal (absoluut)
Gebrek aan geschikt personeel	17,8	18,2	19,2	15,4	13,3	17,9	12,0	51
Onvoldoende financiële middelen	16,4	21,2	9,6	11,5	23,3	14,3	12,0	48
Hoge innovatiekosten	9,6	18,2	11,5	19,2	16,7	17,9	24,0	46
Regel- en wetgeving belemmeren innovatie	15,1	16,7	9,6	19,2	10,0	14,3	4,0	40
Weinig of geen externe ondersteuning	12,3	6,1	13,5	15,4	13,3	3,6	16,0	33
Problemen op het vlak van promotie en/of commercialisatie	9,6	4,5	13,5	7,7	10,0	3,6	4,0	24
Weinig of geen begeleiding om innovatief proces te doorlopen	11,0	3,0	7,7	7,7	3,3	3,6	12,0	21
Aanbestedingsvereisten belemmeren innovatie	5,5	4,5	9,6	3,8	6,7	3,6	12,0	19
Weinig of geen proeflocaties	2,7	4,5	5,8	0,0	3,3	17,9	4,0	15
Bureaucratie	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,6	0,0	1
Taal	0,0	1,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1
Weerstand tegen verandering	0,0	1,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1
Totaal	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	300

Ondanks het grote aantal knelpunten dat wordt aangegeven (130 respondenten geven 300 knelpunten aan), zijn de ondernemingen toch nog steeds van plan om in de toekomst verder te gaan met innovatie. Zoals kan afgeleid worden uit figuur 8 is 70% van de bedrijven van plan om binnen enkele jaren een nieuwe innovatieactiviteit op te zetten.

Figuur 8

Ondernemingen die op dit moment innoveren en van plan zijn om binnen enkele jaren een nieuwe innovatieactiviteit te verrichten (in %)



Bedrijven kunnen een beroep doen op verschillende vormen van overheidssteun om hun innovatietrajecten mee te bekostigen. Tabel 28 geeft een overzicht van welke stromen de bedrijven gebruikmaken. Opvallend is hierbij dat bijna 65% van de respondenten geen beroep doet op externe financiering alhoewel dit dus wel een mogelijkheid is. Diegene die wel een beroep doen op overheidssteun maken het meest gebruik van ondersteuning via de KMO-portefeuille. Financiering via Europese middelen en IWT worden in beperkte mate aangewend.

Tabel 28

Op welke overheidssteun doet uw onderneming een beroep (n=166)?

	Absoluut aantal antwoorden	In % van het aantal antwoorden	In % van het aantal respondenten
KMO-portefeuille	30	16,8	18,1
EU	17	9,5	10,2
IWT	12	6,7	7,2
PMV	3	1,7	1,8
Vlaamse overheid, niet gespecificeerd	2	1,1	1,2
Alles geprobeerd, niks gekregen	1	0,6	0,6
Vlaamse overheid, departement maritieme dienstverlening en kust	1	0,6	0,6
FIOV (EU)	1	0,6	0,6
Opleidingsbudgetten sectorfederaties metaal	1	0,6	0,6
Provincie West-Vlaanderen	1	0,6	0,6
Investeerders	1	0,6	0,6
Vlaamse overheid, FIT	1	0,6	0,6
Zou niet weten welke steun ik kan krijgen	1	0,6	0,6
Doet geen beroep op financiële overheidssteun	107	59,8	64,5
Totaal	179	100,0	107,8

In tabel 29 worden de mogelijkheden voor overheidssteun weergegeven volgens grootte van de onderneming. In deze tabel valt op dat het vooral de kleinere bedrijven zijn die geen beroep doen op overheidssteun. Van de bedrijven met minimum 10 werknemers is er telkens minder dan de helft die aangeeft geen beroep te doen op externe middelen.

Tabel 29

Op welke overheidssteun doet u een beroep, naar grootte van de onderneming (in %) (n=166)?

	Minder dan 10 werknemers	Van 10 tot 49 werknemers	Meer dan 50 werknemers	Totaal (absoluut)
KMO-portefeuille	10,0	33,3	14,7	30
EU	8,0	6,7	17,6	17
IWT	4,0	8,9	11,8	12
PMV	0,0	2,2	5,9	3
Vlaamse overheid, niet gespecificeerd	1,0	2,2	0,0	2
Alles geprobeerd, niks gekregen	1,0	0,0	0,0	1
Vlaamse overheid, departement maritieme dienstverlening en kust	1,0	0,0	0,0	1
FIOV (EU)	0,0	0,0	2,9	1
Opleidingsbudgetten sectorfederaties metaal	0,0	2,2	0,0	1
Provincie West-Vlaanderen	0,0	2,2	0,0	1
Investeerders	1,0	0,0	0,0	1
Vlaamse overheid, FIT	1,0	0,0	0,0	1
Zou niet weten welke steun ik kan krijgen	1,0	0,0	0,0	1
Doet geen beroep op financiële overheidssteun	72,0	42,2	47,1	107
Totaal	100,0	100,0	100,0	179

Tabel 30 geeft vervolgens weer vanuit welke sectoren welke types van overheidssteun worden aangevraagd.

Tabel 30

Op welke overheidssteun doet u een beroep, naar sector van de onderneming (in %)?

	Transport	Andere	Scheepsbouw en technologie	Onbekende activiteit binnen de maritieme/ maritieme sector	Visserij	Bagger, waterbouw, ontginning	Watergebonden activiteiten zoals offshore- energieproductie	Totaal
KMO-portefeuille	14,6	21,1	31,0	0,0	11,1	11,1	23,1	30
EU	7,3	5,3	0,0	4,5	38,9	11,1	15,4	17
IWT	0,0	5,3	6,9	4,5	5,6	22,2	15,4	12
PMV	2,4	0,0	3,4	0,0	0,0	5,6	0,0	3
Vlaamse overheid, niet gespecificeerd	2,4	2,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2
Alles geprobeerd, niks gekregen	2,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1
Vlaamse overheid, departement maritieme dienstverlening en kust	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,6	0,0	1
FIQV (EU)	0,0	2,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1
Opleidingsbudgetten sectorale relaties metaal	0,0	0,0	3,4	0,0	0,0	0,0	0,0	1
Provincie West-Vlaanderen	0,0	2,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1
Zou niet weten welke steun ik kan krijgen	2,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1
Investeersders	0,0	0,0	0,0	0,0	5,6	0,0	0,0	1
Vlaamse overheid, FIT	0,0	0,0	3,4	0,0	0,0	0,0	0,0	1
Doet geen beroep op financiële overheidssteun	68,3	60,5	51,7	90,9	38,9	44,4	46,2	107
Totaal								179

3.4. Algemene verwachtingen en ervaringen op het vlak van innovatie

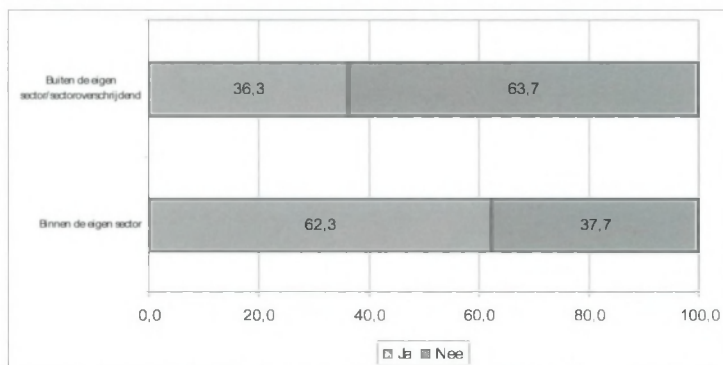
De volledige groep van respondenten, ongeacht of men bezig is met innovatie of niet, kreeg een set van vragen voorgelegd die peilen naar verwachtingen en ervaringen op het vlak van innovatie.

Om innovatie te ondersteunen, wordt er vaak gebruikgemaakt van netwerken of platforms waar ondernemers en/of onderzoekers elkaar kunnen ontmoeten om contacten te leggen en ideeën uit te wisselen. We hebben aan de respondenten gevraagd of ze bereid zijn om deel uit te maken van dergelijke netwerken en hoe deze er dan best zouden uitzien. Zoals we in figuur 9 kunnen zien, is een meerderheid van de respondenten wel bereid om deel uit te maken van een netwerk binnen de sector maar is slechts een minderheid bereid om ook deel uit te maken van sectoroverschrijdende netwerken.

De verwachtingen naar een dergelijk netwerk zijn bijzonder divers. Het vaakst aangehaald is het leggen van nieuwe contacten, ook kennis opdoen en het maken van partnerships dienen volgens meer dan de helft van de respondenten tot de mogelijkheden van een netwerk te behoren. Andere vermelde verwachtingen worden weergegeven in tabel 31.

Figuur 9

Bereidheid om deel uit te maken van een resultaatgericht innovatienetwerk of -platform (in %) (n=212)



Tabel 31

Wat zijn de verwachtingen ten aanzien van een dergelijk netwerk (n=135)?

	Absoluut aantal antwoorden	In % van het aantal antwoorden	In % van het aantal respondenten
Nieuwe contacten	107	24,2	79,3
Kennis opdoen met betrekking tot innovatie	82	18,6	60,7
Partnerships	70	15,8	51,9
Advies	61	13,8	45,2
Begeleiding bij de realisatie/commercialisering van de innovatieactiviteit	35	7,9	25,9
Oplossingen voor onderzoeksvragen	29	6,6	21,5
Begeleiding bij het uitwerken van een innovatieconcept	28	6,3	20,7
Begeleiding bij een concreet project	27	6,1	20,0
Financiële partners	1	0,2	0,7
Meer samenwerking met overheid bij controles van havens door politie en douane	1	0,2	0,7
Uitbreiding bestaand klantenbestand	1	0,2	0,7
Totaal	442	100,0	327,4

Naast netwerken is ook een concrete samenwerking tussen ondernemingen een mogelijke meerwaarde om innovatie te realiseren. We hebben de respondenten dan ook gevraagd of ze bereid zijn om samen te werken met 'concullega's' om innovatie te realiseren. In tabel 32 zien we dat net iets meer dan de helft van de respondenten bereid is tot het uitwisselen van kennis. Een andere samenwerking lijkt heel wat moeilijker te liggen. Een gemeenschappelijk innovatieproject uitwerken kan voor bijna 30% van de respondenten maar een quasi gelijkaardig aandeel vindt samenwerking met andere ondernemingen niet wenselijk. Andere mogelijke samenwerkingsverbanden waartoe men bereid is, worden weergegeven in tabel 32.

Tabel 32

Op welke vlakken is uw onderneming bereid samen te werken met collega-ondernemers voor innovatie (n=212)?

	Absoluut aantal antwoorden	In % van het aantal antwoorden	In % van het aantal respondenten
Uitwisseling kennis	118	30,9	55,7
Een innovatieproject uitvoeren	63	16,5	29,7
Geen samenwerking wenselijk	59	15,4	27,8
Gemeenschappelijke onderzoeksvragen aanpakken	55	14,4	25,9
Gemeenschappelijke onderzoeksvragen uitwisselen	34	8,9	16,0
Gemeenschappelijke onderzoeksvragen opsporen	28	7,3	13,2
Gemeenschappelijke onderzoeksvragen definiëren	25	6,5	11,8
Totaal	382	100,0	180,2

Om een idee te krijgen van de stand van zaken betreffende innovatie hebben we gevraagd aan de respondenten in welke mate ze beschikken over intellectuele eigendomsrechten (zie tabel 33). Een ruime meerderheid van de respondenten beschikt over geen enkele vorm van intellectuele eigendomsrechten.

Tabel 33

Over welke intellectuele eigendomsrechten beschikt uw onderneming (n=212)?

	Absoluut aantal antwoorden	In % van het aantal antwoorden	In % van het aantal respondenten
Geheimhoudingsovereenkomsten	51	21,3	24,1
Merkenrecht	26	10,8	12,3
Octrooien	15	6,3	7,1
Onderneming wenst (bewust) haar intellectuele eigendom niet te beschermen	5	2,1	2,4
i-Depot	1	0,4	0,5
Wij zijn een voorlichtingscentrum, dus kennis is publiek	1	0,4	0,5
Onderneming heeft tot op heden geen intellectuele eigendom beschermd	136	56,7	64,2
Geen intellectuele eigendomsrechten	5	2,1	2,4
Totaal	240	100,0	113,2

In tabel 34 zien we dat een groter aandeel van de kleine bedrijven geen intellectuele eigendommen beschermt in vergelijking met de grotere ondernemingen.

Tabel 34

Over welke intellectuele eigendomsrechten beschikt uw onderneming, naar grootte (in %)?

	Minder dan 10 werknemers	Van 10 tot 49 werknemers	Meer dan 50 werknemers	Totaal (absoluut)
Geheimhoudingsovereenkomsten	16,1	26,9	33,3	51
Merkenrecht	10,7	11,5	10,3	26
Octrooien	2,7	7,7	17,9	15
Geen intellectuele eigendomsrechten	3,4	0,0	0,0	5
i-Depot	0,7	0,0	0,0	1
Wij zijn een voorlichtingscentrum, dus kennis is publiek	0,0	1,9	0,0	1
Onderneming wenst (bewust) haar intellectuele eigendom niet te beschermen	2,7	1,9	0,0	5
Onderneming heeft tot op heden geen intellectuele eigendom beschermd	63,8	50,0	38,5	136
Totaal	100,0	100,0	100,0	240

In tabel 35 geven we weer in welke mate men in de verschillende subsectoren van de mariene/maritieme sector gebruikmaakt van intellectuele eigendomsrechten.

Tabel 35

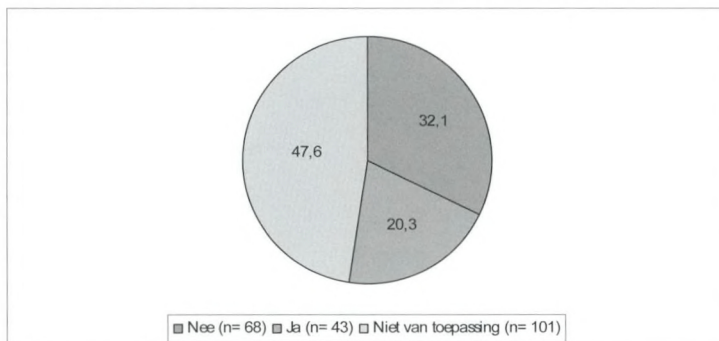
Over welke intellectuele eigendomsrechten beschikt uw onderneming naar sector van de onderneming (in %)?

	Transport	Andere	Scheepsbouw en technologie	Onbekende activiteit binnen de maritieme/ maritieme sector	Visserij	Bagger, waterbouw, ontginning	Watergebonden activiteiten zoals offshore- energieproductie	Totaal
Octrooien	1,8	4,1	7,9	0,0	8,0	28,6	7,1	15
Merkenrecht	5,3	22,4	5,3	13,9	12,0	4,8	7,1	26
i-Depot	0,0	2,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1
Geheimhoudingsovereenkomsten	21,1	24,5	10,5	19,4	16,0	28,6	42,9	51
Onderneming wenst (bewust) haar intellectuele eigendom niet te beschermen	1,8	4,1	0,0	2,8	0,0	4,8	0,0	5
Onderneming heeft tot op heden geen intellectuele eigendom beschermd	64,9	40,8	76,3	63,9	56,0	33,3	42,9	136
Geen intellectuele eigendoms- rechten	5,3	0,0	0,0	0,0	8,0	0,0	0,0	5
Wij zijn een voorlichtingscentrum, dus kennis is publiek	0,0	2,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1
Totaal	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	240

Via verschillende kanalen, al dan niet van publieke aard, wordt informatie ter beschikking gesteld van ondernemingen omtrent innovatie en het doorlopen van innovatietrajecten. In figuur 10 wordt weergegeven of bedrijven van oordeel zijn dat deze informatie voldoende beschikbaar is. Bijna de helft van de respondenten antwoordt dat dit voor hen niet van toepassing is. Dit kan zowel betekenen dat zij niet met innovatie bezig zijn of dat zij niet op zoek gaan naar bijkomende informatie om hen te ondersteunen. Van de respondenten die wel zoeken naar informatie is er een groter aandeel dat vindt dat deze informatie onvoldoende beschikbaar is.

Figuur 10

Volgende informatie over en steun voor het innovatietraject (in %)



De respondenten die op zoek gaan naar informatie omtrent innovatie doen dit voornamelijk via consultants, het Agentschap Ondernemen en de hogescholen en universiteiten. In tabel 36 worden ook de andere kanalen weergegeven.

Tabel 36

Via welke kanalen zoekt u informatie en steun omtrent innovatie (n=143)?

	Absoluut aantal antwoorden	In % van het aantal antwoorden	In % van het aantal respondenten
Consultants	60	33,7	42,0
Agentschap Ondernemen	33	18,5	23,1
Hogescholen en universiteiten	22	12,4	15,4
Interne netwerken en intern onderzoek	9	5,1	6,3
Innovatiecentra	7	3,9	4,9
Octrooibureau	7	3,9	4,9
Merkenbureau	6	3,4	4,2
Beroepsorganisatie	6	3,4	4,2
Interne octrooigemachtigde	4	2,2	2,8
Professioneel netwerk	3	1,7	2,1
Buitenland	1	0,6	0,7
Classificatiemaatschappijen	1	0,6	0,7
Vlaamse overheid	1	0,6	0,7
Geen	18	10,1	12,6
Totaal	178	100,0	124,5

Wanneer men van mening is dat men onvoldoende informatie vindt, heeft dit bij bijna de helft van de respondenten te maken met ofwel te weinig kennis ofwel een te omslachtige administratie. Ook duurt het vaak te lang of is het te duur om de informatie te verkrijgen (zie tabel 37).

Tabel 37

Waarom vindt u onvoldoende informatie (n=150)?

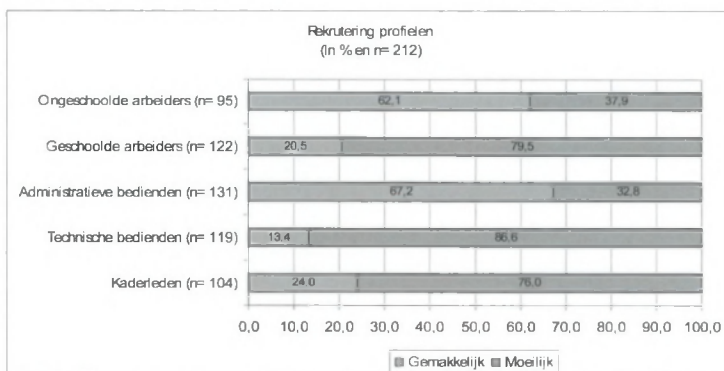
	Absoluut aantal antwoorden	In % van het aantal antwoorden	In % van het aantal respondenten
Te weinig kennis	70	27,6	46,7
Administratie (omslachtig)	70	27,6	46,7
Tijd (het duurt te lang)	59	23,2	39,3
Financieel (te duur)	49	19,3	32,7
Tijdsgebrek	1	0,4	0,7
Te klein	1	0,4	0,7
Opsporen van partner met kennis	1	0,4	0,7
Ondeskundige directie klant	1	0,4	0,7
Onbekend waar deze te vinden is	1	0,4	0,7
Meestal gericht op KMO's	1	0,4	0,7
Totaal	254	100,0	169,3

4. Arbeid

4.1. Rekrutering van verschillende beroepsprofielen

Zoals we eerder al vastgesteld hebben bij de knelpunten voor innovatie, is de beschikbaarheid van goed personeel in de mariene/maritieme sector geen evidentie. We hebben de respondenten gevraagd of en op welke vlakken zij moeilijkheden ervaren in de rekrutering van verschillende beroepsprofielen. We hebben vijf beroepsprofielen bevraagd, ongeschoolde arbeiders, geschoolde arbeiders, administratieve bedienden, technische bedienden en kaderpersoneel. In figuur 11 wordt weergegeven welk aandeel van bedrijven (dat beschikt over een bepaald profiel van werknemer) de rekrutering gemakkelijk of moeilijk vindt. We stellen vast dat de aanwerving van de meer generieke profielen, ongeschoolde arbeiders en administratieve bedienden, in meer dan de helft van de gevallen gemakkelijk verloopt. De rekrutering van technische profielen, geschoolde arbeiders en technische bedienden, is voor de meeste bedrijven een moeilijk rekruteringsproces.

Figuur 11
Rekrutering profielen (in %) (n=212)



We overlopen achtereenvolgens de knelpunten die de bedrijven ervaren bij de rekrutering van de verschillende profielen.

4.2. Ongeschoolde arbeiders

Het belangrijkste knelpunt dat wordt aangegeven bij de rekrutering van ongeschoolde arbeiders is dat er te weinig aanbod is van arbeiders met de juiste kwalificaties. Dit lijkt wat in tegenstelling te zijn met de vraag naar ongeschoolde arbeiders maar bedrijven kunnen ook op zoek zijn naar arbeiders die over competenties en vaardigheden beschikken waar zij niet per se een formele kwalificatie voor dienen te hebben. Andere knelpunten bij de rekrutering van ongeschoolde arbeiders worden weergegeven in tabel 38.

Tabel 38

Welke knelpunten ervaart u bij de aanwerving van ongeschoolde arbeiders (n=36)?

	Absoluut aantal antwoorden	In % van het aantal antwoorden	In % van het aantal respondenten
Te weinig aanbod van werknemers met de juiste kwalificaties	21	29,6	58,3
Te weinig beroepscompetenties	13	18,3	36,1
Loonsverwachtingen bij werknemers liggen te hoog	12	16,9	33,3
Te weinig generieke/algemene competenties	9	12,7	25,0
Te weinig aanbod van werknemers omwille van slecht imago van de sector	7	9,9	19,4
Slechte bereikbaarheid van de werkplaats	5	7,0	13,9
Gebrek aan motivatie	4	5,6	11,1
Totaal	71	100,0	197,2

4.3. Geschoolde arbeiders

Bij de rekrutering van geschoolde arbeiders geeft 80% van de respondenten aan dat het aanbod van werknemers met de juiste kwalificaties te klein is. Daarenboven geeft ook bijna de helft van de respondenten aan dat de kandidaten niet over voldoende beroeps-specifieke competenties beschikken. Een ander knelpunt dat voor 34% van de respondenten een belemmering vormt, zijn de hoge loonsverwachtingen van de werknemers. De volledige lijst van knelpunten wordt weergegeven in tabel 39.

Tabel 39

Welke knelpunten ervaart u bij de aanwerving van geschoolde arbeiders (n=97)?

	Absoluut aantal antwoorden	In % van het aantal antwoorden	In % van het aantal respondenten
Te weinig aanbod van werknemers met de juiste kwalificaties	78	37,0	80,4
Te weinig beroepscompetenties	48	22,7	49,5
Loonsverwachtingen bij werknemers liggen te hoog	33	15,6	34,0
Te weinig generieke/algemene competenties	28	13,3	28,9
Te weinig aanbod van werknemers omwille van slecht imago van de sector	17	8,1	17,5
Slechte bereikbaarheid van de werkplaats	3	1,4	3,1
Weinig motivatie	2	0,9	2,1
Weinig flexibiliteit	1	0,5	1,0
Hoge eisen gesteld door overheden	1	0,5	1,0
Totaal	211	100,0	217,5

Tabel 40 geeft een overzicht van de knelpunten in de rekrutering van geschoolde arbeiders in de verschillende sectoren.

Tabel 40

Knelpunten bij de aanwerving van geschoolde arbeiders, naar sector (in %)

	Transport	Andere	Scheepsbouw en technologie	Onbekende activiteit binnen de mariene/ maritieme sector	Visserij	Bagger, waterbouw, ontginning	Watergebonden activiteiten zoals offshore- energieproductie	Totaal (absoluut)
Te weinig beroepscompetenties	11,9	23,1	26,7	23,3	16,7	35,0	33,3	48
Te weinig generieke/algemene competenties	14,3	19,2	16,7	13,3	8,3	5,0	0,0	28
Te weinig aanbod van werknemers met de juiste kwalificaties	38,1	34,6	35,0	33,3	29,2	55,0	44,4	78
Te weinig aanbod van werknemers omwille van slecht imago van de sector	7,1	7,7	6,7	6,7	20,8	0,0	11,1	17
Loonsverwachtingen bij werknemers liggen te hoog	21,4	15,4	10,0	20,0	25,0	5,0	11,1	33
Slechte bereikbaarheid van de werkplaats	4,8	0,0	1,7	0,0	0,0	0,0	0,0	3
Wenig flexibiliteit	0,0	0,0	1,7	0,0	0,0	0,0	0,0	1
Wenig motivatie	0,0	0,0	1,7	3,3	0,0	0,0	0,0	2
Hoge eisen gesteld door overheden	2,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1
Totaal	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	211

4.4. Administratieve bedienden

Bij de rekrutering van administratieve bedienden, zien we opnieuw dat de beschikbaarheid van voldoende kandidaten met de juiste kwalificaties het belangrijkste knelpunt is. Het tweede belangrijkste knelpunt dat door bijna de helft van de respondenten wordt ervaren, is dat de loonsverwachtingen ook hier te hoog zijn. Tabel 41 somt alle knelpunten op die de bedrijven ervaren bij de rekrutering van administratieve bedienden.

Tabel 41

Welke knelpunten ervaart u bij de aanwerving van administratieve bedienden (n=42)?

	Absoluut aantal antwoorden	In % van het aantal antwoorden	In % van het aantal respondenten
Te weinig aanbod van werknemers met de juiste kwalificaties	32	38,1	76,2
Loonsverwachtingen bij werknemers liggen te hoog	19	22,6	45,2
Te weinig beroepscompetenties	16	19,0	38,1
Te weinig generieke/algemene competenties	10	11,9	23,8
Te weinig aanbod van werknemers omwille van slecht imago van de sector	4	4,8	9,5
Slechte bereikbaarheid van de werkplaats	3	3,6	7,1
Totaal	84	100,0	200,0

4.5. Technische bedienden

Bij de rekrutering van technische bedienden ervaren drie op vier bedrijven het beperkte aanbod als het grootste knelpunt. Bijna de helft van de respondenten geeft bovendien aan dat de kandidaten over te weinig specifieke beroepscompetenties beschikken. De te hoge loonsverwachtingen van werknemers zijn bij 35% van de respondenten een moeilijke factor in het rekruteringsproces. Tabel 42 geeft een volledig overzicht van de knelpunten waar bedrijven mee geconfronteerd worden.

Tabel 42

Welke knelpunten ervaart u bij de rekrutering van technische bedienden (n=101)?

	Absoluut aantal antwoorden	In % van het aantal antwoorden	In % van het aantal respondenten
Te weinig aanbod van werknemers met de juiste kwalificaties	75	38,1	74,3
Te weinig beroepscompetenties	49	24,9	48,5
Loonsverwachtingen bij werknemers liggen te hoog	36	18,3	35,6
Te weinig generieke/algemene competenties	18	9,1	17,8
Te weinig aanbod van werknemers omwille van slecht imago van de sector	13	6,6	12,9
Slechte bereikbaarheid van de werkplaats	3	1,5	3,0
Mentaliteit	1	0,5	1,0
Te hoge lasten op arbeid	1	0,5	1,0
Weinig flexibel	1	0,5	1,0
Totaal	197	100,0	195,0

In tabel 43 worden de knelpunten weergegeven volgens de verschillende subsectoren.

Tabel 43

Knelpunten bij de rekrutering van technische bedienden, naar sector (in %)

	Transport	Andere	Scheepsbouw en technologie	Onbekende activiteit binnen de mariene/maritieme sector	Vissen	Bagger, waterbouw, ontginning	Watergebonden activiteiten zoals offshore-energieproductie	Totaal
Te weinig beroepscompetenties	16,2	28,9	26,0	28,0	9,1	27,8	36,4	49
Te weinig generieke/algemene competenties	13,5	8,9	12,0	4,0	0,0	11,1	0,0	18
Te weinig aanbod van werknemers met de juiste kwalificaties	45,9	33,3	28,0	48,0	18,2	50,0	54,5	75
Te weinig aanbod van werknemers omwille van slecht imago van de sector	5,4	4,4	6,0	4,0	36,4	5,6	0,0	13
Loonsverwachtingen bij werknemers liggen te hoog	16,2	20,0	22,0	16,0	36,4	5,6	9,1	36
Slechte bereikbaarheid van de werkplaats	0,0	4,4	2,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3
Mentaliteit	0,0	0,0	2,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1
Te hoge lasten op arbeid	2,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1
Weinig flexibel	0,0	0,0	2,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1
Totaal	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	197

4.6. Kaderleden

Ook de rekrutering van kaderleden loopt niet altijd zoals gepland. Bij 65% van de respondenten is het beperkte aanbod een knelpunt. Bij iets meer dan 40% zien we dat ook de loonsverwachtingen als een drempel in het aanwervingstraject worden ervaren. Tabel 44 geeft een volledig overzicht van de knelpunten die worden ervaren bij de rekrutering van kaderleden.

Tabel 44

Welke knelpunten ervaart u bij de rekrutering van kaderpersoneel (n=77)?

	Absoluut aantal antwoorden	In % van het aantal antwoorden	In % van het aantal respondenten
Te weinig aanbod van werknemers met de juiste kwalificaties	50	35,0	64,9
Loonsverwachtingen bij werknemers liggen te hoog	32	22,4	41,6
Te weinig beroepscompetenties	29	20,3	37,7
Te weinig generieke/algemene competenties	20	14,0	26,0
Te weinig aanbod van werknemers omwille van slecht imago van de sector	7	4,9	9,1
Slechte bereikbaarheid van de werkplaats	2	1,4	2,6
Onvoldoende ervaring	1	0,7	1,3
Te hoge lasten op arbeid	1	0,7	1,3
Te weinig flexibel	1	0,7	1,3
Totaal	143	100,0	185,7

5. BESLUITEN

Uit de analyse van de vragenlijst die we voorgelegd hebben aan een steekproef van bedrijven uit de mariene/maritieme sector, kunnen we volgende conclusies trekken:

- de afbakening van de mariene/maritieme sector blijft een moeilijke aangelegenheid. De lijst van bedrijven waarover Flanders Marine beschikt, bevat bedrijven die zichzelf absoluut niet beschouwen als behorend tot de mariene/maritieme sector. Ook een invalshoek via Nace-codes om de sector in kaart te brengen, is niet optimaal vermits deze als te beperkend ervaren kan worden;
- op het vlak van internationaal ondernemen is er een duidelijke tweedeling. Een 35% van de respondenten is momenteel niet internationaal actief en is dit ook in de toekomst niet van plan. Ruim de helft is wel internationaal actief en een groot deel hiervan is van plan om de internationale activiteit in de toekomst verder uit te breiden;
- een kleine groep was vroeger wel internationaal actief maar momenteel niet meer. Sterke concurrentie, weinig overheidssteun en een tekort aan financiële middelen zijn de meest voorkomende redenen die worden toegeschreven aan de stopzetting van de internationale activiteit;
- de belangrijkste regio waar de ondernemingen uit de mariene/maritieme sector actief zijn, zijn onze buurlanden. Ook verder in Europa en Azië zijn heel wat bedrijven actief;
- de belangrijkste moeilijkheden die ondernemingen ervaren in het internationale ondernemerschap zijn de sterke concurrentie en het gebrek aan geschikt personeel. Vooral dit laatste is een element waarop ingespeeld kan worden;
- vier op vijf ondernemingen binnen de mariene/maritieme sector zijn bezig met innovatie. Eén op vijf is niet bezig met innovatie en is dit ook niet van plan. Ze hebben hier geen behoefte aan;
- de innovatie richt zich voornamelijk op nieuwe producten, op het vernieuwen van het productieproces en op het zoeken naar nieuwe toepassingen van producten;
- innovatie wordt hoofdzakelijk georganiseerd per opportuniteit alhoewel ook bijna 36% van de ondernemingen een innovatiecel binnen zijn onderneming heeft en de innovatie dus op een structurele manier inbedt;
- een belangrijk knelpunt in het innovatietraject dat bedrijven doorlopen, is opnieuw de beschikbaarheid van geschikt personeel;
- een ruime meerderheid van bedrijven doet geen beroep op overheidssteun om het innovatietraject mee te financieren. Diegene die dit wel doen maken voornamelijk gebruik van de KMO-portefeuille en doen een beroep op consultants, op het Agentschap Ondernemen of op een samenwerking met een hogeschool of universiteit;
- een sectoraal netwerk waarin nieuwe contacten kunnen worden gelegd en kennis kan worden uitgewisseld om de innovatie te stimuleren, is een optie voor een meerderheid van de respondenten. Intersectorale netwerken liggen voor de meerderheid van de respondenten heel wat moeilijker;
- de meerderheid van de respondenten beschikt niet over intellectuele eigendomsrechten. Eén op vier respondenten beschikt over geheimhoudingsovereenkomsten;
- de rekrutering van vooral geschoolde arbeiders en technische bedienden is voor veel bedrijven een moeilijke aangelegenheid. Het aanbod van werknemers met de juiste kwalificaties is gering. De kandidaten beschikken over té weinig beroepsspecifieke competenties en de loonsverwachtingen van potentiële werknemers zijn vaak hoog;

- ook bij de rekrutering van ongeschoolde arbeiders, administratieve bedienden en kaderleden doen zich dezelfde moeilijkheden voor, maar het aandeel van bedrijven die moeilijkheden ervaren bij deze beroepsgroepen is kleiner dan bij de geschoolde arbeiders en bij de technische bedienden.
-



Vlaams Instituut voor de Zee

Met steun van de
Vlaamse overheid



European Union The European Region of Development Fund