

Beweegredenen voor Belgische bedrijven om te investeren in de Tsjechische republiek

Frederik LUPPENS

promotor :

Prof. dr. Walter VANTHIELEN

Woord vooraf

Van de vele zaken die ik heb gedaan tijdens de voorbije vijf jaar als student Handelsingenieur was het buitenlandse ERASMUS-studieverblijf ongetwijfeld de meest waardevolle. Ik heb het geluk gehad een half jaar te mogen doorbrengen in de Tsjechische hoofdstad Praag. Tijdens dat verblijf viel het me op dat vele buitenlandse bedrijven aanwezig waren in het land. Onder hen bevonden zich ook veel Belgische investeerders. Ik vroeg me af waarom er voor werd gekozen om zich juist daar te vestigen en niet in de buurlanden of verder oostwaarts. Via mijn eindverhandeling greep ik de kans om hierop een antwoord te zoeken.

In mijn zoektocht stond ik gelukkig niet alleen, rechtstreeks en onrechtstreeks hebben vele mensen mij geholpen met raad en daad. Ik wil dan ook dit voorwoord aangrijpen om hen allemaal van harte te bedanken en enkele personen speciaal te vermelden. Allereerst en in het bijzonder ben ik Prof. dr. W. Vanthielen dankbaar om mij te begeleiden doorheen het gehele proces dat tot deze eindverhandeling heeft geleid. Zonder zijn deskundige hulp zou dit werkstuk nooit zijn gerealiseerd.

Daarnaast wil ik ook de ondernemers en managers bedanken van de verschillende ondernemingen die mij hebben geholpen. Mijn oprechte dank gaat hierbij uit naar Dhr. Lenaerts Patrick (Hercorub N.V.), Dhr. Thijs Johan (Fremach N.V.), Dhr. Robijns Herbert (KBC Group N.V.), en tot slot Dhr. Geerdens Florent en Mevr. Vyskočilová Eva (Fruitboomkwekerij Rene Nicolai NV). Daarnaast ook een woord van dank aan Mevr. Nuyts Hilde, medewerkster van de kamer van koophandel Limburg, om mij in contact te brengen met de meeste bedrijven.

Als laatste, maar zeker niet in het minst, wil ik mijn ouders bedanken voor hun onvoorwaardelijke steun en de kans die ze mij hebben gegeven om deze opleiding te volgen. Ook mijn broer, familie en vrienden wil ik speciaal bedanken.

Frederik Luppens

Samenvatting

"Veertien jaar geleden veranderde het gezicht van de wereld. De Europese Unie moest zijn Oosterse burenen herontdekken nadat de geschiedenis ze voor vijftig jaar had geïsoleerd" (Borg, 2004) . Dit was maar één van de vele uitspraken die gedaan werden in mei 2004 toen de Europese Unie van 15 naar 25 landen uitbreidde. Eén van de nieuwe lidstaten is de Tsjechische Republiek en net zoals de meeste andere nieuwe leden heeft het land na de val van het socialistische regime vele revoluties meegemaakt die niet enkel op politiek en cultureel gebied plaatsvonden maar des te meer op economisch vlak. De instroom van buitenlands kapitaal, vaak onder de vorm van directe investeringen, lag hierbij aan de basis. Ook Belgische bedrijven zijn in die groep van investeerders goed vertegenwoordigd. Maar waarom is de Tsjechische Republiek interessant voor onze bedrijven? Dat is de centrale vraag waarrond dit eindwerk is opgebouwd.

Na een korte algemene inleiding en geschiedenis wordt er gekeken naar de economische situatie van Tsjechië en de evolutie er naartoe. De belangrijkste indicatoren op zowel macro-economisch, monetair als fiscaal vlak worden onder de loep genomen en vergeleken met de andere CEFTA-landen: Polen, Slowakije en Hongarije. We zien dat Tsjechië zich na een dip in de periode 1997-1998 heeft gevormd tot een stabiele economische voortrekker in de regio waar enkel de oplopende begrotingstekorten en de bijhorende staatsschuld enige zorgen baart, mede omdat dit de toetreding tot de Eurozone verdaagt.

In een volgende fase worden de buitenlandse investeringen bestudeerd en weerom vergeleken met de CEFTA-landen. Tsjechië blijkt zich als 'klein' land zeer goed te handhaven aan de kop tussen de 'groten' Hongarije en Polen. De buitenlandse kapitalen komen vooral uit Duitsland gevolgd door Nederland. Belgische ondernemingen nemen de 8^e plaats in wat betreft het totaal geïnvesteerde bedrag. De bestemming is veelal de

tertiaire sector, maar ook de industrie kaapt niet onbelangrijke bedragen weg. In een laatste deel worden ook de Belgische investeringen van nabij bekeken en zien we dat er al 161 participaties in het land werden aangegaan. Hiervan bestaat het overgrote deel zelfs uit meerderheidsparticipaties. KBC is hiervan veruit de belangrijkste.

Vervolgens richten we ons op de beantwoording van de centrale vraag en worden er tien beweegredenen besproken die van invloed kunnen zijn bij een beslissing om te investeren in Tsjechië. Deze gaan van stabiliteit, over economisch beleid en lagere productiekosten tot marktpotentieel en geografische ligging.

Na de definiëring komt de toetsing waarbij de investeringsbeslissingen van vier Belgische bedrijven, verdeeld over primaire, secundaire en tertiaire sectoren, worden toegepast en vergeleken op de eerder gevonden beweegredenen. De bedrijven zijn Hercorub NV, Fremach NV, Boomkwekerij Rene Nicolai NV en KBC groep NV.

Als laatste volgt het algemene besluit waarbij de resultaten van de vier bedrijven samen worden genomen en tot een conclusie gegoten zodat er zich antwoord vormt op de centrale onderzoeksvraag: Tsjechië is voor buitenlandse investeringen vooral interessant omwille van zijn goede geschoolde en productieve arbeidskrachten die relatief goedkoop zijn, de aanwezigheid van vele multinationals en andere buitenlandse bedrijven, de vergelijkbare cultuur, het marktpotentieel en de gemakkelijke bereikbaarheid. Bovendien zijn de stabiliteit, de toetreding tot de Europese Unie, de goede transportinfrastructuur, de strategische ligging en de openheid naar buitenlandse bedrijven bijkomende voordelen. Eveneens besluiten we dat voor een KMO veeleer de opportuniteit de locatie zal bepalen van een investering in het buitenland.

Inhoudsopgave

WOORD VOORAF

SAMENVATTING

INHOUDSOPGAVE

HOOFDSTUK 1: RELEVANTIE VAN HET GEKOZEN ONDERWERP	- 1 -
1.1 SITUERING	- 1 -
1.2 ONDERZOEKSDOMEIN	- 3 -
1.3 CENTRALE ONDERZOEKSVRAAG	- 4 -
1.4 METHODOLOGIE	- 5 -
HOOFDSTUK 2: ALGEMENE BESPREKING VAN DE TSJECHISCHE REPUBLIEK	- 6 -
2.1 GEOGRAFISCH	- 6 -
2.2 DEMOGRAFISCH	- 6 -
2.3 GESCHIEDENIS	- 7 -
2.3.1 Voor 1918	- 7 -
2.3.2 Periode 1918-1989	- 9 -
2.3.3 1989 tot heden	- 12 -
HOOFDSTUK 3: ECONOMISCHE BESPREKING VAN DE TSJECHISCHE REPUBLIEK	- 15 -
3.1 ECONOMISCHE INDICATOREN	- 15 -
3.1.1 Bruto Binnenlands product	- 15 -
3.1.2 Nationaal Inkomen	- 18 -
3.1.3 Inflatie	- 18 -
3.1.4 Tewerkstelling	- 19 -
3.1.5 Economische sectoren	- 21 -
3.2 MONETAIRE INDICATOREN	- 22 -
3.2.1 Monetaire politiek	- 22 -
3.2.2 Betalingsbalans	- 23 -
3.2.3 Wisselkoers	- 23 -
3.2.4 Toetreding tot de Eurozone	- 24 -
3.3 FISCALE INDICATOREN	- 27 -

3.3.1	<i>Begrotingsaldo</i>	- 27 -
3.3.2	<i>Staatsschuld</i>	- 28 -
3.3.3	<i>Belastingstarieven</i>	- 28 -
3.3.3.1	Vennootschapsbelasting	- 28 -
3.3.3.2	Persoonsbelasting	- 29 -
3.3.3.3	Sociale Bijdragen	- 29 -
3.3.3.4	Belasting op toegevoegde waarde (BTW) en accijnzen	- 30 -
3.3.3.5	Wegenbelasting	- 30 -
3.3.3.6	Vastgoedbelasting	- 30 -
3.3.3.7	Successie- en schenkingsrechten	- 31 -
HOOFDSTUK 4: DIRECTE BUITENLANDSE INVESTERINGEN IN TSJECHIË		- 32 -
4.1	DEFINITIE VAN DIRECTE BUITENLANDSE INVESTERINGEN	- 32 -
4.2	RELEVANTIE VOOR DE ECONOMISCHE OMGEVING	- 33 -
4.3	EVOLUTIE	- 33 -
4.4	OORSPRONG VAN DE INVESTERINGEN	- 35 -
4.5	VERDELING PER SECTOR	- 36 -
4.6	BELGISCHE INVESTERINGEN IN TSJECHIË	- 37 -
HOOFDSTUK 5: BEWEEGREDEKENEN TOT INVESTEREN IN TSJECHIË		- 40 -
5.1	STABILITEIT	- 40 -
5.1.1	<i>Politieke stabiliteit</i>	- 40 -
5.1.2	<i>Monetaire stabiliteit</i>	- 41 -
5.1.3	<i>Budgettaire stabiliteit</i>	- 41 -
5.2	POSITIEF ECONOMISCH BELEID	- 42 -
5.3	OPENHEID TEN OPZICHTE VAN BUITENLANDSE BEDRIJVEN	- 43 -
5.4	INVESTERINGSINCENTIVES	- 44 -
5.4.1	<i>Verwerkende nijverheid</i>	- 44 -
5.4.2	<i>Ondersteunende bedrijfsdiensten en Onderzoeks- en ontwikkelingscentra</i>	- 46 -
5.4.3	<i>Creatie van werkgelegenheid in regio's met een hoge werkloosheid</i>	- 49 -
5.5	KWALITEIT VAN DE ECONOMISCHE OMGEVING	- 50 -
5.5.1	<i>Transportinfrastructuur</i>	- 51 -
5.5.2	<i>Communicatie-infrastructuur</i>	- 53 -
5.5.3	<i>Kwaliteit van de arbeid</i>	- 54 -
5.5.4	<i>Industrieel verleden</i>	- 54 -

5.5.5	Goede R&D Capaciteiten	- 55 -
5.5.6	Aanwezigheid van voldoende Leveranciers	- 55 -
5.6	AANWEZIGHEID VAN BUITENLANDSE BEDRIJVEN	- 55 -
5.7	RELATIE MET EUROPESE UNIE	- 56 -
5.8	LAGERE PRODUCTIEKOSTEN	- 57 -
5.9	MARKTPOTENTIEEL	- 59 -
5.10	GEOGRAFISCHE LIGGING	- 60 -
5.11	RELATIESCHEMA 'INVESTEREN IN TSJECHIË'	- 61 -
HOOFDSTUK 6: TOETSING BEWEEGREDEKEN AAN PRAKTIJKGEVALLEN		- 64 -
6.1	VRAAGGESPREK MET DE HEER FLORENT GEERDENS, ZAAKVOERDER EN MEVROUW EVA VYSKOCĀILOVA, MEDEWERKSTER FRUITBOOMKWEKERIJ RENE NICOLĂI NV	- 65 -
6.1.1	Situering van de investering	- 65 -
6.1.2	Toepassing Model op investering	- 66 -
6.1.2.1	Stabiliteit	- 66 -
6.1.2.2	Positief Economisch beleid en investeringsincentives	- 67 -
6.1.2.3	Aanwezigheid van buitenlandse bedrijven, openheid ten opzichte ervan en de relaties tot Europese Unie.	- 67 -
6.1.2.4	Kwaliteit van de economische omgeving en lagere productiekosten	- 68 -
6.1.2.5	Marktpotentieel	- 68 -
6.1.2.6	Geografische ligging	- 69 -
6.2	VRAAGGESPREK MET DE HEER PATRICK LENAERTS, ZAAKVOERDER HERCORUB NV.(WWW.HERCORUB.BE)	- 70 -
6.2.1	Situering van de investering	- 70 -
6.2.2	Toepassing Model op investering	- 73 -
6.2.2.1	Stabiliteit	- 73 -
6.2.2.2	Positief economisch beleid en investeringsincentives	- 73 -
6.2.2.3	Aanwezigheid van buitenlandse bedrijven, openheid ten opzichte ervan en de relaties tot Europese Unie	- 74 -
6.2.2.4	Kwaliteit van de economische omgeving en lagere productiekosten	- 74 -
6.2.2.5	Marktpotentieel	- 74 -
6.2.2.6	Geografische ligging	- 75 -
6.2.2.7	Afsluitende bemerking	- 75 -

6.3	VRAAGGESPREK MET DE HEER JOHAN THIJS, FREMACH PLASTICS NV.(WWW.FREMACH.BE)	- 76 -
6.3.1	<i>Situering van de investering</i>	- 76 -
6.3.2	<i>Toepassing Model op investering</i>	- 78 -
6.3.2.1	Stabiliteit	- 78 -
6.3.2.2	Positief economisch beleid en investeringsincentives	- 79 -
6.3.2.3	Lagere productie kosten en de kwaliteit van de economische omgeving	- 79 -
6.3.2.4	Marktpotentieel en aanwezigheid van buitenlandse bedrijven	- 80 -
6.3.2.5	Geografische ligging	- 81 -
6.4	ELEKTRONISCH VRAAGGESPREK MET DE HEER HERBERT ROBIJNS, OFFICER GENERAL COORDINATION CENTRAL EUROPE, KBC GROEP NV.	- 82 -
6.4.1	<i>Situering van de investering</i>	- 82 -
6.4.2	<i>Toepassing Model op investering</i>	- 83 -
6.4.2.1	Stabiliteit	- 83 -
6.4.2.2	Positief Economisch beleid en investeringsincentives	- 84 -
6.4.2.3	Kwaliteit van de economische omgeving	- 85 -
6.4.2.4	Lagere productie kosten	- 86 -
6.4.2.5	Aanwezigheid van buitenlandse bedrijven, openheid ten opzichte ervan en de relaties tot Europese Unie	- 86 -
6.4.2.6	Marktpotentieel	- 87 -
6.4.2.7	Geografische ligging	- 87 -
	HOOFDSTUK 7: ALGEMEEN BESLUIT	- 88 -
	REFERENTIES	- 93 -

BIJLAGES

BIJLAGE 1: LIJST MET AFKORTINGEN	- 101 -
BIJLAGE 2: GEOGRAFISCHE KAART VAN DE TSJECHISCHE REPUBLIEK	- 102 -
BIJLAGE 3: TSJECHIË: MACRO ECONOMISCHE INDICATOREN	- 103 -
BIJLAGE 4: GDP PER CAPITA IN PURCHASING POWER STANDARDS (PPS) IN DE EUROPESE UNIE (EU-25 = 100)	- 104 -
BIJLAGE 5: INFLATIE IN DE EUROPESE UNIE	- 105 -
BIJLAGE 6: WERKLOOSHEIDSRATIO'S BINNEN DE EUROPESE UNIE	- 106 -
BIJLAGE 7: WERKGELEGENHEIDSGRAAD VAN OUDERE WERKNEMERS BINNEN DE EUROPESE UNIE (55 TOT 64 JAAR)	- 107 -
BIJLAGE 8: ARBEIDSPRODUCTIVITEIT PER WERKNEMER IN DE EUROPESE UNIE	- 108 -
BIJLAGE 9: SCHEMA TER BEREKENING VAN DE BELASTBARE WINST IN TSJECHIË	- 109 -
BIJLAGE 10: DIRECTE BUITENLANDSE INVESTERINGEN PER LAND IN DE PERIODE 1993-2005	- 110 -
BIJLAGE 11: TOP 30 AANTAL BEDRIJVEN WAARIN BELGISCHE PARTICIPATIES AANWEZIG ZIJN	- 111 -
BIJLAGE 12: MAXIMUM TOEGELATEN OVERHEIDSSTEUN	- 112 -
BIJLAGE 13: TOP 15 LOCATIES IN EUROPA VOOR INDUSTRIE EN LOGISTIEK	- 113 -
BIJLAGE 14: AFSTANDEN TUSSEN PRAAG EN ENKELE BELANGRIJKE EUROPESE STEDEN	- 113 -
BIJLAGE 15: PASSAGIERS PER LUCHTHAVEN IN CENTRAAL-EUROPA	- 114 -
BIJLAGE 16: LIJST VOORBEELDVRAGEN VOOR HET VRAAGGESPREK	- 115 -

Hoofdstuk 1: Relevantie van het gekozen onderwerp

1.1 Situering

“Eeuwenlang hebben volkeren en staten gepoogd door oorlog en wapens de controle te verwerven over het Europese continent. Verzwakt door twee bloedige oorlogen en door het verzwakken van haar positie in de wereld, groeide het besef dat alleen in vrede en door overleg de droom van een sterk en ééngemaakt Europa kon worden verwezenlijkt. [...] Vijftig jaar na haar ontstaan bevindt de Unie zich evenwel op een kruispunt van wegen, een scharniermoment in haar bestaan. De éénmaking van Europa is nakend. De Unie staat op het punt zich uit te breiden met meer dan tien, vooral Centraal- en Oost-Europese lidstaten en zo één van de zwartste bladzijden uit de Europese geschiedenis definitief om te slaan: de Tweede Wereldoorlog en de kunstmatige opdeling van Europa daarna.” (DE TOEKOMST VAN DE EUROPESE UNIE - VERKLARING VAN LAKEN, 2001).

Op 1 mei 2004 volgde de eerste fase van de hereniging tussen het westelijke en het centrale en oostelijke deel van Europa. Tien nieuwe landen deden hun intrede in de Europese Unie. Acht hiervan waren voormalige invloedstaten van de Sovjet-Unie, zijnde Estland, Letland, Litouwen, Polen, Tsjechië, Slowakije, Hongarije, Slovenië. Voor deze acht was de toetreding een van de vele stappen in de omwenteling die ze hebben gekend sinds de val van het communisme eind jaren tachtig, begin jaren negentig. Een belangrijke motor van deze revoluties was de economische groei die elk van deze acht landen hebben gehad. Die werd dan weer op zijn beurt gestuwd door buitenlandse investeringen. Deze investeringen kwamen enerzijds van verschillende landen en internationale instellingen zoals de Europese unie of de Wereldbank maar anderzijds ook van privé-investeerders en bedrijven.

Ook vandaag de dag investeren nog veel bedrijven in deze landen. Samen kaapten zij ongeveer twee-derde weg van alle investeringen in de gehele Centraal- en Oost-Europese regio in 2002 en de helft in 2003. In concrete termen geeft dit 23 miljard USD in 2002 en 11 miljard USD in 2003. Een forse terugval, maar prognoses van het UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) en voorspelden een heropleving in de periode 2004-2005. (Vápeníková, 2004). Czechinvest (2005) bevestigt deze prognoses.

Als we gaan kijken naar de verdeling van investeringen tussen de verschillende landen zien we dat de Tsjechische Republiek de grootste investeringspool per hoofd was volgens Jahn (2002) in de periode 1990-2000. In 2002 was Tsjechië zelfs in absolute termen de grootste en een jaar later nog altijd tweede na grote buur Polen.(Vápeníková, 2004) Volgens de infobrochure van Czechinvest (2005) is men ook de grootste kaper van buitenlandse directe investeringen per hoofd in de periode na de eeuwwisseling.

Deze buitenlandse investeringen in Tsjechië komen vooral vanuit Nederland en Duitsland. Over de gehele periode 1993 tot 2005 is Duitsland de grootste investeerder, maar de laatste jaren zien we dat Nederlandse ondernemingen per jaar het meeste spenderen. Ook België speelt een niet onbelangrijke rol. Over de periode 1993 – begin 2005 is België de 7^{de}, volgens Cincura (2005) zelfs 6^{de}, investeerder al moet gezegd worden dat de investeringen per jaar in de periode 2002-2004 in vergelijking met andere belangrijke investeringsnaties betrekkelijk laag waren. Volgens de prognoses echter was er 2005 een heropleving. (CzechInvest, 2005). Gans de Benelux samen is trouwens goed voor 40% van de buitenlandse directe investeringen. (Cincura, 2005)

Hoe belangrijk deze investeringen wel niet zijn voor Tsjechië kan worden afgeleid van het feit dat 37% van de werkende bevolking van Tsjechië werkzaam is in

productiebedrijven die in buitenlandse handen zijn. Dit komt neer op 52% van de totale verkopen in de industrie en 60% van de export uit Tsjechië. (CzechInvest, 2005). Bedrijven met buitenlandse banden blijken bovendien meer succesvol dan volledig Tsjechische ondernemingen, niet alleen hebben ze een hogere productiviteit, maar ook beter geschoolde werknemers. (Kraftová, 2005)

Het is duidelijk dat buitenlandse investeringen een noodzaak zijn in Tsjechië en hoewel dit land in het hart van Europa altijd al wel een voortrekkersrol gehad heeft in de regio samen met Polen en Hongarije blijft de vraag waarom bedrijven Tsjechië zo aantrekkelijk vinden. Zo aantrekkelijk zelfs dat het meer directe investeringen kan weggapen dan grote buur Polen? En waarom blijven bijna twee-derde van de reeds gevestigde buitenlandse ondernemingen er investeren wat resulteert in uitbreidingen en het openen van meer dan één eenheid in het land? (Jahn, 2002). Wat heeft deze markt aan buitenlandse bedrijven te bieden zodat het interessant wordt hierin kapitaal te besteden? Dit is de centrale vraag die gesteld en zo goed mogelijk beantwoord wordt in dit werk.

1.2 Onderzoeksdomein

In de hele wereld zijn er heel veel bedrijven, die logischerwijs om verschillende beweegredenen hebben geïnvesteerd of zullen investeren in Tsjechië. Dit werk handelt voornamelijk over Belgische bedrijven, al zullen andere naties niet volledig worden genegeerd.

Wat betreft sectoren kunnen we ons moeilijk beperken. Volgens Kraftová (2005) komen buitenlandse investeringen immers voor in ongeveer alle sectoren van de Tsjechische economie. De belangrijkste zijn echter machines en uitrusting, metaalnijverheid,

petroleum en chemie, en tenslotte voeding in de industriële sectoren. In het dienstensegment kapen vooral de financiële sector, communicatie, opslag en transport, handel, horeca en immobielien de meeste investeringen weg. We zullen ons dus niet slechts op één of enkele bepaalde sectoren concentreren en in detail behandelen, maar blijven bij een algemene bespreking.

In tijd begrenzen we ons dan weer wel tot de laatste twee decennia. Enkel de periode na de val van het communistische bewind is in dit werk relevant en zal dus worden behandeld. Vooral de periode na 1 januari 1993 is belangrijk omdat op die datum de splitsing tussen Tsjechië en Slowakije plaatsvond en de Tsjechische republiek pas sindsdien officieel bestaat. Het spreekt voor zich dat de geraadpleegde bronnen eveneens uit deze periode zullen stammen. Met uitzondering voor een historische schets van Tsjechië.

Tot slot stellen we dat voornamelijk vergelijkingen worden gemaakt met enerzijds België, de buurlanden Duitsland en Oostenrijk en het Europese gemiddelde en anderzijds de landen met een gelijkaardig economisch verleden die eveneens lid zijn van de Central European Free Trade Association (CEFTA), namelijk Polen, Slowakije en Hongarije.

1.3 Centrale Onderzoeksvraag

De centrale vraag waarrond dit naslagwerk is opgebouwd is al eerder vermeld. We gaan proberen een antwoord te formuleren op de vraag waarom Tsjechië bedrijven zo aantrekkelijk is als investeringspool? Op welke vlakken is de Tsjechische Republiek aantrekkelijk voor investeerders en op welke juist niet? Concreet vertaalt zich dat in

volgende centrale onderzoeksvraag: **Welke factoren beïnvloeden Belgische bedrijven om al dan niet te investeren in Tsjechië?**

1.4 Methodologie

Om deze centrale onderzoeksvraag te beantwoorden gaan we in verschillende stappen werken. Eerst gaan we Tsjechië zelf even onder de loep nemen. We bekijken het land eerst algemeen, sociaal, politiek, geografisch en historisch. Daarna bespreken we de economische situatie en tot slot analyseren we de buitenlandse investeringen tot nu toe. Deze informatie zal komen vanuit statistieken, artikelen, boeken en andere literatuur.

In een tweede fase gaan we de eigenlijke beweegredenen zoeken en hun relatie ten opzicht van de vraag 'Waarom gaan bedrijven juist investeren in Tsjechië?' We proberen dit zo breed mogelijk te benaderen. Zowel het economische klimaat, marktgerichte factoren, traditie, enzovoort proberen we te ontdekken waarna we dit ordenen en in een relatieschema weergeven. We zullen via literatuur deze beweegredenen zo grondig mogelijk bespreken en hun relatie met het onderzoeksprobleem proberen te ontdekken.

In een derde en laatste fase gaan we kijken of dit conceptueel model wel klopt. Aan de hand van een viertal cases over bedrijven die hebben geïnvesteerd gaan we kijken of de beweegredenen uit de literatuur een invloed hebben gehad in het beslissingsproces. Welke speelden een grote rol, welke waren eerder verwaarloosbaar. En waarom was dit al dan niet belangrijk? Dit trachten we te achterhalen door contacten met bedrijven die in Tsjechië hebben geïnvesteerd of op punt staan dit te doen. De bedrijven werden zo verschillend mogelijk gekozen om zo een zo breed mogelijk aantal motieven te vinden.

Tenslotte volgt er de conclusie van het eindwerk

Hoofdstuk 2: Algemene bespreking van de Tsjechische Republiek

2.1 Geografisch

(Geografische kaart: bijlage 1)

De Tsjechische Republiek situeert zich in het hart van Europa. De oppervlakte bedraagt 78 866 vierkante kilometer, wat ongeveer 2,3 keer België is. Het land is volledig ingesloten door zijn vier burens, Duitsland, Oostenrijk, Slowakije en Polen. De belangrijkste rivieren zijn de Vlatva (Moldau) (433km) die door de hoofdstad Praag stroomt, de Labe (Elbe) (370km), de Dyje (306 km) en de Morava (246 km). Tsjechië is heuvelachtig met twee bergketens die gedeeltelijk de noordelijke en de zuidelijke grens vormen. (CZSO, 2006b) Het landschap bestaat voor 33% uit bebost gebied en is 54% agrarisch. Het klimaat is continentaal met gemiddelde temperaturen van 0.4 °C in de winter en 30.8 °C in de zomer. Tsjechië bestaat uit twee grote delen; Bohemen in het westen en Moravië in het oosten. (The Economist intelligence unit, 2005). Analooq aan de tien provincies in België bestaat het uit 14 regio's.

2.2 Demografisch

Op 30 september 2005 had in Tsjechië 10 246 522 inwoners. Een groot deel hiervan bevindt zich in de steden. De hoofdstad Praag is met 1.18 miljoen inwoners veruit de grootste gevolgd door Brno (367 226), Ostrava (310 459) en Plzeň (Pilzen) (162 780). (CZSO, 2006b) De veroudering van de bevolking is net zoals in de meeste westerse landen het grootste probleem. (The economist intelligent unit, 2005) Ook de spanningen tussen de Roma-bevolkingsgroepen en de etnische Tsjechen vormt een moeilijke, demografische kwestie. Sinds 1991 zijn 19 mensen om het leven gekomen door racistisch geweld, van wie 11 zigeuners. In 1997 kwam als gevolg van de

discriminatie van en agressiviteit tegen de Roma, een emigratiestroom van honderden zigeuners naar Canada, de Verenigde Staten en Groot-Brittannië op gang. (Moens, 2005)

De officiële taal is het Tsjechisch al wordt het Slowaaks ook erkend. De Tsjechen zijn over het algemeen meertalig. De oudere bevolking is meestal het Duits of het Russische machtig als tweede taal terwijl de jongere bevolking vooral kennis heeft van het Engels, Frans of Duits.

2.3 Geschiedenis

2.3.1 Voor 1918

Ondanks het feit dat het officiële begin van de Tsjechische republiek slechts aanvangt op 1 januari 1993 kent de regio een rijke en lange geschiedenis.

De huidige bevolking is Slavisch omdat deze in de zesde eeuw na Christus de Germanen verdreven. In ca. 800 werden ze onderworpen aan Karel de Grote die het christendom met zich meebracht. In de 10de eeuw kreeg het vorstenhuis van de Premysliden, dat uit het centraal-Boheemse volk van de Tsjechen voortkwam, de heerschappij over geheel Bohemen. In 1025 werd de kroon van Moravië definitief met die van Bohemen verenigd. (Moens, 2005)

Vanaf de elfde en twaalfde eeuw werd de band met het Duitse Rijk aangehaald waardoor de Boheemse vorsten ruime gelegenheid kregen om zelfstandig te regeren. Wenceslaus (Václav) II werd in 1300 tevens koning van Polen, en diens zoon Wenceslaus III in 1301 koning van Hongarije. Deze twee kronen gingen echter binnen

enkele jaren weer verloren. Toen Karel I tot keizer werd gekozen (als zodanig Karel IV), begunstigde dit de culturele opbloei en welvaart van Bohemen. De aanleg van de nieuwe stad in Praag is hiervan een voorbeeld net zoals de in 1348 gestichte universiteit van Praag (Karelsuniversiteit) die de eerste was in het Duitse Rijk. Onder Wenceslaus IV en Sigismund raakte de Bohemen echter in een ernstige crisis. Tegen de verduitsing van hof, adel en hoge geestelijkheid en de vestiging van Duitse kooplieden en kolonisten rees al in de 14de eeuw verzet van de Tsjechische bevolking. (Moens, 2005) De crisis werd acuut toen naast het Tsjechische nationalisme een kerkelijk-religieus hervormingsstreven ontstond onder leiding van Jan Hus. (Ministry of Foreign Affairs of the Czech Republic, 2002) De oorlog eindigde met een compromis tussen Kerk en Staat enerzijds en de gematigde hussieten anderzijds.

Door vererving kwam in 1526 de kroon toe aan Ferdinand van Habsburg, broer van Karel V. Hierdoor zou Bohemen tot het einde van de Eerste Wereldoorlog onder Habsburgs bewind blijven. Ondanks vervolging in het begin verspreidde het protestantisme, m.n. het lutheranisme, zich sterk in Bohemen. De Habsburgse heersers moesten al spoedig water in hun wijn doen, omdat de Reformatie onder alle standen verdedigers vond. Keizer Rudolf schonk tenslotte bij de Majesteitsbrief van 9 juli 1609 de Boheemse protestanten godsdienstvrijheid. Toen echter onder zijn opvolger over de toepassing van de Majesteitsbrief geschillen rezen, kwamen de protestantse standen van Bohemen in opstand. Zij vormden een revolutionaire regering, die zich tegenover het keizerlijke gezag stelde. Het waren deze verwickelingen die tot het uitbreken van de Dertigjarige Oorlog leidden. Het protestantisme werd uitgeroeid door de Habsburgse staat en de Rooms-Katholieke Kerk. Meer dan 30.000 protestantse families weken uit; de overige bekeerden zich vrijwillig of onder dwang terug tot het rooms-katholicisme. Als gevolg bezat Bohemen

alleen nog maar in naam zelfstandigheid binnen de Habsburgse monarchie. (Moens, 2005)

De regeringsperioden van Maria Theresia en Jozef II (1740 -1790) gaven nieuwe moeilijkheden. Wenen streefde ernaar de Bohemen te beroven van alles wat nog naar autonomie zweemde en streefde naar volkomen Germanisering van bestuur en onderwijs. Anderzijds werd er wel zorg besteed aan het onderwijs, werd de lijfeigenschap opgeheven en werd aan de Lutheranen godsdienstvrijheid geschonken. Toch gaf deze politiek aanleiding tot een wederopleving van het Boheemse nationalisme, dat zich uitte in een herleeft belangstelling voor de Tsjechische taal, literatuur, geschiedenis, folklore, enz. Het gevoel van verwantschap met andere Slavische volkeren was hierbij een belangrijke politieke factor. Een revolutie in 1848 gaf het Boheemse nationalisme de gelegenheid tot directe actie en er ontstond een scheuring op grond van de eeuwenoude tegenstelling tussen Boheemse Duitsers en Tsjechen. Het Slavische congres werd echter door Oostenrijk snel de kop ingedrukt en de Tsjechische nationalistische beweging vervolgd. Daarna betoonden de Tsjechen weer een zekere loyaliteit. Het voornaamste programmapunt van de nationalisten, namelijk eigen rechten voor de Tsjechische taal, kwam er echter niet. Bij het uitbreken van de eerste wereldoorlog kwam er van de Tsjechen dan ook logischerwijs weinig interesse voor de Oostenrijkse zaak. (Moens, 2005)

2.3.2 Periode 1918-1989

Op 14 oktober 1918 werd door de Nationale Raad te Parijs de Tsjechoslovaakse Republiek uitgeroepen. Door de ineenstorting van de Oostenrijks-Hongaarse dubbelmonarchie werd deze twee weken later ook effectief realiteit. Daarmee werden Bohemen, Moravië en Slowakije in een onafhankelijke staat verenigd. Het eerste

staatsvolk, de Tsjechen, maakte 46% van de totale bevolking uit. De Duitsers kwamen op 28%, de Magyaren (Hongaren) op 8% en de Roethenen op 3%. Het tweede staatsvolk, de Slowaken, aan wie de eerste president van de republiek, Masaryk, autonomie had toegezegd, was goed voor 13%. In het begin voelde de Duitse bevolking zich redelijk thuis als gevolg van de economische bloei tot de jaren dertig en ondanks de agrarische hervorming van 1919. Vanaf de jaren twintig echter gingen Duitstaligen in steeds grotere aantallen kiezen voor het Sudetendeutsche Heimatfront, dat na Hitlers machtsaanvaarding in Duitsland steeds meer in nationaal-socialistisch vaarwater raakte en vormden een bedreiging voor de democratie. (Moens, 2005)

Tijdens de Conferentie van München in de herfst van 1938 besloten Duitsland, Italië, Frankrijk en Groot-Brittannië tot de afstand door Tsjecho-Slowakije van Sudetenland, in meerderheid door Duitsers bewoonde gebieden die grensden aan het Duitse Rijk. Hongarije kreeg ook een strook land toegewezen en Polen pikte met Teschen (Decin) een territoriaal graantje mee. Tijdens de Duitse heerschappij werden de Tsjechen van hoger onderwijs uitgesloten al neutraliseerden de vestiging van nieuwe industrieën en hoge lonen in grote mate de frustraties van de arbeiders. De terreur echter stimuleerde de wil tot verzet dat zich manifesteerde in een opstand in Praag. (Moens, 2005)

Na het uitbreken vormde zich onder leiding van Beneš een Tsjechoslovaakse regering in ballingschap. Na de Duitse aanval op de Sovjet-Unie in juni 1941 werd deze ook door Moskou erkend. De samenwerking met de Sovjet-Unie werd in 1943 versterkt toen er een verdrag van vriendschap en bijstand werd afgesloten. Hierdoor kwam Tsjecho-Slowakije in de invloedssfeer van de Sovjet-Unie. Dit verdrag werd zelfs nog aangevuld in 1944 door een overeenkomst over een bezetting van Tsjecho-Slowakije door het Rode Leger. In maart 1945 werd het programma van Košice wereldkundig

gemaakt, dat na de verdrijving van de Duitse troepen uit het gehele land werd uitgevoerd. Het voorzag in de verdrijving van de Duitse en Hongaarse minderheden uit het land (op de Hongaren overigens veel minder rigoureus toegepast dan op de Sudetenduitsers) en de confiscatie van al hun eigendommen. (Moens, 2005 en Van de Berghe, 2005)

In februari 1948 namen de communisten de macht over en Tsjecho-Slowakije werd de Tsjechische Socialistische Republiek. Van 1948 tot en met 1989 domineerde de Communistische Partij de Tsjechoslovaakse politiek. Alle leidinggevende functies in het openbare leven werden door hen verdeeld en beheerd. De economie werd opgezet naar Sovjetrussisch model en gestuurd volgens het systeem van de centraal geleide planeconomie met vijfjarenplannen. De belangrijkste economische sector is steeds de industrie geweest. (Moens, 2005)

In 1960 werd Tsjecho-Slowakije bij grondwet een socialistische staat waar de macht in handen was van de werkende bevolking onder aanvoering van de Communistische Partij. Tegen het strenge bewind rees in de loop van de jaren zestig verzet. Daarop kwamen dooitendensen aan het licht. De Praagse Lente dreigde naar de opvattingen van de Sovjet-Unie uit te monden in een herstel van de parlementaire democratie en contacten met het Westen. Op 21 augustus 1968 overschreden troepen van het Warschaupact de Tsjechoslovaakse grenzen en bezetten de republiek. Geleidelijk werden de verworven vrijheden teruggedrongen. In oktober werd het land bij grondwetswijziging een federatie, bestaande uit de Tsjechische Socialistische Republiek (Bohemië, Moravië en een deel van Silezië) en de Slowaakse Socialistische Republiek, elk met een eigen parlement en regering. Maar in de praktijk werd de eerder verleende Slowaakse autonomie in feite ongedaan gemaakt. De Sovjetrussische troepen bleven in het land gestationeerd. (Moens, 2005)

2.3.3 1989 tot heden

De jarenlange politieke spanningen mondten tenslotte in 1989 uit in een openlijk verzet onder brede lagen van de bevolking tegen het regime. Massale demonstraties vonden plaats in Praag en de politieke beweging Burgerforum onder leiding van de toneelschrijver Václav Havel werd opgericht. Doordat de communistische machthebbers niet meer op de steun van de bevriende buitenlandse politieke krachten van het Warschaupact konden rekenen, droegen ze de macht over aan de oppositie. De leidende rol van de Communistische Partij en het monopolie van de marxistisch-leninistische ideologie werd afgeschaft. Havel werd de nieuwe president. De naam van de staat werd veranderd in *Ceská a Slovenská Federativni Republika* (Tsjechische en Slowaakse Federatieve Republiek). Geleidelijk werd de parlementaire democratie ingevoerd. Er werden onder andere vrije verkiezingen gehouden en werk gemaakt van de hervorming van de economie, die tot een stelsel van privé-eigendom en ontplooiing van een vrijemarkteconomie moest leiden. De gehele omwenteling wordt de 'Fluwelen Revolutie' genoemd omdat deze zonder slachtoffers heeft plaatsgevonden. (Moens, 2005)

In deze periode van ontwikkelingen manifesteerden zich ook een aantal niet opgeloste conflicten, voornamelijk de verhoudingen tussen de Tsjechen en Slowaken; de nieuwe staatsinrichting van beide delen van de federatie behoorde eveneens tot de belangrijkste vraagstukken. Nadat bij parlementsverkiezingen in Slowakije de nationalistische Beweging voor een Democratisch Slowakije van Meciar een grote overwinning had geboekt, besloot men over te gaan tot een splitsing. Slowakije verklaarde zich soeverein en president Havel trad af. (Moens, 2005). Tot op vandaag vinden vele Tsjechen echter dat de splitsing een politieke beslissing was en niet die van het volk. (Moens, 2005)

Na de deling van Tsjecho-Slowakije in Tsjechië en Slowakije per 1 januari 1993 werd weerom Václav Havel de eerste president. De kroon werd losgekoppeld van de Slowaakse munt en maakte snelle veranderingen mogelijk. In 1994 trad Tsjechië, samen met de andere landen van de Visegrad-groep, Hongarije, Polen en Slowakije, toe tot het Partnerschap voor Vrede-programma van de NAVO. Een jaar later trad Tsjechië als het eerste voormalig communistische land toe tot de OESO. (Moens, 2005)

In 1996 vroeg Tsjechië officieel het lidmaatschap van de Europese Unie aan en tekende al met Letland en Estland een vrijhandelsakkoord. In 1997 tekenden premier Klaus en de Duitse bondskanselier Kohl in Praag een verzoeningsverklaring. Hierin verontschuldigde Duitsland zich voor de bezetting van Bohemië en Moravië tijdens de Tweede Wereldoorlog en Tsjechië voor de verdrijving van circa 3 miljoen Sudeten-Duitsers kort na de oorlog. De onderhandelingen voor deze overeenstemming duurde twee jaar. (Moens, 2005)

Einde hetzelfde jaar diende premier Klaus zijn ontslag in na steeds meer oppositie tegen zijn beleid en nadat tevens president Havel zijn vertrouwen in hem had opgezegd. De president benoemde tot de verkiezingen in 1998 de partijloze bankpresident Josef Tošovský als premier. Het daaropvolgende jaar werd Havel in januari herverkozen voor een bijkomende termijn. Zeman M. werd de nieuwe premier in juli. In 1999 werd Tsjechië een volwaardig lid van de NAVO en op 1 mei 2004 trad Tsjechië toe tot de Europese Unie. (Moens, 2005)

Tijdens de verkiezingen van 2002 komt de sociaal-democratische partij als winnaar uit de bus. Vladimír Špidla wordt premier. Hij leidt een coalitie van de CSSD (sociaal-democraten), de Christen-democraten (KDU-CSL) en de Vrijheidsunie. De nieuwe president is sinds 7 maart 2003 Vaclav Klaus. (Moens, 2005) en The Economist intelligence unit, 2005)

Op 26 juni 2004 nam Vladimir Spidla ontslag als premier en als voorzitter van de sociaal-democratische partij (CSSD) van Tsjechië nadat hij een vertrouwensstemming in zijn eigen partij net overleefde. Het ontslag luidt het einde in van de coalitieregering die sinds de zomer van 2002 aan de macht was. Spiltrap's opvolger, Stanislav Gross, nam op zijn beurt ook ontslag na een lang aanslepende crisis, veroorzaakt door zijn houding bij een aantal immobiliëntransacties. De nieuwe eerste minister is Jiří Paroubek (52), voorheen minister van Regionale Ontwikkeling. Voor zijn ministerschap was hij o.m. vice-burgemeester van Praag. (Moens, 2005 en The Economist intelligence unit, 2005)

Hoofdstuk 3: Economische bespreking van de Tsjechische Republiek

3.1 Economische indicatoren

3.1.1 Bruto Binnenlands product

Net zoals de meeste voormalige communistische staten kende ook Tsjechië een sterke economische groei sinds begin jaren negentig. Als we naar het Bruto Binnenlands product (BBP) in absolute cijfers kijken zien we dat dit in vergelijking met 1995 bijna verdubbeld is (tabel 1). In tien jaar tijd ging het BBP van 1466 miljard Tsjechische kronen (CZK) naar 2767 miljard CZK. Indien we dit per hoofd bekijken bemerken we dezelfde evolutie. Bij vaste prijzen is de stijging minder spectaculair maar toch is het BBP per hoofd er met meer dan 50% op vooruit gedaan. De groei van het BBP heeft zich vooral sinds het jaar 2000 sterk doorgezet. (CZSO, 2006, zie bijlage 3). Enkel in de jaren 1997 en 1998 kende het de evolutie van het BBP een negatief cijfer als gevolg van een politieke crisis en mislukkingen op het vlak van het economische beleid volgens in het verslag van de Task-Force "uitbreiding" van het Europese parlement (1999).

Tabel 3.1: Bruto Binnenlands product in de Tsjechische republiek

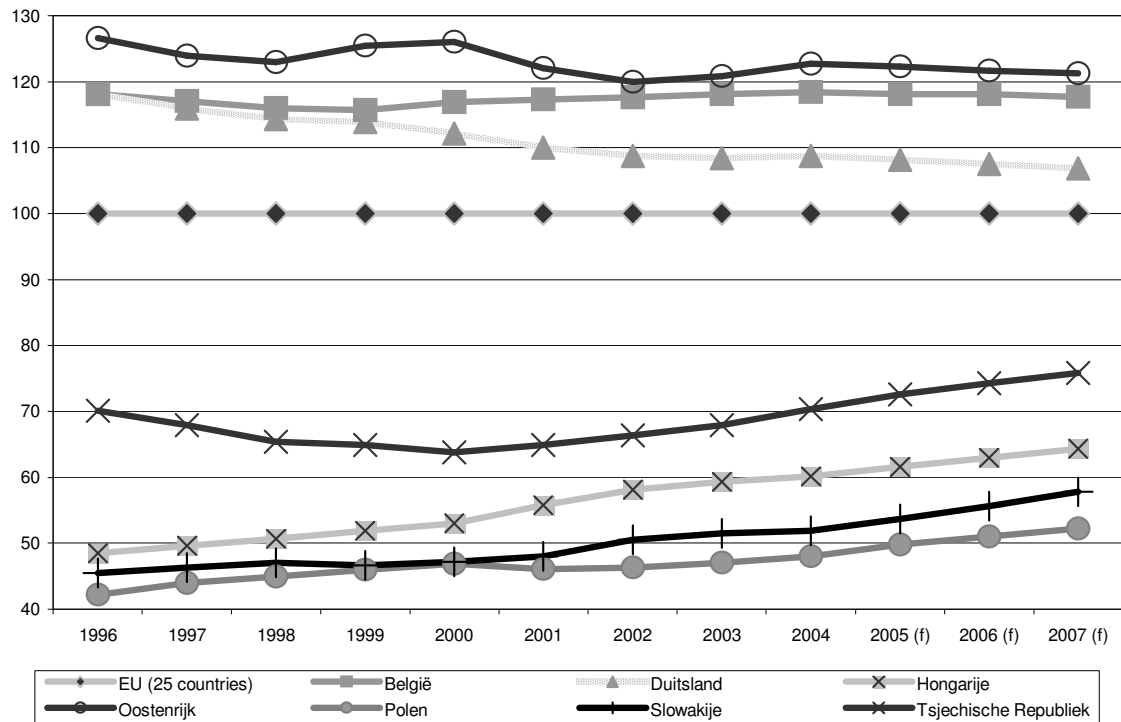
BBP Tsjechische Republiek		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
BBP	(milj, CZK)	1466.7	1660.6	1785.1	1962.5	2041.4	2150.1	2315.3	2414.7	2555.8	2767.7
BBP/Capita	(CZK)	141.972	160.988	173.252	190.626	198.521	209.302	226.449	236.714	250.526	271.161
BBP/Capita in PPS	(CZK)	10.669	11.487	11.705	11.775	12.169	12.800	13.522	14.300	14.751	15.936
Groei BBP	(%)	.	13,22	7,50	9,94	4,02	5,32	7,68	4,29	5,84	8,29
Groei BBP	(%, reële prijzen)	.	4.2	-0.7	-1.1	1.2	3.9	2.6	1.5	3.2	4.7

bron: CZSO (Czech statistical office), Czech Republic: key macroeconomic indicators [online], Praag, beschikbaar op: URL: <http://www.czso.cz> [geraadpleegd op 28-02-2006]

Indien de vergelijking wordt gemaakt met de rest van de Europese Unie gebruiken we het BBP per capita in purchasing power standards (PPS) waarbij we het Europese gemiddelde (EU 25) gelijkstellen aan 100. In de laatste tien jaar heeft de Tsjechische republiek tot het jaar 2000 terrein verloren ten opzichte van het gemiddelde (van 70.1% tot 63.8%). Pas na de eeuwwisseling is het bezig aan een inhaalbeweging. Voorspeld wordt dat in 2005 het niveau van 1998 wordt overschreden (72.7%). Dit kan erop wijzen dat de economische groei pas vanaf 2000 sneller ging dan in andere delen van de Europese Unie, hetgeen wordt gestaafd door de lage groeicijfers in de perioden 1997-1999. Ook moet rekening gehouden worden met het feit dat deze cijfers voor heel Tsjechië gelden terwijl er binnen het land grote verschillen zijn. Zo scoort bijvoorbeeld de regio van de hoofdstad Praag 152.8% van het Europese gemiddelde waardoor het de rijkste regio is in de postcommunistische toetreden landen. Dit economische zwaartepunt trekt het gemiddelde van het gehele land sterk naar boven. Bewijs daarvan is de 61.1% die de tweede meeste welvarende regio haalt. (The Economist intelligence unit, 2005) Volgens Hájková et al. (2005) benadert Tsjechië stilaan het niveau van de minst ontwikkelde 'oudere' leden van de Europese Unie, al blijft het prijsverschil nog wel significant.

Een blik op de cijfers van de andere leden van de Europese Unie die in mei 2004 zijn toetreden verklaart waarom Tsjechië werd aanzien als één van de meeste welvarendste staten. Enkel Slovenië en Cyprus scoren beter, maar de buurlanden Polen en Slowakije zitten ver onder het Tsjechische cijfer. Het Poolse GDP per Capita in PPP bedroeg 48.9% in 2004 en het Slowaakse 53.9%. Wel hebben zij veel vooruitgang geboekt in de voorbije 10 jaar wat aangeeft dat de groei in die landen zich sterker doorzet. Ook Hongarije (60.2% in 2004) scoort beduidend lager maar heeft wel net zoals Polen en Slowakije een sterke positieve groei ten opzichte van het gemiddelde van de Europese Unie. (Eurostat, 2004, zie Bijlage 4)

Tot slot vergelijken we Tsjechië met Duitsland, Oostenrijk en België. Beide burens scoren wel hoger in cijfers maar hebben een kleine negatieve evolutie de voorbije tien jaar. België staat met 118,5% ook hoger maar kende net zoals Tsjechië een dip in de periode 1997-1999 en herstel vanaf 2000 tot het niveau van 1996 in 2003. De voorspellingen naar de toekomst zijn echt wel verschillend. Tsjechië beloofd een sterke inhaalbeweging ten opzichte van de rest van Europa waar België quasi status-quo blijft. (Eurostat, 2004a, zie Bijlage 4)



e: geschat voor de Tsjechische republiek, Hongarije, Polen en Slowakije
f: voorspellingen

Bron: Eurostat (2004a), zie bijlage 4

Grafiek 3.1: GDP per Capita in Purchasing Power standards (EU-25=100)

3.1.2 Nationaal Inkomen

Het netto nationale inkomen in 2004 bedroeg 76.3% van het BBP (Eurostat, 2006b) en kende analoog hieraan een sterke stijging in de voorbije tien jaar: van 1474,7 miljard CZK in 1995 tot 2635.5 miljard CZK in 2004, met andere woorden, een stijging met 78,71% procent. Van dit inkomen in 2004 werd er 624.3 miljard CZK gespaard, ongeveer 23,7%. Deze spaarquote is afgenomen van 28,6% in 1995 en kende in 2003 een voorlopig dal van 21,3%. De groeivertraging in 1997-1998 is ook in deze statistieken terug te vinden als we kijken naar de stijging van de spaarquote in 1998. (CZSO, 2006a, zie bijlage 3).

3.1.3 Inflatie

In het begin van de jaren '90 was de hoge inflatie van consumentenprijzen een groot probleem voor de Tsjechische economie. Met de onafhankelijkheid in 1993 was deze zelfs 20% per jaar. In de periode daaropvolgend tot 1998 bleef deze hoge inflatie tussen de 8.5% en 10.7%. Vanaf 1999 kwam er meer stabiliteit in de prijzen en bleef de inflatie, uitgezonderd in 2001 (4.7%), onder de 4%. Volgens Kotlán V en Navrátil D. (2003) streeft de Tsjechische nationale bank naar een percentage tussen 1% - 3% tegen einde 2005. In 2004 en 2005 is men hier ook in geslaagd. (CZSO, 2006a). In 2005 bedroeg de inflatie 1,6%, wat vrij laag is in vergelijking met het Europese gemiddelde van 2,2% en Polen (2,2%), Slowakije (2,8%) en Hongarije (3,5%). (Eurostat, 2006a en bijlage 5)

Indien de evolutie van de producerprijzen wordt bekeken valt bijna altijd een neerwaartse trend op. Enkel in de primaire sector blijft de inflatie, op enkele jaren na, hoog en schommelen rondom de 8-9%. Diensten en constructie hebben net zoals de

consumentenprijzen tot 1998 een zeer hoge inflatie gekend maar zijn sindsdien onder de 5% gebleven. Bij de secundaire sector valt deze tendens veel minder op, de inflatie was dan ook vorig decennium minder hoog dan in de andere delen van de economie. Sinds de eeuwwisseling is ook deze, op 2003 na, telkens vrij laag. (CZSO, 2006a, zie bijlage 3)

Tabel 3.2: inflatie in de Tsjechische republiek

inflatie Tsjechische Republiek			1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Consumentenprijzen		(%)	20.8	10.0	9.1	8.8	8.5	10.7	2.1	3.9	4.7	1.8	0.1	2.8	1.9
Producterprijzen:	Industrie	(%)	9.2	5.3	7.6	4.8	4.9	4.9	1.0	4.9	2.9	-0.5	-0.3	5.7	3.0
	Constructie	(%)	25.9	13.9	10.6	11.3	11.3	9.3	4.8	4.1	4.0	2.7	2.2	3.7	
	Diensten	(%)			17.6	12.7	10.9	8.8	4.1	3.4	3.9	3.2	1.6	2.3	1.9
	Landbouw	(%)	8.4	4.7	7.6	8.3	2.9	2.3	-11.7	9.2	8.4	-9.5	-2.9	8.1	-9.2
bron: CZSO (Czech statistical office), Czech Republic: key macroeconomic indicators [online], Praag, beschikbaar op: URL: http://www.czso.cz [geraadpleegd op 28-02-2006]															

3.1.4 Tewerkstelling

In het laatste kwartaal van 2005 bedroeg de werkende bevolking in de Tsjechische Republiek 4,8 miljoen personen. Dit cijfer is redelijk stabiel gebleven in de tijd al is er een achteruitgang te merken analoog aan het bevolkingcijfer. (CZSO, 2006b en 2006c) Het grootste gedeelte van dit cijfer, 2 726 duizend, zijn mannen tegenover 2 077 duizend vrouwen. Toch scoort Tsjechië volgens Kraftová I. (2005) goed in de tewerkstelling van vrouwen. Met 56,3% ligt het boven het Europese gemiddelde van 55,1%. Ook het tewerkstellingscijfer van oudere werknemers tussen de 55 en 66 jaar, ligt boven het Europese gemiddelde; 42,7% in 2005 (tegenover 41% in 2004). Dit kan men terugvinden in statistieken van Eurostat (2005a en bijlage 7). De arbeidsproductiviteit evenwel ligt met 62% in 2003 en 64,4% in 2004 ver onder het Europese gemiddelde 100%. (Kraftová, 2005, en Eurostat, 2004b). De cijfers van

Eurostat (2004b en bijlage 8) geven verder aan dat dit verschil tegen 2007 nog zal verkleinen en de productiviteit zal stijgen tot 72,5%. In vergelijking echter met België, 128,8% in 2004, en Duitsland, 100,3% in 2004, blijft de productiviteit laag. In vergelijking met de andere nieuwe lidstaten bevindt Tsjechië zich in het gemiddelde. Polen (62,1%) en Slowakije (59,1%) scoren minder, maar Hongarije doet beter met 68,2% in 2004. (Eurostat, 2004b)

De werkloosheid is een gevoelig probleem in Tsjechië. Tegenwoordig bedraagt deze ongeveer 7.9% procent. Wat een daling is ten opzichte van 2004 (8,3%).(Eurostat, 2005b en bijlage 6) Het is evenwel een verdubbeling tegenover tien jaar geleden. Immers, tot de jaren 1997 – 1998, die een dip in de economie betekenden (zie 3.1.1 'bruto binnenlands product') schommelde de werkloosheid rond de 4%. Na 1998 echter bleef de werkloosheidsgraad echter rond 8% hangen. (CZSO, 2006a en bijlage 3) In vergelijking met de buurlanden Polen (18%)¹ en Slowakije (16,2%)² scoort Tsjechië zeer goed. De voorgaande percentages komen voort uit de 'algemene werkloosheidsgraad', dit wil zeggen gemeten volgens de methode van de International Labour Organisation (ILO). Ook in vergelijking met andere Europese landen presteert Tsjechië goed op vlak van werkgelegenheid volgens de gegevens van Eurostat (2005b). Niet alleen zit de werkloosheid onder het Europese gemiddelde van 8,7%, het doet ook beter dan bijvoorbeeld Duitsland (9,5%) en België (8,4%). In absolute cijfers zijn er 404,8 duizend werklozen waarvan vrouwen met 56,7% de meerderheid uitmaken. Verder zijn het vooral laaggeschoolden (77,9%). Met het stijgen van de algemene werkloosheid is logischerwijs ook de lange-termijnwerkloosheid sterk toegenomen. Sinds 1993 is dit geëvolueerd van 0.7% tot 4.3%. (CZSO, 2006a).

¹ GUS (2006)

² SO SR (2006)

Vanuit geografisch standpunt scoren vooral economisch sterke regionen goed op vlak van tewerkstelling. Dit blijkt uit de cijfers van het Tsjechische statistische instituut (CZSO, 2006c) waaruit blijkt dat de hoofdstedelijke regio Praag (3.2%) en de regio Pilzen (4.9%) de laagste werkloosheidsgraad hebben terwijl de Moravische regio (13.2%) en Ústed (15.1%) regio de hoogste cijfers hebben. (CZSO, 2006c)

3.1.5 Economische sectoren

In het begin van vorige eeuw was de Tsjechoslowaakse republiek een van de meest ontwikkelde industrieën met een gediversifieerde economie. Door de invoering van de plangeleide economie vanaf 1948 ging dit verloren en investeerde men vooral in arbeids- en energie-intensieve industrie. De overgang naar een markteconomie heeft dit zwaartepunt laten dalen, in 2003 telde de secundaire sector nog slechts mee voor 23% van het BBP tegenover 48% 1990. In tewerkstellingscijfers is deze terugval minder spectaculair, van 38% (1990) tot 30% (2003). De industrie blijft echter wel een belangrijke sector. (The Economist intelligence unit, 2005).

De agrarische sector kent ook een verval, van 8% in 1990 tot 4.6% BBP. Al is deze impact minder omwille van het kleinere aandeel van deze sector. In tegenstelling tot de vorige twee groeide de dienstensector zeer snel sinds 1989 en bereikt nu 58%. Vooral de financiële en onderhoudsservices, retail- en wholesales, catering en het toerisme. (The Economist intelligence unit, 2005).

Indien we de verandering in reële verkopen van de verschillende sectoren bekijken, CZSO (2006a), zien we dat de industrie en constructie sinds 2000 terug het snelste groeien terwijl de agrarische sector, op 2002 na, in dit opzicht blijft dalen. In 2004

kende het een nulgroei. De dienstensector groeit eveneens gestadig sinds de eeuwwisseling. Ook in deze gegevens van de recessie van 1997-1998 op.

3.2 Monetaire indicatoren

3.2.1 *Monetaire politiek*

De monetaire politiek die door de Nationale Bank van Tsjechië (CNB) wordt gevoerd is 'inflation targeting' en richt zich net zoals in de meeste democratische landen op prijsstabiliteit. Dit komt neer op een gemiddelde lage groei van de consumentenprijzen. Zoals reeds eerder in het deel inflatie (3.1.3) vermeld streeft men naar een inflatie tussen de 1% en 3%. Dit wordt eveneens gedaan met het oog op de toetreding tot de Eurozone. (CNB, 2006a en bijlage 3).

'Inflation targeting' werd pas ingevoerd vanaf januari 1998 als een reactie op de recessie in die periode. Daarvoor opteerde men voor een vaste wisselkoers van de kroon. De omschakeling kwam er na een opeenstapeling van redenen die volgden op de convertibiliteit van de kroon in 1995. Het positieve intrestverschil en de vaste wisselkoers trokken veel kapitaal aan dat resulteerde in een groot vraagoverschot. Dit overschot creëerde tekorten in de goederen- en dienstenrekeningen aangezien de meeste investeringsgoederen in het buitenland werden gemaakt en drukte zo op de betalingsbalans. De zwakte van deze balans werd duidelijk toen tijdens de Aziatische crisis in 1997 veel speculatie plaatsvond op de kroon. De Nationale Bank kon niet meer reageren en besloot de vaste koers te verlaten. Dit zorgde echter voor een destabilisatie van de economie want als gevolg van een 10% depreciatie van de kroon gecombineerd met de ongelukkige timing van het vrijmaken van gereguleerde prijzen, stegen de prijzen van de handelsgoederen sterk midden 1997 en begin 1998 en verwachtte men

een zeer hoge inflatie voor dat jaar. Als antwoord hierop heeft de Nationale Bank van Tsjechië de 'inflation targeting' sindsdien als kader voor zijn monetaire politiek ingesteld, met succes. (Kotlán en Navrátil, 2003)

3.2.2 Betalingsbalans

Zoals in het vorige deel beschreven (3.2.1 'monetaire politiek') speelde de betalingsbalans een belangrijke rol in de overschakeling van monetaire politiek. Als we deze van naderbij gaan bekijken zien we dat voor het tekort op de goederen- en dienstenbalans inderdaad een stijgende evolutie merkbaar is in de periode 1993 – 1997. De balans ging in absolute cijfers van 13,3 miljard CZK overschot naar een tekort van 113 miljard CZK in 1997, ofwel -6,3% van het BBP. Na een eenmalige daling tot -2.1% in het jaar 1998 begon dit tekort terug te stijgen tot het niveau van 1997 in 2003 werd bereikt. In 2004 was er vervolgens weer een daling.(-5,2%). (CZSO, 2006a en bijlage 3)

De kapitaalzijde van de balans kent logischerwijs ongeveer hetzelfde verloop. Tot voor de recessie van 1997 steeg dit tot een hoogtepunt van 218,3 miljard CZK in 1995, of ongeveer 14.9% van het BBP. Ook dit verminderde in de periode 1997-1998 tot 1,9% in 1997 en begon achteraf weer te stijgen tot een voorlopig hoogtepunt van 14,4% in 2002. In 2004 bedroeg de kapitaalzijde van de betalingsbalans 6,5% van het BBP. (CZSO, 2006a)

3.2.3 Wisselkoers

De reële effectieve wisselkoers die vanaf 1999 wordt bijgehouden is een gewogen gemiddelde van de koers van de Tsjechische kroon tegen de belangrijkste munten (zoals de Dollar, Euro en Yen). We zien hierdoor dat de munt vrij stabiel bleef in de eerste

jaren na de recessie, -0,2% en 0,3% respectievelijk in het jaar 1999 en 2000. Vanaf toen kende de koers een grilliger verloop met een hoogtepunt in 2002 toen deze met 10,5% steeg. (CZSO, 2006a en bijlage 3). Ook de fluctuaties met de euro zijn vrij groot al blijven ze de band van $\pm 15\%$. Hierdoor heeft Tsjechië besloten zich nog niet bij het 'European exchange rate mechanism' (ERM II) aan te sluiten, wat nodig is voor de toetreding tot de eurozone. (zie volgende hoofdstuk 3.2.4 Toetreding tot de Eurozone)

3.2.4 Toetreding tot de Eurozone

Volgens de Tsjechische overheid en de Tsjechische Nationale Bank (2003) en Padfield M. en Verdun A. (2005) wordt verwacht dat de Tsjechische republiek lid wordt de Eurozone in de periode 2009 – 2010. Daarvoor moet het nog wel aan de vier criteria van het stabiliteitspact van de Europese Unie voldoen.

Volgens de Tsjechische Nationale Bank, het ministerie van financiën en het ministerie van handel en industrie (2005) wordt aan het criterium van prijsstabiliteit sinds 2002 voldaan, met een uitzondering in 2004. Hierbij neemt men het gemiddelde van de drie laagste inflaties in de Eurozone waarbij een marge van 1,5% wordt geteld. Momenteel zit Tsjechië onder dit maximum en ook in de toekomst verwacht men geen moeilijkheden (Tabel 3.3)

Tabel 3.3: Prijsstabiliteits-criterium in de Tsjechische republiek

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Gemiddelde van de 3 EU-landen met de laagste inflatie	1,4	1,2	0,7	0,9	1,3	1,3	1,3
Referentie waarde (Gemiddelde + 1,5)	2,9	2,7	2,2	2,4	2,8	2,8	2,8
Tsjechische republiek	1,4	-0,1	2,6	1,5	2,2	2	2,1

bron: Tsjechische nationale bank, het ministerie van Financiën en het ministerie van handel en industrie (2005), *Assessment of the Fullfilment of the Maastricht Convergence Criteria and the Degree of Economic Alignment of the Czech Republic with the Euro Area*, Tsjechische overheid, Praag

Het tweede criterium handelt over de financiële positie van de overheid en baseert zich op de begrotingstekorten en de staatsschuld. Waar de staatsschuld ver onder de 60% blijft vormt het begrotingstekort echter een groter probleem (zie verder 3.3.1 begrotingsaldo). Dit steekt de laatste jaren ver uit boven de 3% van het BBP en de periode tot 2008 belooft niet direct beterschap. Ook al heeft de overheid maatregelen genomen, toch verwacht men pas in 2008 onder de 3% norm te geraken. (Tsjechische nationale bank, het ministerie van Financiën en het ministerie van handel en industrie, 2005)

Tabel 3.4: Financiële stabiliteit van de overheid in de Tsjechische republiek

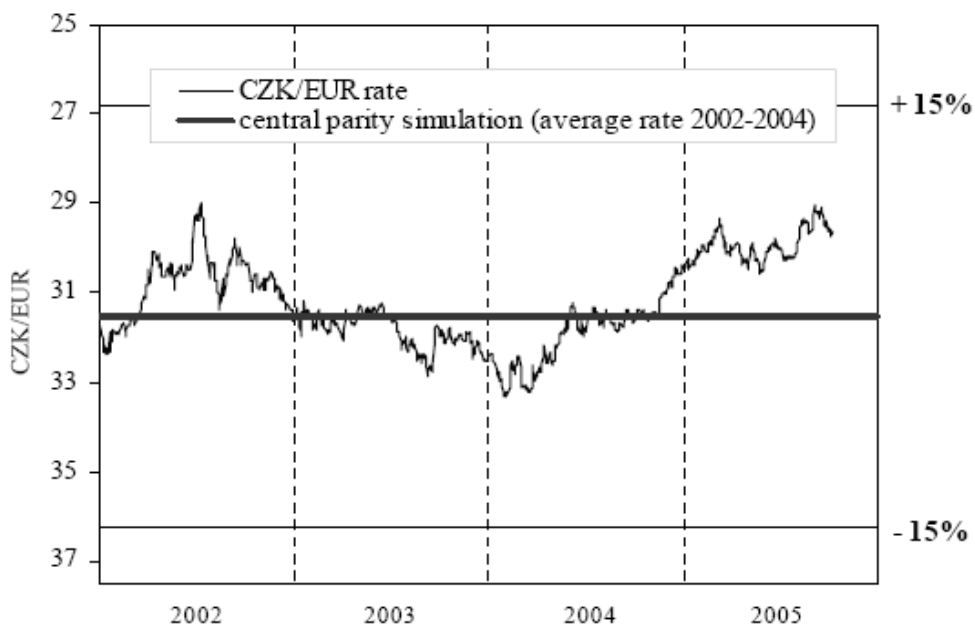
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Begrotingstekort (% van BBP)	-6,8	-12,5	-3	-4,8	-3,8	-3,3	-2,7
Staatsschuld (% van BBP)	29,8	36,8	36,8	37,4	37,1	37,9	37,8

bron: Tsjechische nationale bank, het ministerie van Financiën en het ministerie van handel en industrie (2005), *Assessment of the Fullfilment of the Maastricht Convergence Criteria and the Degree of Economic Alignment of the Czech Republic with the Euro Area*, Tsjechische overheid, Praag

Zoals eerder al vermeld heeft Tsjechië zich nog niet gevoegd bij het 'European exchange rate mechanism' (ERM II). In dit geval zou de kroon twee jaar lang binnen de $\pm 15\%$ band

van zijn centrale pariteitkoers moeten blijven om zo de stabiliteit van de munt te waarborgen. Deze centrale pariteit is nog niet bepaald omdat Tsjechië nog niet is toegetreden, maar bij een simulatie ervan zien we dat de kroon in de periode 2002-2004 ondanks grote schommelingen (zie 3.2.3 'wisselkoers') binnen de $\pm 15\%$ -band blijft (grafiek 3.2). Het is echter juist door deze schommelingen dat de Tsjechische Nationale Bank, het ministerie van financiën en het ministerie van handel en industrie (2005) heeft afgeraden reeds ERM II te vervoegen.

Het laatste criterium moet de stabiliteit van de langetermijn rente waarborgen en wordt net zoals het prijsstabiliteitsratio afgewogen door het gemiddelde te nemen van de drie laagste inflaties in de Europese unie en dat te verhogen met een marge, in dit geval 2,0%. De Tsjechische Nationale Bank, het ministerie van financiën en het ministerie van handel en industrie (2005) verwachten hierin geen problemen tot toetreding (tabel 3.5).



bron: Tsjechische nationale bank, het ministerie van Financiën en het ministerie van handel en industrie (2005)

Grafiek 3.2: CZK/ EUR ratio (2002-2005)

Tabel 3.5: Intrest-ratio's op 10-jaar overheidsobligaties

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Gemiddelde van de 3 EU-landen met de laagste inflatie	4,9	4,12	4,28	3,8	4,2	4,2	4,2
Referentie waarde (Gemiddelde + 2)	6,9	6,12	5,76	5,8	6,2	6,2	6,2
Tsjechische republiek	4,94	4,12	4,75	3,3	3,4	3,9	4

bron: Tsjechische nationale bank, het ministerie van Financiën en het ministerie van handel en industrie (2005), *Assessment of the Fullfilment of the Maastricht Convergence Criteria and the Degree of Economic Alignment of the Czech Republic with the Euro Area*, Tsjechische overheid, Praag

3.3 Fiscale indicatoren

3.3.1 Begrotingsaldo

Uit cijfers van de CZSO (2006a) blijkt dat de begrotingscontrole, sinds 2001 opgemeten, nooit in evenwicht is. Met andere woorden de Tsjechische overheidssector heeft sindsdien altijd een externe financiering gehad. Het begrotingstekort kende in 2003 met 12,5% van het BBP een hoogtepunt. In 2004 was het echter al direct gedaald tot een aanvaardbaar niveau van 3%.

Als we kijken naar de overheidsbalans in termen van uitgaande en inkomende bedragen, dat sinds 1993 al wordt opgemeten door de CZSO (2006a en bijlage 3), bemerken we dat er in Tsjechië in de eerste jaren na de onafhankelijkheid nog wel een klein overschot was. Vanaf 1996 echter was er een tekort dat bijna systematisch groter werd tot het niveau van 2003, toen dit deficit 4,3% van het BBP bedroeg. In 2004 en 2005 daalde dit cijfer echter.

3.3.2 Staatsschuld

Het overheidstekort dat al sinds 10 jaar aanhoudt zorgt vanzelfsprekend voor een steeds oplopende staatsschuld. Als men enkel kijkt naar de financiële verplichtingen die de overheid heeft ten opzichte van buitenlandse leningen en staatsobligaties, bedroeg de staatsschuld 592,9% in 2004 en 691,2 een jaar later. In 2004 kwam dit overeen met 21,4% van het BBP. De staatsschuld schommelde sinds 1995 rond de 10% en is sinds 1999 in procentuele termen verdubbeld. (CZSO, 2006a, en bijlage 3)

Nu, indien de staatsschuld wordt gemeten volgens de EU-regels komen we op een veel hoger bedrag uit maar dat nog altijd binnen de perken blijft. Wel valt het weerom op dat de staatsschuld fel is gestegen sinds de eerste berekening in 2001. In 4 jaar tijd is deze van 26,3% naar 36,5% van het BBP gestegen.

3.3.3 Belastingstarieven

3.3.3.1 Vennootschapsbelasting

De vennootschapsbelasting is de laatste jaren sterk gedaald van 28% in 2004 en 26% in 2005 tot 24% op de winsten die worden gemaakt in het boekjaar dat start vanaf januari 2006. Deze taks wordt berekend op de belastbare basis die vrij analoog aan de Belgische berekening is. Een schema hiervoor vindt men terug in bijlage 9. (Czechinvest, 2005)

3.3.3.2 Persoonsbelasting

De inkomensbelasting is progressief en varieert van 15% tot 32% en de berekening is analoog aan de Belgische methode. Er zijn vier inkomensschijven (CZK):

- 0 tot 109 200 (\pm €3640)³: 15%
- vanaf 109 200 tot 218 400 (\pm €7280): 20%
- vanaf 218 400 tot 331 200 (\pm €11040): 25%
- vanaf 331 200 en meer: 32%

Bron: Czechinvest (2005)

3.3.3.3 Sociale Bijdragen

De werknemer staat 12,5% op zijn bruto-inkomen af als sociale bijdrage. Dit percentage bestaat uit:

- 4,5% ten gunste van de gezondheidszorg
- 6,5% pensioensbijdrage
- 0,4% werkloosheidsbijdrage
- 1,1% ziekte en andere voordelen

Bron: Czechinvest (2005)

Analoog betaalt de werkgever 35%, dit bestaat op zijn beurt uit (Czechinvest, 2005):

- 9% ten gunste van de gezondheidszorg
- 21,5% pensioensbijdrage
- 1,2% werkloosheidsbijdrage
- 3,3% ziekte en andere voordelen

³ gebruikte wisselkoers: 30 CZK/EUR

3.3.3.4 Belasting op toegevoegde waarde (BTW) en accijnzen

Er zijn twee BTW tarieven. Enerzijds het 'normale' tarief van 19%, dat geldt voor de meeste goederen en diensten en anderzijds het verlaagde tarief, 5%, dat van toepassing is op geselecteerde goederen en diensten zoals basisvoeding, boeken en diverse medicamenten en medische diensten. De tarieven gelden voor alle goederen en diensten geproduceerd binnen de Tsjechische republiek en bestemd voor de eigen markt gelden ook voor geïmporteerde goederen. (Czechinvest, 2005)

Naast de BTW zijn de meeste brandstoffen, alcoholische dranken, gevaarlijke stoffen en tabaksproducten onderhevig aan diverse accijnzen. De accijnzen bestaan uit een vast bedrag per eenheid, behalve voor tabaksproducten, daar geldt zowel een vast bedrag als een percentage op de verkoopprijs. (Czechinvest, 2005)

3.3.3.5 Wegenbelasting

Door het vignetsysteem op de autosnelwegen geldt de wegenbelasting enkel voor voertuigen die geregistreerd zijn als bedrijfsvoertuig voor gebruik binnen de Tsjechische republiek. Deze bedraagt 1 200 (± €40) tot 4 200 CZK (± €140) per jaar voor personenwagen en van 1 800 (± €60) tot 50 400 CZK (± €1860) voor vrachtwagens. (Czechinvest, 2005)

3.3.3.6 Vastgoedbelasting

De belasting op de eigendom van terreinen met een bouwvergunning bedraagt 1 CZK per vierkante meter al kan dit vermenigvuldigd worden met een bepaalde coëfficiënt naar gelang de totale oppervlakte of de ligging ervan. De belasting op gebouwen hangt

eveneens van de ligging af en varieert van 1, 5 tot 10 CZK per vierkante meter voor bedrijfsgebouwen en 1, 3 of 4 CZK per vierkante meter voor residentiële immobiliën. Per verdiepen wordt nog extra 0,75 CZK per vierkante meter aangerekend. De coëfficiënten waarmee de totale belasting kan vermeerderd worden gaan van 0.3 tot 5 in de hoofdstad Praag. (Czechinvest, 2005)

3.3.3.7 Successie- en schenkingsrechten

Deze tarieven gaan van 1% tot 40% in het geval van een schenking en 0.5% tot 20% in geval van een nalatenschap. (Czechinvest, 2005)

Hoofdstuk 4: Directe buitenlandse investeringen in Tsjechië

4.1 Definitie van directe buitenlandse investeringen

Een directe buitenlandse investering, 'a Foreign direct investment' (FDI), wordt door de Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling(OESO) (1998) gedefinieerd als "capital invested for the purpose of acquiring a lasting interest in an enterprise and of exerting a degree of influence on that enterprise's operations." Hieruit blijkt dat een directe investering de bedoeling heeft om in zeker mate een controle te verwerven in een onderneming. In dit opzicht beschouwt de OESO (1998) een participatie van 10% of meer voldoende.

Verder kunnen FDI op diverse manieren geplaatst worden (Wouters, 1997):

- Als een directe investering
- Als een fusie of een acquisitie
- Als een joint venture

In het geval van een directe investering richt het moederbedrijf zelf een filiaal op in het buitenland. De investering is 'greenfield'. Deze investering brengt zeer veel kosten met zich mee en vraagt dus veel kapitaal waardoor ze meestal enkel voor grote bedrijven geschikt is.(Wouters, 1998)

Voor kleinere bedrijven zijn de andere twee vormen interessanter. Bij een fusie smelt het moederbedrijf samen met een bedrijf uit een gastland. Bij een acquisitie, daarentegen, neemt het moederbedrijf een onderneming geheel of gedeeltelijk over in het gastland. Ook een joint venture kan interessant zijn, hierbij participeert een bedrijf uit het moederland samen met een bedrijf uit het gastland in een nieuw en

gemeenschappelijk filiaal, waardoor kosten als risico's gedeeld kunnen worden. (Wouters, 1998)

Fusies en acquisities bieden het voordeel dat je buiten de bestaande infrastructuur en menselijk kapitaal, ook het netwerk van het bedrijf uit het gastland en kennis van de cultuur overneemt. Een joint venture heeft ditzelfde voordeel. Anderzijds kan in beide gevallen een verschil in bedrijfsculturen tot spanningen leiden. Dit nadeel heeft een 'greenfield' investering niet (Hollensen, 2004)

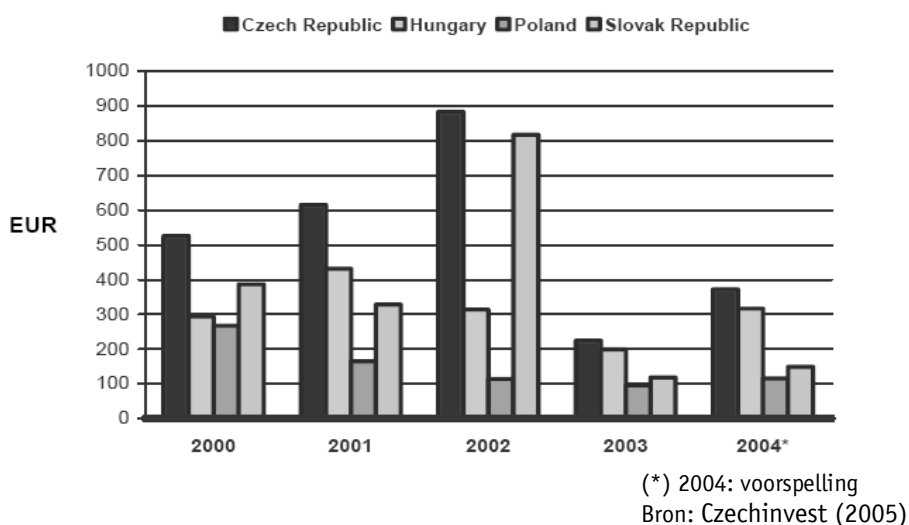
4.2 Relevantie voor de economische omgeving

Buitenlandse Directe investeringen zijn van levensbelang voor de Tsjechische economie. Bedrijven in buitenlandse handen produceren immers 52% van de verkoop in de industrie en stellen er 37% van de werknemers te werk. Van de export wordt ook 60% door hen gegenereerd. (Czechinvest, 2005). Verder blijkt ook de productiviteit in 80% van de buitenlandse bedrijven hoger te liggen dan in de Tsjechische bedrijven en verdienen de werknemers er 25% tot 30% meer. Die werknemers zijn bovendien beter opgeleid en het human resource management is meer uitgebouwd (Kraftová, 2005).

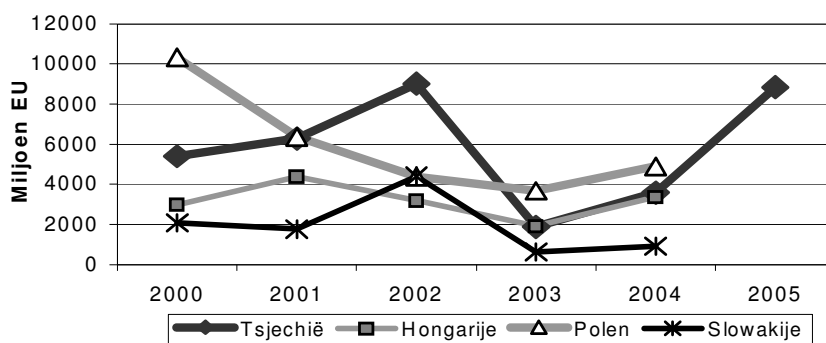
4.3 Evolutie

Van alle landen in de Centraal- en Oost-Europese regio (CEEC) is Tsjechië de laatste jaren veruit het meest succesvol als het op buitenlandse directe investering (FDI) per capita aankomt (Grafiek 3.1), enkel Estland deed 2004 beter met €550 tegenover €395. (Hunya en Schwarzhappel, 2005) In absolute termen moeten ze echter meestal buurland Polen laten voorgaan alsook éénmalig Hongarije in 2003. Het jaar daarvoor was echter een topjaar met in totaal €9,012 miljard aan buitenlandse investeringen. Daarmee was

het veruit de grootste investeringspool in de CEEC-regio. (Grafiek 3.1). Deze investeringen kwamen echter vooral door de privatisering van overheidsbedrijven. Ook 2005 is zo, door de verkoop van Český Telecom aan het Spaanse Télefonica (EVD, 2006), een piekjaar geworden met ongeveer €8,837 miljoen aan FDI.



Grafiek 4.1: Buitenlandse Directe investeringen per capita in Tsjechië, Hongarije, Polen en Slowakije



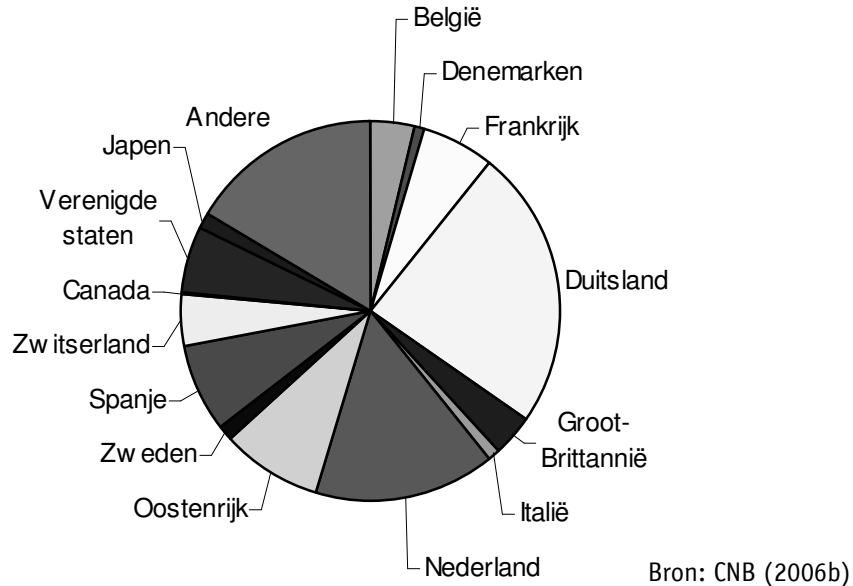
Bron: Hunya G. en Schwarzhappel M.(2005)

Grafiek 4.2: Buitenlandse Directe investeringen in Tsjechië, Hongarije, Polen en Slowakije

4.4 Oorsprong van de investeringen

Het grootste gedeelte van de investeringen komt uit het 'oude Europa'. De vijftien landen van de Europese Unie waren in 2005 voor 87% verantwoordelijk voor de instroom van investeringen volgens de Tsjechische nationale bank CNB (2006a). In 2004 en 2002 was dit respectievelijk 80% en 88% (CNB, 2003 en 2005). Enkel in 2003 had de Eu-15 slechts een aandeel van bijna 40%. (CNB, 2004)). Afgelopen jaar was Spanje veruit de grootste investeerder met bijna €4 miljard, al valt dit bijna geheel te verklaren door de overname van Český Telecom door Telefonica. Op een tweede plaats stond Nederland (€ 1,595 miljard) gevolgd door Duitsland (€896 miljoen). Het jaar voordien was Nederland (€1,612 miljard) nog de grootste investeerder, gevolgd door Duitsland (€610 miljoen) en Luxemburg (€438 miljoen). In 2003 was de eer voor Frankrijk (€602 miljoen) dat gevolgd werd door Groot-Brittannië (€563 miljoen) en Oostenrijk (€420 miljoen). (CNB, 2003, 2004, 2005 en 2006a) Over de gehele periode 1993 – 2005 is Duitsland de grootste investeerder (€12,973 miljard), gevolgd door Nederland (€8,493 miljard). België staat in dit opzicht op de 8^e plaats (€2,088 miljard) zo blijkt uit cijfers van de CNB (2006b).

De grootste jaartotalen waren er voor België in 1999 (€1,293 miljard), om reden van de overname van 'Československá obchodní banka' (CSOB) door KBC en in 2002 (€ 464 miljoen). KBC was bij de overname in 1999 zelfs de grootste investeerder in Tsjechië. (zie verder in deel 6.4) In 2005 was België de 10^e investeerder. De twee jaren ervoor echter was er een negatief investeringssaldo. (cijfers terug te vinden in bijlage 10)



Grafiek 4.3: Verdeling van buitenlandse directe investeringen per land over de periode 1993 - 2005

4.5 Verdeling per sector

De twee sectoren die sinds het ontstaan van de republiek de grootste investering wegkaapten zijn 'Transport en communicatie' (18% van de gecumuleerde investeringen sinds 1993) en de financiële sector (19%). Dit wordt echter vaak door privatisering in de hand gewerkt. Zo waren bijvoorbeeld in 2005 de transport- en communicatiesector veruit de grootste slokop omwille van de verkoop van Český Telecom (zie infra). Handel en horeca volgen met 12% al zijn investeringen sinds de eeuwwisseling sterk gedaald. De immobiliënsector (11%) kent dan weer het tegenovergestelde verloop en trekt vooral de laatste 2 jaar zeer veel investering aan. Ook machinebouw (11%) is sinds het jaar 2000 een grote investeringspool. (CNB, 2006b)

Andere belangrijke investeringen zijn er in de nutsvoorzieningen (5%), petroleum en chemische sector (5%) en de metaalsector (5%). Over het algemeen trekt de tertiaire sector de meeste FDI aan: 83% in 2005 en 75% in 2003. De secundaire sector is goed voor 17% en 20%, al was de investering in 2003 hier éénmalig groter dan in de dienstensector. De investeringen in de primaire sector zijn bijna verwaarloosbaar met 0,5% in 2005 en 4%. (CNB, 2006b)

De regio Centraal-Bohemen is het belangrijkste bij buitenlandse investeerders, gevolgd door de regio Ustí en de regio Jihlava. (EVD, 2006)

4.6 Belgische investeringen in Tsjechië

Bij investeringen in de Centraal en Oost-Europese landen wordt België vaak als uitvalsbasis gebruikt door internationale groepen. Uit cijfers van het Planbureau (Joos en Spinnewyn, 2003) blijkt dat één op vier ondernemingen die vanuit ons land investeren behoren tot een buitenlandse entiteit.

In 2001 leidden deze investeringen al tot 251 Belgische participaties, wat een stijging was met 61 in vergelijking met 1999. Deze cijfers, afkomstig van het Planbureau (Joos en Spinnewyn, 2003), worden tegengesproken door deze van Graydon Belgium (De Boitselier J. en Van den Broele E., 2005) waar er slechts 122 participaties waren in dat jaar. Een verschil in definities kan hiervan de oorzaak zijn. Volgens deze cijfers kan er wel eveneens een stijgende evolutie waargenomen worden, van 109 in 2000 tot 161 in 2005, hiermee vormt Tsjechië het 11^{ste} investeringsland voor België⁴. Bovendien blijken de participaties voor 68,3% meerderheidsparticipaties te zijn, wat neerkomt op een aantal van 110 op het totaal van 161.

⁴ voor de volledige lijst, zie bijlage.

De belangrijkste Belgische industriële investering in Tsjechië werd gedaan door Glaverbel dat in 1990 een akkoord afsloot met de toenmalige Tsjechoslovaakse regering om de vlakglasactiviteiten van de nationale producent over te nemen. (Joos en Spinnewyn, 2003)

Delhaize investeerde eveneens al vroeg en richtte in 1991 de eerste supermarkt op in op in Praag. Tegenwoordig bezit het ongeveer 100 supermarkten over het hele land onder de naam 'Delvita'(Cincura, 2005)

In de brouwerssector nam het huidige Inbev in 2000 de brouwerij 'Staropramen' over, de tweede grootste van Tsjechië met een marktaandeel van 14%. (Cincura, 2005) Brouwerij Moortgat NV. volgde in 2001 met overname van de kleine brouwerij Bernard (Koberna, 2005).

Bekaert, producent van geavanceerde draad transformaties, fencing systemen, geavanceerde materialen en coatings, ging in 1995 een meerderheids-joint venture aan met de Tsjechische onderneming ZDB, eveneens fabrikant van geavanceerde draad transformaties. Deze samenwerking leidde tot het opstarten van een gespecialiseerde plant voor 'reinforcement fibres' in het oosten van de Tsjechische republiek.

In het begin van 2000 zette de Luikse producent van high-precision machine onderdelen Meister de vestiging 'Meister Czech' op voor de productie van kleine series onderdelen. In 2003 breidde het zijn activiteiten verder uit met het opstarten van nog een onderneming 'Meister Moravie'. Deze productieplant maakt onderdelen voor de auto- en luchtvaartindustrie en bevindt zich in het oosten van het land. (Bilík)

In de financiële sector is vooral KBC met de overname van de Československá obchodní banka' (CSOB) en andere financiële instellingen een zeer belangrijke investeerder (zie 4.4 en 6.4) Verder is ook Fortis aanwezig sinds 2005.

Andere Belgische investeerders zijn onder andere Recitel, Jaga, Barco, Ontex, Tractebel, Ontex, Deceunicnk, Primus, Hercorub (zie 6.2), Fremach (zie 6.3), Boomkwekerij Rene Nicolai (zie 6.1) en Fabricom.

Hoofdstuk 5: Beweegredenen tot investeren in Tsjechië

In het volgende gedeelte worden de verschillende beweegredenen weergegeven die naar voor zijn gekomen tijdens een studie van de verscheidene literatuurbronnen. Om het aantal echter beperkt te houden zijn de meeste beweegredenen een verzamelnaam van variabelen die allemaal op dezelfde wijze invloed hebben op investeren in Tsjechië of andere redenen. Hierna ontleden we deze en geven hun relatie weer met het antwoord op de centrale onderzoeksvraag.

5.1 Stabiliteit

De stabiliteit van een land wordt door verschillende aspecten bepaald. Er is de politieke stabiliteit, maar ook de budgettaire, monetaire en economische stabiliteit spelen een rol. Om deze redenen splitsen we stabiliteit op in 3 delen en bespreken we achtereenvolgens kort de invloed van de politieke stabiliteit, de monetaire stabiliteit en de budgettaire stabiliteit. De economische stabiliteit wordt later besproken in het licht van de beweegreden van markt potentieel.

5.1.1 Politieke stabiliteit

Ondanks de verscheidene premierwissels sinds de laatste parlementsverkiezingen in 2002 (zie 2.3.2 geschiedenis van 1989 tot heden) wordt Tsjechië internationaal aanzien als politiek stabiel. Op de risicoschaal van Delcredere krijgt het land een score van '1' (laagste risico) op politiek risico⁵. Deze stabiliteit wordt door vele bronnen als

⁵ Delcredere (2006), *landenrisico's: Tsjechië* [online], URL: <http://www.ducroiredelcredere.be/> [geraadpleegd op 4 mei 2006]

noodzakelijk aanzien wil het land in aanmerking komen als investeringsbestemming omdat dit een veilige omgeving garandeert op juridisch (bijvoorbeeld eigendomsrechten) en sociaal vlak en de continuïteit van overheidsbijdragen en subsidies verzekert. Sels (2005), Van de Laar en Jahn (2002) halen dit aan als een basisreden om te investeren alsook publicaties van the EUI (economist intelligence unit) (2005), KPMG (2005), Deloit (2004), CountryWatch.com (2006) en PRS-group (2004).

5.1.2 Monetaire stabiliteit

In het deel 'inflatie' (3.1.3) en in 'Monetaire indicatoren' (3.2) werden de monetaire politiek reeds besproken. Deze leek zich sinds de economische dip van 1998 zich te stabiliseren en vergelijkbaar te zijn met westerse normen. Sels (2005) merkt hierover op dat de hoge inflatie een struikelblok had kunnen zijn bij een investering maar aangezien deze zich sinds 2002 onder de norm van het stabiliteitspact heeft begeven is dit volgens de investeringsbrochures van KPMG (2005) en Deloit (2004) net een voordeel.

5.1.3 Budgettaire stabiliteit

De budgettaire politiek werd ook al besproken in het deel 'Fiscale indicatoren' (3.3). De zorgwekkende stijging van het begrotingstekort in de laatste jaren en het daarbij horende uitstel tot toetreding tot de Eurozone wordt volgens een rapport van OECD (2004) als negatief aanzien worden.

5.2 Positief economisch beleid

Na de splitsing in 1993 voerde de Tsjechische overheid een beleid dat er op gericht was de economie te doen opleven naar kapitalistisch model (zie 'geschiedenis' 2.3). Zo werd de vennootschapsbelasting laag gehouden, overheidsbedrijven geprivatiseerd, het land meer open gesteld voor buitenlandse investeringen (5.3) en een systeem van investeringsincentives gelanceerd (5.4).

Kraftová (2005) en Sels (2005) vinden de vennootschapsbelasting een groot voordeel. Deze bedraagt in Tsjechië 24% sinds 1 jan 2006 en is een pak lager dan de 33% België. In vergelijking met andere CEFTA landen is dit echter vrij hoog. Zo is deze in Polen 19%, in Slowakije 19% en in Hongarije 16%. Nochtans is de belasting de laatste jaren gezakt van 28% in 2004 en 26% in 2005. Ook de brochure van Deloit (2004), CountryWatch (2006) en het rapport van de OECD (2004) zien de lage vennootschapsbelasting als een positief punt voor westerse investeerders.

De totale belastingslast van Tsjechië is trouwens in vergelijking met Polen, Slowakije en Hongarije, ondanks de hogere vennootschapsbelasting, gelijk of lager. In de Tsjechische en Slowaakse republiek bedraagt deze 36,8% van het BBP terwijl er in Polen 37,7% moet afgestaan worden en in Hongarije 39,1 %. (Kraftová, 2005))

De voorbije jaren zijn ook vele overheidsbedrijven geprivatiseerd, vaak met hulp van buitenlandse investeringen. Zo werd recent in 2005 de nationale telefoonmaatschappij česke Telecom nog uit handen gegeven (zie ook deel 3). Deze evolutie zorgt er samen met de vrijmaking van strategische sectoren voor dat er meer competitie, betere service, meer modernisering en competitieve prijzen komen op deze markten. Deloit (2004), PRS-group (2004) en The economist intelligence unit (EIU) (2005) erkennen dit voordeel.

Er is echter ook een negatief aspect. Een publicatie van OECD (2004) maakt, ondanks de vele recente hervormingen sinds de val van het communistische regime in het staatsapparaat, nog melding van sluimerend corruptie en bureaucratie. Er is een grote administratieve rompslomp te doorspartelen wat de snelheid en toegankelijkheid van investeringen negatief beïnvloeden. Teksten van CountryWatch.com(2006) en PRS-Group (2004) stellen echter dat er slechts enkele gevallen in de afgelopen jaren bekend zijn van corruptie en ontkent dan ook dit nadeel.

5.3 Openheid ten opzichte van buitenlandse bedrijven

Om meer buitenlandse investeringen aan te trekken heeft de Tsjechische overheid een reeks maatregelen genomen om de drempel tot investeren te verlagen. Zo zijn er geen repatriëringbeperkingen voor winsten naar het thuisland en werden er afspraken gemaakt met veel landen voor het vermijden van een dubbele taxatie, onder meer met de EU-landen, Zwitserland, Japan, Canada, Verenigde Staten en Australië. (Czechinvest, 2005)

Verder geldt er ook geen discriminatie tussen buitenlandse en Tsjechische bedrijven bij de privatisering van overheidsbedrijven en genieten ze beiden van dezelfde rechten en plichten op alle vlakken. Ook worden alle investeringen en eigendomsrechten, zowel voor intellectuele als materiële eigendom, hetzelfde behandeld volgens internationale afspraken en conventies. (Czechinvest, 2005)

Voor het verwerven van vastgoed zijn er de laatste jaren eveneens inspanningen gedaan. Zo kunnen sinds januari 2002 buitenlandse bedrijven die een geregistreerde tak hebben in de Tsjechische republiek geheel alleenstaand een eigendom verwerven in het land. Twee jaar later, sinds mei 2004, kunnen EU-burgers en individuen met een geldige

verblijfsvergunning dit eveneens. Voor ondernemingen zonder geregistreerde vestiging is dit echter nog steeds niet mogelijk zonder Tsjechische partner tenzij anders bepaald in bilaterale akkoorden.

5.4 Investeringsincentives

Als laatste punt om de economische activiteit te stimuleren biedt de Tsjechische overheid via Czechinvest, een agentschap van het ministerie van Industrie en Handel, een reeks stimulerende voordelen aan waardoor bedrijven, indien ze voldoen aan bepaalde voorwaarden, de kans krijgen om de investeringskost te laten dalen (Lefley et al., 2003), . Deze subsidies situeren zich op 3 terreinen:

- De verwerkende sector
- De ondersteunende bedrijfsdiensten en onderzoeks- en ontwikkelingscentra's⁶
- De creatie van werkgelegenheid in regio's met een hoge werkloosheid

5.4.1 *Verwerkende nijverheid*

a. Voordelen

Sinds 1998 en uitgebreid in 2000 en 2004 door de 'Act on investment incentives' kunnen bedrijven uit de secundaire sector in aanmerking komen voor vier soorten subsidies en/of vrijstellingen; vrijstelling op belastingen, aanwerving en opleidings-subsidies, en 'site support'.

⁶ Czechinvest gebruikt de termen 'business support services' en 'technology centres'

Vrijstellingen op belastingen kunnen geheel of gedeeltelijk zijn en tot 10 jaar oplopen. Een volledige ontheffing is enkel mogelijk bij de oprichting van een volledig nieuwe onderneming terwijl men voor een uitbreiding of een modernisering slecht beroep kan doen op een gedeeltelijke vrijstelling. De termijn loopt zolang tot het bedrijf een maximum aan staatsteun, opgelegd door de Europese Commissie, bereikt heeft. Dit maximum verschilt per regio en is weergegeven in bijlage 11 (Czechinvest, 2005)

Eveneens kan men subsidies verkrijgen voor de aanwerving en opleiding van werknemers. Aanwervingbeurzen hangen af van de werkloosheidsgraad van de regio waarin men investeert en gaan van zero CZK in gebieden met een werkloosheid onder het nationale gemiddelde tot 200 000 CZK (\pm € 65000) in regio's waar het werkloosheidscijfer met meer dan 50% boven het nationale gemiddelde uitsteekt. Voor opleidingen geldt hetzelfde en gaat de steun van 0% tot maximum 35% van de totale trainingskosten. (Czechinvest, 2005)

Als laatste is er 'site support' waarbij men terreinen kan aankopen tegen gunstige tarieven. Deze terreinen liggen dan wel in industriezones die met overheidssteun via de plaatselijke besturen en/of privé-ontwikkelaars zijn verwezenlijkt en alle benodigde faciliteiten herbergen. Hier kunnen industriebedrijven zich vervolgens vestigen. (Czechinvest, 2005)

b. Criteria

Alvorens men echter beroep kan doen op de subsidies moet voldoen aan volgende criteria:

- De investering moet gemaakt worden in de verwerkende nijverheid en minstens 50% van de productielijn moet bestaan uit machines vermeld staan op de lijst van hoogtechnologisch materieel, goedgekeurd door de Tsjechische overheid.
- De investering moet gemaakt worden voor de lanceringen van een nieuw product of voor de uitbreiding of modernisatie van bestaande productie
- De investering moet van de grootte zijn van 200 miljoen CZK (\pm €7 miljoen) binnen 3 jaar. Afhankelijk van de werkloosheidsgraad in de regio kan dit teruggebracht worden tot 150 miljoen CZK of 100 miljoen CZK.
- Minstens de helft van de investering moet gedekt worden door het eigen vermogen van de onderneming.
- Minstens 40% moet geïnvesteerd worden in machines
- De voorgestelde productie moet voldoen aan alle Tsjechische veiligheids- en milieunormen.

Bron: Czechinvest (2005)

c. Statistieken

Uit cijfers van Czechinvest (2004) blijkt dat er reeds 164 subsidies en/of vrijstellingen werden verleend aan bedrijven voor een bedrag van 240 556 miljoen CZK (\pm €8 miljard). Dit zorgde voor de creatie van 50 173 banen.

5.4.2 Ondersteunende bedrijfsdiensten en Onderzoeks- en ontwikkelingscentra

Om de positie van Tsjechië als informatie en technologiecentrum in centraal Europa te verstevigen is er sinds 2003 een apart programma uitgewerkt voor de ontwikkeling, innovatie en ondersteunende diensten. Om in aanmerking te komen moeten bedrijven of activiteiten van bedrijven wel erkend worden als onderzoeks- en

ontwikkelingscentrum of als ondersteunende bedrijfsdiensten volgens onderstaande definities (Czechinvest, 2005):

- **Definitie van onderzoeks- en ontwikkelingscentra's (Technology centres):**

Innovatiecentra's die van dichtbij verwant zijn met de secundaire sector. De resultaten ervan worden verwacht zich in te planten in de reguliere productie binnen 3 jaar na de beslissing tot projectsteun. Typische innovatieve activiteiten bevatten routine of periodieke veranderingen aan producten, productie series, productieprocessen, bestaande diensten en andere operaties zolang de veranderingen staan voor verbeteringen. Belangrijk is dat geen enkele activiteit van de technologie centra's of delen ervan bestemd mag zijn voor of steunen op de wapenindustrie op welke manier dan ook. .

- **Definitie van ondersteunende bedrijfsdiensten (Business support services):**

Bedrijfsactiviteiten worden gekarakteriseerd door een hoge toegevoegde waarde, een groot aandeel van gekwalificeerde arbeid, een sterk verband met informatietechnologie en een internationale focus. Voorbeelden zijn klantendiensten, gedeelde service centra's, regionale zetels van multinationals, software ontwikkelingscentra's, expert solutions centra's voor informatie en telecommunicatietechnologie en hightech herstellingscentra's.

a. *Voordelen*

Deze centra's of activiteiten kunnen op twee manieren worden gesubsidieerd, enerzijds voor de businessactiviteit zelf en anderzijds voor het opleiden van de nodige arbeid.

Indien men wordt gesteund voor zijn ondernemingsactiviteit zelf kan men tot 50% van de ondernemingskosten gesubsidieerd worden voor een termijn die kan op lopen tot maximum 10 jaar. De duur hang ook hier af van het toegelaten bedrag aan staatssteun door de Europese commissie (zie 5.4.1 en bijlage 11). (Czechinvest, 2005)

De subsidie tot opleiding bedraagt 35% (30% in Praag) in geval van een specialisatie training en tot 60% (55% in Praag) voor een algemene training. Specialisatie duidt hier op het aanbrengen van kennis en vaardigheden die enkel kunnen gebruikt worden binnen het project van de onderneming en moeilijk over te brengen naar andere bedrijven. Algemene training duidt op het aanbrengen van meer algemene kennis en vaardigheden die ook nog buiten het bedrijf en het project tot nut zijn. Het maximum bedrag per werknemer is 100 000 CZK (\pm €3500) of 150 000 (\pm €5000) indien de investeerder meer dan 100 creëert. (Czechinvest, 2005)

b. Criteria

De voorwaarden tot deze steun hangen af van het projecttype; voor onderzoeks- en ontwikkelingscentra's, software ontwikkelingscentra's, expert solutions centra's en regionale zetels moet het minimum geïnvesteerde bedrag 15 miljoen CZK (\pm €500 000) bedragen en er minimum 15 extra werknemers worden aangeworven. Verder moet de helft van het gefinancierde bedrag (7,5 miljoen CZK of \pm €250 000) gedekt worden door het eigen vermogen. (Czechinvest, 2005)

Voor klantendiensten, gedeelde service centra's en high-tech herstellingscentra's worden deze condities meer dan verdubbeld. Het minimum investeringsbedrag wordt opgetrokken tot 30 miljoen CZK (\pm €1 miljoen) waarvan de helft moet gefinancierd

worden door het eigen vermogen. Verder moeten er minstens 50 werknemers worden aangeworven. (Czechinvest, 2005)

c. Statistieken

Tot 2004 werden 31 onderzoeks- en ontwikkelingsprojecten geaccepteerd en 14 projecten in verband met ondersteunende bedrijfsdiensten aanvaard door de overheid. Voor O&O centra's komt dit neer op een bedrag van 2586 miljoen CZK (\pm €85 miljoen) voor de subsidiëring van bedrijfsactiviteiten en 592 miljoen CZK (\pm €20 miljoen) aan opleidingssteun. Dit resulteerde in een creatie van 1985 arbeidsplaatsen waarvan er 1394 universitair geschoold waren. (Czechinvest, 2004)

Voor ondersteunende bedrijfsdiensten werd 6863 miljoen CZK (\pm €225 miljoen) voor bedrijfsactiviteiten en 3838 miljoen CZK (\pm €125 miljoen) voor opleiding uitgegeven wat resulteerde in werkgelegenheid voor 6221 personen waarvan 3550 universitaire scholing hadden genoten. (Czechinvest, 2004)

5.4.3 Creatie van werkgelegenheid in regio's met een hoge werkloosheid

Om de hoge werkloosheid in bepaalde delen van het land tegen te gaan kunnen individuen of bedrijven die investeren in industrie of specifieke diensten sinds 2004 beroep doen op financiële hulp bij job-creatie en opleiding.

a. voordelen

Bij de creatie van werkgelegenheid kan men gaande van 200 000 CZK (\pm € 65000) tot 50% van het totale brutoloon in de eerste 2 jaar na aanwerving gesubsidieerd krijgen.

Bij opleiding is dit 35% van de totale opleidingskosten tot een maximum van 30 000 CZK per aangeworven werknemer. (Czechinvest, 2005)

b. criteria

De voorwaarden om op deze subsidies aanspraak te kunnen maken zijn echter:

- De investering moet gemaakt worden in een nieuwe productie-eenheid of om te voorzien in een specifieke dienst (klantendiensten en gedeelde service centra's) of de uitbreiding van een bestaande productie eenheid of bestaande specifieke dienst.
- Het project moet doorgaan in een regio met een werkloosheidsgraad van minsten 14%
- De investeerder moet een bedrag van minstens 10 miljoen CZK investeren (\pm €350 000) in materiële en immateriële goederen (uitgezonderd leasing)
- De helft van het geïnvesteerde bedrag (5 miljoen CZK of \pm €175 000) moet gedekt worden door het eigen vermogen.
- Minstens 10 nieuwe arbeidsplaatsen moeten gecreëerd worden.
- Aan alle bovenstaande voorwaarden moet voldoen worden binnen de twee jaar na de goedkeuring van de ondersteunende bedragen.

Bron: Czechinvest (2005)

5.5 Kwaliteit van de economische omgeving

In dit model kiezen we de variabele 'kwaliteit van de economische omgeving' als een verzamelnaam voor de kwaliteit van de benodigdheden rondom een bedrijf welke onmisbaar zijn om goed te kunnen opereren (infrastructuur, arbeidskrachten, etc.). In de literatuur lezen we dat vooral de transport- en communicatie-infrastructuur, de

kwaliteit van de arbeidskrachten, het industriële verleden, goede R&D capaciteiten, foreign trade zones en de aanwezigheid van voldoende leveranciers in de Tsjechische republiek een belangrijke rol spelen naar investeringen toe.

5.5.1 Transportinfrastructuur

Het Tsjechische transport- en communicatiesysteem is goed naar Oost-Europese normen maar beneden de kwaliteit die men terugvindt in de meeste West-Europese landen (Deloitte, 2004, Czechinvest, 2004 en PRS Group, 2004) Nochtans wordt er vrij veel geïnvesteerd in de weginfrastructuur. Men is sinds 1993 overal in het land bezig autosnelwegen aan te leggen of te vernieuwen zodat het land zijn verbindingen met de belangrijkste steden onderling en de buurlanden sterk verbeterd heeft. Met 161,4 km wegen per 100 vierkante kilometer scoort Tsjechië beter dan Slowakije (35,6 km), Polen (118,8 km) en Hongarije (32 km) en zelfs beter dan Ierland (136,2 km) en Portugal (73,6 km). (zie tabel 5.1)

Tabel 5.1: Dichtheid van de verschillende transportnetwerken in vergelijking met enkele Europese landen

Infrastructure density (km per 100 km²)	Czech Republic	Hungary	Poland	Slovakia	Ireland	Portugal
Motorways	0.6	0.2	0.1	0.6	0.1	1.6
Roads	161.4	32.0	118.8	35.6	136.2	73.6
Railways	12.0	8.2	7.3	7.5	2.7	3.0
Inland waterways	0.8	1.5	1.2	0.4	0.0	0.0

Bron: Czechinvest (2005)

Ondanks het nog steeds ontbreken van enkele belangrijke verbindingen (bijvoorbeeld de oost-westverbinding van Praag naar Ostrava via Hradec Kralove) en een schatting dat ruim 6000 km wegen nog steeds in slechte staat zijn wordt het Tsjechische wegennet toch aanzien als het beste en meest uitgebreide in de regio. (EIU, 2005). Vele 3PL-

providers⁷ hebben dan ook al de stap gezet en in Tsjechië een vestiging geopend. Bijgevolg is het goederentransport over de weg de laatste jaren gestadig gestegen, van 405 miljoen ton in 2000 tot 466 miljoen ton in 2006. (tabel 5.2) Het land heeft echter wel een tolsysteem op autosnelwegen door middel van vignetten en zal dit in de nabije toekomst uitbreiden naar een elektronisch tolsysteem voor vrachtwagens naar het voorbeeld van Duitsland (EIU, 2005).

Het spoorwegennet is ook belangrijk voor het transport binnen het land en wordt beheerd door Cesky Drahy (CD). Sinds maart 2005 is deze holding gesplitst in twee onafhankelijke dochterbedrijven met oog op de vrijmaking van het spoorvervoer. Eén onderneming beheert de infrastructuur terwijl de andere instaat voor transportdiensten (EIU, 2005). Ondanks de hoge dichtheid van het net ten opzichte van andere Europese landen (tabel 5.1) heeft het cargotransport via rails de laatste jaren een daling gekend zowel ten opzicht van het wegvervoer als in algemene termen. (tabel 5.2)

Tabel 5.2: Transport per medium in de periode 2000-2004

	2000	2001	2002	2003	2004
Goods transport (mil. tonnes)					
By rail	98	97	92	93	89
By road	415	438	475	448	466
By inland waterways	1.9	1.9	1.6	1.3	1.3
By air transport	0.019	0.016	0.018	0.02	0.021
By oil pipeline transport	8.3	8.7	8.8	8.9	9.1

Bron: Czechinvest (2005)

Het luchtvervoer is echter wel aan het groeien. Vooral het internationale passagierstransport is de laatste jaren fel toegenomen. De nationale maatschappij, Czech Airlines, vervoerde 9.7 miljoen personen in 2004 wat zeven maal meer is dan in 1991 (1.4 miljoen). De nationale luchthaven van Praag, Ruzyně, is de grootste van het

⁷ 3PL-provider: Third party logistic provider

land en werd in 1997 volledig gemoderniseerd. Met 7,455 miljoen reizigers is het groter dan de nationale luchthavens van Polen, Hongarije en Slowakije. (bijlage) Men plant overigens nog uitbreidingen in de komende jaren om de groei te verzekeren. In de rest van de Tsjechische republiek zijn er kleinere luchthavens terug te vinden in regionale hoofdsteden zoals Brno en Ostrava, ook liggen de luchthavens van Leipzig, Bratislava, Wenen en Krakau dicht bij de Tsjechische grens.

Een laatste transportmiddel, het vervoer over water, is veel minder verspreid en van belang. In gans Tsjechië is er slechts 664 km rivier bevaarbaar. Enkel ten noorden van Praag wordt de Vltava (Moldau) gebruikt voor goederenvervoer.

5.5.2 Communicatie-infrastructuur

De communicatiesector werd in Tsjechië de laatste jaren erg gemoderniseerd en wordt gerekend onder de meest geavanceerde in Centraal en Oost-Europa. Toch blijft de service ook hier onder westerse standaarden en is er nood aan verdere investeringen om verdere modernisering te garanderen. (EUI, 2005) Met de verkoop van de nationale telecommunicatiemaatschappij Cesky Telecom in 2005 is de privatisering van deze sector voltooid. Mobiele telefonie en digitalisatie van het netwerk zijn zeer verspreid in de Tsjechische republiek en er is een aanbod van de meeste datatransfernetwerken waaronder Dial-up, geleasde lijnen, kabel, ISDN, ADSL, wireless en mobiele technologie (Czechinvest, 2005). Zo gebruikte in 2002 al 29,6% van de Tsjechische bedrijven e-business en 89,6% internet in het algemeen. Verder beschikt 93,5% van de Tsjechen over een mobiele telefoon, wat ver boven de waarden reikt van Polen (45,5%), Slowakije (65,5%) en Hongarije (78,5%).(Kraftová, 2005)

5.5.3 Kwaliteit van de arbeid

De productiviteit en opleiding van de arbeidskrachten in Tsjechië is een van de sterkste positieve punten voor investeerders. Nochtans is de productiviteit lager dan het Europese gemiddelde zoals eerder besproken in het deel tewerkstelling (4.1.4). Maar omwille van de lage arbeidskost is de vergelijking met andere CEFTA-landen hier belangrijker. Daarin zien we dat Tsjechië gemiddeld scoort; beter dan Polen en Slowakije, maar minder goed dan Hongarije. (3.1.4 'tewerkstelling').

De goede opleiding wordt door vele bronnen (Sels, 2005, Koberna M., 2005, Anderson, 2002, Kraftová, 2005, Czechinvest, 2005, countrywatch.com, 2006 en Deloit, 2004) erkent en gestimuleerd door de Tsjechische overheid via investeringsincentives (zie 3.4). Anderson (2002) waarschuwt wel voor een tekort aan deze goed geschoolde krachten in bepaalde regio's.

5.5.4 Industrieel verleden

Sels H. (2005) en Bilík L. merken op dat het lange en succesvolle industriële verleden dat de Tsjechische republiek gekend heeft onmiskenbaar een voordeel oplevert en reeds veel knowhow aangeeft binnen de bestaande secundaire sector. Vooral de glasverwerking, machinebouw, automobiël en metaalnijverheid zijn sinds eeuwen belangrijk in het land. Deze industriële traditie draagt ook bij aan een gewenste arbeidscultuur van de modale Tsjech.

5.5.5 Goede R&D Capaciteiten

Om de groei te waarborgen besteedt de Tsjechische overheid veel aandacht aan opleiding, onderzoek en ontwikkeling. Dit gebeurt via investeringssubsidies bij modernisatie van productielijnen (Lefley, 2003, en 5.4 'investeringsincentives') en door het opzetten van onderzoeks- en ontwikkelingscentra's in samenwerking met diverse universiteiten. Volgens de agentschappen van Deloit (2004) en Czechinvest (2006) beschikt het land dan ook in het algemeen over goede capaciteiten voor research en development.

5.5.6 Aanwezigheid van voldoende Leveranciers

Door de vele buitenlandse bedrijven die reeds in Tsjechië gevestigd (zie 3.6) zijn en de eigen goed uitgebouwde Tsjechische economie is de aanwezigheid van voldoende leveranciers gewaarborgd (Deloit, 2004 en Czechinvest, 2006). De privatisering van nutsbedrijven door de overheid in de laatste jaren heeft deze toestand binnen het land nog verbeterd.

5.6 Aanwezigheid van buitenlandse bedrijven

Een van de redenen waarom bedrijven willen internationaliseren is omdat ze hun klanten, concurrenten en/of in mindere mate hun leveranciers willen volgen. (Hollensen, 2004) Hoe meer buitenlandse bedrijven er natuurlijk in Tsjechië gevestigd zijn, hoe groter de kans in dit opzicht logischerwijs is dat vele andere buitenlandse bedrijven zullen volgen. Uit deel 3 'buitenlandse investeringen' is gebleken dat de aanwezigheid van deze buitenlandse bedrijven en hun investeringen blijven toestromen en dus de condities voor toekomstige buitenlandse bedrijven verbeteren. Ook is de kans

nu groter dat buitenlandse bedrijven met dezelfde leveranciers in Tsjechië kunnen samenwerken als in andere landen.

5.7 Relatie met Europese unie

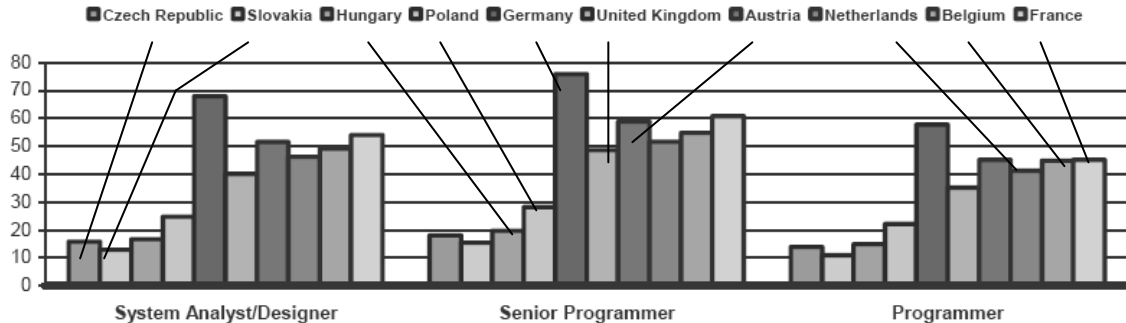
Sinds 1 mei 2004 is de Tsjechische Republiek lid van de Europese Unie en geldt er bijgevolg vrij verkeer van goederen, kapitaal en personen in de Europese Unie. Maar ook voordien was de handel en de band met de landen van de Europese Unie al zeer groot (Sels, 2005). Sinds 16 december 1991 had de Europese Unie reeds een Associatieverdrag met Tsjecho-Slowakije welke drie objectieven bevatte: geleidelijke organisatie van vrijhandel, economische samenwerking en een politieke dialoog. Met de splitsing van de staat in 1993 verviel dit akkoord waardoor men op 4 oktober 1993 een nieuwe overeenkomst moest afsluiten die echter pas op 1 februari 1995 van kracht werd. (Vancluyssen, 1998) Verder bewijs van sterke betrekkingen met het 'oude Europa' kan men vinden in de handelscijfers. Zo is bijvoorbeeld de import uit België in de periode vanaf 1998 tot 2003 opgelopen van €567 miljoen tot €1182 miljoen. De export naar België ging tezelfdertijd van €435 miljoen naar €816 miljoen. In beide gevallen gaat het bijgevolg om een verdubbeling in de laatste vijf jaar voor de toetreding. (Export Vlaanderen, 2006) In 2004 steeg de import en export nog verder. Vanuit België voerde men voor €1254 miljoen in en men exporteerde er voor €1199 miljoen naartoe. (Export Vlaanderen, 2006) De export en importrelaties vereisen natuurlijk investeringen en zorgen voor een eerste aanwezigheid van buitenlandse bedrijven in Tsjechië.

Onmiskenbaar levert het vrije verkeer van goederen, kapitaal en personen een grote besparing op vlak van tijd en administratie voor importerende bedrijven, maar ook voor buitenlandse investeerders uit de andere EU-lidstaten gelden deze voordelen. Bovendien kunnen deze investeerders al van voor 2004 beroep doen op de structurele

fondsen van de Europese Unie. Deze focussen zowel op het creëren van een omgeving voor ondernemingen als op directe steun voor bedrijven. Zowel kleine, middelgrote als grote ondernemingen kunnen hiervoor in aanmerking komen (Czechinvest, 2005). Zo verbeterde het land zijn concurrentiepositie ten opzichte van extra-EU landen bij het aantrekken van directe buitenlandse investeringen. Maar ook voor ondernemingen uit de niet-EU-landen lag er een voordeel in het feit dat Tsjechië sinds de toetreding een zeer goede uitvalsbasis vormt voor handel binnen de Unie. Zowel Kraftová (2005), Van der Schaeghe (2005a), Sels (2005) en Baldwin (1995) als de brochures van Deloit (2004) en Czechinvest (2005) stellen dan ook terecht dat de toetreding tot Europa als voordeel mag aanzien worden door buitenlandse bedrijven.

5.8 Lagere productiekosten

Een veel gehoorde reden voor internationalisatie en delokalisatie naar Centraal- en Oost-Europa is de lagere productiekost omwille van de lagere loonlasten. Uit geschreven getuigenissen van Deceunick (Voka, 2004) en Demol B. (Van der Schaeghe, 2005a) blijkt dit echter geen doorslaggevend element te zijn en is het marktpotentieel (3.9) veel belangrijker. Toch erkennen Czechinvest (2005) en Deloit (2004) dit als een voordeel. De kloof van de loonlasten in de Centraal en Oost-Europese regio tegenover de 'oude' leden van Europese Unie blijft immers groot. Voor de informatietechnologiesector, bijvoorbeeld, geeft onderstaande grafiek (5.8.1) de verschillen duidelijk weer.

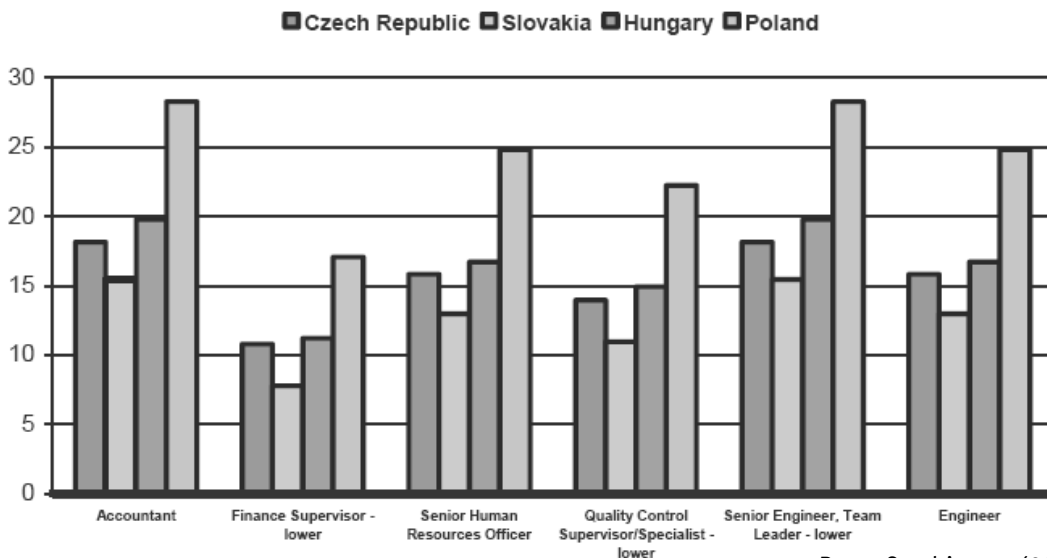


Gebruikte wisselkoersen: 27.495 CZK/USD, 1.1509 USD/EUR, 36.162 SKK/USD, 231.77 HUF/USD, 3.8962 PLN/USD, 0.60441 GBP/USD

Bron: Czechinvest (2005)

Grafiek 5.8.1: loonlasten voor IT sector in verschillend EU-landen (in \$1000/jaar)

Belangrijker is natuurlijk wel hoe de lonen zich verhouden ten opzichte van de andere Centraal en Oost-Europese landen. In vergelijking met Slowakije, Hongarije en Polen scoort Tsjechië gemiddeld. Tsjechen zijn duurder dan hun Slowaakse collega's maar gemiddeld goedkoper dan Hongaren en Polen (zie grafiek 5.8.2). Deze bewering houdt eveneens stand indien de kost naar de werkgever wordt bekeken bij eenzelfde nettoloon in de vier landen. (tabel 5.8.1).



Bron: Czechinvest (2005)

Grafiek: 5.8.2: Jaarlijks gemiddeld basisloon van diverse beroepen (in \$1000/jaar)

Tabel: 5.8.1: Voorbeeld berekening totale loonkost in de Tsjechische republiek, Polen, Hongarije en Slowakije

	Czech Republic	Hungary	Poland	Slovakia
Net salary in USD	500	500	500	500
Personal income tax liability	74	220	111	69
Employee share of obligatory contributions	82	112	141	88
Gross salary in USD	656	832	752	657
Employer share of obligatory contributions	230	295	152	231
Total Cost to Employer	886	1127	904	889

Bron: Czechinvest (2005)

Uit de geschreven getuigenis van Demol B. (Van der Schaeghe, 2005) blijkt wel dat loonkosten in de laatste 10 jaar enorm gestegen zijn. Er wordt gesproken over een verviervoudiging tegenover 2004. Bij voortdurende evolutie zal in de toekomst de loonkost niet meer als beweegreden kunnen aanzien worden. Volgens Czechinvest (2005) zullen de loonstijgingen in de komende jaren rond 6% in nominale en \pm 4% in reële termen hangen.

5.9 Marktpotentieel

Volgens Koberna (2005) en uit enkele snelberichten van het Voka (2005a en 2005b) blijkt de belangrijkste reden om te internationaliseren vaak het potentieel dat de vreemde markt te bieden heeft. Sinds de val van de communistische regimes zijn de miljoenen inwoners van Centraal en Oost-Europa belangrijke potentiële consumenten geworden voor vele westerse bedrijven. (Baldwin, 1995). Met de stijgende welvaart van de laatste decennia die zich in Tsjechië (zie Hoofdstuk 3 'economische bespreking'), Polen en Hongarije het meeste manifesteerde is het logisch dat naast de grote bedrijven, nu ook de KMO's deze landen als interessante afzetmarkten gaan bekijken. Voorts beïnvloedt de toenemende aanwezigheid van buitenlandse bedrijven, waaronder ook klanten en leveranciers van vele KMO's dit eveneens gunstig.

De centrale ligging van Tsjechië, vervolgens, betekent in dit opzicht een pluspunt tegenover de andere economische voortrekkers in de regio. Van hieruit zijn immers vele markten van de Centraal Europese regio snel en efficiënt bereikbaar.

In de kantlijn vermelden we ook nog de westerse mentaliteit van de Tsjechische bevolking. Tot de kunstmatige opdeling van Europa na de Tweede Wereldoorlog is de Tsjechische bevolking nooit aanzien als 'Oost-Europees'. Sinds de middeleeuwen tot aan het Frankrijk van Napoleon behoorde de regio's van het huidige Tsjechië en grote delen van het huidige België voor vele eeuwen tot zelfs dezelfde staat (onder andere tijdens het Habsburgse en het Heilig Roomse rijk). Vanaf de middeleeuwen is ook altijd veel contact geweest tussen de regio's. Getuige hiervan is bijvoorbeeld de gemeenschappelijke biercultuur⁸ en Bourgondische levensstijl in beide landen of het voorkomen van enkele Tsjechische woorden zoals 'brusle'⁹ en 'flamovat'¹⁰. Czechinvest (2006) noemt deze westerse mentaliteit als pluspunt en Cincura (2005) spreekt zelfs van een bloedband met de Benelux. Ook Walter Moens, vertegenwoordiger van de Vlaamse regering voor Oostenrijk, Tsjechië en Hongarije, haalt in een geschreven getuigenis de verwantschap aan tussen Vlamingen en Tsjechen (Van der Schaeghe, 2005b), al zijn deze laatste wel zeer trots en chauvinistisch.

5.10 Geografische ligging

Reeds regelmatig aangehaald en één van de grootste troeven van de Tsjechische economie is de centrale ligging van het land in Europa en de nabijheid van het 'oude

⁸ in het biermuseum van Pilsen (Plzeň) kan men het verhaal terugvinden van de voorman van de Brusselse Brouwersgilde die in de Middeleeuwen de eerste commerciële brouwerijen hielp oprichten in de Boheemse contreien

⁹ brusle: Tsjechisch voor 'een paar schaatsten': komt van Brussel omdat een paar schaatsen als cadeau werden gegeven aan Boheemse vorsten na een bezoek aan de stad.

¹⁰ flamovat: Tsjechisch voor 'boemelen': is afgeleid van het gedrag van Vlaamse huursoldaten in de middeleeuwen die zich liever met andere zaken bezighielden dan strijden voor hun Boheemse werkgever.

Europa'. Voor België en ook Vlaanderen ligt Tsjechië qua afstand het meest dichtbij van alle voormalige sovjet invloedstaten. De afstand Praag - Brussel bedraagt ± 928km en is bijna volledig via autosnelwegen overbrugbaar. Ook andere belangrijke steden in de regio liggen op korte afstand, bijvoorbeeld Berlijn (342 km), München (398km), Bratislava (367 km), Budapest (537 km), Wenen (298km) en Warschau (617 km).¹¹(Czechinvest, 2005) Vooral op logistiek vlak biedt dit voordelen. Nu al staat Tsjechië op de vierde plaats in de hitparade van de beste locaties voor logistiek¹² in Europa en komt het eerste uit indien men enkel de centraal en Oost-Europese landen rekent. (Cushman and Wakefield, 2006) Met plannen voor de verbetering van verbindingen tussen meerdere Europese steden (zie 3.5.5 'transportinfrastructuur') zal de republiek zich in de toekomst nog meer gaan profileren in deze richting.

De korte afstanden zorgen dus voor een goede uitvalsbasis naar de gehele Centraal-Europese regio en voor eventuele verdere uitbreidingen richting Oost-Europa. Bovendien geeft de nabijheid met West-Europa bedrijfsleiders de mogelijkheid om gemakkelijker de buitenlandse vestiging te controleren aangezien dat men op slechts enkele uren al ter plaatse kan zijn. Anderson (2002), publicaties van Deloit (2004), Czechinvest (2006) en Prs-group (2004) duiden de goede geografische ligging dan ook aan als beweegreden tot investeren.

5.11 Relatieschema 'investeren in Tsjechië'

De voorgaande beweegredenen (zie 3.1 tot 3.10) worden hiernavolgend voorgesteld in het relatieschema op de volgende bladzijde(figuur 5.1). Dit geeft weer hoe deze

¹¹ Zie bijlage 13 voor een tabel met afstanden tussen Praag en belangrijke Europese steden

¹² Zie bijlage 14 voor de volledige lijst

variabelen de centrale probleemstelling **'Welke factoren beïnvloeden Belgische bedrijven om al dan niet te investeren in Tsjechië?'** beantwoorden.

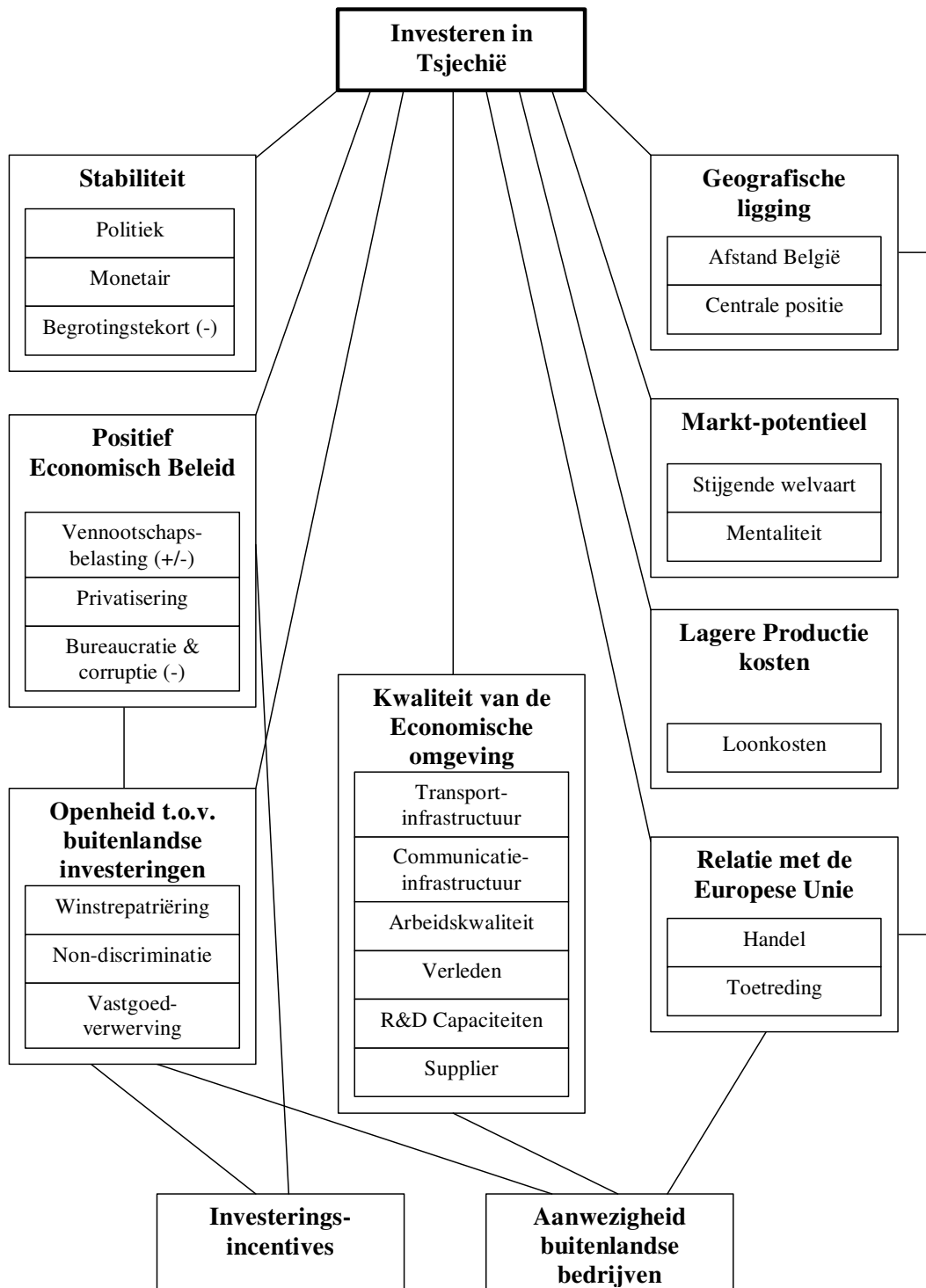
Bovenaan staat de afhankelijke variabele 'investeren in Tsjechië'. Dit geeft 'de mate waarin een bedrijf zou kunnen opteren om te investeren in de Tsjechische republiek' weer. De andere variabelen worden geïnterpreteerd als 'de mate waarin een bedrijf belang hecht aan...'. De lijnen geven de onderlinge relaties weer, deze bestaan zowel tussen de onafhankelijke en afhankelijke variabelen, als tussen twee afhankelijke variabelen.

Omdat de variabelen eigenlijk grotendeels verzamelnamen zijn, worden de verschillende componenten ervan weergegeven binnen het vierkant. Indien er een min-teken (-) bij geplaatst is, wordt er gewezen op het feit dat die component een negatieve invloed uitoefent op de mate waarin Tsjechië scoort op de variabele. Dit kan de sterkte van de beweegreden laten afnemen of verdwijnen indien de afwezigheid van dit element voor een bedrijfsleider als zeer belangrijk wordt beschouwd.

Voorbeeld ter interpretatie:

Investeringsincentives → Positief Economisch Beleid → Investeren in Tsjechië

Verklaring: een bedrijf dat veel belang hecht aan de eventuele investeringsincentives in Tsjechië zal ook meer belang hechten aan een positief economisch beleid dat door de overheid gevoerd zal worden. Dat zal op zijn beurt dan weer de kans vergroten dat men opteert voor een investering in Tsjechië.



Figuur: 5.1: Relatieschema 'investeren in Tsjechië'

Hoofdstuk 6: Toetsing beweegredenen aan praktijkgevallen

In het volgende hoofdstuk worden de beweegredenen die werden aangehaald in hoofdstuk 5 getoetst aan de praktijk aan de hand van de ervaringen van vier Belgische bedrijven die in Tsjechië hebben geïnvesteerd. Concreet werd er telkens contact opgenomen met het bedrijf en een aanvraag gedaan voor een (elektronisch) vraaggesprek met de zaakvoerder of verantwoordelijke. Tijdens dit gesprek werd na een korte situering en geschiedenis van de investering elke beweegreden besproken en gevraagd in hoeverre de onderneming dit al dan niet in rekening had gebracht bij het nemen van de investeringsbeslissing.

De voorwaarden waaraan de bedrijven moesten voldoen waren:

- Een directe investering van minstens 10% in een Tsjechische entiteit sinds 1 januari 1993
- voor een meerderheid in Belgische handen
- de hoofdzetel is in België gelegen

De bedrijven die hun medewerking verleenden waren

6.1 Primaire sector: Fruitboomkwekerij Rene Nicolai N.V. met hoofdzetel te Alken

6.2 Secundaire sector: Hercorub N.V. met hoofdzetel te Lanaken

6.3 Secundaire sector: Fremach plastics N.V. met hoofdzetel te Diepenbeek

6.4 Tertiaire sector: KBC groep NV met hoofdzetel te Brussel

6.1 Vraaggesprek met de heer Florent Geerdens, zaakvoerder en Mevrouw Eva Vyskocilova, medewerkster Fruitboomkwekerij Rene Nicolaï NV

Boomkwekerij Rene Nicolaï is een Belgische onderneming met hoofdzetel in Alken. De hoofdactiviteit bestaat uit het leveren van fruitbomen aan diverse plantages.

6.1.1 Situering van de investering

De internationalisatie van de onderneming begon ongeveer 10 jaar geleden toen een relatie van de zaakvoerder Florent Geerdens langskwam met een verzoek om fruitbomen te leveren voor de firma SAD in Tsjechië. Het bedrijf SAD werd opgericht toen een Tsjechische familie, die tijdens het socialistische bewind uitgeweken was naar Brussel, geconfisceerd landgoed terug in bezit kreeg van de overheid en dit besloot met de hulp van een Belgische familie te exploiteren. De zaakvoerder die werd aangesteld, eveneens een Belg, plaatste een dermate grote bestelling bij Boomkwekerij Rene Nicolaï dat het niet economisch verantwoord was deze bomen in België te kweken om vervolgens te transporteren naar de Tsjechische republiek. In plaats daarvan werd enkel het materiaal, jonge enten, en de knowhow geëxporteerd en kweekte men de bomen verder ter plaatse. Men zorgde hierbij telkens voor een overschot zodat men ook de plaatselijke markt kon aanboren.

Drie jaar geleden echter begon het contract met het bedrijf SAD te minderen waardoor de vraag aan bomen in Tsjechië zo goed als wegviel. Boomkwekerij Rene Nicolaï moest toen de beslissing nemen zich terug te trekken of door te gaan in Tsjechië. Intussen was Mevrouw Vyskočilová via de relatie van de heer Geerdens als medewerkster aangetreden. Zij bezat de Tsjechische nationaliteit en kende bijgevolg de taal, de lokale cultuur en de omgeving. Hierdoor konden de contacten uitermate goed verzorgd

worden. Dit gegeven, samen met het feit dat men reeds een netwerk in de regio had omwille van de jarenlange activiteit, en het toekomstperspectief dat werd geboden wegens de lagere kostprijs en de verschuiving van het zwaartepunt van bijvoorbeeld de appelkwekerij van Italië naar het nabije Polen, gaf de doorslag door te gaan met activiteiten ter plaatse. Bovendien was de leemgrond van goede kwaliteit en de afstand vrij goed overbrugbaar. Mijnheer Geerdens benadrukte meermaals dat het deze samenloop van omstandigheden was die bepalend was voor het verder zetten van de activiteiten en te investeren in Tsjechië.

Via familie van de Mevrouw Vyskočilová kwam men uit op de Tsjechische firma 'Bohemian plants' die men in januari 2005 overnam. De plantage ligt in Litomerice dat zich ongeveer 70 km ten noorden van Praag bevindt. Men kweekt er enerzijds half afgewerkte producten (enten en onderstronken) die in een latere fase in België worden afgewerkt waardoor de nodige kwaliteit kan gewaarborgd worden en anderzijds eindproductie voor de plaatselijke en regionale markt.

6.1.2 Toepassing Model op investering

6.1.2.1 Stabiliteit

De politieke stabiliteit vindt de Heer Geerdens vanzelfsprekend belangrijk al kwam dit in de eerste fase van internationalisering niet expliciet aan de orde. Het speelde echter wel mee in het achterhoofd. Het begrotingstekort en eventueel uitstel van de invoering van de euro is niet echt belangrijk, men importeert immers half afgewerkte producten uit de vestiging in Tsjechië en geen kapitaal. De inflatie die ondertussen onder controle is was eveneens geen punt van discussie.

6.1.2.2 Positief economisch beleid en investeringsincentives

De privatisering van overheidsbedrijven wordt positief aanzien doordat deze de West-Europese bedrijfscultuur verder introduceert, net zoals de omgangsvormen. Verder stond men niet stil bij de vennootschapsbelasting, die hoger is dan in de omringende CEFTA-landen, omdat de andere opportuniteiten meer doorwogen. De administratieve rompslomp of sluimerende corruptie vormde geen probleem omdat het bedrijf werkte met een vertrouwensman ter plaatse en Mevrouw Vyskočilová als verbindingspersoon. Mijnheer Geerdens vond trouwens de affiniteit met plaatselijke cultuur zeer belangrijk en zelfs doorslaggevend naar de investering toe.

Mogelijke subsidies waren tijdens de investering net zoals de andere punten niet aan de orde. Achteraf is men dit wel gaan nakijken en navragen en heeft men deze dan ook ontvangen van het ministerie van landbouw in het kader van de modernisering van de agrarische sector.

6.1.2.3 Aanwezigheid van buitenlandse bedrijven, openheid ten opzichte ervan en de relaties tot Europese Unie.

De aanwezigheid van andere buitenlandse bedrijven heeft niet echt meegespeeld al erkent men wel dat er een voordeel schuilt in het feit dat huidige klanten die eveneens in de regio actief zijn, ook meer toegankelijk worden. De toetreding tot de Europese unie werd eveneens niet direct als een investeringsreden aanzien al geeft men toe dat het de werkwijze vergemakkelijkt en dat het zekerheden geeft in verband met de bescherming van investeringen en het wegwerken van bureaucratie. Als laatste had de winstrepatriëring geen invloed omdat men de komende jaren de winst toch zal herinvesteren ter plaatse en enkel half afgewerkte bomen terug importeert. Deze

beweegreden was dus niet aan de orde net zoals vastgoedwerving omdat men een bestaand Tsjechisch bedrijf overnam.

6.1.2.4 Kwaliteit van de economische omgeving en lagere productiekosten

Mijnheer Geerdens is van mening dat de Tsjechische weginfrastructuur goed is maar nog kan verbeteren. Zeker de verbinding Praag-Dresden zou voor hem geheel tot autosnelweg mogen omgevormd worden aangezien deze nu 30 km voor de Duitse grens stopt. Wel is het zo dat de machine-infrastructuur nog steeds in België worden aangekocht. Voor de diensteninfrastructuur wees Mevr. Vyskočilová erop dat men in Tsjechië meer werkt dan in België met vertrouwensbanden en wederdiensten in plaats van echte eenzijdige dienstverlening door firma's, men hecht veel belang aan relaties. Op vlak van werknemers duidt Mevr. Vyskočilová aan dat Tsjechen aanzien worden als goed technisch opgeleide arbeiders die echter minder gedreven zijn in het managen en het opnemen van verantwoordelijkheid. In deze context geeft men dan ook toe dat de communistische traditie nog wel impliciet in kleine getale aanwezig is al duidt zaakvoerder Geerdens erop dat de toestand in Oost-Duitsland naar zijn ervaring in dit verband erger is. Als laatste werden de lagere productiekosten als belangrijkste beweegreden erkend voor de internationalisatie. De aankoop van gronden, die bovendien het voordeel hebben in grotere percelen aaneengesloten te zijn in vergelijking met Polen, is economischer dan in België net zoals de vergoedingen die men uitbetaalt.

6.1.2.5 Marktpotentieel

Het groeipotentieel van de Tsjechische bevolking als consument werk indirect mee aan de groei van de buitenlandse vestiging volgens de heer Geerdens. Een stijging van de

koopkracht zal immers leiden tot een stijging van de vraag naar groenten en fruit, ook al behoren deze reeds tot de basisbehoeften. De stijgende vraag zal zodoende opgevangen worden door een stijgend aanbod van de kant van de fruittelers die op hun beurt een stijgende vraag naar fruitbomen gaan hebben. De gelijkaardige mentaliteit wordt eveneens erkend en als een voordeel aanzien voor Tsjechië als investeringslocatie.

6.1.2.6 Geografische ligging

Al eerder is vermeld dat de relatief korte afstand één van de redenen was die aan de basis lagen van de beslissing om de activiteiten in Tsjechië verder te zetten. Het is dus logisch dat deze als positief punt in het beslissingsproces meespeelden.

De vestiging wordt bovendien als centrum aanzien voor de activiteiten in de Centraal-Europese regio, maar zou nog kunnen ontwikkelen als uitvalsbasis voor verdere export richting het oosten omdat dit de te overbruggen afstand met ongeveer 1000 km doet slinken.

4.7 Vraaggesprek met de heer Patrick Lenaerts, Zaakvoerder Hercorub NV.(www.hercorub.be)

Hercorub is de enige Belgische rubberproducent die actief is in alle domeinen van rubberverwerking, het produceert zowel industriële oplossingen, rubberonderdelen en rubbermengsels. Het is vooral actief als leverancier in de automotive sector, elektrische industrie en werktuigen- en machinebouw industrie. Het is een Limburgse onderneming met hoofdzetel in Lanaken. Sinds begin 2006 hebben zij een vestiging in Zlín, Moravië.

6.2.1 Situering van de investering

Als leverancier van de elektriciteits-, automotive- en machinebouwsector kreeg Hercorub midden jaren '90 de vraag van enkele grote klanten om hen te volgen in de verschuiving naar Oost Europa. Rond het jaar 2000 werd in het bedrijf hierover een afweging gemaakt. In het begin stond de locatie niet vast al verlangde de klant die het meeste aandrang een vestiging in Polen of Tsjechië. Een audit die een aantal mogelijke liggingen zou aantonen kosten echter rond de 25 000 euro wat al gauw een zware kost was voor een KMO. De Heer Patrick Lenaerts ging dus zelf op zoek naar informatie waar het Plato-Moravische project een belangrijke rol zou spelen.

In het Plato project neemt een groot bedrijf het peterschap op van enkele kleine bedrijven. De bedoeling hiervan is om de kennis die bij grote bedrijven voorhanden ligt aan kleine bedrijven door te spelen omdat die voor hen minder evident is om te bekomen. Door de nakende toetreding tot de Europese unie en de stimulatie vanuit de Vlaamse overheid om te exporteren naar de centraal - en Oost-Europese landen (CEEC) werd dit project door de kamer van koophandel Limburg (VOKA) als het Plato-

Moravische-project toegepast op de Moravië begin 2000. Een Limburgs bedrijf aanvaardde hierbij het peterschap samen met een Tsjechisch bedrijf over een twintigtal kleinere Tsjechische bedrijven waarbij er maandelijks een bespreking plaatsvond.

Hercorub nam al langer deel aan het Plato-project en toen de uitbreiding naar Moravië plaatsvond stelden zij zich kandidaat om peter te worden. Zaakvoerder Patrick Lenaerts verwachtte niet dit toegewezen te krijgen omwille van hun beperkte omvang, maar omdat er zo weinig bedrijven zich kandidaat stelden was Hercorub gedurende een jaar peter over een tiental Tsjechische bedrijven. Door dit project kreeg de heer Lenaerts de kans Moravië goed te leren kennen en er een netwerk uit te bouwen. Toen rond de eeuwwisseling Hercorub de mogelijkheid ging bekijken om te investeren in de CEEC-regio kreeg de Moravische regio hierdoor natuurlijk de voorkeur.

In het begin ging men op zoek naar een plaatselijke samenwerking maar omdat deze vorm van coöpereren vaak moeilijk bleek te gaan bij andere buitenlandse bedrijven nam Hercorub de beslissing op zichzelf te beginnen. Door de dubbele overhead kost die het bedrijf echter zou moeten dragen bij eenzelfde omzet kwam zelf de minimumkostprijs veel te hoog uit. Na uitleg aan de klanten werd dit meestal begrepen op de automotive sector na.

Toch verliet Hercorub de piste van een productievestiging in Moravië niet en ging op zoek naar partners uit andere sectoren in België om een eventueel productiebedrijf mee te delen. Dit gaf de mogelijkheid om de overheadkost te verminderd tot een aanvaardbaar niveau.

Deze zoektocht naar partners duurde tot eind 2002, toen er zich andere opportuniteit voordeed. De Gewestelijke Investeringsmaatschappij Vlaanderen (GIMV) had een belang genomen in een rubberlaarzenbedrijf in Moravië dat ontstaan was uit de as van Svit,

hetgeen op zijn beurt dan weer ontstaan was na de confiscatie van het bekende Bat'a tijdens de communistische revolutie. Deze onderneming maakte gebruik van zeer oude rubbermengers die dringend hernieuwd moesten worden. De rubbermenger die voor het failliet van Svit in het jaar 2000 werd gebruikt was immers verkocht aan een bandenfabrikant die geen belang had in de afzet aan de producent van rubberlaarzen. De investering in een nieuwe lijn kwam er maar die menglijn zelf is nooit geïnstalleerd geworden omwille van een tekort aan financiële middelen.

De banken traden uit de onderneming en de GIMV trok zijn belang op tot ongeveer 98%. Er volgde een kapitaal herstructurering door een Italiaans bedrijf en die besliste de rubbermenger uit te besteden. Men zocht een partner hiervoor en kwam terecht bij Hercorub. Het bedrijf zag hierin de mogelijkheid om via de menglijn de overhead van een vestiging te financieren en de rest te opereren door wat men extra bijbracht. (bijvoorbeeld injectiepersen)

De gesprekken met de Italiaanse crisismanager verliepen echter zeer stroef. Er waren drie moeilijke punten: de hoge kostprijs van de installatie, de prijs waaraan het rubber zou verkocht worden en de huur van het pand. Na negen maanden blies Hercorub, omwille van de harde houding van de crisismanager, de onderhandelingen af.

In de periode hadden de partners waarmee het bedrijf eventueel de overhead kon delen al hun eigen weg gegaan en concentreerde mijnheer Lenaerts Patrick zich op Bulgarije via weerom het Plato-project. De grotere culturele verschillen met België en afwezigheid van een markt maakten het land echter niet interessant.

Toen de Italiaanse crisismanager in Zlín werd vervangen in 2004 verscheen deze investering terug op de voorgrond. Alvorens de onderhandelingen opnieuw op te pakken

eiste Hercorub wel de aanwezigheid van een afgevaardigde van GIMV bij de gesprekken en bereidheid tot toegevingen. Dit werd ingewilligd en eind 2004 was het akkoord rond.

In 2005 werd de investering volledig afgewerkt en sinds begin 2006 is de vestiging operationeel.

6.2.2 Toepassing Model op investering

6.2.2.1 Stabiliteit

De heer Lenaerts gaf toe aanvankelijk geen weet te hebben van de minder stabiele jaren voor 2000. Dit veranderde echter toen hij bij een Tsjechische collega tijdens het Plato-project de vrees voor de heropstanding van het communistische regime ondervond. Hij gaf aan dat de politieke en economische stabiliteit niet expliciet doorwogen bij de investeringsbeslissing maar toch wel meespeelt in het achterhoofd. Verder vindt hij het begrotingstekort redelijk logisch op basis van de investeringen die de overheid doet en is het eventuele uitstel van toetreding tot de eurozone geen probleem omwille van de sterke kroon en het feit dat zowel omzet als kosten in kronen worden gemaakt.

6.2.2.2 Positief economisch beleid en investeringsincentives

De privatisering van overheidsbedrijven acht Hercorub nodig omdat deze bijdragen tot het creëren van dezelfde marktomstandigheden als in West-Europa. In vergelijking met Bulgarije scoorde Tsjechië hier veel beter op volgens de heer Lenaerts. Op vlak van administratieve bureaucratie heeft Hercorub zelfs betere ervaringen in Tsjechië dan in België, al zijn de contacten met officiële instanties vooralsnog beperkt gebleven. Ook

voor eventuele investeringsincentives was dit niet nodig. Deze zijn te veel gericht op grote bedrijven en Hercorub heeft hiervan bijgevolg niet kunnen genieten.

Verder zijn ook de hogere vennootschapsbelasting in vergelijking met de andere leden van de CEFTA (Central European Free Trade Association) niet zozeer een hekelpunt, voor Hercorub primeerde de gemaakte contacten en kennis van de regio hierop.

6.2.2.3 Aanwezigheid van buitenlandse bedrijven, openheid ten opzichte ervan en de relaties tot Europese Unie

De aanwezigheid van buitenlandse bedrijven was voor Patrick Lenaerts zeer belangrijk. De toetreding tot de EU heeft in vergelijking hiermee weinig belang buiten het feit dat dit meer buitenlandse bedrijven heeft aangetrokken. Overigens is openheid ten opzichte van die bedrijven vereist in zin van een afwezigheid van winstrepatriëringsbeperkingen. Voor een familiebedrijf als Hercorub was dit noodzakelijk.

6.2.2.4 Kwaliteit van de economische omgeving en lagere productiekosten

Over de infrastructuur heeft Hercorub geen klachten, de transport en communicatie-infrastructuur is in orde en hun productie-infrastructuur staat zelfs verder dan in België. Bovendien is de industriële traditie een belangrijk voordeel, alsook de cultuur die dicht bij België aanleunt. De lagere lonen zijn vanzelfsprekend een groot voordeel.

6.2.2.5 Marktpotentieel

Over het marktpotentieel is er nog geen duidelijk beeld aangezien de vestiging nog maar recent is opgestart. Een marktstudie van Eastwards wees echter wel uit dat 80%

van de rubberindustrie zich in een straal van 80 km rond Zlín bevindt wat de lokale markt erg interessant maakt in de toekomst.

6.2.2.6 Geografische ligging

Voor Hercorub is de vestiging in Zlín de eerste in het buitenland. Het was dan ook zeer belangrijk dat deze zich niet te ver bevond van het moederbedrijf in Lanaken om de controle te kunnen behouden. Bovendien is de centrale ligging van Tsjechië en meer bepaald de Moravische regio een voordeel voor verdere expansie.

6.2.2.7 Afsluitende bemerking

Bij het afsluiten van het vraaggesprek maakt de heer Lenaerts nog de belangrijke bemerking dat voor KMO's in de CEE-regio niet zozeer het land van het grootste belang is dan wel de opportuniteit die er zich voordoet. De kans was groot, zo zegt hij, dat indien de opportuniteit zich in een ander land zou hebben voorgedaan, Hercorub nu niet in Tsjechië actief was.

6.3 Vraagsgesprek met de Heer Johan Thijs, Fremach plastics NV.(www.fremach.be)

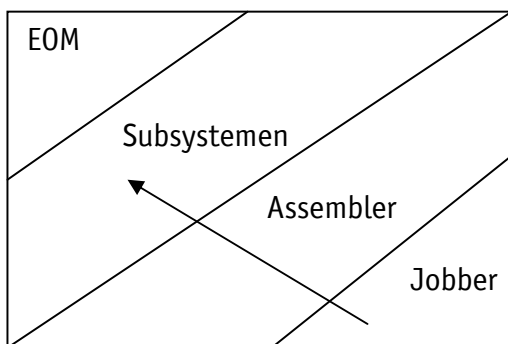
Fremach N.V. is een Limburgse onderneming met zetel in Diepenbeek in de sector van kunststoffen en assemblage. Het is actief in de segmenten van automotive (bv. interieuronderdelen), communicatie (bv. mobiele en vaste telefonie), consumenten elektronica (bv. technische- en uitzichtdelen) en diverse industriële markten (produceren, decoreren en assembleren van onderdelen voor meettoestellen, gereedschappen en betaalautomaten). Het levert subsystemen aan vele grote *Original Equipment Manufacturers* (EOM) zoals Philips, Sony, Bosh, en vele anderen. Hun klanten- en leveranciersbestand strekt zich uit over de hele wereld. Naast Diepenbeek en Helmond, Nederland en heeft de onderneming sinds 1998 een vestiging in Kroměříž, gelegen in Moravia in de driehoek Brno, Zlín en Olomouc en op de belangrijke as Brno-Ostrava.

6.3.1 Situering van de investering

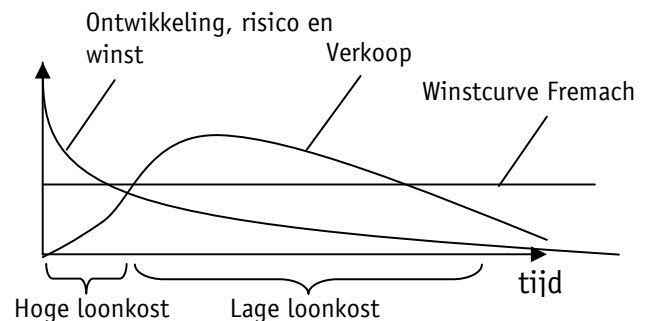
De uitbreiding van Fremach ging van start in 1996 en werd gedreven door twee voorname modellen waarnaar zij hun strategie bepalen.

Het eerste model geeft de evolutie van jobber tot *Original Equipment Manufacturer* (EOM) weer (figuur a). EOM's staan helemaal boven. Zij verkopen de afgewerkte producten voor de consumentenmarkten en verzorgen in dat opzicht vooral marketing en ontwikkeling ervan. Daaronder vindt men de 'first tier suppliers' van deze bedrijven die complete subsystemen leveren. Zij houden zich bezig met de mechanica en de elektronica van een product. Daar voor komen de 'second tier suppliers' welke de

assemblagebedrijven zijn van verschillende componenten. Deze aparte componenten komen dan op hun beurt weer van de jobbers ofwel 'third tier suppliers'. Als we van links naar rechts bewegen zien we dat de complexiteit van het product stijgt wat eveneens de toegevoegde waarde doet toenemen. Jobbers produceren in grote hoeveelheden tegen een lage kostprijs in tegenstelling tot EOM's. In 1996 is Fremach als jobbers begonnen waarna het is doorgewoerd tot een leverancier van complete subsystemen.



Figuur a: model 1



Figuur b: model levenscyclus

Het tweede model is dat van een levenscyclus van een product. De verkoop van een product zal van de ontwikkeling tot de maturiteitsfase snel stijgen waarna het in de uitloop terug begint te dalen. De ontwikkelingskosten- en risico-curves zullen tegelijkertijd van de ontwikkelingsfase tot de uitloop exponentieel beginnen te dalen. Ook de marginale winstcurve heeft normaal dit verloop. Fremach streeft hier echter naar een vervlakking. Concreet komt dit er op neer dat de productie in de eerste fase nog wel in hoge loonkostlanden kan plaatsvinden, maar later, als de prijs per product, begint te dalen zal dit in lage loonkostlanden moeten gebeuren om zo de marge te behouden.

Vanuit deze twee modellen is het duidelijk dat om de groei van het bedrijf, zowel in België als algemeen, te waarborgen, een productie-eenheid moest opgestart worden

waar de loonkost minder zou doorwegen. Er werd naar Centraal - en Oost-Europa uitgekeken omwille van de nabijheid en de kleinere culturele verschillen. Buiten Tsjechië kwam ook Hongarije en in mindere mate Polen in het begin aan bod. Polen viel echter al vroeg af en later ook Hongarije omwille van de reeds grote loonstijging en de grote verschillen in taal. Na verschillende rondreizen en bezoeken waarin men naar een overname of een samenwerking zocht, startte men in 1998 in samenwerking met Plastika Kroměříž a.s. een assemblage eenheid, Fremach CZ. 80% was in handen van Fremach en de overige 20% van Plastika. Toen men echter later wilde uitbreiden en ook de overige 20% wilde overnemen bleek dit moeilijk te zijn omdat Plastika als oude coöperatieve teveel aandeelhouders had die moeilijke op één lijn waren te krijgen. Fremach besloot daarop om *greenfield* te herbeginnen in een ander pand, eveneens in Kroměříž.

Bij deze investering zijn er geen studies aan voorafgegaan. De snelheid was in dit opzicht belangrijker. Ook werd de investering in het begin niet gedaan voor afzet aan de lokale markt en de meeste klanten waren nog niet in de regio aanwezig. Gegevens hierover waren bijgevolg minder relevant. Tegenwoordig hebben echter veel klanten van Fremach ook vestigingen in de regio wat voor hen een rechtstreeks voordeel biedt.

6.3.2 Toepassing Model op investering

6.3.2.1 Stabiliteit

De eerste investeringsbeslissing is genomen in de economische dip van 1997-1998. De hoge inflatie was toen geen hekelpunt. De heer Thijs wees erop dat de verschillen in loonkost nog altijd groot genoeg zijn en dat de verandering onder invloed van de inflatie geen belangrijke invloed had. Ook de politieke instabiliteit was niet dermate

groot om een echte rol te kunnen spelen. Het begrotingstekort en het eventuele verlaten van de toetredingsweg tot de eurozone dat daaraan verbonden is ziet Fremach niet als een probleem. Ondertussen zijn immers de meeste klanten ook in die regio actief waardoor wisselkoersverschillen een kleinere rol spelen.

6.3.2.2 Positief economisch beleid en investeringsincentives

De investeringsincentives die worden gepromoot krijgen van de Heer Thijs de kritiek teveel afgestemd te zijn op grote ondernemingen terwijl de werkgelegenheid zich in de kleinere en middelgrote onderneming bevindt. Dit was dus zeker geen beweegreden om te investeren en Fremach heeft dan ook geen subsidies ontvangen. Ook de privatisering van vroegere overheidsbedrijven en coöperatieven had geen invloed.

Verder is ook het feit dat Tsjechië een hogere vennootschapsbelasting hanteert dan de omliggende landen net zoals de inflatie een ondergeschikte reden. Van beide kan gezegd worden dat de totale kosten in vergelijking met België veel lager zijn en dus de kleine verschillen met de andere centraal Europese landen ruimschoots worden gecompenseerd door goede scholing en productiviteit enerzijds van de werknemers en de gelijkenissen in cultuur en omgang anderzijds.

6.3.2.3 Lagere productie kosten en de kwaliteit van de economische omgeving

Zoals aangegeven in het vorige deel en ook de strategie wegen de lagere kosten vrij zwaar door in Fremach's investeringsbeslissing. Al wordt dit ook afgewogen tegen arbeidersprestaties en culturele verschillen. De goede technische opleiding en industriële affiniteit van de arbeiders was een belangrijk pluspunt. De heer Thijs beschrijft de Tsjechische arbeider als werkwilleg en werklustig maar ook zeer trots.

Verder is hij zeer honkvast hetgeen betekend zeggen dat het woon-werk verkeer zich beperkt tot kleine afstanden. Het zwakke punt is echter de beperkte vaardigheid in zelfmanagement en planning. Managementfuncties in Tsjechië zijn daarenboven zeer duur. De recente geschiedenis heeft daar volgens Mijnheer Thijs een grote invloed op gehad omdat de werkende bevolking veelal opgedragen werd wat moest gedaan worden. Langs de andere kant biedt de industriële geschiedenis, vooral op vlak van luchtvaart en automobiel, wel een voordeel in vergelijking met bijvoorbeeld Hongarije dat een meer agrarische traditie kende. Als laatste merkt de geïnterviewde op dat de opkomende generatie een groot potentieel heeft.

De komende jaren gaan ook heel wat projecten in verband met de transportinfrastructuur afgerond worden waardoor Tsjechië nog beter bereikbaar wordt. Voor Fremach is de infrastructuur zeker een positief punt. Van de hoofdzetel in België tot de vestiging in Kroměříž is er slechts 30 kilometer geen autosnelweg. Gecombineerd met de relatieve nabijheid is het daardoor interessant om snel ter plaatse te kunnen zijn. De verbinding per vliegtuig is echter sinds kort moeilijker omdat de vluchten naar Brno gestopt zijn. Hierdoor is men nu verplicht via Bratislava te reizen, wat toch al snel enkele uren verschil maakt.

6.3.2.4 Marktpotentieel en aanwezigheid van buitenlandse bedrijven

Zoals in het eerste deel (6.3.1 'Situering van de investering') vermeld was het zeker niet de bedoeling om voor de lokale markt te produceren toen de eerste vestiging in 1998 werd opgestart. De eventuele aanwezigheid van andere buitenlandse ondernemingen had ook geen invloed. De voorbije jaren hebben echter veel buitenlandse bedrijven, waaronder klanten van Fremach, eveneens een vestiging geopend en is het inkomen zodanig gestegen dat deze situatie enigszins is veranderd. Men produceert nu ook voor

lokale industriële markt en onrechtstreeks ook voor de lokale consumentenmarkt. Voor bijkomende of nieuwe investeringen in de regio is dit een pluspunt.

6.3.2.5 Geografische ligging

Eerder al vermeld is de nabijheid van Tsjechië een extra beweegreden vooral in combinatie met de goede transportinfrastructuur. Maar ook voor eventuele komende investeringen in oostelijke richting kan Tsjechië als uitvalsbasis gebruikt worden. De centrale ligging wordt dus als voordeel aanzien in de toekomst.

6.4 Elektronisch vraaggesprek met de Heer Herbert Robijns, Officer General Coordination Central Europe, KBC Groep NV.

In 2005 is KBC Groep NV ontstaan door de fusie van KBC Bankverzekeringsholding met haar moedermaatschappij, Almanij. KBC Bankverzekeringsholding werd zelf opgericht in 1998 door de fusie van drie Belgische financiële instellingen. De bedrijfsgeschiedenis wordt gekenmerkt door een succesvolle expansie in de groeilanden van Centraal- en Oost-Europa die sinds 2004 deel uitmaken van de Europese Unie. KBC telt ongeveer 50 000 werknemers en 12 miljoen cliënten. In België is KBC op drie na de grootste bankverzekeraar, goed voor 22% van de bankdiensten, 22% van de levensverzekeringen en 9% van de andere verzekeringen. (KBC groep NV, 2006)

6.4.1 Situering van de investering

KBC is één van de hoofdrolspelers op het vlak van bank en verzekering in centraal Europa. Joos A. en Spinnewyn H. (2003) noemen KBC zelfs de grootste buitenlandse bank in de regio. De groep heeft dan ook vestigingen in Polen, Hongarije, Slowakije en uiteraard Tsjechië en is minderheidsaandeelhouder van de Sloveense financiële groep 'Nova Ljubljanska banka' (NLB) waardoor het indirect ook aanwezig is op de Bosnische, Macedonische, Servische & Montenegrijnse, Bulgaarse en Russische markt. Het aantal cliënten, zowel voor bankieren als voor verzekeringen is dan ook groter in de centraal Europese regio dan in België. De uitbreidingen waren nodig omwille van de verzadiging van de West-Europese markt en pasten binnen de ambitie van KBC om *“een onafhankelijke, middelgrote, bankverzekeraar te zijn voor particulieren en middelgrote ondernemingen in geselecteerde Europese landen, met expertise in vermogensbeheer en financiële markten, waarbij door efficiëntie, cliëntgerichtheid, werknemerstevredenheid en*

gezond risicobeheer, hoge rendementsdoelstellingen worden nagestreefd.” (KBC groep NV, 2006)

Tsjechië was na Hongarije (vanaf 1992) en Polen (vanaf 1996) pas het derde centraal Europese land dat KBC aandeed. In 1998 begon men met de verwerving van een minderheidsaandeel in de verzekeringsmaatschappij ‘Chmelarská Pojišťovna’¹³. In 1999 trok men dit verder op tot een meerderheidsaandeel en nam men eveneens ‘Československá obchodní banka’ (ČSOB) over, de grootste bank van de Tsjechische republiek die dat jaar geprivatiseerd werd. Door overnames was KBC, zoals eerder vermeld, de grootste buitenlandse investeerder over het gehele jaar. Een jaar later volgde de acquisitie van ‘Investiční a Postovní banka’(IPB) en ‘Patria Finance.’ In 2002, als laatste, verwierf KBC via ČSOB de vierde grootste Tsjechische verzekeringsmaatschappij ‘IPB Pojišťovna’.

Door de talloze overnames is KBC momenteel in alle steden en gemeenten in de Tsjechië aanwezig. Dit komt neer op meer dan 200 kantoren over de gehele republiek. De merknaam ‘ČSOB’ en het logo van KBC hebben bovendien een herkenbaarheid tegen de 100% bij de bevolking. Het uniforme merkimago wordt trouwens door de gehele groep nagestreefd.

6.4.2 Toepassing Model op investering

6.4.2.1 Stabiliteit

Politieke stabiliteit was een vereiste voor KBC omdat het risico bij de investering beperkt moest blijven. Ook monetaire stabiliteit werd verkozen. De Heer Robijns wees

¹³ Pojišťovna: Tsjechisch voor ‘verzekeringen’

op de datum van intrede tegen de eeuwwisseling toen de inflatie onder controle begon te geraken (zie 3.1.3 'inflatie'). Verder vindt men het begrotingstekort geen voldoende reden om zich als investeerder terug te trekken. Het kan de toetreding tot de Euro wel vertragen, waardoor op zijn beurt de economische ontwikkeling en dus het groeipotentieel van het bedrijf vertraagt. Tsjechië is echter al lid van de EU waardoor de impact beperkter is

6.4.2.2 Positief Economisch beleid en investeringsincentives

De groep KBC stond positief tegenover de privatiseringstrend binnen de Tsjechische republiek. Enerzijds omdat dit hen de opportuniteit gaf ČSOB, voorheen een overheidsinstelling, over te nemen en anderzijds ook omdat dit de convergentie bevestigt van de Tsjechische economie tot de EU-15-economie.

De hogere vennootschapsbelasting tegenover andere landen in de regio speelde een mindere rol. Er wordt toegegeven dat dit een mogelijke rol had kunnen spelen in de investeringsbeslissing maar er waren op dat moment belangrijkere elementen zodat dit geen hekel punt was.

Omgaan met de lokale regels en administratieve rompslomp was eveneens geen hekel punt door het feit dat het lokale management bij de overnames behouden werd. Hun ervaring om hiermee om te gaan was onontbeerlijk. De Heer Robijns maakt bovendien duidelijk dat corruptie zeker een belangrijk aandachtspunt is waarmee men rekening moeten houden in een investeringsdossier. Als financiële instelling is het niet geoorloofd de vingers te verbranden, gelet op het reputatierisico dat er mee verbonden is. De aansluiting bij de EU is ook belang in de strijd hiertegen.

Verder werd er op gewezen dat de investeringssubsidies of fiscale vrijstellingen een positieve invloed zouden kunnen hebben doordat de prijs van de investering ermee verlaagd kan worden en omdat men deze zo binnen een redelijke termijn kan terugverdienen. In praktijk daarentegen heeft dit weinig invloed gehad.

6.4.2.3 Kwaliteit van de economische omgeving

Een goede infrastructuur, communicatie etc. zijn volgens KBC waardemeters voor de evolutie van een land. Zij creëren over het algemeen meer welvaart en investeringen wat bijgevolg goed is voor een financiële instelling. Dit resulteert immers in meer beleggingen, meer kredieten en meer verzekeringen. Op die manier geeft dit een element dat een investeringsbeslissing kan beïnvloeden. Ook het elektronische tolsysteem naar Duits model voor vrachtwagens kan positief gezien worden omdat dit betalingen met zich meebrengt wat een businessopportunity creëert een voor een financiële instelling.

De productiviteit en opleiding van werknemers wordt ook als pro aanzien. In concreto is de cost-income ratio van een bank een zeer belangrijke determinant van de waarde en dus de prijs van een overname. Eveneens is de lange industriële en ondernemende traditie 'niet-negatief' te noemen, het is een reden waarom een land op de lijst van kandidaat-landen voor investeringen komt.

De aanwezigheid van vele buitenlandse leveranciers echter was voor KBC geen noodzaak al kunnen deze natuurlijk een hulp zijn naar investeringen toe.

6.4.2.4 Lagere productie kosten

De lagere productiekosten speelden niet mee in de beslissing. De bedoeling was immers in eerste instantie mee te groeien met de economie van Tsjechië en Centraal Europese landen in het algemeen om daar nieuwe markten aan te boren. Er worden bovendien geen activiteiten stopgezet in België om over te brengen naar de regio om eventueel van de lagere loonlast te genieten.

6.4.2.5 Aanwezigheid van buitenlandse bedrijven, openheid ten opzichte ervan en de relaties tot Europese Unie

De aanwezigheid van buitenlandse bedrijven had duidelijk geen invloed. De groep volgt namelijk zijn eigen weg en hun strategie wordt niet bepaald door die van eventuele concurrenten. Dit werd bevestigd door het feit dat zij relatief snel (vanaf 1992) in Centraal Europa aanwezig waren. Ook het gegeven dat bedrijven uit de Europese Unie reeds voor hen aanwezig waren had niet meteen een invloed, anderzijds betekende de toetreding tot de Unie en de sterke economische vooruitzichten die daarmee gepaard gaan wel een belangrijke stap en wordt dit zelfs als één van de belangrijkste motieven van de investeringsbeslissing aanzien.

De ongelimiteerde repatriëring van winsten had eveneens een positief effect op die beslissing al was dit geen noodzakelijkheid. De verbeterde mogelijkheden om onroerende goederen te bekomen waren van geen belang omdat de oorspronkelijke investering al gedaan was in een Tsjechisch bedrijf, dat geen beperking heeft in het bekomen van vastgoed.

6.4.2.6 Marktpotentieel

Het stijgen van het BBP en het nationale inkomen speelde in vergelijking met Polen of Hongarije niet meteen sterk mee. Belangrijker was de groei die verwacht werd en wordt. In die zin wilde men niet zozeer investeren in landen met een reeds hoog BBP maar wel in landen die reeds een aanvaardbaar BBP hebben maar waar ook nog een sterke groei verwacht wordt. Dit was zeker zo in Tsjechië in 1999 en zal zo blijven in vergelijking met West-Europa de komende jaren, waardoor dit een sterk argument tot investeren was. Eveneens was de kleinere culturele kloof voor KBC zeer belangrijk, zeker in vergelijking met landen verder oostwaarts.

6.4.2.7 Geografische ligging

De afstand ten opzichte van België speelde een kleinere rol en was niet belangrijk in vergelijking met Polen, Slowakije, Hongarije, etc. KBC moet immers geen goederen vervoeren. In vergelijking met bijvoorbeeld China was dit echter wel een pluspunt omdat hun 'expats' deze afstand op een dag per vliegtuig tweemaal kunnen overbruggen. Verder beziet men Tsjechië niet als uitvalsbasis naar andere landen of regio aangezien zij zich vooral op de binnenlandse markt richten.

Hoofdstuk 7: Algemeen Besluit

Sinds zijn oprichting heeft de Tsjechische republiek in dertien jaar een lange weg afgelegd. Op politiek, cultureel, maar vooral economisch vlak kende het land een hele omwenteling. De buitenlandse investeringen die daar een belangrijke rol in speelden werden aangetrokken voor diverse, zowel macro- als micro-economische redenen. België was, ondanks zijn beperkte grootte, hierin sterk vertegenwoordigd en drukte mee zijn stempel op het economische landschap dat momenteel in Tsjechië heerst.

De stabiliteit die het land biedt wordt door de vertegenwoordigende bedrijven in het onderzoek als een noodzakelijk gegeven aanzien en hoewel dit feit niet expliciet wordt genoemd in het beslissingsproces, speelt het toch mee in het achterhoofd van de ondernemers. Het huidige begrotingstekort voelen zij in dit opzicht niet aan als een bedreiging en de inflatie die de voorbije jaren onder controle is wordt positief aanzien maar speelde eigenlijk alleen een rol bij KBC, wat als financiële instelling gezien logisch is.

Wel zijn meerdere bedrijven het eens over de positieve gevolgen van de privatiseringstrend in het land. De reden hiervoor is dat de economische omgeving daardoor in de richting van de EU-15 beweegt en er bijgevolg gelijkaardige marktomstandigheden ontstaan als in België en de rest van West-Europa. Dit economische beleid wordt verder nog ondersteund door een vennootschapsbelasting die onder het niveau van de EU-15 ligt. In vergelijking met andere CEFTA-leden echter is deze betrekkelijk hoog maar toch besluiten de onderzochte bedrijven dat dit argument onvoldoende is om als investeerder uit te wijken naar de Polen, Slowakije of Hongarije. Ten derde is de administratieve rompslomp die ondernemen met zich meebrengt en de sluimerende bureaucratie en zelfs corruptie die ondanks de positieve economische

politieke nog steeds bestaat onbekend voor de geïnterviewde Belgische bedrijven. Dit kwam veelal doordat zij bestaande bedrijven overnamen die thuis zijn in de plaatselijke cultuur en kennis van zaken hebben om hiermee om te gaan.

Voor het verwerven van vastgoed binnen Tsjechië volgt men dezelfde redenering en stellen de ondernemingen dat zij geen problemen hierbij hadden wegens de overname van of de samenwerking met een Tsjechisch bedrijf. De versoepeling van deze wetgeving om zich mee open te stellen naar buitenlandse bedrijven had dus geen noemenswaardige invloed. Het toestaan van volledige winstrepatriëring was positief maar eveneens van weinig doorslaggevende invloed al vond Hercorub dit wel noodzakelijk als familiale onderneming. Verder heeft ook geen enkel van de bedrijven beroep kunnen doen op subsidies en belastingsvoordelen die door de Tsjechische overheid via 'Czechinvest' sterk gepromoot worden. Enkel via het ministerie van Landbouw heeft één bedrijf steun ontvangen. Deze incentives kregen dan ook de kritiek enkel bestemd te zijn voor grote multinationals terwijl de werkgelegenheid terug te vinden is bij KMO's. Deze beweegreden heeft dus zeker geen invloed.

Na het economische beleid werd de kwaliteit van de ondernemingen besproken. De transport- en communicatie-infrastructuur werd door de ondervraagden goed bevonden en in dit licht was vooral verbinding met België belangrijk. De ondernemers keken wel uit naar verdere verbeteringen en uitbreidingen aan het wegennet. Toch werd door dit niet als een doorslaggevend argument aanzien. De arbeidsproductiviteit samen met de lagere loonkosten was dit wel. Bedrijfsleiders vinden bovendien de goede technische scholing waaraan het industriële verleden niet vreemd is een duidelijk pluspunt. Het feit dat ze in vergelijking met hun Slowaakse collega's echter duurder zijn wordt ruimschoots gecompenseerd door de goede arbeidscultuur en omgangsvormen van de Tsjechen. Bovendien blijft de kloof met Belgische loonkosten meer dan ruim genoeg. Twee van de vier ondervraagden stipten dit dan ook aan als hun belangrijkste

beweegreden naast goedkoper produceren in het algemeen. Allebei duiden ze evenwel op de beperkte managerskwaliteiten en verantwoordelijkheidsbesef van de lokale werknemers.

Een kwalitatieve economische omgeving wordt eveneens gekenmerkt door de aanwezigheid van voldoende leveranciers en, natuurlijk, klanten. In Tsjechië zijn dit vaak buitenlandse bedrijven die grote multinationals gevolgd zijn. Voor Hercorub was dit het geval waardoor de aanwezigheid van andere buitenlandse bedrijven voor hen de doorslaggevende reden was om te investeren in Tsjechië. Voor de andere ondervraagden was dit niet het geval al erkennen Rene Nicolaï en Fremach wel het voordeel dat er onder de resem buitenlandse aanwezigen reeds vele klanten en leveranciers van de thuismarkt kunnen zijn. Dit had evenwel geen invloed ten tijde van hun investeringsbeslissing.

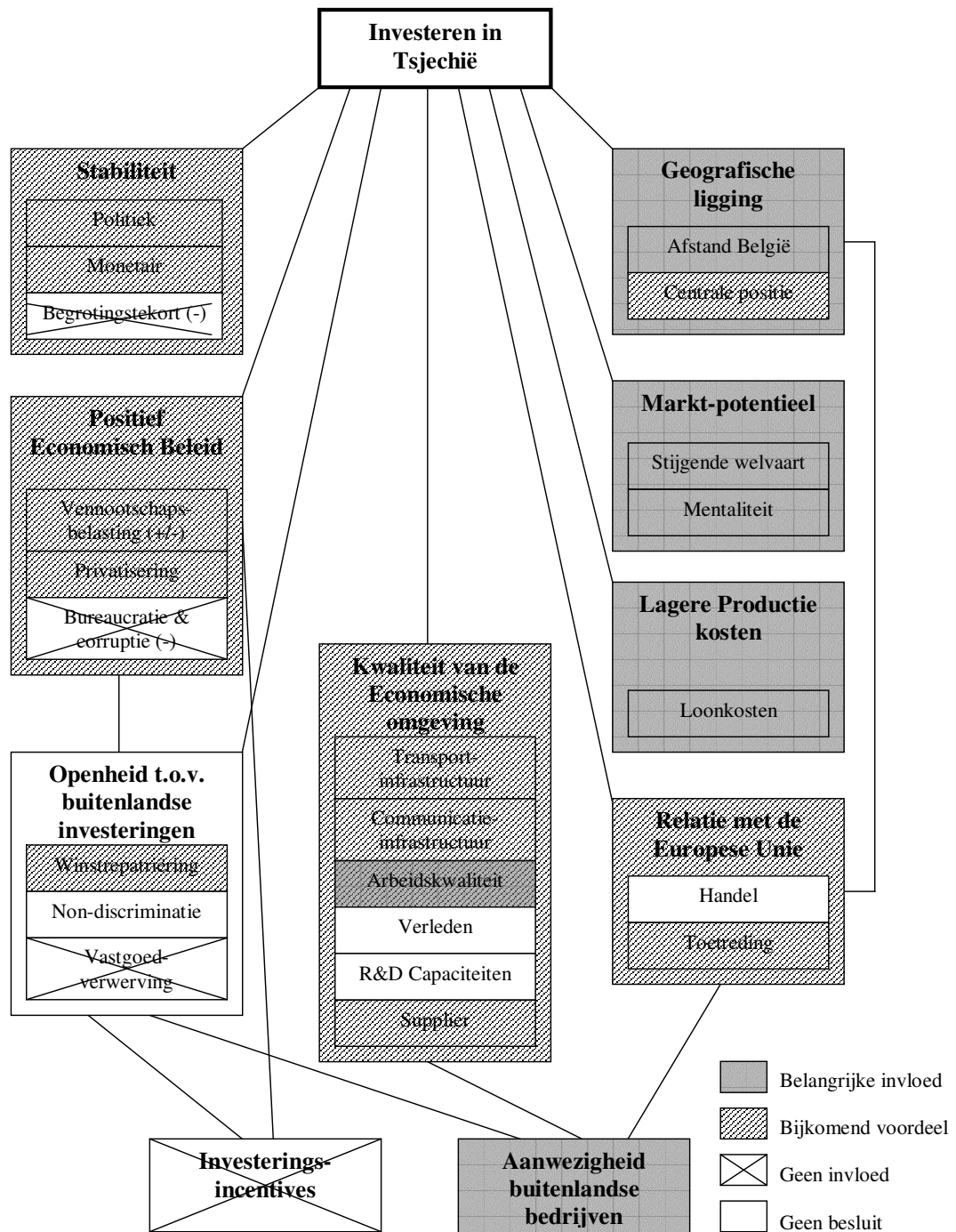
De internationale dimensie van het economische landschap werd nog versterkt door de toetreding tot de Europese Unie in mei 2004. Nochtans is dit voor de KMO's weinig tot niet belangrijk. Voor KBC daarentegen was dit één van de belangrijkste redenen. Nog relevanter echter was het potentieel dat de Tsjechische consumentenmarkt biedt. In de huidige economische situatie wordt trouwens de mogelijke lokale afname door alle geïnterviewde ondernemingen erkend en als positief argument aanzien.

Dit geldt ook voor de geografische ligging. Vooral de relatief korte afstand vanaf België wordt door de KMO's die alledrie hun eerste vestiging in Tsjechië hebben opgestart belangrijk geacht. De afstand maakt dat men per vliegtuig op één dag over en weer kan. Ook over de weg is de reis beperkt zodat het mogelijk is een relatief goede controle kan uitgeoefend worden vanuit het moederbedrijf. Ook Tsjechië als uitvalsbasis naar verdere uitbreidingen richting oosten of als regionaal centrum is enkele keren ter sprake gekomen als beduidend voordeel.

Om alles kort samen te vatten is Tsjechië voor buitenlandse investeringen vooral interessant omwille van zijn goede geschoolde en productieve arbeidskrachten die relatief goedkoop zijn, de aanwezigheid van vele multinationals en andere buitenlandse bedrijven, de vergelijkbare cultuur, het marktpotentieel en de gemakkelijke bereikbaarheid. Daarenboven zijn stabiliteit, de toetreding tot de EU, de goede transportinfrastructuur, de strategische ligging en de openheid naar buitenlandse bedrijven bijkomende pluspunten.

Toch volstaan voor KMO's deze variabelen vaak alleen om op de shortlist te komen van mogelijke bestemmingen. In competitie met Polen, Slowakije en Hongarije zal eerder de opportuniteit die zich voordoet de locatie bepalen van een investering in het buitenland.

Op de volgende pagina worden de resultaten schematisch weergegeven door deze toe te passen op het eerder bekomen relatiemodel (figuur 5.1)



Figuur: 7.1: Toepassing resultaten op het Relatieschema 'investeren in Tsjechië'

Referenties

Boeken, artikels, rapporten en eindwerken

- Anderson R. (2002), *New economy Thinking: Czech republic*, Business Eastern Europe, The Economist Intelligence unit Limited, 1p
- Baldwin R. (1995), *The eastern enlargement of the European Union*, Elsevier, European economic review, volume 39, p.474-481
- Bilík, *New Belgian investor continues the Czech Tradition of the precision turning industry*, Czech business & Trade, Region, p.18
- Cincura M. (2005), *Bonds of Blood relations, among Czechs, Belgians, the Dutch and Luxembourges continue to bear fruit*, Czech Focus, Association for Foreign investment, Volume 2, Uitgave1/2005, p. 7-9, Praag
- De Boitselier J. en Van den Broele E.(2005), *Belgische onderneming participeert voor het eerst minder in het buitenland*, Graydon Belgium NV., persbericht 21 november 2005, Berchem
- Europees Parlement, secretariaat werkgroep Task-Force “uitbreiding” (1999), *Briefing Nr. 4, De Republiek Tsjechië en de uitbreiding van de Europese Unie*, Europese unie, Luxemburg, PE 167.335/rev.3
- Hájková et al. (2005), *Analyses of the Czech republic’s current economic alignment with the Euro area*, Czech national Bank, Praag, 78p
- Hollensen S.(2004), *Global Marketing, a decision-oriented approach*, Prentice Hall, Harlow, Third edition, 717p, Hoofdstuk 9, 10, 11 en 12
- Jahn M. (2002), *Flow of direct Foreign investments into the Czech Republic*, Czech business and trade, CzechInvest, uitgave 1, januari-februari 2002, p. 12-13

- Joos A. en Spinnewyn H. (2003), *Filialen van Belgische ondernemingen in het buitenland: De BELMOFI-databank*, Federaal Planbureau, Brussel
- Kotlán V en Navrátil D. (2003), *Inflation Targeting as a Stabilization Tool: Its Design and Performance in the Czech Republic*, Czech Journal of Economics and Finance, Praag, Volume 53, p220-242
- Koberna M. (2005), *The Czech food industry attracts foreign investors*, Investments, Czech food industry an Agriculture, 1p
- Kraftová I. (2005), *Investing in the Czech Republic*, The Journal of Corporate Accounting & Finance, Wiley periodicals, Inc, volume 16, uitgave 6, p39-45
- Lefley et al. 2003, *Manufacturing investments in the Czech republic: an international comparison*, International journal of production, volume 88, p.1-14
- Padfield M. en Verdun A. (2005), *politics en economics of joining EMU, the cases of the Czech Republic and Hungary*, University of Victoria, Canada, Victoria, 38p
- Sels H. (2005), *Uitbreiding van de Europese Unie: kosten en baten voor nieuwe leden: gevalstudie: Tsjechië*, Eindverhandelingen Limburgs universitair centrum: Faculteit Toegepaste Economische Wetenschappen, vol. 2005: 6, Diepenbeek, 118p
- Vápeníková J. (2004), *Foreign Direct Investment: a revival for the near future, thanks to our services*, Czech business and trade, uitgave: 6, november-december 2004, p 8., Praag
- Vancluysen B. (2005), *Het opstarten van een bedrijf in Tsjechië, gevalstudie: DEVRO-TEEPAK*, Eindverhandelingen Limburgs universitair centrum: Faculteit Toegepaste Economische Wetenschappen, vol. 1998, Diepenbeek, 93p
- Van de Laar, *Directe investeringen van Nederlandse bedrijven in Centraal Europa, Oost-Europa en Centraal Azië*, Universiteit Maastricht, Maastricht
- Wouters A. (1997), *Delokalistie van Belgische ondernemingen naar centraal en oost-Europa, case-study: Bulgarije*, Eindverhandelingen Limburgs universitair

centrum: Faculteit Toegepaste Economische Wetenschappen, vol. 1997,
Diepenbeek, p. 15-18

- Vanden Berhge Y. (2002), *De koude oorlog*, Acco, Leuven, 391p

Publicaties van instellingen en ondernemingen

- Deloit (2004), *Investment in the Czech Republic: Developed, Dynamic, Different*, DTCE Holdings Ltd., Praag, 36p
- KPMG (2005), *Investment in the Czech Republic*, KPMG Česká republika, s.r.o., Praag, 86p
- Organisatie voor economische samenwerking en ontwikkeling (OESO)
Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (1998), *Survey of OECD work on international investment*, Parijs, editie 1, 8p
- Tsjechische nationale bank, het ministerie van Financiën en het ministerie van handel en industrie (2005), *Assessment of the Fulfilment of the Maastricht Convergence Criteria and the Degree of Economic Alignment of the Czech Republic with the Euro Area*, Czech national Bank, Praag, 7p
- The Economist intelligence unit (2005), *Country profile 2005: Czech republic*, The Economist, London, 67p

Websites

- Borg J. (2004) , *Speech "European Policy Summit on EU Enlargement" Brussel, 13 Mei 2004* [online], url: <http://europa.eu/> [geraadpleegd op 15 oktober 2005]
- CountryWatch.com (2006), *Czech Republic country review* [online], url: <http://www.countrywatch.com> [geraadpleegd op 10 februari 2006]

- Cushman and Wakefield (2006), *Belgium tops European industrial/logistics ranking* [online], URL: <http://www.cushmanwakefield.com> [geraadpleegd op 10 mei 2006]
- Czech Government and the Czech National Bank (2003), *The Czech Republic's Euro-area Accession Strategy* [online], beschikbaar op URL: <http://www.cnb.cz> [geraadpleegd op 4 april 2006]
- Czechinvest (2005), *Facts sheets, The Business and investment climate in the Czech Republic* [online], beschikbaar op <http://www.czechinvest.org> [geraadpleegd op 24 februari 2006]
- Czechinvest (2006), *Investment climate in the Czech republic* [online], Beschikbaar op <http://www.czechinvest.org> [geraadpleegd op 24 februari 2006]
- Czech national Bank (CNB) (2006), *The objective of monetary policy* [online], Beschikbaar op URL: http://www.cnb.cz/en/monetary_policy/objective.html [geraadpleegd op 4 april 2006]
- Europese Commissie over "de toekomst van de Europese Unie" (2001), *DE TOEKOMST VAN DE EUROPESE UNIE - VERKLARING VAN LAKEN* [online], Europese Unie, beschikbaar op Url: http://europa.eu.int/constitution/futurum/documents/offtext/doc151201_nl.htm, [geraadpleegd op 9 oktober 2005]
- EVD (2006), *landenpublicatie Tsjechische Republiek*[online], Den Haag, beschikbaar op: URL: <http://www.evd.nl/info/landen> [geraadpleegd op 20-04-2006]
- Export Vlaanderen (2006), *info buitenlandse markten: Tsjechië* [online], URL: <http://www.export.vlaanderen.be> [geraadpleegd op 9 mei 2006]
- KBC groep NV (2006), *bedrijfsprofiel* [online], url: <http://www.kbc.com> [geraadpleegd op 16 mei 2006]

- Moens W. (2005), *Landendossier Tsjechië* [online], Flanders investment and Trade, beschikbaar op URL: <http://www.export.vlaanderen.be> [Geraadpleegd op 25 februari 2006]
- Ministry of Foreign Affairs of the Czech Republic (2002), *history* [online], Praag, Ministry of Foreign Affairs of the Czech Republic, beschikbaar op URL: <http://www.czechcentrum.cz> [Geraadpleegd op 25 februari 2006]
- PRS Group (2004), *Political Risk yearbook: Czech republic country forecast* [online], url: <http://www.prsgroup.com> [geraadpleegd op 16 februari 2006]
- Van der Schaeghe K. (2005a), *een pionier in het nieuwe Europa, Vlaamse manager kijkt terug op 10 jaar bruisend ondernemen* [online], URL: <http://www.viw.be> [geraadpleegd op 18 juli 2005]
- Van der Schaeghe K. (2005b), *Met Walter Moens reikt Vlaanderen naar het ooste* [online], URL: <http://www.viw.be> [geraadpleegd op 18 juli 2005]
- Voka (2005a), *Groeimarkten in het oosten, snelbericht 24/04/2004* [online], URL: <http://www.voka.be> [geraadpleegd op 15 maart 2005]
- Voka (2005b), *Klaar voor de nieuwe Eu, snelbericht 14/10/2003* [online], URL: <http://www.voka.be> [geraadpleegd op 15 maart 2005]

Tabellen en Statistieken

- CNB (Czech national Bank) (2006a), *Foreign Direct Investment Inward Flows*, Monetary and Statistics Department - Balance of Payments Division, Praag
- CNB (Czech national Bank) (2005), *Foreign Direct Investment Inward Flows*, Monetary and Statistics Department - Balance of Payments Division, Praag
- CNB (Czech national Bank) (2003), *Foreign Direct Investment Inward Flows*, Monetary and Statistics Department - Balance of Payments Division, Praag

- CNB (Czech national Bank) (2001), *Foreign Direct Investment Inward Flows*, Monetary and Statistics Department - Balance of Payments Division, Praag
- CNB (Czech national Bank) (2006b), *Czech Republic: Inward Foreign Direct Investment by Industry and Country, 1993–2005*, Monetary and Statistics Department - Balance of Payments Division, Praag
- CZSO (Czech statistical office) (2006a), *Czech Republic: key macroeconomic indicators* [online], Praag, beschikbaar op: URL: <http://www.czso.cz> [geraadpleegd op 28-02-2006]
- CZSO (Czech statistical office) (2006b), *Basic facts on Czech Republic* [online], Praag, beschikbaar op: URL: <http://www.czso.cz> [geraadpleegd op 04-03-2006]
- CZSO (Czech statistical office) (2006c), *Total employment continued to grow, long-term unemployment remains high* [online], Praag, beschikbaar op: URL: <http://www.czso.cz> [geraadpleegd op 13-03-2006]
- Eurostat (2004a), *GDP per capita in Purchasing Power Standards (PPS), (EU-25 = 100)* [online], Eurostat, Luxemburg, Beschikbaar op: URL:<http://epp.eurostat.cec.eu.int> [geraadpleegd op 4 maart 2006]
- Eurostat (2006a), *Inflation rate, Annual average rate of change in Harmonized Indices of Consumer Prices (HICPs)* [online], Eurostat, Luxemburg, Beschikbaar op: URL:<http://epp.eurostat.cec.eu.int> [geraadpleegd op 3 april 2006]
- Eurostat (2004b), *Labour productivity per person employed, GDP in Purchasing Power Standards (PPS) per person employed relative to EU-25 (EU-25 = 100)* [online], Eurostat, Luxemburg, Beschikbaar op: URL:<http://epp.eurostat.cec.eu.int> [geraadpleegd op 3 april 2006]
- Eurostat (2005a), *Total employment rate of older workers* [online], Eurostat, Luxemburg, Beschikbaar op: URL: <http://epp.eurostat.cec.eu.int> [geraadpleegd op 3 april 2006]

- Eurostat (2005b), *Total unemployment rate* [online], Eurostat, Luxemburg, Beschikbaar op: URL: <http://epp.eurostat.cec.eu.int> [geraadpleegd op 4 april 2006]
- Eurostat (2006b), *Net national income*[online], Eurostat, Luxemburg, Beschikbaar op: URL: <http://epp.eurostat.cec.eu.int> [geraadpleegd op 4 april 2006]
- GUS (Central statistical office Polen) (2006) Unemployment rate 1990-2005 [online], Warschau, beschikbaar op URL: <http://www.stat.gov.pl> [geraadpleegd op 13 maart 2006]
- Hunya G. en Schwarzhappel M. (2005), *wiiw Database on Foreign Direct Investment in Central, East and southeast Europe: Opportunities for Acquisition and Outsourcing*, The Vienna Institute for International Economic Studies, Wenen
- SO SR (Statistical office of the Slovak Republic) (2006) Unemployment rate [online], Warschau, beschikbaar op URL: <http://www.statistics.sk> [geraadpleegd op 13 maart 2006]

Bijlages

Bijlage 1: lijst met afkortingen

BBP: Bruto binnenlands product

CD: Cesky Drahy, Tsjechische Spoorwegen

CEEC: central and east european countries, Centraal- en Oost-Europese regio

CEFTA: Central European Free Trade Associaton, verdrag dat op 21 december 1992 tussen de Tsjechische republiek, Slowakije, Polen en Hongarije werd afgesloten om een vrijhandelszone te creëren.

CNB: Czech national bank, nationale Bank van Tsjechië

CZK: Tsjechische kroon

CZSO: Czech statistical office, Tsjechische instituut voor de statistiek

EU: Europese Unie

EU-15: Europese unie voor de uitbreiding van 1 mei 2005

FDI: Foreign direct investment, Directe buitenlandse investering

GDP: Gross Domestic product (= BBP)

ILO: International Labour Organisation

KMO: kleine en middelgrote ondernemingen

OESO: Organisatie voor economische samenwerking en ontwikkeling

OECD: Organisation for economical co-operation and development

O&O: onderzoek en ontwikkeling

PPS: purchasing power standards

ERM: European exchange rate mechanism

R&D: research and development (= O&O)

UNCTAD: United Nations Conference on Trade and Development

USD: Amerikaanse Dollar

Bijlage 2: Geografische kaart van de Tsjechische republiek



Bron: GraphicMaps.com, Czech Republic [online], URL: <http://www.worldatlas.com>, [geraadpleegd op 16 mei 2006]

Bijlage 3: Tsjechië: Macro economische indicatoren

Czech Republic: key macroeconomic indicators

Sources: CZSO, Ministry of Labour and Social Affairs of the CR, CNB, Ministry of Finance of the CR and Czech Hydrometeorological Institute
(the data will be updated to the end of months, as follows: January, February, March, June, September and December)

Indicator	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Real economy indicators													
GDP			1466.7	1660.6	1785.1	1962.5	2041.4	2150.1	2315.3	2414.7	2555.8	2767.7	
GDP per capita			141.972	160.988	173.252	190.626	198.521	209.302	226.449	236.714	250.526	271.161	
GDP per capita in PPS			10.669	11.487	11.705	11.775	12.169	12.800	13.522	14.300	14.751	15.936	
GDP	%	y/y, real terms		4.2	-0.7	-1.1	1.2	3.9	2.6	1.5	3.2	4.7	
Final consumption expenditure	%	y/y, real terms		6.6	1.4	-1.4	3.0	2.1	3.0	3.3	4.4	1.5	
Household consumption	%	y/y, real terms		8.8	1.4	-1.5	2.2	2.9	2.8	2.7	4.6	3.3	
Gross capital formation expenditure	%	y/y, real terms		10.1	-6.2	-2.4	-4.2	9.2	6.3	3.5	1.3	7.9	
Gross fixed capital formation expenditure	%	y/y, real terms		7.6	-3.4	-1.1	-3.5	4.9	5.4	3.4	4.7	5.3	
Exports of goods and services	%	y/y, real terms		5.5	8.4	10.5	5.5	16.5	11.5	2.1	7.5	21.4	
Imports of goods and services	%	y/y, real terms		12.1	6.9	8.4	5.0	16.3	13.0	4.9	7.9	18.4	
Domestic effective demand	%	y/y, real terms		6.9	0.0	-1.3	1.2	2.8	3.6	3.3	4.5	2.5	
GDP deflator	%	y/y		8.7	8.3	11.2	2.8	1.4	4.9	2.8	2.6	3.4	
Gross disposable income	CZK bn, current p.		1474.7	1646.3	1767.9	1944.0	2015.1	2111.3	2249.2	2313.0	2457.1	2635.5	
Gross national saving	CZK bn, current p.		421.6	435.1	433.0	519.7	499.4	513.5	543.9	523.0	537.7	624.3	
Gross national saving rate	%		28.6	26.4	24.5	26.7	24.8	24.3	24.2	22.6	21.9	23.7	
Gross household saving rate	%		14.2	11.0	12.9	11.6	10.3	8.8	7.9	9.9	8.0	7.5	
Aggregate labour productivity	%	y/y		4.6	-0.9	1.2	5.5	4.4	2.2	0.0	4.7	4.6	
Unit labour costs	%	y/y		8.5	11.0	6.4	1.9	0.8	4.8	5.1	2.5	1.6	
Energy specific consumption	%	y/y		0.1	-3.7	-3.8	-3.4	-1.6	-0.5	-0.8	3.1	-4.3	
CO2 emission	%	y/y	-2.7	-2.9	1.1	1.2	4.6	-6.7	-6.1	5.3	-0.4	-4.2	4.0
Industry - sales	%	y/y, real terms			6.1	0.6	-0.7	7.7	6.0	2.7	5.8	9.9	
Construction - sales	%	y/y, real terms			-0.3	-11.5	-8.5	0.6	6.8	-3.5	11.2	4.5	
Market services - sales	%	y/y, real terms			-1.7	-5.7	2.3	5.7	4.4	0.9	4.7	3.2	
Agriculture - sales	%	y/y, real terms			0.7	-1.8	1.9	-3.0	-1.6	2.5	-5.5	0.0	
Number of Employees			0.7	2.6	0.6	-2.0	-1.4	-2.4	1.3	0.6	0.0	-0.4	-0.4
Registered unemployment rate	%	avrg.	2.95	3.29	2.99	3.08	4.28	6.04	8.54	9.02	8.54	9.15	10.24
Registered unemployment rate (new method)	%	avrg.											9.19
ILO general unemployment rate	%	avrg.	4.3	4.3	4.0	3.9	4.8	6.5	8.7	8.8	8.1	7.3	7.8
Long-term unemployment rate	%	avrg.	0.7	0.9	1.1	1.1	1.3	1.9	3.1	4.1	4.2	3.7	3.8
Average gross nominal wages ⁴)	%	y/y		18.6	18.6	18.3	9.9	9.2	8.4	6.4	8.7	7.3	6.6
Average real wages	%	y/y		7.8	8.7	8.7	1.3	-1.4	6.2	2.4	3.8	5.4	6.5
Avg. old-age pension/avg. Wage	%		47.0	44.4	43.8	43.5	45.3	45.9	45.2	44.2	43.4	43.5	42.2
CPI	%	y/y, avrg.	20.8	10.0	9.1	8.8	8.5	10.7	2.1	3.9	4.7	1.8	0.1
CPI	%	y/y, Dec	18.2	10.2	7.9	8.6	10.0	6.8	2.5	4.0	4.1	0.6	1.0
PPI - industry	%	y/y, avrg.	9.2	5.3	7.6	4.8	4.9	4.9	1.0	4.9	2.9	-0.5	-0.3
PPI - construction work	%	y/y, avrg.	25.9	13.9	10.6	11.3	11.3	9.3	4.8	4.1	4.0	2.7	2.2
PPI - market services	%	y/y, avrg.			17.6	12.7	10.9	8.8	4.1	3.4	3.9	3.2	1.6
PPI - agricultural producers	%	y/y, avrg.	8.4	4.7	7.6	8.3	2.9	2.3	-11.7	9.2	8.4	-9.5	-2.9
Prices of exports of goods	%	y/y, avrg.	4.0	4.6	7.3	1.0	5.2	4.3	-0.9	6.3	0.4	-6.7	0.9
Prices of imports of goods	%	y/y, avrg.	-0.7	-1.0	5.7	1.4	5.1	-2.7	1.8	12.0	-1.5	-8.5	-0.3
Exchange rates	%	y/y, avrg.	4.7	5.7	1.5	-0.4	0.1	7.2	-2.7	-5.1	1.9	2.0	1.2
Monetary indicators													
CZK/EUR	avrg.						36.882	35.610	34.083	30.812	31.844	31.904	29.784
CZK/USD	avrg.	29.155	28.782	26.545	27.138	31.711	32.274	34.600	38.590	38.038	32.736	28.227	25.701
Nominal effective exchange rate	%	y/y		3.4	2.4	1.4	-5.7	0.4	-0.3	1.4	11.2	-0.4	-0.1
Real effective exchange rate	%	y/y						-0.2	0.3	4.9	10.5	-3.4	3.0
M2 *	%	y/y		20.7	20.3	9.1	10.8	5.4	7.7	5.6	13.0	3.5	6.9
Current account (CA) of balance of payments	CZK bn		13.3	-22.6	-36.3	-111.9	-113.0	-40.5	-50.6	-104.9	-124.5	-136.4	-160.6
Financial account (FA) of balance of payments	CZK bn		88.2	97.0	218.3	113.6	34.3	94.3	106.6	148.0	172.8	347.8	157.1
Change in foreign exchange reserves	CZK bn		-88.3	-68.3	-197.9	22.5	56.0	-62.6	-57.1	-31.6	-67.2	-216.9	-12.9
CA/GDP	%				-2.5	-6.7	-6.3	-2.1	-2.5	-4.9	-5.4	-5.6	-6.3
FA/GDP	%				14.9	6.8	1.9	4.8	5.2	6.9	7.5	14.4	6.1
CNB international reserves (CNB IR)	CZK bn		116.0	175.1	373.0	339.9	338.5	376.7	461.4	496.8	524.5	714.6	691.5
CNB IR/GDP	%				25.4	20.5	19.0	19.2	22.6	23.1	22.7	29.6	27.1
Coverage of goods & services imports by	month				5.5	4.4	3.9	4.1	4.7	4.1	3.9	5.6	5.0
Fiscal indicators													
General government deficit (surplus)	CZK bn									-137.0	-163.0	-319.5	-83.5
General government deficit (surplus)/GDP	%									-5.9	-6.8	-12.5	-3.0
State budget balance	CZK bn		1.1	10.4	7.2	-1.6	-15.7	-29.3	-29.6	-46.1	-67.7	-45.7	-109.1
State budget balance/GDP	%				0.5	-0.1	-0.9	-1.5	-1.5	-2.1	-2.9	-1.9	-4.3
General government debt	CZK bn									608.7	719.0	941.3	1011.5
General government debt/GDP	%									26.3	29.8	36.8	36.5
State debt	CZK bn		158.8	157.3	154.4	155.2	173.1	194.7	228.4	289.3	345.0	395.9	493.2
State debt/GDP	%				10.5	9.3	9.7	9.9	11.2	13.5	14.9	16.4	19.3

Notes:

y/y = year-on-year change; . = not available; * = end of period

Bijlage 4: GDP per capita in Purchasing Power Standards (PPS) in de Europese Unie (EU-25 = 100)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
EU (25 countries)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
EU (15 countries)	109.5	109.3	109.3	110.0	109.7	109.3	109.0	108.7 ^(f)	108.3 ^(f)	108.0 ^(f)	107.7 ^(f)	107.3 ^(f)
Euro-zone	110.5	109.9	109.9	110.5	110.0	108.0	107.2	106.8 ^(f)	106.2 ^(f)	105.8 ^(f)	105.4 ^(f)	105.0 ^(f)
Euro-zone (12 countries)	109.1	108.5	108.5	109.0	108.6	108.0	107.2	106.8 ^(f)	106.2 ^(f)	105.8 ^(f)	105.4 ^(f)	105.0 ^(f)
Belgium	118.1	117.1	116.0	115.7	116.9	117.3	117.7	118.2	118.5	118.4 ^(f)	118.4 ^(f)	118.0 ^(f)
Czech Republic	70.1 ^(e)	67.9 ^(e)	65.4 ^(e)	64.9	63.8	64.9	66.4	67.9	70.4	72.7 ^(f)	74.4 ^(f)	75.9 ^(f)
Denmark	123.8	124.3	123.2	126.5	126.4	125.0	121.6	120.5	121.3	122.8 ^(f)	123.3 ^(f)	123.1 ^(f)
Germany	118.2	115.9	114.3	113.9	112.1	110.1	108.8	108.5	108.8	108.4 ^(f)	107.7 ^(f)	107.1 ^(f)
Estonia	34.8 ^(e)	38.2 ^(e)	39.2 ^(e)	38.9	41.1	42.2	45.1	48.3	51.3	55.1 ^(f)	58.1 ^(f)	61.3 ^(f)
Greece	69.9	70.6	70.4	71.0	71.4	72.6	76.7	80.5	81.5	83.1 ^(f)	84.1 ^(f)	84.9 ^(f)
Spain	87.0	87.1	88.7	92.4	92.5	93.2	95.3	97.5 ^(f)	97.7 ^(f)	98.2 ^(f)	98.1 ^(f)	97.6 ^(f)
France	112.9	113.6	114.0	113.9	113.8	114.1	112.3	111.5	109.4	109.2 ^(f)	108.6 ^(f)	108.2 ^(f)
Ireland	102.3	111.8	116.4	122.3	126.3	129.0	133.1	134.2	137.2	138.4 ^(f)	139.8 ^(f)	141.4 ^(f)
Italy	114.6	112.9	113.3	112.7	111.9	109.4 ^(e)	107.2 ^(e)	105.2 ^(f)	103.0 ^(f)	101.3 ^(f)	100.8 ^(f)	100.0 ^(f)
Cyprus	79.7 ^(e)	78.4 ^(e)	79.1 ^(e)	80.3	81.0	82.9	82.1	80.3	83.3	84.5 ^(f)	85.4 ^(f)	86.1 ^(f)
Latvia	30.2 ^(e)	32.2 ^(e)	33.2 ^(e)	33.9	35.4	37.1	38.8	40.9	42.9	46.3 ^(f)	49.0 ^(f)	51.5 ^(f)
Lithuania	34.7 ^(e)	36.5 ^(e)	38.4 ^(e)	37.2	38.2	40.2	41.9	45.3	47.9	50.9 ^(f)	53.1 ^(f)	55.1 ^(f)
Luxembourg	173.5	180.6	189.1	205.9	215.5	209.6	209.3	218.3	226.4 ^(f)	231.3 ^(f)	235.5 ^(f)	239.5 ^(f)
Hungary	48.5 ^(e)	49.6 ^(e)	50.7 ^(e)	51.9	53.0	55.9	58.2	59.4	60.2	61.8 ^(f)	63.2 ^(f)	64.4 ^(f)
Malta	:	:	75.6	76.1	76.0	72.4	72.4	71.4	69.2	68.5 ^(f)	67.4 ^(f)	66.4 ^(f)
Netherlands	117.5	118.4	118.8	119.3	119.8	127.2	125.5	124.9	124.5	123.8 ^(f)	123.7 ^(f)	123.8 ^(f)
Austria	126.6	123.9	123.0	125.5	126.0	122.2	120.1	121.0	122.8	122.6 ^(f)	122.0 ^(f)	121.6 ^(f)
Poland	42.2 ^(e)	44.0 ^(e)	44.9 ^(e)	46.0	46.9	46.1	46.4	47.0	48.9	50.0 ^(f)	51.2 ^(f)	52.4 ^(f)
Portugal	74.9	76.2	77.9	80.7	80.6	79.8	79.3	72.6	72.2 ^(f)	71.1 ^(f)	69.9 ^(f)	68.9 ^(f)
Slovenia	69.0 ^(e)	70.7 ^(e)	71.6 ^(e)	73.9	73.0	74.0	74.6	76.1	79.2	81.2 ^(f)	82.8 ^(f)	84.5 ^(f)
Slovakia	45.5 ^(e)	46.3 ^(e)	47.0 ^(e)	46.6	47.2	48.0	50.5	51.5	51.9	53.9 ^(f)	55.7 ^(f)	58.0 ^(f)
Finland	104.1	109.2	112.4	111.3	113.2	112.8	112.4	111.3	112.4	112.9 ^(f)	114.5 ^(f)	115.3 ^(f)
Sweden	115.8	114.8	113.7	118.2	119.2	115.3	113.8	116.0	117.5	118.5 ^(f)	119.3 ^(f)	119.6 ^(f)
United Kingdom	109.2	111.6	111.7	112.1	112.7	113.3	116.2	116.3	116.4	116.2 ^(f)	116.1 ^(f)	116.3 ^(f)

(:) Not available (f) Forecast (e) Estimated value

bron: Eurostat (2004a)

Bijlage 5: Inflatie in de Europese Unie

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
EU (25 countries)	:	:	:	2.6 ^(e)	2.1 ^(e)	1.6 ^(e)	2.4 ^(f)	2.5 ^(f)	2.1	1.9	2.1	2.2
EU (15 countries)	:	:	:	1.7 ^(e)	1.3	1.2	1.9	2.2	2.1	2.0	2.0	2.1
Euro-zone	:	:	:	1.7 ^(e)	1.3 ^(e)	1.2 ^(e)	1.9 ^(f)	2.2 ^(f)	2.1	2.0	2.0	2.2
Euro-zone (12 countries)	:	:	:	1.6 ^(e)	1.1	1.1	2.1	2.3	2.2	2.1	2.1	2.2
Belgium	:	:	:	1.7 ^(e)	1.2	1.1	2.1	2.4	2.3	2.1	2.1	2.2
Czech Republic	:	:	:	1.5	0.9	1.1	2.7	2.4	1.6	1.5	1.9	2.5
Denmark	:	:	:	8.0	9.7	1.8	3.9	4.5	1.4	-0.1	2.6	1.6
Germany	:	:	:	2.0	1.3	2.1	2.7	2.3	2.4	2.0	0.9	1.7
Estonia	:	:	:	1.5	0.6	0.6	1.4	1.9	1.4	1.0	1.8	1.9
Greece	:	:	:	9.3	8.8	3.1	3.9	5.6	3.6	1.4	3.0	4.1
Spain	:	:	:	5.5 ^(f)	4.5	2.2 ^(f)	2.9	3.7	3.9	3.5 ^(f)	3.0	3.5
France	:	:	:	1.9	1.8	2.2	3.5	2.8	3.6	3.1	3.1	3.4
Ireland	:	:	:	1.3	0.7	0.6	1.8	1.8	1.9	2.2	2.3	1.9
Italy	:	:	:	1.3 ^(e)	2.1	2.5	5.3	4.0	4.7	4.0	2.3	2.2
Cyprus	:	:	:	1.9	2.0	1.7	2.6	2.3	2.6	2.8	2.3	2.2
Latvia	:	:	:	3.3	2.3	1.1	4.9	2.0	2.8	4.0	1.9	2.0
Lithuania	:	:	:	8.1	4.3	2.1	2.6	2.5	2.0	2.9	6.2	6.9
Luxembourg	:	:	:	10.3	5.4	1.5	1.1	1.6	0.3	-1.1	1.2	2.7
Hungary	:	:	:	1.4	1.0	1.0	3.8	2.4	2.1	2.5	3.2	3.8
Malta	:	:	:	18.5 ^(f)	14.2 ^(f)	10.0 ^(f)	10.0 ^(f)	9.1 ^(f)	5.2	4.7	6.8	3.5
Netherlands	:	:	:	3.9	3.7	2.3	3.0	2.5	2.6	1.9	2.7	2.5
Austria	:	:	:	1.9	1.8	2.0	2.3	5.1	3.9	2.2	1.4	1.5
Poland	:	:	:	1.2	0.8	0.5	2.0	2.3	1.7	1.3	2.0	2.1
Portugal	:	:	:	15.0 ^(e)	11.8 ^(e)	7.2 ^(e)	10.1	5.3	1.9	0.7	3.6	2.2
Slovenia	:	:	:	1.9	2.2	2.2	2.8	4.4	3.7	3.3	2.5	2.1
Slovakia	:	:	:	8.3	7.9	6.1	8.9	8.6	7.5	5.7	3.7	2.5
Finland	:	:	:	6.0	6.7	10.4	12.2	7.2	3.5	8.4	7.5	2.8
Sweden	:	:	:	1.2	1.3	1.3	2.9	2.7	2.0	1.3	0.1	0.8
United Kingdom	:	:	:	1.8	1.0	0.5	1.3	2.7	1.9	2.3	1.0	0.8

(:) Not available (f) Forecast (e) Estimated value
bron: Eurostat (2006a)

Bijlage 6: Werkloosheidsratio's binnen de Europese Unie

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
EU (25 countries)	:	:	:	:	9.4	9.1	8.6	8.4	8.8	9.0	9.1	8.7
EU (15 countries)	10.5	10.1	10.2	9.9	9.3	8.6	7.7	7.3	7.6	8.0	8.1	7.9
Euro-zone	10.8	10.5	10.7	10.6	10.0	9.1	8.1	7.9	8.3	8.7	8.9	8.6
Euro-zone (12 countries)	10.7	10.5	10.7	10.6	10.1	9.2	8.2	7.9	8.3	8.7	8.9	8.6
Belgium	9.8	9.7	9.5	9.2	9.3	8.5	6.9	6.6	7.5	8.2	8.4	8.4
<i>Czech Republic</i>	:	:	:	:	6.4	8.6	8.7	8.0	7.3	7.8	8.3	7.9
Denmark	7.7	6.7	6.3	5.2	4.9	5.2	4.3	4.5	4.6	5.4	5.5	4.8
Germany	8.3	8.0	8.5	9.1	8.8	7.9	7.2	7.4	8.2	9.0	9.5	9.5
Estonia	:	:	:	9.6	9.2	11.3	12.8	12.4	10.3	10.0	9.7	7.9
Greece	8.9	9.2	9.6	9.8	10.9	12.0	11.3	10.8	10.3	9.7	10.5	9.8
Spain	19.8	18.8	18.2	17.1	15.3	12.9	11.4	10.8	11.5	11.5	11.0	9.2
France	11.7	11.1	11.6	11.5	11.1	10.5	9.1	8.4	8.9	9.5	9.6	9.5
Ireland	14.3	12.3	11.7	9.9	7.5	5.7	4.3	4.0	4.5	4.7	4.5	4.3
Italy	10.6	11.2	11.2	11.3	11.3	10.9	10.1	9.1	8.6	8.4	8.0	7.7
Cyprus	:	:	:	:	:	:	4.8	3.9	3.6	4.1	4.7	5.3
Latvia	:	:	:	:	14.3	14.0	13.7	12.9	12.2	10.5	10.4	9.0
Lithuania	:	:	:	:	13.2	13.7	16.4	16.5	13.5	12.4	11.4	8.2
Luxembourg	3.2	2.9	2.9	2.7	2.7	2.4	2.3	2.1	2.8	3.7	4.8	5.3
Hungary	:	:	9.6	9.0	8.4	7.0	6.4	5.7	5.8	5.9	6.1	7.2
Malta	:	:	:	:	:	:	6.7	7.6	7.5	7.6	7.3	7.3
Netherlands	6.8	6.6	6.0	4.9	3.8	3.2	2.8	2.2	2.8	3.7	4.6	4.7
Austria	3.8	3.9	4.3	4.4	4.5	3.9	3.6	3.6	4.2	4.3	4.8	5.2
Poland	:	:	:	10.9	10.2	13.4	16.1	18.2	19.9	19.6	19.0	17.7
Portugal	6.9	7.3	7.3	6.8	5.1	4.5	4.0	4.0	5.0	6.3	6.7	7.6
Slovenia	:	:	6.9	6.9	7.4	7.3	6.7	6.2	6.3	6.7	6.3	6.3
Slovakia	:	:	:	:	12.6	16.4	18.8	19.3	18.7	17.6	18.2	16.4
Finland	16.6	15.4	14.6	12.7	11.4	10.2	9.8	9.1	9.1	9.0	8.8	8.4
Sweden	9.4	8.8	9.6	9.9	8.2	6.7	5.6	4.9	4.9	5.6	6.3	6.3 ^(b)
United Kingdom	9.3	8.5	7.9	6.8	6.1	5.9	5.4	5.0	5.1	4.9	4.7	4.7

(:) Not available (f) Forecast (e) Estimated value
bron: Eurostat (2005b)

Bijlage 7: werkgelegenheidsgraad van oudere werknemers binnen de Europese unie (55 tot 64 jaar)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
EU (25 countries)	:	:	:	:	35.7	35.8	36.2	36.6	37.5	38.7	40.2	41.0
EU (15 countries)	35.7	35.7	36.0	36.3	36.4	36.6	37.1	37.8	38.8	40.2	41.7	42.5
Euro-zone	32.6	32.5	32.8	33.1	33.2	33.3	33.7	34.2	35.2	36.5	37.9	38.6
Euro-zone (12 countries)	32.9	32.8	33.1	33.4	33.5	33.5	33.9	34.4	35.2	36.5	37.9	38.6
Belgium	21.9	22.5	22.9	21.9	22.1	22.9	24.6	26.3	25.1	26.6	28.1	30.0
Czech Republic	:	:	:	:	:	37.1	37.5	36.3	37.1	40.8	42.3	42.7
Denmark	52.0	50.9	49.8	49.1	51.7	52.0	54.5	55.7	58.0	57.9	60.2	60.3
Germany	35.8	36.6	37.7	37.9	38.1	37.7	37.8	37.6	37.9	38.9	39.9	41.8
Estonia	:	:	:	:	:	50.2	47.5	46.3	48.5	51.6	52.3	52.4
Greece	39.5	40.1	41.0	41.2	41.0	39.0	39.3	39.0	38.2	39.2	41.3	39.4
Spain	34.5	32.6	32.3	33.2	34.1	35.1	35.0	37.0	39.2	39.6	40.7	41.3
France	29.7	29.6	29.6	29.4	29.0	28.3	28.8	29.9	31.9	34.7	36.8	37.3
Ireland	38.5	38.8	39.2	39.7	40.4	41.7	43.7	45.3	46.8	48.0	49.0	49.5
Italy	30.2	29.3	28.4	28.6	27.9	27.7	27.6	27.7	28.0	28.9	30.3	30.5 ^(b)
Cyprus	:	:	:	:	:	:	:	49.4	49.1	49.4	50.4	49.9
Latvia	:	:	:	:	:	36.3	36.6	36.0	36.9	41.7	44.1	47.9
Lithuania	:	:	:	:	:	39.5	40.9	40.4	38.9	41.6	44.7	47.1
Luxembourg	25.4	23.5	23.7	22.9	23.9	25.1	26.4	26.7	25.6	28.1	30.0	30.8
Hungary	:	:	:	17.7	17.7	17.3	19.4	22.2	23.5	25.6	28.9	31.1
Malta	:	:	:	:	:	:	:	28.5	29.4	30.1	32.5	31.5
Netherlands	28.8	29.1	28.9	30.5	32.0	33.9	36.4	38.2	39.6	42.3	44.3	45.2
Austria	:	27.2	29.7	29.1	28.3	28.4	29.7	28.8	28.9	29.1	30.3	28.8 ^(b)
Poland	:	:	:	:	33.9	32.1	31.9	28.4	27.4	26.1	26.9	26.2
Portugal	45.7	46.8	46.0	47.3	48.5	49.6 ^(b)	50.1	50.7	50.2	51.4	51.6	50.3
Slovenia	:	:	:	19.1	21.8	23.9	22.0	22.7	25.5	24.5	23.5	29.0
Slovakia	:	:	:	:	:	22.8	22.3	21.3	22.4	22.8	24.6	26.8
Finland	34.8	33.2	34.4	35.4	35.6	36.2	39.0	41.6	45.7	47.8	49.6	50.9
Sweden	63.4	62.0	62.0	63.4	62.6	63.0	63.9	64.9	66.7	68.0	68.6	69.1
United Kingdom	46.7	47.4	47.5	47.7	48.3	49.0	49.6	50.7 ^(b)	52.2	53.4	55.4	56.2

(:) Not available (f) Forecast (e) Estimated value
bron: Eurostat (2005a)

Bijlage 8: Arbeidsproductiviteit per werknemer in de Europese unie

GDP in Purchasing Power Standards (PPS) per person employed relative to EU-25 (EU-25 = 100)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
EU (25 countries)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0 ^(f)	100.0 ^(f)	100.0 ^(f)	100.0 ^(f)	100.0 ^(f)
EU (15 countries)	108.1	108.1	108.0	108.1	107.4	107.2	106.8	106.6 ^(f)	106.2 ^(f)	105.8 ^(f)	105.6 ^(f)	105.3 ^(f)
Euro-zone	110.9	110.4	110.3	110.1	108.8	107.8	106.9	106.7 ^(f)	106.2 ^(f)	105.6 ^(f)	105.1 ^(f)	104.5 ^(f)
Euro-zone (12 countries)	110.2	109.8	109.6	109.4	108.3	107.8	106.9	106.7 ^(f)	106.2 ^(f)	105.6 ^(f)	105.1 ^(f)	104.5 ^(f)
Belgium	126.8	126.4	125.5	125.1	125.9	126.4	127.6	128.6	128.8	128.7 ^(f)	129.0 ^(f)	128.8 ^(f)
Czech Republic	57.5 ^(e)	56.0 ^(e)	56.0 ^(e)	58.5	58.5	59.6	60.0	62.1	64.4	68.9 ^(f)	70.7 ^(f)	72.5 ^(f)
Denmark	100.7	101.2	100.6	103.8	105.0	104.6	102.2	103.1	104.1	106.0 ^(f)	106.7 ^(f)	107.0 ^(f)
Germany	106.0	105.1	103.8	103.3	101.2	100.2	99.8	100.5	100.3	100.6 ^(f)	100.1 ^(f)	99.8 ^(f)
Estonia	32.9 ^(e)	35.9 ^(e)	37.7 ^(e)	39.2	42.4	43.5	45.7	48.0	51.0	54.4 ^(f)	57.3 ^(f)	60.5 ^(f)
Greece	86.0 ^(e)	90.2 ^(e)	86.3 ^(e)	88.0 ^(e)	89.2 ^(e)	91.7 ^(e)	97.2 ^(e)	100.5 ^(e)	98.2 ^(e)	97.5 ^(f)	101.5 ^(f)	102.2 ^(f)
Spain	102.2	99.8	99.1	100.3	97.6	97.4	98.7	100.0	99.3	98.3 ^(f)	95.7 ^(f)	93.4 ^(f)
France	121.4	123.1	123.8	123.1	122.2	122.5	120.5	120.3	118.9	119.5 ^(f)	119.6 ^(f)	119.6 ^(f)
Ireland	114.5	120.6	118.9	120.1	121.6	123.8	127.7	128.3	129.4	129.0 ^(f)	130.8 ^(f)	132.6 ^(f)
Italy	122.9	121.9	123.2	122.6	121.2	118.7	115.2	111.9	110.5	109.3 ^(f)	108.8 ^(f)	108.0 ^(f)
Cyprus	75.2 ^(e)	75.8 ^(e)	77.8 ^(e)	74.9	73.2	73.2	72.0	70.5 ^(f)	73.7 ^(f)	74.7 ^(f)	75.8 ^(f)	76.8 ^(f)
Latvia	32.0 ^(e)	32.7 ^(e)	33.9 ^(e)	35.3	38.3	39.4	40.2	41.4	42.7	46.0 ^(f)	48.6 ^(f)	51.0 ^(f)
Lithuania	30.9 ^(e)	32.4 ^(e)	34.6 ^(e)	33.8	41.0	44.8	44.8	47.1	49.6	52.1 ^(f)	54.2 ^(f)	56.2 ^(f)
Luxembourg	151.9	146.5	145.7	160.5	159.2	148.2	149.4	156.8	157.7	158.1 ^(f)	158.1 ^(f)	157.6 ^(f)
Hungary	57.0 ^(e)	58.5 ^(e)	59.6 ^(e)	59.4	60.6	64.2	66.7	66.9	68.2	70.4 ^(f)	71.9 ^(f)	73.4 ^(f)
Malta	:	:	:	:	89.5	84.9	86.4	85.6	81.1	81.9 ^(f)	80.9 ^(f)	80.0 ^(f)
Netherlands	102.5	101.4	101.2	100.7	101.0	107.1	105.9	106.4	108.0	108.4 ^(f)	108.6 ^(f)	108.4 ^(f)
Austria	109.2 ^(e)	107.2 ^(e)	108.2 ^(e)	108.9 ^(e)	111.1 ^(e)	108.3 ^(e)	105.8 ^(e)	106.6 ^(e)	110.8 ^(e)	111.2 ^(f)	109.6 ^(f)	109.8 ^(f)
Poland	44.5 ^(e)	45.6 ^(e)	46.2 ^(e)	49.1	51.3	50.3	51.6	59.6	62.1	63.0 ^(f)	64.1 ^(f)	65.3 ^(f)
Portugal	67.9	68.8	69.8	72.0	72.0	71.5	71.4	66.0 ^(f)	65.9 ^(f)	65.5 ^(f)	65.1 ^(f)	64.7 ^(f)
Slovenia	63.1 ^(e)	66.3 ^(e)	68.2 ^(e)	70.1	69.8	71.3	71.0	72.5	75.2	76.9 ^(f)	78.9 ^(f)	80.8 ^(f)
Slovakia	46.6 ^(e)	48.5 ^(e)	50.2 ^(e)	51.8	54.1	55.3	58.3	58.4	59.1	61.0 ^(f)	63.0 ^(f)	65.5 ^(f)
Finland	105.1	107.9	110.7	108.3	109.4	108.9	107.7	106.8	107.9	107.5 ^(f)	109.2 ^(f)	110.2 ^(f)
Sweden	103.3	104.6	103.6	106.7	106.6	102.7	101.5	104.1	106.5	107.8 ^(f)	108.6 ^(f)	109.3 ^(f)
United Kingdom	99.8	101.3	102.1	102.5	103.4	105.0	107.4	106.8	106.3	106.6 ^(f)	107.3 ^(f)	108.2 ^(f)

(:) Not available (f) Forecast (e) Estimated value
 bron: Eurostat (2004b)

Bijlage 9: Schema ter berekening van de belastbare winst in Tsjechië

+/-	Accounting profit/loss
+	Non-deductible costs
-	Non-accounting adjustments in the form of tax deductible costs recorded in the next accounting period but related to the accounting period for which the corporate income tax return is being prepared
-	Non-taxable income or income not subject to corporate income tax
+	Non-accounting adjustments in the form of taxable income recorded in the next accounting period but related to the accounting period for which the corporate income tax return is being prepared
	Adjusted tax base
-	Investment allowance (the investment allowance is abolished with effect from the 2005 tax period)
-	Accumulated tax losses from previous years
-	Gifts
	Tax base adjusted for gifts, investment allowance and tax losses
x	Tax rate/100
	Tax before tax relief
-	Tax relief
	Final tax

Bron: Czechinvest (2005)

Bijlage 10: Directe buitenlandse investeringen per land in de periode 1993-2005

(In millions of EUR)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998 *	1999 *	2000 *	2001*	2002*	2003*	2004*	2005*	Totaal
Country														
Western Europe														
Belgium	27	28	19	46	50	42	1293	57	180	464	-224	-42	148	2.088
Denmark	2	4	9	9	3	22	40	112	175	100	-11	-40	-10	414
France	29	65	130	16	90	127	218	252	1.718	151	603	-142	177	3.433
Germany	70	353	439	199	347	855	1219	1433	1.466	4.942	144	610	896	12.973
UK	0	32	41	67	174	310	98	171	484	-234	563	15	186	1.907
Italy	10	10	1	72	-32	24	44	39	-2	135	64	41	23	430
Netherlands	26	5	569	207	119	748	1061	1123	1.059	1.305	-936	1.613	1.596	8.493
Austria	47	68	67	166	84	370	782	800	295	809	429	354	369	4.640
Sweden	10	16	17	45	79	-62	119	160	23	115	-44	-26	234	686
Switzerland	12	33	525	44	42	100	332	247	196	288	121	148	207	2.295
Canada	17	0	0	0	0	-4	10	168	81	-119	116	-99	0	169
United States	218	33	78	202	88	477	545	328	273	201	136	407	86	3.072
Japan	0	4	0	31	10	21	5	50	33	123	291	31	111	709
Other	91	83	86	38	100	289	169	464	317	731	611	1.136	4.814	8.927
Total	559	734	1982	1140	1152	3317	5933	5404	6.296	9.012	1.863	4.007	8.837	50.236

Source: Data provided by the Czech National Bank.

* Until 1997 data included FDI in equity capital, starting from 1998 data on reinvested earnings and other capital have been included in FDI flows.

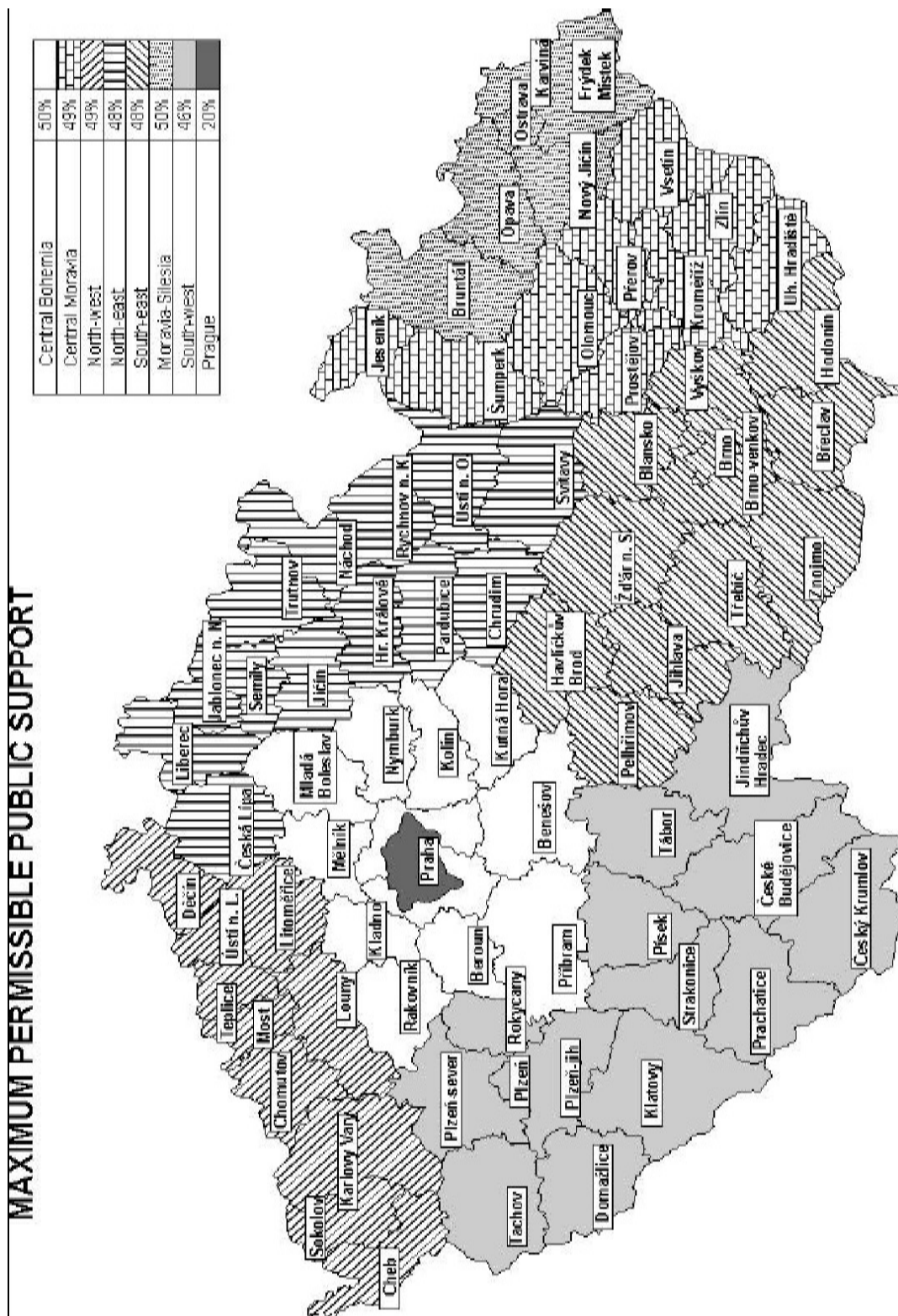
Bron: CNB (2006b)

Bijlage 11: Top 30 aantal bedrijven waarin Belgische participaties aanwezig zijn

	JAAR					
	2005	2004	2003	2002	2001	2000
Frankrijk	2699	2687	2547	2428	2245	2364
Nederland	2041	2061	1957	1826	1675	1876
Luxemburg	1004	1017	978	963	953	1019
Duitsland	731	773	745	686	672	738
Verenigd Koninkrijk	598	603	585	551	546	527
Verenigde Staten	466	498	484	444	452	428
Italie	441	443	428	363	345	339
Spanje	424	424	396	393	375	376
Polen	289	299	270	252	245	230
Zweden	233	262	248	187	149	94
Tsjechië	161	155	146	147	122	109
Zwitserland	158	172	181	172	171	162
Ierland	117	109	102	91	95	70
Hongarije	114	114	109	114	99	115
China	113	103	78	70	63	59
Portugal	110	114	112	113	112	111
Australie	105	106	92	72	60	56
Oostenrijk	91	81	73	73	68	62
Mexico	84	82	52	43	32	30
Roemenie	83	79	68	69	58	58
Singapore	82	85	83	85	83	69
Rusland	81	60	53	51	48	56
Hong Kong	77	62	57	57	60	56
Brazilië	71	75	78	75	70	59
Turkije	70	66	56	53	53	49
Japan	69	67	57	50	51	52
Slovakije	68	63	61	53	50	36
Canada	68	68	54	56	53	58
Zuid-Afrika	63	63	62	51	50	42
Denemarken	60	64	60	51	43	36

Bron: De Boitselier J. en Van den Broele E.(2005), *Belgische onderneming participeert voor het eerst minder in het buitenland*, Graydon Belgium NV., persbericht 21 november 2005, Berchem

Bijlage 12: Maximum toegelaten overheidssteun



Bijlage 13: Top 15 locaties in Europa voor industrie en logistiek

	2005	2003	2001
België	1	1	1
Frankrijk	2	2	4
Nederland	3	4	2
Tsjechië	4	5	5
Polen	5	6	7
Duitsland	6	3	3
Hongarije	7	8	10
Italië	8	9	6
Oostenrijk	9	7	8
VK	10	10	10
Ierland	11	15	13
Portugal	12	11	11
Rusland	13	13	12
Zweden	14	14	15
Spanje	15	12	15

Bron: Het belang van Limburg, *België blijft 'place to be'*, Economie, woensdag 8 februari 2006

Bijlage 14: Afstanden tussen Praag en enkele belangrijke Europese steden

Amsterdam	Athens	Barcelona	Berlin	Bern	Bratislava	Brussels	Budapest
953	1 985	1 770	342	828	367	928	537
Copenhagen	Dublin	Helsinki	Istanbul	Lisbon	London	Madrid	Marseilles
795	1 668	1 670	1 867	2 976	1 295	2 342	1 404
Milan	Munich	Oslo	Paris	Rome	Stockholm	Vienna	Warsaw
891	398	1 794	1 061	1 323	1 438	298	617

Bron: Czechinvest (2006)

Bijlage 15: Passagiers per luchthaven in Centraal Europa

Airport	Country	No. of passengers (arrivals + departures)
Munich	Germany	24 193 304
Vienna	Austria	12 784 504
Prague/Ruzyne	Czech Republic	7 455 508
Warsaw	Poland	5 166 991
Budapest	Hungary	5 010 479
Ljubljana	Slovenia	921 440
Bratislava	Slovakia	487 735

Bron: Czechinvest (2005)

Bijlage 16: lijst voorbeeldvragen voor het vraaggesprek

Vraaggesprek met bevoorrechtte getuigen: voorbeeldvragen

Het gesprek beoogt het thema hebben 'beweegredenen tot investeren in de Tsjechische republiek' en heeft tot doel het relatieschema te testen welke hieronder staat weergegeven. De bedoeling is eerst de geïnterviewde een overzicht te laten geven over hoe men tot de beslissing is gekomen. Na dit overzicht worden de andere punten die niet zijn behandeld nog aangestipt om te zien of zij al dan niet een invloed hadden.

Voorbeeldvragen.

Algemeen

Uw bedrijf heeft reeds enkele jaren geleden een investering gedaan in Tsjechië, Hoe bent u tot deze beslissing gekomen?

Stond de keuze van de Tsjechische republiek al van het begin vast of is dit pas op het einde van het beslissingproces gevallen? In het eerste geval, wat trok uw bedrijf precies aan? In het tweede geval, wat differentieerde Tsjechië van de andere landen.

In het geval van een overname: moest de overname in Tsjechië gebeuren? Zo ja, Waarom?

Bijkomende vragen per beweegreden

Stabiliteit

Na enkele woelige jaren na de val van het communistische regime is het land economisch en politiek stabiel. Was dit een absolute vereiste om tot een investering te komen?

De inflatie in Tsjechië was in de jaren '90' zeer hoog en is pas sinds de eeuwwisseling onder controle. Heeft dit enig effect gehad op uw investeringsbeslissing?

Sinds 1996 is er al een begrotingstekort, in 2003 en 2004 kwam dit zelfs boven de 3% norm uit. Baart u dit zorgen als investeerder?

Positief Economisch beleid

De laatste jaren heeft de Tsjechische overheid veel inspanning geleverd in verband met de privatisering van overheidsbedrijven. Hoe kijkt u als bedrijf hier tegen aan?

De vennootschapsbelasting in Tsjechië is met 24% (sinds 1 jan 2006) een pak lager dan de 33% België, maar hoger dan in Polen (19%), Slowakije (19%) en Hongarije (16%) In hoeverre had deze waarde invloed op uw beslissing?

Ondanks de economische revolutie die het land heeft doorgemaakt, wordt er in de literatuur nog veel geklaagd over de administratieve rompslomp om te ondernemen, naast de sluimerende corruptie. Had u hiervoor geen schrik toen u zich over uw beslissing beraadde?

Investeringsincentives

Voor binnen- en buitenlandse bedrijven zijn er onder bepaalde voorwaarden voordelen te verkrijgen om het investeren te stimuleren. (bv vrijstelling inkomensbelasting, subsidies bij aanwerving,...). Heeft u hiervan gebruik gemaakt of heeft u er rekening mee gehouden tijdens het beslissingsproces?

Aanwezigheid van buitenlandse bedrijven

In Tsjechië zijn vele buitenlandse bedrijven aanwezig. Misschien wel partners en concurrenten van uw onderneming. In hoeverre hadden zij een invloed op uw beslissing?

Openheid t.o.v.buitenlandse investeringen

In Tsjechië bestaat er geen repatriëringbeperking voor winsten. Een noodzakelijk gegeven?

Buitenlandse bedrijven hebben de mogelijkheid tot het bekomen van onroerende goederen zonder dat ze een Tsjechische partner nodig hebben (maar ze moeten al wel een afdeling in CZ hebben). Weerom noodzakelijk?

Relatie met de Europese Unie

De toetreding of het uitzicht op de toetreding van Tsjechië tot de Europese unie op 1 mei 2004 was voor uw onderneming een positief punt?

Al voor de toetreding handelde de Tsjechische republiek al in grote getale met de Europese unie. U bedrijf zal dus waarschijnlijk niet het eerste zijn geweest, was dit belangrijk?

Kwaliteit van de Economische omgeving

Hoe ziet u de aanwezigheid van vele (al dan niet buitenlandse) suppliers in Tsjechië? Beïnvloedde dit uw beslissing of is dit niet noodzakelijk?

In vergelijking met de andere 'nieuwe' lidstaten van de Europese unie heeft Tsjechië een goede infrastructuur wat betreft transport en communicatie. Ook de R&D capaciteiten zijn voorhanden. Was dit nodig voor uw investering? In de nabije toekomst wil de Tsjechische overheid een tolsysteem voor trucks instellen naar het voorbeeld van Duitsland. Hoe kijkt u als bedrijf hier tegen aan naar toekomstige investeringen toe?

foreign trade zones?

Tsjechische werknemers staan in de literatuur bekend als goed opgeleid en productief. In hoeverre hield u hier rekening mee?

De lange industriële en economisch succesvolle traditie van de Tsjechische economie woog positief door in uw beslissing? Zo ja, waarom?

Lagere productiekosten

In Tsjechië kan men goedkoper werken omwille van de lagere lonen en BBP per hoofd. In hoeverre speelde dit mee? Heeft uw bedrijf activiteiten vanuit België overgebracht naar Tsjechië?

Marktpotentieel

In bevolkingsaantal is Tsjechië vergelijkbaar met België. Het BBP per hoofd is wel lager maar verdubbelde wel bijna in de voorbije 10 jaar. Ook is het één van de hoogste van

de nieuwe EU-leden (achter Slovenië en Cyprus) Dit maakt het een interessante markt voor vele bedrijven. Speelde dit argument sterk mee in uw beslissing?

In de geschiedenis waren de relaties tussen onze regio's en die van het huidige Tsjechië steeds zeer goed. Czechinvest spreekt zelfs van bloedverwantschap. De mentaliteit van Tsjechische bevolking is in vele mate vergelijkbaar met die van ons (mijn ervaring). Heeft een kleinere culturele kloof een rol gespeeld?

Geografische ligging

De hoofdstad Praag ligt op ongeveer 800 à 900 km van Brussel en is binnenkort volledig over autosnelwegen te bereiken. Hiermee is Tsjechië dichtsbijzijnde ex-communistische land en nieuwe lid van de EU. Was deze korte afstand een pluspunt?

Door de centrale ligging in het hart van Europa en het grenzen aan de 'oude EU' wordt Tsjechië aanzien als ideale uitvalsbasis voor bedrijven naar Centraal- en Oost-Europa. Heeft u dit ook in gedachten gehad? Hecht u veel belang aan de centrale ligging?

Auteursrechterlijke overeenkomst

Opdat de Universiteit Hasselt uw eindverhandeling wereldwijd kan reproduceren, vertalen en distribueren is uw akkoord voor deze overeenkomst noodzakelijk. Gelieve de tijd te nemen om deze overeenkomst door te nemen en uw akkoord te verlenen.

Ik/wij verlenen het wereldwijde auteursrecht voor de ingediende eindverhandeling:

Beweegredenen voor Belgische bedrijven om te investeren in de Tsjechische republiek

Richting: **Handelsingenieur**

Jaar: **2006**

in alle mogelijke mediaformaten, - bestaande en in de toekomst te ontwikkelen - , aan de Universiteit Hasselt.

Deze toekenning van het auteursrecht aan de Universiteit Hasselt houdt in dat ik/wij als auteur de eindverhandeling, - in zijn geheel of gedeeltelijk -, vrij kan reproduceren, (her)publiceren of distribueren zonder de toelating te moeten verkrijgen van de Universiteit Hasselt.

U bevestigt dat de eindverhandeling uw origineel werk is, en dat u het recht heeft om de rechten te verlenen die in deze overeenkomst worden beschreven. U verklaart tevens dat de eindverhandeling, naar uw weten, het auteursrecht van anderen niet overtreedt.

U verklaart tevens dat u voor het materiaal in de eindverhandeling dat beschermd wordt door het auteursrecht, de nodige toelatingen hebt verkregen zodat u deze ook aan de Universiteit Hasselt kan overdragen en dat dit duidelijk in de tekst en inhoud van de eindverhandeling werd genotificeerd.

Universiteit Hasselt zal u als auteur(s) van de eindverhandeling identificeren en zal geen wijzigingen aanbrengen aan de eindverhandeling, uitgezonderd deze toegelaten door deze licentie

Ik ga akkoord,

Frederik LUPPENS

Datum: