

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, de gevraagde informatie in te vullen (en de overeenkomst te ondertekenen en af te geven).

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

Titel: Buitenlandse investeringen door Belgische bedrijven. Gevalstudie : wijnbouw in Roemenië
Richting: 2de licentie TEW - major Marketing **Jaar:** 2008

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

Niet tegenstaand deze toekenning van het auteursrecht aan de Universiteit Hasselt behoud ik als auteur het recht om de eindverhandeling, - in zijn geheel of gedeeltelijk -, vrij te reproduceren, (her)publiceren of distribueren zonder de toelating te moeten verkrijgen van de Universiteit Hasselt.

Ik bevestig dat de eindverhandeling mijn origineel werk is, en dat ik het recht heb om de rechten te verlenen die in deze overeenkomst worden beschreven. Ik verklaar tevens dat de eindverhandeling, naar mijn weten, het auteursrecht van anderen niet overtreedt.

Ik verklaar tevens dat ik voor het materiaal in de eindverhandeling dat beschermd wordt door het auteursrecht, de nodige toelatingen heb verkregen zodat ik 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 mij als auteur(s) van de eindverhandeling identificeren en zal geen wijzigingen aanbrengen aan de eindverhandeling, uitgezonderd deze toegelaten door deze overeenkomst.

Ik ga akkoord,

KNEVELS, Jan

Datum: 20.11.2008

Buitenlandse investeringen door Belgische bedrijven

Gevalstudie : wijnbouw in Roemenië

Jan KNEVELS

promotor :
Prof. dr. Ghislain HOUBEN

Woord vooraf

In het kader van mijn opleiding Toegepaste Economische Wetenschappen aan de Universiteit Hasselt heb ik er voor gekozen om een eindverhandeling te schrijven over **Buitenlandse investeringen met als gevalstudie wijnbouw in Roemenië**. Gedurende het voorbije jaar werd er hard gewerkt om deze eindverhandeling tot een goed einde te brengen. Langs deze weg wordt dan ook iedereen bedankt die, rechtstreeks of onrechtstreeks, betrokken is geweest bij de realisatie van deze eindverhandeling.

In de eerste plaats gaat mijn oprechte dank uit naar de promotor van deze eindverhandeling, Prof. Dr. G. Houben. Zijn suggesties, opmerkingen en deskundige begeleiding zijn een grote hulp geweest. Zonder zijn raadgevingen en kritische hulp was dit werk niet tot stand kunnen komen.

Daarnaast worden alle gecontacteerde personen bedankt zoals de Belgische investeerders in Roemenië, de Belgische wijnbouwers in Frankrijk en de wijnhandelaren die wijn uit Roemenië importeren. Zij hebben de vragenlijsten nauwkeurig ingevuld en hun antwoorden waren een grote bron van informatie.

Patrick Hauman en Drs. Theo Jansen worden in het bijzonder bedankt om uitgebreid op de vele vragen te beantwoorden.

Tot slot, maar niet in het minst, wil ik mijn ouders en mijn directe omgeving bedanken voor hen onvoorwaardelijke steun gedurende mijn volledige opleiding.

Jan Knevels

Diepenbeek, 11 januari 2008

Samenvatting

De Westerse wereld is gebaseerd op het principe van vrije handel en een open economie. De tijd dat bedrijven enkel voor het land produceren waarin ze zich bevinden ligt al lang achter ons. Veel bedrijven vestigen zich in het buitenland om hun mogelijkheden en afzet te vergroten. Zoals blijkt uit de cijfergegevens van deze eindverhandeling zijn deze buitenlandse investeringen de laatste jaren enorm toegenomen en zullen deze de komende jaren nog meer aan belang winnen. Zo werden in 2006 voor maar liefst 1.306 miljard dollar in het buitenland geïnvesteerd.

De bedoeling van deze eindverhandeling is om een beter inzicht te geven in buitenlandse investeringen. De titel van deze eindverhandeling luidt dan ook: **“Buitenlandse investeringen met als gevalstudie wijnbouw in Roemenië”**. Deze centrale onderzoeksvraag werd verder opgesplitst in verschillende deelvragen die dan de invalshoeken weergeven waarop deze eindverhandeling gebaseerd is. Ten eerste wordt er een duidelijke omschrijving gegeven van het begrip buitenlandse investeringen. Ten tweede worden de investeringen van Belgische bedrijven in Roemenië nader bekeken. Een derde invalshoek ligt in de gevalstudie. In Frankrijk bevinden zich enkele Belgische wijnbouwers. Zij werden bevraagd naar hun mening over wijnbouw in zowel Frankrijk als Roemenië. De resultaten van deze bevraging dienden als een inleiding op de vierde invalshoek, namelijk wijnbouw in Roemenië. Deze eindverhandeling wil nagaan wat Roemenië als wijnbouwland te bieden heeft.

Na de situering van het praktijkprobleem en het formuleren van de onderzoeksvragen werd ook het onderzoeksopzet in hoofdstuk één besproken. Het onderzoek is gebaseerd op basis van twee verschillende onderzoeksstrategieën. Ten eerste werd een literatuurstudie gebruikt om het begrip buitenlandse investeringen uit te leggen. Daarna werd een experience-survey toegepast. Deze diende om de literatuurstudie verder aan te vullen en om

meer achtergrondinformatie te krijgen. Hiervoor werden interviews afgenomen van Belgische bedrijven die in Roemenië investeren, Belgische wijnbouwers in Frankrijk en Belgische importeurs van Roemeense wijnen.

In het tweede hoofdstuk volgt de literatuurstudie. Dit hoofdstuk is een algemeen hoofdstuk waarin het begrip buitenlandse investeringen wordt uitgewerkt. Eerst wordt een algemene begripsomschrijving van buitenlandse investeringen gegeven. Daarna volgt een opdeling en ook de meest voorkomende vormen worden besproken. Vervolgens komt de evolutie van buitenlandse investeringen in het algemeen aan bod met aandacht voor de specifieke situatie van België.

Hoofdstuk drie is een hoofdstuk waarin Roemenië als investeringsland wordt voorgesteld. Sinds de val van het communisme zijn er grote inspanningen geleverd om de achterstand ten opzichte van West-Europese landen weg te werken. Het bewijs dat dit gelukt is, is de toetreding van Roemenië tot de Europese Unie op 1 januari 2007. De Roemeense economie kende eind jaren negentig een recessie maar herstelde zich spectaculair in de beginjaren van 2000. De verwachting voor de komende jaren is dat de Roemeense economie met 5 à 6% gaat groeien. Doordat de Roemeense economie zo snel groeit, wordt er sinds een tiental jaren zwaar geïnvesteerd in Roemenië door buitenlandse bedrijven. In 1998 werd er voor maar liefst 2 miljard US dollar in Roemenië geïnvesteerd. De Roemeense regering doet er dan ook alles aan om Roemenië zo aantrekkelijk mogelijk te maken voor buitenlandse investeerders. De meest interessante sectoren voor buitenlandse investeerders zijn de automobielsector en de infrastructuursector. Daarnaast zijn dankzij de lage loonkosten een aantal arbeidsintensieve sectoren zoals kleding en textiel, metaalbewerking en elektronica interessant voor buitenlandse investeerders. De Roemeense ICT-sector is misschien wel de meest veelbelovende sector. Het hoofdstuk eindigt met de voorstelling van enkele Belgische bedrijven die in Roemenië investeren. Hun specifieke investering wordt uitgelegd en er wordt ingegaan op hun ervaringen met betrekking tot deze investering in Roemenië.

Hoofdstuk vier is een onderzoek naar de wijnbouw in Roemenië. Hoewel Roemenië een eeuwenoude wijnbouwtraditie heeft, is het land nauwelijks bekend als landbouwland. Het land heeft dankzij een uitstekend klimaat enkele prachtige wijnregio's die kwalitatief zeer goede wijnen voortbrengen. Uit de interviews met de Belgen die in Frankrijk aan wijnbouw doen, blijkt dat Roemenië een slechte reputatie heeft op het gebied van wijnbouw. Zij zouden anderen dan ook niet aanraden om in Roemenië aan wijnbouw te doen. Het land wordt gezien als een corrupt land met een gebrekkige infrastructuur. De interviews met de importeurs van Roemeense wijnen ontkrachten dit echter.

Inhoudsopgave

Woord vooraf	- 2 -
Samenvatting	- 3 -
Inhoudsopgave	- 6 -

Hoofdstuk 1: Probleemstelling

1.1 Praktijkprobleem	- 10 -
1.1.1 Situering van het praktijkprobleem.....	- 10 -
1.1.2 Omschrijving van het praktijkprobleem	- 15 -
1.2 Onderzoeksdoelen en -vragen	- 16 -
1.2.1 Formulering en verantwoording van de onderzoeksdoelen	- 16 -
1.2.2 Formulering van de centrale onderzoeksvraag en deelvragen	- 17 -
1.3 Onderzoeksopzet	- 18 -
1.3.1 Keuze van de onderzoeksstrategieën.....	- 18 -
1.3.2 Overige strategieën	- 19 -
1.3.3 Concreet onderzoeksopzet.....	- 21 -

Hoofdstuk 2: Buitenlandse investeringen

2.1 Begripsomschrijving	- 23 -
2.2 Indeling buitenlandse investeringen	- 25 -
2.2.1 Directe buitenlandse investeringen.....	- 26 -
2.2.2 Indirecte buitenlandse investeringen	- 29 -
2.2.3 Greenfield investering	- 34 -
2.3 Evolutie van buitenlandse investeringsstromen	- 36 -
2.3.1 Algemeen.....	- 36 -
2.3.2 Specifieke situatie voor België	- 37 -
2.4 Juridische aspecten	- 39 -
2.4.1 Nationale wetgeving.....	- 39 -
2.4.2 Bilaterale investeringsverdragen.....	- 41 -

2.4.3 Multilaterale investeringsverdragen	- 42 -
2.4.4 Volkenrechtelijk gewoonterecht	- 42 -
2.5 Beslissingsproces van buitenlandse investeringen.....	- 43 -

Hoofdstuk 3: Investeren in Roemenië

3.1 Algemene informatie over Roemenië.....	- 45 -
3.1.1 Ligging	- 45 -
3.1.2 Geschiedenis	- 46 -
3.1.3 Politiek	- 48 -
3.1.4 Bevolking	- 48 -
3.1.5 Taal.....	- 49 -
3.1.6 Godsdienst.....	- 49 -
3.1.7 Economische situatie	- 50 -
3.1.8 Toetreding tot de Europese Unie	- 52 -
3.2 Investeren in Roemenië.....	- 53 -
3.2.1 Heroplevende economie	- 53 -
3.2.2 Buitenlandse investeringen.....	- 53 -
3.2.3 Kansrijke sectoren	- 55 -
3.2.4 Investeringswetgeving	- 57 -
3.2.5 Stimuli voor investeringen.....	- 59 -
3.2.6 Sapard agentschap.....	- 62 -
3.2.7 Filiaal in Roemenië opstarten	- 63 -
3.2.8 Vennootschapsvormen	- 64 -
3.2.9 Verdrag met Benelux	- 66 -
3.2.10 Milieuproblematiek.....	- 67 -
3.2.11 Onroerende goederen kopen.....	- 72 -
3.2.12 Voordelen om in Roemenië te investeren	- 75 -
3.3 Belgische bedrijven die investeren in Roemenië.....	- 76 -
3.3.1 BMT Groep	- 76 -
3.3.2 Solvay	- 78 -
3.3.3 Megaprofil	- 79 -

3.3.4 Groep H. Essers	- 83 -
3.3.5 Siro-Plast Belgium	- 84 -
3.3.6 Imperbel NV	- 86 -
3.3.7 Brouwerij Martens NV	- 89 -

Hoofdstuk 4: Wijnbouw in Roemenië

4.1 Algemene geschiedenis van wijnbouw	- 92 -
4.2 De Roemeense wijnbouw	- 97 -
4.2.1 Geschiedenis	- 97 -
4.2.2 Hedendaagse wijnbouw	- 98 -
4.2.3 Wijnbouwwetgeving	- 101 -
4.3 De wijnregio's in Roemenië	- 102 -
4.3.1 De Transsylvanische Hoogvlakte	- 103 -
4.3.2 De heuvels van Moldavië	- 103 -
4.3.3 Muntenia en Oltenia	- 105 -
4.3.4 Banat/Zonei de Vest	- 106 -
4.3.5 De districten Crisana en Maramures	- 106 -
4.4 Investeren in wijnbouw	- 108 -
4.4.1 Waarom in wijnbouw investeren?	- 108 -
4.4.2 Wine Estate Capital Management	- 109 -
4.4.3 Investeren in Franse wijnbouw	- 110 -
4.4.4 Investeren in Roemeense wijnbouw	- 116 -
4.4.5 Wijngaard in Roemenië kopen	- 123 -

Hoofdstuk 5: Besluit en aanbevelingen

5.1 Besluit investeringen in Roemenië	- 124 -
5.2 Besluit Roemeense wijnbouw	- 125 -
5.3 Aanbevelingen investeren in Roemenië	- 126 -
5.4 Aanbevelingen Roemeense wijnbouw	- 127 -
Lijst van geraadpleegde werken	- 128 -

Lijst van tabellen en figuren.....- 134 -

Bijlagen - 135 -

Bijlage 1: Vragenlijst Belgische bedrijven die investeren in Roemenië.....- 136 -

Bijlage 2: Vragenlijst wijnhandelaren Roemenië.....- 139 -

Bijlage 3: Vragenlijst wijnbouwers Frankrijk.....- 142 -

Hoofdstuk 1: Probleemstelling

Het eerste hoofdstuk van deze eindverhandeling is een inleidend hoofdstuk waarin het praktijkprobleem aan bod komt. Het praktijkprobleem wordt eerst gesitueerd, daarna volgt een omschrijving. Vervolgens wordt de centrale onderzoeksvraag met de bijhorende deelvragen geformuleerd en tenslotte volgt een korte schets van de opbouw van de eindverhandeling.

1.1 Praktijkprobleem

1.1.1 Situering van het praktijkprobleem

Onze Westerse wereld is gebaseerd op het principe van vrije handel en een open economie. We spreken van een globale economie waarin veel bedrijven buiten hun eigen landsgrenzen treden. Uit cijfers van Nico Varkevisser (2001) blijkt dat buitenlandse investeringen niet meer weg te denken zijn uit onze economie en steeds belangrijker worden voor de wereldwijde economische groei. Zo werd in 1996 het totale aantal directe buitenlandse investeringen in de hele wereld geschat op 3.200 miljard dollar. Dit is een verdubbeling van het totale aantal buitenlandse investeringen in vergelijking met de jaren tachtig. Buitenlandse investeringen stijgen zeer snel. Uit dezelfde cijfers van Nico Varkevisser (2001) bleek dat tussen 1991 en 1996 de directe buitenlandse investeringen jaarlijks met 12 % stegen.

Buitenlandse investeringen waren niet alleen belangrijk in de jaren '90. Ook bij het begin van de 21^{ste} eeuw nemen deze investeringen een belangrijke plaats in de wereldeconomie in. Uit cijfers van het World Investment Report van de Verenigde Naties (2006) blijkt dat de internationale investeringsstromen in 2006 goed waren voor tien procent van het wereldwijde bruto binnenlands product. Bovendien waren de internationale investeringen verantwoordelijk voor één derde van de

buitenlandse handel. Volgens de auteurs van het World Investment Report van de VN-Conferentie over Handel en Ontwikkeling (Unctad) worden transnationale bedrijven steeds belangrijker in de toekomst door deze gigantische internationale investeringsstromen.

Uit ditzelfde rapport van de Verenigde Naties blijkt dat de geïndustrialiseerde landen in 2006 voor 857 miljard dollar investeringen aantrokken. Dit is een stijging met 45% in vergelijking met 2005. De ontwikkelingslanden trokken samen voor 379 miljard dollar buitenlandse investeringen aan. Dit is goed voor een stijging van 21% ten opzichte van 2005. In de transitielanden werd voor 69 miljard dollar geïnvesteerd. Een transitieland wordt ook wel eens een overgangsland genoemd. Hierbij worden meestal voormalige Oostbloklanden zoals Roemenië gerekend die aan het transformeren zijn tot vrije markteconomieën. In de transitielanden is de procentuele stijging met 68% meer investeringen ten opzichte van 2005 het grootst. In totaal werd er in 2006 dus voor 1.306 miljard dollar in het buitenland geïnvesteerd. Dit is bijna zoveel als in het recordjaar 2000 toen er voor 1.411 miljard dollar in het buitenland werd geïnvesteerd.

Buitenlandse investeerders kiezen het liefst de Verenigde Staten als bestemmingsland voor hun investering. Daarna volgen het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en meteen daarna België. België kreeg in 2006 voor 72 miljard dollar aan buitenlandse investeringen binnen. Dit is meer dan een verdubbeling in vergelijking met 2005. Volgens Miroux (2006) verklaren de belastingvoordelen die buitenlandse bedrijven sinds januari 2006 in ons land genieten de sterke aangroei van buitenlandse investeringen. Het bekendste voorbeeld van de belastingvoordelen in België is de notionele intrestaftrek. België is het eerste land in de Europese Unie dat notionele intrestaftrek toestaat voor zowel Belgische KMO's als buitenlandse bedrijven. Hiermee kunnen zowel binnenlandse als buitenlandse bedrijven vanaf het jaar 2007, dus voor de inkomsten van 2006, investeringen met risicokapitaal fiscaal in rekening brengen. De Nederlandse Kamer van Koophandel voor België en Luxemburg (<http://www.nkvk.be/>) vermeldt

dat België drie soorten dienstencentra in het leven heeft geroepen om meer buitenlandse investeerders aan te trekken: coördinatiecentrum, distributiecentrum en servicecentrum. Een coördinatiecentrum dient vooral voor financiële diensten en dienstverlening in het algemeen aan multinationals. België werpt zich de laatste jaren steeds meer op als een distributieland zodat België een belangrijk distributiecentrum van Europa is. Tenslotte zijn er nog enkele gunstige belastingvoorwaarden voor diverse servicecentra, zoals call centra.

België is niet alleen een belangrijk bestemmingsland voor buitenlandse investeringen. België is ook een belangrijke investeerder in het buitenland. Volgens een rapport van de Nationale Bank van België (2007) bedroegen de uitstaande bedragen van het eigen vermogen in 2004, via directe of indirecte deelnemingsverhoudingen, aangehouden door Belgische ondernemingen in het buitenland, 189 miljard euro. Dit bedrag is 65,6% van het bruto binnenlands product (bbp). De tewerkstelling in de Belgische filialen in het buitenland was goed voor 259.000 personen of 11% van de tewerkstelling door ingezetenen bedrijven.

Onderstaande tabel van Graydon Belgium NV (2004) geeft het aantal gecontroleerde bedrijven in het buitenland door Belgische bedrijven weer. Traditioneel bevinden zich de meeste deelnemingen in de ons omringende landen zoals Frankrijk, Nederland, Luxemburg, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk. Het valt ook op dat Belgische bedrijven in de vroegere Oostbloklanden zoals Polen, Roemenië, Tsjechië, Hongarije, Slowakije en Rusland veel bedrijven controleren. De reden hiervoor is dat deze landen vaak een gunstig investeringsklimaat hebben. De Nationale bank van België (2007) bevestigt dat de directe buitenlandse investeringen van België vooral geconcentreerd zijn in andere ontwikkelde landen met gelijkaardige economische kenmerken. Directe investeringen in industriële en arbeidsintensieve activiteiten in lageloonlanden zoals de voormalige Oostbloklanden zijn een minderheid.

Tabel 1: Aantal gecontroleerde bedrijven in het buitenland door Belgische bedrijven

	2004	2003	2002	2001	2000
Frankrijk	2687	2547	2428	2245	2364
Nederland	2061	1957	1826	1675	1876
Luxemburg	1017	978	963	953	1019
Verenigd Koninkrijk	603	585	551	546	527
Verenigde Staten	498	484	444	452	428
Polen	299	270	252	245	230
Tsjechië	155	146	147	122	109
Hongarije	114	109	114	99	115
China	103	78	70	63	59
Roemenië	79	68	69	58	58
Rusland	60	53	51	48	56
India	47	44	41	39	30

Bron: Graydon Belgium NV (2004)

Een specifieke sector die Belgische investeerders aantrekt is wijnbouw. Uit cijfers van de website <http://www.retail-pro.be> blijkt dat Belgen graag een goed glas wijn drinken. De website vermeldt dat de Belgische volwassene in 2005 gemiddeld 31,6 liter wijn per jaar dronk. Uit een onderzoek van de wijnorganisatie Vinexpo betekent dit tegenover 2001 een stijging van 5,8%. Met deze consumptie van wijn staat België op de 9e plaats van de wereldranglijst van grootste wijndrinkers. Verder verwacht Vinexpo dat een volwassen Belg in 2010 gemiddeld 34,1 liter wijn per jaar drinkt. In totaal zouden alle Belgische consumenten samen op dat ogenblik 2,87 miljoen hectoliter wijn per jaar drinken. Daarmee zou de sector een omzet halen van 1,15 miljard euro, tegenover 3,13 miljard euro in 2005. Uit deze cijfers blijkt dat de wijnconsumptie in België vrij belangrijk is. Wat niet verwonderlijk is gezien de ligging en reputatie van Frankrijk als wijnland, is dat Franse wijnen 2/3 van de Belgische markt vertegenwoordigen. Daarna volgen Italië, Spanje, Zuid-Afrika en Duitsland.

Sommige landgenoten zijn zo verzot op wijn dat ze besluiten om in wijnbouw te investeren. Wanneer Belgen investeren in wijnbouw doen ze dat meestal in

Frankrijk omdat de Franse wijnbouw wereldwijd bekend staat om haar kwaliteit. Daarbij komt dat de nabijheid als buurland Frankrijk tot een zeer interessante optie maakt om te investeren.

Maar Frankrijk is niet het enige land dat kwaliteitsvolle wijnen produceert. In deze eindverhandeling wordt Roemenië als wijnbouwland voorgesteld. Roemenië is als voormalig Oostblokland bij het grote publiek nog niet bekend als een wijnbouwland. Toch moet Roemenië op het gebied van kwaliteit niet onder doen voor traditionele wijnlanden als Frankrijk en Italië. Dit komt omdat Roemenië een zeer oude wijnbouwtraditie heeft. Zo zijn er bewijzen gevonden dat er in Roemenië al een wijncultuur bestond nog voor onze jaartelling. Bovendien stonden de Roemeense wijnen in de 17^{de} eeuw aan de Europese hoven en in kerkelijke kringen bekend om hun kwaliteit. Dit is niet verwonderlijk want de omstandigheden van bodem en klimaat zijn er zeer geschikt om aan wijnbouw te doen. (<http://www.belra.be/wijn-roemenie.php>)

De eeuwenoude wijncultuur en het geschikte klimaat maken van Roemenië het grootste wijnland van Zuidoost-Europa en één van de tien grootste wijnproducenten ter wereld. In totaal heeft Roemenië, verspreid over heel het land, ruim 300.000 hectare wijngaarden. De wijnbouw is dan ook vrij belangrijk voor de Roemeense landbouwers want ongeveer één miljoen mensen zijn op één of andere manier werkzaam in de wijnbouw. (<http://www.belra.be/wijn-roemenie>)

Hoewel Roemenië een belangrijke plaats inneemt in de wereldwijde productie van wijn is het land toch vrij onbekend als wijnland. Een verklaring hiervoor kan de communistische planeconomie zijn die tot 1990 van kracht was. Gedurende het communistische regime produceerde het land vooral zoete wijn voor broedervolkeren zoals de Sovjet Unie. Na de val van dictator Ceausescu in 1989 werden voormalige staatswijnbedrijven geprivatiseerd en met buitenlandse inbreng gemoderniseerd. (<http://www.miorita.be>)

Dat de Roemeense wijnen in de lift zitten blijkt ook uit de uitspraken van de internationale wijnpers. Deze is bijzonder positief over de kwaliteit van de wijnen die de laatste jaren in Roemenië geproduceerd worden. Volgens Hugh Johnson (2005) is Roemenië het land met het grootste potentieel van alle wijngebieden rond de Zwarte Zee en in de Balkan.

1.1.2 Omschrijving van het praktijkprobleem

Uit de situering van het praktijkprobleem blijkt dat buitenlandse investeringen een belangrijke plaats innemen in de huidige economie. Deze positie zal in de toekomst alleen nog maar belangrijker worden. Buitenlandse investeringen zorgen voor meer concurrentie en werkgelegenheid wat de goederen en diensten ter beschikking van de consument ten goede komt. Volgens het ministerie van Economische Zaken in Nederland (<http://www.minez.nl>) zijn buitenlandse investeringen een zeer belangrijke motor voor de economische groei. Bovendien zijn ze vaak gebaseerd op goed doordachte keuzes, waarbij innovatieve en hoogwaardige technologie wordt ingezet. Het is dan ook logisch dat veel landen deze bedrijven met open armen ontvangen.

Toch gaat investeren in het buitenland niet zomaar. Potentiële investeerders moeten rekening houden met een groot aantal factoren vooraleer ze kunnen investeren in het buitenland. Zo moeten de investeerders op de hoogte zijn van de heersende cultuur en ook het juridische aspect is belangrijk. In deze eindverhandeling wordt een overzicht gegeven van de aspecten waarmee potentiële investeerders rekening moeten houden om in het buitenland te investeren.

Over investeren in wijnbouw in Roemenië bestaan maar weinig onderzoeken. Toch zou een dergelijk onderzoek een meerwaarde kunnen betekenen voor Belgen die in Roemenië in wijnbouw willen investeren. Zoals blijkt uit bovenstaande paragraaf is Roemenië een interessant land om aan wijnbouw te doen maar is het land

weinig bekend bij het grote publiek. Hierdoor hebben potentiële investeerders geen duidelijk beeld van de mogelijkheden van Roemenië als wijnbouwland. Een studie hiernaar zou voor deze mensen een goede houvast kunnen zijn. De potentiële investeerders moeten immers rekening houden met een heel aantal factoren. Door het land en haar mogelijkheden op gebied van wijnbouw aan het grote publiek voor te stellen kunnen deze mensen zich een duidelijk beeld vormen van Roemenië. In deze eindverhandeling wordt dan ook nagegaan welke deze zijn zodat potentiële investeerders weten waarmee ze rekening moeten houden om in Roemenië in wijnbouw te investeren.

1.2 Onderzoeksdoelen en -vragen

In dit onderdeel worden twee belangrijke aspecten van het onderzoek besproken. Eerst worden de onderzoeksdoelen die met deze thesis nagestreefd worden geformuleerd. Nadien worden deze onderzoeksdoelen in concrete onderzoeksvragen vertaald met een bijhorende centrale onderzoeksvraag. Op deze vragen wordt in de loop van deze eindverhandeling een antwoord gezocht.

1.2.1 Formulering en verantwoording van de onderzoeksdoelen

Dit onderzoek heeft als doel een beter inzicht te geven over buitenlandse investeringen. Aangezien buitenlandse investeringen een zeer ruim begrip is, wordt het onderzoek afgebakend tot buitenlandse investeringen door Belgische bedrijven. Daarnaast bevat deze eindverhandeling een bespreking van wijnbouw in Roemenië.

Als eerste standpunt worden buitenlandse investeringen in het algemeen bekeken. Deze eindverhandeling geeft een definitie van directe en indirecte buitenlandse investeringen en daarna worden de meest voorkomende vormen besproken. Deze invalshoek geeft dus vooral algemene informatie.

Ten tweede wordt een beeld geschetst van Belgische bedrijven die investeren in Roemenië. Er wordt nagegaan welke bedrijven in Roemenië investeren en waarom ze dit hebben gedaan. Ook wordt getracht er zoveel mogelijk informatie te geven over investeren in Roemenië. Deze invalshoek zoekt dus eigenlijk naar een profiel van de Belgische investeerder in Roemenië.

Een derde invalshoek is investeren in wijnbouw in Roemenië. Hoewel Roemenië veel mogelijkheden biedt op het gebied van wijnbouw zijn er toch maar weinig Belgen die investeren in wijnbouw in Roemenië. Deze invalshoek probeert na te gaan waarom Belgen voor traditionele landen als Frankrijk kiezen en niet voor Roemenië. De bedoeling van deze invalshoek is om de mogelijkheden van Roemenië als wijnbouwland af te wegen tegen die van Frankrijk. Hier wordt dus eigenlijk een vergelijkende studie gemaakt tussen de twee landen op het gebied van wijnbouw.

1.2.2 Formulering van de centrale onderzoeksvraag en deelvragen

Het is belangrijk om het praktijkprobleem duidelijk te formuleren in een centrale onderzoeksvraag. Hierdoor kan er efficiënt en doelgericht gewerkt worden gedurende het onderzoek. Vanuit bovenstaand praktijkprobleem werd volgende centrale onderzoeksvraag geformuleerd:

“Met welke factoren moeten Belgische investeerders in het buitenland en meer bepaald voor wijnbouw in Roemenië rekening houden?”

De centrale onderzoeksvraag is een zeer algemene vraag. Om tot een antwoord te komen op deze vraag is het noodzakelijk dat de centrale onderzoeksvraag wordt opgesplitst in een aantal deelvragen. Deze zijn als volgt geformuleerd:

- Wat zijn buitenlandse investeringen?

- In welke landen investeren Belgische bedrijven en voor welk bedrag?
- Wat zijn de voordelen voor Belgische bedrijven om in Roemenië te investeren?
- Wat zijn de nadelen voor Belgische bedrijven om in Roemenië te investeren?
- Waar moet een potentiële investeerder in Roemenië rekening mee houden?
- Wat is het beeld van Roemenië als wijnbouwland in België?
- Welke redenen halen Belgische wijnbouwers aan om al dan niet in wijnbouw in Roemenië te investeren?
- Wat zijn de voor- en nadelen om in Roemenië aan wijnbouw te doen?

1.3 Onderzoeksopzet

In deze paragraaf wordt de werkwijze beschreven die gevolgd werd gedurende het onderzoek om een antwoord te krijgen op de centrale onderzoeksvraag en de deelvragen. Eerst worden de gebruikte onderzoeksstrategieën besproken. Hierna wordt het onderzoeksopzet uit de doeken gedaan.

1.3.1 Keuze van de onderzoeksstrategieën

Het onderzoek in het kader van een eindverhandeling kan op diverse manieren aangepakt worden. Om een antwoord te vinden op de centrale onderzoeksvraag en deelvragen van deze eindverhandeling werd gekozen voor twee verschillende

onderzoeksstrategieën. Deze twee strategieën zullen hieronder kort worden toegelicht.

Het eerste deel van deze eindverhandeling bestaat uit een *literatuurstudie* over buitenlandse investeringen. Een eindverhandeling bevat altijd een theoretisch deel en daarvoor is een literatuurstudie het meest geschikt. Via deze literatuurstudie worden eerdere bevindingen en besluiten gebruikt als basis voor mijn onderzoek. Met behulp van deze waardevolle informatie kan ik mijn kennis over het onderwerp uitbreiden. Over het onderwerp buitenlandse investeringen is heel wat literatuur te vinden. In deze eindverhandeling wordt getracht de meeste recente informatie te gebruiken want het heeft geen zin om verouderde bronnen te gebruiken. Het is belangrijk om aandachtig te zijn bij de gebruikte literatuur want buitenlandse investeringen is een onderwerp dat zeer snel verandert. De volgende onderzoeksstrategie is gebaseerd op deze literatuurstudie.

De tweede onderzoeksstrategie die gebruikt zal worden in deze eindverhandeling is de *experience-survey*. Deze methode wordt ook wel de bevraging van bevoorrechte getuigen genoemd. Door deze personen met kennis van zaken te bevragen kan de informatie uit de literatuurstudie aan de praktijk worden getoetst. Het onderwerp kan verder worden uitgediept omdat de bevoorrechte getuigen veel informatie kunnen geven over hoe het er in de praktijk concreet aan toe gaat. Deze waardevolle informatie uit interviews kan verder worden gebruikt bij het zoeken naar een antwoord op de centrale onderzoeksvraag en de deelvragen.

1.3.2 Overige strategieën

Buiten de twee strategieën die in deze eindverhandeling gebruikt worden zijn er nog een heel aantal andere onderzoeksstrategieën. Deze lijken in het kader van dit onderzoek minder geschikt en in deze paragraaf wordt uitgelegd waarom dat zo is. De onderzoeksstrategieën worden uit Broeckmans (2004) geciteerd.

- Gevalstudie

De gevalstudie combineert verschillende dataverzamelmethode om een diepgaande studie uit te voeren van één geval. Omdat deze eindverhandeling een beeld wil schetsen van buitenlandse investeringen door Belgische bedrijven in het algemeen, is een gevalstudie geen geschikte onderzoeksstrategie in dit onderzoek. Een gevalstudie zou een te beperkt beeld geven en op die manier kan er geen profiel worden opgesteld van de Belgische investeerder in het buitenland.

- Experiment

Een experiment wil met behulp van een selectie van zo gelijk mogelijke groepen uit de populatie een vooropgestelde hypothese toetsen. Het onderzoek van deze eindverhandeling streeft er niet naar relaties tussen variabelen te onderzoeken, waardoor deze strategie niet geschikt is.

- Discussie met focusgroep

Bij focusgroepen discussiëren homogene groepen van mensen met elkaar over het onderwerp. Deze strategie is ongetwijfeld geschikt voor dit onderzoek maar helaas niet haalbaar. Er zou een focusgroep gevormd kunnen worden door Belgische investeerders in Roemeense wijnbouw. Dit zou ongetwijfeld zeer interessante informatie opleveren maar is jammer genoeg moeilijk te organiseren. Het zou niet mogelijk zijn om een representatief deel van alle Belgische investeerders op een gezamenlijk moment te verzamelen. Deze mensen kunnen niet voldoende tijd vrijmaken die nodig is om een focusgroep tot een goed einde te brengen. Deze tijd is cruciaal om de deelnemers op de antwoorden van anderen te laten ingaan en zo een synergie-effect te creëren.

- Veldonderzoek

Een veldonderzoek hangt nauw samen met een gevalstudie. Bij een veldonderzoek ligt de klemtoon op het beleven van de situatie (participerende

observatie). Dit zou betekenen dat we voor dit onderzoek de leefwereld van de buitenlandse investeerders leren kennen door zelf met hen deel te nemen aan hun activiteiten. De buitenlandse investeerders in hun dagdagelijkse werkomgeving observeren zou een schat aan informatie opleveren maar praktisch gezien is dit niet haalbaar wegens tijdsgebrek.

- Statistieken

Deze strategie wordt niet toegepast omdat er onvoldoende statistieken beschikbaar zijn over Belgische investeerders in Roemenië. Ook over wijnbouw in Roemenië is er onvoldoende cijfermateriaal beschikbaar.

1.3.3 Concreet onderzoeksopzet

In deze paragraaf worden de gekozen onderzoeksstrategieën concreet besproken. Hier wordt uitgelegd hoe de gekozen strategieën zullen worden toegepast in deze eindverhandeling.

1.3.3.1 Literatuurstudie

Zoals eerder aangegeven bestaat het eerste deel van deze eindverhandeling uit een literatuurstudie. Deze literatuurstudie dient om voldoende informatie te verzamelen over buitenlandse investeringen en meer bepaald over Roemenië. Door middel van deze literatuurstudie wordt getracht een antwoord te vinden op de eerste vijf deelvragen (zie paragraaf 1.2.2). Daarnaast vormt de literatuurstudie ook de basis voor het tweede deel van deze eindverhandeling. De informatie die voortkomt uit de literatuurstudie wordt gebruikt om de juiste vragen te stellen bij de bevraging van de bevoorrechte getuigen.

De informatie die nodig is voor deze literatuurstudie zal op verschillende locaties gezocht worden. Eerst en vooral zal in de bibliotheek van de Universiteit Hasselt (UHasselt) gezocht worden naar wetenschappelijke literatuur. Er zal dan vooral gezocht worden naar artikels en boeken over buitenlandse investeringen die door

experts werden gepubliceerd. Daarnaast zal ook het internet worden geraadpleegd om informatie te vinden over buitenlandse investeringen. Dit zal gebeuren aan de hand van de gekende zoekmachines Google, Yahoo en Altavista. Ook wordt de Belgische ambassade in Roemenië gecontacteerd.

1.3.3.2 Experience-survey

Na het onderzoeken van de beschikbare literatuur worden de bevoorrechte getuigen bevraagd. Deze bevoorrechte getuigen zijn bedrijven die in Roemenië hebben geïnvesteerd. Deze bedrijven werden gecontacteerd met de hulp van een lijst van Graydon Belgium NV, een bureau voor handelsinformatie. Alle Belgische bedrijven in Roemenië zullen per mail een vragenlijst ontvangen waarin ze antwoorden op een aantal vragen over hun investering in Roemenië. De resultaten van deze vragenlijsten zijn terug te vinden in hoofdstuk twee.

Het tweede deel van deze eindverhandeling gaat over een specifieke buitenlandse investering, namelijk wijnbouw in Roemenië. Om een antwoord te vinden op de centrale onderzoeksvraag en deelvragen zullen Belgen die in Roemenië aan wijnbouw doen per mail een vragenlijst ontvangen die ze per mail kunnen beantwoorden. Omdat er slechts weinig Belgen aan wijnbouw doen in Roemenië zullen ook Belgen die handelen in wijn uit Roemenië per mail een vragenlijst ontvangen. Nadat alle vragenlijsten terug binnen zijn, zullen de meest interessante personen telefonisch of per mail gecontacteerd worden om enkele antwoorden toe te lichten. Op basis van de antwoorden op de vragenlijsten zal dan een profiel worden opgesteld van de investeringen en van de toestand van de wijnbouw in Roemenië. Ook zullen enkele Belgen die in wijnbouw in Frankrijk investeren per mail een vragenlijst ontvangen. Deze vragenlijsten peilen naar de redenen van hun keuze voor Frankrijk. Daarnaast wordt ook hun mening gevraagd over wijnbouw in Roemenië. Op deze manier wordt er een vergelijking gemaakt tussen investeren in een traditioneel wijnland en investeren in een opkomend wijnland. De resultaten van dit onderzoek zijn terug te vinden in hoofdstuk vier.

Hoofdstuk 2: Buitenlandse investeringen

Hoofdstuk twee is een algemeen hoofdstuk waarin het begrip buitenlandse investeringen wordt uitgewerkt. Eerst wordt een algemene begripsomschrijving van buitenlandse investeringen gegeven. Daarna volgt een opdeling in directe en indirecte buitenlandse investeringen en ook de meest voorkomende vormen worden besproken. Vervolgens komt de evolutie van buitenlandse investeringen in het algemeen aan bod. In deze paragraaf wordt ook de specifieke situatie van België besproken. Hierna volgen enkele algemene juridische aspecten waar potentiële investeerders in het buitenland rekening mee moeten houden. Het hoofdstuk eindigt met een bespreking van het beslissingsproces voor buitenlandse investeringen.

2.1 Begripsomschrijving

Om het begrip buitenlandse investeringen uit te werken begint deze eindverhandeling met een begripsomschrijving. Collin en Rutten (1995) stellen dat het begrip buitenlandse investering in de enge zin enkel de kapitaalstroom omvat die vertrekt vanuit het land van oorsprong. Hierdoor verkrijgt de moederverenootschap het gehele of gedeeltelijke eigendomsrecht en kan ze controle en managementinvloed uitoefenen op de buitenlandse investering. De controle en managementinvloed die de investeerder door zijn inbreng wil verwerven zijn bij buitenlandse investeringen de belangrijkste dimensie. Het is echter niet altijd even duidelijk wat deze controle over een onderneming precies inhoudt. Zo kan men onder controle verstaan dat alle beslissingen door het moederbedrijf genomen worden maar ook de verdeling van de winst is een belangrijke parameter voor controle.

Verder vermelden Collin en Rutten (1995) dat absolute controle door de buitenlandse investeerder niet vereist is maar dat vaak een minimumaandeel van 10% vooropgesteld wordt. Dit percentage houdt in dat de investeerder de leiding van het bedrijf kan beïnvloeden of direct aan de leiding kan deelnemen. Meestal spreekt men over buitenlandse investeringen als het percentage van de buitenlandse eigendom tussen de 10 en 25% ligt. Hiervoor bestaan er niet echt uniforme afspraken. Er moet wel worden opgemerkt dat kleine verschillen in het gehanteerde percentage de meting van buitenlandse investeringen niet beduidend wijzigen.

Een tweede belangrijk aspect van een buitenlandse investering is dat de bedoeling steeds moet zijn een duurzaam belang te verwerven in de buitenlandse onderneming. Dit duurzame belang betekent dat er een langdurige band tussen de investeerder en de onderneming ontstaat waarbij de investeerder een aanzienlijke invloed heeft op de leiding van de onderneming. Bij buitenlandse investeringen zijn vaak grote bedragen gemoeid en dan heeft het weinig zin om slechts een kortstondige relatie te beogen.

Deze duurzame relatie wordt echter niet door alle investeerders beoogd bij buitenlandse investeringen. Sommige investeerders willen zich enkel engageren op korte termijn en proberen in de beginjaren van hun onderneming zeer hoge winsten te halen. Daarna doeken ze het bedrijf op of doen ze het van de hand. Deze strategie zal volgens Collin en Rutten (1995) in Oost-Europese landen zoals Roemenië weinig succes boeken. Dit komt omdat de meeste ondernemingen de eerste jaren immers verlieslatend zijn in Oost-Europa. Wanneer bedrijven dan zonder lange termijn doelstellingen naar het voormalige Oostblok trekken, zullen ze vaak gedesillusioneerd moeten terugkeren naar het Westen.

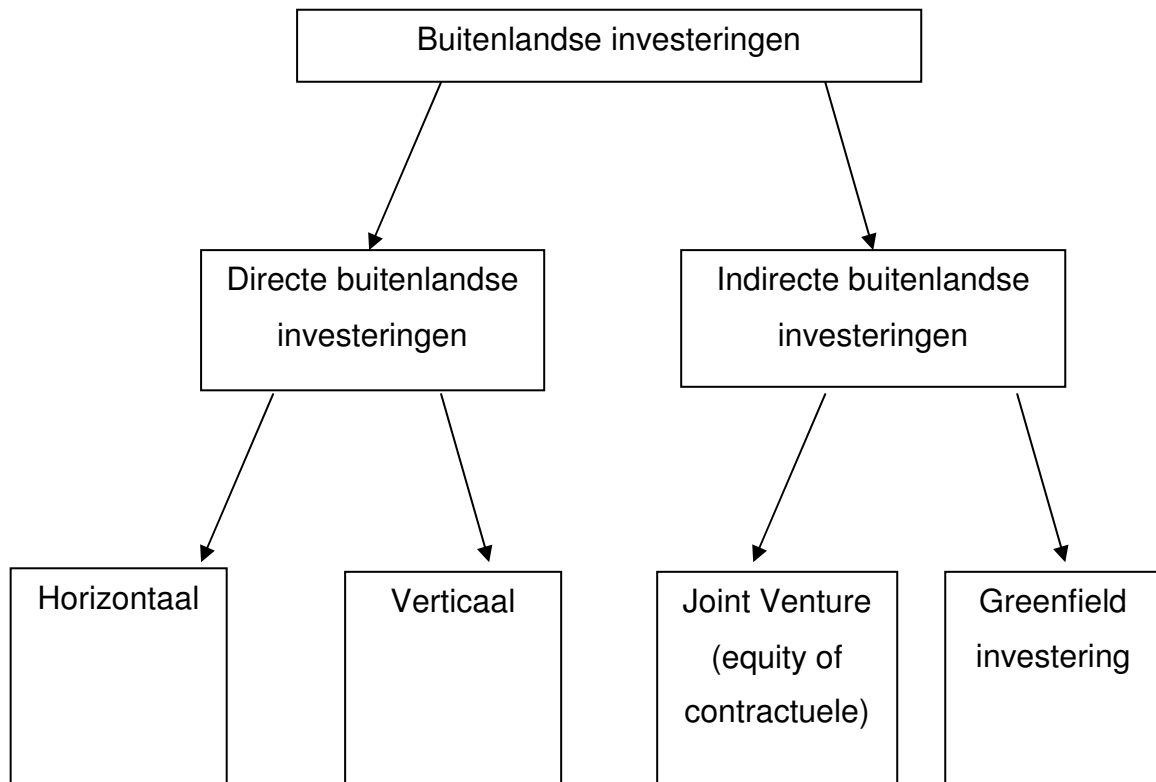
Tenslotte heeft een buitenlandse investering betrekking op zowel de eerste investering als alle daaropvolgende transacties tussen beide (rechts)personen. Niet enkel de eerste transactie is dus belangrijk maar ook degene die in de

toekomst zullen plaatsvinden. Dit aspect hangt nauw samen met de duurzame relatie die de buitenlandse investeerder voor ogen heeft. Het spreekt voor zich dat een duurzame relatie uit meerdere transacties bestaat en niet stopt bij de begininvestering.

2.2 Indeling buitenlandse investeringen

Het begrip buitenlandse investeringen is zeer ruim zodat het nodig is om een opdeling te maken. Zoals op de figuur hieronder te zien is, zijn er twee grote groepen van buitenlandse investeringen, namelijk directe en indirecte. Zowel directe als indirecte buitenlandse investeringen kunnen nog verder worden opgedeeld. Directe buitenlandse investeringen kunnen volgens Nicoletti et al (2003) opgedeeld worden in horizontale directe buitenlandse investeringen en verticale directe buitenlandse investeringen. Bernhard et al. (1994) vermelden dat de belangrijkste voorbeelden van directe buitenlandse investeringen duurzame participatienemingen door nieuwe aandeelhouders, de creatie (nieuw filiaal) en uitbreiding (kapitaalverhoging) van ondernemingen door bestaande aandeelhouders, financiële leningen aan verwante bedrijven (inclusief kortetermijnleningen) en overige financiële verrichtingen met niet-verwante bedrijven zijn. In deze eindverhandeling wordt de indeling van Nicoletti et al. (2003) besproken. De meest voorkomende vormen van indirecte buitenlandse investeringen zijn de oprichting van een joint venture (equity of contractuele) en “greenfield” investering.

Figuur 1: Schema van buitenlandse investeringen



2.2.1 Directe buitenlandse investeringen

2.2.1.1 Definitie

Aan het begrip directe buitenlandse investeringen kan men verschillende interpretaties geven. Er zijn dan ook heel wat definities van directe buitenlandse investeringen te vinden. Daarom worden in het begin van deze eindverhandeling enkele definities geformuleerd. Hieruit wordt dan één definitie gekozen waarmee verder gewerkt wordt in deze eindverhandeling.

François et al. (1993) omschrijven een directe buitenlandse investering als *“elke duurzame inbreng of verwerving van activa door een privépersoon of onderneming waardoor deze in belangrijke mate een controle kan uitoefenen op een in het buitenland gevestigde onderneming, met of zonder rechtspersoonlijkheid, met*

economische activiteit.” Deze definitie is te verouderd om mee verder te werken. Bovendien vermeldt de definitie niets van het duurzame belang van een directe buitenlandse investering. Doordat dit cruciale aspect ontbreekt, wordt er niet verder gewerkt met deze definitie in deze eindverhandeling.

Ook in de Engelstalige literatuur zijn er definities van buitenlandse investeringen terug te vinden. Volgens Van Den Bulcke (1978) wordt een buitenlandse investering in het buitenland in de verslagen van de Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling (OESO) als volgt gedefinieerd: *“An investment that involves a long-term relationship reflecting a lasting interest of a resident entity in one economy (= direct investor) in an entity resident in an economy other than that of the investor. The direct investor’s purpose is to exert a significant degree of influence on the management.”* Deze definitie vermeldt het duurzame belang maar is voor het overige hetzelfde als de definitie van François et al. (1993). Daarnaast is ook deze Engelstalige definitie sterk verouderd en dus niet geschikt om mee verder te werken.

De Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling heeft in 1999 de verouderde definitie van in 1978 aangepast tot volgende definitie: *“Foreign direct investment reflects the objective of obtaining a lasting interest by a resident entity in one economy (“direct investor”) in an entity resident in an economy other than that of the investor (“direct investment enterprise”). The lasting interest implies the existence of a long-term relationship between the direct investor and the enterprise and a significant degree of influence on the management of the enterprise. Direct investment involves both the initial transaction between the two entities and all subsequent capital transactions between them and among affiliated enterprises, both incorporated and unincorporated.”*

Van alle besproken definities is de laatste definitie de meest duidelijke en de meest recente. De definitie bevat alle belangrijke aspecten van een directe buitenlandse

investering en is daarom de beste om mee verder te werken in deze eindverhandeling.

2.2.1.2 Horizontale directe buitenlandse investeringen

Nicoletti et al (2003) stellen dat horizontale investeringen als doel hebben bepaalde producten of diensten te produceren, zowel in de Belgische moederonderneming als in de buitenlandse dochteronderneming. Konings en Janssens (1996) voegen hieraan toe dat horizontale directe buitenlandse investeringen vooral gericht zijn op het aanboren van nieuwe markten. De bedrijven proberen dan om in die markten een strategische positie te verwerven door een deel van de productie te verplaatsen naar een locatie met een lagere kost. Bedrijven die hun productie-eenheid naar het Oostblok verplaatsen maken dus gebruik van horizontale investeringen. Door hun productie te verleggen naar het Oostblok willen de bedrijven nieuwe markten aanboren en hiermee hun afzet vergroten. Markusen en Maskus (2002) vonden met econometrische tests bewijzen dat horizontale investeringen veel belangrijker zijn in de wereldeconomie dan verticale investeringen. Dit op voorwaarde dat verticale investeringen tenminste het gevolg zijn van factorverschillen tussen landen.

2.2.1.3 Verticale directe buitenlandse investeringen

Verticale investeringen betekenen dat de productie van een goed of dienst ingedeeld wordt in verschillende fasen die in verschillende landen plaatsvinden. Verticale directe buitenlandse investeringen gebeuren volgens Konings en Janssens (1996) dus eerder om lagere productiekosten uit te buiten. Een voorbeeld van een verticale investering is een bedrijf dat een bepaald onderdeel in het Oostblok laat produceren of bewerken. Daarna wordt dit onderdeel terug naar het moederbedrijf getransporteerd om het hier in het hoofdproduct te verwerken. Het gaat dan meestal om massaonderdelen die in het Oostblok veel goedkoper geproduceerd of bewerkt kunnen worden. Helpman (2006) merkt op dat het onderscheid tussen horizontale en verticale directe buitenlandse investeringen

langzamerhand verdwijnt. Tegenwoordig spreekt men eerder van complexe integratiestrategieën.

2.2.2 Indirecte buitenlandse investeringen

2.2.2.1 Definitie

De tweede belangrijke groep naast directe buitenlandse investeringen zijn indirecte buitenlandse investeringen. Het Belgisch Ministerie van Buitenlandse Zaken, Buitenlandse Handel en Internationale Samenwerking (<http://www.ejustice.just.fgov.be>) bepaalt dat: *“Onder investering ook dient te worden verstaan, elke onrechtstreekse inbreng in speciën, natura of diensten, die wordt geïnvesteerd of geherinvesteerd in welke economische sector ook, in overeenstemming met de wetten en voorschriften van de Overeenkomstsluitende Partij op het grondgebied waarvan de investering wordt gedaan”*.

Indirecte investeerders betreden een nieuwe markt meestal door een collectieve investering. Dit in tegenstelling tot een directe investering die enkel op naam van de investeerder komt. Een voorbeeld van een indirecte investering is een investeringsfonds. De investeerders kunnen hiermee in onroerende goederen investeren zonder direct te investeren in bakstenen. Via een investeringsfonds kan men kan een gediversifieerde portefeuille samenstellen zonder effectenbeursvluchtigheid. De investeerders zullen mensen tewerkstellen om de investering uit te voeren. In ruil hiervoor krijgen de investeerders een jaarlijkse beheersprijs en een percentageaandeel winsten. (<http://www.ejustice.just.fgov.be>)

2.2.2.2 Joint venture

De meest voorkomende vorm van een indirecte buitenlandse investering is een joint venture. Kuiper (1988) omschrijft een joint venture als: *“een bestaande of nieuw opgerichte onderneming, al dan niet als rechtspersoon erkend, in wiens kapitaal twee of meer economisch onafhankelijk ondernemingen samen een controlerende participatie bezitten en dit volgens een gemeenschappelijke*

samenwerkingsovereenkomst, die voorziet in de verplichting om specifieke bijdragen te leveren, gezamenlijk het beleid te voeren en te delen in de winst, het risico en de verantwoordelijkheid volgens een overeengekomen verdeelsleutel."

Volgens Kuiper (1988) is de reden dat joint ventures zo populair zijn, dat de twee ondernemingen onafhankelijk van mekaar blijven bestaan. Enkel in de gemeenschappelijke opgerichte onderneming hebben ze rechten en plichten ten opzichte van mekaar. Hierdoor zijn joint ventures zeer flexibele organisatievormen. Het Oost-Europese bedrijf kent de lokale noden en behoeften uiteraard zeer goed. Hierdoor kunnen joint ventures als geen ander hun producten aanpassen aan de wensen van de lokale bevolking.

Collin en Rutten (1995) voegen hieraan toe dat joint ventures tussen Oost- en West-Europese bedrijven vooral in de jaren negentig populair waren. Ook op dit moment zijn joint ventures nog één van de meest voorkomende samenwerkingsvormen in Oost-West relaties. Dit komt doordat sommige landen eisen dat als een buitenlands bedrijf hun markt wil betreden dat het een joint venture met een lokaal bedrijf aangaat. Hierdoor vermijdt men dat het lokale bedrijf volledig wordt overgenomen door het Westers bedrijf. Bovendien behoudt het lokale bedrijf nog voldoende controle over de samenwerking.

Collin en Rutten (1995) vermelden dat het feit dat een joint venture een partiële samenwerkingsovereenkomst is, van cruciaal belang is. De betrokken ondernemingen willen zich slechts op een deelgebied van hun activiteiten tot samenwerking binden. Enkel op dat domein geven ze hun zelfstandigheid een beetje uit handen. Op de overige gebieden behouden ze echter hun volledige autonomie.

Joint ventures veronderstellen volgens Kuiper (1988) dus een gedeelde verantwoordelijkheid. Dit houdt uiteraard ook in dat er een gemeenschappelijk commercieel doel is waar beide partijen zich voldoende voor moeten inzetten.

Wanneer één partij verzuimt dit te doen, kan de andere een beroep doen op de overeenkomst om dit af te dwingen. Deze inzet voor een gemeenschappelijk doel vertaalt zich ook naar een spreiding van de risico's maar ook van de mogelijke winsten. Iedere partij heeft recht op een deel van de opbrengsten evenredig met zijn investering. Het spreekt voor zich dat eventuele verliezen ook een gedeelde verantwoordelijkheid zijn. De concrete details hiervan worden bepaald in de overeenkomst.

a) Equity joint venture

Joint ventures kan men onderverdelen in "equity joint venture" en "contractual joint venture". Volgens Gaublonne (2001) heeft een equity joint venture de vorm van een rechtspersoon met beperkte aansprakelijkheid. Als een buitenlands bedrijf met een lokaal bedrijf in het buitenland een joint venture wil oprichten dan zullen ze het aandeel dat elke partner heeft in de joint venture contractueel moeten bepalen. Consultants hebben na onderzoek aangeraden dat een participatie van minstens 67% meest aangewezen is. Bij gelijke participatie willen beide partijen gelijke inspraak hebben. Dit is het meest democratisch maar niet altijd aan te raden. Problemen en discussies blijven hierdoor lang aanslepen omdat geen beslissingen genomen worden. Daarom laat men in bepaalde bedrijfstakken enkel een minderheidsparticipatie toe.

b) Contractuele joint venture

In het zelfde werk vermeldt Gaublonne (2001) dat een contractuele joint venture geen zelfstandig rechtspersoon is maar een samenwerkingsverband. Bij een contractuele joint venture zijn de beide partners elk afzonderlijk aansprakelijk voor de schulden van de joint venture. Regelingen omtrent de investeringsbijdrage van de partners, de verdeling van winst en verlies, het management en eigendom van goederen na verstrijken van de termijn, staan allemaal in het contract vermeld. Deze contractgegevens zijn gedurende de looptijd van het contract wel nog voor aanpassingen vatbaar. Bij een contractuele joint venture veronderstelt men wel dat het aandeel van de buitenlandse partner minimaal 25% is. Bovendien is de

verdeling van de winst niet gebonden aan de grootte van het ingebracht kapitaal. Wanneer een buitenlandse investeerder een inbreng doet van 50% wil dit niet meteen zeggen dat hij ook recht heeft op de helft van de winst. Op deze manier probeert men het lokale bedrijf te verzekeren van een voldoende groot aandeel in de winst.

2.2.2.3 Voordelen van een joint venture

De joint venture dankt haar populariteit aan een aantal voordelen die het met zich meebrengt. Een eerste voordeel volgens Paliwoda (1995) is de complementariteit van de partners. Volgens hem heeft de joint venture zijn populariteit en doeltreffendheid vooral te danken aan de mogelijkheden die hij biedt om optimaal te profiteren van wat elk van de partners te bieden heeft. Zo draagt de Westerse partner volgens Paliwoda (1995) vooral bij op het gebied van kapitaal, financieel beleid, technologie, informatica, marketing, know how en human resources. De Oost-Europese partner biedt dan weer mogelijkheden met betrekking tot grond en gebouwen, materieel, lokale distributie, ervaring met de marktsituatie, lage loonkosten, belastingvoordelen en politieke connecties.

Een tweede voordeel volgens Paliwoda (1995) is dat de meeste Westerse bedrijven die in Oost-Europa een joint venture opstarten een meerderheidsparticipatie voor zich opeisen. Hierbij moet wel opgemerkt worden dat dit enkel voor de Westerse partner een voordeel is. De Oost-Europese partner heeft dan uiteraard minder beslissingsbevoegdheid. Het kan natuurlijk ook zijn dat de Oost-Europese partner de meerderheidsparticipatie opeist. Dit is dan weer een nadeel voor de buitenlandse investeerder die dan op zijn beurt minder te zeggen heeft. Het spreekt voor zich dat degene die de meerderheidsparticipatie opeist de controle naar zich toe kan trekken. Op deze manier kan dan de buitenlandse investeerder of het Oost-Europese bedrijf zijn eigen bedrijfsstrategie aan de ander opleggen. Wie meer controle heeft, heeft echter ook meer verantwoordelijkheid. Deze verhoogde verantwoordelijkheid houdt ook in dat indien de joint venture

verlieslatend is, de partij met een meerderheidsparticipatie ook een groter deel van het verlies zal moeten dragen.

Als laatste voordeel vermeldt Paliwoda (1995) de inbreng in natura door de Westerse partner. Bij een joint venture kan het Westers bedrijf dan “modern” productiemateriaal dat in Oost-Europa (nog) niet voor handen is, inbrengen. Op deze manier kunnen afgeschreven (maar ook nieuwe) uitrustingsgoederen van de Westerse onderneming in het voormalige Oostblok ingezet worden. Deze inbreng in natura kan een belangrijke besparing betekenen en zo de financiële lasten verminderen. Oost-Europese bedrijven hebben vaak niet voldoende financiële middelen om een moderne machine aan te kopen. Door gebruikte, maar nog bruikbare, productiemachines uit het Westen een nieuwe bestemming te geven kan dit probleem opgelost worden.

2.2.2.4 Nadelen van een joint venture

Een joint venture mag dan wel een aantal onmiskenbare voordelen hebben, toch zijn er ook een aantal nadelen aan verbonden. De aard en omvang van de moeilijkheden die een joint venture met zich meebrengt, verschillen van land tot land en van onderneming tot onderneming. Toch zijn er een aantal nadelen die vaak terugkomen.

Een eerste nadeel volgens Collin en Rutten (1995) is dat er in Oost-Europa een gebrek is aan gekwalificeerd personeel en management met kennis van het Westerse bedrijfsbeleid. In een centraal geleide economie van het vroegere Oostblok betekende afzet immers geen enkel probleem. Alles wat toen geproduceerd werd, kon ook worden verkocht. In een vrije markteconomie daarentegen moet men kennis hebben van verkoopstechnieken om de producten aan de man te kunnen brengen. De kennis om die producten op de markt brengen die de consument vraagt, is er vaak (nog) niet bij de werknemers van Oost-Europese bedrijven. Daarom moeten er op het verkoopsvlak nog heel wat inspanningen geleverd worden, des te meer doordat er een gebrek aan

talenkennis is onder het personeel. De werknemers van de Oost-Europese bedrijven spreken namelijk enkel hun moedertaal en nauwelijks Engels.

Ten tweede is de onderontwikkeling van de plaatselijke infrastructuur een rem op de joint venture. Het lage peil van het telecommunicatienetwerk betekent een belemmering voor de uitvoering van de activiteiten. Goede telefoon- en internetverbindingen, moderne machines, een degelijk wegennetwerk en voldoende kantoormeubilair zijn onmisbaar in een moderne onderneming. Toch zijn deze elementen niet vanzelfsprekend in Oost-Europa.

Een derde nadeel voor de joint venture kan het boekhoudsysteem zijn. In Oost-Europa zijn veel onderontwikkelde boekhoudsystemen die niet volgens internationale standaarden werken. Het aanpassen of vervangen van deze oude systemen kost veel tijd en geld. Bovendien zijn de werknemers niet vertrouwd met deze systemen zodat er ook nog heel wat energie in opleiding van deze mensen dient gestoken te worden.

Als laatste nadeel wijzen Collin en Rutten (1995) op de bureaucratie en vriendendiensten. Dit zijn twee problemen waar veel Oost-Europese landen mee te maken hebben. Bureaucratie werkt vaak belemmerend en de kans op vriendendiensten in Oost-Europa is vrij hoog. Deze problemen kunnen de buitenlandse investeerder ervan weerhouden om in Oost-Europa te investeren. Bovendien krijgen Oost-Europese landen door deze nadelen een negatief beeld in het Westen.

2.2.3 Greenfield investering

Bij een greenfield investering bouwt een buitenlandse onderneming een volledig nieuwe productie-eenheid op in een gastland. In tegenstelling tot joint ventures vindt deze vorm van investering plaats zonder een inbreng in natura of kapitaal door de Oost-Europese partner.

Indien er toch wordt samengewerkt met een lokale partner voor een greenfield investering is de lokale partner volgens Janssens (1996) verantwoordelijk voor de infrastructuur (land, gebouwen, water- en energiebevoorrading, communicatietechnieken, ...) het personeel en de onderhandelingen met lokale besturen, banken en leveranciers. Deze lokale partner heeft geen participatie in de greenfield investering. Hij werkt onafhankelijk en levert enkel de eerder genoemde onderdelen. De Westerse investeerder, die voor 100% eigenaar is, zorgt voor het noodzakelijke kapitaal. Ook zorgt hij voor de inbreng van de knowhow in technologie, productie, verkoop, marketing en management.

Een greenfield investering heeft volgens Janssens (1996) een aantal voordelen. Hieronder worden de belangrijkste opgesomd:

- lage productiekosten door goedkope arbeidskosten;
- de moederonderneming behoudt de volledige controle over de investering;
- de onderneming kan vaak genieten van investeringsimpulsen, uitgegeven door de lokale overheden;
- de onderneming verbetert haar plaatselijk imago door de creatie van nieuwe werkplaatsen voor de lokale bevolking;
- besparingen op transportkosten;
- een lokale productie faciliteit laat vlugger toe dat men de producten aanpast aan de vereisten van de Oost-Europese markt.

De nadelen van een greenfield investering kan volgens Janssens (1996) de kostprijs zijn. Doordat de buitenlandse investeerder volledig op zichzelf een nieuw productie-eenheid bouwt in een ander land, draagt hij ook alle financiële lasten. Indien blijkt dat deze productie-eenheid verlieslatend is, zit de buitenlandse investeerder met een financiële kater.

2.3 Evolutie van buitenlandse investeringsstromen

2.3.1 Algemeen

De opkomst van buitenlandse investeringen valt grotendeels samen met het op gang komen van het globaliseringsproces na de tweede wereldoorlog. Hiervoor waren er weliswaar al buitenlandse investeringen maar niet op de schaal zoals we ze nu kennen. De meeste investeringen gebeurden toen vooral in eigen land en dan meestal ook nog binnen de eigen gemeenschap. In de literatuur is dan ook zeer weinig informatie terug te vinden over buitenlandse investeringen van voor de tweede wereldoorlog. Na de tweede wereldoorlog kwam het globaliseringsproces stilaan op gang en werd er meer en meer in het buitenland geïnvesteerd. De wereld werd een dorp en de investeerders zagen mogelijkheden om in het buitenland zaken te doen.

In de jaren '90 namen directe buitenlandse investeringen in een snel tempo toe maar stagneerden tijdens de eerste jaren van de 21e eeuw. De meeste van deze investeringen vonden plaats tussen industriële landen onderling, maar het investeren in ontwikkelingslanden, vooral in Azië, stijgt zienderogen. Buitenlandse investeringen waren op een bepaald moment zo belangrijk dat er een tijd was dat economen ze als een alternatief voor handel zagen. Het bouwen van fabrieken in het buitenland was één van de manieren om handelsbarrières te ontlopen. Tegenwoordig zien economen handel en directe buitenlandse investeringen als de aanvulling van elkaar. Zo kan een bedrijf bijvoorbeeld een fabriek in een ander land gebruiken om de naburige markten te bevoorraden. Sommige investeringen, vooral in de dienstensector, zijn van essentieel belang om aan buitenlandse klanten te verkopen. Vooral voor voedingswaren worden buitenlandse vestigingen gebouwd. Wanneer voedingswaren in Oost-Europa geproduceerd naar België getransporteerd moeten worden zijn deze vaak al vervallen tijdens het transport. (<http://www.wikipedia.org>)

Volgens een perscommuniqué Nationale Bank van België (2007) zijn de buitenlandse directe investeringsstromen tussen 1995 en 2005 op wereldschaal sterk toegenomen. Het ging niet om een constante stijging want na een hoogtepunt in 2000 volgde in 2001 een daling die zich gedurende de twee volgende jaren voortzette. In 2004 kwam er dan een opleving van directe investeringsverbanden die tot in 2005 aanhield. Ook de Nationale Bank van België stelt vast dat het aandeel van buitenlandse investeringen dat naar de ontwikkelingslanden vloeit aan het toenemen is, maar dat het grootste deel van de buitenlandse investeringen nog steeds plaatsvindt in de industrielanden.

De Nationale Bank van België (2007) stelt dat er tegenwoordig meer directe buitenlandse investeringen zijn doordat overheden hier nu minder wantrouwig tegenover zijn. De overheden dachten vroeger dat buitenlandse investeringen een vorm van bedrijfsimperialisme was. Vandaag de dag zijn overheden meer geneigd directe buitenlandse investeringen toe te laten, omdat de overheden inzien dat ze jobs creëren en er knowhow en technologie naar de lokale bedrijven en werknemers vloeit.

2.3.2 Specifieke situatie voor België

Sinds 1995 zijn er statistieken beschikbaar over directe buitenlandse investeringen die opgenomen zijn in de betalingsbalans van België. Deze statistieken weerspiegelen grotendeels de evolutie op wereldschaal. Zowel de directe buitenlandse investeringen van België in het buitenland als die van het buitenland in België namen sterk toe tegen het einde van de jaren '90. Daarna volgde een lichte daling na het recordjaar 2000. In 2003 en 2004 werd een opleving merkbaar die gevolgd werd door een inkrimping in 2005.

Uit cijfers van de Nationale Bank van België (2007) blijkt dat de in- en uitstroom van directe buitenlandse investeringen van België tussen 1995 en 2005 goed was voor respectievelijk 3,4 en 3,2% van de wereldstromen. In verhouding tot het bruto

binnenlands product bedroegen de directe buitenlandse investeringen van België tussen 1995 en 2005 gemiddeld 9% voor de inkomende en 8,2% voor de uitgaande. Dit is ruimschoots meer dan het gemiddelde van de meeste Europese landen.

De Nationale Bank van België (2007) stelt dat de directe buitenlandse investeringen van België gekenmerkt worden door een zeer verschillende samenstelling van de inkomende en uitgaande stromen. Zo bestaan de directe buitenlandse investeringen in België voornamelijk uit injecties in vennootschapskapitaal. De investeringen van Belgische ondernemingen in het buitenland zijn meestal leningen tussen bedrijven. De reden van dit verschil is dat er in België coördinatiecentra in het leven werden geroepen. Wanneer een bedrijf het statuut van coördinatiecentra wordt toegekend, geniet het bedrijf een bijzonder fiscaal statuut. Deze coördinatiecentra waren tussen 1995 en 2005 goed voor 33% van de inkomende en voor 36% van de uitgaande directe buitenlandse investeringen in de Belgische economie. Multinationale groepen kunnen, indien ze de titel van coördinatiecentra hebben, de intresten van de belastbare basis aftrekken. Hierdoor profiteren de verbonden ondernemingen van leningen tussen bedrijven. (<http://mineco.fgov.be/>)

De Nationale Bank van België (2007) merkt wel op dat indien de financiële stromen van de coördinatiecentra buiten beschouwing worden gelaten, de bedragen van de directe buitenlandse investeringen van België met 5 tot 6% van het bruto binnenlands product relatief hoog blijven in de bestudeerde periode. Dit wijst erop dat België al sinds lange tijd een open economie heeft. De dienstenbedrijven droegen het grootste deel bij tot de directe buitenlandse investeringen van België. Dit is onder meer het gevolg van de grensoverschrijdende fusies en overnames in de banksector tijdens de tweede helft van de jaren '90.

2.4 Juridische aspecten

Bij buitenlandse investeringen zijn er altijd ondernemingen uit twee verschillende landen betrokken. Ten eerste is er de onderneming uit het gastland waar de investering plaatsvindt. Ten tweede is er de onderneming uit een ander land die verantwoordelijk is voor de investering. Beide partijen moeten bij een buitenlandse investering aan verschillende juridische voorwaarden voldoen. Het is dan ook belangrijk dat beide partijen weten welke hun rechten en plichten zijn. In deze paragraaf worden enkele algemene juridische aspecten met betrekking tot een buitenlandse investering besproken. De vier belangrijkste bronnen voor regels in verband met buitenlandse investeringen worden hier kort toegelicht. De vier bronnen dienen als basis maar kunnen verder worden aangevuld met specifieke bepalingen in het contract tussen beide partijen.

2.4.1 Nationale wetgeving

Volgens Schrans en Van Houtte (1991) is de belangrijkste juridische bron met betrekking tot buitenlandse investeringen de nationale wetgeving. Algemeen wordt aangenomen dat de staat op wiens grondgebied wordt geïnvesteerd (de gaststaat) het statuut regelt van de investeringen die op zijn grondgebied gebeuren. Op het eerste zicht lijkt dit ook niet meer dan logisch. Wanneer een investeerder een nieuwe markt in het buitenland betreedt, spreekt het voor zich dat het buitenlandse bedrijf zich aan de wetten en regels houdt die in dit land van kracht zijn.

Toch willen buitenlandse investeerders vaak bijkomende garanties alvorens ze investeringen in dit gastland doorvoeren. De investeerders argumenteren dat zij het land een economische impuls geven en willen dit “beloond” zien met enkele zekerheden. Volgens Schrans en Van Houtte (1991) kunnen deze garanties via de nationale wetgeving van de gaststaat, via investeringsovereenkomsten of via laterale verdragen geregeld worden. Omdat er dus verschillende mogelijkheden zijn om deze garanties te regelen is het belangrijk om dit duidelijk af te spreken.

Op deze manier vermijdt men achteraf heel wat juridisch getouwtrek over elkaars verantwoordelijkheden. Verder verklaren Schans en Van Houtte (1991) dat gaststaten soms speciale wetgevingen uitvaardigen om buitenlandse investeerders aan te trekken. In dergelijke wetgevingen kan een gastland buitenlandse investeerders een gunstigere behandeling op fiscaal, sociaal en financieel gebied toestaan. Deze speciale wetgevingen maken duidelijk dat sommige landen investeerders met open armen ontvangen. De buitenlandse investeerders zorgen namelijk voor werkgelegenheid en brengen nieuwe producten op de markt wat de keuze voor de consument vergroot.

Schrans en Van Houtte (1991) vermelden echter ook een aantal nadelen van de nationale wetgeving. Zoals hierboven aangegeven kunnen buitenlandse investeerders een aantal garanties afdwingen. Dit werkt echter in twee richtingen want via de nationale wetgeving kan de gaststaat ook een aantal beperkingen opleggen aan de buitenlandse investeerder. Deze beperkingen kunnen een vorm van protectionisme worden genoemd. Ten eerste kan de wetgeving van een land bepalen dat de buitenlandse investeerder verplicht is om de productiemiddelen in de gaststaat aan te kopen. Hierdoor is de buitenlandse investering dubbel winstgevend voor de gaststaat. Deels door de directe investering zelf en een tweede maal door de aankoop bij lokale handelaren. Ten tweede kan de gaststaat slechts een beperkte in- of uitvoer toelaten. Wanneer de producten van een buitenlandse investeerder te duur zijn voor de lokale bevolking en de investeerder ze niet mag afzetten in het buitenland, zit hij met een probleem. Daarom is het belangrijk dat de investeerder zich op voorhand goed informeert. Een beperkte winstrepatriëring behoort ook tot de mogelijkheden van de gaststaat om de macht van de buitenlandse investeerder te beperken. Op deze manier wil de overheid tegengaan dat de buitenlandse investeerders snel wat geld komen verdienen op de rug van de arbeiders. Door hen te verplichten slechts een deel van de winst naar het moederland te repatriëren hoopt men betere werkomstandigheden te creëren voor de arbeiders.

2.4.2 Bilaterale investeringsverdragen

Volgens Peterson (2007) kunnen buitenlandse investeerders ook rechtszekerheid verwerven via internationale verdragen die een gastland heeft afgesloten met het vaderland van de buitenlandse investeerder. Deze verdragen worden investeringsverdragen genoemd. De meeste investeringsverdragen zijn bilateraal. Dit wil zeggen dat het verdrag tussen twee staten geldt. Het verdrag regelt dan welke behandeling de investeerder van de ene verdragsstaat in de andere geniet. Het verdrag behandelt de investeringen in beide richtingen alsof beide verdragspartijen zowel kapitaalinvoerend als kapitaalluitvoerend zijn. Op deze manier is er dan geen discussie mogelijk over het internationaal karakter van deze verdragen. Indien de toegestane voordelen niet gerespecteerd worden, vindt een verdragsinbreuk plaats die volkenrechtelijke sancties kan teweegbrengen. Het toepassingsdomein van bilaterale verdragen is meestal zo ruim mogelijk geformuleerd. Het verdrag schrijft voor hoe de investeringen (en wijzigingen aan de investering) moeten worden behandeld. Heel uitzonderlijk zal de buitenlandse investeerder genoeg moeten nemen met de nationale behandeling van de gaststaat. Vaak kan men een behandeling bedingen die gelijk is aan de behandeling die wordt toegekend aan de meest begunstigde natie.

Volgens Praet (2005) is een specifiek kenmerk van bilaterale investeringsverdragen, dat zij erop gericht zijn buitenlandse directe investeringen aan te trekken in minder ontwikkelde en opkomende economieën, door aan de buitenlandse investeerders het recht op individuele bescherming (en zonodig op een gepaste verdediging en vergoeding) te garanderen. Daar waar de nationale wetgeving er vooral op gericht is de eigen economie te beschermen, proberen bilaterale investeringsakkoorden vooral de buitenlandse investeerder te beschermen.

Tenslotte verklaart Peterson (2007) dat er momenteel wereldwijd meer dan 2 000 bilaterale investeringsakkoorden zijn. Tijdens de jaren negentig werd het aantal

vervielvoudigd wat erop wijst dat de investeerders het bestaan en het nut van deze verdragen, die lang over het hoofd gezien werden, beginnen te ontdekken.

2.4.3 Multilaterale investeringsverdragen

Naast bilaterale verdragen bestaan er ook multilaterale verdragen. De wereldbank heeft hiervoor in 1988 het Multilateraal Investeringsagentschap opgericht. In het Engels "The Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA)" genaamd. Momenteel zijn 157 landen lid van het MIGA waaronder ook België. Het MIGA staat vooral in voor de dekking van niet-commerciële risico's van investeerders uit MIGA-landen in andere MIGA-landen. Hiervoor zal het MIGA akkoorden sluiten met de landen die lid zijn van de organisatie. De voordelen van projecten die door het MIGA worden ondersteund hebben een grote impact. De lokale economieën profiteren van de voordelen van de buitenlandse investeringen terwijl ook de investeerders beschermd worden. (<http://www.miga.org>)

2.4.4 Volkenrechtelijk gewoonterecht

Het volkenrechtelijk gewoonterecht is van toepassing wanneer bepaalde staten een praktijk al geruime tijd toepassen en ze overtuigd zijn van de bindende kracht van deze praktijk. In principe is het volkenrechtelijk gewoonterecht hetzelfde als het nationale gewoonterecht (zoals bijvoorbeeld het afhandelen van de lopende zaken door de ontslagnemende regering) maar dan op internationaal niveau. Daarnaast kan het ook bepaalde leemtes opvullen die het internationaal recht heeft opengelaten. Wanneer men niet goed weet of de handelingen van een bepaalde staat legaal zijn, zal men kijken of de staat dit al geruime tijd doet. Hierdoor kan men afleiden of ze overtuigd is van de bindende kracht. Indien dit het geval is zullen de handelingen van de betreffende staat (meestal) aanvaard worden. Doordat het volkenrecht veel onduidelijkheid met zich meebrengt zijn de bilaterale en multilaterale investeringsverdragen zeer belangrijk geworden de laatste jaren.

2.5 Beslissingsproces van buitenlandse investeringen

Wanneer een onderneming beslist om in het buitenland te investeren gaat deze niet over één nacht ijs. Deze investering wordt goed voorbereid en de investeerder houdt rekening met een heel aantal factoren. Hierbij maakt de investeerder een gedetailleerde analyse van het project. Volgens Van Den Bulcke (1979) kan men in dit beslissingsproces vier fasen onderscheiden.

De eerste fase is het investeringsvoorstel. Het idee om in het buitenland te investeren kan zowel binnen als buiten de onderneming ontstaan. Zo kan het zijn dat de onderneming op zoek is naar nieuwe afzetmarkten en dat tijdens een vergadering buitenlandse investeringen ter sprake komen. Het is ook mogelijk dat alle concurrenten van de onderneming een buitenlands filiaal hebben en dat de onderneming dit ook moet doen om concurrentieel te blijven. Éénmaal het investeringsproject in overweging genomen wordt, is het aan te raden om een projectmanager aan te stellen. Hij kan dan samen met een ploeg van medewerkers de buitenlandse investering verder onderzoeken en ontleden.

Voor ondernemingen die voor het eerst een directe buitenlandse investering uitvoeren is het essentieel om in een tweede fase de mogelijkheden van de eigen onderneming te analyseren. Hierbij dient men rekening te houden met de beschikbaarheid van geschikt personeel, de financiële draagkracht van de onderneming, de vereiste technologie en de informatiedoorstroming binnen het bedrijf. Het is belangrijk om al deze aspecten grondig te onderzoeken zodat men achteraf niet voor verrassingen komt te staan. Men moet ook steeds de nagestreefde doelstellingen in het oog blijven houden. De investeerder kan pas met een volgende fase beginnen als de directe buitenlandse investering aan de doelstellingen van de onderneming beantwoordt.

De derde fase, de marktevaluatie, kan worden opgesplitst in drie onderdelen. In een eerste subfase gaat de investeerder op zoek naar meer gedetailleerde

gegevens over het gekozen vestigingsland. De investeerder wil namelijk een zo goed mogelijk beeld van het land krijgen. Hierbij heeft hij vooral oog voor de wetgeving, de lokale gewoontes en cultuur. Vervolgens gaat de investeerder ter plaatse de mogelijkheden en beperkingen na. Hierdoor kan de investeerder de lokale markt bestuderen en beslissen of het project verdere aandacht verdient. De laatste subfase van de marktevaluatie is een gestructureerde presentatie van een voorstel aan het topmanagement. Het is het topmanagement dat uiteindelijk beslist over de investering. Daarom is het belangrijk om een zo duidelijk mogelijk beeld te krijgen over zowel de investering als het land.

Als het topmanagement het investeringsproject goedkeurt, kan men overstappen naar de laatste fase van het project, namelijk de realisatie van de investering.

Hoofdstuk 3: Investeren in Roemenië

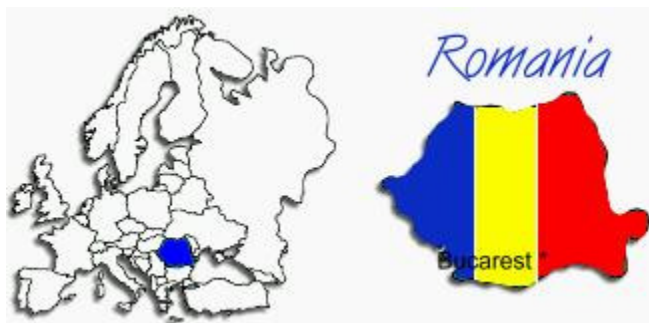
Het derde hoofdstuk gaat over investeren in Roemenië. Eerst wordt er algemene informatie gegeven over het land. Daarna komt de economische situatie van Roemenië aan bod en wordt er meer informatie gegeven over een buitenlandse investering in Roemenië op te starten. Het hoofdstuk eindigt met de voorstelling van enkele Belgische bedrijven die in Roemenië investeren. Er wordt dieper ingegaan op de ervaringen van deze bedrijven met betrekking tot deze investering.

3.1 Algemene informatie over Roemenië

3.1.1 Ligging

Roemenië heeft als hoofdstad Boekarest en ligt in Zuidoost-Europa aan de Zwarte Zee. Het land grenst in het noorden aan Oekraïnië en Moldavië en in het westen aan Hongarije. In het zuidwesten heeft Roemenië Servië als buurland en in het zuiden Bulgarije. Roemenië heeft een oppervlakte van 237.500 km². Hiermee is Roemenië driemaal zo groot als Nederland, België en het Groot Hertogdom Luxemburg samen. Dit maakt van Roemenië de dertiende grootste staat van Europa. (<http://www landenweb.net/roemenie/>)

Figuur 1: Roemenië



Bron: <http://romania.ibelgique.com>

3.1.2 Geschiedenis

Over het ontstaan van Roemenië zijn geschiedkundigen het niet echt eens. Waar wel consensus over bestaat is dat er rond 300 voor Christus een volk in de streek van Roemenië leefde die de Daciërs genoemd werden. In het jaar 106 na Christus werd Dacië door de Romeinen veroverd. Het is dan ook hier dat Roemenië zijn naam aan heeft te danken. De Romeinen mengden zich onder de Daciërs en brachten op deze manier de Romeinse gewoontes en de Latijnse taal. Het is dus ten gevolge van deze “verovering” door de Romeinen dat Roemenië als land is ontstaan. Over de periode hierna is er weinig informatie over Roemenië terug te vinden. Wel is bekend dat Roemenië tijdens de middeleeuwen geteisterd werd door invallen van allerlei stammen. Tot het einde van de 20^{ste} eeuw kende Roemenië een woelige geschiedenis van oorlogen en machtsstrijden. Het is rond deze periode dat Roemenië een koninkrijk werd en Carol de eerste als koning aan de macht kwam. Onder Carol de eerste ontstonden de eerste politieke partijen en groeide de welvaart. (<http://www.sint-katelijne-waver.be>)

Tijdens de eerste wereldoorlog bleef Roemenië in eerste instantie neutraal maar in 1916 koos het land toch de kant van de geallieerden. Na de eerste wereldoorlog kwamen de liberale partijen in Roemenië aan de macht. Ze deden veel goede dingen voor de arme bevolking maar de Grote Depressie van de jaren '30 stak hier een stokje voor. Deze economische crisis zadelde de Roemeense economie met een enorme kater op en miljoenen Roemenen verloren hun baan. (<http://www.sint-katelijne-waver.be>)

Hierdoor kreeg de zogenaamde “IJzeren Wacht” steeds meer volgelingen. De IJzeren Wacht was een sterke fascistisch gerichte beweging die als doel had de bestaande regering omver te werpen. Hun tegenstanders waren de Joden, liberalen en communisten die met geweld bestreden werden. Uit vrees voor deze snel groeiende fascistische beweging, maakte Carol II zichzelf alleenheerser van

Roemenië. Hij duldde geen tegenstand en verbood de IJzeren Wacht net als alle andere politieke partijen. (<http://www.sint-katelijne-waver.be>)

Ook tijdens de tweede wereldoorlog bleef Roemenië in eerste instantie neutraal. Veel verschil maakte dit niet want verschillende buurlanden waren uit op delen van Roemenië. Zo gaf Hitler Hongarije toestemming om Transsylvanië in te nemen. Ook de Sovjet-Unie en Bulgarije namen een deel van Roemenië in. Daarop koos de zoon van Carol II, Antonescu, de kant van Hitler en Duitsland en liet de macht in Roemenië overnemen. Het volk pikte dit niet en in 1944 werd Antonescu afgezet. Hij werd vervangen door Koning Micheal die de kant van de geallieerden koos. Na de oorlog kreeg Roemenië Transsylvanië weer terug maar de delen die de Sovjets en de Bulgaren hadden ingenomen was Roemenië voorgoed kwijt. (<http://www.sint-katelijne-waver.be>)

Tegen het einde van de tweede wereldoorlog kwam de Communistische Partij van Roemenië met de hulp van de Sovjet-Unie aan de macht. Deze partij schrok er niet voor terug zijn tegenstanders uit de weg te ruimen en zette Koning Micheal af op 30 december 1947. De Communistische partij zorgde ervoor dat Roemenië een satellietstaat werd van de Sovjet-Unie. De Sovjets kregen steeds meer invloed in Roemenië en zorgden ervoor dat Roemenië zich ging richten op de landbouw waardoor de industrie verwaarloosd werd. (<http://www.sint-katelijne-waver.be>)

In de tweede helft van de 20^{ste} eeuw kwam het volk in opstand tegen de onderdrukking van de Sovjet-Unie. Eind jaren '60 riep de Roemeense Communistische Partij, geleid door Ceausescu, Roemenië uit als zelfstandige staat. Hierna ging Roemenië ook contacten aan met het westen. Deze regering probeerde de grote industriële achterstand weg te werken en leende hiervoor grote bedragen van Europese banken. Deze schulden veroorzaakten echter nog veel meer economische problemen. (<http://www.sint-katelijne-waver.be>)

De regering van Ceausescu had teveel beperkingen en regels in het leven van de Roemenen gebracht. De mensen kwamen dan ook in december van het jaar 1989 in opstand tegen deze regering. Mensen begonnen in grote getalen openlijk te demonstreren tegen het regime van Ceausescu. Hierbij werden honderden tegenstanders gedood. Terwijl delen van het leger zich aansloten bij de revolutie escaleerden de gevechten tussen beide partijen. Uiteindelijk werden Ceausescu en zijn vrouw berecht en geëxecuteerd op 25 december 1989.

(<http://www.sint-katelijne-waver.be>)

3.1.3 Politiek

Als staatsvorm heeft Roemenië een parlementaire republiek met aan het hoofd een president. Sinds 2004 is Traian Băsescu president voor een termijn van vijf jaar. Călin Popescu-Tăriceanu is sinds eind 2004 premier. De Roemeense regering wordt gevormd door de partijen PNL, PD, UDMR en PC. Het Roemeense parlement heeft de wetgevende macht en bestaat uit twee kamers: de Kamer van Afgevaardigden (*Camera Deputatilor*) met 345 zetels en de Senaat (*Senat*) met 143 zetels. De leden van de Kamer van Afgevaardigden worden door middel van een districtenstelsel gekozen voor vier jaar. De twee kamers vormen samen de wetgevende macht die als taak hebben nieuwe Roemeense (grond)wet(ten) te stemmen. (<http://www.wikipedia.org>)

3.1.4 Bevolking

Roemenië telt momenteel ongeveer 23 miljoen inwoners waarvan 90% de Roemeense nationaliteit heeft. Roemenië is een vrij dichtbevolkt land met een bevolkingsdichtheid van 94,2 inwoners/km². Net zoals de meeste Europese landen kent Roemenië al sinds 1992 een natuurlijke bevolkingsachteruitgang. De natuurlijke bevolkingsgroei bedraagt momenteel -2,5 ‰. De levensverwachting is 66 jaar voor mannen en 73,3 jaar voor vrouwen. Roemenië heeft een vrij grijze

bevolking want bijna één vierde van de bevolking is ouder dan 60 jaar. (<http://romania.ibelgique.com>)

3.1.5 Taal

Het Roemeens (Română) is een Romaanse taal en is de belangrijkste vertegenwoordiger van het Balkanromaans. De taal is onder andere verwant met het Italiaans, Spaans, Catalaans, Frans en Portugees. Het Roemeens stamt net als deze talen af van het Latijn. Andere talen die door minderheden worden gesproken zijn het Hongaars en Duits. De meeste Roemenen spreken ook Engels, Frans, Duits of Italiaans als tweede taal. In de hele wereld spreken tussen de 24 en 26 miljoen mensen het Roemeens als moedertaal. In andere landen zijn er dus ook veel mensen die Roemeens spreken. Het gaat dan meestal om geëmigreerde Roemenen die vooral in Italië, Spanje, Verenigde Staten, Canada, Frankrijk en Duitsland wonen. Algemeen wordt aangenomen dat er meer dan 3 miljoen Roemenen in Europa (buiten de Roemeense grenzen) en Amerika wonen die Roemeens spreken. (<http://wikipedia.org>)

3.1.6 Godsdienst

Sinds 1990 is de kerk van de staat losgekoppeld in Roemenië. Deze vrijheid van godsdienst moet door de nieuwe grondwet van 8 december 1991 gegarandeerd worden. De staat betaalt wel nog een derde van de salarissen van alle kerkelijke voorgangers. In 1992 behoorde 86,8% van het totale aantal gelovigen tot de Roemeensorthodoxe Kerk. Het aantal rooms-katholieken bedraagt ongeveer 1,3 miljoen (5% van de bevolking). Protestanten zijn goed voor 6% van de bevolking. Daarnaast zijn er nog een aantal kleinere christelijke afscheuringen die in de minderheid zijn. Ten slotte kent Roemenië nog ongeveer 45.000 islamieten en 80.000 à 100.000 al dan niet belijdende joden. (<http://www.roemenie-toerisme.be>)

3.1.7 Economische situatie

Tijdens de eerste helft van de 20^{ste} eeuw was Roemenië een agrarische natie waar het grootgrondbezitters veel macht hadden. Na de tweede wereldoorlog werden er grote landhervormingen doorgevoerd en kwam er een einde aan de macht van de grootgrondbezitters. Toen de communisten na de Tweede Wereldoorlog aan de macht kwamen kende Roemenië, net als de andere Oost-Europese landen, een sterk centraal geleide economie. Dit heeft geduurd tot aan de val van het communisme in 1989. De productiemiddelen waren tot dan meestal in handen van de staat of ze waren collectief eigendom. Na de val van het communisme werden niet alleen de boerenbedrijven maar ook de zware industrie en de banken geprivatiseerd. Halfweg de jaren negentig was de landbouwsector het verst gevorderd met de privatisering. (<http://www landenweb.net/roemenie>)

Sinds 1 juli 1997 is Roemenië lid van de CEFTA, Central European Free Trade Agreement. Deze organisatie bestaat verder uit Polen, Hongarije, Slovenië, Bulgarije, Tsjechië en Slowakije. Deze landen kennen voordelige tarieven toe aan producten uit de aangesloten landen. Sinds 1 januari 2000 zijn de invoerrechten op industriële goederen zelfs volledig opgeheven. (<http://www.cefta.net/>)

Sinds de val van het communisme is de omvang en samenstelling van de werkgelegenheid in Roemenië ingrijpend veranderd. De werkgelegenheid daalde met bijna 2 miljoen jobs tussen 1989 en 1998. Daar waar er in 1989 nog bijna 11 miljoen mensen aan het werk zijn, is dit aantal in 1998 gedaald tot 8,9 miljoen. In 1992 was nog 80% van de beroepsbevolking actief in het arbeidsproces terwijl dat in 1998 nog slechts 63,6% bedroeg. In de industriële sector gingen de meeste banen verloren door de privatisering en herstructurering van verlieslijdende staatsondernemingen. De private sector stelt op dit moment meer dan 70% van de beroepsbevolking tewerk. (<http://www landenweb.net/roemenie>)

Zoals blijkt uit onderstaande tabel is de werkloosheid de laatste jaren sterk gedaald. In 2002 bedroeg de werkloosheid nog meer dan 8% terwijl deze in 2005 tot minder dan 6% was gedaald. Dit komt neer op ongeveer 900.000 werklozen.

Tabel 2: Procentueel werkloosheidscijfer Roemenië

Jaar	%
2002	8,1
2003	7,2
2004	6,2
2005	5,9

Bron: <http://www.worldwide-tax.com>

In vergelijking met andere landen in Oost-Europa is de inflatie in Roemenië erg hoog. Door de stijging van de prijzen van energie, telecommunicatie en openbaar vervoer bedroeg de inflatie in 1997 maar liefst 154,8%. In het jaar 2000 was de inflatie al gezakt tot 45,6% en in 2001 werd er een gemiddeld inflatiecijfer van 34,5% gemeten. Het doel van de regering was om de inflatie terug te brengen tot minder dan 10% tegen 2008. Zoals blijkt uit onderstaande tabel heeft de regering deze doelstelling waargemaakt want in 2006 bedroeg de inflatie ongeveer 4,5%. Hiervoor was het wel nodig om in 2005 de waarde van de Roemeens munteenheid, de lei, met factor 10.000 te vergroten. (<http://www.eunite.nl>)

Tabel 3: Inflatiecijfer Roemenië

Jaar	%
2002	17,9
2003	14,1
2004	9,3
2005	8,6
2006	4,5

Bron: <http://www.worldwide-tax.com>

Nu de regering de inflatie onder controle heeft zal de koopkracht van de Roemeense bevolking de komende jaren kunnen toenemen. Deze verhoogde koopkracht is het gevolg van de economische groei en het verhogen van de inkomens van de armste bevolkingsgroepen door de overheid. Toch leeft op dit moment nog één derde van de Roemenen onder de armoedegrens. Op dit moment moet een gemiddelde arbeider rond zien te komen met een loon van ongeveer 90 euro per maand. (<http://www landenweb.net/roemenie>)

De haven van Constanta is erg belangrijk voor de Roemeense economie. Hier komt ongeveer 60% van alle buitenlandse handel binnen. Er zijn ook twee vlieghavens die belangrijk zijn voor de Roemeense economie. Zo is Henri Coandă International Airport erg belangrijk voor de buitenlandse handel. Dit is tevens het grootste vliegveld van het land. Voor binnenlandse handel is Aurel Vlaicu International Airport belangrijker. (<http://www.eunite.nl>)

3.1.8 Toetreding tot de Europese Unie

Op 1 januari 2007 is Roemenië samen met Bulgarije lid geworden van de Europese Unie. Hiervoor heeft het land de afgelopen jaren heel wat inspanningen moeten leveren. Toch zal Roemenië na de toetreding moeten blijven doorgaan met het doorvoeren van hervormingen op het vlak van de mensenrechten, goed bestuur en corruptiebestrijding. De toetreding van Roemenië is lange tijd onzeker geweest en tot september 2006 was de datum van toetreding onder voorbehoud. Enkel indien het land voldoende vooruitgang boekte in verband met de hervormingen, mocht het op 1 januari 2007 tot de Europese Unie toetreden. Indien dit niet het geval was, werd de toetreding uitgesteld tot 1 januari 2008. Uiteindelijk besliste de Europese Commissie dat Roemenië ver genoeg gevorderd was met de hervormingen en dat Roemenië op 1 januari 2007 mocht toetreden. Ondanks de toetreding hebben enkele West-Europese landen tijdelijke beperkingen opgelegd aan werknemers uit deze nieuwe lidstaat. Zo werden gedurende een overgangsperiode van twee jaar alleen vergunningen voor

Roemeense werknemers afgeleverd als de werkgever kon aantonen dat hij geen autochtoon voor de vacature kon vinden. (<http://www.europa-nu.nl>)

3.2 Investeren in Roemenië

3.2.1 Heroplevende economie

Van 1998 tot en met 2000 kende de economie van Roemenië een periode van grote recessie. Sinds 2001 kent de economie een heropleving met een groeicijfer van 5,3%. De Roemeense economie groeide in 2006 spectaculair met 7,6%. Ook voor de komende jaren houdt het land rekening met een stabiele groei van tussen de 5 en 6%. De motor achter de positieve economische ontwikkelingen in 2006 was vooral de sterke groei van de particuliere consumptie. Deze gestegen consumptie is het resultaat van stijgende lonen, verbeterde kredietmogelijkheden en een groeiende werkgelegenheid. Ook door het bedrijfsleven en de Roemeense overheid wordt flink geïnvesteerd waardoor de binnenlandse vraag verder toeneemt. Roemenië kan hierbij rekenen op forse steun vanuit van de Europese Unie waarover later in dit hoofdstuk meer informatie volgt. Ook de buitenlandse investeringen stimuleren de economische groei. Dankzij de input van buitenlandse investeerders kunnen Roemeense bedrijven verbeteringen aanbrengen in de bedrijfsvoering en productie, waardoor hun concurrentiepositie verbetert. (<http://www.eunite.nl>)

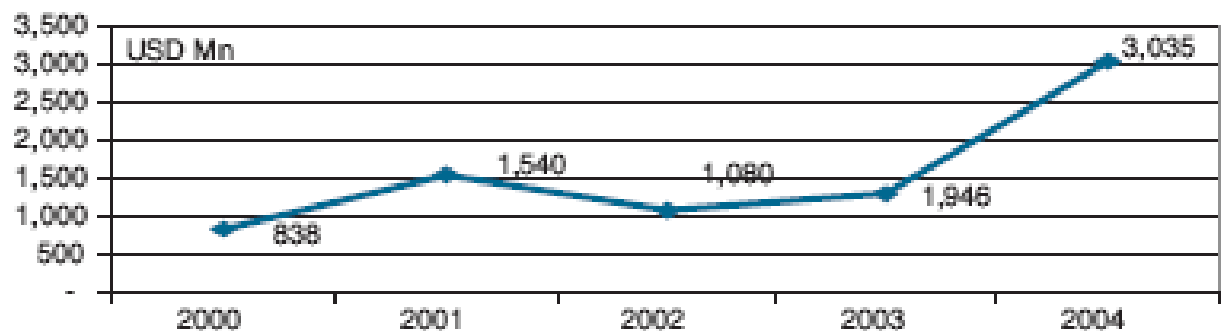
3.2.2 Buitenlandse investeringen

Zoals blijkt uit onderstaande tabel zijn de buitenlandse investeringen in Roemenië de laatste jaren enorm toegenomen. In het jaar 2000 werd er voor bijna 1 miljard US dollar in Roemenië geïnvesteerd terwijl dit in 2004 al verdriedubbeld was. In 2005 werd voor een totale waarde van 3.977 miljoen US dollar in Roemenië geïnvesteerd. De reden hiervoor zijn enkele maatregelen die de Roemeense

regering met wet nummer 332 ter promotie van buitenlandse investeringen in 2001 uitvaardigde. Deze wet bepaalde dat investeringen boven één miljoen US dollar enkele voordelen kregen:

- een mogelijke vermindering van 20% van het investeringsbedrag;
- recht op versnelde afschrijving van 50% in het eerste jaar behalve voor afschrijvingen op gebouwen;
- lokale overheden mochten verlaagde belastingen heffen op investeringen met een significante impact op de lokale economie voor maximaal drie jaar.

Figuur 2: Evolutie van directe buitenlandse investeringen in Roemenië 2001-2004



Bron: <http://www.larive.ro>

Zoals blijkt uit onderstaande tabel was Nederland in 2005 de grootste investeerder in Roemenië. Dit komt doordat Nederland met bedrijven als ABN Amro, Philips, ING en Shell en zeer veel midden- en kleinbedrijven in Roemenië investeerde. In 2005 stonden er meer dan 1.800 bedrijven in Roemenië geregistreerd die Nederlandse kapitaal hadden. De grootste investeerder was Unilever 108 miljoen US dollar. Voor België zijn er over deze periode geen gegevens beschikbaar.

Tabel 4: Grootste buitenlandse investeerders in Roemenië 2005

Land	Bedrag	% totale buitenlandse investeringen in Roemenië
Nederland	2.273	15,8%
Oostenrijk	1.733	12,1%
Frankrijk	1.514	10,6%
Duitsland	1.151	8,0%
Italië	905	6,3%
Verenigde Staten	904	6,3%
Verenigd Koninkrijk	484	4,1%

Bron: <http://www.larive.ro>

3.2.3 Kansrijke sectoren

3.2.3.1 Automobiel- en infrastructuursector

Mede dankzij de stijging van de export naar de Europese Unie kwam Roemenië in 2000 de recessie te boven. De nieuwe regering koos resoluut voor modernisering en hervormingen. Ook de financiële en technische hulp van internationale financiële instellingen en de steunprogramma's van de Europese Unie hebben er mee voor gezorgd dat de vooruitzichten voor Roemenië er rooskleurig uitzien. De automobiel- en de infrastructuursector behoren tot de meest kansrijke sectoren in dit land. Op termijn zal blijken dat niet alleen de landbouwsector interessant is, maar ook de hieruit voortvloeiende agro-industrie. (<http://www landenweb.net/roemenie>)

3.2.2.3 Arbeidsintensieve sectoren

Daarnaast zijn ook enkele arbeidsintensieve industrieën als kleding en textiel, schoeisel, metaalbewerking en elektronica interessant voor buitenlandse

investeerders. Vaak wordt een deel van de productie naar Roemenië verplaatst waarna men een aandeel in het productiebedrijf verwerft. (<http://www.eunite.nl>)

3.2.3.3 ICT-sector

De Roemeense ICT-sector is ook het vermelden waard bij de kansrijke sectoren. Deze sector is namelijk één van de snelst groeiende markten in Oost-Europa. Vooral de subsectoren software en dienstverlening zijn zeer winstgevend. Dankzij deze goede mogelijkheden, zowel voor de interne als externe markt, hebben bedrijven zoals Siemens, Motorola en Alcatel zich al in Roemenië gevestigd. Het is voor deze bedrijven interessant om zich in Roemenië te vestigen doordat het land nog echte lage lonen uitbetaalt. Zo verdiende een Roemeense software ontwikkelaar in 2004 gemiddeld 800 US dollar bruto per maand. Bij multinationals kan dit oplopen tot 3.000 US dollar per maand. In de praktijk liggen de salarissen iets hoger doordat de werkgevers creatieve manieren zoeken om hun werknemers buiten de belastingen om te betalen. (<http://www.vakantielandroemenie.nl>)

Wie wil investeren in de ICT-sector in Roemenië doet dat vooral in de hoofdstad Boekarest. Daarnaast liggen er voor de investeerders goede mogelijkheden in het westen van het land. Hier heeft zich 2003 een honorair consulaat gevestigd en in 2002 een Dutch-Romanian Business Centre. Buitenlandse bedrijven kunnen hier terecht voor hulp en advies. Jaarlijks studeren er rond de vijfduizend studenten af in ICT-sector en dit op een vrij hoog niveau. Roemeense ICT-ers zijn niet alleen goed opgeleid, maar ze spreken ook Engels en zijn relatief goedkoop (vooral software ontwikkelaars). Dat het onderwijsniveau goed is, blijkt uit het feit dat Roemeense studenten jaarlijks internationale prijzen in de wacht slepen op het gebied van ICT. Algemeen wordt aangenomen dat Roemenië over het hoogste aantal gecertificeerde ICT-specialisten in Europa beschikt. Hiermee staat het land wereldwijd op de derde plaats, na India en de Verenigde Staten. Bedrijven als Microsoft en Cisco prijzen de kwaliteiten van de Roemeense programmeurs en vinden de Roemeense markt zeer aantrekkelijk. Bovendien besteden overheidsbedrijven veel ICT-werk uit. Hier kunnen buitenlandse bedrijven dus

nieuw werk binnenhalen en tegelijkertijd op de loonkosten besparen.
(<http://www.vakantielandroemenie.nl>)

3.2.4 Investeringswetgeving

Volgens Fizesan (1996) is de basiswet op de buitenlandse investeringen sinds 3 april 1991 van kracht. Deze wet nr. 35 bevat onder andere bepalingen betreffende de investeringsbescherming, incentives en aanvraagprocedures. In 1993 is de wet op een aantal punten gewijzigd, voornamelijk de vrijstelling van de vennootschapsbelasting gedurende de eerste twee, drie of vijf jaar gerekend vanaf het moment van de start van de bedrijfsactiviteiten. De periode hing af van de sector.

Verder zegt Fizesan (1996) dat de wet nummer 31 bepaalt dat alle buitenlandse investeringen worden vrijgesteld van vennootschapsbelasting voor een periode van zes maanden ongeacht de sector van de activiteiten. De oude wet werd geamendeerd omdat ze beschouwd werd als te laks en ook niet stimulerend voor de buitenlandse investeringen. Bovendien werd er misbruik gemaakt door het stopzetten van de activiteiten na de vrijgestelde periode en herbeginnen van de activiteiten onder de naam van een nieuwe vennootschap.

De wet bepaalt onder andere dat de opgerichte vennootschap een minimum beginkapitaal moet hebben van ten minste 10.000 dollar en een inbreng van minimum 60% in natura. De invoer van het maatschappelijk kapitaal is vrijgesteld van invoer- en douanetaksen voor zover uit het statuut blijkt dat de inbreng deel gaat uitmaken van het vennootschapsvermogen. De nieuwe wet stelt wel een voorwaarde aan de invoer van kapitaal, namelijk dat de ingebrachte uitrusting maximum drie jaar oud mag zijn. Deze beperking is te wijten aan het wetsmisbruik van sommige buitenlandse investeerders die zeer onbetrouwbare apparatuur invoerden. Deze beperking kan ook gezien worden als een verborgen vorm van niet-tarifaire barrière tegen de import. (Fizesan, 1996)

Bij de nieuw opgerichte bedrijven verplicht de Roemeense wet niet dat een bepaald gedeelte van het kapitaal in Roemeense handen moet zijn. In sommige landen bepaalt de wet namelijk dat de autochtonen minstens 51% van het kapitaal in handen moeten hebben. De tot nu toe opgerichte bedrijven zijn meestal in importexportactiviteiten actief.

Bedrijven die in Roemenië investeren komen voor de volgende “incentives” in aanmerking:

- belastingverlaging tot 50% gedurende de drie daaropvolgende jaren;
- Indien winsten worden gebruikt voor herinvesteringen in Roemenië, is eveneens een belastingverlaging tot 50% mogelijk;
- vrijstelling van invoerrechten voor grondstoffen en halffabricaten nodig voor de productie tijdens de eerste twee jaar na de oprichting;
- vrijstelling van invoerrechten voor kapitaalinbreng in natura in de onderneming;
- vrijstelling van invoerrechten voor productiemiddelen die worden aangeschaft uit de valuta-inbreng van de buitenlandse investeerder.

De huidige belastingwetgeving zal verder in dit hoofdstuk worden besproken.

3.2.4.1 Aanvraagprocedure tot investeren in Roemenië

Een onderneming die in Roemenië wil investeren moet een aanvraag indienen bij het Roemeens Ontwikkelingsagentschap (Agentia Româna pentru Dezvoltare of RDA). Als de aanvraag goedgekeurd wordt, moet bij de notaris een contract worden opgemaakt. Voor de oprichting van een onderneming met uitsluitend buitenlands kapitaal is toestemming van de regering nodig.

Indien een onderneming wordt opgericht die bestaat uit een buitenlands en een lokaal aandeel, is toestemming nodig van het betrokken vakministerie. Afhankelijk van de sector is daarna de toestemming vereist van het ministerie van Handel of

Financiën. Vervolgens wordt de nieuwe onderneming geregistreerd bij het ministerie van Financiën. Als aan alle formaliteiten is voldaan, ontvangt de desbetreffende onderneming een zogeheten “investeerdercertificaat” en kan de onderneming starten met de activiteiten. (Fizesan, 1996)

3.2.4.2 Het Roemeens Ontwikkelingsagentschap

Het Roemeens Ontwikkelingsagentschap oftewel Romanian Development Agency (RDA) genaamd is de belangrijkste instelling die zich bezighoudt met de buitenlandse investeringen. Dit agentschap is opgericht met het doel buitenlandse investeringen aan te trekken. Hiervoor biedt het RDA verschillende diensten aan de potentiële investeerders aan:

- zoeken naar Roemeense partners;
- een volledig pakket van advies en ondersteunende diensten;
- zogenoemde “after care” diensten aan de al aanwezige investeerders in Roemenië.

Om internationale investeringen in Roemenië aan te trekken verstrekt het RDA algemene informatie over de Roemeense economie en sectoren, investeringsmogelijkheden en het legale en institutionele kader. (Fizesan, 1996)

3.2.5 Stimuli voor investeringen

De Roemeense regering heeft de laatste jaren enkele maatregelen genomen om buitenlandse investeringen aan te trekken. Zo werd op het einde van 2004 de zeer ambitieuze fiscale hervorming in Roemenië geïntroduceerd namelijk het enkelvoudige belastingtarief. Dit nieuwe systeem maakte van Roemenië één van de meest interessante investeringsbestemmingen van Oost-Europa. Voor 2004 stond het land bekend voor zijn hoge belastingheffing: 25% voor bedrijven en 18% tot 40% voor individuen. Sinds 2005 worden de collectieve en individuele inkomens belast met één enkel belastingtarief van 16%. De eerste reacties na de uitvoering van de fiscale hervorming waren positief. Volgens de ervaring van

andere landen, zou deze hervorming het concurrentieel voordeel van Roemenië in het aantrekken van buitenlandse investeringen moeten verhogen. Ondanks de voordelen van het nieuwe belastingssysteem, verschenen na zes maanden enkele nadelen. Om de daling van directe belastingen te compenseren was de overheid verplicht om andere belastingen omhoog te trekken. Zo werd de belasting op dividenden van 5 tot 10% opgetrokken. In 2006 volgde het belangrijkste effect toen het BTW-tarief van 19% tot 22% werd opgetrokken. (<http://www.larive.ro>)

Sinds 2007 zijn er enkele nieuwe maatregelen van kracht. Zo is er de quasi-maatregel van versnelde belastingswaardevermindering voor de aankoop van technologisch materiaal die vooral interessant is voor kleinere bedrijven. Dit belastingregime laat toe dat dergelijke bedrijven een collectieve belasting (een vast tarief van 16% dat op de winsten van het bedrijf wordt toegepast) of een omzetbelasting van 2% in 2007 (2,5% in 2008 en 3% in 2009) betalen. Om voor dit fiscale regime in aanmerking te komen, moet het bedrijf een Roemeense privé wettelijke entiteit zijn. Daarnaast moet het bedrijf tussen 1 en 9 werknemers hebben en een omzet hebben van niet meer dan EUR 100.000. Bovendien mag het aandeel van het inkomen dat het bedrijf haalt uit beheer en adviesactiviteiten geen 50% zijn. (<http://www.arisinvest.ro>)

Een andere maatregel is dan weer vooral interessant voor de ICT-sector. Zo worden de salarissen van software-ingenieurs vrijgesteld van inkomstenbelasting. De voorwaarde is dat hun activiteiten streng geregistreerd worden en dat ze enkel als software-ingenieurs, systeemontwerpers, systeemingenieurs of analisten aan de slag mogen. Deze maatregel kan vrijstelling of vermindering van lokale belastingen op investeringen verlenen die tot EUR 500.000 kan oplopen. (<http://www.arisinvest.ro>)

Ook zijn er enkele werkgelegenheidssubsidies beschikbaar voor investeerders. De werkgever kan een contante geldsubsidie ontvangen voor elke kwalificerende werknemer. Deze subsidie hangt af van het minimum bruto maandelijkse loon per

werknemer dat momenteel ongeveer EUR 130 bedraagt. De periode en de hoeveelheid subsidie variëren al naar gelang de categorie waar de werknemer zich in bevindt: personen die meer dan 6 maanden werkloos zijn; gediplomeerden die na het afstuderen nog niet hebben gewerkt; werklozen van meer dan 45 jaar oud; gehandicapte personen of personen die bijna op pensioen gaan. (<http://www.arisinvest.ro>)

Bedrijven die opleiding organiseren voor minstens 20% van het personeel kunnen deze opleidingsuitgaven deels terugvorderen. De voorwaarde hiervoor is dat de opleidingen enkel door gespecialiseerde bedrijven gegeven mogen worden die werken volgens de normen van het Ministerie van Arbeid. Bovendien kan niet meer dan één trainingsprogramma per jaar worden gesubsidieerd. (<http://www.arisinvest.ro>)

Sinds mei 2007 is er een nieuwe investeringswet van kracht die buitenlandse directe investeringen in Roemenië promoot op het gebied van regionale ontwikkeling (met inbegrip van infrastructuur), onderzoek en ontwikkeling en milieubescherming. Deze verstrekt volgende stimuli aan kleine en middelgrote ondernemingen:

- vereenvoudigde procedures voor de lokale overheid om openbare werken uit te voeren en diensten aan de bevolking te leveren;
- toegang tot de beschikbare activa die tot de autonome regio, nationale bedrijven en genationaliseerde bedrijven behoren;
- een daling van 50% in de criteria voor participatie in openbare verwerving, d.w.z., omzet, participatiewaarborg en prestatiewaarborg.

De meeste bestaande nationale toelagen en aansporingsprogramma's houden begin december 2006 op te bestaan. Hiervoor krijgt Roemenië in de plaats toegang tot de Fondsen van de posttoetreding tot de Europese Unie tijdens nieuwe periode 2007-2013. De aanzienlijke hoeveelheid directe contante geldtoelagen van

de Structurele en Fondsen van de Landbouw kan voor Roemenië zeer aantrekkelijk zijn om investeringsprojecten te subsidiëren. (<http://www.arisinvest.ro>)

3.2.6 Sapard agentschap

Toen Roemenië kandidaat-lidstaat van de Europese Unie was kon het gebruik maken van het Sapard-programma (Special Program of Pre-Accession for Agriculture and Rural Development). Dit is een financieel instrument dat door Europese Unie werd aangeboden om tijdens het voorlopige toetredingsproces de kandidaat-lidstaten te helpen in de ontwikkeling van de landbouw en het platteland.

In Roemenië werd het SAPARD-bureau opgericht begin 2000 door verordening nummer 142/2000. Het SAPARD-bureau staat in voor het gezag voor technische en financiële uitvoering van Sapard-programma van de Europese Unie. Het SAPARD-bureau is een openbare instelling met juridische persoonlijkheid, binnen het Ministerie van Landbouw, Voedsel en Bossen. Er is een centrale eenheid en acht regionale bureaus voor de uitvoering van het Sapard-programma.

Het Sapard-programma kan zowel privé als publieke projecten financieren. Deze projecten zijn investeringen in landbouwproducten ter verbetering van de landelijke infrastructuur. Afhankelijk van het type van project zullen de begunstigden dus landbouwproducenten of plaatselijk autoriteiten zijn. De financieringsregels zijn verschillend voor privé en publieke projecten. De privé begunstigde zal tussen 50% en 70% van de projectwaarde kunnen terugvorderen van het Sapard-programma. De openbare begunstigde (bijvoorbeeld de lokale gemeenschappen) kan van een financiering van 100% genieten. De voorwaarde hiervoor is wel dat de begunstigde deze financiering niet mag gebruiken om opbrengsten te generen voor zichzelf. De financiering zal voor de projecten worden gegeven na goedkeuring door het Ministerie van Landbouw, Voedsel en Bossen. (<http://www.sapard.ro>)

3.2.7 Filiaal in Roemenië opstarten

De Roemeense wet laat toe dat een buitenlands bedrijf een filiaal opstart in Roemenië. Dit kan onder verschillende vormen gebeuren. Het is mogelijk om een branche, een subbedrijf of een representatief bureau op te starten in Roemenië. Een branche en een subbedrijf zijn eigenlijk twee dezelfde vormen. In paragraaf 3.2.8 Vennootschapsvormen zullen ze dan ook als één vennootschapsvorm behandeld worden. De wet nummer 105/1992 regelt de in Roemenië gevestigde subbedrijven van buitenlandse ondernemingen. Het Roemeense subbedrijf wordt opgevat als een entiteit met rechtspersoonlijkheid in die zin dat het op dezelfde manier als een bedrijf wordt gevormd en economisch afhangt van het moederbedrijf. Bovendien bezit het subbedrijf een eigen patrimonium, verschillend in het patrimonium van het moederbedrijf. Daarnaast kan het subbedrijf contracten met derden in zijn eigen naam ondertekenen en één of meerdere bankrekeningen bezitten. Het subbedrijf kan juridisch als entiteit worden bekeken die onder de vorm van een afzonderlijk bedrijf wordt georganiseerd en de eigen rechtspersoonlijkheid wordt bepaald door de wetten nummer 31/1990 en 26/1990. (<http://www.romanianlawoffice.com>)

Gelijkaardig aan het subbedrijf, kan het moederbedrijf een branche opstarten in Roemenië om de nationale of internationale doelstellingen uit te breiden. In tegenstelling tot het subbedrijf, wordt de Roemeense branche geen aparte wettelijke entiteit. Wet nummer 105/1992 regelt het activiteitenstatuut van een branche in Roemenië. De Roemeense branche wordt vanuit wettelijk standpunt als eenvoudige "vertegenwoordiger" van het moederbedrijf bekeken. Het verschil tussen een branche en een subbedrijf is dat een branche geen eigen patrimonium heeft. Bovendien behoren de activa van de branche tot het moederbedrijf. (<http://www.romanianlawoffice.com>)

Een derde mogelijkheid voor een buitenlands bedrijf om in Roemenië aanwezig te zijn is een Roemeens Representatief Bureau, Reprezentanta in het Roemeens

genaamd. Deze externe structuur is op verschillende vlakken verschillend van zowel een Roemeense branche als van een Roemeens subbedrijf. In Roemenië kan een Representatief Bureau niet om het even welke goederen verhandelen of om het even welk type van dienstverlener zijn. Een Representatief Bureau in Roemenië is eenvoudig een tussenpersoon tussen het moederbedrijf en de contractuele partners die een commissiefunctie uitoefent. Deze tussenpersonen kunnen contractuele verhoudingen met derden in naam van het moederbedrijf aangaan. Hierdoor heeft het Representatieve Bureau geen rechtspersoonlijkheid. De registratieprocedure van een Representatief Bureau gebeurt door het Ministerie van Economie en Handel. (<http://www.romanianlawoffice.com>)

Wie een bedrijf in Roemenië wil opstarten kan best een gespecialiseerde firma hiervoor contacteren. Er zijn verschillende firma's die hiervoor diensten aanbieden. Een voorbeeld hiervan is Romanian Legal Advice Emergency (<http://www.romanianadvice.com/>). Zij helpen buitenlandse bedrijven bij hun zoektocht naar een geschikte locatie en geven advies over investeren in Roemenië. Daarnaast geven ze uitgebreid informatie over het belastingstelsel en het openen van een bankrekening.

3.2.8 Vennootschapsvormen

Wie een bedrijf wil opstarten in Roemenië moet er rekening mee houden dat er een onderscheid wordt gemaakt tussen Roemeense bedrijven en buitenlandse bedrijven. Roemeense bedrijven kunnen kiezen voor een limited liability companies (SRL), een joint stock company (SA) of een partnership. De buitenlandse bedrijven kunnen in Roemenië een "branche" of een representatief bureau vestigen.

3.2.8.1 Limited liability companies (SRL)

Deze vennootschapsvorm wordt in het Roemeens de "Societate Cu raspundere limitata" genoemd. In Roemenië wordt dit vaak afgekort tot s.r.l. Deze

vennootschapsvorm met beperkte aansprakelijkheid kan tussen de 1 en 50 aandeelhouders hebben. Het minimumkapitaal bedraagt 2.000.000 Lei waarbij de minimale nominale waarde voor één aandeel 100 Lei is. De minimumvereiste van het aandeelkapitaal werd herzien van Lei 100.000 naar Lei 2.000.000 in 1997. In deze vennootschapsvorm kan om het even welke persoon of rechtspersoon (Roemeens of buitenlands bedrijf) de enige aandeelhouder in één bedrijf kan zijn. Deze vennootschapsvorm is vergelijkbaar met de BVBA in ons land. (<http://www.mcti.ro>)

3.8.2.2 Joint stock companies (SA)

Deze vennootschapsvorm zijn bedrijven met beperkte aansprakelijkheid waarbij een minimum van 5 aandeelhouders vereist is. Er is geen grens aan het maximumaantal aandeelhouders. Het minimum voorgeschreven kapitaal is 25.000.000 Lei. Het gestorte kapitaal moet minstens 30 percent van maatschappelijk kapitaal bedragen. Het kapitaal is verdeeld in vrij overdraagbare aandelen en het bedrijf kan obligaties tot 75 percent van aandeelkapitaal uitgeven. Deze vennootschapsvorm kan het best vergeleken worden met die van een NV in ons land. (<http://www.mcti.ro>)

3.8.2.3 Partnerships

Deze vennootschapsvorm wordt zelden gebruikt in Roemenië. Er zijn drie vormen van partnerships die door de wet worden toegelaten:

- algemeen vennootschap (Societate in nume colectiv);
- beperkt vennootschap (Societate in comanditasimpla);
- vennootschap dat door aandelen wordt beperkt (Societate in comanditape actiuni).

De partners in een algemene vennootschap en de werkende vennoten in beperkte vennootschappen hebben onbeperkte aansprakelijkheid met betrekking tot de verplichtingen van de vennootschap aan derden. Het minimum kapitaal wordt

bepaald in verhouding tot het aantal aandelen en bedraagt minimum Lei 25.000.000. (<http://www.mcti.ro>)

3.8.2.4 Branche

Een “branche” is een vennootschapsvorm waarbij een niet-Roemeens bedrijf in Roemenië een filiaal kan openen. De branche, die een beperkte bevoegdheid heeft om zaken te leiden, wordt geen afzonderlijke wettelijke entiteit. Het is eerder een vertegenwoordiging van de buitenlandse moedermaatschappij in Roemenië. (<http://www.mcti.ro>)

3.8.2.5 Representative offices

Deze vennootschapsvorm is aangewezen voor bepaalde start- en coördinatieactiviteiten. Net zoals een “branche” hebben zij geen afzonderlijke wettelijke identiteit maar zijn ze een onderdeel van het buitenlandse bedrijf. Zolang een “representative office” zijn activiteiten voorgeschreven door de wet beperkt, zal het geen permanente onderneming in Roemenië van het buitenlandse bedrijf vormen. Naargelang het kapitaal kunnen de bedrijven zijn:

- privé bedrijven: bedrijven met enkel Roemeens kapitaal, bedrijven met enkel Roemeens en buitenlands kapitaal, bedrijven met enkel buitenlands kapitaal;
 - genationaliseerde bedrijven, bedrijven met enkel staatskapitaal;
 - gemengde bedrijven, bedrijven met zowel privé als staatskapitaal.
- (<http://www.mcti.ro>)

3.2.9 Verdrag met Benelux

Tussen Roemenië en de Benelux is op 30 september 1960 een overeenkomst gesloten inzake het bilaterale betalingsverkeer. De Europese Unie en Roemenië hebben een overeenkomst gesloten inzake de invoer in de Europese Unie van textiel afkomstig uit Roemenië. Met ingang van 1 mei 1993 is tussen de Europese

en Roemenië een interim-overeenkomst van kracht. Een soortgelijke overeenkomst is gesloten tussen Roemenië en de EFTA landen.

Op grond van de overeenkomst met de Europese Unie verlenen beide partijen elkaar wederzijdse voorkeur bij de invoer van producten. Deze voorkeur geldt alleen voor de goederen die van oorsprong uit de Europese Unie of uit Roemenië afkomstig zijn. Het ligt in de bedoeling dat binnen een periode van tien jaar een vrijhandelszone wordt gecreëerd.

Roemenië is onder andere lid van de WTO. (World Trade Organisation), de wereldbank, het Internationaal Monetair Fonds en de Verenigde Naties.

3.2.10 Milieuproblematiek

De milieuproblematiek drukt zwaar op het land en staat nog niet erg hoog op de agenda van de Roemeense regering. De Europese Unie en de wereldbank zeggen dat er heel wat inspanningen nodig zullen zijn om de milieuschade te bestrijden en te herstellen. Zij schatten dat er tegen 2020 ongeveer 50 miljard euro nodig zal zijn om de milieuvervuiling tegen te gaan. (<http://www.eunite.nl>)

Dat het milieubeleid in Roemenië nog maar in zijn kinderschoenen staat wordt bewezen door het feit dat het land op dit moment nog lang niet voldoet aan de Europese milieuwetgeving. Als gevolg hiervan zal het land in de toekomst grote investeringen moeten doen om de milieuvervuiling tegen te gaan. Het Roemeense Ministerie van Milieu en Duurzame Ontwikkeling schat deze kosten op 28 miljard euro voor de volgende decennia. Van dit enorme bedrag zou er 19 miljard euro nodig zijn voor de waterzuivering, 4 miljard euro voor de afvalverwerking en 5 miljard euro voor bestrijding van de industriële vervuiling. Het is de bedoeling dat dit geld bijeengebracht wordt door de overheid, Europese fondsen en de bedrijven zelf. (<http://www.evd.nl>)

De milieuvervuiling in Roemenië is zelfs zo erg dat er in de staalproductie, energiesector en petrochemie meer dan 700 bedrijven met sluiting bedreigd zijn als deze bedrijven niet onmiddellijk milieuvriendelijker gaan produceren. In 2005 heeft de Roemeense regering 2 procent van het bbp gespendeerd aan het milieu, waarvan 28,5 procent aan investeringen en 0,8 procent aan subsidies. De rest waren algemene kosten. (<http://www.evd.nl>)

Tabel 5: Milieu-uitgaven 2005 (in miljoen euro)

Water	467
Lucht	187
Afval	1.088
Bodem	60
Natuurlijke bronnen en biodiversiteit	22

Bron: www.evd.nl

3.2.10.1 Afvalverwerking

Op dit moment beschikt Roemenië over te weinig middelen om de huidige afvalstroom te verwerken. Wat extra belastend is voor het milieu is dat chemisch afval niet speciaal behandeld wordt. Het gaat vaak gewoon samen met het normale huisvuil op een stortplaats. Van al het huisvuil dat in Roemenië geproduceerd wordt bestaat 40 procent uit recycleerbare materialen zoals papier, karton, glas, plastic en metalen. In plaats van deze materialen te recyclen wordt de meerderheid gewoon op de stortplaatsen gedumpt. Roemenië is in 2006 met de Europese Unie een overgangstermijn van vijf jaar (tot 2011) overeengekomen voor het inzamelen van minstens de helft van al het plastic afval. In diezelfde overeenkomst werd bepaald dat glas tegen eind 2013 voor 60 procent ingezameld en voor 55 procent gerecycleerd moet worden. Doordat het recyclageprogramma in Roemenië nog op een laag pitje staat worden investeringen in recyclage gezien als een interessante mogelijkheid. (<http://www.evd.nl>)

Wat ook niet bevorderlijk is voor een beter milieu is dat slechts de helft van de Roemenen aangesloten is op gemeentelijke vuilnisophaaldiensten. Zo hebben slechts 2 500 van de 13 000 gemeenten een georganiseerd ophalingssysteem. Vooral de kleine, afgelegen dorpen hebben geen vuilnisophaaldienst. Een bijkomend probleem is de organisatie van de stortplaatsen. Bijna al het afval, zowel huisvuil als industrieel afval, wordt rechtstreeks afgevoerd naar de stortplaatsen. De meeste stortplaatsen beschikken echter niet over voorzieningen die voorkomen dat schadelijke stoffen het grondwater vervuilen. Hierdoor zijn de stortplaatsen één van de grootste vervuilers van oppervlakte- en grondwatervervuiling in Roemenië. Het zal zeker nog vele jaren duren om de oude stortplaatsen te sluiten en nieuwe stortplaatsen en composteringsfaciliteiten in te richten die voldoen aan de door de Europese Unie gestelde eisen. (<http://www.evd.nl>)

Afvalverbranding vindt in Roemenië slechts op beperkte schaal plaats en dan alleen nog voor schadelijk afval. Op dit moment kunnen vier bedrijven schadelijk afval verbranden. Deze bedrijven hebben hiervoor zeven verbrandingsinstallaties voor nodig. Daarnaast zijn er zeven cementfabrieken die over een licentie beschikken om schadelijk afval te verbranden. Om aan de EU-eisen voor verpakkingen en medisch afval te kunnen voldoen, zal Roemenië in de toekomst meer afval moeten gaan verbranden. Met de Europese Unie is een overgangperiode overeengekomen dat Roemenië tot 2008 de tijd krijgt om verbrandingsovens te bouwen die voldoen aan de voorwaarden wat betreft de uitstoot van schadelijke stoffen. Op dit moment kent het Roemeense huisvuil nog een te hoge vochtigheidsgraad zodat het volgens het ministerie van Milieu en Duurzame Ontwikkeling waarschijnlijk nog tot 2016 duren vooraleer huisvuil geschikt zal zijn voor verbranding. Volgens datzelfde ministerie is er tegen 2015 bijna 4 miljard euro nodig om alle afvalprojecten te kunnen bekostigen. Tot vandaag de dag is er door een programma van de Europese Unie alleen al meer dan 400 miljoen euro geïnvesteerd in afvalbeheer. (<http://www.evd.nl>)

3.2.10.2 Natuurbeheer

Roemenië heeft enkele zeer omvangrijke natuurgebieden en een rijke fauna en flora. Roemenië is 827 beschermde natuurgebieden rijk, die allemaal samen ruim 5 procent van het nationale landoppervlak uitmaken. Een voorbeeld van een uniek natuurgebied is de Donaudelta. Deze is ondertussen zelfs uitgeroepen tot een Wereldnatuurmonument. Om de door de mens aangerichte schade in de Roemeense natuurgebieden te herstellen zijn verschillende nationale en internationale projecten uitgevoerd. Voor de Europese Commissie is dit prioritair voordat onherstelbare schade aan waardevolle natuurgebieden is aangebracht. Bovendien is het belangrijk om beschermde gebieden op tijd te identificeren, voordat het door de stijging van de grondprijzen moeilijker wordt om natuurgebieden te beschermen. De verantwoordelijken hiervoor zijn het Ministerie van Milieu en Duurzame Ontwikkeling en het Ministerie van Landbouw. Door slechte samenwerking tussen beide ministeries is er nog maar weinig vooruitgang geboekt om aan de EU-verplichtingen te voldoen. (<http://www.evd.nl>)

3.2.10.3 Buitenlandse hulp

Bijna alle milieusectoren in Roemenië kunnen hulp gebruiken. Het land rekent hiervoor deels op het buitenland aangezien Roemenië slechts weinig goede technologieën, kennis en materialen heeft. De Roemeense overheid heeft een aantal prioriteiten gesteld op het gebied van milieubescherming. Hiervoor zou ze graag beroep doen op buitenlandse expertise op de volgende gebieden:

- schadelijke afvalstoffen (bijvoorbeeld pesticiden en pcb's);
- technologieën en materialen ten behoeve van de watervoorziening;
- systemen voor afvalwaterbehandeling (met name in de industrie);
- systemen voor opslag en verwerking van huisvuil en industrieel afval;
- recyclingtechnieken;
- reductie van broeikasemissies;
- monitoring- en alarmeringssystemen. (<http://www.evd.nl>)

Verscheidene instellingen zoals de Europese Unie en de Wereldbank hebben Roemenië al enkele miljarden gesubsidieerd om het land te steunen bij de milieuproblematiek. Een voorbeeld van een Europese subsidie voor Roemenië zijn de zogenaamde Spasubsidies. Deze worden uitgekeerd in de vorm van cohesiefondsen. Op dit moment krijgt Roemenië tussen de 400 en 500 miljoen euro per jaar subsidies van de Europese Unie door cohesiefondsen en regionale ontwikkelingsfondsen. De verwachtingen zijn dat Roemenië voor de periode 2007-2013 op 4 miljard euro aan investeringen kan rekenen voor de milieusector. (<http://www.evd.nl>)

3.2.10.4 Overheidsprogramma's en projecten

Ook de Roemeense regering neemt verschillende initiatieven wat betreft het milieubeleid. De Spasubsidies richten zich vooral naar de grotere steden en gemeenten. Voor kleinere gemeenten is daarom het SAMTID-programma (Small and Medium-sized Town Infrastructure Development Programme) in het leven geroepen. Dit programma richt zich op de 232 Roemeense gemeenten met 10 000 tot 150 000 inwoners en focust op het voorzien van schoon drinkwater in deze gemeenten. Het programma heeft een looptijd van acht jaar (2002-2010). Één van de criteria voor een SAMTID-project is dat de gemeente moet samenwerken met andere gemeenten in dezelfde rivierbedding. Een stad of gemeente kan hierdoor 60 euro per persoon ontvangen voor de vernieuwing of modernisering van de aanwezige infrastructuur. (<http://www.evd.nl>)

Sinds 2006 is het Investment Scheme for Small-Scale Waste Management Projects opgestart. Dit project wordt gefinancierd uit het EU/Phareprogramma en voorziet lokale besturen van technische en financiële assistentie over afvalbeheer. Een stad of gemeente kan per project een bedrag van 300 000 tot 1 miljoen euro ontvangen indien het voldoende inspanningen levert op het gebied van afvalbeheer. (<http://www.evd.nl>)

Tenslotte is er het National Environment Fund dat is opgericht in 2000. Dit fonds valt onder de verantwoordelijkheid van het Ministerie van Milieu en Duurzame Ontwikkeling en de bedoeling ervan is om buitenlandse investeringen aan te trekken. Daarnaast moet het fonds ook de toegang tot lokale financiering vergemakkelijken. Het geld voor dit fonds wordt via heffingen aan vervuilende bedrijven bijeengebracht. Projecten die voor financiering uit het Environment Fund in aanmerking komen, kunnen te maken hebben met:

- preventie en vermindering van lucht-, water- en bodemverontreiniging, inclusief het gebruik van schone technologieën;
- natuurbeheer;
- afvalmanagement en recycling;
- behandeling van chemisch afval;
- bescherming en behoud van biodiversiteit;
- onderwijs en voorlichting over milieubescherming. (<http://www.evd.nl>)

3.2.11 Onroerende goederen kopen

Meer en meer buitenlanders zijn geïnteresseerd in het kopen van onroerende goederen in Roemenië. Op dit moment kunnen buitenlanders land of andere onroerende goederen kopen zoals huizen en appartementen. Tot voor een paar jaar was dit niet mogelijk omdat Roemenië pas sinds kort bij de Europese Unie hoort. De wet nummer 312/2005 bepaalt de voorwaarden waarin de burgers van de Europese Unie (evenals de buitenlandse burgers van buiten de EU), Roemeense onroerende goederen kunnen kopen. Artikel 4 van de bovengenoemde wet bepaalt dat: "De burger van een lidstaat zonder wettelijke residentie in Roemenië kunnen eigendom op onroerende goederen verkrijgen voor secundaire woonplaatsen of secundair hoofdkwartier, op een termijn van 5 jaar nadat Roemenië van de Europese Unie lid is geworden". De wet maakt een onderscheid afhankelijk van het type van onroerend goed. Zo kunnen personen bijvoorbeeld slechts eigendom van Roemeense bossen verkrijgen (om als landbouwgrond te gebruiken) 7 jaar vanaf de datum Roemenië van de Europese

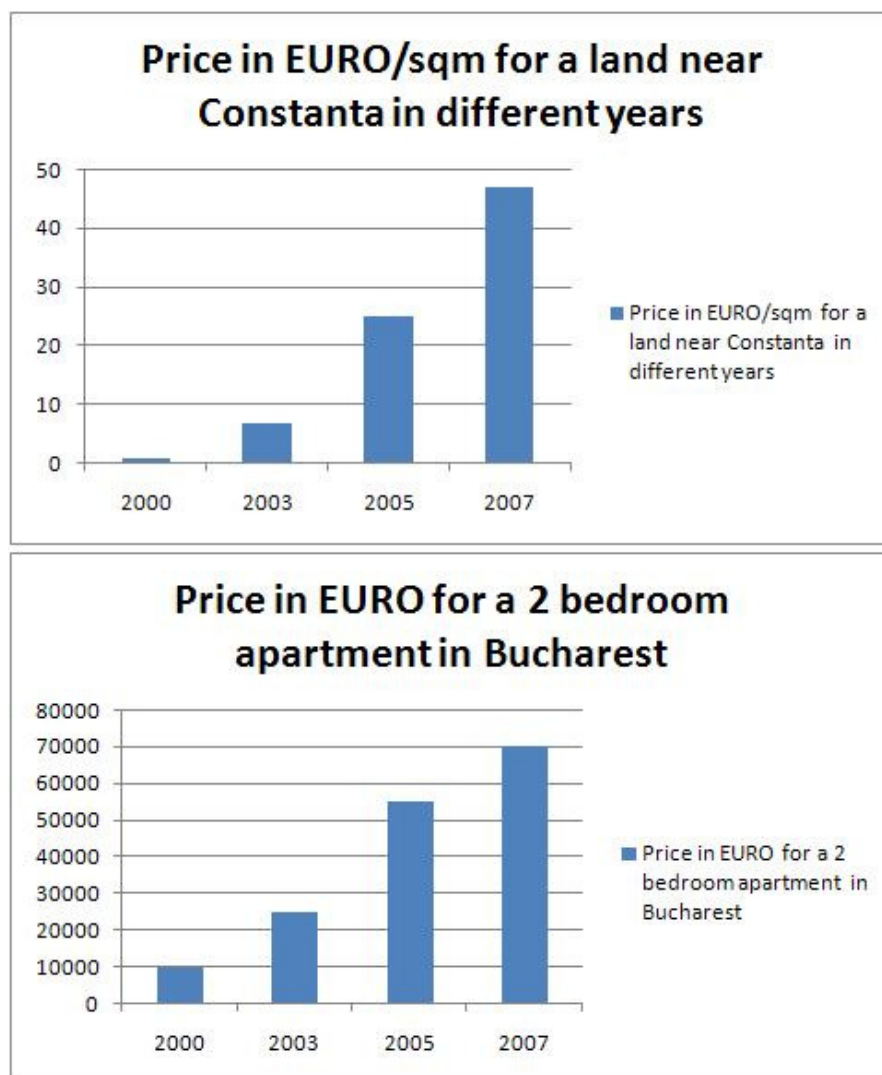
Unie lid geworden is. Deze bepaling wordt niet toegepast op buitenlandse landbouwers die hun statuut als landbouwers in hun geboorteland kunnen bewijzen. (<http://www.romanianlawoffice.com>)

Het kopen van een appartement in Roemenië houdt in dat men automatisch een percentage koopt van het land waarop het gebouw bevindt. Men moet er wel rekening mee houden dat burgers van de Europese Unie geen appartementen kunnen kopen in Roemenië zonder de hulp van een Roemeens bedrijf. Personen van buiten de Europese Unie kunnen in Roemenië onroerende goederen in voorwaarden van wederkerigheid verkrijgen. Deze voorwaarden zijn gebaseerd op internationale verdragen tussen Roemenië en het land van buiten de Europese Unie. Dankzij deze verdragen kunnen zij vaak onroerende goederen in Roemenië verwerven aan meer gunstige voorwaarden dan burgers van de Europese Unie. (<http://www.romanianlawoffice.com>)

Zoals te zien is op onderstaand grafiek zijn de prijzen van onroerende goederen in Roemenië de laatste jaren exponentieel gestegen. Daar waar de grondprijs in Constanta in het jaar 2000 slechts enkele euro's per vierkante meter bedroeg is dit vorig jaar gestegen tot bijna EUR 50 per vierkante meter. Constanta is een stad aan de Zwarte Zee. De stad telt ongeveer 300.000 inwoners. Het is de belangrijkste stad van de Dobroedzja en de hoofdstad van het district Constanta. Horia Nicula bevestigt dit en zegt dat grond tussen de EUR 15 en 60 per vierkante meter kost. Hij voegt hieraan toe dat de huur van een gebouw tussen de EUR 3,5 en 6 per vierkante meter kost. Hierbij staat de koper zelf in voor de renovatie en de aanpassingen van het gebouw. De koper krijgt wel een subsidie van maximaal EUR 10.000. Het is de voornaamste havenstad van Roemenië. In het millenniumjaar kostte een appartement met twee slaapkamers in de hoofdstad slechts EUR 10.000 terwijl dit nu zeven keer zo duur is geworden. Deze cijfers tonen aan dat de prijzen van onroerende goederen in Roemenië enorm gestegen zijn. Wie nu onroerende goederen wil kopen in Roemenië is dus eigenlijk enkele jaren te laat. Toch kan het interessant zijn om een appartement te kopen in

Roemenië want in vergelijking met België vallen de prijzen nog mee. Voor een appartement met twee slaapkamers in Brussel wordt volgens gespecialiseerde websites (<http://www.immoweb.be> en <http://www.zoek-immo.be>) al snel het dubbele (EUR 140.000) gevraagd. De prijzen in Roemenië zijn dan wel onbetaalbaar geworden voor de lokale bevolking, voor buitenlanders zijn ze nog relatief goedkoop. Hierbij moet wel opgemerkt worden dat niet alle appartementen in Roemenië dezelfde luxe bezitten als deze in België.

Figuur 3: Prijzen van onroerende goederen in Roemenië



Bron: <http://www.romanianadvice.com>

3.2.12 Voordelen om in Roemenië te investeren

Roemenië biedt volgens Deloitte (2007) buitenlandse investeerders enkele voordelen die andere landen in mindere mate kunnen bieden. Ten eerste is er de vrij aantrekkelijke ligging van Roemenië. Het land ligt pal op de kruispunten van enkele interessante commerciële routes. Zo verbindt Roemenië niet alleen Oost-Europa met West-Europa maar is het land ook een uitstekende link met Noord-Afrika, het Middenoosten en zelfs Azië. Een tweede voordeel volgens Deloitte (2007) zijn de bekwame arbeidskrachten van Roemenië. Zij hebben een goede kennis van technologie, IT en techniek. Het is opvallend dat Deloitte de bekwaamheid van de arbeidskrachten in Roemenië als een voordeel aanhaalt. Collin en Rutten (1995) vermeldde in hun werk dat de beperkte mogelijkheden van het personeel een nadeel waren. Het onderzoek van Deloitte vond plaats in 2007 terwijl Collin en Rutten hun bevindingen in 1995 neerschreven. Op een tiental jaren heeft het personeel in Roemenië dus blijkbaar een serieuze inhaalbeweging gemaakt. Ten derde biedt Roemenië enkele economische voordelen. Zo is er de duurzame economische groei waar het land al enkele jaren van profiteert. Bovendien heeft Roemenië op dit moment een status van een vrije markteconomie te zijn. Ook de dalende inflatie maakt van Roemenië een interessant land om in te investeren. Het Bruto binnenlands product (het BBP) was het hoogst in Centraal & Oost-Europa in 2003-2004 wat de positieve economische situatie van Roemenië in de verf zet. Een vierde voordeel zijn enkele verbeterde infrastructuurvoordelen. Roemenië stond, net zoals andere voormalige Oostbloklanden, bekend om zijn gebrekkige infrastructuur. De laatste jaren heeft het land echter zwaar geïnvesteerd om deze achterstand weg te werken. De infrastructuur is nog niet van het niveau dat wij in het Westen gewoon zijn maar de goed ontwikkelde netwerken van mobiele telecommunicatie en GSM systemen mogen gezien worden. Ook de onlangs ontwikkelde weginfrastructuur draagt bij tot een positief imago van Roemenië als investeringsland. Deze verbeterde weginfrastructuur is een gevolg van de verplichting van de Europese Unie om de weginfrastructuur aan de EU-normen aan te passen.

3.3 Belgische bedrijven die investeren in Roemenië

In Roemenië zijn een aantal Belgische bedrijven actief. In deze paragraaf komen enkele specifieke Belgische investeringen in Roemenië als korte gevalstudie aan bod. Elke gevalstudie is gebaseerd op een interview met een persoon die een leidinggevende functie bekleedt bij de desbetreffende bedrijven. Deze persoon is volgens de bedrijven het best geplaatst om meer informatie te geven over de investering in Roemenië. De interviews werden afgenomen van:

- Theo Nys, CFO bij de BMT Groep te Sint-Denijs-Westrem;
- Patrick Verelst, Deputy Investor Relations bij Solvay te Brussel;
- Pieter Lafosse, Credit & Project Manager bij Megaprofil te Zwevezele;
- Pascal Vranken, General Manager Eastern Europe bij de Groep H. Essers te Genk;
- Horia Nicula, aandeelhouder bij Siro-Plast Belgium te Spa;
- Daniel Heffinck, Export Area Manager bij Imperbel NV te Lot;
- Robert Custers, Purchasing Manager bij Brouwerij Martens te Bocholt.

3.3.1 BMT Groep

De BMT Groep is actief in de metaalverwerking zoals glasvorming, tandwielen en glasovens. De groep is actief in 10 landen (waaronder Roemenië) en heeft een totale omzet van EUR 227,01 miljoen in 2006. Op 23 augustus 2005 werd OMCO International NV opgericht in Lasi in Roemenië waar vooral glasvormen geproduceerd worden. OMCO is een onderdeel van de BMT groep en is de grootste producent van glasverpakkingen voor de Europese glasindustrie. De Roemeense afdeling is de grootste van BMT en stelt in totaal 809 mensen tewerk. In België stelt BMT ongeveer 500 mensen tewerk. (<http://www.bmt.be>)

BMT heeft gekozen om een productie-eenheid in Roemenië te vestigen omdat het land als een laagloonland bekend staat. Het bedrijf heeft op eigen initiatief gekozen om in Roemenië te investeren. Naast Roemenië is BMT ook nog actief in

andere Oost-Europese landen als Tsjechië en Slovenië. Vandaag de dag heeft BMT vier juridisch afzonderlijke vennootschappen in Roemenië. In de toekomst zal het bedrijf nog investeringen doen in Roemenië maar in beperkte mate. Dit komt doordat de Roemeense vestiging al de grootste is en het bedrijf niet teveel capaciteit op één locatie wil concentreren.

Om deze Roemeense vestiging te vinden ondervond BMT enkele moeilijkheden. Eerst wilde het bedrijf een bestaand bedrijf in Roemenië overkopen maar na acht maanden onderhandelen werden de besprekingen stopgezet. Er werd dan beslist om een greenfield op te starten. Op het moment dat BMT deze greenfield opstartte in Roemenië waren de prijzen van onroerend goed nog niet duur. Tegenwoordig is dit anders en zijn de prijzen sterk gestegen, zeker voor de lokale bevolking. BMT vindt dat de prijzen voor onroerende goederen in Boekarest veel te duur zijn in verhouding tot de levensstandaard van de inwoners. Doordat BMT ervoor koos om een greenfield op te starten in Roemenië heeft het bedrijf ook geen Roemeense partner. Deze greenfield in Roemenië is enkel verantwoordelijk voor de toelevering aan de andere vestigingen van de groep.

BMT vermeldt dat de lage lonen, de technische kennis en de talenkennis voordelen zijn om in Roemenië te investeren. Dat Roemenië een laagloonland is, staat buiten kijf maar de technische kennis en talenkennis zijn enigszins verrassende antwoorden. In de literatuurstudie worden de beperkte technische kennis en de beperkte talenkennis van de Roemeense werknemers als belangrijke nadelen ondervonden om te investeren in Roemenië.

Als nadelen vermeldt BMT de afstand tussen België en Roemenië waardoor de transportkosten nogal hoog oplopen. Daarnaast merkt het bedrijf op dat Roemenen in het algemeen weinig initiatief nemen en een beperkte management capaciteit hebben.

BMT geniet geen subsidies van één van de overheden in België. Ook van de Roemeense overheid ontvangt het bedrijf geen subsidies. Toen het bedrijf problemen ondervond bij de aankoop van de bestaande fabriek heeft het geen beroep gedaan op de diensten van het Belgisch handelsconsulaat in Roemenië. Ook op de diensten van de organisaties die buitenlandse bedrijven bijstaan in hun activiteiten in Roemenië heeft BMT nooit gebruik gemaakt.

De Roemeense economie is de laatste jaren sterk gegroeid zegt BMT. Deze zal de komende jaren iets terugvallen. Volgens BMT liggen er nog opportuniteiten in Roemenië maar het hoogtepunt is al bereikt. Het komt er nu op aan om goed uit te kijken welke investeringen men doet in Roemenië. Mits een goede voorbereiding zullen deze investeringen zeer rendabel zijn in de toekomst maar blind investeren in Roemenië is er niet meer bij.

Indien een Belgisch bedrijf in Roemenië wil investeren, kan het best ter plaatse gaan om de mogelijkheden te bekijken. In België zijn er verschillende organisaties die hierbij behulpzaam zijn.

Tenslotte raad BMT potentiële investeerders aan om voldoende management en ondersteuning te voorzien bij een investering in Roemenië. Zoals eerder vermeld zijn deze twee factoren nadelen om in Roemenië te investeren. Het is dus belangrijk om hier voldoende aandacht aan te besteden en niets aan het toeval over te laten.

3.3.2 Solvay

Solvay is een bedrijf dat gespecialiseerd is in energiesystemen voor auto's enerzijds en buizen en fittings anderzijds. Wereldwijd heeft Solvay meer dan 29.000 werknemers in dienst in 50 landen. (<http://www.solvay.com>)

Solvay heeft gekozen voor een vestiging in Roemenië omwille van de groei in “pipes & fittings” in het algemeen. Bovendien is Solvay een toeleverancier aan de auto-industrie dat van Roemenië een interessant land maakte om een vestiging neer te zetten. Solvay heeft twee vestigingen in Roemenië die beide een onderdeel zijn van een joint venture met een Franse (I.A.S) partner en een Oostenrijkse (Pipelife) partner. Beiden joint ventures zijn voor 50% in handen van Solvay. De andere helft is in handen van de Franse en Oostenrijkse partner. Deze investering gebeurde al een aantal jaren geleden. Op dit ogenblik zijn er geen plannen voor bijkomende investeringen in Roemenië. De prioriteiten van het huidige investeringsbudget liggen op dit moment in projecten in Rusland, Thailand, India en Brazilië (waar in november nog een PVC project op basis van bio-ethanol werd aangekondigd).

Volgens Solvay zijn de voordelen om in Roemenië te investeren de groei van de bouw- en infrastructuurmarkt. Ook de groei van de industriële activiteiten maakt van Roemenië een interessant land om te investeren. Solvay heeft geen grote problemen gekend bij de investering in Roemenië.

3.3.3 Megaprofil

Megaprofil is een bedrijf dat actief is in de productie en verkoop van metalen dak- en wandprofielen. Deze zijn beschikbaar met of zonder isolatie. Daarnaast produceert en verkoopt het bedrijf ook gegalvaniseerde profielen, zogenaamde C en Z profielen.

De plantmanager is vroeger op zoek gegaan naar opportuniteiten in Zuidoost-Europa en is zo bij Roemenië uitgekomen. Hij zag dat hier de beste mogelijkheden lagen om te investeren in vergelijking met naburige landen. Megaprofil heeft drie productiehallen in Roemenië en is momenteel bezig met de bouw van een vierde. Tegen het einde van dit jaar zou elk van deze hallen vol moeten staan met productiemateriaal. Één productiesite bevindt zich in Buzias, één in Ploeisti en de

nieuwe productiesite wordt momenteel opgestart in Iasi. Daarnaast zijn er nog verkoopskantoren in Boekarest, Targu Mures en Oradea. Megaprofil heeft in totaal zo'n 160 mensen in dienst in Roemenië. De omzet van Megaprofil in Roemenië is in 2007 voorzien op 53 miljoen euro. Volgens Pieter Lafosse zullen er in de toekomst nog bijkomende productiehallen en verkoopskantoren komen.

Het voordeel voor Megaprofil om in de metaalsector in Roemenië te investeren is de zeer sterke groei van deze sector. Op dit moment is Megaprofil zelfs één van de grootste spelers op de markt.

Nadelen ziet Pieter Lafosse niet echt om in Roemenië te investeren. Hij weet niet of je het nadelen kunt noemen. Door in een ander land te investeren moet je de voorwaarden in hun geheel overnemen. Zo is er een andere cultuur, een andere mentaliteit en slechte infrastructuur. De mentaliteit van de Roemenen vindt Pieter Lafosse echt wel een beperking. Als je naar voormalige Oostbloklanden gaat weet je dat je dit kan verwachten, dus echt nadelen zijn dit niet. Je moet je er gewoon aan aanpassen. Bovendien maakt het land grote sprongen voorwaarts sinds de toetreding tot de Europese Unie. Vroeger was Roemenië nog meer dan nu een "cowboyland" met veel corruptie. Wat Pieter Lafosse wel als een nadeel ziet is het verlies aan concurrentiekracht en verlies aan marge voor komend jaar. In 2008 verwacht Roemenië een stijging van de salarissen van 22% terwijl de productiviteitsstijging hier maar een derde van zou bedragen. Dit betekent een serieus verlies voor de bedrijven dat op de één of andere manier gecompenseerd moet worden. Daarbij komt ook nog dat er op dit moment zodanig veel bedrijven in Roemenië investeren dat er sprake is van een arbeidskrapte. In de grote steden is het vaak zelfs "vechten" om arbeiders. In de minder bekende steden zoals Resita en Petrosani zijn er wel nog voldoende arbeidskrachten en dus zoeken sommige bedrijven daar hun geluk. In deze steden is de infrastructuur dan wel zeer gebrekkig en zijn de overheidsinstellingen en het personeel incompetent. Wat ook het vermelden waard is, is dat de prijzen van onroerend goed de pan uit swingen in Roemenië. Hier wordt zeer veel op gespeculeerd en vaak zijn papieren niet in

orde. Buitenlanders worden vaak in het zak gezet omdat ze de Roemeense wetgeving niet helemaal kennen.

Hoewel Roemenië al veel inspanningen heeft gedaan om de bureaucratie weg te werken, is ze toch nog vaak aanwezig en zorgt ze voor de nodige irritaties. Om dit te illustreren haalt Pieter Lafosse een voorbeeld aan. Momenteel superviseert hij de bouw van de nieuwe (vierde) productiehal van 6.350 m². De hal is voorzien van een betonplatform en een parking van 14.000 m². Het gebouw is bijna klaar maar Megaprofil heeft nog steeds geen plan van elektriciteitswijziging. De gemeente zou een ring aanleggen maar ze hebben nog niet beslist waar het rond punt zou komen. Dit project werd beslist op gemeenteniveau in augustus 2007. Via via is Pieter Lafosse nu te weten gekomen dat op provinciaal niveau de positionering van het rond punt niet is goedgekeurd. Zolang het project niet rond is, heeft Megaprofil geen elektriciteit in de productiehal waardoor het bedrijf een achterstand van enkele maanden riskeert. Op een project van 2,5 miljoen euro is dit een serieuze tegenslag.

Een tweede voorbeeld van de bureaucratie in Roemenië is het volgende. Sinds begin 2007 is een nieuw BTW-regime van kracht in Roemenië. Zo moet er bij bouwwerken geen BTW betaald worden op de constructie zelf maar wel op de materialen. Hierdoor ontstond er heel wat onduidelijkheid. Enkele klanten van Megaprofil kochten dus in Roemenië onroerende goederen omdat ze dan geen BTW moesten betalen tot de werf afgewerkt was. Indien men 19% kan uitsparen op een werf van 10 miljoen euro gedurende een jaar is dat gelijk aan een lening van 1,9 miljoen euro. Er was over deze regel echter een heel onduidelijke communicatie. Zolang er geen duidelijkheid was, bleven orders voor bepaalde werven gewoon uit. Momenteel is alles opgeklaard maar dit probleem creëerde enkele maanden heel wat onzekerheid wat negatief is voor de investeerders.

Voor de productiehal van Megaprofil in Ploeisti werkt het bedrijf samen met een Roemeense partner. 80% van de aandelen is in handen van Megaprofil en de rest

wordt beheerd door de Roemeense partner. Deze partner is verantwoordelijk voor de verkoop, de productie en het personeel. Zij moeten dus “hun plan trekken” op de productiesite. De doelen worden door Megaprofil vooropgesteld en deze moeten dan ook gehaald worden. Over het algemeen is Megaprofil tevreden over de samenwerking maar er is altijd ruimte voor verbetering. Zo was het vooral wennen aan de mentaliteit van de Roemenen wennen volgens Pieter Lafosse.

In verband met de investeringen in Roemenië heeft Megaprofil geen enkele vorm van subsidie genoten, niet van de Belgische noch van de Roemeense overheid. Pieter Lafosse merkt wel op dat de Duitse, Franse en Italiaanse gemeenschap een meer uitgebouwd netwerk hebben in Roemenië. Er zijn niet zoveel Belgen in Roemenië en ze hebben de gewoonte hun plan te trekken als er iets tegenzit. Wij willen problemen zelf oplossen zonder daar van iemand anders hulp te moeten inroepen. Er zijn wel instanties in Roemenië die buitenlandse bedrijven helpen bij hun investering maar men moet hiervoor betalen. Zo kan men PricewaterhouseCoopers of andere consultingbedrijven aanschrijven maar hun diensten zijn wel vrij duur. De informatie die je hiervoor als bedrijf krijgt is zeer bruikbaar en to the point. Het is echter mogelijk om deze informatie goedkoper te verkrijgen door kleinere maar even competente bedrijven aan te schrijven.

Tenslotte ziet Pieter Lafosse de toekomst van de Roemeense economie goed in. Er is echter nog veel werk op het gebied van infrastructuur. Ook de arbeidskrapte en de navenante lonen in bepaalde steden zijn een probleem. Op deze gebieden worden heel wat inspanningen geleverd waardoor er in Roemenië heel wat opportuniteiten liggen voor Belgen om te investeren. Men moet gewoon naar Roemenië gaan en contacten durven leggen in de sector waarin men geïnteresseerd is. Indien men beslist om in Roemenië te investeren is het belangrijk een eenvoudige en goede controle uit te bouwen zodat je kan controleren wat er in je zaak gebeurt. Pieter Lafosse waarschuwt ook om halve afspraken te maken met Roemenen. Indien je hier ervaring mee hebt, kan je het risico wagen, anders moet je duidelijk afspraken op papier zetten.

3.3.4 Groep H. Essers

De groep H. Essers is een bedrijf dat actief is in de sectoren transport en logistiek. Het bedrijf werd opgericht in 1928 en is momenteel het grootste familiale transport- en logistiekbedrijf in België. De groep H. Essers heeft 2 250 personeelsleden verspreid over 26 vestigingen in 12 Europese landen. (<http://www.essers.com>)

Één van de landen waar de groep H. Essers investeert is Roemenië. Het bedrijf heeft hier 300 mensen in dienst en de inbreng van de Roemeense sector is 10% in de totale omzet. De groep H. Essers heeft geen Roemeense partner. Omdat het bedrijf strategisch wil blijven groeien (nieuwe economische ontwikkelingen op plaatsen waar het bedrijf nog niet aanwezig is) zal de groep H. Essers in de toekomst bijkomende investeringen in Roemenië doen. Bovendien groeit het nationale transport in Roemenië exponentieel zodat deze bijkomende investeringen niet uit kunnen blijven.

Pascal Vranken verklaart dat het bedrijf op eigen initiatief naar Roemenië is getrokken. Hiervoor waren enkele redenen. Ten eerste had de groep H. Essers de mogelijkheid om een bedrijf met bestaande activiteiten over te nemen. Daarnaast stond Roemenië op het moment dat het bedrijf naar Roemenië wilde gaan op het punt om toe te treden tot de Europese Unie. Deze wetgeving was een stuk bekender voor het bedrijf. Ten derde kan Roemenië gezien worden als de poort tot Oost-Europa. Het land heeft goede verbindingsmogelijkheden met de naburige landen. Tenslotte is Roemenië een economische groeipool wat het land zeker interessant maakt om in te investeren.

De voordelen om in Roemenië te investeren waren voor de groep H. Essers de aanwezigheid van een zeehaven en dat het land vrij centraal gelegen is in Centraal- en Oost-Europa. Daarnaast heeft Roemenië een uitstekend potentieel voor ontwikkeling met betrekking tot transport en logistiek.

Als nadelen vermeldt Pascal Vranken vooral de gebrekkige infrastructuur. Ook de lage marges binnen de logistiek spelen niet meteen in het voordeel van het bedrijf. Dit hangt deels samen met het feit dat de lokale concurrentie aan een substantiële lagere kost werkt waardoor er zware concurrentie is. Het tekort aan goed personeel op de arbeidsmarkt en de onbeheersbare kostenstijging (energie, personeel, ...) vormen serieuze nadelen voor het bedrijf. Tenslotte merkt Pascal Vranken op dat de beschikbaarheid van grond en infrastructuur niet vanzelfsprekend is in Roemenië. In tegenstelling tot wat velen denken, zijn onroerende goederen vrij duur in Roemenië volgens Pascal Vranken.

De groep H. Essers geniet geen enkele subsidie van de Belgische of Roemeense overheid. Pascal Vranken zegt dat er enkele privé-instanties zoals Archicom buitenlandse bedrijven bijstaan in hun activiteiten in Roemenië.

Tenslotte ziet Pascal Vranken de toekomst van de Roemeense economie positief in. Deze zal volgens hem blijven groeien. Er liggen ook voldoende opportuniteiten voor Belgen om te investeren in Roemenië maar volgens Pascal Vranken “is al aanwezig zijn in het land” een vereiste om te slagen. Indien men al aanwezig is op de markt is het voor een buitenstaander ook gemakkelijker om aan de juiste contacten te geraken. Wie in Roemenië wil investeren moet op de hoogte zijn dat tijd, geld en relaties zeer belangrijk zijn.

3.3.5 Siro-Plast Belgium

Siro-Plast Belgium is een onderdeel van de Siro-Groep. Dit bedrijf maakt plastieken injectievormen. Het bedrijf is actief in België, Duitsland, Hongarije, Polen en Roemenië. (<http://www.siro-plast.de>) In Roemenië zijn 25 mensen actief terwijl er in België 2 mensen in dienst zijn. De productie van de Roemeense afdeling wordt volledig naar het buitenland geëxporteerd en bedraagt 30% van de totale productie.

Horia Nicula verklaart dat het bedrijf voor een Roemeense vestiging gekozen heeft omwille van de markttendens. Veel concurrenten investeerden in een vestiging in het voormalig Oostblok en om concurrentieel te blijven kon Siro-Plast niet achterblijven. Het bedrijf heeft vooral voor Roemenië gekozen omwille van de lage lonen. Deze lage lonen houden wel in dat het bedrijf moeilijkheden had om gekwalificeerd personeel te vinden. Een bijkomend nadeel om in Roemenië te investeren is volgens Horia Nicula dat het banksysteem en de Roemeense wetgeving niet aangepast is aan de huidige noden van het bedrijfsleven. Bovendien zit Roemenië met een verouderde infrastructuur opgezaald. De huidige gebouwen en machines van de vele Roemeense bedrijven zijn dringend aan vervanging toe. Hierdoor ontstaan er veel vertragingen wat de bedrijven niet ten goede komt.

Vooraleer het bedrijf nog bijkomende investeringen doet in Roemenië wil het eerst verder groeien. Siro-Plast heeft het breakeven point nog niet bereikt en volgens Horia Nicula is dit noodzakelijk opdat het bedrijf verder uitbreidt.

Siro-Plast ontvangt geen subsidies van de Belgische overheid maar wel van de Roemeense. Voor de installatie van het ISO 9000 systeem heeft het bedrijf een subsidie gekregen van de Roemeense overheid. ISO 9000 is een internationale standaard die wordt uitgegeven door de Internationale Organisatie voor Standaardisatie (ISO). Het doel is om internationale vereisten voor kwaliteitssystemen af te spreken. De ISO 9000 is voor alle industrieën van toepassing en richt zich erop dat het gehele proces (van verkoop tot en met service) van een bedrijf beheerst verloopt. (<http://www.dnv.be>)

Horia Nicula verwacht dat de Roemeense economie de komende tien jaar nog interessante mogelijkheden biedt. De economie in Roemenië zal blijven groeien maar dit brengt ook met zich mee dat de productiekosten zullen stijgen. Hij zegt dat er zeker nog opportuniteiten voor Belgen liggen maar het is aan te raden zaken te doen met Roemenen die in een Westers land gewerkt hebben. Zij kunnen zowel

in een Westers als in een Roemeens systeem functioneren. Belgen die zaken willen doen in Roemenië melden zich best aan bij de Roemeense Kamer van Koophandel. Hier kunnen zij de nodige contactgegevens en informatie krijgen die ze nodig hebben.

3.3.6 Imperbel NV

Imperbel NV is een bedrijf dat gespecialiseerd is in allerlei dakbedekking. Dit omvat dakbedekking met asfalt, dakparking en tuindaken. Het bedrijf is actief in Roemenië met de verdeling van Derbigum waterdichtingssystemen die bestemd zijn voor de bouwsector. Dit zijn energiebesparende daken zoals bijvoorbeeld groendaken. In Roemenië heeft Imperbel enkel een verkoopsfiliaal waar er vier mensen tewerkgesteld zijn. De Roemeense afdeling is verantwoordelijk voor 2% van de totale omzet. In België zijn er 200 mensen in dienst. (<http://www.derbigum.be>)

Het bedrijf heeft de eerste activiteiten in Roemenië in 1993 opgestart via een agent. De reden hiervoor was dat Roemenië volgens het bedrijf op dat moment een interessant marktpotentieel had. Het land was nog relatief onontgonnen. Bovendien was er weinig kennis in het land aanwezig op het gebied van dakdichting zodat de firma zich vrij snel kon differentiëren op de markt. De investering in een Roemeense vestiging kwam er op aanraden van een vertegenwoordiger van een Roemeens technisch instituut en enkele Roemeense bouwbedrijven die Imperbel in België kwamen bezoeken. Zij waren meteen onder de indruk van de productiekwaliteit, het trainingcenter en het studiebureau. Hierdoor wilde de Roemeense afvaardiging meteen zaken doen met Imperbel. Daniel Heffinck zegt dat er geen investeringsuitbreiding voorzien is in 2008. Wel zal er meer marketingondersteuning vanuit de Belgische hoofdzetel zijn voor de Roemeense afdeling.

Daniel Heffinck ziet drie voordelen voor zijn bedrijf om in Roemenië te investeren. Ten eerste was het aangewezen voor het bedrijf om aanwezig te zijn om een vrij grote bouw- en renovatiemarkt, die sedert de laatste 5 jaren een explosieve groei kent. Door de enorme bouwwoede in Roemenië was het bedrijf zeker van voldoende werk. Een tweede punt was het belang van lokale dienstverlening. Het is belangrijk om de architecten voldoende technische ondersteuning te geven en ook werfbegeleiding is cruciaal. Tenslotte was de Latijnse cultuur een voordeel. In Roemenië kan men communiceren in het Frans, Engels of Italiaans wat de mogelijkheden op het gebied van communicatie vergroot.

Deze Latijnse cultuur heeft wel enkele nadelen. Zo zegt Daniel Heffinck dat Roemenen een gebrek aan organisatie hebben en (te) veel improviseren. Ook de vele ellenlange discussies die soms zonder conclusie of beslissing blijven, zorgen voor de nodige irritaties. Het meest vervelende is dat er weinig schriftelijk bevestigd wordt. Hierdoor is men als bedrijf nooit zeker van gemaakte afspraken wat niet gemakkelijk werkt. Een tweede nadeel noemt Daniel Heffinck de zeer "flexibele" manier van denken. Dit betekent ook dat elke verkregen informatie met een grote korrel zout dient genomen te worden. Wie vandaag A zegt, kan morgen ook B zeggen en omgekeerd. Ten derde remt de zeer zware bureaucratie enorm op het zakendoen in Roemenië. Er is veel administratief papierwerk en vroeger waren er lange wachttijden bij de douane. Sedert de toetreding van Roemenië tot de Europese Unie vorig jaar is de invoer van goederen weliswaar veel eenvoudiger geworden, maar invoeging van de BTW reglementering is zeer moeizaam verlopen. Het heeft bijna een jaar geduurd vooraleer deze volledig op punt stond. Ten vierde heeft het personeel een zeer laag rendement. Men moet zwaar investeren in de opleiding ervan en het is nodig om de prestaties van het personeel kort op te volgen. Wat ook een nadeel is, is dat men bij het opstarten van een bedrijf als buitenlander niet 100% aandeelhouder kan zijn. Hierdoor is men verplicht een Roemeense partner onder de arm te nemen. Tenslotte vermeldt Daniel Heffinck nog enkele kleinere nadelen. Zo is er de zeer wisselende koers van de Lei

tegenover de Euro/Dollar, de inefficiëntie van Roemeense banken en de hoge transportkost vanuit België.

Daniel Heffinck vermeldt ook de enorme stijging van onroerende goederen in Boekarest. In de rest van het land zijn de prijzen nog aanvaardbaar en lager dan in België. Imperbel huurt hun verkoopskantoor in Roemenië en had geen problemen om een geschikte locatie te vinden.

Omdat een buitenlander niet voor 100% eigenaar kan zijn van een bedrijf in Roemenië werkt Imperbel samen met een Roemeense zakenpartner. Deze heeft 30% van de aandelen in zijn bezit. Hij is de filiaalmanager en zijn taken zijn dan ook vooral commercieel gericht. Imperbel is zeer tevreden over de samenwerking met deze partner. Vroeger heeft Imperbel wel eens problemen gehad met een andere zakenpartner die het bedrijf uiteindelijk uitgekocht heeft omwille van ongeoorloofde praktijken.

Imperbel geniet geen subsidies bij de Belgische en Roemeense overheid. Bij problemen kan het bedrijf wel terugvallen op het Belgisch Handelsconsulaat in Roemenië. Tot voor enkele jaren was dit consulaat zeer weinig flexibel. Voor de opleidingen in België voor erkende dakdekkers, was een visa noodzakelijk. Imperbel heeft heel wat administratieve moeilijkheden gehad om al deze visa in orde te krijgen. De laatste jaren verloopt de samenwerking positief volgens Daniel Heffinck. Op vraag van de Vlaamse ondernemers, die in Roemenië meer dan 75 % van de Belgische bedrijven vertegenwoordigen, werd een nieuwe handelsattaché aangesteld.

Daniel Heffinck ziet de toekomst van de Roemeense economie positief in. Er zal zeker een blijvende groei zijn voor een aantal jaren maar de economische situatie was dan ook erbarmelijk in het verleden. Een domper op de groei blijft wel het wegennet dat nog steeds in zeer slechte staat verkeert, behalve een aantal stroken autostrade van Boekarest naar Constanta en Ploiesti. Daarnaast komt het

programma voor de bouw van het autowegennet maar niet op dreef. Één van de problemen hiervoor is het tekort aan werkkrachten, gezien de beste werkkrachten naar West-Europa zijn getrokken (Ierland, Engeland, ...) sedert de toetreding tot de Europese Unie. Desondanks liggen er zeker nog opportuniteiten voor Belgen om in Roemenië te investeren. Vooral bouwondernemers kunnen in Roemenië goede zaken doen volgens Daniel Heffinck. Er is namelijk een boom in de bouw van shopping centers, warenhuizen, enzovoort.

Om als buitenstaander aan de juiste contacten in Roemenië te geraken raadt Daniel Heffinck het FIT (Flanders Investment Trade) aan. Dit Vlaams Agentschap voor Internationale Handel geeft bedrijven in het buitenland advies en ondersteuning. Daarnaast zijn er enkele "landenclubs" die het VOKA opgericht heeft, zoals bijvoorbeeld Duitsland en Roemenië. De belangrijkste raadgeving die Daniel Heffinck aan een potentiële investeerder in Roemenië wil meegeven is dat hij niet onmiddellijk moet geloven wat er gezegd wordt. Het is best eerst zelf ter plaatse te gaan kijken wat de situatie is. Mogelijkheden zijn er overal, maar de keuze van de ligging kan sterk afhankelijk zijn van de aard van het bedrijf. Ook is het belangrijk steeds een goede opleiding te voorzien voor het personeel want Roemeense werkkrachten zijn niet hoog geschoold. Het voordeel van een Roemeense werknemer is wel dat deze zeer snel bijleert.

3.3.7 Brouwerij Martens NV

Brouwerij Martens NV is zoals de naam het zegt actief in de brouwerij- en mouterijsector en heeft 250 mensen in dienst in België. Brouwerij Martens exporteerde al vanaf 1985, als eerste Westerse Brouwerij, blikbier naar Roemenië. In 1995 deed er zich een opportuniteit voor om een brouwerij-mouterij in Roemenië te kopen waarvan brouwerij Martens de meerderheid van de aandelen heeft. Op dat moment waren alle macro-economische factoren aanwezig om een succesvol project te realiseren waardoor de brouwerij-mouterij in Roemenië een springplank naar Oost-Europa was. Op het moment van de investeringen waren er

500 mensen in dienst in Roemenië. Nu is dit gerationaliseerd tot 200 en is de Roemeense brouwerij goed voor 20% van de omzet. De investering gebeurde op eigen initiatief maar via contacten van klanten in Roemenië is de brouwerij in Roemenië terechtgekomen. Het bedrijf is niet van plan om bijkomende investeringen te doen in Roemenië. Dit komt vooral omdat de situatie in Roemenië totaal veranderd is. Alle grotere brouwerijen zijn momenteel vertegenwoordigd in Roemenië en de concurrentie is er bikkellhard.

De voordelen voor brouwerij Martens om in Roemenië te investeren was dat het bedrijf nu blikken ter plaatse kon afvullen en ook de klanten ter plaatse konden bevoorraden. Andere voordelen zijn besparingen over heel de lijn zoals van besparingen van transport en loonkosten. Ook de uitbreiding van het marktaandeel was een belangrijke factor.

De nadelen om in Roemenië te investeren waren volgens Robert Custers vooral de aanpassing aan de mentaliteit. Dit probleem werd opgelost door een Roemeense directie aan te stellen die vertrouwd was met de Westerse economie. Om alles in goede banen te leiden woont en leeft een Belgische brouwmeester ter plaatse. Ook de scholing van het personeel was een absolute noodzaak om de “communistische” mentaliteit te doen veranderen. Bovendien was in het land ten tijde van de investeringen een erg bureaucratisch regime van kracht. De verantwoordelijken (dus ook Roemenen) hebben dit kluwen echter opgelost. Dit was wel noodzakelijk want anders was het onmogelijk in die tijd een dergelijk project op te starten.

Zoals eerder aangehaald werkt Brouwerij Martens samen met een Roemeense partner. Afhankelijk van de locatie van de klanten en de capaciteitsplanningen worden projecten voor klanten afgewerkt in België of in Roemenië. Brouwerij Martens Roemenië is zelfstandig in het verder zoeken van nieuwe klanten en is dus een zelfstandig bedrijf. Robert Custers zegt dat het bedrijf zeer tevreden is over de samenwerking met de Roemeense partner. In de huidige wereld van

problemen met grondstoffen, zoals gerst voor de mout, heeft Martens Roemenië een systeem uitgewerkt waarbij de plaatselijke boeren gerst direct aan de mouterij leveren. Dit systeem is zeer succesvol en heeft zijn voordelen in de regio al bewezen. Robert Custers vermeldt wel nog dat in de beginfase het vertrouwen een aandachtspunt was maar dit is ondertussen volledig in orde.

Robert Custers ziet de toekomst van de Roemeense economie positief in. Hij zegt dat Roemenië bij de sterkst groeiende economieën van Europa behoort. In de jaren '97-'98 zijn er veel studenten naar het buitenland gegaan om hun studies op hoger niveau te kunnen afronden. De meesten zijn teruggekeerd en worden momenteel ingeschakeld in de plaatselijke economie. Bovendien is Roemenië zeer goed gelegen om de link te leggen met Oost-Europa. Op dit moment ziet Robert Custers wegens de zware concurrentie geen opportuniteiten meer in de brouwerijsector. Hoewel Roemenië een sterk opgaande economie heeft, moet het land toch nog een hele weg afleggen op het vlak van openbare werken en nutsvoorzieningen. Tenslotte vermeldt Robert Custers dat de Roemeense jeugd westers wordt opgevoed. Hierdoor geraken ze gewend aan de westerse cultuur waardoor ze later minder aanpassingsproblemen hebben in het bedrijfsleven.

Volgens Robert Custers is de beste manier om als buitenstaander aan de juiste contacten te komen in Roemenië via kennissen. Brouwerij Martens heeft dit indertijd via contacten met Roemeense klanten gerealiseerd wat een opportuniteit van het moment was. Robert Custers is ervan overtuigd dat het via de juiste contactpersonen ter plaatse de beste manier is om deze opportuniteiten na te gaan in bepaalde sectoren.

Hoofdstuk 4: Wijnbouw in Roemenië

4.1 Algemene geschiedenis van wijnbouw

Wijnbouw is één van de oudste vormen van landbouw. De geschiedenis van de wijnbouw gaat dan ook zeer ver terug in de tijd waardoor wijnbouw een bijzonder rijke geschiedenis heeft. Van het begin af aan is wijn immers nauw verbonden geweest met cultuur in de breedste zin van het woord. Uiteraard met eten en drinken maar ook met religie, met kunst en met de vormgeving van het landschap. Kortom: wijn is een cultuurhistorisch fenomeen bij uitstek. (<http://www.wijninfo.nl>)

Ver voordat de mensheid van wijn kon spreken, hebben onze verre voorouders al kunnen genieten van rijpe en smakelijke druiven. De geschiedenis van de wijnbouw gaat zover terug dat er sprake is van wijngaarden 60 tot 80 miljoen jaren geleden. In de vroege Steentijd merkten de jager-verzamelaars al dat geplukte druiven beter smaakten als deze langer gerijpt hadden in de zon. Van het geconcentreerde druivensap werden ze zelfs vrolijk of ze raakten in een roes. Zonder het te weten werd op deze manier toen al de eerste alcohol gedronken. (<http://info.wijn.org>)

Het oudste wetenschappelijke bewijs van het gebruik van wijn is meer dan zeventuizend jaar oud. Wetenschappers kwamen tot dit besluit na analyse van een pot die gevonden werd in het dorp Hajji Firez Tepe in Noord-Iran. Hierin werden resten gevonden die erop wijzen dat er wijn in de pot gezeten moet hebben. Door deze bewijzen wordt de Kaukasus sindsdien als de bakermat van de wijnbouw beschouwd. Tegenwoordig wordt verondersteld dat de eerste systematische wijnbouw heeft plaatsgevonden tussen 4.000 en 5.000 voor Christus. Daarvoor werd wel wijn gemaakt maar enkel op van elkaar geïsoleerde

plaatsen zoals in Malaga (Zuid-Spanje) en vooral in Armenië en Georgië. (<http://info.wijn.org>)

Iedereen is het erover eens dat wijnbouw naar alle waarschijnlijkheid is ontstaan in het Nabije Oosten. Waarover minder consensus bestaat is welk land nu het oudste wijnbouwland is. Georgië claimt alvast het oudste wijnland ter wereld te zijn met een wijnbouwtraditie die 7000 jaar teruggaat. (<http://www.wijninfo.nl>)

Nadat de landbouw werd uitgevonden is de mens zich gaan vestigen in nederzettingen, omringd door dieren en akkers. Druivenstokken werden hier voor het eerst gekweekt zodat wijnbouw tot de eerste vormen van landbouw behoorde. (<http://info.wijn.org>) Net zoals bij de jager-verzamelaars ontdekten de eerste landbouwers dat men het sap van de vruchten van een wilde kruipplant tot een roesverwekkende drank kon vergissen. Door deze wilde plant te verbouwen werden de resultaten steeds beter en smaakte de drank steeds lekkerder. Hierdoor begon de wijnbouw zich snel te verspreiden over Klein Azië, Griekenland en langs de kusten van Zwarte en de Middellandse Zee. (<http://www.wijninfo.nl>)

Wijn begon een steeds grotere rol te spelen in het dagelijkse leven van de mensen, zo ook in de Klassieke Oudheid van de Grieken en Romeinen. Doordat de Romeinen zo verzot waren op wijn hebben zij de wijncultuur in het grootste deel van Europa verspreid. Er wordt aangenomen dat bijna alle klassieke wijngebieden in Europa hebben hun ontstaan aan de Romeinen te danken, van Bordeaux tot Roemenië en van Catalonië tot de Moezel. Hierbij moet opgemerkt worden dat het vaak om wijnen ging die met allerlei hulpmiddelen “op smaak” gebracht werden. De kennis van de wijnmakers was in deze tijd namelijk niet zo uitgebreid als die van vandaag. Zo wist men niet hoe men een wijn op een natuurlijke manier kon bewaren. Daarom voegde men honing, kruiden (zoals in glühwein) of hars toe zodat de wijn toch bewaard kon worden. (<http://www.wijninfo.nl>)

In de periode van het Romeinse Rijk werden ook de eerste wijngaarden in Frankrijk geplant. Zo werden in de derde eeuw in Bourgogne en Bordeaux

wijngaarden geplant en in de vierde en vijfde eeuw volgden de Champagnestreek en de Loire-vallei. Hierdoor beschikt Frankrijk over een zeer rijke wijntraditie die vandaag de dag wereldberoemd is. (<http://info.wijn.org>)

Na de ondergang van het Romeinse rijk volgde een woelige periode met invallen van allerlei stammen en volksverhuizingen. De wijnbouw heeft deze “duistere” periode enkel kunnen overleven dankzij de inspanningen van kloosters. In de christelijke eredienst kon men niet zonder wijn, dus waren de monniken bijna verplicht om de kennis van het wijnmaken goed te bewaren. (<http://www.wijninfo.nl>) Om de wijncultuur te bewaren hielden de kloostergemeenschappen zich niet alleen bezig met het produceren van wijn maar ook met de ontwikkeling van nieuwe methoden voor het planten van wijnstokken. Er waren twee monnikengemeenschappen die bekend stonden om hun voorliefde voor wijn: de cisterciënzer en de ascetische monniken. Zij staken al hun tijd in het vergroten van hun kennis en het verbeteren van hun vaardigheden op het gebied van wijnproductie. (<http://info.wijn.org>)

Vanaf de 9^{de} eeuw kwam de expansie van de wijnbouw pas echt goed op gang. Het was in deze periode dat keizer Karel de Grote het in een groot deel van West-Europa voor het zeggen had. Keizer Karel de Grote was een bekend wijnliefhebber en stimuleerde de bouw van nieuwe kloosters. Hierdoor werd er ook aan wijnbouw gedaan in grote delen van het huidige Duitsland en Frankrijk. In de Bourgogne draagt één van de beroemdste witte wijngaarden nu zijn naam, namelijk Corton-Charlemagne. (<http://www.wijninfo.nl>)

Tijdens de middeleeuwen droeg de opkomst van de steden en de burgerij bij tot een verdere bloei van wijnbouw en wijnhandel. Dit is mede dankzij de tijdelijke opwarming van het klimaat in Europa. Hierdoor werd er rond 1500 een record aan druivenstokken aangeplant. Zo waren er in Duitsland in die tijd drie keer zo veel wijngaarden als nu. (<http://www.wijninfo.nl>)

Tijdens de middeleeuwen was de kennis van wijnbouw er flink op vooruitgegaan. Toch kon men tot in de 18^{de} eeuw wijn enkel in vaten bewaren en transporteren wat een serieuze beperking van de bewaarmogelijkheden betekende. De ontdekking van goed afsluitbare flessen was hiervoor de oplossing. In het begin werden deze flessen gebruikt voor topwijnen van hoge kwaliteit. Flessen werden in die tijd met de mond geblazen en bijgevolg dus zeer duur. Met één keer uitblazen kon een glasblazer een fles vormen met een inhoud van ongeveer 75 centiliter wat later de standaardmaat van een fles wijn zou worden. (<http://www.wijninfo.nl>)

De 19^{de} eeuw was voor de wijnbouw de eeuw van de grote hoogte- en laagtepunten. Deze eeuw zal vooral bekend staan als de eeuw van de drie grote plagen uit Amerika namelijk oïdium, meeldauw en druifluis. Vooral de gevolgen van de druifluis, in het laatste kwart van de eeuw, waren zeer ingrijpend. Deze luis tast de wortels zo erg aan dat de planten afsterven. Door een gebrek aan effectieve bestrijdingsmiddelen dreigden wijngaarden in heel Europa voorgoed te verdwijnen. De enige remedie bleek, en is nog steeds, het enten van Europese druivenplanten op immune Amerikaanse onderstokken. Als gevolg van de druifluis veranderde de Europese wijnbouw ingrijpend. Zo verdwenen volledige wijngaarden terwijl andere met nieuwe druivensoorten werden heraangeplant. Om de schade te compenseren werden er ook volledig nieuwe wijngaarden aangeplant. Naast de grote plagen was de 19^{de} eeuw ook de eeuw van de techniek en industrialisering. Zo werden nieuwe behoeften en mogelijkheden gecreëerd door de groei van de steden. Wijngebieden die eerder slechts voor eigen behoefte hadden geproduceerd, veranderden plotseling in regio's met nationale betekenis. De aanleg van spoorwegen zorgde ervoor dat grote hoeveelheden wijn gemakkelijk en snel getransporteerd konden worden. (<http://www.wijninfo.nl>)

In de 19^{de} eeuw is ook de grondslag gelegd voor de moderne oenologie, de wetenschap van de wijnbereiding. Dat gebeurde door de Franse geleerde Louis

Pasteur. Van de vele ontdekkingen die hij deed is die van het hoe en waarom van de alcoholische gisting wellicht de belangrijkste. (<http://www.wijninfo.nl>)

Tegenwoordig wordt niet alleen in Europa aan wijnbouw gedaan. Zo hebben Australië, Zuid-Afrika en Noord- en Zuid-Amerika op dit moment ook een goede reputatie op het gebied van wijnbouw. Al deze wijnlanden die buiten Europa en het Middellandse Zeegebied liggen worden samengebracht onder de verzamelnaam “de Nieuwe Wereld”. Nieuw is hier nogal relatief want veel van deze landen hebben al een wijntraditie van een paar eeuwen. De Nieuwe Wereld is de verzamelnaam voor al die wijnlanden die buiten Europa en het Middellandse Zeegebied liggen.

De internationale doorbraak van de Nieuwe Wereld is van recente datum. De opkomst van de Nieuwe Wereld begon pas eind jaren '70 begin jaren '80. Sinds deze periode kon men door toepassing van technische middelen namelijk wijnen gaan produceren die voldeden aan de internationale smaak. Door fruitige, soepele wijnen op de markt te brengen is het zeer snel gegaan voor de Nieuwe Wereld. Zij konden nu marktgericht gaan produceren en kunnen een zeer divers gamma van wijnen aanbieden. Hierdoor krijgt Europa enkele te duchten concurrenten op het gebied van wijnbouw. (<http://www.wijninfo.nl>)

De eeuwenoude cultuur van wijnmaken heeft haar stempel nagelaten op de huidige Europese wijnmarkt die grotendeels gefragmenteerd is. Zo bestaan de wijnmarkten in Frankrijk en Italië uit duizenden kleine lokale producenten. De inmiddels wereldwijde wijnhandel heeft echter tot gevolg dat deze kleinere traditionele wijnboeren het niet kunnen opnemen tegen de toenemende concurrentiedruk van enkele mondiale ondernemingen. Bovendien is er, zoals eerder aangegeven, de laatste jaren veel meer concurrentie van nieuwe wijnlanden buiten Europa zoals Chili, Australië en Zuid-Afrika. (<http://wijninfo.org>)

Net zoals iedereen in de wereld krijgt ook de wijnbouw momenteel te maken met klimaatverandering en meer bepaald hogere temperaturen. Op de vraag of dit een tijdelijk of een permanent verschijnsel is, kan momenteel niemand een zinnig antwoord geven. Wat wel vaststaat, is dat wijnbouw rekening zal moeten houden met de hogere temperaturen. De hogere temperaturen leiden namelijk tot vroegere oogsten en hogere alcoholpercentages. In de geschiedenis zijn er nog al heel wat koudere en warmere periodes geweest met soms ingrijpende gevolgen. Zo was er in Middeleeuwen ook al eens een temperatuurstijging wat een enorme stijging van het aantal wijngaarden met zich meebracht. Of dit zich gaat herhalen, is moeilijk in te schatten. Wat wel zeker is, is dat de wijnbouwers zich zullen moeten aanpassen aan de hogere temperaturen. (<http://www.wijninfo.nl>)

4.2 De Roemeense wijnbouw

4.2.1 Geschiedenis

Roemenië mag dan niet zo bekend zijn als wijnbouwland, het heeft wel één van de rijkste en oudste wijnculturen van Europa. Archeologische studies tonen aan dat er 6000 jaar geleden al sprake was van wijnbouw op Roemeens grondgebied. Het is dan ook niet voor niets dat volgens de Griekse mythologie de God van de wijn, Dionysos, uit Thracië kwam, een deel van het hedendaagse Roemenië. (<http://www.vinartistico.nl>)

De belangrijkste reden voor deze eeuwenoude wijncultuur is het gematigde landklimaat van Roemenië. Met een lang en zacht voor- en najaar is dit klimaat zeer geschikt om aan wijnbouw te doen. Deze ideale omstandigheden laten de druiven tot een ideale rijpheid komen waardoor uitstekende kwaliteitswijnen kunnen worden geproduceerd. In de 17^{de} eeuw behoorde Roemenië tot de top van de Europese wijnlanden en waren de Roemeense wijnen zeer gekend aan de

Europese hoven en in kerkelijke kringen. De keizer van Oostenrijk had in die tijd zelfs zijn eigen wijngaarden in Roemenië. (<http://info.wijn.org>)

Dankzij de contacten met Frankrijk, Duitsland en Oostenrijk leerden de Roemenen gedurende de 19^{de} en het begin van de 20^{ste} eeuw veel bij op het gebied van wijnbouw. Zo introduceerden de Fransen nieuwe technieken en druivensoorten in het land. Hierdoor ontstonden nieuwe wijnsoorten zoals de Pinot Noir, Cabernet Sauvignon, Merlot, Chardonnay en de Sauvignon Blanc. De Duitsers en de Oostenrijkers brachten de techniek van de mousserende wijn, de "Spritzer", mee. Deze wijn bleek bij de Roemenen zelf zeer populair te zijn. (<http://www.romanianwines.ch>)

Hoewel Roemenië het grootste wijnland van Zuidoost-Europa is, is het toch vrij onbekend. Dit heeft te maken met de communistische planeconomie die tot 1990 het land in zijn greep hield. Gedurende het communistische regime produceerde Roemenië grote hoeveelheden zoete wijn voor naburige landen. De Sovjet-Unie was hiervan de grootste afnemer. Het is jammer dat kwantiteit toen voor ging op kwaliteit. Toch stond Roemenië ooit bekend voor een zoete wijn van zeer hoge kwaliteit, namelijk Cotnari. Deze werd na de Hongaarse Tokaji als de beste wijn van Zuidoost-Europa beschouwd. (<http://www.eurovin.be>)

Na het communistische regime is door de opéénvolgende regeringen veel geïnvesteerd in infrastructuur en technologie om de Roemeense wijncultuur op een hoger niveau te tillen. Deze ontwikkelingen waren dan ook broodnodig en zijn na de revolutie in 1989 door zowel Roemeense als door buitenlandse investeerders verder gezet. Het is dankzij deze inspanningen dat Roemenië beetje bij beetje zijn status als wijnland aan het terugwinnen is. (<http://www.eurovin.be>)

4.2.2 Hedendaagse wijnbouw

De internationale wijnpers is lovend over de kwaliteit van de wijnen die de laatste paar jaar, vooral sinds 2005 worden geproduceerd in Roemenië. "Van alle

wijngebieden rond de Zwarte Zee en in de Balkan is Roemenië HET land waarvan we het grootste potentieel kunnen verwachten”, schrijft Hugh Johnson (2005) in zijn befaamde ‘Wijnatlas’.

Na een lange afwezigheid is de Roemeense wijn terug op de Europese exportmarkt, zij het niet bepaald naar België. Sedert een aantal jaren hanteert Roemenië een door de Europese Unie erkende classificatie voor kwaliteitswijnen en een systeem van herkomstbenaming: de Appellation Controlee. Hierdoor kunnen de Roemeense wijnen in het kwaliteitssegment geclassificeerd worden. De goede kwaliteit van de Roemeense wijnen is vooral te danken aan enkele grote wijnbedrijven zoals Vinterra International SA in Boekarest. Dit bedrijf richt zich vooral op de internationale markt waardoor Roemeense wijnen over de gehele wereld verkocht worden. (<http://www.belra.be>)

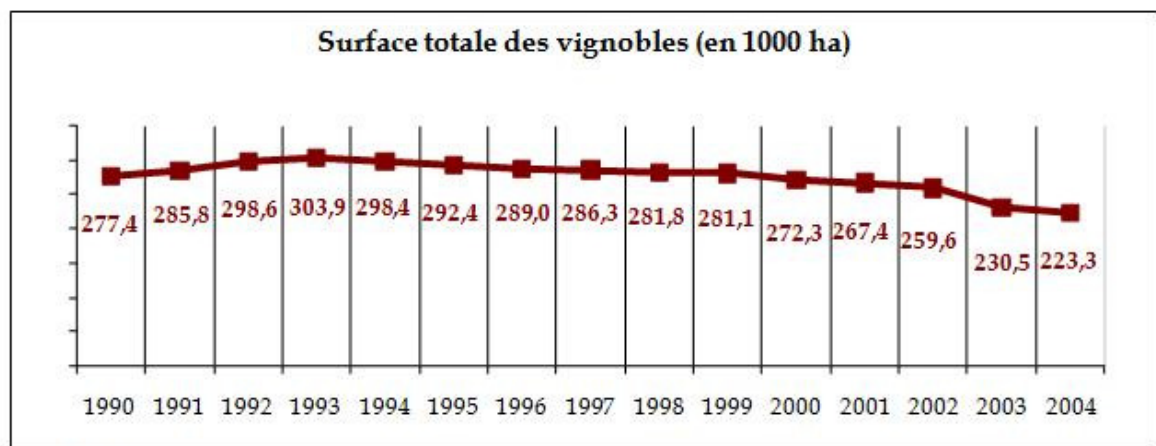
Op dit moment wordt de meeste wijn door de Roemenen zelf opgedronken of uitgevoerd naar naburige landen zoals Rusland en de Oekraïne. De uitvoer van Roemeense wijnen naar België staat op een laag pitje. Bovendien zijn veel wijngaarden de laatste jaren slecht verzorgd waardoor de kwaliteit van de Roemeense wijnen niet echt constant is. Het is pas sinds een paar jaren dat verouderde wijngaarden worden gerooid en opnieuw worden aangeplant. Dit gebeurt vooral in samenwerking met wijndeskundigen uit het westen om zo wijnbouw in Roemenië terug op het niveau van weleer te krijgen. Wat ook in het nadeel van Roemenië speelt is dat in Roemenië vooral witte wijn geproduceerd wordt terwijl op de wereldmarkt de rode wijn populairder is. (<http://www.wijnenhandel.eu>)

De wijn, die de Roemenen het liefst zelf drinken is de witte Murfatlar. Deze wijnen zijn in Roemenië dan ook in bijna alle winkels te koop en ze staan ook op het menu van veel restaurants. De Murfatlar wordt vooral geproduceerd in het dorp Besarabi op zo’n achttien kilometer ten westen van de stad Constanta. De meeste wijnen die hier geproduceerd worden zijn zoete wijnen. In deze streek worden nog

andere soorten wijn geproduceerd zoals Pinot Gris, Sauvignon, Italiaanse Riesling, Chardonnay en Muscat Ottonel. Slechts een klein deel van de productie bestaat uit rode wijnen. (<http://www.wijnenhandel.eu>)

Zoals blijkt uit onderstaande tabel is de oppervlakte van de Roemeense wijngaarden sinds 1994 gedaald met bijna de helft. Momenteel is deze oppervlakte terug wat gestegen en heeft Roemenië een oppervlakte van ongeveer 250.000 hectaren voor de wijnbouw. Hiermee bezet Roemenië momenteel de vijfde plaats in Europa.

Figuur 4: Totale oppervlakte van de landbouwgronden bezet door de wijngaarden (1990 - 2004)



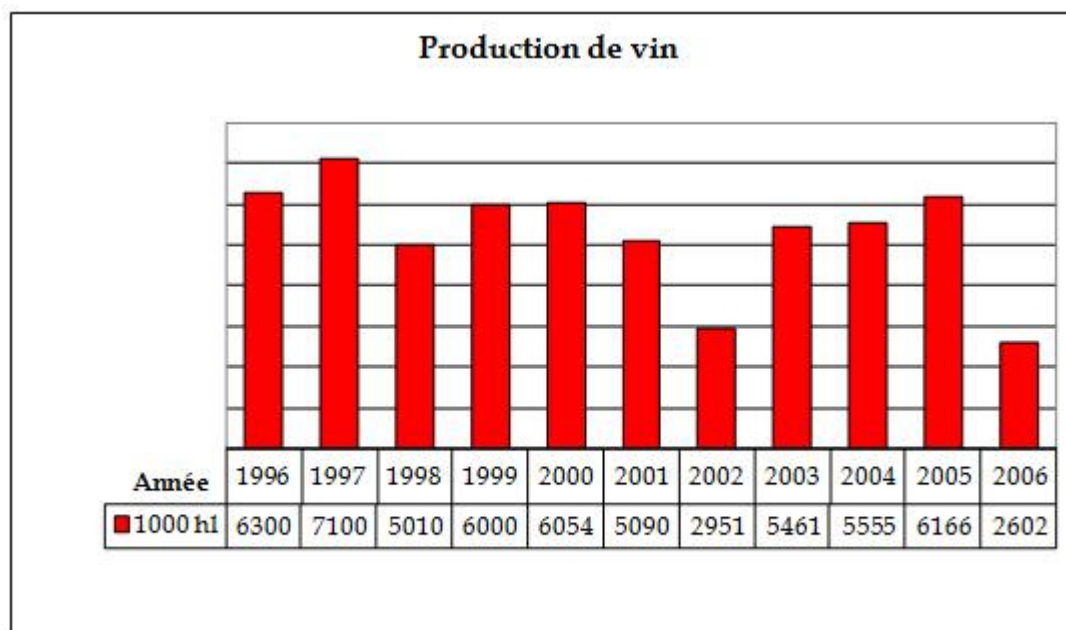
Source : INSSE.

Bron: <http://www.vitisphere.com>

Roemenië behoort tot de tien grootste wijnproducerende landen ter wereld en tot de 6 grootste Europese producerende landen. Hiermee komt Roemenië achter Frankrijk, Spanje, Italië, Duitsland en Portugal maar voor Hongarije en Bulgarije. Na de daling van het communistische regime, is de sector enorm achteruitgegaan. De geproduceerde hoeveelheid daalde met 50% tussen 1976 en vandaag. Deze teruggang is te wijten aan te weinig investeringen in de wijnbouw. Het probleem bevindt zich vooral bij de installaties en de techniek van wijnbereiding. Roemenië

produceert 70% witte wijnen en voor 30% rode wijnen. De productie van rosé is te verwaarlozen. Zoals blijkt uit onderstaande figuur heeft Roemenië in 2005 ongeveer zes miljoen hectoliters wijn geproduceerd. Hiervan werd 1,5 miljoen hectoliter op de markt verkocht en de rest was voor eigen verbruik. In 2006 was de wijnproductie met meer dan de helft gedaald ten gevolge van de slechte weersomstandigheden. (<http://www.vitisphere.com>)

Figuur 5: Productie van wijn in Roemenië



Source : Eurostat.

Bron: <http://www.vitisphere.com>

4.2.3 Wijnbouwwetgeving

De wijnbouwwetgeving vermeld enkele richtlijnen waaraan de in Roemenië geproduceerde wijnen moeten voldoen. De classificatie van de wijnen in Roemenië gebeurt aan de hand van drie criteria: de kleur, de hoeveelheid van de overblijvende suiker en de kwaliteit. Volgens de kleur, worden de wijnen als witte, rode of rosé wijnen geclassificeerd. Volgens de hoeveelheid van de overblijvende suiker, worden de wijnen als volgt geclassificeerd: droge wijnen (maximum 4 g/l),

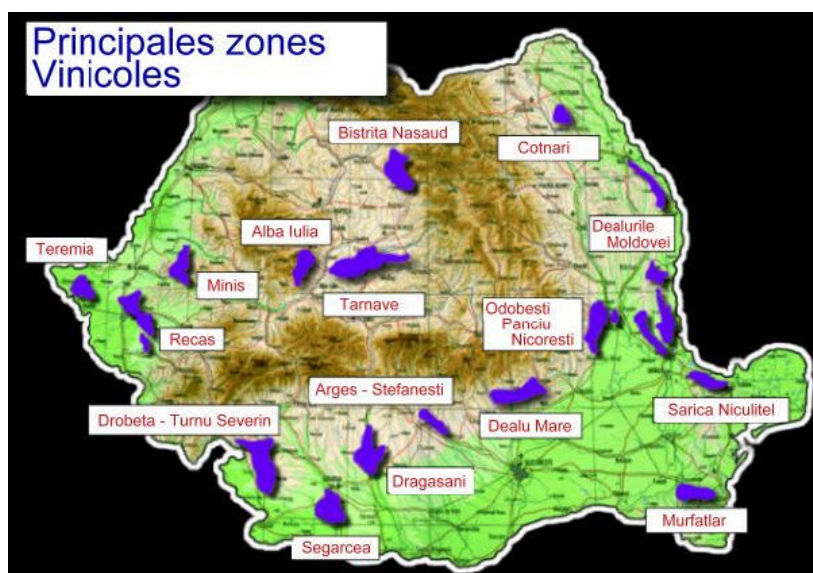
halfdroge wijnen (4 -12 g/l), halfzoete wijnen (12 - 50 g/l), zachte wijnen (minimum 50 g/l). De categorieën van kwaliteit die door de Roemeense wet worden erkend, zijn de volgende:

- wijnen van lopend verbruik: 8 tot 10% alcohol;
- kwaliteitswijnen: minimum 10,5% alcohol.

Sinds 1993 verleent het Ministerie van de Landbouw het recht om een benaming van oorsprong te gebruiken die gecontroleerd wordt door het Nationale Bureau van de Wijngaard en de Wijn. Volgens de regelgeving van dit Bureau, moeten de witte wijnen met benaming van oorsprong minimum 1 tot en met 2 jaar oud zijn. De rode wijnen moeten minimum 2 tot en met 3 jaar oud zijn. Gedurende de helft deze tijd, moeten de wijnen in eiken vaten bewaard worden. Veertien toegelaten laboratoria, die in de voornaamste wijngaarden worden geplaatst, analyseren de kenmerken van de wijnen. Momenteel zijn er 132 benamingen van oorsprong geïnterpreteerd.

4.3 De wijnregio's in Roemenië

Figuur 6: Wijnregio's in Roemenië



Bron: <http://www.lariviere-virtosu.net>

Roemenië wordt onderverdeeld in zeven belangrijke wijnregio's. Op basis van de website (<http://www.lariviere-virtosu.net>) van Michel Larivière worden deze wijnregio's hieronder kort besproken.

4.3.1 De Transsylvanische Hoogvlakte

Deze regio is 9.000 à 12.000 ha groot en ligt in de hoge binnenbocht van de Karpaten en in het midden en noorden van Roemenië. De wijnen worden hier na een lang groeiseizoen geproduceerd en hebben veel verfijning en aroma. In deze regio wordt uitsluitend witte wijn geproduceerd. Dit komt doordat de Transsylvanische Hoogvlakte hoger gelegen en kouder is dan de overige Roemeense wijnstreken waardoor de witte druiven beter aarden. De bekendste druivenrassen die hier verbouwd worden zijn de feteasca alba, feteasca regala en riesling italico. Zij zorgen hier voor een grote opbrengst en zorgen voor lichtere, fijnere, meer geurige en frissere wijntypen dan elders.

Het grootste deel van de geproduceerde wijn in deze streek is bestemd voor de binnenlandse markt. Ook de traditionele afnemers in Polen en Duitsland geven de voorkeur aan deze halfdroge tot zoete wijnen en kopen hier veel wijn. De beste wijnkelder voor exportproductie is Blaj waar één van de fijnste Sauvignonwijn geproduceerd wordt. Het voornaamste bottelcentrum van de regio is Jidvei. De bekendste wijnen uit deze streek zijn Valea Tarnavelor, Valea Muresului, Viile Sibiului, Viile Bistrita-Nasaud, Viile Samasului en Viile Dejului. Kwalitatief gezien zijn de beste wijnen uit deze streek de sauvignon blanc, pinot gris en traminer ofwel gewürztraminer.

4.3.2 De heuvels van Moldavië

Het Roemeense Moldavië is een gebied van heuvels met vele graan- en maïsvelden. Tussen die hellingen liggen enkele microklimaten die zeer geschikt zijn voor wijnproductie. De grootte van dit gebied is 50.000 à 80.000 ha.

Het noordelijkste deel, de Cotnari, is een speciale streek. De gelijknamige kelder stond lang bekend om zijn sterke dessertwijnen. Er werden echter ook lichtere, drogere typen van wijn gemaakt. De druivenrassen die hier verbouwd worden zijn grasa, feteasca alba, tamâioasa româneasca, frâncusa/tartare. Ze zijn droog of zoet en worden meestal zo verwerkt dat ze 11 tot 12,5% alcohol bevatten. Vaak worden deze druiven gemengd gebruikt maar ze kunnen ook apart verwerkt worden.

Verder naar het zuiden leveren de wijngaarden druivenrassen als Iasi, Husi, Zeletin. Ook de oostelijke hellingen van de Karpaten zijn verantwoordelijk voor een groot deel van de grote massa witte wijnen die in Roemenië geproduceerd worden. Hier bevinden zich uitgestrekte wijngaarden met de feteasca, riesling italico en aligoté. Deze laatste variëteit wordt verbouwd vanwege zijn weerstand tegen vorst. Daarnaast kan er van deze druivensoort mousserende wijn worden gemaakt. Tot de overige witte rassen die hier verbouwd worden behoren sauvignon blanc, muscat ottonel, pinot gris, husi, galbena, odobesti en enkele plaatselijke variëteiten. De meest opmerkelijke druif die hier groeit is de busuioaca de bohotin uit het district Husi. Deze druif wordt overrijp en soms nobel rot.

Naar het zuiden van het land wordt er minder witte wijn geproduceerd. In de zuidelijke wijngaarden van Husi en Iasi zijn vooral blauwe druiven terug te vinden. Veel van deze druiven leveren vrij bleke wijnen op die vaak extra gezoet worden. Deze wijnen dienen zowel voor de binnenlandse markt als voor export naar Duitsland. Dit gebied staat vooral bekend om zijn wijnen van de babeasca neagra. Babeasca betekent "oude-vrouwendruif" terwijl feteasca "jongemeisjesdruif" betekent. De meeste babeascawijnen zijn vrij geurig en hun kleur is vaker rosé dan rood. Een andere alledaagse blauwe druif met grote opbrengst is oporto. De bekendste streekwijnen zijn Colinele Iasilor, Viile Botosanilor, Dealurile Husilor, Viile Vaslui, Colinele Tutovei, Dealurile Bujorului, Colinele Covurluiului, Terasale Siretului, Viile Vrancei en Cotul Carpatilor.

4.3.3 Muntenia en Oltenia

Dit gebied van 80.000 à 100.000 ha bestaat eigenlijk uit twee gebieden. De oostelijke helft is Muntenia dat de vlakte van Boekarest omvat. In deze vlakte wordt niet overal wijn geproduceerd. Het andere gebied is een opvallende wijnzone langs de zuidoostelijke rand van de uitlopers van de Karpaten. Deze heuvelrug loopt helemaal naar het westen tot Stefanesti aan de Arges. In het uiterste punt van het zuidwesten, bij Severin, liggen wijngaarden op rivierterrassen. Dankzij de overvloedige aanwezigheid van water bieden deze wijngaarden uitstekende mogelijkheden. De meest oostelijke wijngaarden volgen gewoon de bocht van de oostelijke hellingen van de Karpaten, om de hoek tot in het zuiden tegenover de Dealu Mare. De overgang van wit naar rood eindigt hier in wat ongetwijfeld de meest klassieke streek is voor rode wijnen van Roemenië. Hier worden massa's goede Merlot, redelijke hoeveelheden Cabernet Sauvignon, Pinot Noir en Burgund Mare geproduceerd. Daarbij komt dat de Feteasca Neagra van dit gebied een uitstekend gebied maakt voor kwaliteitswijnen. De meeste druiven in dit gebied laat men rijpen tot een alcoholpotentieel van 11 à 13,5%. Men zorgt ervoor dat ze een mooi niveau van natuurlijk en evenwichtig zuurgehalte behouden. Hierdoor hebben de wijnen uit dit gebied een goede kleur en vaak sterke, karakteristieke aroma's. De rode wijnen die hier worden geproduceerd, worden in oude houten vaten gestockeerd. Hierin kan de wijn goed rijpen en een goed eikenaroma aannemen.

Hoewel in deze streek vooral rode druiven verbouwd worden, groeien er ook witte druiven. Deze worden meestal gebruikt voor regionale alledagswijnen. De gebruikers lengen deze witte wijnen aan met koolzuurhoudend water en drinken ze met volle teugen. De wijngaarden in Stefanesti, Draganesti, Dambovita en de meer noordelijke, heuvelachtige gedeelten van Craiova en Severin hebben allemaal uitstekende mogelijkheden dankzij een uitermate geschikt klimaat. De topper van deze streek is Samburesti. Hier ligt 400 hectare onberispelijke wijngaarden waar vooral edele blauwe rassen en sauvignon blanc verbouwd worden. Aan de

zuidelijkste randen van dit gebied produceert men dunnere, minder karakteristieke wijnen. Deze wijnen hebben wel hogere opbrengsten. De bekendste streekwijnen in Muntenia en Oltenia zijn Dealurile Buzaului, Dealurile Prahovei, Viile Dâmbovitei, Dealurile Argesului, Viile Oltului, Dealurile Vâlcei, Colinele Doljului, Plaiurile Mehedinti en Dealurile Gorjului.

4.3.4 Banat/Zonei de Vest

Banat is de zuidwesthoek van het land. Het is een gebied met twee totaal verschillende groeiomstandigheden. Met 3.000 à 5.000 ha is het één van de kleinere wijngebieden van Roemenië. In deze streek bevinden zich betrekkelijk lage heuvels met klassieke, licht hellende wijngaarden die de wijnbouw in Roemenië typeren. De heuvels ten zuiden van de eigenlijke Karpaten strekken zich uit tot Moldova Noua en Recas/Tirol. Dit gebied van het land staat onder invloed van Duitsland. De communicatie is iets gemakkelijker en de wijnproducenten zijn beter georganiseerd. Er worden fijne wijnen geproduceerd van rijpe, evenwichtige, nobele blauwe druiven. Banat staat waarschijnlijk het best bekend om zijn wijnen met het minste kwaliteitspotentieel. In deze streek worden dan ook een paar vrij oninteressante, halfdroge, witte wijnen geproduceerd. Omwille van de nabijheid van Duitsland hebben deze wijnen toch een voldoende grote afzetmarkt.

4.3.5 De districten Crisana en Maramures

In totaal wordt in deze districten op een oppervlakte van 8.000 à 12.000 ha aan wijnbouw gedaan. Maramures ligt in het noordwesten van het land en Crisana ligt in het zuiden in de buurt van de grensplaats Arad. Hoewel deze gebieden vrij ver uit mekaar liggen, liggen ze beiden aan de westelijke rand van het heuvelland dat de binnenbocht van de Karpaten vormt. Ten oosten van Arad, rondom Minis-Maderat, zet de lichtrode Cadarca-traditie zich verder. In dit gebied worden ook

Pinot Noir en Cabernet Sauvignon geproduceerd. Dit zijn elegante wijnen die lang houdbaar zijn en een fijn aroma hebben.

In het noorden van Maramures beginnen de druivenrassen en de wijntypen meer overeenkomst te vertonen met die van Transsylvanië. Zo worden er meer witte druiven geteeld. Bovendien zijn de wijnstijlen koeler en worden de wijnen er vaak gezoet. Men produceert hier ook mousserende wijn. Veel voorkomende rassen zijn feteascas alba en regala, evenals riesling italico en muscat ottonel. De bekendste streekwijnen van Crisana en Maramures zijn Dealurile Zarandului, Plaiurile Bihorului, Viile Valea lui Mihai, Viile Satu Mare, Viile Salajului en Viile Maramuresului.

4.3.6 De heuvels Dobroesja en de Donauterrassen

Op de heuvels Dobroesja en de Donauterrassen wordt op een oppervlakte van 22.000 à 25.000 ha aan wijnbouw gedaan. De hoek die door de Donau wordt afgesneden van de rest van het land is Dobroesja. Een deel van deze streek bestaat uit een moerasachtige vlakte. Een ander deel ervan bestaat uit zanderige, kalkrijke, lage heuveltjes en terrassen die goed afwateren. Dankzij deze omstandigheden kunnen de druivenstokken hier uitstekend groeien.

De wijngaarden van Murfatlar behoren tot die met het grootste kwaliteitspotentieel in het land. Ze liggen in een warme kustzone met 300 dagen zon per jaar. In de herfst wordt het mistig en koeler maar dan rijpen de klassieke druiven nog steeds zeer snel. De opbrengst van deze wijngaarden is echter vrij laag. Een Chardonnay bijvoorbeeld brengt twee tot drie ton druiven per hectare op. De droge wijn ervan doet eerder denken aan Bourgogne dan aan Roemenië. De meeste Chardonnay wordt tot zoete wijn verwerkt in plaats van droge wijn. Dit gebeurt van laat geoogste, licht verschrompelde druiven, waarbij onvergiste restsuiker in de wijn overblijft.

De Pinot gris die hier verbouwd wordt, wordt op dezelfde manier behandeld. De zoete wijnen zijn klassiekers in hun soort en kunnen vaak decennia rijpen. Rode wijnen uit Murfatlar kunnen eveneens heel aantrekkelijk zijn. Verder naar het noorden, rond Tulcea, zijn een paar aangenaam fruitige maar minder interessante wijnen terug te vinden. Hieronder bevinden zich een paar lichte Merlots die jong gedronken moeten worden. De bekendste streekwijnen zijn Ville Dobrogei en Colinele Tulcei.

5.3.7 Het zuiden en oosten van Boekarest

Ten slotte zijn er de zanderige en andere zuidelijke wijngaarden die ten zuiden en oosten van Boekarest liggen. Deze gebieden liggen langs de rivier Donau. Meestal worden hier tafeldruiven verbouwd die ook in de wijnbouwstatistieken worden opgenomen. Deze streek staat niet bekend om zijn kwaliteitswijn maar in Greaca (ten zuiden van Boekarest) bestaat er een druivenonderzoeksstation die een goede reputatie geniet. De bekendste streekwijnen zijn Terasale Dunarii, Nisipurile Olteniei, Viile Teleormanului, Viile Ialomitei, Viile Mostitei, Nisipurile Calmatuiului en Viile Brailei.

4.4 Investeren in wijnbouw

4.4.1 Waarom in wijnbouw investeren?

Wijnbouw is in korte tijd van een regionale naar een globale industrie geëvolueerd. Doordat er steeds nieuwe wijnregio's bijkomen is de concurrentie enorm toegenomen. Dit is de kwaliteit van de wijnen ten goede gekomen. Er zijn vandaag de dag topwijnen beschikbaar vanuit alle hoeken van de wereld. Wereldwijd is de wijnconsumptie dan ook exponentieel gestegen. Dit kan echter verschillen van land tot land. De consumptie van landen waar traditioneel veel wijn geconsumeerd wordt, is de laatste jaren wat gedaald. Een voorbeeld hiervan is Frankrijk. Aan de andere kant maken consumerende landen die een economische hoogconjunctuur

meemaken veel meer wijn dan vroeger. Voorbeelden hiervan zijn China en Oost-Europa in het algemeen. (<http://www.wineestatecapital.com>)

Momenteel is er een globale overproductie van wijndruiven. Dit verhoogt de concurrentie tussen verschillende wijnlanden. Hierdoor moeten potentiële investeerders goed uitkijken in welk land ze investeren. Dit biedt een positieve financiële investeringsmogelijkheid want de aankoopprijs van productiemateriaal is momenteel onder de vervangingswaarde. Hierdoor stijgt ook het potentieel van een diversificatiestrategie die in uitstekende winst voor aandeelhouders kan resulteren. (<http://www.wineestatecapital.com>)

4.4.2 Wine Estate Capital Management

Het Wine Estate Capital management is een organisatie die in samenwerking met privé-personen investeert in wijnen in de streek rond Bordeaux. De investeerders worden mede-eigenaar van dit geselecteerd wijnlandgoed. Deze mede-eigenaars profiteren onder andere van financiële en niet-financiële beloningen. Zo kunnen de investeerders weekends en vakantie op het wijnlandgoed doorbrengen. Ook kunnen ze aan de technische en commerciële kant van de zaken actief zijn. Het dagelijkse algemene beheer van het wijnlandgoed ligt in de handen van WECM, die ook mede-eigenaar van het landgoed blijft. WECM verleent ook de beheersdiensten voor wijnlandgoederen van andere eigenaars en treedt ook op als adviseur. De investering in de wijnlandgoederen zal door een maximum van 20 aandeelhouders gebeuren. Het minimaal aandeel is 5% en afhankelijk van het project van het wijnlandgoed zal de minimuminvestering per aandeel rond EUR 100.000 zijn.

De investeerders worden directe aandeelhouder in het bedrijf van het wijnlandgoed dat alle activa bezit. De belangrijkste besluitvormingsraad is de jaarlijkse vergadering van aandeelhouders en zijn raad van toezicht. Het bedrijf heeft strikte regels met betrekking tot collectief bestuur en een eerlijke verdeling van de

voordelen aan alle aandeelhouders (bijvoorbeeld de vakantieweken op het landgoed).

Er is geen minimumduur voor de investering. De investeerders die hun investering willen verkopen kunnen dit op elk ogenblik doen, maar moeten de aandelen eerst aan de resterende aandeelhouders aanbieden.

Co-eigenaar zijn van een wijngaard in de Bordeauxstreek heeft verschillende voordelen:

- alle wettelijke documenten zijn in het Engels;
- aandeel met volledige aandeelhoudersrechten;
- als aandeelhoudersafgevaardigde 3 leden in de raad van toezicht;
- actieve rol aan de technische of commerciële kant van de zaken;
- elk jaar een minimum van 12 gratis flessen wijn;
- vrij gebruik van het kasteel en guesthouses op het landgoed;
- de aandeelhouder kan zijn aandeel van de totale flessenproductie wijzigen en de flessen individueel etiketteren onder zijn eigen naam;
- het beheer van dag tot dag door deskundig team dat door WECM wordt gecontroleerd;
- het individueel opnieuw verkopen van aandelen mogelijk met recht van 1^{ste} weigering voor andere aandeelhouders;
- grote ervaringen voor mede-eigenaars.

De potentiële investeerders streven naar een goede investeringskans die hen iets opbrengt in de toekomst. Het gewaarborgde rendement van de investering (ROI) is 6%. Het totale verwachte rendement hangt af van project tot project.

4.4.3 Investeren in Franse wijnbouw

Deze paragraaf is gebaseerd op enkele interviews met Belgen die in Frankrijk aan wijnbouw doen. In de interviews werd gepeild naar hun activiteiten in de wijnbouw

in Frankrijk. Daarnaast werd ook hun mening over Roemenië als wijnbouwland gevraagd. Deze paragraaf geeft een samenvatting van de antwoorden die deze mensen gaven op vragen omtrent wijnbouw in Frankrijk. De interviews werden afgenomen van :

- Luc Charlier (Domaine de la Coume Majou) ;
- Maurice Velge (Baron Velge SA) ;
- Koen Strobbe (Domaine Perdrix-Lasouche)
- Guido Jansegers (Château Mansenoble) ;
- Dirk Vermeersch (LePlan-Vermeersch) ;
- Patrick de Coninck (N.V. De Coninck Wine and Spirit).

De contactgegevens van deze mensen komen uit het boekje “Te gast bij Belgische wijnbouwers in Frankrijk” door Peter Jacobs en Erwin De Decker (2007). Omwille van privacyredenen zullen enkel de namen van de wijnbouwers vermeld worden en worden hun antwoorden anoniem besproken. De vragenlijsten die aan de Belgische wijnbouwers werden voorgelegd zijn terug te vinden in bijlage 2.

4.4.3.1 Keuze voor Frankrijk

Het meest gehoorde antwoord op de vraag waarom men voor Frankrijk heeft gekozen om aan wijnbouw te doen is dat Frankrijk de bakermat van wijn is. De meeste wijnbouwers antwoorden dat ze vooral uit passie voor de wijn voor Frankrijk gekozen hebben. Bovendien biedt Frankrijk ook de beste infrastructuur aan. Daarnaast zijn het aangename klimaat en de cultuur ook een doorslaggevend element. Ook hebben verschillende mensen zich laten leiden door hun persoonlijke smaak. Bovendien is de taalbarrière in Frankrijk minder groot.

De meesten hadden geen interesse om in een ander land aan wijnbouw te doen. Portugal behoorde voor één iemand tot de mogelijkheden maar bleek uiteindelijk te duur. Uit de antwoorden kwam ook vaak terug dat men het overwogen heeft om in een ander land te investeren maar meteen voor Frankrijk gekozen had.

Om een geschikte locatie in Frankrijk te vinden hebben de wijnbouwers geen professionele hulp ingeschakeld. De meesten deden dit op eigen initiatief alhoewel één wijnbouwer zich heeft laten begeleiden door kennissen. Er is ook één wijnbouwer wiens familie verschillende wijngaarden in de Bordeauxstreek heeft. Voor hem was de stap dan ook snel gezet om zelf wijnbouwer te worden en mee in de investering van zijn familie te stappen.

Wanneer de wijnbouwers een geschikte locatie gevonden hadden, werden sommigen geconfronteerd met een probleem. Zij hadden namelijk wat moeite met het verkrijgen van een vergunning om in Frankrijk aan wijnbouw te doen. Dit kan gezien worden als een vorm van protectionisme wat later door de wijnbouwers ook als nadeel vermeld zal worden. De meesten hadden echter geen enkel probleem om een geschikte locatie te vinden.

4.4.3.2 Rendabiliteit van de investering

De rendabiliteit van de investering in Franse wijnbouw hangt af van de keuze van de Belgische investeerder. Sommigen benadrukken dat hun keuze om in Frankrijk aan wijnbouw te doen niet geïnspireerd was door financiële motieven. Voor hen is wijnbouw geen investering maar een levenswerk waar je geen rendement uit haalt. Landbouw in zijn geheel heeft geen rendement op de investering (ROI). Wie “investeert”, verwacht minstens een rendement van 10% terwijl dit in de landbouw tussen de 2 en 4 % ligt. Dit rendement dekt net de inflatie waardoor het niet mogelijk is grote winsten te halen uit landbouw.

Hoewel niemand uitspraken doet over het cijfer van de rendabiliteit, is dit rendement van de investeringen in Franse wijnbouw niet hoog. Één iemand zegt dat de rendabiliteit wat tegenvalt en zelfs een nadeel is van de Franse wijnbouw. Sommigen verklaren dat het rendement betrouwbaar is, terwijl anderen meedelen dat ze het gewenste rendement (kwantiteit/kwaliteit) bereikt hebben.

Één wijnbouwer heeft een aantal jaren geleden een bijkomende wijngaard gekocht dat uitstekende mogelijkheden bood. Hij heeft het na enkele jaren echter al verkocht omdat het veel te veel werk was en het rendement zo goed als nul was.

4.4.3.3 Voordelen

Een voordeel van investeren in de Franse wijnbouw is dat men mits voldoende kennis van zaken toch een positief resultaat kan behalen. Hoewel de investeringen zwaar doorwegen, geven deze achteraf toch voldoening als men met verstand van zaken werkt. Een ander voordeel wat ook regelmatig terugkwam is de kwaliteit en reputatie van Franse wijnen. Dit zijn doorslaggevende elementen voor mensen om een fles wijn te kopen. Wanneer je dus in Frankrijk aan wijnbouw doet, profiteer je mee van de goede naam van Frankrijk als wijnbouwland. Wat vreemd is, is dat twee mensen geen enkel voordeel zagen om in Frankrijk in wijnbouw te investeren.

4.4.3.4 Nadelen

Het grootste nadeel van de Franse wijnbouw is de bureaucratie en het papierwerk. De meeste wijnbouwers vinden dat de administratieve rompslomp wat minder mag zijn in de toekomst om vlot te kunnen werken. Ook veel gehoord is dat het matige rendement sommige wijnbouwers parten speelt. Daarom is het beter om in Franse wijnen te handelen dan in een wijngaard te investeren.

4.4.3.5 Wijnsoorten

De wijnsoorten waarin Belgen actief zijn verschilt van streek tot streek. Het spreekt voor zich dat men in de Bordeauxstreek eerder in Bordeauxwijnen investeert dan in andere soorten. De wijnen die nogal vaak terugkomen in de antwoorden zijn Merlot, Syrah en Cabernet. Deze wijnen staan bekend om hun smaak en kwaliteit en het is dan ook logisch dat dit interessante opties zijn. Elke wijnbouwer heeft zijn keuze gebaseerd op persoonlijke voorkeur. Er heeft zich dus niemand laten leiden door de mening van anderen.

4.4.3.6 Grootte wijngaard

De grootte van de wijngaarden varieert tussen de tien en dertig ha. Het aantal liter wijn dat hierop geproduceerd wordt, varieert tussen de 15.000 en 115.000 liter. Alle wijnbouwers verklaren dat hun productie de komende jaren ongewijzigd zal blijven. Ze zijn allemaal tevreden over het aantal geproduceerde liters wijn zodat ze ook geen reden zien om dit in de toekomst uit te breiden of te beperken. Er is echter één wijnbouwer die van plan is om een nieuwe wijnmakerij te bouwen. Deze zou dan dubbel zo groot zijn als de huidige wijnmakerij. In de toekomst zal deze wijnbouwer dan ongeveer 60.000 flessen produceren. Deze uitbreiding is toe te schrijven aan de toenemende vraag.

4.4.3.7 Tewerkstelling

Sommige wijnbouwers hebben werknemers in dienst op hun wijngaard. Dit is uiteraard afhankelijk van de grootte van de wijngaard en de financiële mogelijkheden van de wijnbouwer. Het aantal werknemers varieert van 1 tot 10. De meeste bedrijven zijn familiebedrijven waardoor het aantal werknemers niet hoog oploopt. Meestal werken man en vrouw op het bedrijf met eventueel de kinderen en nog enkele extra werknemers. Deze extra werknemers worden meestal ingezet tijdens bepaalde periodes bijvoorbeeld als de druiven geplukt moeten worden of tijdens drukke verkoopperioden.

4.4.3.8 Subsidies

Geen enkele van de geïnterviewde wijnbouwers ontvangt enige vorm van financiële steun van de Belgische of Franse overheid. Bovendien weten de meesten niet of ze bij problemen van eender welke soort beroep zouden kunnen doen op de Belgische ambassade in Frankrijk.

4.3.4.9 Imago Roemenië

Uit de interviews blijkt dat Roemenië een niet al te best imago heeft in Frankrijk. Zo blijkt Roemenië bij sommige Belgen en Fransen totaal onbekend te zijn als wijnbouwland. Degenen die toch op de hoogte zijn dat er in Roemenië aan

wijnbouw wordt gedaan, lopen niet al te hoog op met de reputatie van het land. Ze vinden Roemenië een zwak wijnbouwland. Dit is volgens hun vooral te wijten aan de gebrekkige infrastructuur en de taalbarrière. De mogelijkheden op het gebied van infrastructuur zijn in Frankrijk veel professioneler wat veel gemakkelijker werkt. Bovendien hebben de Roemenen ook af te rekenen met een imagoprobleem. Zij komen volgens onze landgenoten in Frankrijk over als onbetrouwbare zakenpartners die hun eigen zakken vullen. Volgens Patrick Haupman zijn Roemenen wel te vertrouwen als zakenpartners maar moet men geduld hebben. Roemenen denken namelijk op korte termijn. Een geschikte partner vinden op lange termijn is dan ook zeer moeilijk en vergt veel geduld en begrip door de Roemeense manier van denken en handelen. Bovendien is iedere buitenlandse investeerder afhankelijk van individuele contacten. Net zoals in elk land zijn er ook in Roemenië mensen die niet te vertrouwen zijn. Het is dus belangrijk om geduld te hebben bij de zoektocht naar een geschikte handelspartner.

4.3.4.10 Keuze voor traditioneel of opkomend wijnbouwland

Over de keuze tussen een traditioneel wijnbouwland als Frankrijk en een opkomend wijnbouwland als Roemenië lopen de antwoorden nogal uiteen. De meeste Belgen zouden opnieuw voor Frankrijk kiezen, maar er zijn er ook die de markttendensen zouden volgen. Zij zouden dan opteren voor landen zoals Italië, Frankrijk of de Verenigde staten. Één Belg zou opteren voor een opkomend wijnland als Roemenië. De reden hiervoor is de lage instapprijs. De andere Belgen die niet voor Roemenië kiezen vermelden als reden de risico's die verbonden zijn aan de investering. Zo is er het probleem van de infrastructuur en ook de taal zou een probleem kunnen zijn. Bovendien vreest men niet aan voldoende gekwalificeerd personeel en wisselstukken voor de machines te geraken. Er is ook één wijnbouwer die voor Bulgarije zou opteren omdat het dezelfde ligging heeft als het Rhône-gebied en een rijkere geschiedenis op het gebied van wijnbouw.

4.3.4.11 Toekomst Franse wijnbouw

De meeste wijnbouwers zien weinig veranderingen in de Franse wijnbouw de laatste jaren. Zij verwachten dat deze stabiel zal blijven. Één wijnbouwer ziet de toekomst van de Franse wijnbouw zeer somber in. Hij raadt geïnteresseerden dan ook ten stelligste af om hierin te investeren. Dit heeft dan niet zozeer met wijnbouw op zich te maken, maar vooral met landbouw in zijn geheel omdat je in landbouw weinig tot geen winsten kan maken. Dit is vrij opmerkelijk want een andere wijnbouwer ziet de toekomst van de Franse wijnbouw dan weer zeer goed in. Dit ondanks, of net dankzij, de grote concurrentie van wijnen uit de Nieuwe Wereld. Frankrijk blijft de Bakermat van de betere wijn terwijl andere nieuwe landen (Australië, Zuid-Afrika en Amerika) enkel de Franse wijnen en druivensoorten kunnen namaken. Soms met succes maar vaak is het snel duidelijk dat Franse wijnen toch een klasse apart zijn. Deze wijnbouwer kan iedereen aanraden om in wijnbouw te investeren indien men voldoende passie voor het vak heeft, want het is niet gemakkelijk in Frankrijk te investeren met het chauvinisme en de administratie. De wijnbouwers die de toekomst van de Franse wijnbouw stabiel inzien, vermelden hier wel dat het van streek tot streek afhangt. Zo zullen kwaliteitswijnen geen problemen ondervinden op voorwaarde dat ze dan ook alle kansen krijgen om zich verder te ontwikkelen. Ze kunnen anderen ook aanraden om in wijnbouw te investeren maar waarschuwen dat wijnbouw met kennis van zaken moet gebeuren. Bovendien is het gevaarlijk om in wijnen van zwakke kwaliteit te investeren omdat men zo de eigen onderneming op het spel zet. Men moet op voorhand ook voldoende financiële middelen hebben om aan wijnbouw te beginnen.

4.4.4 Investeren in Roemeense wijnbouw

Toen er na lang zoeken geen Belgen werden gevonden die in wijnbouw in Roemenië investeren is in overleg met promotor prof. Dr. G. Houben besloten om Belgische handelaren in wijnen uit Roemenië te interviewen. Deze paragraaf is gebaseerd op de interviews met:

- Theo Jansen, Nederlandse importeur en erkend wijnhandelaar gespecialiseerd in Roemeense wijnen;
- Luc Landuyt, Belgische importeur van Roemeense wijnen;
- Britt Fieremans, winkelverantwoordelijke van Wineworld;
- Patrick Hauman, kenner van Roemenië.

4.4.4.1 Keuze voor Roemeense wijnen

In de jaren negentig, eind vorige eeuw behoorde Roemenië tot de tien belangrijkste wijnproducerende landen ter wereld. Er waren op dat moment meer dan een miljoen mensen werkzaam in de wijnbouw. Als toenmalig directeur van een Nederlandse wijn- en sterke drankenonderneming had Theo Jansen wereldwijd vele contacten in deze branche waardoor hij meteen de juiste personen kon aanspreken om in Roemeense wijnen te handelen.

Theo Jansen is op eigen initiatief in Roemenië terechtgekomen. Aanvankelijk ging hij enkel voor de reguliere druivenrassen. Later bleek dat kwaliteitswijnen van inheemse druivenrassen ook in de Benelux populair waren zodat ook hier mogelijkheden lagen. Momenteel heeft Theo Jansen een bedrijf in Nederland dat GeoDev BV heet. Hij handelt in de volgende inheemse druivenrassen die al zes eeuwen in Roemenië worden gekweekt: de Feteasca Neagra en de Feteasca Alba, een rode en witte variant. Ook zit er een dessertwijn uit Iasi in het assortiment: de Tamaioasa Romaneasca. Dit is een natuurlijke half zoete wijn, er is dus geen alcohol of suiker toegevoegd. Vinterra produceert ook wijnen van internationale reguliere druivenrassen die men ook in Frankrijk en Italië aantreft, waaronder de Syrah, die Theo Jansen experimenteel mocht invoeren in Nederland. Theo Jansen heeft voor deze druivenrassen gekozen omdat de wijnen die hiervan gemaakt worden al eeuwenlang onderdeel uitmaken van het culinaire leven in West-Europa. Met de Roemeense wijnen wil hij zijn assortiment zo breed mogelijk houden. Deze Roemeense wijnen worden geleverd door verschillende wijnbedrijven die een West-Europese partner hebben: Vinterra International SA

(Roemeens/Nederlands), SERVE (Roemeens/Frans), Recas (Roemeens/Engels) en Prahova Valley (Roemeens/Engels). Hij kiest voor de wijnen van deze bedrijven omdat deze wijnen zeer geschikt zijn voor de export. Deze bedrijven werken via de wijnwetgeving die van toepassing is op de gehele Europese Unie. Theo Jansen importeert niet alleen Roemeense wijnen maar ook Georgische.

Luc Landuyt is zaakvoerder van “Wijnhofbreughel” te Oedelem. Deze zaak is sedert 17 jaar gespecialiseerd in het importeren van Roemeense wijnen. Luc Landuyt biedt een gamma van 26 wijnsoorten aan waaronder zowel witte als rode wijnen. Hij heeft voor Roemeense wijnen gekozen voor de smaak. Luc Landuyt vermeldt de grote papierberg als voornaamste obstakel bij het opstarten van zijn activiteiten. Hij vindt dat er toen teveel papieren moesten ingevuld worden en teveel stempels gegeven moesten worden. Tegenwoordig is de situatie al een stuk verbeterd waardoor het veel makkelijker is om wijnen uit Roemenië te importeren.

Britt Fieremans van Wineworld verklaart dat zij zelf geen wijnen uit Roemenië importeren maar wel nauw samen werken met een Roemeense invoerder die gespecialiseerd is in Roemeense wijnen. Zijn bedrijf noemt Transylvanian Wines. Wineworld is een tiental jaar geleden begonnen Roemeense wijnen te verkopen in hun winkel in Antwerpen. Ze deden dit om te diversifiëren en nieuwigheden te brengen die een goede prijs/kwaliteit bieden. Ze werden hiervoor volledig begeleid door Transylvanian Wines. De invoer van Roemeense wijnen (Feteasca Neagra en Feteasca Regala) deed Wineworld zelf omdat hun omzet vrij beperkt was.

Patrick Hauman koos ervoor om Roemeense wijnen naar België te importeren omwille van het feit dat ze nauwelijks gekend zijn in ons land. De meeste wijnen in België komen namelijk uit traditionele wijnlanden als Frankrijk en Italië. De concurrentie bij deze wijnsoorten is dan ook moordend. Door in wijnen te handelen van Roemenië valt men een beetje buiten de concurrentie. Patrick Hauman handelt in zowel rode als witte wijnen. De keuze voor rode wijn ligt niet echt voor de hand aangezien men in Roemenië vooral Franse en Duitse witrassen teelt.

Bovendien ligt zowel de classificatie als smaak van rode wijnen een stuk moeilijker.

4.4.4.2 Aankoop of investeren?

Via zijn bedrijf GeoDev BV heeft Theo Jansen geïnvesteerd in Roemeense wijngaarden. Hiervoor heeft hij een Roemeense partner ter plaatse met wie hij al 18 jaar samenwerkt. Vinterra International SA is een Roemeens-Nederlandse joint venture. De Roemeense partner runt het wijnbedrijf terwijl Theo Jansen regelmatig naar Roemenië reist om polshoogte te gaan nemen. Ieder heeft zijn eigen vakgebied en ze vullen mekaar dan ook goed aan. De communicatie verloopt in het Engels aangezien geen van beiden elkaars taal machtig is.

Theo Jansen plant in de toekomst nog bijkomende investeringen in Roemeense wijngaarden. Hij argumenteert hiervoor dat Roemeense wijnen terug op de internationale exportmarkt zijn maar nu in het kwaliteitssegment. Om de goede kwaliteit te garanderen heeft Vinterra SA ervoor gekozen om op eigen grond, geselecteerde wijnstokken aan te planten. Daarnaast heeft Vinterra ook het volledige productieproces in handen genomen. Van druivenstok tot de gebottelde fles wijn hanteert Vinterra de wijnwetgeving die in de volledige Europese Unie gehanteerd wordt.

Luc Landuyt koopt zijn wijnen rechtstreeks bij de bedrijven aan en niet via groothandelaren. Volgens hem is dit de beste manier omdat je hierdoor verzekerd bent van een goede prijs. Volgens Luc Landuyt is het beter om wijnen in Roemenië aan te kopen dan te investeren in een wijngaard. Hij zegt dat wie in een wijngaard wil investeren dit 14 jaar geleden had moeten doen omdat dit toen veel interessanter was.

Patrick Hauman heeft niet geïnvesteerd in Roemeense wijngaarden. Indien men wijnen in Roemenië wil aankopen kan men dit volgens hem best doen door de wijnen bij de wijnboeren zelf te kopen. Dit is een arbeidsintensieve klus maar wel

de meest winstgevende omdat de wijnboeren een eerlijke prijs voor hun wijnen vragen. Wanneer men met tussenhandelaren werkt, moeten ook deze mensen weer vergoed worden. Het is echter niet gemakkelijk om de juiste wijnboeren op het spoor te komen omdat deze niet altijd op de meest bereikbare plaatsen gelegen zijn. Bovendien maken zij niet veel reclame voor hun koopwaar en dus is het moeilijk om hen te vinden. Hierdoor is de laatste jaren de aankoop bij lokale wijnboeren meer en meer beperkt. Als alternatief kan men kiezen om te investeren in een wijngaard. Dit is volgens Patrick Hauman niet echt aan te raden aangezien de investering enkel kan gebeuren via een joint venture. Hierdoor is men verplicht om samen te werken met een Roemeense partner en bovendien is de financiële inbreng dan te beschouwen als risicokapitaal.

4.4.4.3 Wijngaarden met potentieel

Patrick Hauman zegt dat er in Roemenië enkele wijngaarden aanwezig zijn die een groot potentieel hebben. Het gaat dan vooral om de zuidflanken van de Karpaten. Dit is een uitgestrekt wijnbouwgebied van 700 km en brengt dankzij het uitstekende klimaat prachtige druiven en idem wijnen voort. Volgens Patrick Hauman liggen er opportuniteiten voor Belgen om in wijnbouw in Roemenië te investeren wanneer het gaat om kleine producties. Hij merkt hierbij op dat men het best tien jaar geleden in wijnbouw in Roemenië kon investeren. Op dit moment is de piek reeds gepasseerd, besluit hij.

4.4.4.4 Voordelen

Theo Jansen ziet de traditie van Roemenië als wijnbouwland als het grote voordeel om in Roemeense wijnen te handelen. Wijnmaken zit de Roemenen in het bloed waardoor ze veel kennis hebben over wijn. De moderne wijnbedrijven hebben de eigen, zeer oude Roemeense traditie van het wijnmaken gecombineerd met de moderne Westerse technieken en middelen. Hierdoor kan Roemenië verschillende kwaliteitswijnen op de markt brengen.

Britt Fieremans verklaart dat Roemeense wijnen interessant zijn om in het assortiment te hebben omwille van het feit dat zij een goede prijs/kwaliteit verhouding hebben. Bovendien heeft Roemeense wijnbouw een lange traditie en zijn de zoete wijnen erg in trek. Ze merkt wel op dat de prijzen van Roemeense wijnen de laatste jaren aan het stijgen zijn.

Volgens Patrick Hauman zijn de voordelen om in Roemenië aan wijnbouw te doen de lage instapkosten en het goede klimaat.

4.4.4.5 Nadelen

Ondanks de rijke historie is het voor Roemenië een nadeel dat het een relatief onbekend wijnland is, zegt Theo Jansen.

Luc Landuyt ziet de relatief hoge prijs van de laatste jaren als een nadeel. Wanneer hij 17 geleden begon met wijnen uit Roemenië te importeren was de prijs lang zo hoog niet waardoor Roemeense wijnen veel interessanter waren om te importeren.

Ook Patrick Hauman vermeldt dat “wat niet gekend is ook niet bemind is”. Roemeense wijnen zijn in België nauwelijks bekend zodat ze ook niet gewaardeerd zijn. Bovendien ligt de Belgische smaak, die vooral op Franse wijnen gericht is, lijnrecht tegenover de Oost-Europese smaak. Men moet dus al een liefhebber zijn vooraleer men Roemeense wijnen lekker vindt. Tenslotte worden Roemeense wijnen in sommige grootwarenhuizen puur op prijs verkocht. Dit zijn volgens Patrick Hauman ronduit slechte wijnen en antireclame voor de (vele) kwaliteitswijnen uit Roemenië.

4.4.4.6 Subsidies/ondersteuning

Theo Jansen ontvangt voor bepaalde activiteiten steun van de Roemeense overheid. Ook verstrekt de Europese Unie subsidies ter verbetering van de wijnbouw. Indien er zich toch problemen voordoen met betrekking tot de handel in

Roemenië kan Theo Jansen altijd terugvallen op de Nederlandse handelsverenigingen waar hij al jaren lid van is. Veel problemen heeft hij dan ook nog niet gehad met betrekking tot de handel in Roemeense wijnen. De controle op de kwaliteit van exportwijnen in Roemenië gebeurt onder strenge controle van de Staats Landbouwacademie in Boekarest. De Roemeense documenten zijn gelijkwaardig aan die van West-Europa en dienen dan ook correct ingevuld te worden. Het transporteren van de wijnen van de verschillende wijnbedrijven wordt op elkaar afgestemd en het vervoer naar Nederland vindt steeds plaats binnen de verwachte tijdslimiet.

4.4.4.7 Opportuniteiten voor Belgen

Theo Jansen kan Roemenië als wijnland aan alle wijnhandelaren aanbevelen. Door de aanwezigheid van West-Europese ondernemingen staan enkele gerenommeerde Roemeense wijnbedrijven hoog aangeschreven.

Volgens Patrick Hauman liggen er wel opportuniteiten voor Belgische wijnhandelaren in Roemenië maar enkel indien men bereid is zich te focussen op kwaliteit eerder dan op kwantiteit. Men moet niet vergeten dat het marktaandeel van wijnen ten Oosten van de Rijn in België waarschijnlijk altijd klein zal blijven. Dit heeft vooral te maken met de smaak van deze wijnen waar Belgen niet verzot op zijn, in tegenstelling tot de smaak van wijnen uit Frankrijk.

4.4.4.8 Toekomst Roemeense wijnbouw

Theo Jansen zegt dat de toekomst van de Roemeense wijnbouw afhankelijk is van de nieuwe aanplant van wijnstokken. Sinds de verzelfstandiging van Roemenië, na het uiteenvallen van de Sovjet Unie, zijn Roemeense wijnbedrijven geleidelijk geprivatiseerd. Niet lang daarna werden er verschillende kwaliteitswijnen geproduceerd die zich kunnen meten met wijnen uit andere Europese landen. De medailles en eervolle vermeldingen, gewonnen op internationale competities, zijn de beste getuigenissen van de hoge kwaliteit van de Roemeense exportwijnen. De

positieve reactie van de wijnschrijver Hugh Johnson over Roemeense wijnen in zijn befaamde wijnatlas is dan ook internationaal aanvaard.

Ook Patrick Hauman ziet de toekomst van de Roemeense wijnbouw positief in. Volgens hem zal de kwaliteit van Roemeense wijnen stabiel worden wat de reputatie van Roemenië als wijnland in het buitenland alleen maar ten goede zal kunnen komen. Bovendien kan een export naar groeiende markten zoals China helpen om de wijnplas te doen opdrogen.

4.4.5 Wijngaard in Roemenië kopen

Zoals blijkt uit hoofdstuk 3 zijn de prijzen van onroerend goed de laatste jaren sterk gestegen in Roemenië. Toch zijn er nog koopjes te doen. Zo zijn er momenteel nog ongeveer 100.000 m² wijngaarden te koop in Roemenië aan zeer betaalbare prijzen. In Merrie Dealu is er al een kleine landelijke wijngaard op de markt voor EUR 35.000. Hierbij is een huis met vier slaapkamers inbegrepen. Het totale landgebied heeft een oppervlakte van 1000 m² en een wijngaard van 900 m². (<http://www.your-own-wine.com>) In Buzau is een wijngaard van 21 ha voor EUR 700.000 te koop. Hiervoor krijgt de investeerder ook nog drie gebouwen die op een oppervlakte van 4.100 m² gebouwd staan. Ze zijn voorzien van machines en hebben een opslagcapaciteit van 820.000 liter. (<http://www.prosale.biz>)

Deze voorbeelden geven aan dat de prijzen van landbouwgrond in Roemenië goedkoop zijn in vergelijking met de prijzen van huizen en appartementen. Hierbij moet wel opgemerkt worden dat deze wijngaarden zich op het platteland bevinden en dus vanzelfsprekend goedkoper zijn. Gespecialiseerde immo-websites bieden verschillende wijngaarden te koop aan in Roemenië. Ze garanderen de buitenlandse investeerder voldoende rendement en geven ook advies over de exploitatie van de wijngaard. Bovendien is er volgens deze websites voldoende goedkoop personeel te vinden in Roemenië zodat de kosten beperkt blijven.

Hoofdstuk 5: Besluit en aanbevelingen

5.1 Besluit investeringen in Roemenië

Sinds de val van het communisme in Roemenië heeft het land heel wat inspanningen gedaan om de achterstand weg te werken. Deze inspanningen vertaalden zich in een bloeiende economie begin 2000. Momenteel is de groei van de Roemeense economie wat afgeremd en is de echte “boom” voorbij. Toch kan Roemenië nog zeer interessant zijn voor buitenlandse investeerders.

De interviews met de Belgische bedrijven die in Roemenië geïnvesteed hebben, bevestigen dit. Zij hebben in de jaren negentig in Roemenië met een minimum aan investering en een maximum aan rendement geïnvesteed. De voornaamste reden hiervoor waren de lage loonkosten. Toch was het niet vanzelfsprekend om in die tijd in Roemenië te investeren. Zo moesten de Belgische bedrijven zich aanpassen aan de Roemeense cultuur van zakendoen wat in het begin tot de nodige misverstanden leidde. Ook was de gebrekkige infrastructuur van het land en gebrekkige talenkennis van de Roemenen een groot nadeel. Toen de geïnterviewde bedrijven in Roemenië investeerden, was het voor buitenlanders niet mogelijk om zelf onroerende goederen te kopen. Tegenwoordig kan dit wel maar de prijzen van onroerende goederen zijn de laatste jaren enorm gestegen in Roemenië, zeker in de hoofdstad Boekarest. In de rest van het land zijn ze op dit moment nog redelijk betaalbaar.

Hoewel de hoogconjunctuur van de Roemeense economie voorbij is, zijn er nog steeds goede zaken te doen in Roemenië. De voorwaarde hiervoor is wel dat een potentiële investeerder zich niet blind op de markt stort maar zich eerst voldoende informeert. Vandaag de dag is het belangrijk om in de juiste sector te investeren. Zo zijn arbeidsintensieve sectoren zoals de automobiel-, de textiel- en de bouwsector de meest interessante sectoren omwille van de lage lonen. De verwachting is wel dat de lonen de komende jaren nog flink zullen stijgen. De

geïnterviewde bedrijven geven potentiële investeerders ook nog de raad mee voldoende management en ondersteuning te voorzien omdat de managementcapaciteiten van de Roemenen nogal beperkt zijn. Ook blijkt er uit de interviews nog heel wat bureaucratie in het land aanwezig te zijn.

5.2 Besluit Roemeense wijnbouw

Ondanks de rijke wijnbouwgeschiedenis is Roemenië helemaal niet bekend als wijnbouwland. Velen weten zelfs niet dat er in Roemenië aan wijnbouw wordt gedaan. Toch brengt het land, dankzij een uitstekend klimaat, een aantal wijnen van hoge kwaliteit op de markt. De reden waarom Roemeense wijnen niet bekend zijn in het Westen is dat de Roemeense wijnbouw lang onder gezag stond van het communistische regime. Het land probeert deze achterstand nu op te halen maar dat verloopt niet altijd even vlot.

Frankrijk heeft wel een uitstekende reputatie als wijnbouwland. Er zijn dan ook verschillende landgenoten die in Frankrijk een wijngaard hebben. De meest gehoorde reden hiervoor was dat Frankrijk het wijnbouwland bij uitstek is. Hier is de beste infrastructuur terug te vinden en ook het klimaat is uitstekend. Uit de interviews met de Belgische wijnbouwers in Frankrijk blijkt dat Roemenië volgens hen een probleem heeft wat betreft reputatie. De meeste Belgische wijnbouwers wisten niet eens dat Roemenië een wijnbouwland is. Degenen die dit wel wisten, lopen niet al te hoog op met Roemenië als wijnbouwland omwille van de gebrekkige infrastructuur en een slecht imago.

Slechts enkele landgenoten waagden de stap om Roemeense wijnen in België te importeren. Zij zijn echter vol lof over de Roemeense wijnbouw en zien de toekomst ervan positief tegemoet. De belangrijkste reden hiervoor is de goede prijs/kwaliteit verhouding van de Roemeense wijnen. De Belgische wijnimporteurs verwachten dat de buitenlandse investeringen in de Roemeense wijnbouw deze ten goede zal komen. Hierdoor zal de prijs van Roemeense wijnen de komende

jaren wel lichtjes gaan stijgen. Toch kunnen Roemeense wijnen ook dan nog zeer interessant zijn omdat ze niet zo bekend zijn in ons land. Hierdoor valt men een stuk buiten de concurrentie. Ook zijn de kosten om wijn te maken in Roemenië niet zo hoog, wat in Frankrijk wel het geval is. Dankzij de lage loonkosten kan men relatief goedkoop toch goede wijn maken. De vele subsidies die de Roemeense regering geeft, zijn ook een pluspunt. Zo krijgt een landbouwer via het Sapard-bureau 50 tot 70% terugbetaald indien een landbouwer investeert in landbouwproducten ter verbetering van de infrastructuur.

5.3 Aanbevelingen investeren in Roemenië

Wie een bedrijf in Roemenië wil opstarten kan best een aantal zaken grondig doornemen. Allereerst is het belangrijk te weten dat de Roemeense wet voor buitenlandse bedrijven enkele aparte vennootschapsvormen in het leven heeft geroepen omdat buitenlanders niet voor 100% eigenaar kunnen zijn van een bedrijf in Roemenië. De Roemeense wet laat toe dat een buitenlands bedrijf een filiaal opstart in Roemenië onder de vorm van een branche, een subbedrijf of een representatief bureau. De buitenlandse investeerder moet dus op zoek gaan naar een geschikte en betrouwbare Roemeense partner. Dit is geen gemakkelijk karwei omdat Roemenen vaak op korte termijn denken.

Een onderneming die in Roemenië wil investeren moet eerst een aanvraag indienen bij het Roemeens Ontwikkelingsagentschap. Als de aanvraag goedgekeurd wordt, wordt bij de notaris een contract opgemaakt. Voor de oprichting van een onderneming met uitsluitend buitenlands kapitaal is toestemming van de regering nodig.

Belgische bedrijven die voor het eerst in Roemenië investeren kunnen best een gespecialiseerde firma inschakelen. In Roemenië geven firma's zoals Romanian Legal Advice Emergency advies aan buitenlandse investeerders. Ook in België kan men informatie opvragen bij bedrijven als PricewaterhouseCoopers en

Deloitte. Deze informatie is zeer nuttig maar heeft ook zijn prijs. Wat ook zeker aan te raden is, is het Belgisch Handelsconsulaat in Roemenië Flanders Investment & Trade te contacteren. Veel van de geïnterviewde bedrijven zijn echter niet op de hoogte van de diensten van het Belgisch Handelsconsulaat.

Tenslotte is het goed om na te gaan voor welke subsidies de buitenlandse investeerder in aanmerking komt. De Roemeense regering heeft namelijk een heel aantal stimuli voor buitenlandse investeringen in het leven geroepen die zeer interessant kunnen zijn voor de buitenlandse investeerder. De geïnterviewde bedrijven zeggen geen subsidie (behalve Siro-Plast voor ISO 9000) te ontvangen. Het is dus niet altijd even duidelijk welke subsidies er allemaal gegeven worden maar het loont zeker de moeite om dit na te gaan. In hoofdstuk 3 wordt er een beperkt overzicht gegeven van de enkele subsidies.

5.4 Aanbevelingen Roemeense wijnbouw

Roemenië biedt zeker en vast enkele mogelijkheden om aan wijnbouw te doen. De toekomst van de Roemeense wijnbouw zal echter afhankelijk zijn van de aanplanting van nieuwe wijnstokken. De huidige wijngaarden zijn vaak verouderd en het is belangrijk dat er voldoende nieuwe wijngaarden worden aangeplant.

Wie prijsbewust op zoek wil gaan naar Roemeense wijnen om te importeren, kan best bij de wijnboeren zelf wijn inkopen. Hoewel dit een arbeidsintensieve klus is, is dit wel de meest winstgevende. De lokale wijnboeren vragen een eerlijke prijs in tegenstelling tot tussenhandelaren. Het is echter niet gemakkelijk om deze wijnboeren op het spoor te komen omdat ze vaak op afgelegen plaatsen wonen.

Wie een wijngaard in Roemenië wil kopen kan hiervoor het best één van de vele immo-websites bezoeken. Hier worden heel wat betaalbare wijngaarden in Roemenië te koop aangeboden. Deze websites geven ook advies en ondersteuning bij de exploitatie van de wijngaard.

Lijst van geraadpleegde werken

Geschreven bronnen

Bernard, P. et al. (1994), *Delokalisatie van de bedrijven*, Diensten van de Eerste Minister, Ministerie van Economische Zaken, Planbureau, Brussel.

Broeckmans, J. (2004), *Methoden van onderzoek en rapportering 1, syllabus*, Diepenbeek.

Collin S., Rutten H., (1995), *Westerse investeringen in Centraal- en Oost-Europa*, Diepenbeek.

De Boitselier, J. (2004), *Jaar na jaar stijgt het aantal buitenlandse bedrijven waarin Belgische ondernemingen aandelen bezitten*, Graydon Belgium NV, Berchem.

Deloitte (2007), *Why invest in Romania?*, Deloitte in Romania.

Fizesan M. (1996), *De Benelux-investeringen in en mogelijkheden tot handel in Roemenië*, Diepenbeek.

François P. et al. (1993), *Van handelsagent tot joint venture: een doorlichting van de distributietechnieken*, Samson.

Gaublomme, G. (2001), *Internationaliseren naar China: De strategische keuze voor een entry mode*, Export Vlaanderen.

Helpman E. (2006), *Trade, FDI, and the Organization of Firms*, Harvard Institute of Economic Research Working Papers 2118, Harvard - Institute of Economic Research.

Jacobs, P., De Decker E. (2007), *Te gast bij Belgische wijnbouwers in Frankrijk*, Lannoo, Tielt.

Janssens, N. (1996), *Buitenlandse investeringen in het voormalige Oostblok*, Diepenbeek.

Johnson, H. (2005), *Wijnatlas*, Utrecht, Uitgeverij Spectrum.

Konings, J. & Janssens, S. (1996), *How Do Western Companies Respond to the Opening of Central and East European Economies?*, Survey Evidence from a Small Open Economy-Belgium, LICOS Discussion Paper.

Kuiper W. (1988), *Joint ventures: a special phenomenon in international tax law?*, International Bureau of Fiscal Documentation, Amsterdam.

Markusen, J.R. (1995), *The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade*, Journal of Economic Perspective.

Markusen, J.R., Markus, K.E. (2002), *Discriminating among Alternative Theories of the Multinational Enterprise*, Review of International Economics, Blackwell Publishing.

Miroux, A. (2006), *The World Investment Report 2006 (WIR06)*, United Nations New York and Geneva.

Nationaal Instituut voor Statistiek (2006), *Nieuwsflits nr 77 Wat drinkt de Belg?*.

Nicoletti G. et al (2003), *Policies and International Integration: Influences on Trade and Foreign Direct Investment*, Economic Department Working Papers N° 359, OESO.

Organisation for Economic Co-operation and Development (1999), *Benchmark definition of foreign direct investment*, third edition, Parijs.

Paliwoda, S. (1995), *Investing in Eastern Europe: Capitalizing on Emerging Markets*, Addison-Wesley and EIU, London.

Perscommuniqué Nationale Bank van België (2007), *Omvang en ontwikkeling van de directe investeringen in België*.

Peterson L. (2007), *Internationale investeringsregels: wordt GATS-campagne een afleidingsmanoeuvre*, ICTSD's BRIDGES Monthly, jaargang 6 nr. 3, International Institute for Sustainable Development, Winnipeg, Canada.

Praet P. (2005), *Financial Stability Review 2005*, Nationale Bank van België, Brussel.

Schrans, G., Van Houtte, H., (1991) *Internationaal handels- en financieel recht*, Leuven, Acco.

Van Den Bulcke, D., (1978), *Multinationale ondernemingen in de Belgische economie*, RUG Gent.

Varkevisser, N. (2001), *Globalisering, een historisch proces*, Targets.

Verenigde Naties (2006), *World investment report FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*, New York.

Elektronische publicaties

Internet

<http://info.wijn.org>

<http://mineco.fgov.be>

<http://romania.ibelgique.com>

<http://www.ejustice.just.fgov.be>

<http://www.belra.be/wijn-roemenie.php>

<http://www.bmt.be>

<http://www.cefta.net>

<http://www.europa-nu.nl>

<http://www.cemcweb.com>

<http://www.eunite.nl>

<http://www.eurovin.be>

<http://www landenweb.net/roemenie>

<http://www.lariviere-virtosu.net>

<http://www.worldwide-tax.com>

<http://www.miga.org>

<http://www.minez.nl>

<http://www.miorita.be>

<http://www.nkvk.be>

<http://www.retail-pro.be>

<http://www.roemenie-toerisme.be>

<http://www.vinartistico.nl>

<http://www.wijngids.be>

<http://www.wijninfo.nl>

<http://www.wikipedia.org>

<http://www.wineestatecapital.com>

<http://www.wijnenhandel.eu>

<http://www.romanianwines.ch>

<http://www.romanianlawoffice.com>

<http://www.solvay.com>

<http://www.essers.com>

<http://www.romanianadvice.com>

<http://www.immoweb.be>

<http://www.zoek-immo.be>

<http://www.sapard.ro>

<http://www.derbigum.be>

<http://www.siro-plast.de>

<http://www.dnv.be>

<http://www.larive.ro>

<http://www.mcti.ro>

<http://www.your-own-wine.com>

<http://www.prosale.biz>

<http://www.vitisphere.com>

Lijst van tabellen en figuren

Tabellen:

Tabel 1: Aantal gecontroleerde bedrijven in het buitenland door Belgische bedrijven.....	- 13 -
Tabel 2: Procentueel werkloosheidscijfer Roemenië.....	- 51 -
Tabel 3: Inflatiecijfer Roemenië.....	- 51 -
Tabel 4: Grootste buitenlandse investeerders 2005.....	- 55 -
Tabel 5: Milieu-uitgaven 2005 (in miljoen euro).....	- 68 -

Figuren:

Figuur 1: Schema van buitenlandse investeringen.....	- 26 -
Figuur 2: Evolutie van directe buitenlandse investeringen in Roemenië 2001-2004.....	- 54 -
Figuur 3: Prijzen van onroerende goederen in Roemenië.....	- 74 -
Figuur 4: Totale oppervlakte van de landbouwgronden bezet door de wijngaarden (1990 - 2004).....	- 100 -
Figuur 5: Productie van wijn.....	- 101 -
Figuur 6: Wijnregio's in Roemenië.....	- 102 -

Bijlagen

Bijlage 1: Vragenlijst Belgische bedrijven die investeren in Roemenië

Bijlage 2: Vragenlijst wijnhandelaren Roemenië

Bijlage 3: Vragenlijst wijnbouwers Frankrijk

Bijlage 1: Vragenlijst Belgische bedrijven die investeren in Roemenië

1. Algemeen

- Naam contactpersoon:
- Telefoonnummer:
- Functie:
- Naam bedrijf:
- Adres België:
- Adres Roemenië:

2. Investerings

- In welke sector bent u actief in Roemenië?
- Waarom heeft u voor Roemenië gekozen om te investeren?
- Heeft u op eigen initiatief geïnvesteerd in Roemenië of op aanraden van anderen? Wie was dit?
- Wat zijn de voordelen om in deze sector in Roemenië te investeren?
- Wat zijn de nadelen om in deze sector in Roemenië te investeren?
- Met welke beperkingen (quota's, bureaucratie, belastingen,...) heeft u rekening moeten houden om uw investering uit te voeren?
- Bent u van plan om in de toekomst bijkomende investeringen te doen in Roemenië? Waarom wel/niet?

3. Tewerkstelling

- Heeft u een filiaal in Roemenië?
- Welke moeilijkheden ondervond u om een geschikte locatie te vinden in Roemenië?
- Zijn de prijzen van onroerend goed duur of goedkoop in Roemenië?
- Hoeveel mensen heeft u in dienst in Roemenië?

- Hoeveel mensen heeft u in dienst in België?

4. Omzet

- Hoe groot is de inbreng van de Roemeense sector in de totale omzet?

5. Samenwerking met Roemeense partner (eventueel)

- Heeft u een partner in Roemenië?
- Voor welke taken is de Roemeense partner verantwoordelijk?
- Bent u tevreden over de samenwerking met uw Roemeense partner?
- Heeft u ooit problemen ondervonden met betrekking tot de samenwerking met de Roemeense partner? Welke?

6. Ondersteuning van Vlaamse/federale overheid

- Geniet u subsidies van één van de overheden in België? Welke?
- Kan u bij problemen terugvallen op het Belgische handelsconsulaat?
- Heeft u ooit problemen ondervonden met betrekking tot de handel in Roemenië?

7. Ondersteuning van Roemeense overheid

- Geniet u subsidies van de overheid in Roemenië? Welke?
- Zijn er in Roemenië instituties die buitenlandse bedrijven bijstaan in hun activiteiten? Welke?

8. Besluit

- Hoe ziet u de toekomst van de Roemeense economie in?
- Liggen er opportuniteiten voor Belgen om in Roemenië te investeren?
- Hoe komt een buitenstaander aan de juiste contacten om in Roemenië te investeren?
- Wat is de belangrijkste raadgeving die u aan een potentiële investeerder in Roemenië wilt meegeven?

- Zijn er nog andere opmerkingen die ik zeker moet weten wat betreft Roemeense economie?
- Kent u nog andere Belgische bedrijven die investeren in Roemenië?

Bijlage 2: Vragenlijst wijnhandelaren Roemenië

1. Algemeen

- Naam contactpersoon:
- Telefoonnummer:
- Functie:
- Naam bedrijf:
- Adres België:
- Adres Roemenië:

2. Handel

- Uit welke landen importeert u wijn?
- Waarom heeft u ervoor gekozen om wijnen uit Roemenië te importeren?
- Hoe bent u in Roemenië terechtgekomen om wijn te importeren? Op eigen initiatief of op aanraden van een collega?
- Welke problemen heeft u ondervonden bij het zoeken naar geschikte wijnen om te importeren vanuit Roemenië?
- Met welke beperkingen (quota's, invoerrechten, bureaucratie, ...) moet u rekening houden om wijnen uit Roemenië te importeren?
- Via welk kanaal (via een groothandel of rechtstreeks bij de landbouwers) koopt u de wijnen in Roemenië?
- Waarom kiest u voor dit kanaal?
- Waarom importeert u enkel wijn uit Roemenië en investeert u niet in een wijngaard?

3. Wijnsoorten

- In welke soorten wijn en druiven uit Roemenië handelt u?
- Waarom heeft u voor deze wijn/druivensoort uit Roemenië gekozen?

- Wat zijn de voordelen om in wijnen uit Roemenië te handelen in plaats van de traditionele wijnlanden als Frankrijk en Italië?
- Wat zijn de nadelen om in wijnen uit Roemenië te handelen in plaats van de traditionele wijnlanden als Frankrijk en Italië?
- Bent u van plan om in de toekomst in bijkomende wijn/druivensoorten te investeren of te handelen?

4. Tewerkstelling

- Heeft u een filiaal in Roemenië?
- Hoe verliep de zoektocht naar een geschikte locatie voor het filiaal?
- Hoeveel mensen heeft u in dienst in Roemenië?
- Hoeveel mensen heeft u in dienst in België?

5. Samenwerking met Roemeense partner (eventueel)

- Heeft u een partner in Roemenië? *(indien niet, mag u de overige vragen van dit onderdeel overslaan)*
- Voor welke taken is de Roemeense partner verantwoordelijk?
- Bent u tevreden over de samenwerking met uw Roemeense partner?
- Welke problemen heeft u ooit ondervonden met betrekking tot de samenwerking met de Roemeense partner?

6. Ondersteuning van Vlaamse/federale overheid

- Geniet u subsidies van één van de overheden in België of Roemenië?
- Kan u bij problemen terugvallen op het Belgisch handelsconsulaat?
- Heeft u ooit problemen ondervonden met betrekking tot de handel in Roemenië?

7. Besluit

- Hoe ziet u de toekomst van de Roemeense wijnbouw in?

- Kan u andere Belgische wijnhandelaren aanraden om wijnen uit Roemenië te importeren? Waarom wel/niet?
- Liggen er opportuniteiten voor Belgen om in wijnbouw in Roemenië te investeren?
- Zijn Roemenen betrouwbare handelspartners?
- Zijn er nog andere opmerkingen die ik zeker moet weten wat betreft Roemeense wijnbouw?
- Kan u mij contactgegevens bezorgen van andere Belgen die handelen in wijn uit Roemenië?
- Kent u buitenlanders (Belgen of anderen) die geïnvesteerd hebben in wijnbouw in Roemenië?

Bijlage 3: Vragenlijst wijnbouwers Frankrijk

1. Algemeen

- Naam contactpersoon:
- Functie:
- Naam bedrijf:
- Telefoonnummer:
- Adres België:
- Adres Frankrijk:

2. Investering

- Waarom heeft u ervoor gekozen om in Frankrijk in wijnbouw te investeren?
- Welke andere mogelijkheden had u buiten Frankrijk?
- Waarom heeft u deze niet gekozen?
- Hoe bent u te werk gegaan om in Frankrijk een opportuniteit te vinden? Op eigen initiatief of met de hulp van een makelaar? Wie was dit?
- Welke problemen heeft u ondervonden bij het zoeken naar een geschikte locatie om in wijnbouw te investeren?

3. Wijnbouw

- In welke soorten wijn en druiven handelt of teelt u?
- Waarom heeft u voor deze wijn/druivensoort uit Frankrijk gekozen?
- Wat zijn de voordelen om in wijnbouw in Frankrijk te investeren?
- Wat zijn de nadelen om in wijnbouw in Frankrijk te investeren?
- Bent u van plan om in de toekomst in bijkomende wijn/druivensoorten te investeren of te handelen? Waarom?
- Wat is het rendement op uw investering?

4. Tewerkstelling

- Heeft u een filiaal in Frankrijk?
- Hoeveel mensen heeft u in dienst in Frankrijk?
- Hoeveel mensen heeft u in dienst in België?

5. Wijngaard

- Hoe groot is uw wijngaard in Frankrijk?
- Hoeveel liter wijn produceert u hiermee per jaar?
- Gaat dit cijfer de komende jaren stijgen of dalen?
- Aan welke factoren is deze stijging/daling toe te schrijven?

6. Samenwerking met Franse partner (eventueel)

- Heeft u een partner in Frankrijk?
- Voor welke taken is deze Franse partner verantwoordelijk?
- Bent u tevreden over de samenwerking met uw Franse partner?
- Welke problemen heeft u ooit ondervonden met betrekking tot de samenwerking met de Franse partner?

7. Ondersteuning van Vlaamse/federale overheid

- Welke subsidies geniet u bij één van de overheden in België of Frankrijk?
- Heeft u ooit problemen ondervonden met betrekking tot de handel in Frankrijk?
- Kan u bij problemen terugvallen op de Belgische ambassade?

8. Roemenië

- Wat is uw mening over Roemenië als wijnland?
- Wat is het imago van Roemenië als wijnland in Frankrijk?
- Indien u nu opnieuw de kans had om te investeren in wijnbouw, zou u opnieuw voor Frankrijk kiezen of zou u kiezen voor een opkomend wijnland als Roemenië? Waarom?

- Wat zijn volgens u typische voor- of nadelen van een investering in wijnbouw in Roemenië?

9. Besluit

- Hoe ziet u de toekomst van de Franse wijnbouw in?
- Kan u potentiële investeerders aanraden om in Frankrijk in wijnbouw te investeren?
- Voor welke gevaren waarschuwt u mogelijke investeerders in wijnbouw in Frankrijk?
- Heeft u nog opmerkingen bij deze enquête?