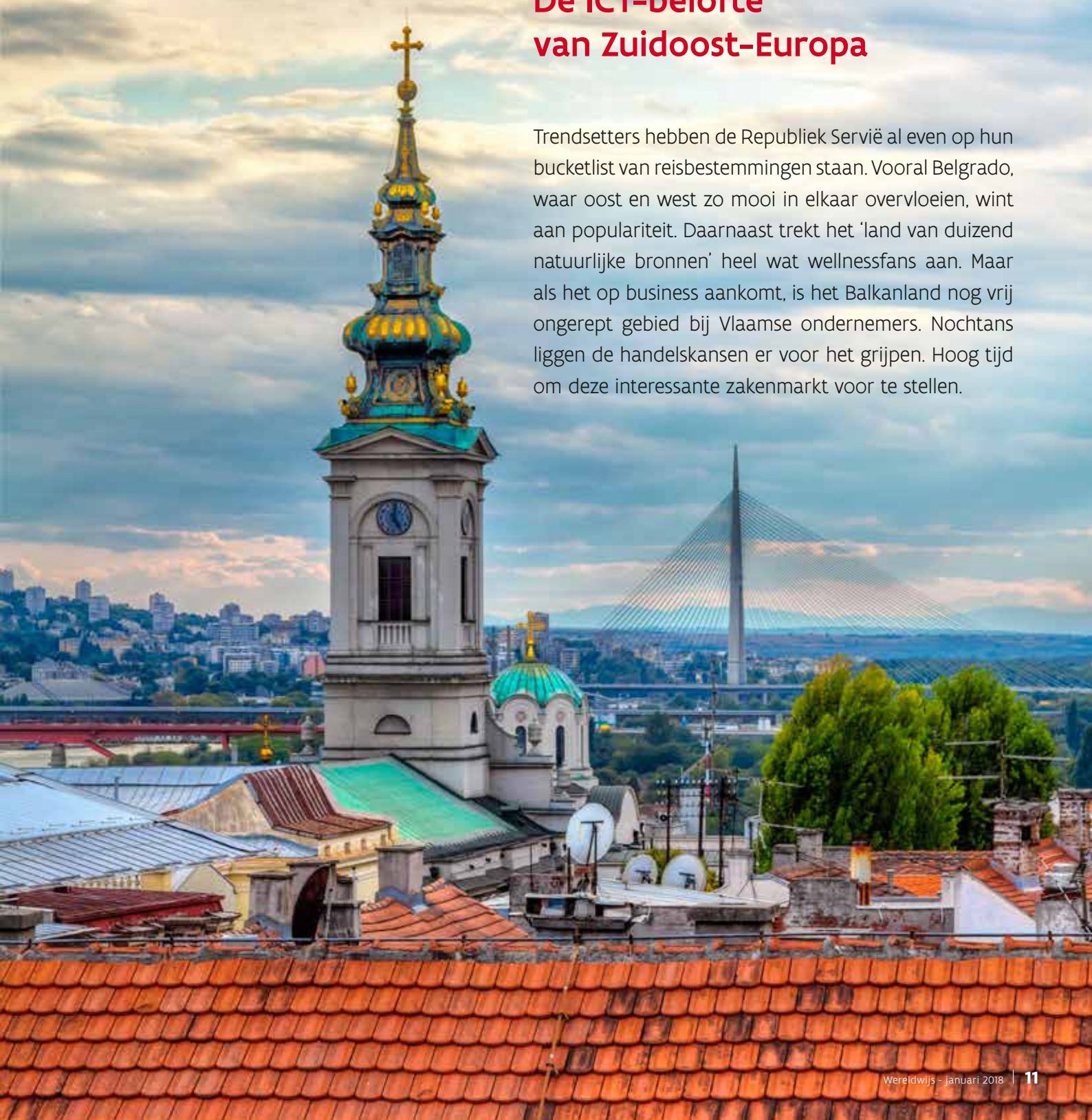


Servië

De ICT-belofte van Zuidoost-Europa

Trendsetters hebben de Republiek Servië al even op hun bucketlist van reisbestemmingen staan. Vooral Belgrado, waar oost en west zo mooi in elkaar overvloeien, wint aan populariteit. Daarnaast trekt het 'land van duizend natuurlijke bronnen' heel wat wellnessfans aan. Maar als het op business aankomt, is het Balkanland nog vrij ongerept gebied bij Vlaamse ondernemers. Nochtans liggen de handelskansen er voor het grijpen. Hoog tijd om deze interessante zakenmarkt voor te stellen.





Expertise van de bovenste plank

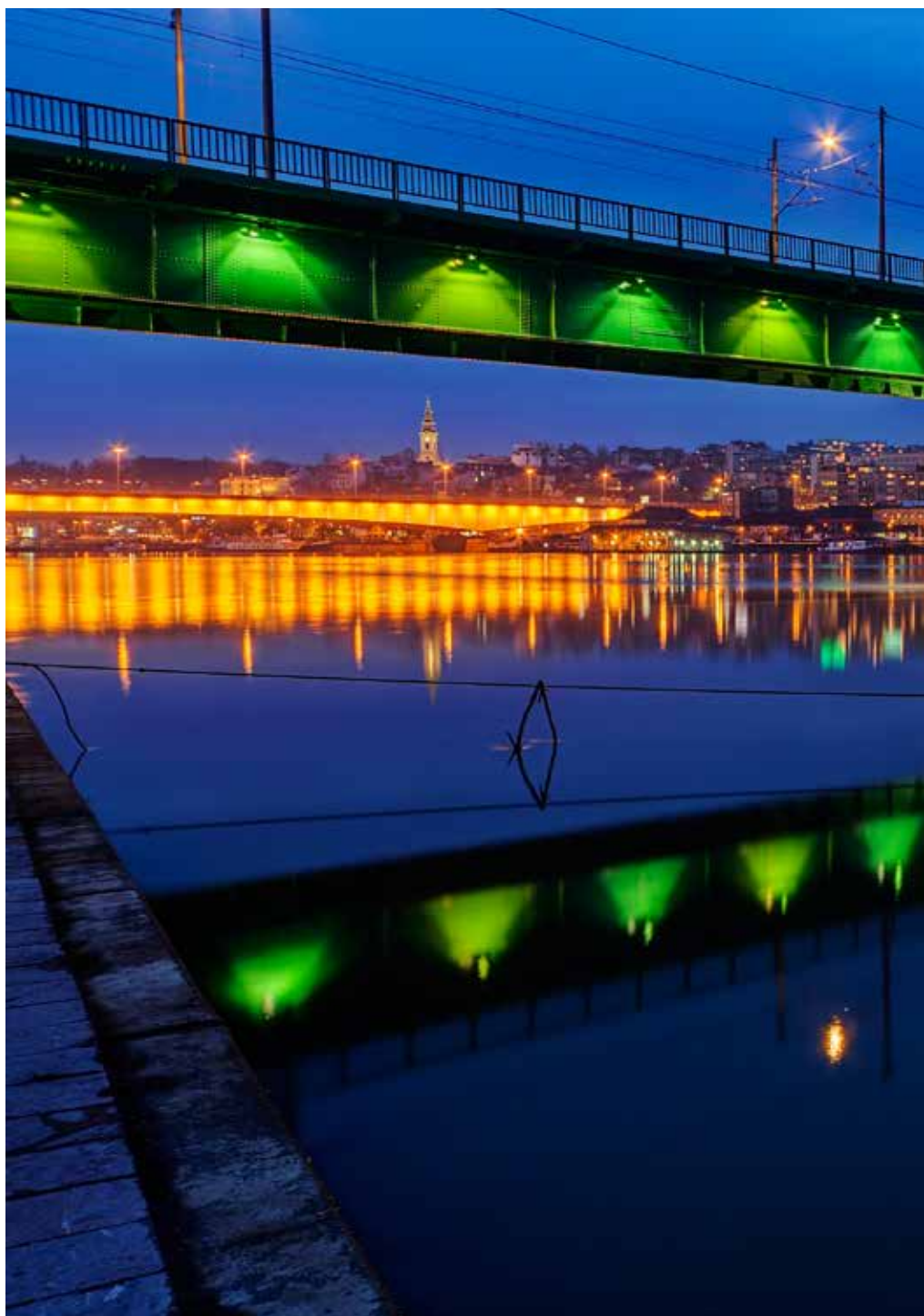
Onze vertegenwoordiger in Belgrado, Marijana Milošević, is daarvoor de meest aangewezen persoon. Zij kent het economische landschap in Servië door en door. Tegelijk weet ze welke kennis en expertise onze Vlaamse ondernemers in huis hebben. Ze brengt dan ook vraag en aanbod samen en ze helpt onze exporteurs met hun plannen in de Servische markt.

Economische vooruitzichten

“De Servische economie zit in opwaartse lijn en de focus van de regering om die trend aan te houden, staat vlijmscherp. Om te slagen, moet ze een pak fiscale maatregelen treffen, bottlenecks verwijderen en meer verschillende structurele hervormingen uitvoeren. Haar commitment om zo veel mogelijk buitenlandse investeerders aan te trekken, is sterk. Door te zorgen voor een betere en stabiele economie, wordt Servië inderdaad een voorspelbare en bijgevolg betrouwbare keuze voor hen.”

Over welke bottlenecks gaat het dan?

Marijana Milošević: “Het belastingsysteem is niet transparant genoeg. Ook behoort Servië vooralsnog niet tot de EU, waardoor standaarden verschillen en non-tarifaire belemmeringen tot de realiteit behoren. De wetgeving verschilt van de EU en ook al worden stappen genomen om die kloof te dichten, toch zijn momenteel nog meer en andere certificaten verplicht.”



\\ Servië biedt veel opleidingen in ICT aan, van uitstekende kwaliteit bovendien. Daardoor ontstaat een sterk en groot aanbod van specialisten, vaak ingenieurs. \\



Serbian Chamber of Commerce and Industry

“Als je de Servische markt veroverd, opent ook de weg naar de westerse Balkan en Eurazië”

Marijana Milošević, onze vertegenwoordiger in Servië, en Zdravko Ilić, Director of the Representative Office in Belgium van de Chamber of Commerce and Industry of Serbia, werken vaak samen. Beiden hebben hun eigen focus in hun steun aan Vlaamse ondernemers: import en investeringen in Servië voor de Kamer, vragen over export naar ginder neemt onze expert voor haar rekening. Maar in de praktijk is het vaak moeilijk om een grens te trekken. In Servië nemen immers vele buitenlandse bedrijven de rol van importeur, investeerder en exporteur tegelijk op, ook Vlaamse ondernemers. Zdravko Ilić belicht zijn kant:

“Sinds het kandidaat-lidmaatschap in de EU in 2012 waait er nieuwe, frisse wind in Servië. Sindsdien nam de overheid grote stappen om de verwachting van de president van de Europese Commissie in te lossen, zodat het lid kan worden in 2025. En dat heeft een positieve invloed op het algemene ondernemerschap in Servië. Obstakels zoals het erg moeilijk verkrijgen van een bouwvergunning, worden stap voor stap weggewerkt. Ook is Servië een kampioen in lage businesskosten: vooral voor elektriciteit, postdiensten maar ook taksen, zoals btw en vennootschapsbelastingen. Daar merken ook de Serviërs effect van, want in de voorbije 4 jaar is de werkloosheidsgraad gedaald van 22% naar 13%. Tot slot blijft de kredietrating van Servië het alsmat beter doen volgens bureaus als Standard and Poor's en Moody's.”

Bijbenen voor de EU

“Om de Europese milieustandaarden te halen, zijn investeringen van minstens 14 miljard euro nodig. Voor veel Vlaamse milieubedrijven is dit een kolfje naar hun hand. Investerings in transport en energie-infrastructureur en grote stedelijke projecten zoals Belgrado Waterfront, vormen een van de top-prioriteiten van de Servische overheid. Daardoor lijkt Servië soms wel één grote bouwsite. In sommige sectoren zoals windenergie, hebben Vlaamse bedrijven zich zelfs al gepo-

sitioneerd als leiders. Daarnaast zijn ook de fruit- en groentesector en de metaalindustrie vragende partij voor Vlaamse expertise en knowhow. Tot slot kan in ICT een samenwerking tussen Vlaamse en Servische bedrijven leiden tot een vruchtbare symbiose. Vlaanderen beschikt immers over de cutting-edge technologie, Servië over de hoogopgeleide mankracht.

Toegangspoort

“Een van de grote troeven van Servië voor Vlaamse exporteurs is hun grote aantal vrijhandelsakkoorden. Vanuit Servië kunnen ze belastingvrij exporteren naar heel Europa, inclusief Rusland, en onder verlaagde belastingen naar de VS, Australië en Japan. Zo heb je een potentiële markt van maar liefst 1,3 miljard mensen binnen bereik. Bovendien loopt een 5-jarig actieplan van 2018 tot 2023 om van de westerse Balkan één grote handelsregio te maken. Daar vallen, naast Servië, ook Albanië, Bosnië-Herzegovina, Macedonië, Montenegro en Kosovo onder. Slaag je erin om een plek op de Servische markt van zo'n 7 miljoen inwoners te veroveren, dan krijg je meteen een springplank naar de andere westerse Balkanstaten, goed voor ongeveer 20 miljoen consumenten. Maar om daar volop de vruchten van te plukken, moet je wel vandaag in actie schieten. Anders is de concurrentie je voor.”

Wanted: Vlaamse knowhow en technologie

Intussen is Servië een van de ICT-hotspots in Europa, hoe komt dat?

Marijana Milošević: "Het Servische onderwijs biedt veel opleidingen in ICT aan, van uitstekende kwaliteit bovendien. Daardoor ontstaat een sterk en groot aanbod van specialisten, vaak ingenieurs. Het land kampte lang met een braindrain maar sinds enkele decennia is ook de lokale markt aantrekkelijk. Dat wereldmarktleiders als Microsoft, IBM, Oracle en Intel er allemaal een vestiging hebben, draagt daar ongetwijfeld toe bij. Ook Vlaamse IT-bedrijven vinden stilaan hun weg. Daarbij vormen de Servische IT-clusters een troef, zoals die in Vojvodina, in het noorden van het land. Verwacht wordt dat daar in de komende vijf jaar zo'n en paar duizend nieuwe jobs worden gecreëerd. Je hoeft dus niet per se in de hoofdstad Belgrado te zijn.

De overheid heeft zeer hoge verwachtingen voor deze industrie en beschouwt ze als cruciaal voor de toekomst. Als een van de sterkhouders van de Servische export moet het aandeel van deze sector nog omhoog. Daarvoor past ze het wettelijke raamwerk voor start-ups aan, genieten business angels voordelige belastingtarieven om te investeren in infrastructuur enzovoort.

Vlaamse bedrijven kunnen daar zeker een stuk van de koek innemen, meestal via een lokale partner."

Elkaar nodig

Is een lokale partner altijd noodzakelijk?

Marijana Milošević: "Alles staat of valt met je zakelijk netwerk. Daarom raden we aan om te partneren. Of dat nu met een distributeur, agent of compagnon is die je helpt bij de opstart van een verkoopkantoor. We zeggen niet dat het alleen onbegonnen werk is, kijk maar naar bedrijven als Metes, maar met lokale partners gaat het doorgaans sneller en efficiënter. Ga daarbij niet over een nacht ijs, maar spreek met verschillende kandidaten. Voorzie voldoende tijd om de knoop door te hakken, eerst moet er een vertrouwensband worden opgebouwd.

Soms is een synergie wel noodzakelijk. Zo beschikt Servië over EU- en andere fondsen voor infrastructuurprojecten zoals de pretoetredingssteun IPA, het programma COSME voor kmo's, de Wereldbank, de Europese Bank voor Wederopbouw en Ontwikkeling of EBRD. Als Vlaams bedrijf inschrijven voor die tenders is moeilijk wegens een gebrek aan marktkennis. Servische spelers zijn vaak te klein of hebben nog te weinig ervaring. Door samen te werken, worden ze wel geschikte kandidaten."

Tips van de insider

Volgens expert **Marijana Milošević** is de allergrootste tip voor zakendoen in Servië: "Bezoek het land en ga op verkenning. De opportuniteiten zijn er, in alle sectoren. Ook in deze die we hier nog niet hebben vermeld." Daarnaast deelt ze graag nog enkele suggesties voor een vlotte marktbenadering en lokale samenwerking: "Geduld is een schone deugd. Maak je huiswerk grondig. Wat feiten over het land, een paar woorden Servisch... het brengt je ver. Let wel, vermijd politieke kwesties en het recente oorlogsverleden. Serviërs zijn erg trots, ze hechten veel belang aan het tonen van respect, persoonlijk contact en een aangename verstandhouding. Tot slot, vorm je eigen beeld van Servië, geloof niet in de clichés. De transformatie mag wellicht gerust een versnelling hoger schakelen, maar ze zijn wel degelijk bezig. En die evolutie gaat alleen in positieve zin."

\\ Ga bij het kiezen van een lokale partner niet over een nacht ijs, maar spreek met verschillende kandidaten. \\



Metes

“We kunnen meesturen in welke richting de stad gaat”

Voor Metes is Servië inmiddels haast even vertrouwd als de Belgische thuismarkt. Het bedrijf is gespecialiseerd in de ontwikkeling en productie van totaalconcepten in machines voor plaatbewerking en lichte metaalconstructies. Naast hun hoofdkwartier in Dilsen-Stokkem heeft deze specialist al bijna een decennium een vestiging in de Servische stad Smederevo. Beide vestigingen werken nauw in tandem met elkaar. Eduard Rutten, CEO van Metes, herinnert zich nog levendig de start.

“Toen we in 2005 ons 10 jarenplan uitstippelden, kwam overduidelijk naar voren dat het vinden van voldoende medewerkers doorslaggevend ging zijn voor onze groei, want in eigen land vonden we geen kandidaten meer. Op dat moment bedroeg de werkloosheidsgraad in Servië 30%. Dat zijn bijzonder veel werklozen die meteen beschikbaar zijn en niets lievers willen dan ergens aan de slag gaan. Bovendien genoten ze vaak een hogere opleiding. In onze Servische vestiging werken vandaag zo'n 350 werknemers, van ingenieurs over bachelors tot arbeiders. Voor ons betekende de beslissing om in Servië een vestiging op te richten een aanzienlijke motor voor groei.”

Relatief makkelijk

“In 2006 reisde ik voor het eerst naar Servië: een zeer goed bereikbare bestemming met dagelijkse vluchten vanuit Brussel, Amsterdam, Düsseldorf of Eindhoven. Twee jaar later namen we de aandelen over van een kmo in de stad Smederevo. Nog een jaar later waren we eigenaar van de grond en gebouwen. We hebben ervoor gekozen om dat op eigen houtje te doen, zonder lokale partners. Wel moet je uiteraard veel netwerken en vertrouwen winnen, maar dat verliep vlot. Zeker in vergelijking met sommige andere landen.”

Mini-Europa

“Uiteraard liep niet alles van een leien dakje. Zo waren de invoertaksen op onderdelen erg hoog, waardoor we in 2011 een grote klant dreigden te verliezen. We zijn dan rond de tafel gaan zitten met de toenmalige burgemeester en legden hem dit dossier voor. Via hem konden we deze zaak voorleggen aan het parlement.

In april 2012 hebben we samen met enkele lokale ondernemers een tax free zone opgericht. Je kan dat zien als een soort mini-Europa waarbinnen de Europese belastingregimes gelden. Daardoor kunnen we alle goederen die we uit België invoeren, verwerken en terugsturen, taksvrij verhandelen. Maar nog een nog groter voordeel is dat we op die manier mee de richting kunnen bepalen waarin de stad evolueert. Want je merkt duidelijk dat de wetgeving aan het veranderen is. Elke dag wijzigt wel iets, doorgaans leunen we steeds meer aan bij de Europese regelgeving.”

Verschillende snelheden

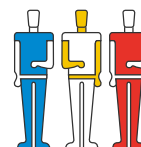
“Denk goed na waarom je voor Servië zou kiezen om zaken te doen. Is dat alleen maar voor de lagere lonen, dan komen andere landen nog beter in aanmerking. Maar ben je op zoek naar veel mankracht met uitstekende skills, dan is Servië een aanrader. Want zelfs met de huidige werkloosheidsgraad klinkt de vraag naar werk nog altijd luid.

Besef wel dat je terechtkomt in een industriële samenleving. Vele van onze medewerkers in Servië komen nog te voet naar het werk. Dat gaat over een paar uur stappen per dag. Zoiets kan je je in Vlaanderen bijlange niet meer voorstellen. Ook word je maar beter niet ziek in Servië. De lokale gezondheidszorgsector is, net zoals in andere landen in de regio, enorm problematisch. Niet dat er geen dokters worden opgeleid, maar die trekken snel naar het buitenland voor de hogere lonen. Die braindrain is nefast, en een punt van zorg voor ons. Hoe houden we hen gezond? Geen evidente vraag. We investeren dan ook sterk in het welzijn van onze medewerkers.”

FACTSHEET SERVIË



OPPERVLAKTE
88.361 KM²



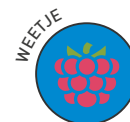
AANTAL INWONERS
7,06 MILJOEN (2016)



OFFICIËLE TAAL
SERVISCH



MUNTEENHEID
SERVISCH DINAR (CSD)
1 EUR = 0,0084 CSD
(15/12/2017)



Servië is een van 's werelds grootste producenten van pruimen en frambozen. Bijna een derde van alle frambozen komt uit Servië.



MARKTSTUDIES

Spelers in de watersector of in ICT krijgen de Servische marktsituatie uitgespit in een overzichtelijk rapport. Check: <https://www.flandersinvestmandtrade.com/export/landen/servië/marktstudies-land>.

FIT-ACTIES IN SERVIË IN 2018

Benieuwd naar uw zakenkansen in Kroatië, Servië en Slovenië? Van 19 tot en met 23 maart organiseert FIT een multisectorale groepszakenreis naar de drie hoofdsteden Zagreb, Belgrado en Ljubljana. Meer info op www.flanderstrade.be.

MEER WETEN OVER ZAKENDOEN IN SERVIË?

Raadpleeg ons landendossier op www.flanderstrade.be of neem contact op met het provinciaal kantoor in uw buurt. Alle contactinfo vindt u op onze website.

Ease of doing business index



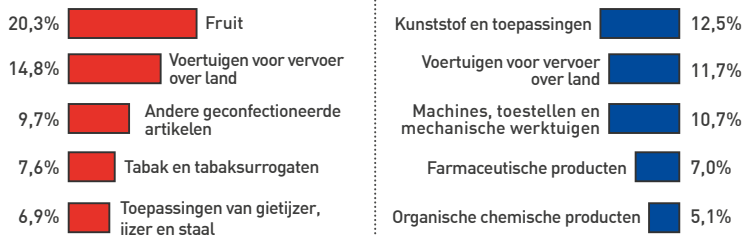
Politiek risico



Commercieel risico (van A tot C)



Vlaamse export naar Servië: € 237,28 miljoen (2016)



Vlaamse import uit Servië: € 124,15 miljoen (2016)