

‘Ablynx is een gemiste kans’ Michel Casselman, CEO van de investerings- maatschappij PMV

“Welke markten zijn nog lokaal? Als je wil meespelen, moet je de ambitie hebben internationaal door te groeien. De overname van het biotechbedrijf Ablynx door het Franse concern Sanofi is een gemiste kans. Uiteraard zal Sanofi het bedrijf niet weghalen uit Gent, daarvoor is het te stevig verankerd in de lokale biotechcluster. De jobs zullen hier dus blijven. Maar als Ablynx zelfstandig had kunnen uitgroeien tot een echte multinational, dan hadden we een veel groter deel van de meerwaarde hier kunnen houden, voor jaren. Want die meerwaarde bestaat niet alleen uit jobs, ook uit dividenden voor de aandeelhouders en belastingen voor de overheid. Welvaart is meer dan jobs. Daar gaat het verankeringsdebat al te vaak aan voorbij.”

“Sanofi bood 3,9 miljard voor Ablynx. Allicht kunnen Vlaamse bedrijven zo'n bedrag niet meteen op tafel leggen. Maar we hebben toch onze holdings? Zij investeren nu al in grote bedrijven. Ambitieuze aandeelhouders, dat is wat we nodig hebben. Geef toe, Vlaanderen is niet bepaald arm. We kunnen veel meer doen. Het moet mogelijk zijn met enkele beloften mee te groeien via significante minderheidsparticipaties. Maar je moet dat ook willen. Ons echte probleem is ambitie.”

‘Vlaanderen is een technologische kweekvijver’ Herman Daems, voorzitter BNP Paribas Fortis, voorzitter KU Leuven

“Vlaamse technologiebedrijven met een wereldwijde markt en zware ontwikkelingskosten hebben enorme financiële noden. Zij kunnen bijna niet anders dan onderdeel te worden van een kapitaalkrachtige multinational. Sanofi biedt Ablynx een internationaal distributiekanaal en middelen om zijn research verder uit te bouwen. Daar is niks verkeerd mee. Je mag niet vergeten dat de initiële investeerders in dit soort bedrijven jarenlang geen dividenden ontvangen hebben. Ze hebben alleen maar geld in het bedrijf gepompt. De verkoop is een manier om hen te compenseren. Als dat niet meer mag, wie gaat dan nog beleggen in een Vlaamse technologiebedrijf?”

“We moeten stoppen met hopen om in Vlaanderen de volgende Google te maken. Vlaanderen is een technologische kweekvijver, die we verzilveren via de verkoop van bedrijven. Zo werkt het. Waarom moeten we een Google hebben als we in staat zijn om volcontinu technologiebedrijven op te leveren? We zijn erom bekend, we zijn er goed in, en het maakt ons rijk. Het buitenland betaalt er ons gigantische prijzen voor. Daar zouden we trots moeten op zijn.”

‘Kinopolis koopt toch ook bioscopen in Canada?’ Stijn Decock, hoofdeconoom Voka

“Als Belgen hun bedrijf verkopen, dan stoppen ze het geld vaak in buitenlandse, conservatieve beleggingen met een veel lager rendement, zoals overheidsobligaties. Eigenlijk zouden wij meer bedrijven moeten kopen in het buitenland, dan vloeien er mooie dividenden terug naar België. Er is een lichtpuntje: de Belgische bezittingen in het buitenland zijn nog altijd groter dan de buitenlandse bezittingen in België. Maar dat is vooral te danken aan het verleden, helaas. België heeft heel veel oud kapitaal in het buitenland. Dat gaat zelfs terug tot in de koloniale tijd van begin twintigste eeuw.”

“Ik vind het niet erg als een Vlaams bedrijf verkocht wordt aan het buitenland, zolang Vlamingen ook bedrijven kopen in het buitenland. Kinopolis heeft bioscopen in Canada gekocht. Waarom zou een Canadees dan geen Belgisch bedrijf mogen kopen? Het wordt anders als een land zijn bedrijven afschermt voor buitenlandse overnames. Als zo'n land onze bedrijven opkoopt, dan is er wél een probleem.”

‘De eigendom van kennis en technologie verhuist zachtjes’ Frank Wijckmans, partner van het zaken- advocatenkantoor Contrast

“Wat met de intellectuele eigendom van het overgenomen bedrijf? De echte kroonjuwelen zijn de kennis en technologie, en de eigendom ervan verhuist zachtjes naar het buitenlandse hoofdkwartier. Wie zal de technologie commercialiseren, en dus de opbrengsten opstrijken? Meer en meer multinationals centraliseren hun intellectuele rechten in de moedervennootschap in het thuisland. Na verloop van tijd verschuift ook het zwaartepunt van het onderzoek zelf – en dus de toekomstige intellectuele eigendom – naar het buitenland.”

“De verankering van de intellectuele eigendom in het hoofdkwartier maakt het gemakkelijker om het dochterbedrijf af te stoten. En omgekeerd wordt het dochterbedrijf afhankelijker van de moeder. De vraag is of dit soort verschuivingen wel wenselijk is voor de Belgische economie.”

‘Verhuizing naar het buitenland is niet altijd negatief’ Katja Bringmann, onderzoekster Universiteit Antwerpen, gespecialiseerd in durfkapitaal

“Ik zie Belgische start-ups naar Silicon Valley verhuizen, maar een groot deel van hun werknemers in België houden. De verhuizing van een bedrijf naar het buitenland is niet altijd negatief. Veel bedrijfjes in België internationaliseren niet, en groeien ook niet. Want voor innovatieve bedrijfjes met een nicheproduct is de Belgische markt te klein om winst te maken.”

“Belangrijk is dat het bedrijfje op de radar komt van een durfkapitalist. Of dat nu een Belgische of buitenlandse durfkapitalist is, heeft niet zoveel belang. Zolang hij maar een goed netwerk heeft. Het sociaal kapitaal van een durfkapitalist is even belangrijk als zijn financieel kapitaal.”