



BARCELONA
 "Een bedrijf oprichten in Barcelona is kinderspel."

BARCELONA LOKT JONG TALENT EN GEVESTIGDE TECHNOLOGIEREUZEN

SILICON VALLEY AAN DE RAMBLA

Barcelona ontpopt zich almaar meer tot internationale hub voor technologie en start-ups. De Catalaanse hoofdstad kan uitpakken met een indrukwekkend ecosysteem, waarin ICT-starters, investeringsfondsen, incubatoren en grote bedrijven elkaar groot maken. FILIP MICHIELS IN BARCELONA

Vanuit zijn nagelnieuwe kantoor in het schitterend gerestaureerde Palau de Mar heeft Miquel Marti een fantastisch uitzicht over de haven en de oude stad. Marti is de CEO van Barcelona Tech City, een overkoepelende cluster van bedrijven, incubatoren en overheidsinstanties, die Barcelona wereldwijd in de markt moet zetten als technologiehub. De recente verhuizing van de belangenorganisatie naar die prestigieuze historische locatie is symbolisch voor de steile ambitie die de stad koestert om de nieuwe IT- en technologiehoofdstad van Zuid-Europa te worden.

Dat die ambitie geen dagdromerij is, bewijzen de cijfers waarmee Marti ons een uur lang overdondert. Barcelona

biedt onderdak aan 2200 technologie- en internetbedrijven, en heeft meer dan tweehonderd technologieparken en een aantal internationaal hoog aangeschreven wetenschappelijke onderzoekscentra. Tienduizenden overwegend jonge en hoogopgeleide mensen werken er in de brede technologiesector. Vele zijn kleine tot middelgrote spelers zoals Skyscanner, Wallapop en Softonic, maar ook giganten zoals King, Airbnb en Vistaprint kozen Barcelona als Europees of wereldwijd hoofdkwartier.

"Tot voor kort zaten hier vooral veel callcenters en servicecentra", weet Marti. "Vandaag groeit Barcelona in sneltreinvaart uit tot een stad waar veel toegevoegde waarde wordt gecreëerd en buitenlandse durfkapitalisten almaar vlotter hun portefeuille open-trekken. Alleen al het voorbije jaar

"Als een groot internationaal technologiebedrijf zich in Europa wil vestigen, staat Barcelona altijd mee bovenaan op het favorietenlijstje"

heeft het technologische ecosysteem hier 1 miljard euro gemobiliseerd. Sommigen noemen Barcelona al het nieuwe Silicon Valley. Dat is wat overdreven, maar we kunnen er niet omheen dat de stad is uitgegroeid tot een van de belangrijkste technologiehubs in Europa. Dat komt in eerste instantie omdat hier een geslaagde mix is gegroeid van incubatoren, jong buitenlands talent, internationale durfkapitalisten en grote namen.

"Bovendien zijn de lonen en prijzen in Barcelona nog altijd bijzonder com-

petitief", stelt Marti. "Goedopgeleide techneuten verdienen hier een stuk minder dan in Londen of Amsterdam, maar het leven is hier wel veel goedkoper. En aangenamer (*grijnst*). Als een groot internationaal technologiebedrijf zich in Europa wil vestigen, staat Barcelona daardoor altijd mee bovenaan op het favorietenlijstje. Ook al is het fiscale en legale kader hier nog niet optimaal. Maar we timmeren al enkele decennia stevig aan de weg, en daar plukken we nu stilaan de vruchten van."

Vacatures

Landgenoot Christoph Brughmans is een voorbeeld van de aantrekkingskracht die Barcelona uitoefent op buitenlands toptalent. Na zijn MBA bleef hij in de stad hangen. Hij richtte er het onlinemarketingbedrijf Addlitate op. Dat telt al zeventien medewerkers, van

allerlei nationaliteiten. "Allemaal hebben ze één universitair diploma, en doorgaans zelfs twee", zegt hij. "Bruto verdienen ze minder dan wat ze in België zouden rapen, maar netto houden ze wel meer over. Wij rekruteren via LinkedIn. Iedereen die we aanwerven, moet perfect Engels spreken, omdat we het overgrote deel van onze omzet buiten Spanje draaien.

"Ik heb hier de voorbije jaren een gigantisch contingent aan buitenlands talent zien neerstrijken. Die talentvijver is misschien wel de belangrijkste

BARCELONA
 “De technologiebedrijven komen af op talent, niet omgekeerd.”



➤ aantrekkingsfactor voor de vele grote technologiebedrijven, maar hij is ook een vruchtbare voedingsbodem voor de start-ups die hier als paddenstoelen uit de grond rijzen. De technologiebedrijven komen af op talent, niet omgekeerd. In Barcelona zijn bovendien ook twee grote businessscholen, die tot de Europese top behoren. Daar studeren jaarlijks duizenden mensen af, onder wie heel wat buitenlanders die hier maar wat graag blijven wonen.”

“Barcelona is naar Europese normen een zeer goedkope stad. Het klimaat is hier fantastisch, de levenskwaliteit is navenant. In het centrum van Londen krijg je voor 1000 euro hooguit een mooie kamer, hier heb je voor die prijs een fraai appartement. In de beste buurten van Barcelona schommelt de prijs per vierkante meter voor een appartement rond 5000 euro. In Chelsea is dat dubbel zoveel. Die aantrekkelijke mix van levenskwaliteit, talent en het sterke opleidingsaanbod heeft de voorbije twee à drie jaar veel grote bedrijven naar hier heeft gelokt. Door-

gaans halen zij veruit het grootste deel van hun omzet uit het buitenland, of zijn ze zelfs helemaal niet actief op de Spaanse markt. Toch vestigen ze hun Europese of wereldwijde hoofdkwartier hier. Daardoor raken honderden vacatures in de technologiesector niet langer ingevuld. Dat brengt nu stilaan een opwaartse druk op de lonen teweeg.”

Letgo, een Amerikaanse app om tweedehandsspullen te kopen en te verkopen, haalde in 2015 in Barcelona 100 miljoen euro op. Tientallen andere starters rondden succesvol investeringsrondes tot 20 à 50 miljoen af. Airbnb, dat in Barcelona ook zijn Europese hoofdkwartier heeft, kocht er vorige maand de lokale start-up Trip4real. “Start-ups hebben hier veel meer toegang tot investeringskapitaal dan enkele jaren geleden”, zegt Christoph Brughmans. “Natuurlijk speelt ook een kettingreactie. Wat in vergelijking met de technologiescene in Londen en Berlijn nog echt ontbreekt, is Spaans risicokapitaal. De meeste grote

bedrijven halen geld op bij buitenlandse investeringsfondsen. Een lokaal fonds beheert maximaal 100 miljoen euro. Dat is natuurlijk peanuts in vergelijking met die grote buitenlandse spelers.”

Lokale helden

“Toen het stedelijke ondernemingsagentschap Barcelona Activa in 1986 werd opgericht, moest het ondernemerschap hier nog worden uitgevonden”, blikt Mateu Hernandez terug. Hij is de CEO van Barcelona Global – een platform dat de economische ontwikkeling van de stad moet bevorderen – en hij was daarvoor jarenlang directeur van Barcelona Activa. “De werkloosheidsgraad in de stad bedroeg toen 25 procent. Het stadsbestuur heeft zwaar ingezet op de praktische en de financiële ondersteuning van jonge bedrijven en ondernemers. Het richtte een handvol incubatoren op. Eind jaren negentig begon dat beleid de eerste vruchten af te werpen. Een aantal lokale bedrijven – vooral in de telecomsector – groeide

stilaan uit tot *local heroes* en zorgde voor flink wat werkgelegenheid. Daaruit is een hele generatie nieuwe ondernemers gegroeid: zij zagen plots hoe je moest ondernemen en wat dat kon opleveren.”

“Een stad wordt niet zomaar een ondernemershub. Dit is een verhaal van vele jaren. We zitten als Europese technologiehub nog niet op het niveau van Londen, maar we spelen wel mee aan de Europese top. Barcelona is een sterk merk geworden en almaar meer grote buitenlandse bedrijven willen zich hier vestigen. Ze vinden er veel jong talent, uit binnen- en buitenland. Hier wonen duizenden Fransen die de Franse bureaucratie zat waren, een massa Engelsen en Zweden die genoeg hadden van het klimaat in hun land, en Italianen die hier de combinatie van de Zuid-Europese levensfeer en de West-Europese efficiëntie wel kunnen waarderen (*lacht*).”

“Neem nu King. Dat is een van de grootste gamingbedrijven ter wereld, dat zijn hoofdkwartier in Stockholm heeft. Het opende in Barcelona een Zuid-Europees hoofdkwartier, dat al veel groter is dan de hoofdzetel in Zweden. Hoe dat komt? Omdat hun hooggeschoolde werknemers veel liever hier werken en wonen dan in Stockholm.”

Fiscale handicap

Toch is het nog niet allemaal rozengeur en maneschijn in de Catalaanse hoofdstad, erkent Mateu Hernandez. “Het ingewikkelde fiscale systeem blijft een hinderpaal. Veel buitenlandse

het nieuwe stadsbestuur om bepaalde economische activiteiten te verbieden, zoals de bouw van nieuwe hotels, niet de beste reclame.”

Maar volgens Brigitte Verkinderen, de directeur van de Belgische kamer van koophandel in Barcelona, kan de rol die het stadsbestuur en de regionale overheid de voorbije decennia speelden, nauwelijks worden overschat. “Ik woon al flink wat jaren in deze stad. Ik kan enkel maar bewondering opbrengen voor de jarenlange visionaire aanpak, die Barcelona ingrijpend heeft veranderd. Dat uit zich op veel vlakken, van een goed uitgekiend mobiliteitsbeleid tot een zeer efficiënte fiscale administratie. Die is hier volledig gedigitaliseerd, zwartwerk is bijna onmogelijk geworden. Een bedrijf oprichten is kinderspel en kost je welgeteld 1004 euro. Starters krijgen voordelige belastingtarieven en de voorbije jaren heeft de stad zwaar ingezet op het aantrekken van buitenlands kapitaal.”

“De keerzijde is dat de lonen en de vastgoedprijzen stevig in de lift zitten. In een jaar tijd zijn de huizen en appartementen 11 procent duurder geworden, maar bedrijven malen daar voorlopig niet echt om. We krijgen almaar meer vragen van Belgische bedrijven die zich hier willen vestigen.” ☺

2200
 technologiebedrijven
 zijn gevestigd in Barcelona.

1004
 euro
 kost het om een bedrijf op te richten
 in Barcelona.

investeerdere begrijpen niet waarom er hier nog een patrimoniumbelasting bestaat. Daarnaast moeten we nog meer buitenlands kapitaal aantrekken. In dat opzicht is een aantal maatregelen van

PERSONAL SHOPPERS IN VASTGOED

Hij wil het verschil maken “met een gepersonaliseerde service én mijn contacten en ervaring hier ter plaatse”, zegt Raf Jacobs. De Belg woont al vijftien jaar in Barcelona. Hij maakte er carrière bij Accenture, maar besloot het met zijn Spaanse echtgenote over een andere boeg te gooien. Met zijn start-up Inspire Boutique Apartments springt hij op de trein van de lokale vastgoedmarkt, die sinds vorig jaar aan een stevigere remonte bezig is. “Zowel hier als in België bieden veel vastgoedkantoren appartementen in deze stad aan, ook

aan Belgen. Maar wij hopen iets meer te bieden. Omdat we ter plaatse zijn, kennen we de markt en kunnen we ons heel snel aanpassen. Bovendien willen we ons profileren als een soort van *personal shopper* in vastgoed. We werken onder meer samen met lokale architecten en advocaten, en bieden een gepersonaliseerd aanbod. Uiteraard kun je ook Spaanse websites afstruinen, maar dan word je bedolven onder e-mails en moet je finaal zelf alles ter plekke regelen. Wij zoeken op maat en onderhandelen voor onze klanten.”



RAF JACOBS
 “Een jaarlijks rendement van 10 procent op vastgoed is in Barcelona niet onrealistisch.”

Dat Jacobs met zijn start-up brood zit in de vastgoedmarkt in Barcelona, is geen toeval. Net doordat de stad bij almaar meer buitenlandse bedrijven in trek is, trekt die markt sinds vorig jaar stevig aan. Nogal wat Belgen laten zich verleiden door de hoge levenskwaliteit in Barcelona, maar ze zien de aankoop van een appartement daar ook als een interessante investering. “De prijzen zijn de voorbije twee jaar al wat gestegen, maar voor de volgende jaren is een jaarlijks rendement van 10 procent zeker niet onrealistisch”, besluit Jacobs.