

C27 – C-WER3

# VLAAMS PARLEMENT



Zitting 1996-1997

13 januari 1997

## HANDELINGEN

COMMISSIEVERGADERING

### COMMISSIE VOOR WERKGELEGENHEID EN ECONOMISCHE AANGELEGENHEDEN

Interpellatie van de heer André Denys tot de heer Luc Van den Brande, minister-president van de Vlaamse regering, Vlaams minister van Buitenlands Beleid, Europese Aangelegenheden, Wetenschap en Technologie, over de herstructurering van de dienst Investeren in Vlaanderen

## Commissie voor Werkgelegenheid en Economische Aangelegenheden

Maandag 13 januari 1997

### VOORZITTER : De heer Robert Voorhamme

- *De interpellatie wordt gehouden om 15.35 uur.*

#### **Interpellatie van de heer André Denys tot de heer Luc Van den Brande, minister-president van de Vlaamse regering, Vlaams minister van Buitenlands Beleid, Europese Aangelegenheden, Wetenschap en Technologie, over de herstructurering van de dienst Investeren in Vlaanderen**

**De voorzitter :** Aan de orde is de interpellatie van de heer Denys tot de heer Van den Brande, minister-president van de Vlaamse regering, Vlaams minister van Buitenlands Beleid, Europese Aangelegenheden, Wetenschap en Technologie, over de herstructurering van de dienst Investeren in Vlaanderen.

De heer Denys heeft het woord.

**De heer André Denys :** Mijnheer de voorzitter, mijnheer de minister-president, collega's, de aanleiding voor mijn interpellatie is de afschaffing van onze vertegenwoordiging voor investeringsprospectie in Stockholm. Naar aanleiding van deze beslissing heb ik een gesprek gevoerd met de investeringsprospecteur, de heer Baesen. Dankzij onze hoorzitting, waarvan we vanmorgen het verslag hebben gekregen, wordt dit debat natuurlijk wat opengetrokken. Tot mijn spijt kon ik daar wegens andere verplichtingen niet aanwezig zijn. Ik heb wel nog vlug dat verslag ingekeken, teneinde me beter op deze interpellatie voor te bereiden.

Vooreerst wil ik hier vermelden dat de dienst Investeren in Vlaanderen een DAB is geworden. De dienst is de opvolger van wat eens de FIOC – een cel binnen de Vlaamse administratie – was. We zijn van oordeel dat het beter zou zijn om dergelijke taken binnen de administratie te organiseren, want diensten met een autonoom bestuur kunnen niet zonder gevaar zijn. Hun werking kan

immers enigszins ondoorzichtig en oncontroleerbaar worden.

Maar afgezien van deze algemene bedenking over de nieuwe structuur van deze dienst, wil ik toch even verwijzen naar de beleidsbrief van de minister-president. Mijnheer de minister-president, daarin tekent u een duidelijke beleidsoptie uit. U zegt daarin dat we op een betekenisvolle wijze moeten aanwezig zijn in zowel Europa, Noord-Amerika als het Verre Oosten. U spreekt in dat verband van een pro-actieve marktstrategie.

Ten tijde van FIOC beschikten we over vijf locaties. Twee daarvan lagen in de VS, in Boston en San Francisco ; twee lagen in het Verre Oosten, in Singapore en Tokio ; en een locatie lag in Europa, in Stockholm. Enkele jaren geleden is er een uitbreiding gebeurd. Er werden in de VS bijkomend twee prospectors, in Chicago en Dallas, ingeschakeld. Verder werden in Europa zelf eveneens twee bijkomende prospectors ingezet.

Twee jaar geleden werd een nieuwe hervorming doorgevoerd. Men besliste toen om Europa vanaf dan te prospecteren vanuit Brussel zelf. In de lijn van die beslissing werd de post in Stockholm afgeschaft. De officiële reden luidde dat er daar een gebrek aan economische potentie is. Ik heb u daarover overigens op 10 september 1996 een brief geschreven. U zegt duidelijk, en ik citeer : dat het gebrek aan economische potentie de reden is van de afschaffing van de desbetreffende prospectiepost in Stockholm. Einde citaat.

Ik heb daarover enkele vragen. De logica van uw beleidsbrief, en de logica die gedeeltelijk ook uit het verslag van de hoorzitting spreekt, doen immers vragen rijzen over de afschaffing van deze post.

Ten eerste : deze beslissing werd genomen zonder dat u het advies hebt gewonnen van de stuur-

**Denys**

groep. De taak van de stuurgroep bestaat uit het adviseren bij het uittekenen van het strategisch beleid voor een meerjarenperiode, met inbegrip van de sectorale en geografische lijnen voor het verwezenlijken van de gestelde doelstelling. Dat lezen we in het verslag van de hoorzitting.

Anders gezegd : u nam een strategische beslissing over sectorale en geografische krachtlijnen, met consequenties die over meerdere jaren gespreid zijn, en die afwijkt van de praktijk uit het verleden. U hebt besloten om de Europese prospectors vanuit Brussel, en niet meer vanuit Stockholm te laten opereren. Desondanks hebt u de stuurgroep – die zijn taak van u zelf heeft gekregen – niet geraadpleegd. U hebt die stuurgroep over het hoofd gezien. We stellen ons daar vragen over.

Ten tweede : ook over de economische potentie hebben we vragen. Als we debatteren over het nut van bepaalde diensten, is het altijd nuttig om concrete cijfers voor ogen te houden – al zeggen cijfers natuurlijk niet altijd alles. In dit geval zijn de cijfers echter duidelijk. We stellen vast dat in de periode van september 1995 tot september 1996 de dienst Investeren in Vlaanderen investeringen ten belope van 17 miljard frank heeft aangetrokken. Die investeringen zijn goed voor 3.105 nieuwe arbeidsplaatsen. Deze cijfers zijn terug te vinden in het verslag van de hoorzitting.

Dat is het globale resultaat, van de dienst in haar geheel. We stellen vast dat het aandeel van Europa in dat resultaat bijzonder klein is. Slechts 2 van de 17 miljard frank zijn afkomstig van Europese bedrijven. Laten we nu eventjes kijken naar de resultaten die door de post in Stockholm werden behaald. Over een periode van 7 jaar, van 1989 tot 1995, werden 22 projecten gerealiseerd. Die 22 projecten waren goed voor 1.020 nieuwe werkplaatsen – of, over die periode van 7 jaar, voor jaarlijks 145 arbeidsplaatsen.

Als we deze cijfers bekijken in het licht van het povere aandeel van Europa in het globale pakket van nieuwe investeringen, dan is het duidelijk dat de inbreng van Stockholm niet onbelangrijk, en zelfs verdienstelijk was. Deze cijfers tonen toch aan dat er wel degelijk een belangrijke economische potentie in Noord-Europa aanwezig is. Mijn betoog hier heeft niets te maken met een of andere Zweedse connectie. Ik stel hier het principe ter discussie. Moet de investeringsprospectie in Europa vanuit Brussel, of vanuit Stockholm – of vanuit

Helsinki – gebeuren ? In Stockholm beschikten we over een locatie van waaruit werd geopereerd.

Men spreekt over een offensieve marktstrategie. Laten we de resultaten van 1995 en 1996 eens vergelijken. We stellen vast dat na een jaar werking vanuit Brussel de cijfers een neergaande lijn vertonen. Ik ben er bijgevolg van overtuigd dat men investeringen ter plaatse moet aantrekken – in Stockholm, in Singapore, of waar dan ook. Door de twee overblijvende investeringsprospectors hier in Brussel te houden krijgt men de indruk dat Europa eigenlijk ondergewaardeerd wordt. We wekken de indruk te geloven dat we nog enkel Amerikaanse en Japanse investeringen kunnen binnenrijven.

De uiteenzetting van de heer Laverge, die op dat vlak toch wel over de nodige ervaring en deskundigheid beschikt, was toch duidelijk. Meer dan 30 percent van de Amerikaanse buitenlandse investeringen worden door Engeland aangetrokken. Nederland slaagt erin om 11 percent van de Amerikaanse investeringen naar zich toe te halen, België slechts 4 percent. Een vergelijking met vroegere cijfers toont aan België vroeger nog 6,5 percent van de Amerikaanse investeringen kon aantrekken.

De Japanse investeringen vertonen een gelijkaardig beeld. De verschillen zijn hier nog meer uitgesproken. Het aandeel van Engeland is nog groter : zij halen 40 percent van deze investeringen naar zich toe. Nederland slaagt erin om 31 percent van de Japanse investeringen in Europa binnen te halen, België slechts 2,2 percent. Dit zijn de cijfers van de heer Laverge, die terug te vinden zijn in het verslag van de hoorzittingen.

Mijnheer de minister-president, ik heb drie vragen. Ten eerste, waarom werd uw stuurgroep niet betrokken bij de beslissing om niet meer ter plaatse te prospecteren ? Dit is markteconomisch en strategisch toch niet onbelangrijk ? Ten tweede, welke redenen kunt u opgeven om te verklaren waarom dit specifiek voor Stockholm is gebeurd ? Ten derde was er mijns inziens een actieve marktstrategische aanpak gericht op Noord-Europa. Waarom wordt dat momenteel afgebouwd ?

Dit zijn mijn drie vragen, kaderend in het algemene beleid van de dienst Investeren in Vlaanderen, zoals geformuleerd in de beleidsbrief en ook terug te vinden in het verslag van de hoorzitting.

**De voorzitter :** Minister-president Van den Brande heeft het woord.

**Minister-president Luc Van den Brande :** Mijnheer de voorzitter, collega's, zoals steeds ben ik ook nu blij dat aan deze zaak een interpellatie wordt gewijd. Op deze manier kunnen we een aantal mogelijke misverstanden uit de weg ruimen.

De aanwezigheid van buitenlandse investeringen blijft uiteraard zeer belangrijk voor de Vlaamse economie en tewerkstelling. We moeten dit plaatsen in de bredere discussie over endogene en exogene elementen. Minister Van Rompuy heeft al gezegd dat we ons sterk moeten richten op het endogene, maar dat we zeker ook het exogene niet mogen verwaarlozen.

Daarom nam de Vlaamse regering in 1993 de beslissing om de dienst die belast is met het aantrekken van kandidaat-investeerders, te versterken. U hebt de nieuwe directeur, de heer Vandeloo, al gehoord op de hoorzitting van 14 oktober 1996. Hij heeft toen een aantal dingen aangebracht. Het volstaat natuurlijk niet om enkel een eerste beeld te geven. Ik ben er dan ook voorstander van om opvolgingsmomenten te organiseren, zodat we een beter beeld kunnen krijgen van de evolutie terzake. Ik ben het zeker eens met de heer Denys als hij zegt dat we nieuwe buitenlandse investeringen zoveel mogelijk moeten stimuleren. We hebben deze beleidslijn doorgetrokken in het regeerakkoord van 1995.

Met het oog op het uitvoeren van zijn strategisch plan, heeft de dienst Investeren in Vlaanderen beslist om zijn buitenlandse vertegenwoordigers als volgt te positioneren : vier op de Noord-Amerikaanse markt, drie in Voor-Azië en één investeringsprospecteur voor de West-Europese markt met standplaats te Brussel. Deze laatste wordt ondersteund door een adviseur met projectverantwoordelijkheid. Wat de omkadering van de personeelsformatie betreft, krijgen we de volgende situatie : 29 percent gaat naar de Noord-Amerikaanse markt, 21 percent naar Azië en 50 percent naar Europa. (*Opmerking van de heer André Denys*)

Dit is de totale omkadering. In Brussel is er een vacature voor de adviseur met projectverantwoordelijkheid. Naast deze administratieve ondersteuning is er bovendien een vacature voor productmanager in Brussel. In de tweede reorganisatie, waarop u doelt, is er plaats voor een bijkomende persoon. Die werkt dan uitsluitend voor Europa. Dit is de strategie, zoals die ook in het strategisch plan werd opgenomen.

De beslissing om de opsporing van kandidaat-investeerders vanuit Brussel te laten gebeuren en

bijgevolg de investeringsprospecteur uit Stockholm terug te trekken, is gesteund op de volgende overwegingen. Binnen de regio Scandinavië is het op het vlak van de economische ontwikkeling duidelijk dat er onvoldoende potentie aanwezig is om de niet onbelangrijke kosten van een kantoor ter plaatse te laten renderen. Dat is natuurlijk altijd relatief, maar ik geef u toch een idee. De kostprijs van een buitenlands kantoor bedraagt gemiddeld 1 miljoen frank per maand. Dit is een normaal cijfer in vergelijking met buitenlandse diensten. Onze overweging, en ook die van het comité, was dat deze prospectie tegen een lagere kost en met eenzelfde rendement vanuit Brussel kan gebeuren. Mede door de organisatie van call centra, probeert men dit alles immers meer en meer te centraliseren. Dit geldt trouwens niet enkel voor de dienst Investeren in Vlaanderen, maar ook voor vele andere diensten. Een dergelijke centralisatie gebeurt uiteraard met de nodige flexibiliteit. Een vergelijking met de situatie van onze diplomatieke vertegenwoordigers binnen en buiten Europa, leert ons dat ook daar een enorme reorganisatie nodig is, zeker in het licht van de evolutie binnen de Europese Unie.

Het gaat om een kwestie van efficiëntie. Op 1 oktober werd het werkgebied Scandinavië toegevoegd aan het werkgebied van de investeringsprospecteur die verantwoordelijk is voor West-Europa. Dit is ook logisch, gelet op de recente toetreding van Zweden en Finland tot de Europese Unie. Zolang Zweden en Finland geen lid waren van de Unie, zaten ze niet in het Europese netwerk. Deze toetreding was dan ook van groot belang. De aanwezige handelsbelemmeringen werden hierdoor weggenomen of verminderd. Dat was jaren terug bij de organisatie van FIOC een van de elementen die in overweging werden genomen.

Die markt is uiteraard belangrijk. Mijnheer Denys, u hebt cijfers gegeven voor de periode 1989-1995. Ik spreek die cijfers niet tegen, toen zijn er inderdaad een aantal naar hier gekomen. De waarheid gebiedt me wel te zeggen dat ik altijd een zeer goede relatie heb gehad met de investeringsprospecteur, de heer Baesen. U hebt gezegd dat u persoonlijk contact met hem hebt opgenomen en dat is ook de taak van de volksvertegenwoordigers. Ik beklemtoon dat het hier niet om de persoon in kwestie ging. Het ging enkel om structurele redenen en om een herpositionering van de strategie. U mag daar verder niks achter zoeken. Er hebben geen andere motieven gespeeld dan de kosten-batenanalyse en het verwachte investeringspotentieel.

### **Van den Brande**

Waarom zijn er ook een aantal Zweedse projecten binnengekomen ? Dit was in belangrijke mate gekoppeld aan de vestiging van Volvo in Gent. De heer Baesen heeft daar zeer consoliderend werk verricht. De afgevaardigd bestuurder van Volvo heeft zich naargelang de omstandigheden ontzettend ingespannen. Hij heeft daar de nodige waardering voor gekregen. Ik durf gerust zeggen dat er een bijna persoonlijke band bestaat tussen Vlaanderen en Volvo. Volvo heeft de Zweedse investeringen in België of Vlaanderen zeker aangemoedigd.

Bovendien is de prospectie van verre markten totaal anders dan de prospectie binnen de Europese Unie. Voor de verre markten moeten we ervoor zorgen dat we op de short-list van aantrekkelijke regio's staan. Het Verenigd Koninkrijk, of bepaalde delen ervan, komen opvallend naar voren op die lijst. Dat hangt samen met de hele politiek van de Europese Unie met betrekking tot de doelstellingen 1, 2, 5 en 5B. Een deel van Schotland – waar de reconversie van de scheepsbouw werd gerealiseerd – krijgt nu inderdaad bijkomende mogelijkheden. Tien jaar geleden was dat nog niet het geval. Ook de micro-elektronica en andere sectoren vestigen zich in Glasgow. Dat valt inderdaad op.

Een kleine regio als Vlaanderen moet op wereldvlak meer dan minimaal aanwezig zijn, meer dan in enkele Europese landen het geval is. De landen van de Europese Unie zijn onze belangrijkste handelspartners, maar dat is voor de organisatiestructuur niet zo relevant.

U stelt een heel concrete vraag over de stuurgroep of het uitvoerend college. Het strategisch plan is gekoppeld aan de prioriteiten die ik genoemd heb : de Noord-Amerikaanse markt, de Aziatische en de Europese. Deze zaak is niet formeel voorgelegd, omdat al wat te maken heeft met de organieke inrichting van de posten niet behoort tot de adviesbevoegdheid van de stuurgroep of het uitvoerend college, temeer omdat de geografische lijnen niet veranderd zijn. Ik kan het enkel herhalen : we kiezen voor Noord-Amerika, Azië en Europa. We hebben enkel overwogen de Europese Unie vanuit Brussel sterker aan te spreken.

Het uitvoerend college zorgt voor de betrokkenheid van de voornaamste partners van de dienst Investeren in Vlaanderen bij de ontwikkeling van de doelstellingen. De stuurgroep heeft tot taak coördinerend op te treden tussen de verschillende actoren die zich in Vlaanderen bezighouden met

het aantrekken van investeerders, in de eerste plaats de GOM's. Ze geven geen advies over beleidsmaatregelen maar worden hierover wel geïnformeerd. Dat gebeurde ook in verband met de herschikking die werd doorgevoerd.

Mijnheer Denys, u haalde cijfers aan over het handelsverkeer met een aantal landen. Ik zal die cijfers niet tegenspreken, maar ze zijn niet altijd relevant om de organisatie van de investeringsinspanningen tot stand te brengen. Derhalve is de beslissing die we genomen hebben absoluut niet ingegeven door welke persoonlijke consideratie dan ook, zelfs integendeel. Bovendien kon deze man zich perfect kandidaat stellen voor de nieuwe opdrachten in Brussel of voor de vacatures in de Verenigde Staten. Ik begrijp heel goed dat dit heel wat anders zou zijn dan een baan in Stockholm, maar de mogelijkheden bestonden. De heroriëntatie is zeer objectief verlopen, louter en alleen met de doelstelling het investeringspercentage van onder meer Japan op te trekken.

**De voorzitter :** De heer Denys heeft het woord.

**De heer André Denys :** Mijnheer de voorzitter, mijnheer de minister-president, ik hou deze interpellatie niet om een bepaald persoon te verdedigen. Ik heb gewoon gezegd waar ik een deel van mijn informatie haalde. Ik ben ervan overtuigd, mijnheer de minister-president, dat u die beslissing genomen hebt binnen het kader van een strategische keuze. Daar wil ik even op ingaan.

De stuurgroep heeft dus een coördinerende rol ten opzichte van de GOM's. Het advies van de stuurgroep als voorbereiding van het beleid is eenmalig, namelijk op het moment dat we een geografische keuze maken. Verder wint u het advies van de stuurgroep niet in. Ik vind dat toch nogal beperkt. Een stuurgroep, die ook adviesgroep is, mag bij dergelijke beslissingen toch nauwer betrokken worden ? Ik ben geen grote voorstander van adviescommissies en dergelijke, maar als er één bestaat, mag men die toch wel au sérieux nemen. U betreft de stuurgroep eenmalig bij het opmaken van uw beleidsbrief, maar niet bij de uitvoering ervan.

Als tweede punt wil ik het even hebben over uw voorstel voor een nieuw organigram. Ongeveer 50 percent van de administratie is in Brussel gevestigd, maar zoals ik begrijp uit dit nieuwe organigram staan degenen die in Brussel gehuisvest zijn, niet allemaal in dienst van de prospectie van de investeringen in Europa. Welke inspanningen levert men qua investeringsprospectie van Noord-

## Denys

Amerika, van het Verre Oosten en van Europa ? Volgens dit organigram is er momenteel alleen een investeringsprospecteur voor Europa. Er zal een adviseur bijkomen. De andere personen die in Brussel gehuisvest zijn, hebben andere taken zoals verantwoordelijke voor informatiebeheer en -verstrekking, verantwoordelijke voor de projectcoördinatie in het Verre Oosten en verantwoordelijke voor de projectcoördinatie in Noord-Amerika. Met andere woorden, 50 percent van het personeel zit in Brussel, maar dat betekent niet dat 50 percent van het personeel zich toelegt op investeringsprospectie in Europa. Ik krijg de indruk dat er slechts twee mensen mee bezig zijn. Dit is te weinig voor Europa.

Als derde punt wil ik Noord-Europa, en meer specifiek Zweden, belichten. Ik ben het met u eens, mijnheer de minister-president, dat de aanwezigheid van een multinational als Volvo mee geholpen heeft in het bepalen van de resultaten die we gekend hebben tussen 1989 en 1995. Die troefkaart moeten we opnieuw kunnen uitspelen. De aandacht voor Noord-Europa lijkt me daarom belangrijk. Dit staat los van de investeringspost in Stockholm. Men kan zeker kiezen voor een post in Brussel vanwege de nabijheid van de EU-administratie. Ik spreek me niet uit over deze optie.

Omtrent de buitenlandse handel heb ik hier ook nog de absolute cijfers betreffende de in- en uitvoer in relatie tot de belangrijkste landen. Wat de EU-landen betreft, is het duidelijk dat onze meest rechtstreekse partners – Duitsland, Frankrijk, Italië en Nederland – het leeuwendeel vertegenwoordigen. Wat de overige Europese landen betreft, is echter het Zweedse aandeel het belangrijkste. Naar ons gevoel ondersteunen die cijfers mede het pleidooi om de aandacht voor Zweden, die naar ons gevoel was verslapt, te vernieuwen.

**De voorzitter :** De heer Candries heeft het woord.

**De heer Herman Candries :** Mijnheer de voorzitter, mijnheer de minister-president, dames en heren, ook ik wil mijn grote sympathie voor de heer Baesen en mijn enorme waardering voor wat hij heeft gedaan, uitdrukken. We moeten echter niet bang zijn om een aantal gevolgtrekkingen, die ik ook in het bedrijfsleven opmerk, te maken. Ook in het bedrijfsleven wordt gestructureerd in functie van het Europese gegeven. Naar ik meen groeien de meeste bedrijven op die wijze. Het Europese gegeven is de thuismarkt geworden, en men organiseert zich in functie van Europa als entiteit. Van

export is alleen nog sprake in buiten-Europese context. Buiten Europa kan de regelgeving eventueel totaal anders zijn.

Mijnheer de minister-president, ik pleit er dus voor dat u vanuit uw Brusselse uitvalsbasis een enorme flexibiliteit inbouwt. Dat is nodig om snel te kunnen inspelen op kansen, binnen maar ook buiten Europa. Tevens wil ik in de buiten-Europese context, en meer specifiek voor wat de Verenigde Staten en het Verre Oosten betreft, pleiten voor een goede relatie en samenwerking tussen export- en investeringsinspanningen. We beschikken in die landen niet over veel mensen. We moeten ze dan ook in complementariteit gebruiken. Op die manier kunnen ze elkaar in een aantal dingen overlappen, zodat alles goedkoper en efficiënter kan worden gedaan. Dat lijkt me een absolute noodzaak. Wat het terugtrekken op het Europese thuisfront betreft, denk ik dat de bedrijven ons reeds voor zijn geweest. Zij trekken die conclusies, en ik geloof dat u dat ook moet doen.

**De voorzitter :** Ook ik wil een bijkomende bedenking formuleren. Persoonlijk weet ik niet goed wat nu het beste is : mensen ter plaatse in het kader van de EU, of de organisatie vanuit Brussel. Dat is waarschijnlijk ook afhankelijk van budgettaire overwegingen. Toch wil ik vragen dat men bijzondere aandacht schenkt aan de investeerders in het Scandinavische gebied. De reden daarvoor is politiek-economisch van aard. Het is natuurlijk zeer aantrekkelijk om Amerikaanse of Aziatische bedrijven naar hier te halen. Daar we ons echter de laatste jaren zorgen maken over de bedreiging van ons Europees economisch model door andere mondiale regionale modellen, hebben we er absoluut belang bij het type van investeerder aan te trekken dat bijna het archetype vertegenwoordigt van dat model.

Zo bestaan in Vlaanderen bijvoorbeeld nog steeds heel wat assemblagebedrijven van verschillende oorsprong. We ervaren dat de cultuur en de mogelijkheden die binnen deze verschillende bedrijven bestaan, aanzienlijk kunnen verschillen. Vaak hangt dit samen met de bedrijfscultuur van het land van herkomst. Welnu, het Vlaamse economische model is bijzonder goed afgestemd op het Scandinavische. Het is goed om daar rekening mee te houden. Als we de sterke en zwakke punten van de diverse investeringstypen analyseren om te bepalen welk type we moeten aantrekken, dan mogen we de Scandinavische investeerders niet gelijkschakelen met om het even welke andere. Dit brengt immers meer met zich mee dan de naakte bedragen van mogelijke investeringen en werknemersaantallen.

**Voorzitter**

Het gaat namelijk om een soort bedrijfscultuur die vaak te verkiezen is boven de andere. Ik meen ook namens mijn fractie te spreken als ik beweer dat de ervaring heeft geleerd dat deze aanpak Vlaanderen geen windeieren oplevert.

Minister-president Van den Brande heeft het woord.

**Minister-president Luc Van den Brande :** Mijnheer de voorzitter, wat de stuurgroep en het uitvoerend college betreft, heb ik aangegeven dat de beslissing door de verantwoordelijke minister wordt genomen. Ik kan dus slechts bevestigen dat dit in het verlengde ligt van hetgene waarin het Strategisch Plan heeft voorzien. Analooq is het trouwens zo dat de raad van bestuur inzake Export Vlaanderen ook volgens het nieuwe decreet niet beslist over de posten in de wereld, maar wel over de invulling ervan. Het zou uiteraard heel dom zijn om terzake niet te trachten maximaal op eenzelfde strategische golflengte te zitten.

Wat de aantallen betreft, hoeft er geen discussie te zijn. Hebben we het over de externen, dan is het vijf-vier-twee. Bekijk ik de gehele personeelsformatie, dan gaat het over 50 percent in Brussel. Over de externen bestaat volgens mij geen meningsverschil. Iedereen die even Brussel aandoet – ongeacht vanwaar hij komt, ook van Noord-Europa – zal echter de facto merken dat de structuur er bijna vanzelfsprekend ten dienste staat van wie er langskomt. Het is echter duidelijk dat ik met dat cijfer van 50 percent naar de totale formatie verwees.

Tot slot vraagt u aandacht voor Noord-Europa. Dat is vanzelfsprekend, want we stellen op dit punt een absolute noodzaak vast. Dat geldt echter ook voor andere landen. Voert men die redenering helemaal door, dan moet ik zeggen dat we geen prospector in Duitsland, Frankrijk en Nederland hebben. Als morgen de kredieten beschikbaar zijn en het een budgettaire prioriteit wordt, dan kunnen we beslissen dat er tien bijkomende mensen moeten zijn. Dergelijke cijfers werden tijdens de hoorzitting naar voren gebracht, en het zou wel eens kunnen dat dit ook daadwerkelijk moet worden beslist. Ik pleit daar nu niet zomaar ruwweg voor. Ik wil echter wel aangeven dat we al evenmin over een investeringsprospector beschikken in onze drie belangrijkste partnerlanden.

Daaraan wil ik toevoegen dat het, inzake onder meer de Verenigde Staten – voor Noord-Amerika

beperk ik me daartoe – en Japan, eveneens heel belangrijk is om die vreemde investeringen minstens te consolideren. Afgerond bestaan er 350 Japanse investeringen in België, waarvan het grootste deel in het noorden des lands. Het is heel belangrijk dat die investeerders niet op verkeerde gedachten worden gebracht. Elke bijkomende investering verankert hen nog wat meer bij ons. Ik kan dit illustreren aan de hand van tientallen voorbeelden. Dat geldt voor petrochemie en ook voor andere domeinen. Het gaat hier over heel kapitaal-intensieve investeringen.

Mijnheer Candries, betreffende uw advies dat we ons vanuit Brussel heel flexibel en strategisch moeten opstellen, moet ik zeggen dat zowel de heer Vandeloo als de andere personen in het management van Investeren in Vlaanderen resultaten zullen moeten voorleggen. Dat is in het algemeen de wijze waarop we met onze VOI's moeten omgaan, al verschilt de ene natuurlijk enigszins van de andere.

Ik ben altijd bijzonder blij als een Noord-Europese onderneming beslist om bij ons te investeren. Ik ben overigens ook tevreden met de opname van Zweden en Finland in de Unie. Ik heb begrepen dat de Noren een derde toetredingspoging voorbereiden. Ik hoop voor hen en voor ons dat zij in hun opzet slagen. Het is ook erg interessant dat Oostenrijk is toetreden, dit onder meer omwille van het daar heersende ecologisch bewustzijn. Dat bewustzijn reikt immers verder dan een louter economische benadering.

Samenvattend kan ik me akkoord verklaren met het oordeel dat onze bedrijfscultuur goed aansluit bij de Scandinavische. Ik beloof de commissieleden dan ook formeel dat de nodige inspanningen zullen worden geleverd om de interesse van Noord-Europa voor investeringen bij ons op te wekken.

**De voorzitter :** De heer Denys heeft het woord.

**De heer André Denys :** Ik wil nog even de aandacht vestigen op de cijfers. De investeringen die werden aangetrokken door de zes buitenposten, zijn goed voor een bedrag van 15 miljard frank. In de periode van september 1995 tot september 1996 werden immers voor 17 miljard frank investeringen aangetrokken, waarvan 2 miljard frank afkomstig uit Europa. U zegt dat een buitenpost 12 miljoen frank kost. We beschikken over zes buitenposten, die ons dus ongeveer 80 miljoen frank kosten. Met dat bedrag hebben we dus eigenlijk 15 miljard frank gerealiseerd.

**Denys**

De vraag is dan ook of het ons niet meer oplevert als wij in het buitenland zelf aanwezig zijn. De cijfergegevens zijn een pleidooi om niet al te vlug te besluiten om vanuit Brussel op te treden. Ondanks de budgettaire weerslag pleit ik ervoor om met buitenposten te werken. De resultaten wegen zeker op tegen de budgettaire inspanning. Maar wie ben ik om daarover een definitief oordeel te vellen ? Ik stel dan ook voor om de stuurgroep in dit debat te betrekken. Deze kan met meer kennis van zaken een onderbouwd advies formuleren. In afwachting daarvan spreken de cijfers voor zich ; het lijkt evident dat wij met buitenposten en niet vanuit Brussel werken.

**De voorzitter :** Het incident is gesloten.

– *De vergadering wordt gesloten om 16.18 uur.*

---