

VLAAMSE RAAD

ZITTING 1989-1990

29 MEI 1990

BELEIDSBRIEF

Naar een Vlaams exportbeleid

VERSLAG

**namens de Verenigde Commissies voor Buitenlandse en Externe Aangelegenheden
en voor Economie, Energie en Tewerkstelling
uitgebracht door mevrouw M.-P. Kestelijn-Sierens
en de heer D. Van der Maelen**

Samenstelling van de Commissie voor Buitenlandse en Externe Aangelegenheden :

Voorzitter : de heer E. Bockstal.

Vaste leden : de heer E. Bockstal, mevrouw M.-P. Kestelijn-Sierens, de heren A. Steverlynck, H. Suykerbuyk, R. Uyttendaele, H. Van Wambeke ;

de heer J. De Bremaeker, mevrouw M. De Meyer, de heren P. Matthys, D. Van der Maelen ;

de heren A. Kempinaire, M. Mahieu, G. Sprockeels ;

de heren W. Luyten, P. Van Grembergen.

Plaatsvervangers :

de heren Jos Bosmans, A. Bourgeois, F. Cauwenberghs, L. Kelchtermans, C. Moors, G. Verhaegen ;

de heren E. Baldewijns, E. Derycke, mevrouw O. Lefebver, de heer J. Van der Sande ;

de heren R. Daems, M. Decoster, H. De Croo ;

de heren H. Candries, J. Caudron.

Samenstelling van de Commissie voor Economie, Energie en Tewerkstelling :

Voorzitter : de heer J. Laverge.

Vaste leden : de heren F. Aerts, P. Deprez, J. De Roo, L. Dhoore, mevrouw M.-P. Kestelijn-Sierens, de heer J. Weyts ;

mevrouw M. De Meyer, de heren I. Egelmeers, C. Lisabeth, D. Van der Maelen ;

de heren L. Bril, J. Buchman, J. Laverge ;

de heren H. Candries, P. Vangansbeke.

Plaatsvervangers :

de heren E. Bockstal, P. Dumez, C. Marchand, M. Olivier, E. Vandebosch, H. Van Rompaey ;

de heren G. Bossuyt, F. Dielens, M. Schoeters, J. Sleeckx ;

de heren A. Denys, D. Van Mechelen, G. Verhofstadt ;

de heren M. Capoen, J.-P. Pillaert.

INHOUDSOPGAVE

Blz.

1. Inleidende uiteenzetting van de heer N. De Batselier, Vice-Voorzitter van de Vlaamse Executieve en Gemeenschapsminister van Economie, Middenstand en Energie	3
2. Hoorzittingen	
2.1. BDBH	14
2.2. Vereniging Vlaamse Kamers voor Handel en Nijverheid	21
2.3. SERV.	30
2.4. GOM's.	35
3. Bespreking	42
4. Aanbevelingen	45
Bijlage — Overzicht van de standpunten.	47

DAMES EN HEREN,

De Verenigde Commissies voor Buitenlandse en Externe Aangelegenheden en Economie, Energie en Tewerkstelling hebben bovenvermelde beleidsbrief, ingediend door de heer N. De Batselier, Vice-Voorzitter van de Vlaamse Executieve, Gemeenschapsminister van Economie, Middenstand en Energie, uitvoerig besproken.

Na een uiteenzetting door de Gemeenschapsminister werden diverse hoorzittingen georganiseerd : op 20 maart met een delegatie van de BDBH ; op 18 april met een delegatie van de Vereniging van de Vlaamse Kamers voor Handel en Nijverheid en met een delegatie van de SERV ; op 2 mei met een afvaardiging van de GOM's. Nadien werd de bespreking afgerond en werden aanbevelingen geformuleerd.

Volledigheidshalve wordt erop gewezen dat de heer Candries een voorstel van resolutie betreffende het exportbeleid in Vlaanderen heeft ingediend. (Stuk 205 (1989-1990) - Nr. 1).

Conform artikel 18, 1, b, van het Reglement heeft de beleidsbrief voorrang op dit voorstel van resolutie. Dit neemt niet weg dat de uitvoerige gedachtenwisseling tegemoet komt aan de in het voorstel van resolutie geformuleerde wens.

1. INLEIDENDE UITEENZETTING VAN DE HEER N. DE BATSELIER, GEMEENSCHAPSMINISTER VAN ECONOMIE, MIDDENSTAND EN ENERGIE

Export is voor een regio als Vlaanderen van essentieel belang. Daar zijn twee grote redenen voor : enerzijds zijn wij sterk afhankelijk van de import van primaire grondstoffen en anderzijds kent de Belgisch-Luxemburgse Economische Unie traditioneel een aanzienlijk tekort in het kapitaalverkeer met het buitenland.

Er zijn echter nog meerdere andere redenen om als overheid de export te stimuleren. Er is immers nog het directe effect op de tewerkstelling en de produktie. Maar achter de rooskleurige cijfers van de buitenlandse handel gaan ook een aantal problemen schuil. Uit cijfers van 1989 blijkt dat 73,4 % van het BNP (of 4.460 miljard) wordt geëxporteerd. Op basis van zeer laattijdige gegevens van het NIS (uit 1985) zou het aandeel van Vlaanderen, enkel en alleen voor de verwerkende nijverheid, op 73 % kunnen geraamd worden. Sedert 1986 werd de neerwaartse trend van het aandeel van de BLEU in de EG-export van afgewerkte produkten omgebogen.

De Kredietbank merkt daarbij op dat het BLEU-marktaandeel tussen 1985 en 1987 minder sterk toenam dan kon verwacht worden op basis van het verbeterde concurrentievermogen.

Waar kunnen we de problemen ongeveer situeren ? Bij een gebeurlijke internationale conjunctuurinzinking verslechtert de uitvoerpositie : dat is een belangrijk gegeven gelet op het belang van de export. Onze export is te sterk geografisch geconcentreerd : ongeveer 75 % gaat naar de EG-landen en 54,2 % naar de directe buurlanden. De uitvoer is geconcentreerd in een eerder beperkt aantal goederencategorieën. Voor de totale Vlaamse uitvoer is driekwart geconcentreerd in : textiel en kleding (8,2 %), rubber en chemie (23,5 %), metaal en scheepsbouw (33,6 %), ijzer en staal en non-ferro (9,1 %). Deze cijfers zijn de meeste recente : uit 1985 !

Deze problemen zouden niet zo groot zijn in zoverre het hier om progressieve markten of sectoren zou gaan. Een geografische en sectoriële specialisatie houdt echter risico's voor de toekomst in. Daarbij verwijst de Minister als voorbeeld naar onze handelsbalans met Japan : 50 miljard deficit waarbij de helft van onze uitvoer bestaat uit parels, edelstenen en edele materialen en 53 % van onze invoer uit vervoermaterialen bestaat.

We moeten daarbij uiteraard oog hebben voor de problemen die eigen zijn aan de KMO's, de ruggegraat van ons economisch weefsel. Onze KMO's hebben ongetwijfeld sterke punten. De Gemeenschapsminister denkt daarbij meer bepaald aan de grondige kennis van het produkt door zowel management als personeel ; hun flexibiliteit ; de inherent snelle en eenvoudige beslissingsprocedures. Toch wordt algemeen aangenomen dat het exportaandeel van de KMO's te laag is. De redenen voor deze minder gunstige exportresultaten van de KMO's kunnen op verschillende vlakken gezocht worden. Er is vooreerst een „technische" reden : alle geproduceerde goederen en diensten door bedrijven lenen zich niet altijd tot export. We kunnen aannemen dat dit voor KMO's meer het geval zal zijn dan bij grote ondernemingen. Dat betekent ook dat we het KMO-exportaandeel niet louter mogen relateren aan het aantal KMO's. De omvang van de export wordt voor een deel bepaald door de omvang van de onderneming. Er zijn niet alleen vrij aanzienlijke middelen vereist voor export, ook de schaalnadelen spelen mee.

De kosten blijken dikwijls te groot te zijn voor de verwachte omvang van de uitvoer. Er is bij de KMO's ook een gebrek aan interesse voor de buitenlandse markten. Een aantal KMO's staan nogal weigerachtig tegenover export omdat zij menen dat de onderneming door haar groei en exportdynamiek aan de controle van de bedrijfsleider dreigt te ontsnappen. Uit een enquête blijkt in dit verband dat 55 % van de KMO'ers tevreden is met de bestaande situatie en hun activiteiten niet verder wensen uit te breiden. Veel KMO's worden afgeschrikt door de onzekerheden en de risico's waaraan export onderhevig is. Dit wordt nog versterkt door de onvoldoende vertrouwensrelatie met de instellingen die hen hier tegen kunnen verzekeren.

Onze KMO's vertonen daarbij een gebrek aan strategisch management. Zij plannen te weinig op middellange termijn. Exportoperaties moeten nochtans minutieus voorbereid worden en punctueel worden uitgevoerd. De redenen voor dit gebrek aan strategisch management zijn tweemaal : een gebrek aan bedrijfseconomische opleiding en werkoverlast. De werkoverlast is daarbij niet zelden te wijten aan een onangepaste organisatiestructuur en een gebrek aan delegatie van bevoegdheden.

Er is ook een duidelijk gebrek aan informatie. Dat is voor een gedeelte op rekening te schrijven van de geringe belangstelling van de KMO's voor het exportgebeuren. Maar daarnaast hangt deze geringe belangstelling ook samen met de ondoorzichtigheid en de ingewikkeldheid van de informatie, die de informatiekloof nog breder heeft gemaakt.

Vele KMO's kennen de instellingen die actief zijn op het vlak van de export helemaal niet en ook niet de instrumenten die hem ter beschikking worden gesteld. Een studie van de universitaire Faculteiten St. Aloysius geeft aan dat 55 % van de KMO's het koninklijk besluit 123 niet kent, dat 76 % van de KMO's nog nooit heeft gehoord van het Fonds voor Buitenlandse Handel en 64 % geen weet heeft van de Nationale Delcreditedienst. Slechts 9 % geeft aan er ooit mee gewerkt te hebben.

De conclusies die we uit deze vaststellingen kunnen trekken zijn dus vierlei :

— een exportbeleid is noodzakelijk ;

— specifiek naar de KMO's toe zijn gerichte acties noodzakelijk om de bestaande exportdrempels te overbruggen. We moeten daarbij goed beseffen dat 96 % van de Vlaamse ondernemingen minder dan 50 werknemers tellen en 98 % minder dan 100. Het Vlaamse exportbeleid mag zich echter niet alleen beperken tot KMO's. Gelet op het open karakter van Vlaamse economie is het exportbeleid te belangrijk om alleen naar de KMO's toe gericht te worden. Er zal nochtans blijken dat door de financieringswet onvoldoende middelen zijn overgeheveld voor de uitoefening van de bevoegdheid Buitenlandse Handel. Daarom is precies een belangrijke concentratie van financiële stimuli naar KMO's toe aangewezen ;

— dit impliceert uiteraard niet dat het exportbeleid naar grote ondernemingen geen rol zou hebben ;

— met de nationale overheid moeten besprekingen gevoerd worden die moeten leiden tot het terbeschikking stellen van accurate en regionale statistieken. Zo is een veel snellere publikatie gewenst van het bruto nationaal produkt, de regionale uitsplitsing van de investeringen, de overheidsuitgaven, de uitvoer in waarde, de invoer en de private consumptie, de regionale raming van het gezinsverbruik en de omvang en de samenstelling van het regionaal inkomen.

De Minister van Economische Zaken is van plan om, zodra de inventaris van de moeilijkheden op het niveau van het NIS afgewerkt is, hierover met de Gewesten contact op te nemen.

We moeten er ons bewust van zijn dat, naast de regionalisering van het exportbeleid via de bijzondere wet van 8 augustus 1988 de nationale overheid een bevoegdheid van coördinatie, bevordering en samenwerking heeft behouden. Dit betekent concreet dat het exportbeleid een parallelle bevoegdheid is geworden van de gewesten en de nationale overheid, dus op voet van gelijkheid. Dat maakt meteen ook de noodzaak duidelijk om tot een gecoördineerd optreden te komen.

De vraag blijft natuurlijk of de financieringswet van 16 januari 1989 hieraan een voldoende budgettaire vertaling heeft gegeven. Bekijken we daarvoor de overdracht van kredieten. Het Fonds voor Buitenlandse Handel werd voor 64 % geregionaliseerd, waarvan 51,8 % voor Vlaanderen of 57 miljoen frank. Het gaat hier om de renteloze leningen aan bedrijven in het kader van marktverkenning, marktverovering en marktbestendiging. Deze leningen zijn terugbetaalbaar in functie van het geboekte omzetcijfer in de geprospecteerde landen. De subsidies aan instellingen, zoals de Kamers van Koophandel in het buitenland bijvoorbeeld, blijven evenwel nationaal. De subsidies aan bedrijven voor deelname aan internationale jaarbeurzen en vakbeurzen werden volledig geregionaliseerd ; 60 % hiervan gaat naar Vlaanderen of 36 miljoen. De subsidie bedraagt in principe 50 % van de huurprijs van de tentoonstellingsoppervlakte. Alleen die beurzen die voorkomen op het programma van jaarlijks vastgelegde gesubsidieerde beurzen komen in aanmerking voor een subsidie. Jaarlijks zal de Minister van Economie dit programma vastleggen. Er werd de Gewesten ook het bedrag voor „nieuwe initiatieven" ter beschikking gesteld. De 60 % voor Vlaanderen betekent hier 30 miljoen frank. De nationale overheid heeft dit bedrag „buiten budget ter beschikking gesteld", wat wil zeggen dat het niet in mindering kwam van nationale kredieten bestemd voor de exportbevordering. 13 miljoen frank (nogmaals 60 %) werd Vlaanderen ter beschikking gesteld teneinde 22 regionale handelsattachés in te zetten. Ter vergelijking : door de nationale overheid wordt se-

dert eind 1988 een beroep gedaan op 136 handelsattachés.

Wat de Belgische Dienst voor Buitenlandse Handel betreft wordt 31 % van de dotatie geregionaliseerd en daarvan gaat nogmaals 60 % naar Vlaanderen. 109 miljoen frank is hiervan bestemd voor de financiering van 87 personeelsleden die zullen worden overgeheveld naar het Vlaamse Gewest.

De totale overgehevelde middelen bedragen 444,5 miljoen frank en daarvan gaat 257,2 miljoen of 57,9 % naar het Vlaamse Gewest. Wanneer men van deze 257,2 miljoen frank de personeelskosten aftrekt dan blijft er voor Vlaanderen een bedrag van 123 miljoen frank voor de financiering van de exportacties.

Daaruit blijkt overduidelijk dat alhoewel het exportbeleid een parallelle bevoegdheid is geworden, de financieringswet hieraan een erg beperkte budgettaire vertaling heeft gegeven.

We mogen daarbij ook niet uit het oog verliezen dat de middelen die aan de BDBH en het Fonds voor Buitenlandse Handel ter beschikking werden gesteld door de nationale overheid, al relatief bescheiden waren.

De bevoegdheidsoverdracht impliceert dat in de loop van 1990 87 personeelsleden van de BDBH (wellicht minder omdat ook een aantal functies worden overgeheveld) en misschien 13 handelsattachés (dat hangt af van de vrijwillige keuze van de bestaande nationale attachés) onder het gezag van de Vlaamse Executieve komen. Daarom is het noodzakelijk dat enerzijds concrete voorstellen geformuleerd worden inzake de toekomstige Vlaamse exportstructuur en een visie ontwikkeld wordt over de rol van de BDBH in het Vlaamse exportbeleid. Het is anderzijds noodzakelijk dat het bestaande overleg met de Minister van Buitenlandse Handel tot concrete resultaten leidt. Dit overleg gaat meer bepaald over de afspraken inzake coördinatie, de samenstelling van de nieuwe Raad van Bestuur van de BDBH, de subsidiëring van instellingen die aan regionale belangenbehartiging doen en een voorstel inzake overheveling van personeel per niveau en per rang. In verband met de nieuwe Raad van Bestuur van de BDBH stelt Minister Urbain een drievoudige pariteit voor : een taaipariteit, een pariteit overheid/privé en een intergewestelijke pariteit. Wat de vertegenwoordiging van de Gewesten in de nationale instellingen en instanties betreft moet dringend werk worden gemaakt van een uitbreiding van de gewestelijke mandaten in de Raad van Bestuur van de BDBH en in Copromex.

Op basis van wat voorafgaat kunnen een aantal krachtlijnen worden geformuleerd namelijk :

- selectiviteit omwille van de geringe financiële middelen en in functie van KMO/grote bedrijven ;
- coördinatie omwille van de parallelle bevoegdheid en de inzet van talloze instellingen en instrumenten ;
- een planmatige aanpak en geen ad-hoc oplossingen ;
- decentralisatie ;
- soepelheid ;
- grondige evaluatie.

Het is daarbij belangrijk dat de Vlaamse Executieve een aantal prioriteiten vastlegt. Dit zal een efficiënte aanwending van de middelen ten goede komen maar ook de coördinatie met de activiteiten van de BDBH vergemakkelijken.

Welke zijn nu die prioriteiten ?

Alles wat behoort tot de relaties tussen de overheid en de bedrijven is gewestelijk. Nationaal blijven de relaties naar het buitenland toe zoals de handelspromotionele acties in het buitenland via bijvoorbeeld missies en beurzen en de informatieverwerving en -verstrekking. Dit betekent nochtans niet dat eigen Vlaamse initiatieven uitgesloten zijn.

De rol van de BDBH zou een coördinatie- en overlegrol kunnen zijn tussen Staat en Gewesten op voorwaarde dat de Gewesten in de Raad van Bestuur en het Directiecomité paritair vertegenwoordigd zijn. Hierrond bestaat geen enkel probleem. Dat is er wel wanneer hieraan gekoppeld wordt dat in de vertegenwoordiging van de Gewesten mede rekening zou worden gehouden met de respectieve export aandelen : de andere Gewesten en de Nationale Overheid wijzen deze idee af.

Een omschrijving van de taken en opdrachten van de BDBH kan in drie grote hoofdstukken omschreven worden.

Primo : de uitvoering van een „nationaal” actieprogramma van handelspromotionele acties dat in overleg met de Gewesten wordt uitgewerkt. Dit nationaal actieprogramma omvat twee onderdelen :

— het gedeelte dat door de Gewesten autonoom en in onderling overleg wordt uitgewerkt, met geld van de BDBH en de Gewesten („pooling van middelen”) ;

— en het aanvullend gedeelte dat door de Raad van Bestuur wordt beslist met louter nationale gelden en waarin de Gewesten paritair zijn vertegenwoordigd.

Secundo : de coördinatie van overige initiatieven. De Gemeenschapsminister denkt daarbij bijvoorbeeld aan specifieke Vlaamse initiatieven waarbij de logistieke steun van de posten in het buitenland moet verzekerd zijn.

Tertio : het ter beschikking stellen van een aantal logistieke functies op het vlak van de informatie, zoals informatie over buitenlandse markten, handelsvoorstellen, informatie over aanbestedingen en grote projecten die nationaal kunnen blijven maar gedecentraliseerd worden naar de gebruikers toe. Dit betekent geen gewestelijk datacentrum, maar de „on-line”-verbinding moet verzekerd zijn.

Verder moet er overleg zijn over de standplaats van de nationale en de regionale handelsattachés, moet de Staat de Gewesten verder betrekken bij de voorbereidende werkzaamheden van de Gemengde Commissies, die in het kader van de akkoorden voor economische en industriële samenwerking zijn ingesteld, en moeten de Gewesten verder inzage krijgen van de economische rapporten van de diplomatieke en consulaire posten in het buitenland.

Al deze elementen moeten opgenomen worden in de afspraak waarover op dit ogenblik op interkabinetsniveau gediscussieerd wordt. Deze afspraak conditioneert inderdaad de efficiënte uitvoering van de bevoegdheid „buitenlandse handel”.

De Vlaamse Dienst voor Buitenlandse Handel moet op een aantal principes stoelen. Een soepele werking is noodzakelijk met betrekking tot de recrutering van het personeel en de financiële verrichtingen. De VDBH zal inderdaad soepel moeten kunnen inspelen op de snelle veranderingen op het vlak van de handelsbetrekkingen en handelsperspectieven, de begrippen „coördinatie, consensus en ervaring” impliceren dat alle partners bij de beleidsvoorbereidingen en de beleidsuitvoering worden betrokken. Een pariteit tussen overheid en privé (de sociale gesprekspartners) is een derde principe.

Een structuur die aan dergelijke principes beantwoordt, kan een pararegionale van het type B zijn. Het is echter noodzakelijk dat de Vlaamse Executieve een meer actieve rol kan spelen dan dit, algemeen aangenomen, bij een pararegionale van het type B het geval is.

Waarom ? Er zijn drie grondige redenen. Ten eerste : een gedeelte van de VDBH zal verder moeten instaan voor de administratieve opvolging van de dossiers met betrekking tot de taken die zijn overgeheveld. Deze taken worden verder uitgevoerd onder het gezag van de bevoegde Gemeenschapsminister. Ten tweede : een gedeelte van het budget van de VDBH zal aan de GOM's en de particuliere sector ter beschikking gesteld worden (zoals de havenverenigingen, Kamers van Koophandel e.d.m.). Zij zullen deze middelen autonoom kunnen aanwenden binnen de limieten van de, door de Vlaamse Executieve vastgestelde, richtlijnen en mits co-financiering. Ten derde : de VDBH zal ook eigen promotionele acties in het buitenland moeten ontwikkelen. Maar ook hier geldt een grote selectiviteit, bij voorbeeld met betrekking tot Oost-Europa, andere regio's met een zekere autonomie, beloftevolle markten of grensoverschrijdende samenwerking.

De Vlaamse Executieve moet hier een zekere controle hebben teneinde te vermijden dat versnipperde initiatieven zouden genomen worden door regionale of nationale instanties en teneinde deze initiatieven in te kaderen in het externe beleid. Wanneer bijvoorbeeld door de Vlaamse Executieve politiek de optie wordt genomen de banden tussen Vlaanderen en Catalonië of Andalusië aan te halen dan moet de VDBH daar rekening mee houden.

Wat de organisatiestructuur van de VDBH betreft, moeten de regionale (provinciale) kantoren maximaal worden uitgebouwd en de centrale kantoren minimaal bemand. De reden ligt voor de hand : tot het gewestelijk takenpakket van de VDBH behoort immers de relaties met de bedrijven.

Bij dit alles stelt zich ook de vraag : moet het FIOC in de VDBH geïntegreerd worden ? De Gemeenschapsminister meent van niet.

En ook hier zijn verschillende redenen voor.

Het FIOC houdt zich niet bezig met de opvolging van vragen van Vlaamse bedrijven voor samenwerking met buitenlandse ondernemingen maar wel met het opsporen en de follow-up van buitenlandse investeringsprojecten. De buitenlandse investeerder wenst zeer grondig te worden geïnformeerd. Om geloofwaardig te kunnen zijn moet het FIOC dus sterk worden omringd en een beroep kunnen doen op de know-how die in ruime mate aanwezig is bij de Administratie voor Economie en Werkgelegenheid. Het gaat hier immers in de allereerste plaats om een functie met een economische inhoud waarvoor een grondige kennis vereist is van de verschillende overheidstegemoetkomingen, de sociale zekerheid, de fiscaliteit, de infrastructurele voorzieningen, de prijzen van de industriegronden en dergelijke meer. Op nationaal niveau is de Dienst Buitenlandse Investeringszaken ook ondergebracht in het Ministerie van Economische Zaken. Het is ook belangrijk dat de FIOC-cel een degelijke follow-up verzekert na de beslissing tot vestiging in Vlaanderen. De Gemeenschapsminister denkt daarbij bijvoorbeeld aan de coördinatie en de begeleiding van de aanvragen om expansiesteun.

Er bestaat weliswaar een raakvlak tussen de opdrachten van het FIOC en de toekomstige Vlaamse Dienst voor de Buitenlandse Handel. Zo kan FIOC projecten ter beschikking hebben inzake joint-ventures en samenwerkings- en toeleveringsovereenkomsten tussen Vlaamse en buitenlandse bedrijven.

Het zoeken van Vlaamse partners, op basis van de gegevens over buitenlandse bedrijven die de Vlaamse investeringsprospectoren in portefeuille hebben, kan daarom toevertrouwd worden aan de Vlaamse Dienst en aan andere Vlaamse instellingen die op dit vlak actief zijn, zoals bv. de GOM's, de Technologische Innovatiecel Vlaanderen TIV e.d.m. Meer algemeen kan gesteld worden dat de band tussen FIOC en de GOM's dient versterkt te worden.

De handelsattachés die verbonden zijn aan de Belgische diplomatieke missies en consulaire posten in het buitenland, verrichten prospectiewerk op vraag van individuele bedrijven bij de BDBH. Het algemeen prospectiewerk behoort eveneens tot hun opdracht. De resultaten daarvan worden gepubliceerd in de „Berichten over de Buitenlandse Handel”. Tijdens hun verblijf in België organiseren deze attachés spreekdagen voor de exporteurs.

Met de regionalisering stelt zich de vraag of Vlaanderen een eigen net van handelsattachés moet uitbouwen. We dienen deze hypothese te verwerpen wanneer de regionalisering tot gevolg zou hebben dat er een alomvattende oververtegenwoordiging optreedt van Belgische, Vlaamse, Waalse en eventueel Brusselse attachés op bepaalde ambassades of consulaire posten, of dat de regionalisering zou resulteren in een loskoppeling van de „geregionaliseerde” attachés van deze posten in het buitenland.

Het is nochtans aangewezen om in bepaalde beloftevolle markten en rekening houdend met onder meer de specifieke behoeften van de Vlaamse bedrijven-exporteurs, Vlaamse attachés voor prospectiewerk in te schakelen. Een dergelijke aanpak kan trouwens de marktbenadering van de Vlaamse bedrijven sterk verbeteren en dynamischer maken.

Wat de opvang en het regime van de Vlaamse handelsattachés betreft, wordt geopteerd om de bestaande nationale regeling over te nemen. Met dien verstande dat de handelsattachés, gelet op de hen toebedeelde taken, functioneel onder het gezag van de Gemeenschapsminister dienen te staan, bevoegd voor buitenlandse handel. Dit betekent concreet dat de handelsattachés onder contract komen van de Vlaamse Executieve en ter beschikking gesteld worden van de Vlaamse Dienst.

Vermits de motivatie en de dynamische werking van de buitenlandse agenten van doorslaggevend belang zijn, is het niet aangewezen hen een vlakke loopbaan aan te bieden. De bestaande nationale regeling kan hier worden aangehouden wat erop neerkomt dat een indeling in drie categorieën wordt voorzien en een gebeurlijke overgang van personeelsleden naar een andere categorie beslist wordt door de bevoegde Gemeenschapsminister. Deze beslissing zal worden genomen op basis van een omstandig activiteitenverslag en na advies van een Coördinatiecomité waarin vertegenwoordigers van de Administratie, de Vlaamse Dienst en de betrokken Gemeenschapsminister zitting hebben.

In het exportbeleid naar de KMO's toe wordt vertrokken van twee benaderingen : de geïntegreerde aanpak, die de ganse exportcyclus van de KMO's bestrijkt ; en de trapsgewijze benadering die exportopleiding omvat, marktstudies, deelname aan beurzen en prospectie.

In het kader van de geïntegreerde benadering zullen, voor de individuele en collectieve begeleiding van KMO's, exportpromotoren voor KMO's worden aangesteld in de regionale kantoren van de BDBH. Die exportpromotoren dienen ook betrokken te worden bij de behandeling van dossiers rond marktstudies, waarover de Minister het zo dadelijk nog zal hebben. Een KMO die een marktstudie laat uitvoeren heeft

vaak nood aan exportadvies. De personen die deze dossiers behandelen dienen dit dus ook te signaleren aan de exportpromotoren. Het spreekt vanzelf dat de begeleiding gepersonaliseerd dient te gebeuren, dat wil zeggen aangepast aan de specifieke situatie van de betreffende KMO en dat deze begeleiding een intensief karakter heeft.

Wanneer we ervan uitgaan dat een exportpromotor ongeveer tien KMO's per jaar efficiënt kan begeleiden en er vijf promotoren per provincie zouden worden aangesteld, betekent dit dat jaarlijks 250 geselecteerde KMO's effectief kunnen begeleid worden. We moeten daarbij onderzoeken in welke mate het geregionaliseerd BDBH-personeel hiervoor kan ingeschakeld worden.

Wat de selectie van de KMO's betreft zal de aanduiding gebeuren door de bevoegde Gemeenschapsminister, op voorstel van de Vlaamse Dienst.

Vermits de geïntegreerde benadering op een gedecentraliseerde wijze via de regionale kantoren in de vijf provincies zal uitgebouwd worden, kunnen exportpromotoren belast worden met het bijstaan van een groep KMO's die behoren tot de kansrijke sectoren die sterk vertegenwoordigd zijn in de betrokken provincie.

Zo worden de voordelen van een sector-specifieke aanpak, waarop de Minister reeds heeft gewezen, gecombineerd met de voordelen waartoe de gezamenlijke opleiding van KMO's uit diezelfde sector aanleiding kunnen geven, zoals bv. de uitwisseling van ervaringen, mogelijke samenwerkingsvormen e.d.m. Zo is het Strategisch Plan Kempen van plan om een specifiek opleidings- en begeleidingsprogramma op te starten voor bedrijven in de transport- en de expeditie sector en de agrarische industrie.

Binnen de regionale kantoren kan bovendien een geografische taakverdeling nagestreefd worden. Daardoor zal de afstand tussen de ondernemingen en de informatie, het advies en de begeleiding minimaal zijn en wordt de bedrijfskenis van de adviseurs geoptimaliseerd.

In aansluiting op deze geïntegreerde aanpak dienen ook een aantal specifieke aspecten van het exportgebeuren ondersteund te worden. We moeten evenwel vermijden overheids-gelden te verspillen aan een aantal lukrake acties die niet kaderen in een duidelijke exportstrategie van de ondernemingen.

Aan de opleiding van de huidige en de toekomstige Vlaamse exporteurs moet meer aandacht besteed worden. Concreet wordt voorgesteld dat de Vlaamse Executieve overeenkomsten zou afsluiten met erkende gespecialiseerde exportopleidingsinstellingen, voor zover kan aangetoond worden dat de opleidingen aanvullend zijn op wat in het kader van de middenstandsvorming reeds bestaat. Binnen een bepaald platform zal zo de deelname van KMO-bedrijfsleiders en kaderleden aan seminars van dergelijke instellingen kunnen gesubsidieerd worden. In Wallonië en Brussel wordt deze participatie trouwens betoelaagd a rato van 50 % van de deelnamekosten.

De Gemeenschapsminister heeft het voornemen om ook voor Vlaamse KMO's concrete steunmaatregelen uit te werken om de deelnamekosten aan dergelijke opleidingsprogramma's te subsidiëren. De huidige specifieke sectoriële exportvorming in de Centra voor Middenstandsopleiding, waarbij aan individuele begeleiding kan gedaan worden na de opleidingscyclus, moet in elk geval verder worden uitgebouwd. Hierbij moet de samenhang met de initiatieven van de exportpromotoren in de provinciale kantoren verzekerd

zijn. Uit studies blijkt dat het exportpalmares van de KMO's niet alleen bescheiden is, maar dat bovendien het overgrote deel van de KMO-exporten wordt afgezet in onze onmiddellijke buurlanden.

Onze KMO's zijn daarbij slechts in beperkte mate geïntegreerd in het internationale bedrijvennetwerk. Eén van de gevolgen hiervan is dat ze onvoldoende voorbereid zijn om maximaal in te spelen op de mogelijkheden die de Europese eenheidsmarkt biedt.

Marktverkenning betekent voor de KMO's een dure hinderpaal. De kostprijs van enkele prospectiereizen is al niet te onderschatten en vaak beschikt de KMO niet over het geschikte personeel om de opportuniteiten in het buitenland af te tasten en te evalueren. Recente enquêtes wijzen bovendien uit dat het onbekend zijn met buitenlandse markten één van de grote hinderpalen voor een KMO is om te exporteren.

Bij besluit van de Vlaamse Executieve van 5 oktober 1988, een besluit op basis van de expansiewetgeving, kunnen renteloze voorschotten worden toegekend aan KMO's voor studies betreffende buitenlandse markten. De steun bedraagt maximaal 50 % voor grondig onderzoek, terugbetaalbaar op basis van de toename van het zakencijfer dat wordt gerealiseerd op de betrokken markt. De analogie met de reglementering van het Fonds voor Buitenlandse Handel is duidelijk. De regeling is echter nooit operationeel geworden ...

Er wordt voor geopteerd de tegemoetkoming inzake marktstudies in te bouwen in de reglementering van het toekomstige Fonds voor Buitenlandse Handel en dezelfde procedure aan te houden.

De regionale kantoren van de Vlaamse Dienst worden daarbij belast met het opstellen van de betrokken dossiers en het bijstaan met advies van de KMO's. Dit kan concreet inhouden dat KMO's geadviseerd worden contact op te nemen met de exportpromotoren. Het spreekt vanzelf dat de regionale kantoren tot geen voorafgaandelijke selectie van KMO's of deskundigen mogen overgaan, al moeten zij een gemotiveerd advies geven over elk dossier.

Wat de controlemechanismen betreft is het aangewezen om een typecontract uit te werken, naast een gedetailleerd aanvraagformulier en de bestaande controle zoals die ook is ingebouwd bij het Fonds voor Buitenlandse Handel. Dit typecontract maakt de toekenning van een lening afhankelijk van de voorwaarde dat de overeenkomst tussen de KMO en de consultant onder de vorm van een dergelijk contract zou zijn afgesloten.

Wat de deelname van bedrijven aan beurzen betreft is het belangrijk dat een grotere selectiviteit wordt nagestreefd. De bestaande steun is immers klein, ongeveer 50.000 frank en bovendien worden de deelname aan beurzen dikwijls beschouwd als een aanwezigheidspolitiek in plaats van een marktprospectie en penetratie-instrument. Gelet op de geringe financiële middelen zullen we ze naar andere steunvormen heroriënteren, zoals de beperking van de steun tot KMO's, het rekening houden met prioritaire markten en sectoren, de subsidiëring van een bedrijf aan dezelfde beurs zal hooguit driemaal kunnen en daarna niet meer.

Ook wat de marktprospectie aangaat zal selectiever worden gewerkt. Ook hier zullen we beperken tot KMO's en rekening houden met prioritaire markten. De procedure is op dit ogenblik zwaar. De lening moet terugbetaald worden in functie van de stijging van de omzet op de geprospecteerde markt. In de veronderstelling dat een lening van 100.000 frank wordt toegekend die door de onderneming in tien jaar-

lijke schijven wordt terugbetaald, bedraagt de actuele subsidie slechts 61.450 frank die bovendien nog belastbaar is.

En ondertussen moet de administratie de ganse stock aan dossiers opvolgen, fiduciaire kantoren inschakelen, aanvragen tot omzetting in een subsidie behandelen enzomeer.

De procedure inzake de behandeling van de dossiers zal worden aangehouden maar de terugbetaling van de leningen zal niet langer afhankelijk worden gesteld van een stijging van de uitvoer naar de geprospecteerde markten. Hierbij kan een moratorium van drie jaar worden toegestaan, waarna een terugbetaling zou volgen in vaste jaarlijkse schijven van 20 %. Ook dient het minimumbedrag van de ingediende begroting verhoogd te worden.

Een dergelijke regeling, die ook van toepassing moet zijn op de marktstudies, biedt vier belangrijke voordelen.

Ten eerste : de administratieve rompslomp vermindert gevoelig zodat het personeel kan ingezet worden voor meer prioritaire taken.

Ten tweede : aan de onderneming kan een lening worden toegekend die een belangrijker deel van de gedane kosten zou omvatten dan momenteel het geval is. Het zou voor de KMO's wellicht een grote prikkel betekenen, ook al leidt het actuariael tot hetzelfde budgettaire resultaat. De beperking van de overheidstegemoetkoming tot KMO's zal dit effect, bij een gelijke inzet van middelen, nog versterken.

Ten derde : de verplichte terugbetaling zal anderzijds wellicht tot gevolg hebben dat een meer grondige afweging van kosten en baten zal gebeuren bij de KMO's en dat mogelijke misbruiken worden tegengegaan.

En ten vierde : op de begroting blijft een rollend fonds bestaan dat daarenboven beter zal gevoed worden dan momenteel het geval is. Het is tenslotte ook opportuun een bijkomende selectiviteit in te bouwen doër een verhouding tot de gemaakte kosten, een hoger leningspercentage toe te kennen aan collectieve initiatieven van bedrijven.

In de ondersteuning van collectieve initiatieven van KMO's en grote bedrijven hebben de GOM's in het verleden een aantal belangrijke exportpromotie-activiteiten ontwikkeld, bijvoorbeeld de oprichting van gemeenschappelijke vertegenwoordigingskantoren in het buitenland, een gemeenschappelijk kantoorcentrum e.d.m. Hoewel een aantal van deze collectieve acties niet tot het gewenste resultaat heeft geleid, moeten we toch zeggen dat zij niet overlappen met het macro-prospectiewerk van de handelsattachés en dat zij gestructureerde samenwerkingsverbanden tussen KMO's hebben gestimuleerd en tot stand gebracht. KMO's die met het oog op hun gemeenschappelijk belang een aantal activiteiten in het buitenland in onderlinge samenwerking en op permanente basis willen uitoefenen kunnen ter extra ondersteuning een beroep doen op de Vlaamse Dienst, mits ze beantwoorden aan de criteria van het Fonds.

Hoewel het duidelijk is dat de omvorming van de centraal geleide economieën in Oost-Europa naar stabiele staathuishoudingen enorme kapitalen vergt, is de kredietwaardigheid van deze landen eerder af- dan toegenomen. Tegenover de groeiende nood aan buitenlandse investeringen staat de eerder afwachtende houding van de privé-sector ingevolge het gebrek aan politieke stabiliteit en het ontbreken van concrete rechtsregels in verband met het commercieel en industrieel verkeer.

Parallel met de initiatieven die in andere landen en op internationaal vlak worden genomen kan ook het Vlaamse

Gewest een bijdrage leveren tot economische wederopbouw van Oost-Europa door Vlaamse bedrijven te ondersteunen die joint-ventures wensen te vormen met ondernemingen in die landen. Men kan inderdaad stellen dat de Oost-Europese landen naast kapitaal ook nood hebben aan know-how en management voor hun industriële ontwikkeling.

Meer algemeen kan trouwens gesteld worden dat in een moderne benadering de problematiek van de export moet verruimd worden tot samenwerkingsvormen op zowel commercieel als technologisch en financieel vlak. Het is duidelijk dat alle ondernemingen, en dus ook de grote bedrijven, in aanmerking dienen te komen voor dergelijke initiatieven.

Gelet op het risico-dragend karakter van deze operaties, de know-how van de GIMV en de nood aan een grote selectiviteit werd aan de GIMV gevraagd een operationeel kader uit te werken op basis van een viertal krachtlijnen.

Een eerste krachtlijn : het moet gaan om het ter beschikking stellen van fondsen door de GIMV en het Vlaamse Gewest aan Vlaamse ondernemingen, fondsen die moeten aangewend worden voor het opstarten van joint-ventures in Oost-Europa.

Tweede krachtlijn : de initiatieven moeten van belang zijn voor de Vlaamse economie en bijdragen tot de ontwikkeling van de economische betrekkingen van Vlaanderen met die landen.

Derde krachtlijn : de fondsen zijn rentegevend en terugbetaalbaar volgens de modaliteiten die te bepalen zijn bij overeenkomst.

En als vierde krachtlijn : de fondsen hebben een risico-dragend karakter, dat wil zeggen dat geparticipeerd zal worden in gebeurlijke winsten terwijl tevens deelgenomen wordt in mogelijke verliezen. Men is evenwel slechts gehouden tot het bedrag van de inbreng.

Voor wat de financiering betreft kan een beroep worden gedaan op de middelen van het Fonds voor Innovatie en Technologie (FIT).

2. HOORZITTINGEN

Ingevolge de in de verenigde commissies gemaakte afspraken worden, na de uiteenzetting van de Gemeenschapsminister, een aantal betrokken instanties gehoord. Achtereenvolgens hoorden de commissies een afvaardiging van de BDBH, van de Vlaamse Kamers voor Handel en Nijverheid, van de SERV en van de Vlaamse GOM's.

2.1. Hoorzitting met een afvaardiging van de BDBH

A. Inleiding door de Adjunct Directeur-Generaal van de BDBH

Deze afvaardiging wordt geleid door de heer Servotte, Adjunct-Directeur-Generaal. Hij geeft, op verzoek van de voorzitter, volgende beknopte inleiding. De heer Servotte stelt vooreerst dat het exportbeleid zeer belangrijk is. Hij stelt vast dat de beleidsnota blijk geeft van een realistische kijk. De middelen om aan exportbevordering te doen zijn inderdaad zeer bescheiden, zowel op regionaal als op nationaal niveau. Ze dienen dan ook zo selectief mogelijk te worden aangewend. Wildgroei en overlapping moeten alleszins vermeden worden. Er moet worden nagegaan wie wat doet. De beleidsnota stelt dat de regio's zich best concentreren op de hulp naar de bedrijven toe (informatie, structurering, financiering, enzovoort). Op nationaal vlak (BDBH) doet men er best aan zich te concentreren op alles wat te maken heeft met het buitenland, de buitenlandse markten, informatie hierover en promotionele acties in het buitenland.

Belang van de KMO's

Terecht wordt in de beleidsnota het accent gelegd op de KMO's. Het merendeel van de exporteurs in Vlaanderen zijn immers KMO's. Hiervoor steunt de heer Servotte zich op een exporteursregister van de BDBH waaruit blijkt dat er ± 5.700 fabrikanten exporteurs zijn waaronder $4.900 (\pm 85 \%)$ met minder dan 100 werknemers, en $4.295 (\pm 75 \%)$ met minder dan 50 werknemers. Vooral voor die ondernemingen moet er begeleidend worden opgetreden. Wel mag men hierbij niet uit het oog verliezen dat het wel de grote ondernemingen zijn die het grootste gedeelte van onze export voor hun rekening nemen. Toch moet het accent ondubbelzinnig liggen op de KMO's, vooral dan bij die, die blijk geven van het nodig professionalisme en voluntarisme.

Noodzaak van samenwerking VDBH — BDBH

De heer Servotte wijst op het belang van een nauwe samenwerking van de Vlaamse Dienst voor Buitenlandse Handel met de BDBH, gelet op de beperkte middelen. Dit wordt voorzien door de pararegionale structuur die wordt vooropgesteld voor de VDBH. De regionale kantoren dienen te worden versterkt, want zij zijn de verbinding tussen de KMO's en de centrale administratie. De centrale kern van de Vlaamse exportbevorderende administratie moet zich bevinden in hetzelfde gebouw als de BDBH teneinde de samenwerking en het overleg te vergemakkelijken.

Traders

In de beleidsnota zijn echter, volgens de spreker, een aantal aangelegenheden niet behandeld.

Hij stelt dat in de beleidsnota zeker een hoofdstuk moet

worden gewijd aan de rol van de traders, de handelsmaatschappijen, die een niet te verwaarlozen rol spelen in onze handelsexpansie. De bedrijven in het Antwerpse moeten hierbij extra in de verf worden gezet.

Vakbeurzen

Verder stipt hij het belang aan van de vakbeurzen. Zij zijn een belangrijke hefboom voor de export. KMO's hebben er alle belang bij. In het belang van Vlaanderen moet worden gestreefd naar de uitbouw van enkele grote vakbeurzen met internationale uitstraling. Meer ondersteuning in de beleidsnota tegenover gespecialiseerde vakbeurzen in Vlaanderen is zeker gewenst.

In het belang van de regio's moet de BDBH zo goed mogelijk werken. Haar informatica-systeem moet optimaal uitgebouwd worden teneinde zo vlug mogelijk ter beschikking te staan van het Vlaamse Gewest, de VDBH, de exporteurs en de handelsattachés in het buitenland.

B. Vragen van de leden

Een lid vraagt wie het meest een beroep doet op de BDBH, de grote ondernemingen of de KMO's ?

Volgens de heer Servotte hangt dit af van de markten.

Er zijn in Vlaanderen 4 grote categorieën exporteurs.

— Multinationals of Belgische bedrijven overgenomen door multinationals. Zij doen voornamelijk een beroep op de BDBH indien het gaat om handelsbetrekkingen met landen met staatshandel of ontwikkelingslanden. Verder hebben ze weinig ondersteuning nodig.

— Grote Vlaamse bedrijven. Zij doen geregeld een beroep op de BDBH vooral dan wat betreft informatieverstrekking, vakbeurzen, deelname aan zendingen.

— De diamantsector. Deze vertegenwoordigt $\pm 8\%$ van onze export. Er wordt zeer zelden een beroep gedaan op de BDBH door deze sector.

— De KMO's doen het meest beroep op de BDBH voornamelijk via de regionale kantoren en vooral dan wat betreft betrekkingen met de industrielanden. Zij wensen dan vooral informatie betreffende marktenquêtes, deelname aan contactdagen en aan vakbeurzen.

Een lid wenst te weten wat de ervaring is inzake het begeleiden van KMO's bij de exportactiviteit. In het verleden gebeurden reeds dergelijke experimenten. Zijn er aanwijzingen dat het bedrijfsleven hierop inspeelt ?

De heer Servotte antwoordt hierop dat ter zake de ervaringen uiteenlopend zijn en dat er weinig echt goede exportconsulenten zijn. De BDBH is gedurende een bepaalde periode voor 50 % tussengekomen in de honoraria van deze experts. Alhoewel het systeem goed is, oogstte het slechts een matig succes. Vorig jaar werden bij voorbeeld slechts 12 contracten afgesloten met experts voorgesteld door KMO's.

Een lid vraagt of de mensen die vanuit de BDBH zullen worden overgeheveld naar dergelijke diensten hiervoor wel gevormd zijn. Is deze benadering niet theoretisch, met andere woorden is ze haalbaar ?

De heer Servotte verduidelijkt dat de BDBH sinds 1962 gewestelijke adviseurs heeft. Zij hebben reeds de nodige ervaring opgedaan en kunnen bijgevolg best optreden als

exportpromotor, om de bedrijven te adviseren. Er zijn ook nieuwe adviseurs. Ideaal zou zijn dat ploegen worden gevormd met personen uit het bedrijfsleven en die dan samen zouden diagnoses stellen.

Enkele vragen van de Gemeenschapsminister

De Gemeenschapsminister zegt akkoord te zijn met de opmerking van de heer Servotte, dat traders niet zijn vermeld in de beleidsnota. Hij wil dan ook weten welk beleid de heer Servotte suggereert naar de traders toe. Verder stelt de Gemeenschapsminister dat het zijn bedoeling is vijf exportpromotoren te hebben, per provincie. Hij weet nog niet of die afkomstig zullen zijn van de BDBH. Hij stelt wel dat er momenteel 12 plaatsen vacant zijn, waarvoor wel reeds de financiële middelen overgeheveld zijn, maar deze vacatures zijn nog niet ingevuld. Hij vraagt zich af of er bij diegenen die worden overgeheveld mensen zijn met de nodige capaciteiten om die functie op het terrein te gaan uitoefenen. Hij wil tevens de mening kennen van de BDBH over de regionale kantoren. Wat zou er best mee gebeuren? Incorporatie in de GOM's of blijven afhangen van een centrale Vlaamse Dienst voor Buitenlandse Handel?

Belang van de traders

De adjunct Directeur-Generaal van de BDBH repliceert hierop dat de traders zeer belangrijk zijn. Deze functie moet verder worden ontwikkeld. De traders zouden beter moeten worden georganiseerd. Verder is een inventarisatie van de traders nodig, met andere woorden waarin zijn zij gespecialiseerd en op welke markten opereren zij. Sommige traders nemen bepaalde produkten van de KMO's op in hun verkooppakket en promoten deze produkten. Deze formule zou kunnen gestimuleerd worden door het Vlaamse Gewest. Gezien het hier gaat om dienstverlening zou dit moeten leiden tot vergoeding.

Voor wat betreft het profiel van onze regionale adviseurs verwijst hij naar wat hij vroeger reeds vermeldde. Hij stelt dat er in elke provinciehoofdplaats zeker één persoon is die de nodige capaciteiten heeft.

Wat betreft de regionale kantoren stelt de heer Servotte dat de GOM's zich in bepaalde domeinen een beetje hebben opgesteld als concurrenten van de BDBH. De GOM's verrichten zeer goed werk inzake bedrijfskennis, bedrijfsstructurering. Wel is het beter dat ze zich niet inlaten met buitenlandse markten. Zij hebben niet die enorme kennis die hiervoor nodig is. Er moet duidelijk worden gesteld wie wat doet teneinde te bewerkstelligen dat KMO's precies weten waar ze terecht kunnen. De heer Servotte opteert resoluut voor het blijven afhangen van de regionale kantoren van de centrale Vlaamse Dienst voor Buitenlandse Handel omdat incorporatie van de regionale kantoren in de GOM aanleiding zou kunnen geven tot wrijvingen. Wel is het goed dat zij opereren vanuit hetzelfde gebouw zodat de KMO's slechts één adres zouden hebben waar ze voor alles terecht kunnen. Wat betreft het personeel is het beter dat het ondergeschikt blijft aan de Vlaamse Dienst voor Buitenlandse Handel. Indien overigens deze vijf regionale kantoren worden versterkt met 7 à 10 personen, hetzij in het totaal 50, dan zouden er nog slechts een 30tal overblijven voor de Centrale Vlaamse Dienst voor Buitenlandse Handel met een Raad van Beheer van 32 leden. Op dat moment zou het bestaan van een Vlaamse Dienst voor Buitenlandse Handel moeten in vraag gesteld worden.

Vlaamse aanwezigheid binnen de BDBH

Een lid stelt de vraag hoe het zit met de Vlaamse aanwezigheid binnen de BDBH. In het verleden waren hieromtrent enige problemen. Vlaanderen neemt ongeveer 70 % van de Belgische export voor zijn rekening. Wordt dit feit voldoende weerspiegeld wat betreft de Vlaamse medezeggenschap binnen de BDBH ? Is de Vlaamse aanwezigheid in deze nationale instelling voldoende groot ? Een tweede vraag van hetzelfde lid betreft de Belgisch Luxemburgse Unie, die dikwijls vermeld wordt in de beleidsnota. In hoeverre is de samenwerking uitgebouwd vanuit de BDBH in het kader van de Benelux ? Zijn er geregeld contacten ?

Verder vraagt het lid of de BDBH of de VDBH een rol zou kunnen spelen wat betreft het organiseren van vakbeurzen of wordt de organisatie van deze vakbeurzen overgelaten aan toeval of aan de dynamiek van sectoren.

Tevens wil het lid weten of de BDBH beschikt over statistisch materiaal om nieuwe initiatieven te nemen teneinde in te spelen op de gewijzigde marktsituatie, ook internationaal. De afgevaardigde van de BDBH geeft volgend antwoord. Wat de Vlaamse aanwezigheid betreft binnen de BDBH is er inderdaad een probleem. Na de overheveling van het personeel einde dit jaar zullen er duidelijk minder Nederlandstalige dan Franstalige ambtenaren zijn. De BDBH zal worden geconfronteerd met een minorisatie van de Vlamingen. Op het beleidsniveau is er een verhouding van 5 Franstaligen, tegenover 1 Nederlandstalige (de adjunct-directeur-generaal).

Benelux

Wat betreft de Benelux gelooft de heer Servotte dat deze onvoldoende wordt gebruikt en dat de taaiverwantschap met de noorderburen onvoldoende wordt benut. Benelux-initiatieven werden spijtig genoeg in Belgisch verband afgeremd en het Vlaamse Gewest kan hier de fakkel terug opnemen. De regionalisering biedt de Vlamingen de kans zich sterk te profileren. Zij hoeven van Nederland niet bang te zijn en dienen hun minderwaardigheidscomplex te overwinnen. Momenteel beperken de contacten zich tot een jaarlijkse bijeenkomst van de algemene directies waarbij van gedachten wordt gewisseld en informatie wordt uitgewisseld.

Vakbeurzen

Aangaande de vakbeurzen kan de BDBH moeilijk zelf het initiatief nemen. Zij ontstaan door privé-initiatief maar misschien loont het de moeite met de organisatoren aan tafel te gaan zitten teneinde iets uit te werken. Wel kan de BDBH potentiële buitenlandse klanten uitnodigen, met gedeelde kosten, maar zelf initiatief nemen om vakbeurzen te organiseren is nogal moeilijk, meent de heer Servotte.

Het optreden van de BDBH

Een lid vraagt hoe in de praktijk een gesplitste BDBH zal optreden. Hij herinnert hierbij aan de uitspraak van de heer Geens, Voorzitter van de Vlaamse Executieve : „als één eenheid naar het buitenland toe, en gedecentraliseerd naar het binnenland toe". Verder stelt hij de vraag op welk niveau de overhevelingen van personeel zullen gebeuren en wat de toekomstmogelijkheden, meer bepaald de promotiekansen, van deze personeelsleden zullen zijn.

De heer Servotte antwoordt hierop dat de BDBH zich best toelegt op het verwerven van informatie wat betreft de bui-

tenlandse markten en op het organiseren of coördineren van de acties in het buitenland. Maar verder moet de BDBH de exportbevorderende acties op nationaal vlak blijven organiseren omdat wij bijzonder klein zijn, vooral in het Europa van morgen. Ook is onze representativiteit in het buitenland zeer gering, daarom moeten de acties worden gebundeld en moeten we als één geheel naar buiten treden. De regio's moeten zich vooral concentreren op begeleiding, structurering van bedrijven en op de interregionale samenwerking binnen het kader van de EG. Vlaanderen heeft zich nog niet kunnen rangschikken bij de vijf dynamische regio's (Catalonië, Lombardije, Rhône-Alpes, Baden-Württemberg en Aquitaine-Midi-Pyrénées) van de EG, waartussen meer en meer samenwerking tot stand komt.

De overheveling van personeel

Wat de voorziene overheveling betreft van 87 personeelsleden van de BDBH (toestand van 01.04.1988), hierin is reeds verandering gekomen. Er waren relatief veel ontslagningen bij de BDBH, zodoende dat er nu 77 overhevelingen zullen gebeuren waarvan reeds 71 bezet. De verdeling per niveau is als volgt voorzien :

23 personeelsleden voor niveau 1
21 personeelsleden voor niveau 2
19 personeelsleden voor niveau 3
8 personeelsleden voor niveau 4

De verdeelsleutel is gebaseerd op wat werd uitgewerkt door de financieringswet, dit wil zeggen 23,3 % voor Vlaanderen, 13,7 % voor Wallonië, 1,9 % voor Brussel en 61,1 % voor de BDBH.

Wat de functies buiten kader betreft zijn er 5 voorzien voor de Vlaamse regio waarvan er 4 momenteel bezet zijn en 1 niet.

KB 123

Wat de binnen het koninklijk besluit nr. 123 aangeworven personeelsleden betreft, zij werden aangeworven om steun te verlenen aan de KMO's en waren gevestigd in de regionale kantoren. Deze worden niet meer opgevolgd en hun contracten werden niet hernieuwd wat tot gevolg heeft dat ook die 5 plaatsen onbezet zijn.

De verdeling van de overhevelingen is dus wel evenredig verdeeld over de niveaus. Van de in totaal 87 vacatures, zijn er 12 dus niet bezet.

Na de overheveling vallen deze personeelsleden wat promotie betreft binnen de regelingen van de Vlaamse Gemeenschap. De ruimte is daar vrij groot wegens het gekozen statuut voor de VDBH van een pararegionale B.

Het Waalse Exportbeleid

Een lid verwijst naar de opmerking van de heer Servotte als zou de beleidsnota zeer oordeelkundig en realistisch zijn opgesteld. Hij verwijst hiervoor naar de kansen op samenwerking tussen de BDBH en de VDBH. De heer Servotte voegde hieraan toe dat dit jammer genoeg niet het geval is langs Waalse kant. In hoeverre hypotheceert dit de uitbouw van de export van dit land ?

De heer Servotte antwoordt dat het Waalse Gewest ervan uitgaat, dat het op autonome wijze zijn exportbeleid kan bepalen. Het wenst ook op generlei vlak afhankelijk te zijn van op nationaal niveau genomen beslissingen. Dit geeft aan-

leiding tot overlappings. Het Waalse Gewest wenst ook niet in te gaan op afspraken inzake coördinatie van de acties. Reeds meer dan een jaar wordt hier over onderhandeld. Dit werkt inderdaad remmend. Er is een wildgroei die gaat leiden tot wrijvingen. Dit leidt eveneens tot asymmetrie, bij voorbeeld het verschillend toekennen van subsidies aan bedrijven die deelnemen aan buitenlandse beurzen. De subsidies die het Waalse Gewest toekent liggen veel hoger dan deze toegerekend door het Vlaamse Gewest. Duidelijke afspraken zijn dan ook gewenst teneinde te vermijden dat we zowel bij de exporteurs als in het buitenland gezichtsverlies lijden.

De handelsattachés

Moeten de attachés, afgezien van de 13 die zullen worden overgeheveld, het diplomatiek statuut hebben ? Moeten ze gehuisvest worden in de ambassades ?

Wat de handelsattachés betreft is de idee zoals ontwikkeld in de beleidsnota van de Gemeenschapsminister goed.

De huidige handelsattachés hebben geen diplomatiek statuut behalve in landen waar het beter is dat ze er een hebben voor hun veiligheid (bij voorbeeld destijds in Roemenië). Verder is het niet noodzakelijk. Het brengt niets bij in de efficiëntie van hun werk. Wat de huisvesting betreft, dit is delicaat. Er zouden wrijvingen kunnen ontstaan, indien de handelsattachés zouden worden gehuisvest in de ambassades. Zij zouden bijvoorbeeld inzage krijgen in gegevens die betrekking hebben op bedrijven van de andere regio. In de industrielanden is overigens de diplomatieke status en vestiging in ambassades geen pluspunt. In sommige landen is het zelfs een nadeel een officiële status te hebben.

Het lid wil weten op welke wijze de BDBH naar het buitenland toe wil optreden ?

De heer Servotte antwoordt hierop dat een nationale aanpak, eventueel in samenwerking met de regio's, inderdaad het beste is, gezien het Belgisch label inderdaad het beste is gekend.

Men moet komen tot een soort „pooling" van de actiemiddelen. De BDBH heeft zijn eigen actieprogramma waarin de gewesten goed vertegenwoordigd zijn. De Vlaamse regio kan vragen aan de BDBH om samen acties te organiseren, waarbij proportioneel iedereen zijn financiële inbreng moet doen. Tot nog toe kon met het Waalse Gewest hierover echter nog geen akkoord worden bereikt.

De Nederlandse markt

Een lid wenst te weten waarom de Nederlandse markt wordt beschouwd als een moeilijke markt.

De heer Servotte antwoordt hierop dat de Nederlandse markt inderdaad een moeilijke markt is. Wel kan men stellen dat de Nederlandse markt onze belangrijkste markt is. 16 % van onze export gaat naar Nederland. Nederland staat dus open voor Belgische produkten, ze moeten wel van goede kwaliteit, en niet te duur zijn, want Nederland is prijsbewust. Het is mogelijk in Nederland zaken te doen. De markt is open voor wie zich aanpast. De BDBH vestigt de aandacht van KMO's op deze markt. Te dien einde organiseert de BDBH initiatieven om te komen tot een betere samenwerking.

Een lid vraagt of het protectionisme dat Nederland hanteert reëel is.

De heer Servotte antwoordt dat dit inderdaad reëel is.

maar dat in het kader van de eenheidsmarkt, de Nederlanders, of ze dit nu willen of niet, hierin verandering zullen moeten brengen.

Wanneer en hoe heeft de overheveling van het personeel plaats ?

Een lid vraagt of de overheveling van het personeel van de BDBH met betrekking tot Wallonië reeds gebeurd is. Zij wenst ook te weten of de analyses inderdaad gebeuren op basis van achterhaalde statistieken. Zij verwijst hierbij naar een reeds eerder gestelde vraag en wenst te weten of er dan geen recentere gegevens bestaan.

De heer Servotte antwoordt hierop dat de overheveling nog moet gebeuren na de goedkeuring van de wet ad hoc en het koninklijk besluit ad hoc. Dit alles is gepland vóór einde 1990. Men is volop bezig met de criteria op te stellen. Er wordt beroep gedaan op vrijwilligers, (statutairen en tijdelijken), maar indien er niet voldoende zijn zal men mensen moeten verplichten.

Bij de vrijwilligers gaan diegenen met de grootste anciënniteit voor (zowel bij de statutairen als bij de tijdelijken), terwijl bij diegenen die men eventueel gaat verplichten men omgekeerd zal tewerk gaan : de tijdelijken en de jongsten in anciënniteit komen dan eerst aan de beurt. Voor de handelsattachés gelden andere verplichtingen gezien die afhangen van het Ministerie van Buitenlandse Zaken. Er zijn een 20-tal attachés van vreemde nationaliteit. Een 25-tal Franstalige handelsattachés willen overgaan naar de diensten van het Waalse Gewest.

Gewestelijke statistieken met betrekking tot de export

Wat de gewestelijke statistieken betreft die zijn inderdaad verouderd (reiken slechts tot 1986). De BDBH werkt eveneens met de BLEU- en NIS-statistieken en die zijn vrij recent en ook goed bruikbaar. Zo zijn de gegevens van de eerste 10 maanden van 1989 reeds beschikbaar.

Fonds Buitenlandse Handel — Delcredere dienst

Een lid wenst tenslotte te weten wat het Fonds voor Buitenlandse Handel en de Delcredere dienst doen. In Wallonië bestaat een dienst AWEX die risico's draagt voor Waalse bedrijven.

De heer Servotte antwoordt dat het Fonds voor Buitenlandse Handel subsidies verleent aan Kammers van Koophandel en beroepsverenigingen op nationaal vlak. Dit zal zo blijven. Anderzijds zijn er de leningen zonder interest voor prospectie-initiatieven buiten de EG. Deze bevoegdheid werd overgeheveld naar de Gewesten. Het Vlaamse Gewest gaat hierbij nieuwe systemen uitwerken, zoals onder andere het verlenen van voorschotten, wat zeer interessant is. Het recuperatiepercentage van de leningen ligt heden tussen 15 à 20 %.

De Delcredere dienst houdt zich bezig met de verzekering van het exportkrediet risico. De AWEX in Wallonië is een soort Fonds voor Buitenlandse Handel waar ze zelf het initiatief nemen. Besluitend stelt de afgevaardigde van de BDBH dat AWEX geen concurrentie vormt voor de Delcredere dienst.

2.2. Hoorzitting met een delegatie van de Vereniging van de Vlaamse Kamers voor Handel en Nijverheid

Samenstelling van de delegatie van de Vereniging van de Vlaamse Kamers voor Handel en Nijverheid

De heer Rathé, vertegenwoordiger van de vereniging van de Vlaamse Kamers voor Handel en Nijverheid, lid van de Ronde Tafel voor de export waaraan alle Vlaamse Kamers voor Handel en Nijverheid deelnemen, Voorzitter van het West-Vlaams Exportpromotiecentrum dat optreedt voor de West-Vlaamse Kamers van Handel en Nijverheid, Adviseur van de buitenlandse handel.

De heer Adriaenssens

— Secretaris-generaal van de kamer voor Handel en Nijverheid in Kortrijk ;

— Secretariaat Exportpromotiecentrum West-Vlaanderen.

De heer Uyttersprot

— Directeur Kamer voor Handel en Nijverheid (Dendermonde) ;

— Voorzitter van de Commissie Export, Secretaris Ronde Tafel voor de export.

A. Inleidende uiteenzetting

Namens de delegatie zet de heer Rathé het standpunt van de Vlaamse Kamers van Handel en Nijverheid uiteen.

Er moet z.i. worden uitgegaan van de vraag wat de ondernemingen willen en wat voor hen goed is wat het exportbeleid betreft. Het betreft hier dan voornamelijk KMO's, grote ondernemingen hebben immers minder behoefte aan middelen.

Wat is de rol van de Kamers van Handel en Nijverheid bij het exportbeleid ? Zij hebben altijd een belangrijke rol gespeeld onder meer door de aflevering van oorsprongscertificaten, het ontvangen van handelsattachés, het zenden van missies naar het buitenland, enzovoort.

Zij hebben een export-databank die door de leden en niet-leden regelmatig wordt geraadpleegd.

In West-Vlaanderen hebben de Kamers ook promotieclubs. Dit zijn organisaties ad hoc om bedrijven te helpen en te adviseren bij de export. Er bestaat tegenover de Kamers ook weinig drempelvrees. Ondernemers doen er gemakkelijk beroep op.

De nota van Gemeenschapsminister De Batselier wordt door de Kamers als positief aanzien. Zij wensen wel enkele accenten te leggen.

1. De export-promotiecentra en export-clubs zouden als hefboom moeten worden erkend en een meer formele samenwerking met hen is noodzakelijk.

2. Wat de exportpromotoren betreft zijn de Kamers het eens dat er meer moeten zijn maar vragen ze te laten werken vanuit de Kamers van Handel en Nijverheid. Ze willen hiervoor de nodige steun verlenen. Hierdoor wordt ook meer succes verzekerd, want de nodige infrastructuur is reeds ter beschikking.

3. Wat promotie vanuit de Vlaamse regio betreft in verband met beurzen, missies, en dergelijke meer vragen de Kamers dat toch zeer selectief zou worden opgetreden, ge-

zien de schaarse middelen die via het Fonds voor Buitenlandse Handel, ter beschikking zijn. Hiervoor is een beleidsplan nodig dat elk jaar moet worden herzien.

Wat het algemeen beleid betreft zijn de KMO's de doelgroepen. Er zijn veel enquêtes gedaan die weergeven dat het grootste deel van de export (80 à 90 %) naar de buurlanden gaat. (Frankrijk, Duitsland, Nederland). Normaal is dan dat de promotie van de buitenlandse handel voornamelijk wordt afgestemd op de buurlanden. Zeer selectief kan echter ook worden gekeken naar andere regio's in overzeese gebieden, maar hier is grote voorzichtigheid geboden.

Het externe apparaat, met name onze handelsattachés en onze consulaire en diplomatieke agenten in het buitenland, wordt beter nationaal behouden, dit in het kader van de beperkte financiële middelen.

Ook is het imago van ons land niet zo goed. Wanneer we bovendien zouden streven naar Vlaamse, Waalse, Brusselse en nationale vertegenwoordigers zouden we er eerder verzwakt uitkomen. Daarom willen de Kamers zoveel mogelijk gezamenlijke nationale vertegenwoordigers en in zeer specifieke gevallen, Vlaamse attachés in bepaalde landen of regio's. Die handelsattachés moeten rechtstreeks werken met regionale handelspromotoren, waarvan de Kamers hopen dat ze in hun midden zouden worden geïnstalleerd. Voor de efficiëntie is dit volgens hem noodzakelijk.

De BDBH is een zeer belangrijke instelling die waardevolle diensten verleent. Zij is een zeer belangrijk documentatiecentrum. De BDBH moet verder een coördinerende rol blijven vervullen. Voor complexe contracten is het van belang dat de nationale overheid een sterkere rol zou spelen dan de regionale overheden.

B. Bespreking

Selectie van beurzen

Een lid wenst te weten hoe de Kamers de selectiviteit met betrekking tot het organiseren en steunen van beurzen zien. Moeten we evolueren naar het ondersteunen van een collectieve en sectorgewijze benadering van beurzen of moet het een bedrijfsgebonden aangelegenheid blijven? De heer Rathé antwoordt hierop dat de Vlaamse aanwezigheid in de beurzen moet worden bepaald door de Vlaamse Gemeenschap. Collectieve presenties zijn nog steeds het beste. Een beurs voor een individueel bedrijf is een zeer dure aangelegenheid. De collectieve standen doen het goed, bij voorbeeld in het kader van een beroepsvereniging of een Vlaamse stand. De kostprijs is ook veel lager. Naar het publiek zijn collectieve stands ook veel aantrekkelijker. Wie doet nu die selectie?

In de Vlaamse Dienst voor Buitenlandse Handel zou een procedure dienen te worden ontwikkeld waardoor de bedrijven inspraak hebben met betrekking tot die selectie. Een ander middel is dat bedrijven laten weten waarin ze geïnteresseerd zijn. Er wordt echter heel wat misbruik gemaakt van de renteloze leningen die worden toegekend aan bedrijven. Soms worden ze helemaal niet terugbetaald. Hiermede gaat ook een ganse administratie gepaard. Men kan zich de vraag stellen of deze geïndividualiseerde aanpak wel de juiste is. Daarom wordt best geopteerd voor een collectieve aanpak.

Kamers van Handel en Nijverheid versus BDBH

De verslaggever vraagt zich af hoe de activiteiten van de

Kamers van Handel en Nijverheid ingepast worden in het beleid van de BDBH ? De Kamers hebben exportdatabanken, exportcircuits enzovoort. Is dit geen parallel circuit met dit van de BDBH ? Zij vraagt zich af of de Kamers gebruik maken van de gegevens die de BDBH heeft ofwel of de gegevens van de Kamers gebaseerd zijn op eigen informatie.

De heer Adriaenssens antwoordt hierop dat de kamers informatie hebben die parallel loopt met die van de BDBH. Dit is een gevolg van het feit dat de BDBH in het verleden zijn gegevens met zeer grote geheimhouding behandelde. Nu de BDBH zich commerciëler is gaan opstellen is het mogelijk die informatie te bekomen, maar ze wordt wel zeer selectief verkocht. Eerst moet een brief worden gericht aan de Directeur-Generaal van de BDBH, die dan beslist of hij de informatie al dan niet zal verstrekken. Nu is de databank van de Kamers ook veel meer up-to-date. Dit is een gevolg van de veelvuldige samenkomsten van handelsattachés, de dagelijkse aflevering van oorsprongscertificaten alsook de enquêtering, die elk jaar bij alle ondernemingen gebeurt. De databank is voortdurend in evolutie. De exportdatabankgegevens worden volledig los van de gegevens van de BDBH opge maakt. Dit geldt voor zowat alle Kamers van Handel en Nijverheid en er bestaat een Kamer in elk arrondissement. Het bestand is ook zeer selectief.

Het lid vraagt of de bedrijven dan nog wel een beroep doen op de databank van de BDBH. De heer Adriaenssens antwoordt hierop dat de bedrijven een beroep doen op de databank van de BDBH om meer informatie te krijgen over het buitenland, niet over de Belgische bedrijven die aan export doen.

Een lid vraagt of de databanken van de verschillende Kamers van Handel en Nijverheid met elkaar verbonden zijn. De heer Adriaenssens antwoordt hierop dat dit vandaag nog niet het geval is, maar dat gewerkt wordt aan een commerciële vennootschap die de exportbestanden van alle Kamers gaat centraliseren, zodat de informatie overal zal kunnen worden opgevraagd.

Kamers van Handel en Nijverheid versus professionele organisaties

Een ander lid wenst het relatiepatroon te kennen tussen de Kamers en de professionele organisaties. Wat de sectorfederaties betreft, zij hebben zeer uitgebouwde „exportcellen”¹. Deze informatie is echter louter sectorgebonden, bijvoorbeeld metaal. De informatie van de Kamers is meer geografisch van aard, bij voorbeeld uitvoer naar Spanje. Wanneer men nu iets zou willen weten over metaalverwerking in Spanje, in de veronderstelling dat daar een andere reglementering van toepassing is dan de algemeen geldende, dan zou men eerder bij sectorfederaties terecht kunnen. Een databank zoals die van de Kamers zal men niet vinden bij de sectorfederaties. Tevens zijn niet alle bedrijven, aangesloten bij de Kamers van Handel en Nijverheid, ook aangesloten bij een sectorfederatie. Meestal zijn de grotere bedrijven wel aangesloten, de kleinere echter meestal niet.

Ronde Tafel voor de Export

Een ander lid wenst te weten wat de Ronde Tafel voor de export is en wat daarmee wordt beoogd. De heer Rathé antwoordt hierop dat de Ronde Tafel voor de export een initiatief is van de Vereniging van Vlaamse Kamers voor Handel en Nijverheid. Ze is onlangs geïnstalleerd. De secretaris van de Ronde Tafel gaat verder en stelt dat de Ronde Tafel bestaat uit practici, uit het ganse land, die zich dagelijks

met het exportbeleid bezighouden. Zij komen op geregelde tijdstippen bijeen om een aantal signalen te geven met betrekking tot de echte belemmeringen die bestaan inzake export. Er is namelijk een zeer grote discrepantie tussen theorie en praktijk, bijvoorbeeld Export naar Italië, Italië is een EG-land. De theorie zegt dat het afleveren van een oorsprongscertificaat niet nodig is voor EG-lidstaten. In de praktijk eisen de Italiaanse douaniers wel een oorsprongsattest met als gevolg urenlang oponthoud aan de Italiaanse grens.

Kamers van Handel en Nijverheid en GOM's versus de BDBH en de VDBH

Hetzelfde lid wenst te weten hoe de heer Rathé de verhouding ziet tussen de Vlaamse Dienst Buitenlandse Handel en de provinciale kantoren van de BDBH, al dan niet gehuisvest in de GOM's en de Kamers van Koophandel. Verder wenst hij te weten hoe de Kamers de taakverdeling zien tussen de BDBH en de VDBH. Wat zijn de ervaringen ter zake en hoe moet het verder ?

Wat betreft de handelspromotoren en het plaatsen ervan in de Kamers en de relaties naar de GOM toe wordt het volgend standpunt vertolkt. Nu is het zo dat de BDBH mensen gedecentraliseerd heeft opgesteld, die nauw aansluiten bij de GOM. De decentralisatie zou nog verder gaan. Eén persoon per provincie is niet voldoende, de trefkracht van het systeem zou verbeteren als er meerdere waren. Die moeten dan wel gehuisvest worden in de Kamers. Essentieel is niet aan wie die mensen moeten rapporteren. De vraag is wat het beste is voor de ondernemingen. De gedecentraliseerde opstelling vanuit de Kamers is volgens de heer Rathé de beste. Hier is ook reeds alle infrastructuur voorhanden. Wat de taakverdeling betreft hebben de Kamers vooral een opleidingsrol, begeleiding geven, deelnemen aan jaarbeurzen, enzovoort. De BDBH blijft zeer waardevol als documentatiecentrum. Tevens is haar rol van coördinator belangrijk. Dit kan het best worden waargenomen door de BDBH. Tevens kan de BDBH als promotor optreden bij grote projecten die de Vlaamse dimensie overstijgen en waar men best als land naar buiten treedt. Overlappingsen moeten wel vermeden worden.

Imagovorming naar het buitenland toe.

Een lid stelt dat de beeldvorming van de produkten naar de publieke opinie toe uiterst belangrijk is. Sommige firma's trachten de beeldvorming van hun produkten op te hangen aan het beeld van het land. De vraag is, welk beeld wij in het buitenland gebruiken. Vlaanderen exporteert het meest per hoofd van de bevolking. Soms gebruiken wij „made in Belgium“, soms „Flanders Technology“, soms „made in Brussels“. Volgens het lid heeft Vlaanderen er alle belang bij het Vlaams imago te gebruiken, dit in combinatie met kwaliteit, Vlaamse cultuur, Vlaamse geschiedenis, enzovoort. Wij moeten dus een keuze maken. Want naast de intrinsieke kwaliteit bestaat zo iets als een soort mythisch gegeven, terecht of ten onrechte, dat aan produkten uit een bepaalde streek afkomstig, gegeven wordt als een soort meerwaarde die eigenlijk niets te maken heeft met de techniciteit als dusdanig.

De heer Rathé antwoordt hierop dat het imago inderdaad belangrijk is. België heeft een zeer zwak imago. Wij zijn zeer weinig bekend. In de praktijk is het zo dat onze produkten met het label Vlaanderen niet méér worden verkocht, dan wanneer het label België gebruikt wordt. Het gaat immers om het produkt. We moeten dan ook een onderscheid maken wat betreft deze produkten tussen consumptiegoederen en

industriële goederen. Wat betreft consumptiegoederen is het imago inderdaad belangrijk, bijvoorbeeld Hollandse kaas, Franse wijnen ... Wat de industriële goederen betreft, hier treden andere aspecten op de voorgrond namelijk internationale competitiviteit, levertermijnen en technische specificaties. Vanwaar het produkt komt, doet dan verder weinig ter zake. Een feit is dat onze export voor meer dan de helft uit industriële produkten bestaat. Wat de industriële produkten betreft is het dus best niet teveel energie te besteden aan het propageren van deze produkten als zijnde Vlaamse produkten. Dit zou het voor het buitenland alleen nog maar moeilijker maken. Men weet soms amper België liggen laat staan Vlaanderen. Voor de Kamers is het label niet belangrijk. In de Europese context wordt er ook steeds minder belang gehecht aan de oorsprong van het produkt.

Statistieken

Een lid wenst een opmerking te maken met betrekking tot het ontbreken van statistisch materiaal, meer bepaald de achterstand van de publicatie van de statistieken. Verder heeft dit statistisch materiaal slechts op enkele, weliswaar belangrijke sectoren betrekking namelijk de extractieve en verwerkende nijverheid. Daarnaast zijn de statistieken gebaseerd op de produktie en niet op de douanestatistieken. Conclusie is dat geen indicatie kan gegeven worden van de geografische structuur van de Vlaamse export en geen gegevens voorhanden zijn met betrekking tot de import in Vlaanderen. Het lid wenst te weten of dit ervaren wordt als een handicap.

De heer Rathé antwoordt hierop dat de statistieken van het NIS zeker grote achterstand hebben. Daartegenover staat dat deze van de BTW-aangiften up-to-date zijn tot 1988. Er scheelt wel degelijk iets op statistisch vlak. De diensten (tertiaire sector), die nochtans een steeds groter deel van onze produktie omvatten, zijn nergens terug te vinden.

Wat de Kamers van Handel en Nijverheid betreft, worden maandelijks statistieken opgemaakt op basis van de afgeleverde oorsprongsattesten (veelal voor overzeese bestemmingen). Verder wordt voor diverse publicaties en de Raad van Beheer een kwartaalbarometer samengesteld uit contacten met diverse douanekantoren. In april 1990 zijn reeds de cijfers bekend van het eerste kwartaal 1990. Ze geven een aantal exportbewegingen weer. Toch zijn de statistieken ontoereikend. Ze moeten meer gedecentraliseerd zijn. Voor de deelregio's in Vlaanderen zouden statistieken moeten beschikbaar zijn.

Gemengde Kamers in het binnenland en Belgische Kamers in het buitenland

Verder wenst hetzelfde lid te weten waar de essentiële verschillen zitten tussen de Vlaamse Kamers van Handel en Nijverheid, de gemengde Kamers van Handel en Nijverheid in het binnenland en de Kamers van Handel en Nijverheid in het buitenland. Is er een zekere mate van samenwerking ?

De Belgische Kamers in het buitenland en de gemengde Kamers zijn privé-instellingen. Hun budget halen zij uit het Fonds Buitenlandse Handel en dienstverlening die tegen betaling wordt aangeboden. Verder zijn er in het buitenland Kamers van Handel en Nijverheid die weinig betekenis hebben. De heer Rathé stelt hierbij dat het niet zijn taak is deze te beoordelen maar dat hij wel van bedrijven de informatie kreeg doorgespeeld dienaangaande.

Met de goedwerkende Kamers, BELUNED in Den Haag en DEBELUX met kantoren in Brussel, hebben de Belgische Kamers zeer goede contacten. De informatie die zij van de

buitenlandse Kamers bekomen kan immers belangrijk zijn voor Belgische bedrijven. Tevens is het zo dat de drempelvrees voor bedrijven lager is als het gaat om het halen van informatie bij de Kamers van Handel en Nijverheid die in hun nabijheid zijn gevestigd, dan waar het gaat om Belgische Kamers in het buitenland. Onrechtstreeks komen ze er wel bij terecht, via hun regionale Kamers. Het voordeel is dat de Kamers opereren in een internationaal netwerk : er zijn 3.000 Kamers in het buitenland verspreid. Deze Kamers kunnen bovendien betrokken worden bij het vereffenen van niet-betaalde facturen.

Een lid merkt op dat de Belgische Kamers in het buitenland en de gemengde Kamers vooral hun budgetten halen uit lidgelden.

De heer Rathé verduidelijkt verder nog dat de gemengde Kamers in België hier de belangen behartigen van buitenlandse bedrijven terwijl de gemengde Kamers in het buitenland de belangen van de Belgische bedrijven en produkten in het buitenland behartigen. De kleinere Kamers, ± 25 , steunen integraal op het budget dat hen door het Fonds voor Buitenlandse Handel wordt toegespeeld. De grotere hebben middelen uit hun lidmaatschappen.

Deelname aan beurzen

Een lid stelt dat onze produkten evolueren van afgewerkte produkten naar toelevering en diensten. De identificeerbaarheid in eindprodukten gaat steeds moeilijker worden. Ons gedrag op beurzen en de beurzen waar wij zullen aan deelnemen in de toekomst zal in functie daarvan dienen te veranderen.

De exportpromotie zal meer van prospectieve aard zijn. Hij pleit voor het beter betrekken van het wetenschapsbeleid hierbij. Er is betere centralisatie nodig.

De aanwezigheid op beurzen is belangrijk, teneinde te zoeken naar innovaties, naar samenwerkingsmogelijkheden met bedrijven, naar het gat in de markt ... De bedrijven moeten zoeken naar mogelijkheden.

De vraag is hoe men dat aanpakt.

Hebben de Kamers de begeleiding voor bedrijven naar het beursbezoek toe ? Hoe staan de Kamers er zelf tegenover ?

De heer Rathé antwoordt hierop dat vooral de KMO's zeer grote toeleveranciers worden. De beurzen hebben ook een andere functie : informatie verstrekken.

De Kamers spelen ook een rol naar samenwerkingsverbanden toe. Ze bespreken, exploreren, enz...

Het budget is te beperkt om te doen aan individuele subsidiëring. Het Fonds voor Buitenlandse Handel geeft meer geld uit aan administratie dan het besteedt aan de bedrijven. Best zou zijn de subsidies voor de jaarbeurzen te voegen bij de budgetten voor het Fonds voor Buitenlandse Handel teneinde die gelden samen aan te wenden voor jaarbeurzen. Het is de overheid die deze jaarbeurzen aanduidt op een exhaustieve lijst. De huidige lijst is immers véél te lang, ± 200 beurzen. Dit is geldverspilling.

Wat de subsidies betreft die toegekend worden voor deelname aan beurzen, zou het beter zijn deze direct te geven aan de bedrijven die wensen deel te nemen.

De Gemeenschapsminister wenst op te merken dat de beurzen inderdaad veel selectiever moeten worden aangeduid. Welke criteria zouden moeten worden in acht geno-

men ? Momenteel is het zo dat de lijst aan de Gemeenschapsminister wordt voorgelegd door de Dienst Jaarbeurzen van de BDBH. Een deel van het geld zou tevens moeten besteed worden aan marktstudies, niet alleen aan prospecties.

De heer Rathé antwoordt hierop dat deze criteria inderdaad kunnen worden bepaald in samenwerking met de BDBH.

Een aantal zaken spelen mee wat de criteria betreft.

1. Het land, vb. de Philippijnen zijn weinig interessant.
2. De specialisatie van de beurs. Deze moet in lijn liggen met wat de Vlaamse industrie kan en wil aanbieden.
3. De reputatie. Sommige beurzen, vb. Hannover-Messe, Keulen, Bazel, enz... hebben een zeer sterke reputatie, en daar kan men gewoon niet afwezig blijven.

Marktstudies zijn zeer belangrijk. KMO's hebben niet de middelen, noch de ervaring. Wel zijn deze studies zeer duur. Een eenvoudige marktstudie kost al snel 200.000 frank. Naar de KMO's toe kunnen traders in het prospecteren van een land een zeer belangrijke rol spelen, als tussenschakel in het exportbeleid.

Wat de beurzen betreft, er zijn er steeds meer. Dat kan men moeilijk doen met de weinige financiële middelen die beschikbaar zijn. Ofwel moet men gezamenlijke standen hebben waar de participanten alles betalen maar waar de Dienst voor Buitenlandse Handel zorgt voor de infrastructuur. Dit is ook niet zo eenvoudig. De Fransen, de Duitsers en de Engelsen hebben een gezamenlijke stand. Toch is meer nodig dan de 36 miljoen BF die nu beschikbaar zijn want dit is zéér onvoldoende. De stands van de BDBH zijn ook zeer onaantrekkelijk, ondanks dat zéér veel geld wordt uitgegeven. Dan is het beter niets te doen. Een stand zelf opbouwen is voor KMO's zelf niet te doen, die moet de taak zijn van de BDBH.

Betrekkingen met de Oostblok-landen

Een lid wenst een vraag te stellen met betrekking tot Oost-Europa, meer speciaal Roemenië. Als gevolg van de massale hulpactie heeft men zich in Roemenië een positief beeld gevormd van het Vlaamse volk.

De vraag is in welke mate we dit kunnen omzetten in een soort van georganiseerde samenwerking op cultureel en economisch vlak. In welke mate kunnen mensen uit Roemeense bedrijven stage lopen bij ons ? Er is daar een enorme vraag naar de overdracht van technologie naar nieuwe machines en investeringen.

In welke mate kunnen de Kamers van Handel en Nijverheid op deze enorme markt inspelen ? Aan de Gemeenschapsminister stelt het lid de vraag op welke manier de Vlaamse Executieve hierop best kan inspelen.

De coördinator op de universiteit van Brasov komt voor 14 dagen naar ons land. Kan die worden ontvangen door de Gemeenschapsminister en door de Kamers van Handel en Nijverheid ? De Minister belooft het nodige te doen om betrokkene of zijn kabinet te ontvangen.

De heer Rathé antwoordt op deze vragen.

Wat Oost-Europa betreft, moet men nog voorzichtig zijn. Momenteel heerst daar chaos. Men weet niet meer wie wat beslist, en hoe ze het zullen betalen.

Tevens is de handel met Oost-Europa dalende.

De markt is daar nog niet interessant. Het Oostblok aast

vooral op joint-ventures. Dit kost hen niets en ze krijgen er technologie bij. Wat ze daarmee bedoelen is zeer onduidelijk. De communicatie met die landen is zeer moeilijk. Ze verstaan zelfs de normale terminologie niet. Opleiding is een eerste vereiste. De Kamers willen hier zeker aan meewerken. De missie naar Oezbekistan is zo'n missie.

Trading

Een ander lid wenst het begrip trading aan te halen. Hij verwijst hierbij naar Japan. Dit land werkt met zeer veel traders en ze hebben dan ook zeer veel succes. De KMO's kunnen exporteren met zeer weinig kosten. Zij kunnen via hun traders, gelijk welk produkt van gelijk welk klein bedrijfje aan de man brengen over gans de wereld.

Wij hebben zeer weinig traders in België. Moeten we die niet méér propageren dan alle andere zaken teneinde de KMO's te helpen ?

De traders zijn inderdaad een zeer belangrijk werkmiddel. In België hebben we er bijna geen.

Voor kleinere bedrijven zijn ze ideaal om mee samen te werken. In Vlaanderen bestaat zoiets als het Intradiv, een initiatief van het VEV. Er bestaat ook een federatie „Fenedex”. Wat het Fonds voor Buitenlandse Handel en de financiering van de beurzen betreft, de Kamers staan voor collectieve beurzen of individuele beurzen gesubsidieerd door het Fonds.

Exportclubs

De Voorzitter wenst ten slotte te weten hoe de Kamers de structuur en de functie van de exportclubs zien. Hoe zien de Kamers het afhangen/samenwerken van de exportpromotoren met de Kamers van Koophandel ? Wat de KMO's betreft, zij beperken zich best tot de Europese Markt. Is dit een algemene opvatting ? Verder wenst spreker te weten of de handelsattachés nationaal of regionaal moeten blijven. Ten slotte vraagt hij zich af wat het belang is van binnenlandse beurzen met het oog op de export.

De heer Rathé antwoordt dat de exportpromotoren in de provincies best sterk gedecentraliseerd zouden werken en ondergebracht worden in de Kamers. In Wallonië is in elke Kamer een exportpromotor aanwezig. Daar werd het nut wel ingezien. Wat betreft de aanduiding van deze exportpromotoren, onder wiens bevoegdheid ze moeten staan, hoe de keuze zou worden bepaald van de bedrijven die door de exportpromotoren zullen worden begeleid, daar moet een formule worden gehanteerd waarbij per provincie een soort aanstellings- en toezichtscommissie wordt geïnstalleerd waarin naast de Administratie Economie en Werkgelegenheid ook de belanghebbende partijen zijn vertegenwoordigd.

De exportpromotoren dienen een centrumfunctie te vervullen binnen een sterk gedecentraliseerde regio van alle krachten die op dat vlak bestaan.

De VDHB moet sterk gedecentraliseerd zijn (cf. nota Gemeenschapsminister).

Met betrekking tot KMO's is de conclusie verkeerd, voortgaande op de statistieken, dat teveel in één richting wordt gewerkt. Er dient inderdaad vooral naar buurlanden toe te worden gewerkt. Binnen Europa zijn er inderdaad nog braakliggende terreinen genoeg die door de KMO's kunnen worden bewerkt, zoals bv. bepaalde regio's (Zuiden van Frankrijk, Groot-Brittannië, Baden-Württemberg).

Wat de 12 of 13 handelsattachés betreft, die Vlaanderen zal krijgen, die zouden moeten worden gestationeerd op bepaalde prioritaire markten. Het kan niet de bedoeling zijn een parallel net van Vlaamse handelsattachés op te richten.

De binnenlandse beurzen zijn vooral van belang voor buitenlandse belangstellenden. Exportpromotie wordt echter voornamelijk op de buitenlandse beurzen gedaan.

Tot slot stelt een lid nog de vraag welke functie de „afgeslankte” BDBH nog heeft.

De heer Rathé verwijst naar zijn vroeger antwoord. De BDBH kan nog enorme diensten bewijzen als coördinator, en ook voor opleiding en begeleiding van de exportpromotoren.

2.3. Hoorzitting met een delegatie van de SERV

Samenstelling van de delegatie

de heer R. De Feyter, Voorzitter ;
de heer Voorhamme, Ondervoorzitter ;
de heer E. Bruyninckx, Secretaris-Generaal ;
de heer Hurtecant, Adjunct-Secretaris-Generaal ;
de heren L. Cortebeeck, P. Thys ; leden van het dagelijks, bestuur.

A. Inleidende uiteenzetting

De heer R. De Feyter, Voorzitter van de SERV, wijst erop dat de SERV reeds tweemaal een standpunt m.b.t. het exportbeleid uitbracht.

Dit gebeurde de eerste keer op 3 mei 1989 met een „standpunt inzake het uitvoerbeleid". Dit was een spontane stellingname, op eigen initiatief, naar aanleiding van de regionalisering van het „afzet- en uitvoerbeleid" ingevolge de wet van 8 augustus 1988. Dit standpunt bevat een status quaestionis op het stuk van de wetgeving, de instellingen en de instrumenten (BDBH, Copromex, Nationale Delcrederedienst, Fonds voor Buitenlandse Handel), de financiële middelen en het personeel. Ofschoon de wetgeving duidelijk het export- en afzetbeleid regionaliseert blijven nog belangrijke taken nationaal zodat het exportbeleid het domein bij uitstek is waarop samenwerkingsakkoorden tussen de Gewesten zullen moeten worden gesloten.

Verder wijst de SERV op de noodzaak om de huidige instellingen van het exportbeleid (BDBH) op grondige wijze te herstructureren. Dit zal met de nodige omzichtigheid dienen te gebeuren, rekening houdend met het aandeel van elk van de Gewesten in de totale Belgische export.

Dit standpunt werd herbevestigd op 31 maart 1990 in het advies inzake het Vlaams exportbeleid.

Dit advies werd gegeven op verzoek van de heer N. De Batselier als Gemeenschapsminister van Economie, Middenstand en Energie, naar aanleiding van diens beleidsbrief „Naar een Vlaams Exportbeleid".

De SERV beaamt de stelling dat de export in de eerste plaats de zaak van de ondernemingen zelf is waarbij de overheid een ondersteunende rol moet spelen.

Wat de relaties tussen het nationale en het gewestelijke beleidsniveau betreft sluit de SERV zich aan bij het samenwerkingsmodel voorgesteld in de beleidsnota in de hoop dat dit ook constructief kan werken.

Met enige tegenzin legt de SERV zich neer bij de parallelle bevoegdheid die inzake export blijft bestaan.

Dit neemt niet weg dat de SERV de beleidsbrief positief onthaalt.

T.a.v. een ingewikkelde en moeilijke situatie getuigt de beleidsbrief immers van een pragmatische aanpak waardoor op korte termijn toch reeds een eigen beleid kan worden gevoerd. Hierbij hoopt de SERV dat de andere Gewesten eveneens de manifeste wil zullen tonen om samen te werken.

De herstructurering van de BDBH, die als het belangrijkste instrument voor de exportbevordering kan worden beschouwd, moet op een bevredigende wijze gebeuren, d.w.z. rekening houden met de respectievelijke Gewestaandelen in de export. Dit zal de toetssteen zijn van de samenwerking.

Het is bekend dat langs Waalse zijde geen akkoord is om het exportaandeel van de Gewesten als criterium voor de vertegenwoordiging van de Gewesten in de Raad van Bestuur van de BDBH te hanteren.

Voor de SERV is dit echter een zeer belangrijk uitgangspunt.

De SERV dringt er verder op aan dat voldoende regionaal uitgesplitst cijfermateriaal inzake de buitenlandse handel zou beschikbaar zijn teneinde een eigen Vlaams exportbeleid te kunnen funderen.

Tevens betreurt de SERV de onvoldoende budgettaire middelen die aan de gewesten inzake exportbeleid zijn toegekend.

Wat de toekomstige Vlaamse exportstructuur betreft ondersteunt de SERV de optie van de gedecentraliseerde aanpak, de oprichting van de VDBH (pararegionale type B) de visie omtrent de handelsattachés en de integratie van FIOC in de administratie.

De wijze van subsidiëring van de exportactiviteiten die tot nog toe op nationaal vlak gebeurt, moet worden geëvalueerd.

Er moet inzake export een eigen Vlaams actieprogramma komen met o.a. een efficiënte werking van de instrumenten, collectieve acties, marktstudies, deelname aan beurzen, exportopleidingen, de oriëntering naar prioritaire markten en sectoren en de bevordering van de samenwerking tussen grote ondernemingen en KMO's.

De schaarse subsidies moeten zoveel mogelijk ten goede komen aan de KMO's, waarbij, aldus de Voorzitter van de SERV, de voorkeur uitgaat naar goed gestructureerde contactpunten in het buitenland. De exportbevordering is hiermee beter gediend dan met punctuele tegemoetkomingen voor losse initiatieven van de ondernemers.

B. Bespreking

Structuur van de BDBH

Een lid vraagt meer duidelijkheid omtrent het standpunt van de SERV over de structuur van de BDBH.

Hoe kan een dynamisch Vlaams exportbeleid worden gevoerd in samenhang met een beleidsinstrument waarvan de structuur deze dynamiek niet vertaalt ? Dit moet toch tot immobilisatie en inefficiëntie leiden.

De heer De Feyter wijst erop dat in het verleden van Vlaamse zijde nogal klachten rezen over de werking van de BDBH en dit om de volgende redenen.

1. De niet adequate verhoudingen in het bestuur van de BDBH. Men aanvaardt niet langer meer dat een openbare instelling die voor 70 % steun moet verlenen aan het Vlaamse Gewest en slechts voor 30 % aan de andere Gewesten haast uitsluitend wordt bestuurd door vertegenwoordigers van het Brussels en het Waals Gewest.

De fundamentele oorzaak van het gebrek aan dynamisme en de inefficiënte werking van de BDBH t.o.v. het Vlaams bedrijfsleven is hierin te vinden.

2. Een tweede reden, die overigens voortvloeit uit de eerste, is het totaal gebrek aan belangstelling van de BDBH voor het Vlaamse exportgebeuren, zo er al geen tegenwerking was.

Als er een samenwerking tussen nationale en regionale instanties moet worden tot stand gebracht, zoals in de beleidsbrief aangegeven, ten einde parallelle acties te voorkomen, dan moet de basis hiertoe gezond zijn en moet aan de partners worden gegeven wat hun toekomt. Dit is in de huidige constellatie niet mogelijk.

De heer De Feyter pleit daarom allereerst voor duidelijke afspraken omtrent een taakverdeling tussen het nationale en het regionale niveau. Zo zou het b.v. geen zin hebben de databank van de BDBH op te splitsen. Bovendien moet de gewestelijke structuur van de BDBH onvoorwaardelijk aangepast zijn aan het exportaandeel van elke regio.

Zoniet blijft de huidige impasse bestaan.

En tenslotte is een samenwerkingsmodel pas echt werkzaam als het vertrekt van de gewestelijke initiatieven en die op het nationale vlak worden gecoördineerd.

Deze punten worden alle teruggevonden in de ministeriële beleidsbrief.

De heer De Feyter hoopt dat zij ook door de andere betrokken partijen zullen worden aanvaard.

Het Waals exportbeleid

Een lid stelt tegenover deze wensen van de SERV de realiteit van de initiatieven door het Waalse Gewest genomen en waarbij resoluut een andere richting wordt uitgegaan. Zij gaan voor bepaalde aspecten zeer ver in de regionale uitbouw van de exportpromotie. De wenselijke synergieën tussen de Gewesten lijken in deze context zeer moeilijk realiseerbaar.

Het lid vreest derhalve een bestendiging van de huidige impasse. Wij kunnen ons exportbeleid toch niet jarenlang laten hypothekeerders omdat wij wachten op een ideale samenwerking die illusoir blijkt te zijn.

In dit verband schetst de Gemeenschapsminister ter informatie van de commissieleden de status quaestionis.

De nationale Minister van buitenlandse handel heeft op 22 maart 1990 in de Senaat verklaard dat enkel nog het Vlaamse Gewest voor moeilijkheden zorgt bij het verdelen van de mandaten van de Raad van Bestuur van de BDBH. Een driedig evenwicht wordt hierin nagestreefd : evenwicht tussen het nationale en het regionale niveau, evenwicht tussen de particuliere en de openbare sector, evenwicht tussen Franstaligen en Nederlandstaligen of een gelijk aantal mandaten voor Wallonië, Vlaanderen en Brussel. Dit laatste is een belangrijk punt waarover nog geen overeenstemming bestaat.

Voor het overige meent de Minister dat er voor de meeste punten van de beleidsnota een akkoord kan komen tussen de Gewesten en de Nationale Overheid. Men moet dus niet zeggen dat er van Waalse zijde een totaal andere richting wordt uitgegaan.

Een lid verwijst naar de uitspraak van een van de leidinggevende ambtenaren van de BDBH die stelde dat Vlaanderen achterblijft op Wallonië inzake structuren voor exportbegeleiding. Zal de beleidsnota ertoe bijdragen deze achterstand in te lopen ? Hij vreest dat wij te voorzichtig zijn in onze aanpak.

Werking Regionale exportkantoren

Een lid stelt vast dat er een tamelijk grote consensus is aangaande de taakverdeling tussen het nationale en de regio-

nale echelons inzake buitenlandse handel en meer bepaald welke de toekomstige taken zullen zijn van de BDBH enerzijds en van de VDBH anderzijds.

Een belangrijk discussiepunt blijft de wijze waarop de parastatale zal functioneren b.v. op het vlak van de regionale kantoren. Hoe en bij welke instellingen zullen zij ingeschakeld worden en hoe zal hun werking gecoördineerd worden met andere instanties die zich met export bezighouden. Welke is de visie van de Voorzitter van de SERV hierover ?

De heer De Feyter antwoordt hierop dat de SERV in zijn advies hierover geen uitspraak heeft gedaan. De SERV sloot zich aan bij het feit dat er een parastatale komt en bij het plan om de regionale kantoren gevoelig uit te breiden.

Er zijn twee meningen hieromtrent :

de eerste beoogt de uitbreiding van de bestaande regionale kantoren, een tweede beoogt de integratie van deze kantoren in de verschillende GOM's.

De Voorzitter meent dat hieromtrent een politieke beslissing moet worden genomen. De SERV spreekt zich hier niet over uit. Hij vraagt enkel dat de instrumenten van het exportbeleid voor de ondernemingen die de export moeten waar maken zo toegankelijk mogelijk zouden zijn.

Het onderbrengen van de regionale kantoren in de Kamers voor Handel en Nijverheid acht de heer De Feyter niet realistisch omdat men geen overheidsdienst kan onderbrengen in zuiver privé-organismen als de Kamer voor Handel en Nijverheid.

Exportbeleid van de KMO

Een lid vraagt hoe de prioriteit van het exportbeleid naar de KMO toe concreet gestalte kan krijgen. Welke klemtonen moeten hierbij worden gelegd ?

De heer De Feyter antwoordt dat de SERV geen absolute prioriteit voor KMO's voorstaat. De grote ondernemingen blijven eveneens een grote rol spelen in de export.

De SERV vindt dat tussen GO en KMO op het stuk van de export samenwerkingsverbanden moet worden gezocht. Wel moet het subsidiebeleid, dat in de visie van de SERV zo beperkt mogelijk moet zijn, gericht worden naar de KMO's toe en niet naar de GO. De SERV ziet als concrete maatregelen voor de KMO de uitbreiding van de regionale kantoren van de BDBH, om zodoende de KMO's beter en directer te begeleiden naar export toe (opleiding, fiscale en financiële problemen).

Handelsattachés

Een tweede vraag van hetzelfde lid heeft betrekking op de handelsattachés die van het nationale echelon zullen worden overgeheveld naar het gewestelijke echelon. Er zullen aldus in het buitenland 2 soorten handelsattachés werkzaam zijn, de nationale en de regionale. Is de ondernemingswereld gebaat met deze gang van zaken die zou kunnen aanleiding geven tot onduidelijke situaties ?

Hierop antwoordt de heer De Feyter dat er stilaan een onhoudbare toestand aan het groeien is op sommige ambassades naar aanleiding van het toevoegen van gewestelijke attachés naast de bestaande nationale.

De consequentie van de overheveling van gewestelijke attachés is dat zij dan ook moeten rapporteren aan de Vlaamse overheid.

Misschien is deze toestand niet ideaal maar het zal voor de Vlaamse ondernemer die nu in tal van Belgische ambassades niet adequaat wordt opgevangen een hele stap vooruit betekenen.

Op vraag van hetzelfde lid of deze regionale handelsattachés in de buitenlandse posten moeten geïntegreerd worden of niet, antwoordt de heer De Feyter dat de handelsattachés niet anders kunnen dan geïntegreerd worden in de ambassades, weliswaar met een eigen opdracht. Als men er echter verkopers wil van maken moet men hun statuut wijzigen.

Vlaams imago in het buitenland

Een lid verklaart zich zorgen te maken over de Vlaamse aanwezigheid in het buitenland en de herkenbaarheid van een Vlaams imago. Als men Vlaanderen niet kent zal ook de export vanuit Vlaanderen daaronder lijden.

De heer De Feyter stelt in dit verband dat inzake buitenlandse handel en export het label „Made in Belgium” of „Made in Flanders” weinig ter zake doet.

Het komt er wel op aan goede produkten te hebben. Goede merknamen doen het over heel de wereld zonder dat daarbij geweten is welke nationaliteit achter deze merknamen zit.

Een Vlaams imago is niet zo belangrijk om de export vanuit Vlaanderen te stimuleren. Dit neemt niet weg dat Vlaanderen wel moet proberen om zich als streek en cultuurland te laten kennen in het buitenland. Het is wel zo dat Vlaanderen in het verleden te weinig aanzien had in onze ambassades. Hierin is de jongste jaren wel verandering gekomen. De Vlaamse exporteurs zouden zich veel meer kenbaar moeten maken op de Belgische ambassades van de landen waarnaar zij exporteren of wensen te exporteren.

De heer De Feyter herhaalt ten slotte dat inzake export een goed produkt het belangrijkste is.

Prioritaire exportmarkten

Ook de stelling door een lid geuit, dat Vlaanderen zich prioritair zou moeten richten op buitenlandse streken die een gelijkaardige autonomie nastreven, wordt door de heer De Feyter sterk gerelativeerd. Er wordt ook in de beleidsnota gesproken over prioritaire markten. Dit zijn op de eerste plaats markten waarop men kan verkopen. Het politiek systeem van deze markten is geen doorslaggevend element.

FIOC

Een lid stelt een vraag met betrekking tot FIOC.

Volgens de beleidsbrief zou FIOC in de administratie worden geïntegreerd. De SERV adviseert dit positief.

Nochtans zou men een ander standpunt ter zake kunnen innemen nl. dat FIOC wordt opgenomen binnen de op te richten pararegionale. Hierdoor kan men flexibeler inspelen op de concrete mogelijkheden die zich aanbieden tot het aantrekken van buitenlandse investeringen. Een efficiënte en soepele werking is binnen de administratie niet mogelijk, aldus het lid.

De heer De Feyter antwoordt dat exportbevordering en het aantrekken van buitenlandse investeringen totaal verschillende zaken zijn die niet veel met mekaar te maken hebben. Zij worden derhalve ook best niet vermengd. Indien

men dit wel zou doen, rijst juist het gevaar van niet flexibel te zijn.

Subsidiëring van de export

Een lid wenst nog een verduidelijking. Hij begreep uit de uiteenzetting van de heer De Feyter dat de SERV voorstander is van niet te veel subsidies inzake het exportbeleid. Nochtans moeten de KMO aan hun trekken kunnen komen. Waarop worden de weinige middelen die er zijn dan gericht ?

De heer De Feyter verklaart dat er inzake de subsidiëring de volgende prioriteiten zijn :

1. het goed uitbouwen van de regionale kantoren, voldoen-de personeel met on-line verbindingen met de nationale databank ;
2. de kwaliteit en de uitrusting van de handelsattachés in het buitenland verzorgen ;
3. ten slotte komt de rechtstreekse ondersteuning die selectief moet zijn, b.v. subsidiëring van de deelneming aan beurzen.

2.4. Hoorzitting met een delegatie van de Gewestelijke Ontwikkelingsmaatschappijen

Samenstelling van de delegatie

De heren N. Van Hove, W. Ronsse, H. Van Bever, R. Van Ballaer en P. De Gerssem, respectieve Directeurs-Generaal van de GOM West-Vlaanderen, Oost-Vlaanderen, Vlaams-Brabant, Limburg en Antwerpen.

A. Inleidende uiteenzetting

— Overzicht van de exportactiviteiten

Namens de delegatie geeft de heer N. Van Hove een overzicht van de exportactiviteiten die thans reeds door de GOM's werden ontwikkeld.

Kenmerken :

1. Zij zijn vooreerst zeer concreet.
B.v. : participaties aan buitenlandse beurzen voor KMO's a rato van een 10-tal beurzen per jaar.
Zij ontstaan meestal uit samenwerkingsverbanden tussen de verschillende GOM's.
2. Zij zijn complementair aan de acties van andere instellingen zoals de BDBH. Op sommige beurzen is er wel samenwerking met de BDBH.
3. Zij zijn praktisch altijd kostendekkend.
4. Zij zijn gericht tot alle bedrijven en niet enkel tot deze die lid zijn van een bepaalde beroepsorganisatie of interprofessionele organisatie of beroepskamer.

Terloops wijst de heer Van Hove erop dat de GOM's voor het exportbeleid geen speciaal budget hebben.

— Beschrijving van de activiteiten

1. Beurzen

Er worden groepsstanden opgezet op bepaalde buitenland-

se beurzen, zowel voor zuivere exportactiviteiten als voor toeleveringsactiviteiten.

De GOM's bieden hier aan de bedrijven een complete beurservice aan.

De KMO's zijn voldoende van alle formaliteiten ontlast. Zij betalen hiervoor wel een prijs. Reeds honderden Vlaamse KMO's hebben op deze wijze hun eerste exportstappen gezet. De formule van de groepsstanden heeft een steeds stijgend succes, zowel op het vlak van de toelevering als op het vlak van de export in het algemeen.

2. Een variante van de groepsstanden is de walk-in-formule.

Deze is interessant voor de ver afgelegen markten.

3. Er zijn ook de buitenlandse commerciële bureaus. Hierdoor worden moeilijke en dure exportmarkten ontsloten door een permanente aanwezigheid van een exclusieve handelsattaché voor de (niet-concurrentiële) leden-bedrijven. B.v. Grebma te Algiers, Japan, China, Turkije.

4. Het buitenlandse kantoorcentrum.

Dit wordt opgericht in functie van een bepaalde markt door een aantal bedrijven die ook hier aan krachtenbundeling doen.

5. Het exportmarktonderzoek wordt verricht door de GOM's op diverse terreinen. Dit kan een hele sector beslaan, b.v. de groententeelt, of per bedrijf zelf gebeuren. Het exportmarktonderzoek kan min of meer doorgedreven zijn van b.v. desk-onderzoek in functie van een bepaald bedrijf tot het onderzoek op de exportmarkt zelf.

6. Ook contactdagen liggen in de lijn van de beursactiviteiten, zij het dan dat zij beperkter zijn in duur en eerder gericht op de nabijgelegen markten. De bedoeling is het creëren van opportuniteiten voor internationale samenwerking tussen partners.

7. Horizon 92 is een extern consultantsprogramma dat de KMO's moet begeleiden in het proces dat op gang komt bij het verdwijnen van de Europese binnengrenzen tegen 1993.

8. IBEX : International Business Exchange

Dit initiatief van GOM Vlaams-Brabant verhoogt de internationaliseringskansen van de KMO's door een prospectie naar een geschikte buitenlandse partner volgens een door de bedrijven gedefinieerd interesseprofiel.

9. Publikaties verstrekt door de GOM's

De toeleveringsrepertoria inventariseren de toeleveringsmogelijkheden per sector. Er zijn er reeds drie opgesteld die permanent bijgehouden worden. In deze drie repertoria zijn 1.200 KMO's met hun specificaties inzake toelevering opgenomen.

Daarnaast is er het toeleveringsbulletin dat driemaandelijks wordt verspreid op 5.000 exemplaren in binnen- en buitenland.

Een andere publikatie is het exportlexicon, een handleiding opgesteld door de GOM Vlaams-Brabant. Het geeft inzicht in het opzetten van een exportafdeling binnen een bedrijf.

10. De heer Van Hove wijst verder op het belang van de toepassing van het KB 123 dat nu afgelopen is. Het heeft een enorm succes gekend bij de KMO. In het Vlaamse land

hebben ongeveer 450 KMO's ervan gebruik gemaakt voor het opzetten van een exportafdeling met acties buiten de EG.

Het opschorten van de toepassing van het KB 123 zal geen invloed hebben op de continuïteit van deze exportafdelingen omdat er duidelijk behoefte aan is.

11. Ook van belang is de „Exportservice“, ingericht door de GOM, Vlaams-Brabant, een dienstenvakbeurs voor de exportmanager.

12. Op het vlak van de exportvorming werden er ook heel wat initiatieven genomen door de GOM's hetzij samen met universiteiten, hetzij samen met vormingsinstituten, hetzij autonoom (b.v. exportseminaries van GOMOV).

13. Ten slotte wijst de heer Van Hove op een drietal activiteiten naast het Euro-Info-Centrum, nl. het SPRINT (Strategie Programme for Innovation and Technologytransfer), het Business Corporation Network en het Europartenaariat. Dit zijn allen Europese programma's ter bevordering van de internationale samenwerking tussen de ondernemingen.

Tot hier de opsomming van de activiteiten door de GOM's verzorgd op het vlak van de export.

— Conclusies uit deze activiteiten

1. Met deze exportactiviteiten bewijzen de GOM's dat zij volledig in lijn liggen van de zogeheten „endogene“ streekontwikkeling dat sinds midden de zeventiger jaren het nieuwe concept is ter opvolging van de loutere aantrekking van buitenlandse investeringen. Het impliceert het valoriseren van het eigen groeipotentieel in elke provincie, d.m.v. toelevering, technologietransfer, opleiding van ondernemers, bedrijvent centra.

De export is eveneens een centraal element in de endogene streekontwikkeling. Dit is een belangrijk argument om de regionale exportkantoren te integreren in de GOM's zelf.

2. De export is niet los te zien van de andere activiteiten die de GOM's uitoefenen binnen de bedrijven zelf, b.v. financiering, technologietransfer, toelevering, bedrijfsstudies.

3. Een derde argument is de mundialisering en de internationalisering van de export die in de komende jaren in aanzienlijke mate zal toenemen.

Ten slotte doet zich in het kader van de regionalisering van de export de opportuniteit voor om een adequate structuur te geven aan de regionale exportkantoren.

De heer Van Hove besluit met nogmaals te stellen dat zij best in de GOM's worden ingeschakeld. De efficiëntie ervan zal des te groter zijn.

Deze opdracht zal ook kaderen in de functies die de GOM's in het nieuwe decreet zullen krijgen. Daarnaast blijft een Vlaamse Dienst voor Buitenlandse Handel noodzakelijk. De heer Van Hove verwijst ook naar een op te richten Vlaamse Exportraad (VER).

FIOC (Flanders Investment Opportunity Council)
TIV (Technologische Innovatiecel voor Vlaanderen)

Beide instellingen kwamen tot stand onder impuls van de GOM's. Enkele jaren terug werd concrete vorm gegeven aan de vertegenwoordiging in het buitenland voor prospectie van investeringen.

In de toekomst moet er een veel nauwere samenwerking worden tot stand gebracht tussen FIOC en de GOM's.

Bovendien moet FIOC niet worden ondergebracht in de VDBH vermits het acquisitiebeleid en de export een verschillende benadering vereisen. Zij bewerken verschillende markten. Wel moet FIOC voldoende zelfstandig en soepel kunnen werken. Een inschakeling in de administratie lijkt daarom niet aangewezen. Hetzelfde geldt overigens voor de TIV, eveneens een initiatief van de Vlaamse GOM's, en door hen medegefinancierd.

B. Bespreking

Een lid doet opmerken dat alle GOM's inzake exportbegeleiding niet even actief zijn. Sommige werken slechts complementair aan andere instanties b.v. Kamers van Handel en Nijverheid.

Het pleidooi van de heer Van Hove om de regionale exportbegeleiders bij de GOM's onder te brengen gaat dus niet op voor alle GOM's.

De heer Van Hove wijst erop dat de meeste exportactiviteiten door alle GOM's samen op gecoördineerde wijze worden georganiseerd.

Voor beurzen b.v. is er een werkverdeling tussen de GOM's voor de organisatie. Hetzelfde geldt voor toelevering en informatie.

Bepaalde GOM's leggen zich inderdaad meer toe op export maar dit neemt niet weg dat voor alle GOM's de exportbegeleiding een belangrijk onderdeel is van hun werking.

De heer Van Bever meent dat de vraag kan worden gesteld of de traditionele politiek die de BDBH in de regionale kantoren heeft gevoerd niet voorbijgestreefd is.

In het kader van de toenemende mundialisering van ons economisch systeem zal ook de export een andere dynamiek krijgen.

Men zou kunnen stellen dat er in Europa na 92 bij wijze van spreken geen export meer zal zijn.

Meer en meer wordt er gezocht naar vormen van export ingebed in transnationale samenwerkingsvormen, netwerken enz.

De eigenlijke export wordt hierin slechts een klein onderdeel.

Het beantwoordt niet aan een toekomstgerichte visie om de regionale exportkantoren totaal geïsoleerd te laten werken naar de bedrijven toe. De bedrijven moeten immers alle aspecten van het ondernemen op het internationale vlak kunnen opvolgen.

Dit is de reden om de regionale kantoren te integreren in de GOM's weliswaar in opdracht van de Vlaamse Exportraad of de VDBH, welke instantie er ook wordt opgericht.

Voor het verschil in intensiteit in de werking van de GOM's op sommige domeinen is een historische verklaring. Van bij hun ontstaan kregen zij een zeer algemene taakomschrijving mee, namelijk de studie en conceptie van de economische ontwikkeling van de regio. Daar heeft elke GOM via haar bestuursorgaan prioriteiten vastgelegd in functie van de noden en vraag vanuit de regio.

In het ontwerpdecreet op de GOM's is ingeschreven dat

wij ons zowel autonoom als in opdracht van een regionale instantie kunnen inlaten met export. Op dat ogenblik zullen de exportactiviteiten van de GOM's zeer gelijklopend zijn.

Beurzen — Organisatie — Coördinatie

Een lid vraagt of elke GOM afzonderlijk kan beslissen deel te nemen aan een beurs dan wel of dit door allen samen wordt beslist. In welk orgaan komt deze coördinatie tot stand ?

Een tweede vraag betreft de kostendekkende organisatie van de beursdeelname. In welke mate is dit zo ? Er zijn op de begroting toch budgetten voorhanden, zij het zeer beperkt, waarop gretig een beroep wordt gedaan om de deelname aan beurzen mede te financieren. Een derde vraag betreft het onderscheid tussen een groepsstand en de walk-in-formule op beurzen.

De heer Ronsse (GOM Oost-Vlaanderen) verklaart dat hij op het vlak van de beurzen de werking van de vijf GOM's coördineert b.v. inrichten van groepsstanden bij deelneming aan buitenlandse beurzen.

Hij legt uit hoe deze manier van werken tussen de GOM's is gegroeid uit de toelevering naar de aanwezige multinationals (b.v. Volvo) toe. Inventarissen van wat KMO's konden produceren werden over de GOM's heen opgesteld en uitgewisseld. Van toelevering in België zette men de stap naar het buitenland via het deelnemen aan buitenlandse beurzen. De KMO's werden hiertoe gestimuleerd en groepsgewijze bijgestaan door de GOM's.

In de praktijk worden de initiatieven door de vijf GOM's samen genomen om zodoende voldoende potentiële deelnemers te bereiken. Het programma wordt gezamenlijk opgesteld en gecoördineerd door één directeur-generaal in casu de heer Ronsse. Een persoon wordt dan belast met het praktische werk.

Wat nu het kostendekkend aspect van deze deelname betreft, geeft de heer Ronsse volgende verduidelijking.

Er wordt een kostenberekening gemaakt op basis van alle uitgaven min de loonkost van de met de organisatie belaste persoon (huur van de standplaats, opbouwen van de groepsstand enz.). Deze wordt verhaald op de deelnemers.

Als er onvoldoende belangstelling is gaat de groepsstand niet door.

Op de vraag welk het verschil is tussen de klassieke groepsstand en de walk-in-formule wordt het antwoord verstrekt door de heer Van Bever.

Walk-in staat voor binnenwandelen in de stand. Walk-in is een ideale formule voor verre en langdurige beurzen. Het is een vorm van gepersonaliseerde dienstverlening aan de bedrijven die hiervoor een beroep doen op de GOM's. De GOM-medewerker vertegenwoordigt zelf zo goed als hij kan het bedrijf. Hij wordt hiertoe gebriefd door de deelnemende bedrijven. Hij staat de bezoekers te woord en maakt een afsprakenprogramma voor de export-manager van het bedrijf die dan enkele dagen zelf op de beurs aanwezig is om de interessant gebleken contacten zelf te verwerken.

Ook deze formule is kostendelend. Zij is tijds- en mankrachtbesparend voor de deelnemende bedrijven. Zij wordt o.a. toegepast in Turkije (Izmir), Noord-Afrika (Algers).

Hierbij aansluitend weerlegt de heer Van Bever de in de beleidsnota gehuldigde stelling als zou de deelneming aan

buitenlandse beurzen een minder efficiënt middel zijn ter bevordering van de export. Het zou de minst actieve vorm van marktprospectie en marktpenetratie zijn. De heer Van Bever acht deze stelling vanuit zijn ervaring onjuist. De participatie aan een beurs is nog steeds de goedkoopste manier om een eerste confrontatie aan te gaan met een plaatselijke markt. Zo ondervinden zij b.v. op de jaarbeurs van Izmir dat, in tegenstelling tot wat men geredelijk aanneemt, Turkije helemaal geen onderontwikkeld land meer is en zien zij hier welke kansen er voor hun bedrijf zijn. Hij pleit er derhalve voor om de beurzen hoog in het vaandel van het Vlaams exportbeleid te voeren omwille van de concrete voeling die ervan uitgaat voor de KMO die zich aldus beter kunnen positioneren op de markt.

De Gemeenschapsminister doet opmerken dat de woordvoerders van de GOM de enige zijn die de beurzen als toekomstgericht exportinstrument verdedigen. Andere instanties wijzen erop dat dit een niet-relevante gemakkelijksoplossing is die slechts zeer subsidiair moet betoelaagd worden. In de beleidsnota wordt de stelling ingenomen dat grote ondernemingen zelf moeten instaan voor hun exportbeleid. Voor hen is de aanwezigheid op beurzen eerder een aspect van hun aanwezigheidspolitik, die zij zelf moeten verzorgen. De overheidsmiddelen kunnen echter wel aan de KMO worden besteed, de vraag is echter op welke wijze. Voor een aanwezigheidspolitik? Hebben zij niet meer belang bij positieve acties dan bij het deelnemen aan beurzen?

Een lid merkt op dat het enthousiasme over de beurzen bij de woordvoerders van de GOM's vrij groot is. Zijn concrete vraag luidt: welke aansluiting zocht u bij de BDBH omtrent de deelneming aan beurzen? Hoe wordt in heel het aanbod van beurzen een efficiënte keuze gemaakt?

De heer Van Hove verklaart dat men een onderscheid moet maken. Als de BDBH zelf op de beurs aanwezig is, neemt men deel aan de groepsstand van de BDBH. Indien de BDBH niet aanwezig is, wordt door de Vlaamse GOM's een aparte groepsstand opgebouwd. Het maken van een keuze tussen de verschillende beurzen wordt onder meer beïnvloed door de evaluatie door en de feed-back van de deelnemende bedrijven alsook door enquêtes.

De heer Van Bever vestigt de aandacht van de commissieleden in dit verband op een merkwaardig fenomeen. Niettegenstaande de GOM's aan de bedrijven een hogere prijs vragen voor de kosten van deelneming aan een groepsstand dan de BDBH, is er meer belangstelling van Vlaamse bedrijven voor deze deelneming dan van Waalse en Brusselse bedrijven samen. De Vlaamse bedrijven betalen graag meer voor de gepersonaliseerde service die zij in de GOM-stand krijgen.

KB 123

Een lid vestigt de aandacht van de vergadering op het opschorten van de toepassing van het KB 123 sinds begin 1989. Nochtans gaf dit stelsel aanleiding tot het opstarten van 442 projecten ter bevordering van de export in Vlaamse KMO's.

Welke toekomst zullen deze projecten nu kennen? Nu de tewerkstelling „in deze context” niet meer moet aangemoedigd worden zou men exportprojecten toch rechtstreeks kunnen ondersteunen?

De heer Van Hove verklaart dat het KB 123 op het gebied van de exportbevorderende projecten een groot succes is geweest. Zelfs nu ze niet meer worden gesubsidieerd worden

ze gecontinueerd omdat na de gegeven start gebleken is dat de KMO's gebaat zijn met een eigen exportafdeling.

Verhouding GOM's — regionale exportkantoren BDBH

Een ander lid vraagt welke concrete samenwerking er thans is tussen de vijf GOM's en de regionale exportkantoren van de BDBH. Zijn alle regionale kantoren gehuisvest in hetzelfde gebouw als de GOM's ?

Zij onderstreept dat het belangrijk is dat er een goede coördinatie gebeurt.

De heer Van Hove verklaart dat er geregeld overleg wordt gepleegd tussen beide instanties. Er is zelfs een goede samenwerking met de huidige bezetting van de regionale kantoren. De zorg van de GOM's is dat naar aanleiding van de uitbreiding van deze kantoren de samenwerking structureel zou gebeuren door een integratie in de GOM's.

Zodoende kan de export worden geïntegreerd in een globale beleidsvoering (financiële, technologische, managementaspecten) naar de bedrijven toe. Zodoende wordt eveneens vermeden een kostenverhogend en overlappend parallel circuit te doen ontstaan.

Exportbevordering — geïntegreerde aanpak

Een ander lid acht het argument dat export niet kan worden losgezien van een globaal beleid zoals de GOM's dit voeren, zeer waardevol.

Graag kreeg hij een concreet voorbeeld dat illustreert hoe een globale aanpak tot betere resultaten leidt.

De heer Van Bever geeft als voorbeeld de krachtenbundelingen in het buitenland, b.v. de buitenlandse kantoren. Deze zouden er nooit gekomen zijn mocht het opzet van dat kantoor niet integraal behandeld geweest zijn door een neutraal overheidsmechanisme.

Integrale aanpak impliceert o.m. de marktstudie, het ter plaatse onderzoek naar de opportuniteit van het opzetten van zo'n bureau, statuten, adequate juridische vorm, budget en fiscaliteit, een zaakvoerder aanstellen in België.

Dit voorbeeld illustreert dat een multidisciplinair team nodig is om een geïntegreerde actie op het vlak van de export op te zetten.

Het lid repliceert dat ook de BDBH erin geslaagd is om commerciële kantoren in het buitenland op te richten.

De bemiddelaarsrol die de GOM's spelen tussen de verschillende bedrijven voor gezamenlijke initiatieven zou toch evengoed kunnen gespeeld worden door de BDBH ?

De heer Van Bever doet opmerken dat de complexiteit van de groepsvorming met het oog op het behartigen van exportbelangen nog door geen enkele instantie zo succesvol is gedaan als door de GOM's. Geen enkele beroepsfederatie is hier tot nog toe in geslaagd.

Een ander aspect van de geïntegreerde aanpak is dat export te maken heeft met produktkennis, management, technologie, financieringsproblemen.

Ook de internationale samenwerking met het oog op het wegvallen van de Europese grenzen is een ruimer gegeven waarin de traditionele export een totaal andere plaats en benadering moet krijgen, nl. (Both-way in plaats van one-way) de geïntegreerde.

De heer Van Ballaer wenst het verschil duidelijk te maken tussen de begeleiding die de GOM geeft aan de potentiële exporteur en wat het regionaal kantoor van de BDBH te bieden heeft. Op het BDBH-kantoor kan men terecht met zeer specifieke vragen. Dit kantoor heeft vooral een brievenbusfunctie tussen BDBH, Brussel en de buitenlandse handelsattachés.

Aan deze concrete vragen gaat een hele denkfase vooraf naar de financiële structuur van het bedrijf, de opportuniteit van bijkomende investeringen enz. Hiertoe is advies, begeleiding en follow-up nodig waarvoor de GOM's de aangewezen instantie zijn. Zij kunnen een zeer gediversifieerde en permanente coaching verzorgen. Dit neemt niet weg dat zeer precieze vragen i.v.m. buitenlandse normen, reglementen en distributeurs via het kanaal van de BDBH kunnen worden beantwoord.

De heer Ronsse besluit nog dat de complementaire samenwerking tussen GOM's en de regionale BDBH-kantoren maar blijvend kan zijn als de wederzijdse good-will in de hand wordt gewerkt door een structurele band.

Een lid vraagt hoeveel personeelsleden zich bij de vijf GOM's met exportbegeleiding bezig houden.

Hierop wordt geantwoord dat men voor export strictu sensu ongeveer twee personen per GOM heeft.

Hierbij moet ook gerekend worden de factuele medewerking van de specialisten als het problemen betreft inzake technologie-overdracht of de mensen die de Euroloketten bemannen. Alles is teamwerk.

De heer De Gerssem meent dat de exportverantwoordelijke zo dicht mogelijk bij de KMO moet staan om de informatiekloof inzake export te verkleinen.

Uit een enquête uitgevoerd door GOM-Antwerpen blijkt dat van 7.000 KMO's in handel en industrie slechts 1 op 5 een exportverantwoordelijke heeft. Er is grote behoefte aan informatiedoorstroming, zeker vanuit de BDBH, om het gigantisch potentieel aan te boren.

Besluit

De heer Van Hove besluit met te stellen dat GOM's voorstander zijn van een geïntegreerde aanpak van de export, niet in het minst omwille van het transnationale karakter dat het bedrijfsleven meer en meer kenmerkt.

Verder pleit hij voor concrete acties (beurzen, contactdagen).

Ten derde kunnen de GOM's een belangrijke rol vervullen inzake de exportbegeleiding, de marktstudies en het organiseren van de vorming. Hierdoor spelen zij flexibel in op de behoeften.

Ook kunnen zij een belangrijke bijdrage leveren door de acties van de VDBH te promoten en de informatiedoorstroming te verzorgen.

3. VOORTZETTING EN SLUITING VAN DE BESPREKING

Een lid vraagt hoe de Gemeenschapsminister de samenwerking ziet tussen de GOM's en de VDBH. Zal er hiertoe een gezagsrelatie zijn vanuit de GOM's op de personeelsleden van de VDBH?

Welke taken zullen de GOM's in hun nieuwe structuur op het vlak van de export worden toebedeeld ?

De Gemeenschapsminister stelt dat de hoorzitting ter zake geen eenduidigheid opleverde. Elke instantie heeft, los van de andere, voor de eigen zaak gepleit. Er is het pleidooi om de exportstructuur zo dicht mogelijk bij de bedrijven te organiseren. Anderzijds is er gepleit voor een gecoördineerde aanpak. Welke instantie de coördinatie het best kan verzorgen is nog niet duidelijk.

Het is waar dat de regionale kantoren organisatorisch nog niet sterk zijn uitgebouwd.

De Gemeenschapsminister kan uit de hoorzittingen geen decisieve elementen halen om te beslissen tot inlijving van de regionale kantoren in de GOM's. Dat er samenwerking en coördinatie moet zijn tussen de regionale kantoren en de werking van de GOM's is duidelijk. Anderzijds pleitten ook de Kamers voor Handel en Nijverheid ervoor om de regionale exportpromotoren bij hen te integreren. Dit levert problemen op aangezien men moeilijk een openbare dienst kan onderbrengen in privé-instanties. Niettemin moeten deze Kamers die een belangrijke inbreng hebben in het exportbeleid, erbij betrokken worden. Zij hebben een aantal nieuwe ideeën en know-how ontwikkeld die men moet kunnen valoriseren.

Hoe dan ook men moet alleszins vermijden om met teveel instanties hetzelfde domein te bewerken. Dat dit nu wel gebeurt, wordt aangetoond in de studie van Professor Cuyvers. Alleen al daarom moeten de uitgebreide regionale kantoren zeker samenwerken met de GOM's en best hetzelfde adres hebben. Ook inzake beurzen en marktstudies moet er samenwerking zijn of werkverdeling. De Executieve moet hierop weliswaar haar invloed kunnen laten gelden en het exportbeleid niet uit handen geven.

De overheid moet alles zijn plaats geven en zorgen dat er gecoördineerd wordt.

In dit verband is het logisch dat FIOC zich voortaan enkel bezighoudt met het aantrekken van buitenlandse investeringen. Zij kunnen in de administratie worden ondergebracht.

Een lid verwijst naar het voorontwerp van decreet van de GOM's. Zij zullen belast zijn met „exportbevorderende activiteiten”. Hoe zal dit concreet ingevuld worden ?

De Gemeenschapsminister verklaart hier vooral te denken aan collectieve acties zoals beurzen, marktstudies. De mogelijkheden zijn onbeperkt. De GOM's zullen wel inventief genoeg zijn om deze op te vullen.

Een lid is van mening dat er te veel in verspreide slagorde wordt gewerkt. Uit de hoorzittingen deed hij de indruk op dat te veel instanties zich in Vlaanderen met export inlaten. Zijns inziens moet er een eenvoudige klare structuur komen, zelfs gecentraliseerd voor de regio Vlaanderen vermits ons Gewest toch niet zo omvangrijk is. In de nota wordt de toevoeging van handelspromotoren per provincie in 't vooruitzicht gesteld. Is het werkelijk de bedoeling per provincie nog eens 5 handelspromotoren aan het werk te zetten ?

De Gemeenschapsminister verklaart dat dit niet direct de bedoeling is. Het belangrijkste is dat het exportbeleid eerst inhoudelijk geconcipteerd wordt. De structuren moeten in functie van dit beleid geconcipteerd en effectief gecoördineerd worden.

De Gemeenschapsminister meent wel dat deze structuren best zo toegankelijk mogelijk zijn voor de bedrijven.

Een lid waarschuwt ook voor een te sterke centralisatie

van het exportbeleid. Het „kleinschaliger" heeft zijn deugdelijkheid bewezen.

De Gemeenschapsminister verwijst naar de beleidsnota. Hierin is sprake van de versterking van de regionale VDBH-kantoren. Dit is een vorm van decentralisatie. Het gaat niet op om vanuit de VDBH te Brussel het hele exportgebeuren te willen domineren.

De contacten met de basis kunnen via de GOM's gebeuren of via samenwerking met de Kamers van Handel en Nijverheid. Er moet dan wel een juridisch sluitend en efficiënt samenwerkingsmodel worden gevonden.

De Gemeenschapsminister verklaart verder dat het niet opgaat dat 80 verschillende instanties zich inlaten met de buitenlandse handel en dat wij dan als regio nog afwezig zijn op bepaalde belangrijke markten.

De 123 miljoen frank echte werkingskosten die voor de exportpromotie kunnen worden aangewend moeten zeer selectief worden gebruikt, gesteund op marktstudies.

Een lid verwijst naar de beleidsnota blz. 15 : „Tot slot zal de Vlaamse Executieve in het kader van de buitenlandse handel een concrete bijdrage leveren tot de economische wederopbouw van Oost-Europa..."

In dit verband verwijst hij naar de Vlaamse aanwezigheid in de universiteit van Brasov in Roemenië. Uitgaande van deze bestaande contacten inzake cultuur en onderwijs evenals de good-will gecreëerd omtrent de actie van de adoptiedorpen bestaat een gunstig vooroordeel tegenover Vlaanderen.

Dit moet ook zijn vruchten kunnen afwerpen inzake handelsbetrekkingen. Hier ligt een kans voor het grijpen.

De Gemeenschapsminister verklaart dat het eerste probleem van de Oosteuropese landen de vorming van bedrijfsleiders is. Met medewerking van het IVVM zou men initiatieven kunnen nemen.

Een lid verklaart sceptisch te zijn inzake de vereenvoudiging van structuren. De versnipperde acties die soms onderling tegenstrijdig werken zijn schering en inslag op vele beleidsdomeinen. Ook hij wil sterk pleiten voor coördinatie en vereenvoudiging van de overheidsstructuren.

De Gemeenschapsminister antwoordt hierop dat dit geen gemakkelijke opgave is. De overlapping is het gevolg van het feit dat nieuwe instellingen worden gecreëerd zonder dat bij de bestaande iets gewijzigd wordt.

Ten slotte pleit ook de voorzitter van de Commissie voor sobere maar efficiënte structuren inzake exportbevordering. Dit neemt niet weg dat elk spontaan exportinitiatief moet aangemoedigd worden. Ook vòòr de oprichting van de BDBH werd er reeds aan export gedaan.

Om te besluiten refereert een lid naar de onlangs te Stockholm gehouden beurs „Made in Belgium", een initiatief van de Waalse Executieve en de BDBH als een slecht voorbeeld van een buitenlandse beurs. Organisatorisch was dit een flop. Er was gelukkig geen participatie van Vlaamse zijde omdat de Gemeenschapsminister negatief besliste.

4. AANBEVELINGEN

Tot slot van de bespreking formuleert de Commissie voor Economie, Energie en Tewerkstelling volgende aanbevelingen :

„De Vlaamse Raad,

— gelet op artikel 6, paragraaf 1, VI, 3° van de bijzondere wet van 8 augustus 1988 tot wijziging van de bijzondere wet van 8 augustus 1980 tot hervorming der instellingen, waarbij het exportbeleid werd geregionaliseerd en de nationale overheid de bevoegdheid behoudt inzake coördinatie, bevordering en samenwerking ;

— gelet op de geringe middelen die door de bijzondere wet van 16 januari 1989 betreffende de financiering van de Gemeenschappen en Gewesten aan de Gewesten voor het exportbeleid werden overgedragen ;

— gelet op het feit dat uit de beschikbare statistieken blijkt dat Vlaanderen een zeer exportgerichte en exportafhankelijke regio is ;

— gehoord hebbende de standpunten van afvaardigingen van de SERV, van de BDBH, van de GOM's en van de Vereniging van Vlaamse Kamers voor Handel en Nijverheid ;

— verheugt zich over de dynamische aanpak die de export verruimt tot samenwerkingsvormen op commercieel, technologisch en financieel vlak ;

— stemt in met het uitgangspunt dat de export in de eerste plaats een zaak is van de ondernemingen die zelf hun exportstrategie en exportpotentieel dienen uit te bouwen ;

— onderschrijft de stelling dat de overheid een belangrijke rol te vervullen heeft op het vlak van de dienstverlening, de ondersteuning, de promotie en de sturing ;

— onderschrijft de krachtlijnen geformuleerd in hoofdstuk IV van de beleidsbrief „Naar een Vlaams exportbeleid" met name :

- selectiviteit die zich vertaalt in een specifiek beleid ter ondersteuning en begeleiding van de KMO's en de keuze van prioritaire markten en sectoren, die bepalend zijn voor de handelspromotionele acties, de standplaats en kwalificaties van de handelsattachés, de betoelaging van individuele en collectieve acties, marktstudies en prospectie-inspanningen vanwege bedrijven ;

- coördinatie en overleg die ten zeerste gewenst zijn zowel tussen de nationale overheid en de Gewesten als tussen alle Vlaamse instanties, betrokken bij de export, onderling ;

- planmatige en geïntegreerde aanpak zoals die blijkt uit de erkenning dat exportsuccessen niet alleen afhankelijk zijn van correcte en actuele informatie over buitenlandse markten en samenwerkingsverbanden maar ook eisen stellen op het vlak van interne organisatie, vorming, commerciële onderhandelings technieken en financiële engineering waarvoor nood is aan een aangepaste en geïndividualiseerde begeleiding door exportpromotoren ;

- decentralisatie die vertaald wordt door de doeltreffende uitbouw van regionale kantoren van de VDBH in de vijf provincies ;

- soepelheid die blijkt uit de keuze voor het statuut van pararegionale van het type B voor de VDBH en de aangekondigde eenvoudige procedures voor de steunverlening inzake marktprospectie ;

— ondersteunt krachtig de beslissing van de Vlaamse Executieve dd. 19 juli 1989 dat de verdeling van de gewestelijke mandaten in de raad van bestuur van de BDBH en in Copromex moet rekening houden met de respectieve exportaandelen van deze Gewesten ;

— dringt aan op het ter beschikking stellen van accurate en recente statistieken met betrekking tot sectoriële samenstelling en geografische spreiding die het Vlaamse exportbeleid moeten ondersteunen ;

— nodigt de Vlaamse Executieve uit ter bevordering van de export van de KMO's te onderzoeken welke bijdrage de traders kunnen leveren in het Vlaams exportbeleid ;

— spreekt zich uit voor een regelmatige evaluatie inzonderheid van de activiteiten van de VDBH en van de maatregelen op het vlak van de export en van de economische relaties met het buitenland."

Deze aanbevelingen worden aangenomen met acht stemmen bij twee onthoudingen.

De verslaggevers,

M.-P. KESTELIJN-SIERENS
D. VAN DER MAELEN

De Voorzitter,

J. LAVERGE

BIJLAGE

OVERZICHT VAN DE STANDPUNTEN VAN DE DIVERSE DELEGATIES

Voornaamste thema's		(20 maart 1990)	(18 april 1990)	(18 april 1990)	(2 mei 1990)
	Beleidsnota „Naar een Vlaams Exportbeleid”	Belgische Dienst voor Buitenlandse Handel	Vlaamse Kamers voor Handel en Nijverheid	Sociaal-Economische Raad voor Vlaanderen	Gewestelijke Ontwik- kelingsmaatschappijen
Evaluatie van de beleidsnota		nota realistische kijk Middelen bescheiden, dus selectief aanwen- den Geen wildgroei of overlapping prioriteiten gericht op bedrijven, belang van de KMO's lacune in de beleidsnota TRA- DERS	nota positief accenten belang van erkenning exportclubs exportpromotoren werken vanuit Kamers van Koophandel promotie Vlaamse regio selectief KMO's doelgroepen - vooral pro- motie in buurlanden	nota positief onthaal Reeds 2 ad- viezen beleidsbrief pragmatische aanpak instellingen van exportbeleid her- structureren - omzichtigheid Herstructurering BDBH reke- ning houden met gewestelijke ex- portaandelen Export zaak van ondernemingen samenwerkingsmodel nota ak- koord	
Nood aan statistieken	besprekingen nodig met nationale overheid doel beschikken over accurate re- gionale statistieken Snellere publikatie van BNP-re- gionale invest , overheidsuitgaven, uitvoer in waarde, invoer, regio- naal inkomen en verbruik	Gewestelijke statistieken verou- derd BLEU, NIS-statistieken vrij re- cent en bruikbaar	NIS-statistieken grote achter- stand BTW wel up to date Tertiaire sector niet terug te vin- den Statistieken algemeen moeten re- gionaal worden opgesteld Kamers zelf beschikken over maandelijkse statistieken voor oor- sprongsattesten + kwartaalbaro- meter Dubbel gebruik met BDBH inzake statistiek	vraagt voldoende regionaal uitge- splitsd cijfermateriaal	
Beleidsruimte — Parallele bevoegdheid — Prioriteiten	Totale middelen 444,5 miljoen frank waarvan 257,2 miljoen (60 %) - VI Gewest Min personeelskosten 123 mil- joen frank beleidsruimte financieringswet geeft hieraan te enge budgettaire vertaling - selectiviteit gezien geringe mid- delen - in functie van KMO's & grote bedrijven - coördinatie omwille van parallel- le bevoegdheden - planmatige aanpak - decentralisatie (zie verder) - soepelheid - grondige evaluatie	middelen zeer bescheiden dus se- lectief aanwenden geen wildgroei - geen overlapping van instellingen prioriteiten gericht op bedrijven belang van de KMO's	selectief omspringen met beperkte middelen (b v inzake handelsat- tachés doelgroep vooral KMO's zich vooral richten op buurlanden voor promotie	betreurt beperkte budgettaire mid- delen aan Vlaams Gewest enige tegenzin t a v parallelle be- voegdheden - eigen Vlaams actieprogramma met noodzakelijk efficiënt instru- mentarium Export vooral zien in functie van ondernemingen, vooral KMO's Keuze van prioriteiten van mark- ten met laten afhangen van poli- tiek systeem	- krachtenbundelingen - geïntegreerde multidisciplinaire aanpak met o m marktstudie en adequate juridische vormen, fiska- liteit - transnationale samenwerkings- vormen

- Taak	en directiecomité, als vertegenwoordiging van Gewesten gebeurt volgens exportaandelen uitvoering nationaal actieprogramma van handelspromotie coördinatie van overige initiatieven ter beschikking stellen van logistieke functie (informatica)	overheveling personeel,) BDBH moet zich vooral toeleggen op informatie over buitenlandse markten - acties in buitenland coördineren promoveren van grote initiatieven	- open en toegankelijk documentatiecentrum - coördinerende rol bij complexe opdrachten	exportaandeel van elke regio - duidelijke afspraken inzake taakverdeling nationaal en gewestelijk BDBH moet gemeenschappelijke databank behouden samenwerkingsmodel moet vertrekken van gewestelijke initiatieven Coördinatie blijft nationaal	Er is grote behoefte aan informatiedoorstroming vanuit de BDBH
Toekomstige structuur VDBH - Taak	Pararegionale, type B, met voldoende groot impact van de Vlaamse Executieve maximale uitbouw regionale kantoren pariteit tussen overheid en pnve - administratieve opvolging dossiers - gedeelte budget van de VDBH ter beschikking van GOM's & particuliere sector - eigen promotionele acties in buitenland			ondersteunt gedecentraliseerde aanpak en oprichting VDBH als pararegionale type B Taak samenwerkingsmodel moet vertrekken van gewestelijke initiatieven	
Regionale kantoren	gedecentraliseerde benadering regionale kantoren in vijf provincies exportpromotoren staan hierin groepen van KMO's bij uit kansrijke sectoren geografische taakverdeling en geïntegreerde aanpak	regionale kantoren dienen af te hangen van de VDBH (integratie van deze kantoren binnen GOM leidt tot wijvingen)	regionale kantoren versterken en onderbrengen in Kamers voor Handel en Nijverheid (gedecentraliseerde aanpak)	Geen uitspraak Voornaamste instrumenten voor exportbevordering zo toegankelijk mogelijk voor ondernemingen	- export is centraal element in endogene streek ontwikkeling - traditionele politiek van BDBH in regionale kantoren is voorbijgestreefd - regionale kantoren integreren in GOM weliswaar in opdracht van Vlaamse Exportraad of VDBH
Handelsattachés	- geen eigen, dubbel net van handelsattachés - wel handelsattache's in bepaalde beloftevolle markten rekening houdend met eigen behoeftenpatroon - overname nationale regeling qua statuut - functioneel onder gezag Gemeenschapsminister	Goedkeuring van standpunt van de Minister „Pooling" van middelen Nu geen diplomatiek statuut, is later ook niet nodig Niet huisvesten in ambassades omwille van mogelijke wijvingen Stationeren van de overgehevelde handelsattache's op prioritaire markten	- extern apparaat handelsattachés en consulaire agenten in het buitenland beter nationaal houden - slechts in specifieke regio's Vlaamse attachés	Probleem toevoeging van gewestelijke attachés naast nationale Standplaats van regionale handelsattachés onvermijdelijk in ambassades maar met eigen opdracht en rapporten aan Vlaamse overheid Indien men verkopers wil dan statuut wijzigen	

Beurzen	- Grotere selectiviteit vereist, rekening houdend met prioritaire markten en sectoren - Exportpromotie moet meer prospectief gebeuren	- Belang van de vakbeurzen voor KMO's - Uitbouw van enkele grote vakbeurzen met uitstraling - Meer inspanningen gevraagd voor gespecialiseerde beurzen in Vlaanderen	- Collectieve aanwezigheid op beurzen is, gezien beperkte middelen, het beste - lagere kostprijs - aantrekkelijker - Vlaamse aanwezigheid dient bepaald door Vlaamse Gemeenschap - meer prospectie - formule liefst collectieve beurzen of individuele gefinancierd door het Fonds	- gericht naar KMO niet GO - beperkt in kader van Vlaams actie-programma	Stelling van beleidsnota als zou deelneming aan buitenlandse beurzen een minder efficiënt exportmiddel zijn, is onjuist De vijf GOM's coördineren om samen initiatief op beurs te nemen, werken samen met BDBH als die aanwezig is Vlaamse bedrijven betalen graag méér voor service van GOM-initiatieven dan voor die van de BDBH
Traders		Functie van de traders moet worden ontwikkeld Inventarisatie is nodig van personeel en markten	Traders zijn een belangrijk werkmiddel, cf Intradiv		
FIOC	Niet integreren in VDBH want FIOC heeft andere taak start + follow-up van buitenlandse investeringen in Vlaanderen Wel eigen Vlaamse overheidsdienst geïntegreerd in de administratie voor Economie en Werkgelegenheid			Akkoord met ministerieel standpunt ter zake Geen vermenging van exportpromotie (buitenland) met buitenlandse investeringen in het binnenland	- FIOC niet onderbrengen in VDBH - samenwerken met GOM's - moet zelfstandig en soepel kunnen werken (dus niet in administratie)