



Vlaams
Parlement

ingediend op **185** (2019-2020) – Nr. 1
15 januari 2020 (2019-2020)

Verslag van de gedachtewisseling

namens de Commissie voor Buitenlands Beleid, Europese Aangelegenheden,
Internationale Samenwerking en Toerisme
uitgebracht door Vera Jans en Frieda Verougstraete-Deschacht

over de werking van het Vlaams Agentschap
voor Internationaal Ondernemen (FIT)

Samenstelling van de Commissie voor Buitenlands Beleid, Europese Aangelegenheden, Internationale Samenwerking en Toerisme:

Voorzitter: Cathy Coudyser.

Vaste leden:

Cathy Coudyser, Maarten De Veuster, Philippe Muyters, Joris Nachtergaele, Karl Vanlouwe;
Johan Deckmyn, Kristof Slagmulder, Frieda Verougstraete-Deschacht;
Karin Brouwers, Vera Jans;
Emmily Talpe, Bart Tommelein;
Tine Van den Brande, Jeremie Vaneeckhout;
Annick Lambrecht.

Plaatsvervangers:

Maaïke De Vreese, Andries Gryffroy, Sofie Joosen, Steven Vandeput, Manuela Van Werde;
Adeline Blancquaert, Stefaan Sintobin, Anke Van dermeersch;
Martine Fournier, Orry Van de Wauwer;
Jean-Jacques De Gucht, Marino Keulen;
Mieke Schauvliege, Chris Steenwegen;
Steve Vandenberghe.

Toegevoegde leden:

Jos D'Haese.

INHOUD

I.	Inleidende uiteenzetting door Claire Tillekaerts.....	4
II.	Bespreking.....	9
1.	Vragen en opmerkingen van de leden.....	9
1.1.	Tussenkomst van Johan Deckmyn.....	9
1.2.	Tussenkomst van Philippe Muyters.....	10
1.3.	Tussenkomst van Vera Jans	11
1.4.	Tussenkomst van Karl Vanlouwe.....	12
2.	Antwoorden van Claire Tillekaerts	12
	Gebruikte afkortingen.....	17
	Bijlage: zie de dossierpagina van dit document op www.vlaamsparlement.be	

In de Commissie voor Buitenlands Beleid, Europese Aangelegenheden, Internationale Samenwerking en Toerisme vond op dinsdag 10 december 2019 een gedachtewisseling plaats over de werking van het Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen. Claire Tillekaerts, gedelegeerd bestuurder van Flanders Investment & Trade (FIT) gaf een uiteenzetting, waarbij ze gebruikmaakte van een powerpointpresentatie die terug te vinden is op de [dossierpagina](http://www.vlaamsparlement.be) van dit verslag op www.vlaamsparlement.be.

I. Inleidende uiteenzetting door Claire Tillekaerts

Claire Tillekaerts, gedelegeerd bestuurder van het extern verzelfstandigd agentschap FIT, dankt de commissie voor de uitnodiging om reeds vroeg in de legislatuur het agentschap te komen voorstellen.

Het motto van FIT is: 'Vlaanderen is internationaal ondernemen'. Daarmee bedoelt men enerzijds de export door Vlaamse bedrijven wereldwijd en anderzijds het aantrekken van duurzame buitenlandse investeringen naar Vlaanderen. Er wordt dus gewerkt in twee richtingen. Claire Tillekaerts zal antwoorden proberen aan te reiken op twee vragen. Ten eerste: wat doet FIT om internationaal ondernemen te promoten, wat maakt van FIT de centrale actor in de internationalisering van de Vlaamse economie? Ten tweede: waarom is internationaliseren zo cruciaal voor een regio als Vlaanderen en voor welke uitdagingen zullen we komen te staan?

In de opdracht van FIT is het van cruciaal belang om zo dicht mogelijk bij de bedrijven te staan. FIT wil meedenken met de bedrijven. Het gaat om Vlaamse bedrijven die exporteren of dat van plan zijn te doen en buitenlandse bedrijven die eventueel op zoek zijn naar een locatie op het Europese vasteland. In vergelijking met gelijkaardige buitenlandse organisaties is FIT zeer toegankelijk. Elk bedrijf in Vlaanderen krijgt toegang tot de dienstverlening van FIT, namelijk begeleiding en informatie. Alles kan rechtstreeks gevraagd worden aan het buitenlands netwerk van FIT zonder tussenpersonen en men spreekt de taal van de klant. De Vlaamse klant wordt in het Nederlands bediend en op alle posten in het buitenland is men de taal van de doelmarkt machtig. De dienstverlening is gratis en wordt hoofdzakelijk besteed aan kmo's, niet onbelangrijk voor de Vlaamse economie, die hoofdzakelijk uit kmo's is samengesteld. Om dicht bij de bedrijven te staan heeft FIT aanspreekpunten in elke provincie met adviseurs internationaal ondernemen (slide 4). De bedrijven moeten niet naar de VAC's, komen maar de adviseurs gaan naar de bedrijven toe op eenvoudig verzoek, want het is de bedoeling om de kmo's stap voor stap te begeleiden naar de internationalisering.

FIT moet driejaarlijks een zeer grote klantentevredenheidsenquête houden zoals in de beheersovereenkomst staat (slide 5). 86 procent van de bedrijven is algemeen tevreden; 87 procent zal opnieuw een beroep doen op FIT; 18 procent klanten meer dan in 2013 hebben na tussenkomst van FIT nieuwe activiteiten in het buitenland ontwikkeld; 44 procent vindt de subsidie van wezenlijk belang. De subsidiebedragen mogen dan niet echt hoog zijn, voor een klein bedrijf kan dat wel degelijk het verschil maken.

De tweede keuze van FIT is dicht bij de doelmarkten van de Vlaamse bedrijven zijn. FIT heeft 102 kantoren in het buitenland, waarvan 69 eigen kantoren, 9 eigen antennes, 14 posten waar AWEX ook voor Vlaamse bedrijven aan dienstverlening doet en 10 posten van Hub.brussels waar ook voor Vlaamse bedrijven aan dienstverlening wordt gedaan (slide 7). FIT evalueert heel regelmatig dat netwerk. Waar moet FIT absoluut zijn? Waar zouden de bedrijven kansen kunnen missen als FIT er niet is? Voor deze permanente evaluatie bestaat een hele methodiek met heel veel parameters waarbij de taal, de beschikbaarheid van data en de bedrijfscultuur erg belangrijk zijn.

De samenwerking met de Waalse en Brusselse tegenhangers verloopt zeer goed. Men komt zeer regelmatig samen, ook in het buitenland, niet alleen voor het netwerk van FIT, maar men organiseert ook groepsstanden onder de noemer België, maar dan met een eigen logo per gewest. Men organiseert ook acties, missies en ontvangsten van buitenlandse delegaties, die dan zowel Vlaanderen als Brussel en Wallonië te zien krijgen.

FIT heeft 334 personeelsleden (slide 8). Er zijn een aantal vrijgestelde personen voor de brexit boven op het aantal waar FIT na besparingen aan moest komen. 159 mensen zitten in het binnenland en 175 in het buitenland. De nadruk ligt dus op de aanwezigheid in het buitenland omdat FIT denkt dat men daar een zeer grote meerwaarde heeft voor de bedrijven. Er zijn 38 diplomaten en expats, dat zijn ofwel Vlaamse Economische Vertegenwoordigers ofwel technologieattachés. Er zijn ook een aantal lokaal aangeworven posthoofden en heel veel 'trade deputies', 'invest deputies' en ondersteunend personeel. De huisvesting kan in ambassades of consulaten, Vlaamse Huizen of gehuurde privékantoren zijn.

Sinds 2008 is FIT het samenwerkingsakkoord met het federale niveau aan het heronderhandelen. Voor FIT komt het vooral aan op een degelijke inschaling op de buitenlandse diplomatieke lijst. Nu bengelt FIT achteraan. Vaak zijn er op de grote ambassades en economische centra ook federale economische diplomaten, waardoor FIT totaal onzichtbaar wordt. Wat betreft de federale loyauteit pleit FIT voor de toepassing van de Grondwet. Omdat de regio's verantwoordelijk zijn voor economisch beleid, buitenlandse handel en het aantrekken van investeringen, komt het de spreekster voor dat die samenwerking beter moet en dat men elkaars grondwettelijke bevoegdheden moet respecteren. Dikwijls gaat het om contacten tussen personen, waarbij de ene al wat inhaliger is dan de andere en het ene karakter al wat compatibeler met het statuut van diplomaat dan het andere. Het aantrekken van buitenlandse investeringen is geen kwestie van public relations maar van harde cijfers. Een intro of een ondersteuning door een ambassadeur is goed, maar het zijn de 'business developers' en de accountmanagers van FIT die ervoor zorgen dat er binnen de 48 uur een becijferd voorstel op maat van dat buitenlands bedrijf is. Dat kunnen federale buitenlandse diplomaten niet. Die expertise zit bij FIT. Daarom is het cruciaal om zeer goed samen te werken. Op de meeste posten lukt dat wel, maar het zou goed zijn dat daar duidelijke afspraken over zouden bestaan. Dat is 'work in progress'. Claire Tillekaerts hoopt dat er nu opnieuw kan worden onderhandeld en dat alle elementen in één keer kunnen worden meegenomen.

De werkingsbudgetten (slide 9) bevinden zich nu op het niveau van 2013. Er is gedurende zes jaar bespaard, rekening houdend met de 3 miljoen euro rond alles wat 'science & technology-diplomacy' is. Ook wat de subsidies betreft is er een intering. Het budget dat aan FIT wordt toebedeeld zonder subsidies, bedraagt 0,09 procent van de totale Vlaamse begroting, en met de subsidies erbij is dat 0,12 procent. Als men de vergelijking maakt met de budgetten van EWI voor 2019 – 3,9 miljard euro tegenover 52 miljoen euro – hoopt Claire Tillekaerts op enig begrip voor het feit dat er bij haar toch wel enige frustratie leeft.

Wat betreft de dienstverlening voor trade, dus voor alles wat exporterende bedrijven aangaat, is er advies, zijn er acties, zijn er subsidies en is er marktkennis. Advies is altijd op maat en de acties zijn altijd gemeenschappelijke acties zoals gemeenschappelijke beursstanden, sectorale of algemenere missies zoals een missie geleid door de minister-president of een prinselijke missie. De marktkennis is vrij raadpleegbaar op de website van FIT.

Het advies is individueel, dus op maat van het bedrijf. Deze mantra komt geregeld terug. Dat betekent dat FIT zich gaat inleven in het bedrijf, gaat meedenken met het bedrijf en gaat proberen de exportplannen te structureren. Voorbeelden zijn

het mee helpen opmaken van een exportplan, het afnemen van een exportmeter, nagaan of een bedrijf klaar is voor de extra investering voor die export, bijvoorbeeld voor de prefinanciering van bijkomende productie, nagaan welke markten geschikt zijn voor een dergelijk product of dienst of hoe de verpakking er moet uitzien. Het maatwerk kan dus heel breed gaan.

Over de subsidies zal een geconsolideerd voorstel komen, aangezien er 6 procent besparingen zijn en FIT nu al achterop huppelt. Omdat er meer aanvragen zijn dan middelen, zal men daaraan moeten remediëren. Heel belangrijk is dat het binnenlands netwerk van FIT, de adviseurs internationaal ondernemen (AIO) en de adviseurs exportvaardigheden, en het buitenlandse netwerk allebei essentieel zijn voor een vlotte doorstroming van die vragen.

Het aantrekken van investeringen gebeurt in een extreem zware concurrentiële omgeving. Het gaat over het zeer proactief opzoeken van die bedrijven. In alle eigen kantoren van FIT in het buitenland gaat men uiterst proactief op zoek naar buitenlandse bedrijven die aan het groeien zijn, die al vrij veel exporteren naar Europa of veel activiteit ontplooiën in Europa. Men doet aan 'desk research', 'social listening', alle sociale media worden 'afgeluisterd'. Men organiseert events per sector zoals roadshows. Daarna gaat men individueel, op maat van het bedrijf, meedenken met de buitenlandse investeerder. Het belangrijkste is de investeerders te overtuigen om niet louter naar de naakte cijfers te kijken maar naar de reële cijfers. Als ze bij een Ernst & Young of een Deloitte terecht komen, tellen enkel de pure cijfers en ligt Vlaanderen uit de race. De vennootschapsbelasting is hoger, de 'patent deduction' is lager, de energiekost is hoger. Dat moet FIT kunnen rectificeren vooraleer ze een beslissing nemen en daarom moet men heel vroeg in het proces aanwezig zijn. Zodra ze naar Vlaanderen komen, is het heel belangrijk om de juiste sites te tonen en ze te overtuigen waarom naar Vlaanderen te komen en niet naar de buurlanden, want de concurrentie is snoeihard. Dat gaat vaak door tot op het laatste moment.

Maar naast die prospectie voor nieuwe investeringen is er ook de belangrijke opdracht van de 'aftercare', de verankering van het bedrijf. Het is goed om bedrijven naar hier te halen, maar het is een even grote uitdaging om te zorgen dat ze niet desinvesteren naar lagelonenlanden. FIT zet vrij veel in op 'high level events' waarop men aan retentie probeert te doen en vooral om plannen tot uitbreiding te detecteren. FIT werkt hier dus ook opnieuw op maat van de klant, dit is de mantra, de absolute rode draad, het DNA van FIT. FIT blijft in die aanpak geloven. Het is alsof FIT zelf in het bedrijf zou zitten om het te proberen ontwikkelen.

Maatwerk (slide 13) betekent: 4000 Vlaamse klanten, waarvan gemiddeld tussen de 600 en 750 nieuwe klanten per jaar. Er zijn 10.000 tot 12.000 vragen van Vlaamse bedrijven aan de AIO's en de buitenlandkantoren. FIT heeft 136 acties op export gedaan en 150 acties op invest en heeft ongeveer 40 procent van de nieuwe investeringen begeleid. Het target is om 10 procent meer te presteren dan het Europese gemiddelde. Dat wordt vertaald naar minstens 100 bedrijven die een 'site visit' doen in Vlaanderen. De normale doorlooptijd van een investeringsdossier is tussen de twee en de vijf jaar. Men ziet ook dat de investeringsbedragen kleiner worden zodat men dus meer inspanningen moet leveren en meer projecten moet binnenhalen om dezelfde meerwaarde voor de Vlaamse economie te hebben.

FIT gelooft niet in grootschalige, platte campagnes maar zet – naast het netwerk van fysieke kantoren – wel al een paar jaar zeer zwaar in op online aanwezigheid op sociale media en dit op alle mogelijke kanalen. Recent is daar bijvoorbeeld nog een Instagramkanaal bijgekomen. Op Invest in Flanders zijn er zo'n 17.000 Linked-In-volgers. Het Facebookprofiel van FIT telt zo'n 2200 volgers. Twitter-Invest heeft zo'n 2400 buitenlandse profielen enzovoort. Ook daar wordt constant de mantra herhaald. FIT organiseert ook een aantal zeer grote evenementen in Vlaanderen,

zoals de Exportbeurs. Op drie dagen tijd zijn alle buitenlandse vertegenwoordigers en een aantal douane-attachés aanwezig, die kunnen worden geboekt voor korte afspraken. Op de beurs zijn alle partners en dienstverleners inzake internationaliseren aanwezig om de bedrijven te woord te staan. Het doel is een laagdrempelig evenement te hebben waar elk bedrijf dat zou willen exporteren, alles op één plek vindt. De laatste editie trok zo'n 1200 bedrijven. Claire Tillekaerts maakt van de gelegenheid gebruik om de leden van de commissie uit te nodigen op dit evenement.

Verder zijn er ook de Foreign Investment Trophy en de Leeuw van de Export, twee events die vooral sensibiliserend zijn ten aanzien van het Vlaamse publiek. Het kan bedrijven aanzetten om te exporteren als ze de successen zien van hun collega's. Tussen de buitenlandse investeerders zitten ronkende namen, wat een zeer goed rolmodel is voor andere buitenlandse investeerders die eventueel naar Europa zouden kijken. In het buitenland doet FIT heel veel events, zoals groepsstanden op een zestigtal internationale beurzen per jaar. Dat is drempelverlagend voor de bedrijven. Men zorgt daar voor 'b2b-matchmakings'. In het kader van de branding van Vlaanderen als innovatieve regio gaat FIT steeds meer met bedrijven naar niche-evenementen en tech-events, bijvoorbeeld South by Southwest, Slush en Unbound London. Er is heel sterk ingezet op innovatie. Nu moet de vermarkting nog komen, en dan is men goed vertrokken.

Claire Tillekaerts verwijst naar 'Vlaanderen versnelt!' uit het vorige regeerakkoord, waarbij FIT de coördinator was voor deze internationaliseringstrategie van de Vlaamse economie. De strategie in kwestie werd uitgewerkt in 2015-2016 met zo'n 150 stakeholders (bedrijven, bedrijfsgroeperingen, academici, bankinstellingen, overheden enzovoort) die allemaal op een of andere manier internationaal actief waren. Men is door die cocreatie gekomen tot een gedragen strategie, die men nu gezamenlijk gaat uitvoeren met sectorfederaties, clusters, kamers van koophandel enzovoort. Hieruit kwam de mantra voort dat men minder hindernissen moet ondervinden als ondernemer om een onderneming te starten. In dat verband heeft de vorige regering al deels actie ondernomen. Verder vindt men dat meer kmo's zouden moeten worden aangezet tot internationalisering, en bij buitenlandse investeringen zou men nog beter moeten zorgen voor de verankering. Een van de resultaten daarvan is 'Verover de wereld', een nieuw platform dat toegankelijk is voor iedereen die acties rond internationaal ondernemen organiseert. Een bedrijf kan op één plek alle acties die in dat verband ondernomen worden, terugvinden. Een vraag van de bedrijven was namelijk om de toegang te vereenvoudigen. Alle partners, maar ook steden, gemeenten, of ook deze parlementaire commissie indien ze deze of gene streek wil bezoeken en er een economische component aan is, kunnen hun acties op 'Verover de wereld' plaatsen. Het spoort ook een aantal organisatoren van buitenlandse activiteiten aan om samen te werken. In plaats van bijvoorbeeld drie missies naar Vietnam te houden, kan men die bundelen en kunnen Voka, UNIZO en Agoria samen naar Vietnam gaan. Dat maakt het voor FIT ook gemakkelijker, anders moet men drie missies begeleiden en b2b-matchen. Het gaat dus om het efficiënt inzetten van middelen met ondersteuning van de partners.

FIT heeft vijf domeinen geïdentificeerd. Men heeft – vooraleer de speerpuntclusters er waren – de vraag gesteld: waar zijn we vandaag al heel goed in en waarin differentiëren we ons van de ons omringende landen en concurrenten? Dat gaat over 'Food' (met inbegrip van foodtech en agritech), 'Smart Logistics', 'Life Sciences & Health', 'Solution driven engineering & technology' en 'Sustainable resources, materials & chemistry'. Voor elk van die vijf versnellingen heeft FIT een 'branding kit' uitgewerkt. Dankzij een EFRO-ondersteuning en een ondersteuning van het Hermesfonds is FIT erin geslaagd een volledige branding toolkit, met films (globaal en per versnelling) en individuele 'look and feels' die de bedrijven en de organisaties vrij van de website kunnen halen in alle mogelijke formats. Ze kunnen hun

eigen bedrijf, product, dienst of organisatie 'branden' in heel dat pakket. De bedoeling hiervan is dat er identificeerbaarheid komt, dat iedereen dezelfde branding gebruikt onder dezelfde noemer, maar aangepast aan de individuele noden. Ter illustratie hiervan toont Claire Tillekaerts een filmpje. Verder is er voor elke versnelling een menselijke kwaliteit en een meer technische kwaliteit. Dat is een gegeven waarover marketeers uren kunnen uitweiden.

Nog een gevolg van de strategie is dat FIT een aantal structurele partnerschappen heeft gesloten om zaken samen te doen. Met elke partner is een ernstige afspraak gemaakt met KPI's. Zij nemen bepaalde taken over van FIT en krijgen daarvoor een subsidie om personeel mee te betalen zodat er finaal geen zaken dubbel (of zelfs meer) gebeuren.

FIT heeft ook akkoorden gesloten met de speerpuntclusters en de SOC's. Als men Vlaanderen als innovatieve regio wil positioneren, kan dat niet zonder die spelers. Zo komt de spreekster tot een aantal significante cijfers om aan te geven wat de uitdagingen voor de toekomst zullen zijn (slide 23). China wordt in 2050 de grootste economie, gevolgd door India en dan pas de USA. Verder zijn er ook Indonesië en Japan. De EU is onzichtbaar in de top vijf. Het tweede gegeven is het wereldwijd afmeten van de investeringen in O&O (slide 24). Europa investeert veel minder in O&O dan Amerika en vooral ook minder dan Oost- en Zuidoost-Azië. De innovatie en de internationale vermarkting ervan zullen nochtans cruciaal zijn om onze welvaart te kunnen behouden. Een op de drie jobs in Vlaanderen is immers exportgerelateerd; voor heel België is dat een op vijf. Vlaanderen staat altijd in de top van de meest geglobaliseerde economieën ter wereld. Export genereert, rechtstreeks of onrechtstreeks, 850.000 jobs in Vlaanderen. Dat is substantieel meer dan in de ons omringende landen.

Een studie van EWI (slide 26) wijst uit dat 54 procent van de toegevoegde waarde in de Vlaamse industrie gegenereerd wordt door buitenlandse investeringen en dat 40 procent van de jobs in de Vlaamse industrie gegenereerd wordt door buitenlandse investeringen. Een internationale studie van Genève met een wereldwijde benchmark zegt dat als je 1 euro investeert in een exportagentschap zoals FIT, dat 87 euro aan bijkomende export genereert en 384 euro aan bijkomende inkomsten voor het land. Welke bank kan een dergelijke 'return on investment' bieden?

FIT heeft een visiedocument ontwikkeld om klaar te zijn voor de toekomstige uitdagingen. Er staan ook enkele zaken in het huidige regeerakkoord en in de beleidsnota van minister-president Jambon. De eerste zaak (slide 27) is de internationale valorisatie van innovatie en de 'Science & Technology Offices', waarvan er op dit moment al vier bestaan: in Tokio, Singapore, Boston en Palo Alto. Ze beperken zich niet tot een land maar richten zich tot een regio. Men moet nog veel beter doen want er komen steeds meer technologische, digitale bedrijven, start-ups en scale-ups met heel specifieke vragen die zeer complex zijn waardoor men er niet altijd een antwoord op heeft. Verder denkt FIT dat het heel belangrijk is voor de clusters om contacten te krijgen met lokale clusters, vooral buiten Europa. Het netwerk van clusters binnen Europa is vrij goed geconnecteerd met dat van FIT, maar in het clusterlandschap buiten Europa kent men FIT nog niet. Vooral buiten de Europese Unie moet daar dus heel hard op worden gewerkt.

Hoe gaat men dit doen (slide 28)? Het is heel belangrijk om die netwerken op te bouwen in die buitenlandse lokale innovatienetwerken, clusters en kennisinstellingen en ook de VC-netwerken zijn vanzelfsprekend van groot belang. Koken kost immers geld en de start-ups en scale-ups hebben dikwijls financiële input nodig om te kunnen groeien. Voor het zoeken van potentiële partners, potentiële investeerders, kapitaal en experts, om die allemaal te connecteren en dan ook een geografische en technologisch bredere focus te leggen, heeft FIT 3 miljoen euro extra werkingsbudget gekregen. Het was daarbij oorspronkelijk de bedoeling om

10 nieuwe technologieattachés op PhD-niveau aan te werven. Maar dat valt dus te duur uit. Claire Tillekaerts zal met de minister-president en de raad van bestuur bespreken welk pad men zal uitrollen, maar het zal heel moeilijk zijn om de keuze te maken van de specialisatie rond de technologieën: waar heeft Vlaanderen het meest bij te winnen om zich te positioneren in het buitenland?

Ook belangrijk is de branding. FIT wil dit blijven voortzetten. Het zal heel belangrijk zijn om alle vrijhandelsakkoorden te promoten. Die liggen op bepaalde niveaus momenteel erg onder vuur. Vlaanderen neemt in dit verband een eerder pragmatische en no-nonsense houding in.

Van de hele Vlaamse overheid is FIT wat betreft databeheer het verst gevorderd. Via AI hoopt men in de toekomst zelfs tot een breed predictief model te komen. Men zal ook moeten kijken naar personeelsbesparingen. FIT buitenland blijft buiten de besparingen maar FIT binnenland moet tien personeelsleden besparen. Men zal dus moeten overgaan naar een strategisch personeelsplan en slim gaan vervangen om te kunnen blijven doen wat men wil doen.

II. Bespreking

1. Vragen en opmerkingen van de leden

1.1. Tussenkoms van Johan Deckmyn

Johan Deckmyn vindt het pleidooi van Claire Tillekaerts voor verdere investeringen in FIT, dat uiteraard ook een pleidooi pro domo is, erg overtuigend. Hij vindt het zeer positief dat er wordt ingezet op branding. In het kader van de grote tevredenheid over FIT, mist Johan Deckmyn echter hoeveel procent van de Vlaamse kmo's FIT bereikt. Vele bedrijven zijn zich nog altijd niet bewust van de mogelijkheden die er zijn en beseffen niet over welk potentieel ze beschikken. Ze weten ook niet dat er tools en organisaties zijn die hen effectief kunnen ondersteunen.

Een belangrijk punt vindt hij de verhouding met de federale diplomaten. Het is hallucinant dat zelfs voor het havenbeleid de Vlamingen soms niet worden toegelaten tot federale gesprekken. Van Claire Tillekaerts hoorde hij dat men elkaars grondwettelijke rechten moet respecteren. Na al die jaren van evolutie om de deelstaten hun eigen economisch beleid te laten voeren, vindt hij het bevreemdend dat er op dat vlak nog altijd tegenwerking is. Heeft Claire Tillekaerts concrete suggesties voor dit pijnpunt?

Er moet ook een evenwicht zijn tussen de aandacht voor de pogingen om buitenlandse kmo's aan te trekken en binnenlandse kmo's te stimuleren om naar het buitenland te gaan. Hoe zit die verhouding? Bedrijven overtuigen om zich hier te verankeren, is natuurlijk ook belangrijk. Claire Tillekaerts gaf de insteek dat men de bedrijven ook moet overtuigen om bepaalde zaken niet te gaan outsourcen naar het buitenland. Volgens de spreker is dat echter in bepaalde gevallen geen slechte zaak en kan zulks overwogen worden, zolang de 'decision centers' maar verankerd zijn in Vlaanderen. Hoe staat Claire Tillekaerts daartegenover?

Bij de vijf belangrijke thema's dacht Johan Deckmyn onmiddellijk aan de brexit. Bij 'food' dacht hij onmiddellijk aan een aantal diepvriesbedrijven in West-Vlaanderen die hoofdzakelijk naar Groot-Brittannië exporteren. Hoe gaat men dat aanpakken? Zijn daarvoor al bepaalde ingrepen gedaan of gepland?

Wat betreft investeringen in O&O bengelt Europa achteraan, met 21,6 procent. Hoe positioneert Vlaanderen zich daarin? Het zou interessant zijn te weten of Vlaanderen zich zorgen moet maken.

Vlaanderen is exporteur van kennis en technologie. De focus van Claire Tillekaerts lag, deels terecht, op de bedrijven, maar er is ook de menselijke component. De spreker denkt daarbij in het bijzonder aan de 'braindrain'. Dat was ooit zeer belangrijk in ons economisch weefsel. Als alle talenten naar het buitenland verkassen, ontstaat er een probleem en wordt het verankeringsdebat moeilijker.

Claire Tillekaerts heeft terecht de nadruk gelegd op digitalisering en artificiële intelligentie. Over dit zeer belangrijke gegeven heeft het Benelux-parlement recent een diepgaand debat gevoerd. Vlaanderen mag niet ingehaald worden door de digitale feiten.

1.2. Tussenkomen van Philippe Muyters

Philippe Muyters zat ooit in de raad van bestuur van FIT en heeft de afgelopen jaren aan diverse missies deelgenomen en mee investeringen mogen aantrekken. Hij getuigt dat de werking van FIT als zeer positief kan worden bekeken, zowel voor de export als voor het aantrekken van investeringen en het verankeren daarvan. Hij is blij met de extra middelen die in het regeerakkoord worden voorzien, zeker voor de Science & Technology Offices. Het moet hem van het hart dat de sp.a-collega's in de commissie Financiën pleiten voor een vermindering van het budget voor FIT met 3,8 miljoen euro (*Parl.St.* VI.Parl. 2019-20, nr. 15/7, amendement nr. 24), terwijl ze nu niet aanwezig zijn bij de gedachtewisseling om te luisteren naar wat FIT met die centen doet en welke return die middelen opleveren.

Het lid verwijst naar een aantal fundamentele elementen in de uiteenzetting van Claire Tillekaerts. Het partnerschap waarmee een netwerk wordt gevormd en waarmee men probeert samen te werken om niet alles te dupliceren, is essentieel. Even essentieel maar niet aan bod gekomen, is volgens hem de discretie waarmee bij FIT wordt gewerkt bij het aantrekken van investeringen.

Aan de vijf versnellingen wil Philippe Muyters de SOC's en de speerpuntclusters koppelen en heel de filosofie van wat de belangrijkste Vlaamse troeven zijn. Men kan er ook de verankering aan koppelen. Voor hem moet zelfs een beslissingscentrum niet noodzakelijk in Vlaanderen zijn. Als men goede ecosystemen heeft waarbij men O&O koppelt aan het naar hier trekken, dan mag dat beslissingscentrum in Noorwegen zitten, als O&O maar hier gedaan wordt. Die bedrijven gaan dan uitbreiden voor het deel dat in Vlaanderen komt. Dat is de sterkst mogelijke verankering. VIB en imec zijn hiervan goede voorbeelden. De financiële verankering is altijd moeilijk. Vlaanderen is uniek in het uitwerken van die ecosystemen en heeft doorheen de jaren daar een troef van gemaakt. Bestaan die ecosystemen ook in het buitenland?

Belangrijk daarbij is de focus. Er is gesproken over artificiële intelligentie en digitalisering. Vlaanderen kan gewoon niet tippen aan de budgetten die men daar in het buitenland voor inzet. Daarom moet men proberen te focussen. Heeft FIT de mensen om na te gaan waar wij op kunnen inzetten en waarin onze bedrijven kunnen uitblinken om te exporteren en andere bedrijven binnen te halen?

Wat betreft de missies vraagt Philippe Muyters of het mogelijk is – zonder extra administratieve lasten – om bijvoorbeeld na zes of twaalf maanden te weten te komen wie er een blijvend contact en een contract aan heeft overgehouden. Zijn ervaring is dat bij missies eerste contacten worden gelegd die zeer veelbelovend zijn. Maar komen bedrijven daarna ook effectief tot een contract? Hij is zelf geen fan van te veel bevestigingen van bedrijven, maar kan men misschien een digitaal instrument ontwikkelen om dit beter te monitoren?

Van bedrijven die FIT kennen, krijgt Philippe Muyters steeds positieve reacties, maar hij hoort ook vaak bedrijven die FIT niet kennen. Ondanks 'Verover de wereld' en de partnerschappen kennen sommige bedrijven het nog altijd niet. Natuurlijk moeten zij zelf ook moeite doen. Men kan een paard wel naar het water brengen, maar men kan het niet verplichten te drinken, zoals een politicus in een geheel andere context ooit zei.

De spreker is het eens met Johan Deckmyn wat betreft de relaties met het federale niveau. Uit eigen ervaring met buitenlandse missies, weet hij dat de ondersteuning door en de wisselwerking met het federale niveau soms zeer goed verloopt dankzij de personen in kwestie, maar in andere gevallen is het een pure schande, met bevoegdheidsoverschrijding en minachting van de mensen ter plaatse. De akkoorden van 2008 moeten worden opgefrist, waarbij de Vlaamse vertegenwoordigers diplomatiek veel beter moeten worden ingeschaald. Hij gaat akkoord met de vraag van Johan Deckmyn om te zoeken naar een oplossing.

In het verlengde daarvan vraagt het lid of er volgens Claire Tillekaerts voor het federale Agentschap voor Buitenlandse Handel nog een taak is weggelegd, die FIT niet zou aankunnen. Onderschrijft zij of men ook daar tot een confederale filosofie zou kunnen komen? Of heeft het Agentschap voor Buitenlandse Handel een unieke plaats in dat geheel? Dit is weliswaar deels een politieke vraag, maar hij wil ze vooral inhoudelijk stellen.

De spreker benadrukt het belang van de vrijhandelsakkoorden. Daaraan wordt vaak hard en lang gewerkt. Veel bedrijven beseffen niet welk voordeel een vrijhandelsakkoord met zich meebrengt. Er komen misschien weer akkoorden aan met Zuid-Amerika. Zal men nog wat meer reclame maken voor wat dat met zich meebrengt?

Soms duikt de vraag op of FIT en VLAIO niet één geheel moeten worden. Het staat niet in het regeerakkoord, dus beide blijven bestaan. Loopt die samenwerking vlot? Wat gebeurt er als een bedrijf bij VLAIO aanklopt voor dingen die voor FIT zijn? Wordt dan doorverwezen naar FIT en omgekeerd? Is er een wisselwerking en waar kan die eventueel nog worden verbeterd?

1.3. Tussenkomen van Vera Jans

Vera Jans deelt de verontwaardiging van Philippe Muyters over het standpunt van de sp.a in de commissie Financiën. FIT is geen onbekende voor haar. In de gedachtewisselingen erover met de minister-president heeft zij steeds de nadruk gelegd op de kmo's. Ze merkt dat iedereen iets anders bedoelt met de term kmo's. Zij had graag van Claire Tillekaerts enkele concrete voorbeelden gekregen van wat zij ermee bedoelt. 44 procent van de kmo's geeft volgens Claire Tillekaerts aan dat de subsidies die ze kregen, het verschil hebben gemaakt. Over welke subsidies gaat het dan? Je hebt Europese subsidies die van een heel andere orde zijn dan de subsidies die FIT geeft aan bedrijven. Vera Jans denkt dat de kmo's die FIT bereikt, de kleine ondernemingen zijn met weinig personeel en veel kennis en die dat vehikel, die accelerator nodig hebben omdat ze er anders niet toe komen om nieuwe markten aan te snijden.

De gevolgen van de brexit wat betreft de export en buitenlandse investeringen zijn volgens Vera Jans onvoldoende gekend. Men beseft te weinig hoe groot de invloed daarvan is op het Vlaamse economische en kmo-landschap. De cijfers bevestigen dat. FIT is een ongelooflijk belangrijke partner in het opvolgen van het beleid in verband met het aantrekken van investeringen en het geven van armen en benen aan onze kmo's om de buitenlandse markten aan te snijden.

1.4. Tussenkomsst van Karl Vanlouwe

Karl Vanlouwe verwijst naar de cijfers waaruit blijkt dat de Vlaamse bedrijven zeer tevreden zijn over FIT. Ook bij de overheden bestaat er een tevredenheid en FIT blijkt gekend te zijn bij Europese en lokale overheden in onze buurlanden. Hoe gebeurt concreet de samenwerking met de Waalse en de Brusselse tegenhangers van FIT in het buitenland? Hoe gebeurt de verdeling van de taken en het kiezen van het netwerk? Hoe maakt men daarrond afspraken?

De European Trade Promotion Organisations' Association (ETPOA) is zopas opgericht en zal verder worden uitgebouwd. Kan Claire Tillekaerts toelichting geven bij de richting waarin men zal werken en wat de verhouding is met het Enterprise Europe Network?

2. Antwoorden van Claire Tillekaerts

Claire Tillekaerts zegt dat het moeilijk te becijferen is welk percentage kmo's FIT bereikt omdat veel kmo's sowieso niet vatbaar zijn voor export, zoals vele lokale bakkers, beenhouwers of bankfilialen. In de eigen bestanden van FIT zitten ongeveer 20.000 bedrijven. FIT bedient ongeveer 4000 kmo's per jaar en behandelt ongeveer 12.000 vragen. 80 procent van de export wordt echter gegenereerd door ongeveer 40 zeer grote bedrijven, voor het merendeel buitenlandse investeerders, zoals ExxonMobil, BASF en dergelijke. Men moet goed beseffen dat het geen evidente stap is en dat elke kmo die een beetje exporteert, uiteindelijk een groter geheel gaat maken.

FIT heeft de laatste jaren gigantisch veel werk gestoken in de naambekendheid. Claire Tillekaerts noemt dit haar missionarisch werk: overal gaan spreken over FIT en het zoveel mogelijk in de pers en op sociale media brengen. In de pers komen is de goedkoopste en gemakkelijkste manier van promotie maken. Door partnerschappen af te sluiten met organisaties komt er ook betere naambekendheid bij de leden ervan. Vroeger staken die organisaties en bedrijven vooral de loftrumpet over zichzelf, maar nu is men verplicht voor alles de steun van FIT te vermelden. Daardoor wordt de zichtbaarheid groter. De vraag is of men dan in Vlaanderen intensieve campagnes moet gaan voeren. De laatste keer gebeurde dit samen met de collega's van VLAIO en BuZa. Het ging toen over het hele subsidieareaal enerzijds, en de diverse nog resterende handelsbelemmeringen anderzijds. Promotie maken voor subsidies terwijl er een beperkt budget is, genereert echter een overaanvraag. Dat jaar waren er 1500 aanvragen meer, terwijl de subsidiepot een beetje was gezakt. Sindsdien probeert FIT de achterstand in te lopen, wat niet evident is. Maar de naambekendheid blijft volgens Claire Tillekaerts een issue.

Wat betreft de pijnpunten ten aanzien van de federale diplomatie bestaat er volgens Claire Tillekaerts een heel eenvoudige oplossing, die er eigenlijk al jaren is maar nog moet worden geofficialiseerd. De vroegere topman van AWEX, Philippe Swinnen, heeft samen met FIT een tekst met heel duidelijke afspraken opgemaakt. Het zou goed zijn mocht deze tekst door iedereen worden aanvaard zodat die afspraken duidelijk zijn. Claire Tillekaerts herhaalt op de diplomdagen dan ook telkens deze mantra: het is een kwestie van samenwerken en niet van elkaar vliegen afvangen. Dat is een moeilijke boodschap, maar FIT blijft daarop hameren. Ze hoopt door de heronderhandeling in de ICBB niet alleen een beter statuut en zichtbaarheid voor de eigen mensen en voor de collega's van BuZa te krijgen, maar ook tot betere afspraken te komen.

Wat doet FIT het meest: trade of invest? In het buitenland is de opdracht tweërlei, zowel exportvragen beantwoorden als de investdetectie doen, maar dat hangt af van plaats tot plaats. Het is bijvoorbeeld nu net iets minder belangrijk om in Myanmar proactief te gaan scouten naar grote investeerders, waar je meer de

focus zult hebben op export, terwijl in grote economische centra, zoals Singapore of Sjanghai, je steeds de twee zult hebben. In de kantoren die economisch belangrijk zijn, heeft FIT naast de Vlaamse Economische Vertegenwoordiger een lokale 'trade deputy' op universitair niveau en een lokale 'invest deputy'.

In het binnenland is de afdeling trade behoorlijk groter dan de afdeling invest omdat de aard van het werk anders is. Een missie met driehonderd bedrijven vraagt veel meer personeel dan een one-to-one met een investeerder en een op maat gemaakt voorstel. Bovendien gaan de adviseurs internationaal ondernemen nu ook ingezet worden in het retentiebeleid omdat zodra een zetel van een buitenlands bedrijf hier is gevestigd, het een Vlaams bedrijf wordt. Dan gaat de adviseur internationaal ondernemen ook regelmatig op bezoek om dat contact te houden. De collega's van VLAIO, die ook een kleine cel invest hebben en FIT daarin zeer goed ondersteunen, doen dat eveneens. Men probeert die banden te houden want anders verdwijnt FIT uit het beeld wanneer er een beslissing is, terwijl FIT dikwijls wordt ingeroepen door de lokale manager, meestal een Vlaming of Europeaan, wanneer zijn hoofdkwartier activiteiten in een ander land wil onderbrengen. Het komt er dan op aan die lokale CEO te helpen de case te maken voor zijn hoofdkwartier. Lang geleden is eens gezegd dat de verhouding 20 procent invest en 80 procent trade moest zijn. Als men kijkt naar de cijfers van de meerwaarde die buitenlandse investeringen genereren, is dat niet realistisch. Claire Tillekaerts meent dat men evenveel inspanningen moet doen, zij het op een andere manier en afhankelijk van de plaats waar men zich bevindt en wat men wil aantrekken.

Wat het verankeren betreft, denkt Claire Tillekaerts dat ze zich niet helemaal juist heeft uitgedrukt. Als men naar investeringscijfers kijkt, dan is de belangrijkste zaak de daardoor gegenereerde nieuwe jobs. Dat is de weg naar de welvaart, die gaat langs de tewerkstelling. Ze excuseert zich als ze hiermee een politiek statement maakt. Door gewoon beslissingscentra hier in Vlaanderen te hebben, genereert men geen tewerkstelling als de productie of de 'research & development' elders gebeurt. Voor FIT is het essentieel om de effectieve activiteit hier te hebben, of het nu onderzoek en ontwikkeling, productie of dienstenontwikkeling is, omwille van de tewerkstelling. Het investeringsbedrag zelf is op zich niet relevant, maar het geeft wel aan of het een langetermijnaanwezigheid zal zijn. Iemand die hier 20 miljoen euro investeert, zal allicht overmorgen niet vertrekken.

FIT is zeer vroeg op de problematiek van de brexit gesprongen, vooral om bedrijven wakker te schudden om ze het nodige te laten doen om er klaar voor te zijn. Het laatste anderhalf jaar zijn er een honderdtal seminaries georganiseerd. Er is een losbladige brochure waarin men constant de laatste evoluties bijhoudt. FIT heeft de bedrijven ook altijd aangeraden om de export te diversifiëren. Ze verwijst naar de Belgische peren die niet meer binnen mochten in Rusland. Als een bedrijf 90 procent van zijn productie naar die markt brengt, dan heeft het pas een probleem. Daarom is de mantra van FIT altijd geweest om te diversifiëren, ook buiten Europa. Ze verwijst daarbij naar de financiële crisis. Men moet dus verder kijken om het risico te spreiden en snellere groei mogelijk te maken. Men is daar voor een aantal dingen heel snel in geslaagd. Dat neemt niet weg dat een aantal West-Vlaamse groentebedrijven zelf zetels hebben in de UK en daar een productie-eenheid hebben of zouden kunnen opstarten, want de Britse productie zal nooit voldoende zijn om de volledige bevolking van voedsel te voorzien. Sowieso zullen ze afhankelijk zijn van hetzij buitenlandse investeerders, hetzij import.

3 procent van het bbp wordt geïnvesteerd in O&O. 1 procent komt van de overheid en 2 procent van de privé. Uit een studie van 2008-2009 bleek dat de grootste inspanningen in O&O door buitenlandse bedrijven gebeuren. Daarop inpikkend stelt *Philippe Muyters* dat in het aantrekken van investeringen het laatste jaar bijna 25 procent van de investeringen op basis van O&O was. Dat betekent dat de filosofie van een ecosysteem effectief meespeelt.

Braindrain is volgens *Claire Tillekaerts* een kwestie van opportuniteiten krijgen in academische of andere carrières én van verloning. Ze wil zich niet laten verleiden tot een politiek standpunt hierover.

De spreekster bevestigt verder dat het ecosysteem en de maatregelen die men hier rond O&O kan aanbieden, ervoor gezorgd hebben dat ongeveer 24 procent van de investeringsprojecten vorig jaar in O&O waren. Dat is heel belangrijk want als men dat kan aantrekken, is de volgende stap ook sneller binnen. *Claire Tillekaerts* heeft de indruk dat men in andere landen meer focust op productie en grote bedrijven binnenhalen dan op dat segment. Daar is Vlaanderen nu eenmaal uniek in omdat we ten eerste het ecosysteem hebben, ten tweede zeer interessante fiscale maatregelen hebben en ten derde omdat we kunnen uitpakken met hoogstaande universiteiten en strategische onderzoekscentra waar men in het buitenland jaloers op is. Vlaanderen is daar heel vroeg mee begonnen en is wat dat betreft uniek.

Op de TCI-conferentie 2019 in Antwerpen waren heel veel clusters te zien, maar die waren minder duidelijk georganiseerd dan in het FIT-systeem. De deelnemers waren zowat van hun sokken geblazen door de clustertour van FIT. Het is dus inderdaad belangrijk nog beter te vertellen wat FIT allemaal in huis heeft.

De focus in verband met digitalisering en artificiële intelligentie voor de bedrijven is een hoofdtaak van VLAIO, dat daaromtrent vrij veel activiteit ontwikkelt. FIT bekijkt hoe het samen met VLAIO een zogenaamde 'elektronische bedrijfsfoto' zou kunnen maken.

De samenwerking met VLAIO is overigens uitstekend. Het regeerakkoord voorzag dat FIT met de vzw Trajectbegeleiding iets beter zou moeten samenwerken. FIT zal veel verder gaan dan dat. Het is niet alleen een kwestie van beter samenwerken, maar ook van informatie kunnen doorspelen en een soort 'alert' geven. Het akkoord zal veel breder en veel verder gaan dan ooit. Men probeert van elkaar te leren. Aangezien FIT in CRM en digitalisering zeer ver staat, kan VLAIO 'intanken' op dat systeem.

Het is juist dat er een evaluatie is vrij kort na een missie. De spreekster is altijd pleitbezorger geweest om zes maanden of een jaar later nog eens te peilen naar resultaten. Bedrijven zijn echter niet happig om die informatie te geven omdat ze weten dat FIT voor alle bedrijven werkt en die informatie dus ook aan die andere bedrijven zou kunnen geven. Men kan die informatie wel afleiden uit de driejaarlijkse enquête. Daarin zitten een aantal specifieke vragen. Op de vraag of het contact dat FIT heeft gegeven, relevant is, antwoordt 82 procent positief. De volgende vraag is of men ook een contract heeft afgesloten. Het antwoord daarop ligt net onder de 50 procent. *Claire Tillekaerts* vond dit teleurstellend, hoewel *Dimarso* zei dat dit een uitzonderlijk goed resultaat is. Het bedrijf vraagt iets, FIT reikt de contacten aan en dan is de vraag of ze er iets mee doen of niet. Voor een kmo, waar één manager vaak alles moet doen, is dit al moeilijker dan voor een groot bedrijf dat één of twee exportmanagers in dienst heeft. Sommigen zeggen dat indien de dienstverlening niet gratis zou zijn, de bedrijven er omzichtiger mee zouden omgaan. Zelf vindt ze dat FIT als overheidsdienst die diensten van algemeen economisch belang verstrekt, niet kan tarifieren.

Het Agentschap voor Buitenlandse Handel is een sui-generisagentschap. De vorige regering besliste om het Vlaamse aandeel te halveren, wat naadloos werd gevolgd door de Brusselse en Waalse collega's. Daardoor is de FOD Buitenlandse Zaken hoofdaandeelhouder geworden, en dat heeft men geweten. Heel belangrijk is daarbij de logistiek. Zij organiseren de prinselijke missies en de staatsbezoeken. De staatsbezoeken zijn qua aantal mensen relatief beperkt maar de laatste prinselijke missie naar Marokko telde 450 mensen en die naar China 632. *Claire Tillekaerts*

houdt zich bezig met de afspraken van de eigen minister en met de b2b voor de bedrijven. Als zij ook nog mensen moet inhuren om die volledige logistiek te doen, dan zal men het geld dat men daar bespaart, maal vier aan FIT moeten geven om dat te kunnen trekken. Zij houden ook het algemeen Belgisch exporteursbestand bij, wat voor FIT een heel nuttige informatiebron is waar men ook direct kan uit putten. Ze doen dus wel degelijk activiteiten ter ondersteuning van de regio's.

Voor het overige kan men heel lang discussiëren over het wel en het niet, met hoeveel ze moeten zijn en hoeveel geld ze nodig hebben. Claire Tillekaerts is lid van de raad van bestuur, daarom is het delicaat om daar veel over te redeneren. Wel houdt ze van een goede aanwending van overheidsgeld en dat neemt ze in die raad van bestuur ook op.

Zij is het ermee eens dat men de vrijhandelsakkoorden beter moeten promoten. FIT probeert systematisch om een aantal heel gefocuste missies te sturen naar die landen waarmee de akkoorden bijna afgesloten zijn of op het punt staan afgesloten te worden. Ze wijst erop dat in een vrijhandelsakkoord niet alle tarieven onmiddellijk wegvallen. Zo is er bijvoorbeeld na het CETA een stijging van de export naar Canada, maar dat geldt voor producten waarvoor er al een vrijstelling van tarifiering was. Het verlagen van taksen gaat geleidelijk over een periode van vijf tot tien jaar. Men moet zeer gefocust zijn op de producten die eerst aan een lager of een nultarief binnen geraken, in bijvoorbeeld Japan, en dan telkens sectoraal. FIT doet dit en organiseert sectorale missies, ook in samenwerking met andere organisaties zoals Voka, UNIZO, Agoria en VLAM. Maar dit is wel een actiepunt, het kan nog beter. Meestal gaat het om verre markten, en die zijn niet altijd populair bij de kleine bedrijven.

FIT hanteert de Europese definitie voor kmo: een zelfstandig bedrijf met minder dan 250 werknemers en met een jaaromzet van maximum 50 miljoen euro of een balanstotaal van maximum 43 miljoen euro. Dat is de bovengrens van het kmo-segment. Het eenmansbedrijf met een omzet van 20.000 euro is echter ook goed voor FIT. Wel gaat men daar kijken of er wat de subsidies betreft op termijn een return on investment is. Zo is bijvoorbeeld een kleine chocolatier die al 4 jaar subsidies ontvangt om deel te nemen aan internationale beurzen, maar dan nog steeds geen cent exporteert naar het buitenland, problematisch voor FIT. Overigens kunnen zelfs vzw's in sommige gevallen een subsidieaanvraag indienen bij FIT, maar ook dan moet er na enige tijd een resultaat getoond kunnen worden.

Over de verdeling tussen de Vlaamse, Waalse en Brusselse posten is er in 2004, of misschien 2005, een politiek akkoord gesloten. Er was destijds het wereldwijde netwerk van de Belgische Dienst voor Buitenlandse Handel. Die is dan opgedeeld, met gedeelde posten. Ondertussen is er veel gewijzigd. Op dit ogenblik is er bijvoorbeeld niet echt een post in Caracas nodig. Destijds is er een politiek evenwicht overeengekomen waarin werd bepaald welke posten Wallonië geeft aan Vlaanderen en Brussel en omgekeerd. Men probeert die balans te behouden, maar er zijn al geregeld aanpassingen doorgevoerd waar de nood hoog is. Vlaanderen zit in Afrika meestal in de Engelstalige landen en de Franstalige collega's in de gewezen Franse en Belgische kolonies. Het is een zeer evenwichtig procedé. Af en toe wringt het wel eens omdat iedereen moet besparen. De sluiting van een bi- of een tri-post komt dan soms wat hard aan.

Wat is ETPOA? Al jaren zijn er informele vergaderingen van ETPOA. ETPOA wordt noch door DG Trade noch door DG Enterprise noch door DG Grow aanvaard als een volwaardige gesprekspartner. De enige tegenpartij is Eurochambres, terwijl de Europese agentschappen voor internationaal ondernemen een actieprogramma hebben, deelnemen aan beurzen en missies organiseren. De Vlaamse Economische Vertegenwoordiger die op de PV EU zit heeft op een bepaald ogenblik gezegd dat men dat moet officialiseren in een format om als volwaardige gesprekspartner

aanvaard te worden door de DG's. Er zijn nu twaalf Europese lidstaten aangesloten. Grote lidstaten als Duitsland doen niet mee. Sinds het officieel is opgericht, wordt het wel erkend door DG Trade. De Vlaams Economisch Vertegenwoordiger heeft zelfs gedurende vijf maanden een stage kunnen lopen bij DG Trade, wat voor FIT een fenomenaal netwerk heeft opgeleverd en ook kennis over hoe beslissingen tot stand komen over acties en subsidies voor kmo's. Het heeft FIT toegelaten om een zeer kritische nota te maken over alle Europese subsidie-instrumenten voor bedrijven, economie, kmo en wat wel of niet werkt. Het is ook zeer interessant om benchmarks te doen.

Cathy Coudyser, voorzitter, dankt *Claire Tillekaerts* voor de toelichting en de uitgebreide antwoorden alsook voor haar volgehouden inspanningen voor het Vlaamse ondernemerslandschap.

Cathy COUDYSER,
voorzitter

Vera JANS
Frieda VEROUGSTRAETE-DESCHACHT,
verslaggevers

Gebruikte afkortingen

AI	artificiële intelligentie
AIO	adviseur internationaal ondernemen
AWEX	Agence Walonne à l'Exportation
b2b	business-to-business
bbp	bruto binnenlands product
Benelux	België, Nederland, Luxemburg
BuZa	ministerie van Buitenlandse Zaken
CEO	chief executive officer
CETA	Comprehensive Economic and Trade Agreement (EU-handelsverdrag met Canada)
CRM	customer relationship management
DG	directoraat-generaal
EFRO	Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling
ETPOA	European Trade Promotion Organisations' Association
EU	Europese Unie
Eurochambres	De Vereniging van Europese Kamers van Koophandel en Industrie
EWI	Economie, Wetenschap en Innovatie (beleidsdomein van de Vlaamse overheid)
FIT	Flanders Investment & Trade (Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen)
FOD	Federale Overheidsdienst
ICBB	Interministeriële Conferentie voor Buitenlands Beleid
imec	Interuniversitair Micro-elektronicacentrum
kmo	kleine en middelgrote ondernemingen
KPI	key performance indicator
O&O	onderzoek en ontwikkeling
PhD	doctor in de wetenschappen (philosophiae doctor)
PV	Permanente Vertegenwoordiging
SOC	strategisch onderzoekscentrum
TCI	the global practioners network for competitiveness, clusters and innovation
UK	United Kingdom (Verenigd Koninkrijk)
UNIZO	Unie van Zelfstandige Ondernemers
VAC	Vlaams administratief centrum
VC	venture capital (durfkapitaal)
VIB	Vlaams Instituut voor Biotechnologie
VLAIO	Agentschap Innoveren en Ondernemen
VLAM	Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing
Voka	Vlaams netwerk van ondernemingen