

V L A A M S P A R L E M E N T



Zitting 1996-1997

20 juni 1997

GEDACHTEWISSELING

**over het strategisch plan voor Export Vlaanderen
met de heer Martin Van Houtte, algemeen directeur van Export Vlaanderen**

VERSLAG

**namens de Commissie voor Buitenlandse en Europese Aangelegenheden
uitgebracht door de heer Leo Cannaerts**

Samenstelling van de commissie :

Voorzitter : de heer Jef Sleenckx.

Vaste leden : de heren Leo Cannaerts, Paul Deprez, Freddy Sarens, Herman Suykerbuyk, Hugo Van Rompaey ;

de heren Karel De Gucht, Jacques Laverge, Stefaan Plateau ;

de heren Fred Dielens, Patrick Hostekint, Jef Sleenckx ;

de heren Luk Van Nieuwenhuysen, Karim Van Overmeire ;

de heer Paul Van Grembergen ;

mevrouw Cecile Verwimp-Sillis.

Plaatsvervangers :

de heren Herman Candries, Paul Dumez, mevrouw Brigitte Grouwels, de heren Jef Van Looy, Johan Weyts ;

de heren Jacques Devolder, Jaak Gabriels, Didier Ramoudt ;

de heer Jacques Timmermans, mevrouw Gracienne Van Nieuwenborgh, de heer Tuur Van Wallendael ;

de heren Christian Verougstraete, Emiel Verrijken ;

mevrouw Nelly Maes ;

de heer Johan Malcorps.

COMMISSIE VOOR BUITENLANDSE EN EUROPESE AANGELEGENHEDEN

Vergadering van dinsdag 20 mei 1997

Voorzitterschap van de heer Jef Sleenckx, commissie-voorzitter

Hoorzitting over het strategisch plan voor Export Vlaanderen, met :

- de heer Martin Van Houtte, algemeen directeur van Export Vlaanderen.

De voorzitter : Vandaag buigen wij ons over het strategisch plan van Export Vlaanderen. De gedachtewisseling met algemeen directeur Van Houtte wordt voorafgegaan door een inleiding van de minister-president.

I. ALGEMENE TOELICHTING

Minister-president Luc Van den Brande : In mijn beleidsbrief Vlaanderen Internationaal nam ik mij voor het Vlaamse exportbeleid meer zakengericht te maken. Ter uitvoering van dit plan werd de toenmalige Vlaamse Dienst voor Buitenlandse Handel (VDBH) doorgelicht door het studie bureau Ernst & Young. De Vlaamse regering maakte van de resultaten van deze audit gebruik in het ontwerp van decreet ter heroriëntering van de betreffende instelling. Na bespreking in deze commissie, werd het uiteindelijk goedgekeurd door de plenaire vergadering in juli 1996.

De vier uitgangspunten zijn : een nieuwe opdrachtomschrijving, een onafhankelijk dagelijks bestuur, een versterkte raad van bestuur met een grotere inbreng vanwege het bedrijfsleven en, ten slotte, een grotere onafhankelijkheid en dynamiek. De eerste stap in de uitvoering hiervan was de aanstelling van een nieuwe algemeen directeur. Er werd tevens een nieuwe raad van bestuur benoemd. Op 5 maart keurden zij een strategisch plan voor de periode 1997-2000 goed. Dit plan van én voor Export Vlaanderen is een nieuw gegeven voor de betreffende instelling. Het moet zorgen voor een moderne, performante en kwaliteitsvolle dienstverlening aan de Vlaamse bedrijven. Er wordt werk gemaakt van een nieuw statuut voor de medewerkers. Zij moeten immers de hooggespannen verwachtingen op het terrein waarmaken. Een en ander zal nu verder worden toegelicht door algemeen directeur Van Houtte.

De heer Martin Van Houtte, algemeen directeur Export Vlaanderen : Het beleidsplan van Export Vlaanderen is op de volgende fundamenteën gebouwd : de studie van Ernst & Young, het werkstuk van het VEV ter zake, een schriftelijke raadpleging van de belangenorganisaties, individuele en gezamenlijke gesprekken met de raad van bestuur, en gestructureerd overleg met de medewerkers.

Onze decretale opdracht bestaat erin de export vanuit Vlaanderen te bevorderen door zoveel mogelijk kleine en middelgrote ondernemingen te stimuleren, te ondersteunen en te begeleiden in hun exportactiviteiten door een kwalitatief hoog aanbod van diensten. De missie van Export Vlaanderen is : een betekenisvolle en erkende bijdrage leveren tot de exportprestatie van de Vlaamse ondernemingen, wat niet betekent dat we dit in hun plaats moeten gaan doen. Deze dienstverlening gebeurt vanuit een coherente visie, in een slagvaardige stijl en met een maximale interne efficiëntie.

Concreet streven wij de volgende doelstellingen na. Ten eerste wil Export Vlaanderen de Vlaamse exportprestatie consolideren aan de hand van het hele instrumentarium dat haar ter beschikking staat. Vlaanderen voert immers 84 percent van zijn BRP (bruto regionaal product) uit, wat in 1995 goed was voor ongeveer 3.500 miljard frank. Ten tweede willen wij die exportprestatie verbeteren, zowel binnen als buiten de Europese Unie, waarbij niet uit het oog mag worden verloren dat één percent groei binnen de EU méér betekent dan tien percent erbuiten. Daar willen wij ons overigens toespitsen op de groeimarkten, waarbij lokale agenten worden ingezet. Op alle punten moet de score uitstekend zijn, opdat Export Vlaanderen een "center of excellence" wordt.

Centraal in onze competentie staat het netwerk dat gevormd wordt door onze economische vertegenwoordigers in het buitenland, de provinciale kantoren en de centrale zetel die dit alles administratief coördineert. Een dergelijke informatiestroom vereist immers logistiek beheer. Voorts heeft dit netwerk de volgende unieke kenmerken : de expertise van talrijke gespecialiseerde en competente medewerkers, financiële stimuli die door ons worden beheerd en, ten slotte, een decretale opdracht die een stabiel kader schept. Onze kerncompetentie bestaat in de begeleiding en introductie van exporteurs op de belangrijkste buitenlandse markten, de levering van informatie uit de eerste hand hierover, financiële ondersteuning hiervan en, ten slotte, de invulling van de overheidsopdracht, zijnde het

Vlaams economisch buitenlands beleid inzake export.

Als strategie opteren wij voor een pro-actieve en gerichte opsporing van de opportuniteiten. Wij willen prioritair gebruik maken van het eigen netwerk van economische vertegenwoordigers die aanwezig zijn op de belangrijkste markten. Hierbij willen wij vooral de markten met een groei vanaf vier procent beter bezetten. Wij willen nagaan of ons netwerk hiermee overeenstemt en het eventueel aanpassen. Hierbij willen wij ook beter opgeleide mensen inzetten, met name van academisch niveau, en lokale mensen gebruiken, want deze zijn heel wat goedkoper. In Vlaanderen zelf willen wij meer doelgroepgericht werken door het Vlaamse aanbod nauwkeuriger te analyseren.

Het netwerk is aan een grondige evaluatie toe. De kwaliteit van onze medewerkers wordt momenteel beoordeeld en op basis hiervan zullen de nodige conclusies getrokken worden. Het is immers noodzakelijk dat enkel de beste mensen in het buitenland werken. We moeten ook ons netwerk optimaliseren en desnoods enkele posten, die niet rendabel zijn, sluiten.

Bij de informatieverstrekking, de begeleiding en de ondersteuning van de bedrijven moeten we maatwerk leveren. Bepaalde onderdelen zoals multisectorale zendingen en publicaties blijven algemeen omwille van de efficiëntie maar heel wat werk naar de bedrijven toe moet geïndividualiseerd worden. Dit is gekoppeld aan het strategisch doel om op termijn te komen tot tarifiering. We kunnen niet factureren als we onze prestaties niet gaan individualiseren.

De interne structuur van de organisatie moet er meer en meer op gericht zijn om de basisgegevens over de nieuwe markten snel exploiteerbaar te maken. Gezien de grote concurrentie moet snelheid een factor zijn in onze dienstverlening.

Het systeem van de financiële stimuli moet vereenvoudigd en verfijnd worden. Wij subsidiëren bepaalde bedrijven, onder andere voor het verkennen van nieuwe markten, voor deelname aan bepaalde beurzen en voor het vestigen van een verkoopkantoor in nieuwe markten. De bedrijven moeten natuurlijk aan een aantal voorwaarden voldoen : het moet onder andere gaan over Vlaamse producten of producten die hun grootste meerwaarde in Vlaanderen krijgen. Het huidige systeem is te ingewikkeld en de financiële ondersteuning blijft lang uit en is vaak onzeker.

De derde strategische as is een grotere exportbekwaamheid van de bedrijven bewerkstelligen. Nu krijgen we veel niet-gekwalificeerde vragen. In het verleden hebben we veel werk voor niets geleverd en gezichtsverlies geleden omdat bepaalde bedrijven niet aan de basisvoorwaarden voldeden. In dit kader zouden we ook graag exportbegeleiders aan nemen. Die kunnen samen met het bedrijf onderzoeken of de basisvoorwaarden van aanpassing van het product aan de nieuwe markt, de financiële middelen en de aangepaste bedrijfsstructuur voldaan zijn. Indien dit het geval is, kan Export Vlaanderen o.m. het bedrijf financieel stimuleren en marktenquêtes voeren. Op dit moment zijn wij niet in staat om het bedrijf te helpen bij de voorbereidende fase.

We moeten de bedrijven via communicatieve en marketingtechnieken stimuleren om nieuwe markten te betreden.

Volgens de raad van bestuur kunnen de doelstellingen enkel worden gerealiseerd via een aantal strategische middelen. Zo is het belangrijk om hefboomen in te zetten en te bundelen om de doelmatigheid te verhogen. Financiële middelen kunnen bijvoorbeeld een belangrijke hefboom zijn. Deze financiële hefboomen kunnen bedrijven helpen om joint ventures aan te gaan in het buitenland.

Het aanbod op het vlak van de exportbevordering van Vlaanderen is thans erg uitgebreid en weinig doorzichtig. Via een doorgedreven marketing- en communicatieplan moet Export Vlaanderen zich positioneren als de instelling bij uitstek voor exportbevordering in Vlaanderen. Voorts moet er een personeelsbeleid komen van functionaliteit, competentie en responsabilisering waarbij de juiste persoon op de juiste plaats terecht komt.

De personeelsleden moeten aan een functiebeschrijving beantwoorden en de nodige speelruimte krijgen om hun kwaliteiten te ontwikkelen. Uiteraard dringt een geregelde evaluatie zich op. Elk personeelslid van het hoogste tot het laagste niveau is belangrijk in een organisatie. Er moet een personeelsstatuut en een personeelskader komen dat aangepast is aan de strategische doelstellingen van de instelling. Voor de Vlaamse economische vertegenwoordigers (VLEV's) moet er een aangepaste regeling komen. Onze instelling moet over een aantal beslissingsbevoegdheden beschikken met betrekking tot het buitenlands netwerk, het personeelskader, het actieprogramma en de stimuli. Voor de VLEV's zou de instelling bijvoorbeeld zelf moeten kunnen beslissen wie op een bepaalde post terecht komt. Nu is dat nog niet het geval. Een

grotere flexibiliteit is aangewezen bij het opstellen van het actieplan. Gezien nu reeds op 30 juni van het jaar ervoor alles moet zijn vastgelegd is het niet verwonderlijk dat er niet vlot op actuele behoeften kan worden ingespeeld. Op termijn moet er ten slotte ook een beheersovereenkomst tussen onze instelling en de overheid worden opgesteld.

De organsiatiestructuur moet bestaan uit één algemeen directeur en vier directies : een directie Adminsitratie, Financiën en Lonen, een directie Exportbegeleiding, een directie Exportondersteuning en ten slotte een directie Communicatie en PR. Er moeten vier staffuncties komen. Ten eerste is een human resources managment-functie noodzakelijk. Ten tweede moet een stafdienst electronic data processing worden uitgebouwd, vroeger EDP en nu IT (information technology). Verder is er een management information system officer (MIS) noodzakelijk. Dit is een kwaliteitsmanager die de kwalitatieve en kwantitatieve output van de onderneming moet opvolgen. Ten slotte moeten ook de juridische aangelegenheden beter kunnen worden aangepakt : thans hebben we noch een jurist noch een statisticus in de organisatie.

Hoe zit het met het actieplan voor 1997 ? In 1997 moeten we vastleggen wat we wel of niet zullen doen als exportbevorderende organisatie in het licht van onze strategie. De organisatiestructuur moet voorts worden aangepast aan de doelstellingen. Er moet een nieuw organogram worden opgesteld met individuele functie-omschrijvingen per deelnemer. Er moet ook een strategisch informatieplan worden ontworpen en de eerste implementaties ervan moeten worden uitgevoerd. Via informatietechnologie moeten we de informatiestroom voor de duizenden bedrijven die op ons een beroep doen efficiënt proberen te beheren. Het netwerk van VLEV's moet ook worden geëvalueerd ; de eerste herschikkingen moeten plaatsvinden en één en ander moet worden uitgebreid met lokale contacten. De financiële stimuli moeten worden herzien en verfijnd. Er moet verder ook een personeelsstatuut worden voorgelegd en er moet een regeling komen voor de VLEV's. De medewerkers moeten behoorlijk worden opgeleid ; bijscholing is noodzakelijk voor 1997 maar ook voor de daaropvolgende jaren.

Wat stelt Export Vlaanderen nu momenteel voor, of met andere woorden waar staan we momenteel ? We hebben ons netwerk al geëvalueerd op basis van onze strategie. De functiebeschrijving van de economische vertegenwoordigers werd ook opnieuw gemaakt. We hebben een inventaris opge maakt van de nodige verschuivingen, die zijn nodig

omdat we een aantal posten hebben opengelaten. We beschouwen dit als een belangrijke opdracht omdat we ons netwerk beter willen beheren. Door een grotere mobiliteit zal het rendement van de vertegenwoordigers toenemen.

We hebben het productaanbod opnieuw bepaald, maar de raad van bestuur heeft dit voorstel nog niet goedgekeurd. De organisatiestructuur moet nog voor de zomer vertaald worden in een nieuw organogram. Dat nieuwe organogram moet tijdens de maanden oktober en november omgezet worden zodat we er vanaf begin 1998 mee kunnen werken. Tegen het eind van dit jaar moeten we een strategisch informaticaplan ontwerpen. Waarvoor we een beroep doen op hulp van buitenaf. Op een zestal vertegenwoordigers na beschikt iedereen over een e-mailadres. Dit is een goed voorbeeld van een "quick-win" omdat het systeem goed geaccepteerd en geïmplementeerd is geworden. We hopen de financiële stimuli binnenkort af te ronden. Het personeelsstatuut moet nog dit jaar afge werkt worden. Ik had gehoopt daarmee al iets verder te staan, maar we mogen niet vergeten dat al dit fundamenteel denkwerk bovenop het normale werk komt.

Voor 1998 voorzien we de invoering van de nieuwe financiële stimuli en willen we het netwerk verder hervormen. We willen eveneens financiële hefbo men en beslissingsbevoegdheden naar Export Vlaanderen halen. Alle informatica-tools moeten geïmplementeerd worden. We denken onder andere aan een gecentraliseerde en snel exploiteerbare elektronische bibliotheek. Het dienstenaanbod moet eveneens geoptimaliseerd worden en we willen kwaliteitssystemen invoeren. Met dit laatste bedoelen we niet ISO 9000 : we kunnen daar uiteraard wel de positieve elementen uit overnemen, maar de extra belastende administratieve elementen laten we beter achterwege. In 1999 willen we onze diensten tarifieren en een beheerscontract met de overheid afsluiten.

II. DISCUSSIONERONDE

De heer Stefaan Platteau : Na deze heldere uiteenzetting ben ik – op papier althans – gerustgesteld over de toekomst. Toch kan ik mij anderzijds niet van de indruk ontdoen dat alles nogal traag van de grond komt. De Vlaamse regering zag terecht in dat het vorige instrument onvoldoende werkte, en na een grondig auditverslag is dan uiteindelijk Export Vlaanderen geboren. Iedereen weet dat zo een operatie tijd vergt. Bovendien heeft de opposi-

tie meegewerkt aan die operatie omdat we het belang van de export maar al te goed kennen. Het decreet is ongeveer één jaar geleden goedgekeurd, waarna een raad van bestuur werd aangesteld en een strategisch plan werd opgesteld. Nu horen we dat bepaalde zaken pas in 1998 en 1999 in werking zullen treden. Ik neem aan dat het niet beter kan en wil absoluut niemand iets verwijten maar stel me toch de vraag wanneer we dan de eerste concrete resultaten zullen zien.

Ik heb enkele weken terug de minister-president een mondelinge vraag gesteld over de Asean-landen. Het aandeel van Vlaanderen in deze Aziatische groeipolen was al klein. Maar in plaats van te stabiliseren of te vergroten is dat aandeel nog verkleind. Ik heb deze namiddag gehoord dat Export Vlaanderen in de eerste plaats aandacht schenkt aan de Europese Unie (EU). Buiten de EU zou Export Vlaanderen zich toespitsen op de groeipolen. Welnu, precies daar gaan we achteruit. Wat zullen we doen om terug op het goede spoor te raken ?

De voorzitter : Ik stel voor eerst alle vragen te stellen.

De heer Fred Dielens : Ik was blij verrast dat de algemeen directeur van Export Vlaanderen, die zo vertrouwd is met het buitenland, nog steeds Nederlands spreekt. De meeste leidinggevende ambtenaren die we hier horen geven de voorkeur aan het Engels.

De heer Van Houtte stelde dat men zich voor het strategisch plan gebaseerd heeft op de analyse van Ernst en Young. Ook de leden van de raad van bestuur werden geraadpleegd. Daarin zetelen ook vertegenwoordigers van de werknemersorganisaties. In welke mate is er aandacht voor het aspect werkgelegenheid ?

Blijkbaar zijn de Vlaamse economische vertegenwoordigers op 65 plaatsen present. In welke mate is het probleem van coördinatie met de diensten van de federale overheid en van de andere gewesten aan de orde ? Maken we vorderingen op dit gebied ? Binnenkort zijn er een vijftiental postwisselingen. Heeft dat effect op het vlak van coördinatie ?

Export Vlaanderen is een overheidsinstelling met een decretale opdracht. Zoals de heer Van Houtte al zei, moet ze dus geen zuiver commerciële rol spelen en dat vind ik positief. In welke mate beïnvloedt de Vlaamse bezorgdheid over mensenrechten en sociale toestanden het beleid ?

Er wordt soms gezegd dat de stimuli langs Waalse kant voor bedrijven die deelnemen aan buitenlandse beurzen royaler zijn. Daardoor zouden bedrijven zich langs deze kanalen naar het buitenland richten. Is deze kritiek juist ?

De heer Herman Candries : Ook ik feliciteer de spreker met zijn vlotte inleiding. Toch wil ik ervoor pleiten om aan het letterwoord MIS (management informatie systeem) nog de S van statistiek toe te voegen. We moeten immers met goede maatstaven rekening houden. Het feit dat het budget niet is uitgeput is bijvoorbeeld geen goede maatstaf om de werking te beoordelen.

Uiteraard ga ik akkoord met het pleidooi om het aandeel op 84 percent en de totale waarde van onze export op 3.500 miljard frank te houden. We moeten echter ook aandacht hebben voor de toegevoegde waarde van de export. Wat houden we er uiteindelijk aan over ? De praktijken van vroeger, waarbij de Delcrederedienst betaalde wat anderen in ons land kochten, moeten voorbij zijn. De groei van de immateriële dimensie van de economie is een belangrijke ontwikkeling. Welke impact heeft dit op het exportbeleid ? Is er geen bijsturing nodig om die verschuiving naar immateriële activiteiten kansen te geven ?

Ook met maatwerk mogen we niet overdrijven. Zoniet dreigen we dezelfde kritiek te horen als vroeger op de VDBH werd geleverd. Deze dienst werkte niet meer voor alle bedrijven of voor de bedrijven die het het meeste nodig hadden, maar wel voor die bedrijven die goed gekend waren bij de overheid. We moeten oppassen voor bepaalde vormen van parasitisme. We moeten nagaan welke soort steun we willen geven aan welke soort bedrijven. De heer Van Houtte heeft verwezen naar brievenbus-bedrijven die vreemde producten via achterpoortjes als Vlaamse producten met Vlaams overheidsgeld exporteren.

Verder heb ik ook nog een aantal suggesties. Moeten we niet zoeken naar mogelijkheden om de inspanningen beter te doen renderen ? Door bepaalde vormen van clustering, door Vlaamse vitrines in het buitenland is het mogelijk om aan kostendeling te doen. Zo zou men het ene bedrijf moeten laten mee profiteren van de verkoopsorganisatie die door een ander Vlaams bedrijf is opgericht. Bedrijven zijn daartoe niet geneigd, maar precies daarom is het de taak van de overheid om het te stimuleren.

Sommige bedrijven komen met een gebrek aan kennis op de markt. Daarom moeten we zoveel

mogelijk bedrijven begeleiden om mee te doen aan beurzen waar hun concurrenten aanwezig zijn. Daar kunnen ze leren hoe die hun producten ontwikkelen en wie de klanten zijn. Elke beurs is een leerproces. Ik pleit dan ook voor een strategie inzake beursbegeleiding.

Welke soort informatie is essentieel ? Vaak zijn twee belangrijke elementen onvoldoende aanwezig. Vooreerst de kennis van de omgevingsfactoren, van de infrastructuur op de markten waar men naartoe wil gaan. Dat kan gaan om wettelijke elementen, maar ook om culturele. Veel pogingen tot export mislukken omdat men de cultuur van de buitenlandse markten niet kent. Men weet niet hoe de onderhandelaars leven, denken en discussiëren. Ook dit moet een werkterrein zijn voor Export Vlaanderen.

Ten slotte wil ik nog waarschuwen voor enkele zorgwekkende ontwikkelingen. Er bestaat een trend om verkoopsnetwerken te ontwikkelen, die met grote winst internationaal verdelen wat men lokaal aan onmogelijke prijzen heeft ingekocht. Zo komen onze eigen bedrijven in concurrentie te staan met hun eigen producten die aan dumpingprijzen op de wereldmarkt verschijnen. Deze wellicht onafwendbare tendens vereist een economische strategie inzake transit en distributie. Hoe ver staat Vlaanderen hierin ? Het zou een interessant studie-onderwerp voor Export Vlaanderen kunnen zijn.

Voorts bedreigen de Europese ontwikkelingen het voortbestaan van de taxfree-activiteiten. Nochtans vormen deze een interessante markt voor een aantal bedrijven. Ze leveren heel wat werkgelegenheid op. Bestaat hiervoor een alternatief ?

Ten slotte zou ik Export Vlaanderen op het hart willen drukken bij elke exportonderneming het facet van de Vlaamse identiteit in het licht van de schijnwerpers te plaatsen.

De heer Luk Van Nieuwenhuysen : Ik betreur eenszins dat pas twee maanden na de persvoorstelling van het strategisch plan van Export Vlaanderen, eindelijk ook het Vlaams Parlement op de hoogte wordt gebracht.

De heer Van Houtte loopt weinig hoog op met de huidige Vlaamse economische vertegenwoordigers in het buitenland. De kwaliteit moet wellicht verbeterd worden. Men mag echter niet veralgemenen en geen waardevolle mensen buitenwerken. Wil men het bestand van deze medewerkers nu eigenlijk vergroten of juist verkleinen, met name door

hen te vervangen door in het buitenland gerecruiteerde handelssecretarissen ? Deze laatste kunnen wel goed op de hoogte zijn van hun lokale markt, maar kennen zij het Vlaamse bedrijfsleven wel goed ? Dit is niet evident. Het zou derhalve verkeerd zijn het huidige bestand geheel af te bouwen.

Voorts blijken er bezwaren te bestaan tegen het feit dat de economische vertegenwoordigers te lang op één standplaats blijven. Een beurtrol zoals in de diplomatie lijkt beter. Geldt dit argument echter niet evenzeer voor de handelssecretarissen ?

Men wil het actieprogramma beter afstemmen op de behoeften van de bedrijven. Het VEV betreurt ter zake echter de afschaffing van de adviesraad. Men wil actiever streven naar de coördinatie van de Vlaamse bijdragen en de buitenlandse behoeften. Wat wordt daar concreet mee bedoeld ?

Export Vlaanderen wil haar dienstverlening laten betalen. Een basispakket zou echter gratis blijven. Ik ben het eens met de heer Candries dat dit zo breed mogelijk moet omschreven worden. Wat zullen de gevolgen zijn van deze facturatie voor de samenwerking met de handelsattachés van de Awex ? Zullen Waalse bedrijven gratis een beroep kunnen blijven doen op diensten waarvoor de Vlaamse bedrijven moeten betalen ?

Het VEV vindt de lijst van 140 buitenlandse handelsbeurzen te beperkt. Men wil die uitbreiden tot niet minder dan 6000. Wordt hierop ingegaan ?

Verder wil Export Vlaanderen de exportbekwaamheid van de bedrijven vergroten. Gaat men dit realiseren door een nieuwe categorie van medewerkers, de zogenaamde exportbegeleiders, in te voeren ? Dat lijkt toch de taak van de huidige medewerkers. Soms is inderdaad ontrading nodig, maar die hoort te gebeuren door personen met ervaring en deskundigheid.

Ten slotte is er het probleem van de blijvende overlapping met de BDBH. Op de problemen inzake het buitenlands beleid heb ik de minister-president al gewezen tijdens een actuele vraag, maar nu vraag ik bijzondere aandacht voor de problemen inzake de buitenlandse handel. Het reeds goedgekeurde wetsontwerp ter hervorming van de BDBH legt geen enkele restrictie op aan deze instelling. Bovendien heeft de federale regering het budget van deze dienst nog verhoogd, terwijl men precies zou verwachten dat de federalisering tot een verlaging zou leiden. Men blijft elkaar voor de voeten lopen. Wanneer komen er homogene bevoegdheidspakketten op dit vlak ?

De vraag is of de regering rustig de volgende communautaire onderhandelingsronde zal afwachten om veranderingen te vragen of nu al stappen zal zetten om duidelijk te maken dat zij niet tevreden is. Zal de Vlaamse regering binnen de raad van bestuur van de BDBH een vertegenwoordiger benoemen? Kan de BDBH verder rekenen op medewerking van de Vlaamse economische vertegenwoordigers?

De voorzitter : Zijn er nog vragen die tot de minister-president gericht zijn?

Mevrouw Cecile Verwimp-Sillis : Mijn vraag is ook gedeeltelijk gericht tot de heer Van Houtte. Hij stelt als doelstelling het pro-actief en gericht opsporen van opportuniteiten, voornamelijk op de groeiende markten. Gaat het hier om de groei om de groei of vindt u dat er grenzen aan de export zijn? Naar aanleiding van de bespreking van het decreet inzake Export Vlaanderen en van de steun aan de export van wapentuig, beloofde de minister-president dat de kwestie van een morele code aan de orde zou worden gesteld bij de bespreking over het strategisch plan van Export Vlaanderen. Hoe kijkt de heer Van Houtte hier tegen aan? Mogen we om het even wat naar om het even waar exporteren?

Minister-president Luc Van den Brande : De heer Platteau vindt dat alles wel prima lijkt op papier, maar dat alles zo traag loopt. Wij houden ons aan de oorspronkelijke timing vooropgesteld na de audit van februari 1996. We hebben net voor de zomer van 1996 een decreet klaargestoomd maar het vraagt enige tijd om dit te implementeren. De raad van bestuur, onder andere samengesteld uit ondernemers, heeft de heer Van Houtte gezegd dat hij op sommige domeinen te snel zou gaan en dat hij de voorspellingen niet zou kunnen waarmaken. Ook de heer Van Nieuwenhuysen vreest dat het allemaal te snel gaat. Ik denk dat het huidige ritme juist goed is. De beoogde resultaten moeten grondig zijn en kunnen alleen worden gerealiseerd over meerdere jaren.

Ik zie geen tegenstellingen tussen de Europese markten en de markten erbuiten. Hoewel de vlakbij gelegen markten kwantitatief heel belangrijk zijn, is verbreding noodzakelijk. Het is inderdaad juist dat we oog moeten hebben voor de materiële omstandigheden en de culturele geplogenheden van de verschillende landen.

Wat betreft het netwerk zijn we bezig met een grondige evaluatie. Hoewel we niet kunnen veralgemenen, zijn er toch een aantal mensen die niet

meer weten wat werken is en zelfs niet tegen hun taak opgewassen zijn.

Ik weet waarover ik het heb, want ik heb vele mensen ontmoet tijdens zendingen in het buitenland. We werken ook met uitstekende mensen en die moeten we behouden. Ze zullen weliswaar in een rotatiesysteem moeten werken. Export en export-begeleiding is een harde zaak.

Ik heb reeds uitvoerig geantwoord op de kritiek van de Warandegroep inzake de vermeende recuperatie van de buitenlandse handel door de BDBH. Deze mensen hebben met goede bedoelingen een aantal kritieken geformuleerd die soms van de werkelijkheid stonden. Ze hebben zich hiervoor reeds verontschuldigd. Het is beter om geen standpunt in te nemen vooraleer men de ware toedracht kent.

De BDBH heeft een specifieke rol inzake afspraken binnen de Unie en binnen de GATT. Wat dit punt betreft was er voldoende overleg en coördinatie. Het is echter niet waar dat zij de acties van de gewesten moeten coördineren. De federale regering zou enkele honderden miljoenen frank kunnen besparen op de begroting voor de BDBH. Uit nostalgie naar het verleden slagen sommige mensen er niet in om de bestaande afspraken juist te lezen. De fundamentele bevoegdheid ligt bij de gewesten en ze moet nu geformaliseerd en geïmplementeerd worden. Men heeft nooit ons formeel advies gevraagd over het wetsontwerp dat nu geëvoceerd is door de Senaat. We zullen niet lijdzaam toezien maar streven naar grotere helderheid. We moeten de discussie voortzetten en tegelijkertijd de Vlaamse ondernemers de waarde van Export Vlaanderen bewijzen. Export Vlaanderen is een zaak van de ondernemers en zij vragen immers om duidelijkheid en professionaliteit.

Ik heb het verzoek van mevrouw Verwimp om een morele code voor de export aan de raad van bestuur en de algemeen directeur overgemaakt. Ik denk niet dat dit in een decreet moet worden vastgelegd. Een deontologische code moet geïmplementeerd worden door de raad van bestuur en de algemeen directeur.

De heer Luk Van Nieuwenhuysen : U zegt dat er een personeelsbeleid moet komen dat is aangepast aan de strategische doelstellingen van Export Vlaanderen. Wat zijn daarvan de gevolgen voor de personeelsleden die overgestapt zijn vanuit de Belgische Dienst voor Buitenlandse Handel? Zullen hun carrièremogelijkheden behouden blijven? Zullen de vier nieuwe directeurs buiten het huidige

kader worden gerecruteerd ? Als dat het geval is kunnen deze personeelsleden niet genieten van de doorgroeimogelijkheden die hun beloofd waren bij de opsplitsing van de BDBH. Dan breekt men de belofte aan die mensen. Kan dit dan niet leiden tot een klacht bij de Raad van State ?

Het strategisch plan is een tweede versie. Waarin verschilt deze tweede editie van de eerste ? Hebt u enig idee van de budgettaire weerslag van het strategisch plan ? Kunt u voor de staffuncties geen Nederlandstalige namen vinden in plaats van Engelse ?

De heer Leo Cannaerts : Bij het doelgroepgericht beleid is er geen sprake van een typisch KMO-gerichte aanpak. Zal de raad van bestuur in haar strategie de KMO's als een van de vele doelgroepen nemen of zal er speciale belangstelling voor zijn ? Zullen de mogelijkheden op het veld worden onderzocht, ik denk bijvoorbeeld aan de exportmogelijkheden van KMO's, zoals de Vlaamse koekjesfabrikanten, die het nog nooit hebben aangedurfd om hun producten te exporteren ?

De missie stipuleert expliciet een optimaal gebruik van alle efficiënte instrumenten. Kan de BDBH nog steeds gezien worden als een doelmatig instrument ? Deelt de raad van bestuur het standpunt van de regering in verband met de BDBH ?

Is er een aparte benadering voor de export binnen de EU ten opzichte van de export buiten de Unie ?

Het statuut van de VLEV's zou dit jaar nog worden aangepast : hoe hoog zal de lat worden gelegd om de kwaliteit te verhogen ? Wat zijn de ervaringen met de externe contractuele medewerkers ? Hebben ze een zelfstandig statuut, worden ze duurzaam in het beleid ingeschakeld of werken ze aan ad hoc-projecten ?

Hoe zit het momenteel met de informatieverstrekking ? In hoever is Export Vlaanderen nu al aanwezig op het Internet ? Wat is de toekomstvisie ? Welke soort informatie moet op korte termijn beschikbaar zijn ? Zal de informatie beschikbaar zijn via een openbaar aanbod, waarvan ook andere landen of deelstaten kunnen genieten, of zal het aanbod via een abonnement worden geregeld ?

Hoeveel zal het strategisch plan kosten ? Thans wordt er 700 miljoen frank per jaar uitgetrokken voor Export Vlaanderen. Zal dit voldoende blijven ? Zullen er niet meer middelen nodig zijn, omdat er nieuwe medewerkers in dienst worden genomen, bijvoorbeeld voor juridische aangelegen-

heden ? Waarom wordt het beheerscontract pas tegen het jaar 1999 in het vooruitzicht gesteld ? Heeft dat te maken met het einde van de zittingsperiode, of gaat het om louter strategische redenen ?

Mevrouw Cecile Verwimp-Sillis : Bij de VDBH deden zich twee problemen voor. Ten eerste waren er drie hoofden, zodat er niet efficiënt kon worden gewerkt. Voor dat probleem is ondertussen een oplossing gezocht. Een tweede probleem betrof evenwel de concurrentie van andere, gelijksoortige instellingen. Hier is nog steeds niets veranderd. Hoe zit het met de relatie met de instellingen van de federale overheid en van de andere gewesten, die zich eveneens met exportbevordering bezighouden ? Ik heb vernomen dat deze instellingen elkaar vliegen proberen af te vangen. Klopt dit ? Wat zal er gebeuren met andere Vlaamse instellingen die zich ook met de bevordering en de begeleiding van de export bezig houden ?

Driekwart van onze export gaat naar landen binnen de EU. Zijn er verhoudingsgewijs meer vertegenwoordigers buiten de EU dan erbinnen ? Of zal men dat in de toekomst ook veranderen ?

Ik heb voor de voorbereiding van deze gedachtewisseling enkele rapporten opgevraagd van economische vertegenwoordigers in het buitenland. Ik ben daar echter niet veel wijzer uit geworden. Zijn deze rapporten niet voor verbetering vatbaar ?

Export Vlaanderen wil in 1999 – aan het einde van de huidige zittingsperiode – nog een beheerscontract afsluiten met de huidige bewindsploeg. Zal dat nog opportuun zijn ? Is het zinvol om tot 1999 te wachten met de invoering van een tarifiering ? Uiteindelijk moet u nu al vaak opdrachten vervullen die het resultaat zijn van tijdelijke bevestigingen van bedrijven.

De heer Martin Van Houtte : De talrijke vragen bieden mij de mogelijkheid in te gaan op een aantal bijkomende aspecten.

De minister-president heeft al geantwoord op de opmerking dat de hele operatie traag verloopt. Ik denk dat het aangewezen is een goed plan te hebben en alle medewerkers erbij te betrekken. Theoretisch was het perfect mogelijk op 1 januari een aantal zaken op te leggen, maar dat kan toch de bedoeling niet zijn.

De heer Stefaan Platteau : Ik had het eigenlijk over de resultaten. Uiteindelijk zijn we al ongeveer

twee jaar bezig. Wanneer krijgen we concrete resultaten ?

De heer Martin Van Houtte : Voor een aantal zaken is tijd nodig. Neem nu het strategisch plan : het moest niet alleen uitgewerkt worden, maar ook gedragen worden door de medewerkers, en goedgekeurd worden door de raad van bestuur. Er was bovendien een grondige evaluatie nodig van de markten en de groeimarkten. We hebben het Vlaamse aanbod ingeschat : welke mogelijkheden zijn er en welke bedrijven zijn complementair ? Dat alles heeft geleid tot een actieprogramma voor 1998 waarin het aantal acties verdubbeld zal worden. Zo zal iedere vertegenwoordiger die terugkeert een infosessie organiseren wat moet leiden tot een rendementsverbetering in de informatie-verstrekking en de sensibilisering. We gaan overigens een andere creatieve formule uitdenken om meer informatie door te spelen naar de bedrijven.

Dat alles veronderstelt uiteraard een logistieke uitbreiding van de organisatie en daar hangt een prijskaartje aan vast. De regering – die op ons voorstel al herschikkingen in de begroting 1997 heeft voorzien – zal moeten beslissen extra middelen uit te trekken.

De heer Stefaan Platteau : Maar u geeft toe dat het lang duurt.

De heer Martin Van Houtte : Het kan nu eenmaal niet anders.

De heer Stefaan Platteau : Dat kan ik gerust van u aannemen.

De heer Martin Van Houtte : Intern hebben we al resultaten geboekt. We zullen eveneens overleg organiseren met andere gewesten om stupiditeiten te vermijden. Het moet ook mogelijk zijn om – indien we dat als zinvol beschouwen – samen met de andere gewesten iets te organiseren. We willen de troeven van de staatshervorming niet negeren, maar willen wel vermijden belachelijk over te komen.

Er werd vastgesteld dat de export naar de Asean-landen kleiner geworden is. Daarom hebben wij voorstellen geformuleerd om beter gebruik te maken van de opportuniteiten van de groeimarkten. Onze voorstellen inzake Zuidoost-Azië zijn duidelijk.

De helft van onze voorstellen betreffen Centraal- en Oost-Europa. Dit is als het ware onze eigen achtertuin. Landen als Polen, Tsjechië, Slovenië en

Slovakije zijn ook voor onze KMO's interessant. Via lokale agenten, die optreden voor Export Vlaanderen, streven we een kostengunstige benutting van de mogelijkheden na. Deze agenten hebben een zelfstandig statuut en werken exclusief voor Export Vlaanderen. Ze moeten opportuniteiten aanbrengen. Het is voor hen niet gemakkelijk om te werken vanuit het Vlaamse aanbod. Daarom moeten wij hen zeggen welke sectoren ze moeten analyseren.

Een kwart van onze voorstellen betreffen Zuid-oost-Azië. Bepaalde producten die het vroeger vanuit Vlaanderen naar Azië uitvoerde, produceert een groot Vlaams bedrijf dan nu meer ter plekke. Dat heeft een grote impact op de cijfers. Globaal is de trend echter niet negatief, al zijn er wel meer mogelijkheden, die we beter te baat willen nemen.

Tien percent van onze voorstellen betreft Zuid-Amerika, dat beschouwd wordt als een regio waar veel groei te verwachten is. Dat is juist. De hooggespannen verwachtingen van tien jaar geleden zijn echter niet uitgekomen. In Zuid-Brazilië is er wel een groeipool die we beter moeten benutten. Ook in Peru zijn er kansen. Onze aanwezigheid in Venezuela willen we niet stopzetten, maar wel afbouwen omwille van de problemen in dat land. Ook in Cuba kan er in een volgende fase veel mogelijk zijn als er daar een ommekeer zou plaatsvinden.

Verder doen we nog bijkomende investeringen in het Midden-Oosten, terwijl onze voorstellen inzake West-Europa stabiliteit nastreven.

De minister-president heeft geantwoord op de vraag over het tewerkstellingsaspect binnen Export Vlaanderen.

Hernieuwde interne organisatie rendeert. We moeten interne procedures afspreken. Als we bijvoorbeeld vaststellen dat er een missie naar Argentinië nodig is, dan is er daarvoor een scenario nodig. Er zijn afspraken nodig over wie zal interveniëren, over de stappen die er moeten worden gezet, over de beschikbare meetpunten om na te gaan of er op een goede manier gewerkt is en of het beoogde resultaat werd bereikt. Een personeelsstructuur is volwaardig als alle functies ingevuld zijn. Wanneer er mensen op overschot zijn, dan werkt dat contra-productief. In de nieuwe structuur moeten we dus zoveel mensen kunnen inzetten als nodig is om de procedures uit te voeren. Daarnaast zijn er bepaalde competenties die we niet in huis hebben. Wellicht kan daaraan verholpen worden door opleidingen, andere moeten we kunnen aanwerven.

Mevrouw Nelly Maes : U schijnt daaraan te twijfelen.

De heer Martin Van Houtte : De afdelingshoofden moeten bijvoorbeeld niet alleen een aantal competenties van algemene aard maar ook bepaalde functiespecifieke kenmerken hebben. Zo wordt de kennis van informatica steeds belangrijker. Hetzelfde geldt voor bepaalde andere functies. We moeten nagaan welke functies er nodig zijn binnen de organisatie. Dan kunnen we nagaan of deze competenties aanwezig zijn en of daaraan kan verholpen worden via opleidingen. Als dat niet het geval is, dan moeten we ze buiten de instelling gaan zoeken. Dit is de werkwijze voor de komende maanden, die mij een correcte werkwijze lijkt.

Wallonië is inderdaad genereuzer dan Vlaanderen inzake financiële stimuli voor bedrijven die deelnemen aan beurzen. Wij hebben echter gekozen voor een stimuleringsbeleid en niet voor een subsidiëringsbeleid. We willen de aanwezige middelen gebruiken om bedrijven maximaal naar nieuwe markten te helpen. Misschien zijn er bedrijven die via andere kanalen toch van de Waalse steun gebruik maken. Dat zal echter niet makkelijk zijn.

We hebben vandaag nog een soort brainstorming gedaan over een mogelijke nieuwe regeling voor de financiële tegemoetkomingen. Theoretisch zou die qua beursdeelname-subsidiëring gebaseerd kunnen zijn op twee repertoria voor internationale beurzen. Die twee uitgaven samen vermelden zesduizend beurzen. De sleutel zou kunnen zijn dat een bedrijf één keer kan genieten van financiële steun als het deelneemt aan één van deze beurzen. Tot welk steunbedrag zouden we dan komen ? Welke politiek voeren we dan, een subsidiërings- of een stimuleringspolitiek ? Als er zo vaak geklaagd wordt dat de lijst van honderd veertig beurzen te beperkt is, dan moeten we een nieuw objectief criterium uitwerken. Welk referentiepunt hebben we daarvoor ?

Er werd gepleit voor het toevoegen van een extra letter "S" aan MIS. We moeten inderdaad een statisticus in huis halen. Dan kunnen we nagaan hoeveel toegevoegde waarde er in Vlaanderen wordt gecreëerd door de geleverde inspanningen. We moeten eerst de basis daarvoor uitwerken. Eén van de leidmotieven van Export Vlaanderen is altijd te bepalen wat de meerwaarde is van de geleverde inspanningen en of we voor Vlaamse producten en voor Vlaamse werkgelegenheid werken ?

Producten worden steeds immateriëler. De dienstensector neemt toe in belang. Onze analyse houdt

daar nu al rekening mee, al zullen wij hier in de toekomst nog meer aandacht aan moeten besteden.

De heer Herman Candries : Het is te eenvoudig om de export op te splitsen in goederen en diensten. Ook goederen hebben immateriële facetten, met name conceptuele en procesmatige. Die hebben een hoge toegevoegde waarde en kunnen op zich exportobjecten zijn.

De heer Martin Van Houtte : U heeft volkomen gelijk.

Voorts willen wij meer en beter inspelen op de behoeften van de bedrijven. Wij wensen dit op verschillende wijzen te realiseren. De multisectorale aanpak moet minstens evenveel aandacht als vroeger krijgen. Daarnaast moeten de thematische zendingen flexibel inspelen op de actuele behoeften van de Vlaamse economie. Ten slotte blijft ook de individuele begeleiding van bedrijven van groot belang, zowel voor bestaande als voor nieuwe en groeiemarkten. Een en ander mag natuurlijk niet de bedrijven overbelasten. Het maximaal voldoen aan de reële behoeften moet de prioriteit blijven. Hiervoor is communicatie met de bedrijven nodig. Die ons trouwens decretaal wordt opgelegd. Wij bepalen echter zelf hoe wij dit invullen. De bestaande adviesraad was volgens Ernst & Young in elk geval niet geschikt om die doelstelling te realiseren.

De economische vertegenwoordigers moeten de bedrijven nuttige informatie over en introducties tot de doelmarkten bezorgen. Hiervoor zijn marktstudies nodig. Op termijn zal men deze dienstverlening moeten betalen. Na de analyse van het product dat men wil aanbieden, kunnen wij een enquête op de beoogde markt organiseren. Als hieruit blijkt dat het product in kwestie een kans maakt, moeten de economische vertegenwoordigers de nodige contacten leggen. Die kunnen de basis vormen van een prospectieis.

Indien een bedrijf met onze hulp een nieuwe markt kwalitatief goed heeft voorbereid, kunnen wij dit financieel belonen door een groter deel van de kosten te vergoeden. Ten slotte vind ik dat de exportbegeleiders inderdaad een nieuwe categorie dienen te vormen, aangezien het voortaan om managers moet gaan met exportervaring.

De heer Stefaan Platteau : Wat u hier beschrijft, staat letterlijk in de tekst van het decreet. Wij hebben immers indertijd een amendement ingediend dat voorstelde elke nieuw project om een bepaald

product op een bepaalde markt te brengen, aan een kosten-batenanalyse te onderwerpen.

De heer Martin Van Houtte : Het maatwerk voor individuele bedrijven doen wij nu al. In de toekomst zullen wij onze organisatie hier nog meer moeten op afstemmen. Om de export te bevorderen en bedrijven naar nieuwe markten te brengen is een wervende communicatiestrategie nodig. Wij willen een bredere waaier van bedrijven bereiken. Hoe meer KMO's daar bij zijn, hoe liever wij dat hebben. Voorlopig, tot 1999, verlenen wij onze diensten gratis. Wij zijn er ons wel van bewust dat wij moeten uitkijken voor parasieten en premiejagers.

Vlaamse uitstalramen en verkoopscentra zijn interessant. Vooral in 1998 zullen wij die gaan ontwikkelen. Dit jaar is vooral een organisatorisch jaar. Het is niet zeker of voor beurzen specifieke begeleiding nodig is. Wellicht is het beter dit te kaderen in het ruimere geheel van de exportbegeleiding. Inzake groeimarkten zijn meer informatiesessies nodig.

Wat de internationale verkoopsnetwerken betreft, moeten de bedrijven zelf hun verantwoordelijkheid nemen. Het zijn immers zij die mogelijks aan dumpingprijzen aan het netwerk verkopen. Wie dat doet, moet weten dat de bal steeds kan terugkaatsen.

Er bestaan succesverhalen inzake transit- en distributiestructuren. Ik denk bijvoorbeeld aan het Internet. Het is evenwel niet zeker of het tot onze taak behoort hiervan de volgende aflevering te schrijven.

Het prijskaartje van Export Vlaanderen zal gevoelig stijgen door onze strategie en de inhoud van de acties. Het bezetten van groeimarkten kost immers geld. Het is niet voldoende om een vertegenwoordiger in een groeimarkt onder te brengen, want ook de logistieke structuur moet kunnen volgen : de informatie moet verwerkt kunnen worden en er moeten actieplannen aan gekoppeld worden. De verandering van het financieel reglement heeft als doel stimulerend te werken vooral voor kleinere bedrijven en niet zozeer méér subsidies uit te keren. Vandaag heeft Export Vlaanderen geen middenkader. Het uitbouwen van de staf en het aantrekken van ervaren exportbegeleiders kost geld.

In het kader van het koppelen van onze activiteiten aan het bevorderen van de Vlaamse identiteit, zullen we contact opnemen met de dienst Toerisme

Vlaanderen. Het is echter niet meer onze taak het imago van Vlaanderen uit te dragen, we zullen hier dan ook geen middelen voor vrijmaken. We moeten wel van de meerwaarde van de bestaande acties gebruik maken.

De heer Herman Candries : Ik bedoel dat indien de tentoonstelling over de Vlaamse miniaturen bijvoorbeeld naar de Verenigde Staten gaat, Export Vlaanderen gebruik kan maken van de positieve omgeving.

De heer Martin Van Houtte : Ik ga hier mee akkoord, mits dit positieve gevolgen heeft voor de export. Als anderen evenementen organiseren, kan dit een kapstok voor ons zijn. We kunnen echter niet organisatorisch mee ervoor instaan of personeel daarvoor voorzien.

De heer Herman Candries : Ik haal het voorbeeld van Agfa-Gevaert aan. Indien dit bedrijf op een buitenlandse beurs zijn technologie wil demonstren, kan dit toch net zo goed met bijvoorbeeld een holografische doorlichting van een Vlaams kunstwerk. Zo komen de voordelen van het product op de voorgrond en de aantrekkelijke elementen van Vlaanderen.

Zo kan men ook veiligheidssnufjes demonstreren aan de hand van het veiligheidsconcept van het Lam Gods.

De heer Martin Van Houtte : We moeten duidelijk de opportuniteiten te baat nemen maar het moet georganiseerd kunnen worden met de andere acties die Export Vlaanderen plant.

De heer Herman Candries : De interactie tussen de verschillende activiteiten wordt op het vlak van de regering en de administratie onvoldoende gespeeld. Als een Vlaams bedrijf in Hongkong, na een belangrijke verwezenlijking, feest viert zou dit een Vlaams feest moeten zijn. We moeten dergelijke kapstokken gebruiken en opzoeken. Wij zijn een klein land en kunnen ons niet veroorloven dergelijke multiplicatoren te laten liggen.

De heer Martin Van Houtte : Indien het mogelijk is om naast onze geplande activiteiten aan dergelijke evenementen mee te werken zullen we dit zeker doen.

Het upgraden geldt voornamelijk voor de medewerkers van onze vertegenwoordigers. De vertegenwoordigers zelf moeten de besten zijn. Ik leg de lat zeer hoog : wij moeten de beste exportondersteunende organisatie worden. Gezien de grote

concurrentie en de geplande tarifiering, hebben we geen keuze. Indien het systeem en de strategie optimaal zijn, moeten ook de kwaliteiten van de medewerkers in overeenstemming zijn met hun job.

Zeker voor de economische vertegenwoordigers in het buitenland zullen we de lat zeer hoog leggen. Uiteraard zal dit budgettaire gevolgen hebben. Kwaliteit kost geld. Opportuniteiten naar Vlaanderen brengen en onze bedrijven in het buitenland een goede introductie bezorgen is echter veel geld waard. De rotaties gelden niet voor de handelssecretarissen ; deze secretarissen zijn echter gemakkelijker te vervangen dan contractuele werknemers wanneer ze niet voldoen.

We zullen de gevolgen van de facturatie voor de samenwerking met de andere gewesten onderzoeken. Onze diensten moeten in ieder geval hun prijs waard zijn. Maar vooral het bedrijfsleven en de Vlaamse regering houden hier de touwtjes in handen : zal de facturatie gebeuren tegen kostprijs, tegen een gesubsidieerde prijs of tegen een prijs met winst ? Beslissingen hierover vormen nog een politieke kwestie.

We zijn bezig een morele code op te stellen, maar het is niet eenvoudig. Er zijn een aantal referenties, zoals bijvoorbeeld de Grondwet of het strafrecht. Er kan rekening worden gehouden met de plichtenleer van de ambtenaar. Het komt er wellicht op aan om een doel aan te geven ; een limitatieve opsomming lijkt niet aangewezen.

Mevrouw Cecile Verwimp-Sillis : Als u een deontologische lijst hebt opgesteld, kunt u die dan aan dit Vlaams Parlement voorleggen ?

De heer Martin Van Houtte : Daar heb ik geen enkel probleem mee.

Op het verschil tussen de eerste en de tweede editie van het strategisch plan wil ik nu niet ingaan. Ik zal trachten Nederlandstalige namen te geven aan de staffuncties. Wat dan de BDBH betreft ; de studie van Ernst & Young wees op problemen met de concurrentiesituatie. Export Vlaanderen is steeds uitgegaan van de vraag waar haar verantwoordelijkheid ligt. De BDBH moet coördineren en in het licht daarvan zijn opdracht aanpassen. De rest van het beleid voor Vlaamse exportbevordering behoort tot onze verantwoordelijkheid, tenzij we niet over voldoende geld beschikken. De BDBH heeft aanzienlijke financiële middelen in handen. Om deze middelen over te hevelen naar Export Vlaanderen is er politieke wil nodig. Ik moet

afwachten. Voor wat betreft de andere Vlaamse instellingen komt het erop aan de krachten te bundelen. Ik beschik niet over de precieze cijfers over de Vlaamse economische vertegenwoordigers binnen en buiten Europa. We streven niet in de eerste plaats naar een evenwicht. We zoeken maximaal naar opportuniteiten. De rapporten van de vertegenwoordigers zullen worden herzien ; we zullen op zoek gaan naar bronnen die een aantal onderdelen van de verslagen kunnen vervangen. De beheersovereenkomst zal gesloten worden in 1999. Deze datum is echter enkel ingegeven door interne en strategische motieven. Het komt erop aan om weloverwogen te handelen. Dit geldt overigens ook voor de tarifiering. Ik zie wel al een zekere evolutie in wat we doen, omdat alles nu in het teken van de meerwaarde staat. We doen alleen nog datgene wat een duidelijke meerwaarde oplevert.

Voor wat het opzoeken van kleine bedrijven betreft, reken ik op onze communicatiemiddelen. Mailings en een wekelijkse nieuwsbrief zullen kleine bedrijven meer doen nadenken over export. Naarmate de frequentie van de communicatie toeneemt, zullen kleine bedrijven ook vaker vragen stellen en dan is het aan ons om die vragen te beantwoorden. Maar we moeten daar voorzichtig mee zijn. In 1998 zullen we heel wat bekend moeten maken. Onze communicatiestrategie zal voldoende krachtig moeten zijn, maar zal die kleine bedrijven niet mogen overspoelen met informatie. We zullen het rendement en de inspanning tegenover elkaar moeten afwegen. Ik ga ervan uit dat we meer bedrijven zullen helpen en dat zullen bijna per definitie kleine bedrijven zijn.

Ieder instrument zal op zijn doelmatigheid moeten worden beoordeeld. Bepaalde zullen worden afgeschaft, andere zullen aan de lijst worden toegevoegd. We zullen uiteraard de nodige financiële middelen moeten hebben om die instrumenten te activeren. Vooral in 1998 zullen we de instrumenten screenen en een vergelijking maken met andere organisaties. De BDBH of een ander federaal orgaan kan nog altijd een opdracht vervullen, want zo lang ze er zijn zullen bedrijven geïnteresseerd zijn om deel te nemen aan de prinselijke missies.

De heer Leo Cannaerts : Werkt de prins ook mee aan Vlaamse missies ?

De heer Martin Van Houtte : Dat is nog niet gebeurd. We hebben het wel al eens gevraagd en de reactie van het Hof was niet afwijzend. We mogen die mogelijkheid niet uitsluiten. De Belgische ambassades kunnen ook voor ons werken en vormen een interessant kanaal. Net zoals een ministe-

riële zending. We mogen nu eenmaal niet ontkennen dat Vlaanderen niet overal erkend wordt en niet overal bekend is. We moeten daarom gebruik maken van de meerwaarde van de naam van ons land.

Mevrouw Cecile Verwimp-Sillis : Is een ministeriële zending evenwaardig aan een prinselijke ?

De heer Martin Van Houtte : Dat hangt af het land van bestemming en van welke minister meegaat : een federale of een gewestminister. De meerwaarde moet per actie afgewogen worden. Minister-president Van den Brande heeft zich bereid verklaard een missie te leiden als dat een meerwaarde oplevert.

Mevrouw Cecile Verwimp-Sillis : De taak van de minister-president ligt in de eerste plaats in het binnenland, u mag hem dus niet steeds meenemen op handelsmissie.

De heer Martin Van Houtte : In principe werken wij business-to-business, maar indien er contacten gelegd moeten worden met de overheid zullen wij de waarde van de aanwezigheid van de minister-president benutten. De huidige instelling van de politicus vind ik een correcte houding.

Het statuut van de VLEV's zal nog dit jaar rond zijn. Lokale vertegenwoordigers hebben een zelfstandig statuut en Vlaamse economische vertegenwoordigers een contract van onbepaalde duur. Internet en multimedia zijn dure instrumenten. Maar gezien de huidige beeldcultuur zijn ze belangrijk. Het wordt een belangrijke post op ons communicatiebudget. Of we met een open aanbod dan wel met een abonnement gaan werken weten we nog niet. We willen wel een voordeel creëren aan onze eigen Vlaamse bedrijven.

De heer Leo Cannaerts : Internet is per definitie een internationaal medium.

De heer Martin Van Houtte : We zullen werken met bepaalde sleutels.

Het budget voor 1997 zal zeker niet volstaan. Met onze doelstellingen voor 1999 hebben we geen politieke bijbedoelingen, enkel functionele.

De voorzitter : Ik sta erop de heer Van Houtte te danken voor zijn gedetailleerde en levendige uiteenzetting.

De verslaggever,

Leo CANNAERTS

De voorzitter,

Jef SLEECKX
