

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



Zitting 1997-1998

4 december 1997

**DISCUSSIONOTA**

**voor een verdere staatshervorming**

**HOORZITTING**

**in verband met hoofdstuk III.4.5 – Buitenlandse handel**

**VERSLAG**

**namens de Commissie voor Staatshervorming en Algemene Zaken  
uitgebracht door de heer Etienne Van Vaerenbergh**

*Samenstelling van de commissie :*

*Voorzitter :* de heer Johan Sauwens.

*Vaste leden :* de heren Marc Olivier, Herman Suykerbuyk, John Taylor, Walter Vandebossche, mevrouw Mieke Van Hecke ;

de heren André Denys, Jaak Gabriels, Francis Vermeiren ;

de heren Gilbert Bossuyt, Freddy De Vilder, Robert Voorhamme ;

de heren Filip Dewinter, Joris Van Hauthem ;

de heer Johan Sauwens ;

de heer Jos Geysels.

*Plaatsvervangers :*

de heren Leo Delcroix, Johan De Roo, mevrouw Mia De Schamphelaere, de heren Bart Vandendriessche, Johan Weyts ;

de heren Ward Beysen, Karel De Gucht, Dirk Van Mechelen ;

mevrouw Lydia Maximus, de heren Michiel Vandenbusche, Peter Vanvelthoven ;

de heren Luk Van Nieuwenhuysen, Karim Van Overmeire ;

de heer Etienne Van Vaerenbergh ;

mevrouw Vera Dua.

---

*Zie :*

**253** (1995-1996)

– Nr. 1 : Discussienota

– Nrs. 2 tot 5 : Verslagen

## INHOUDSOPGAVE

	Blz.
1. Hoorzitting met de heer Kris Peeters, secretaris-generaal van het NCMV en mevrouw Christine Faes, directeur NCMV-Internationaal	4
2. Hoorzitting met mevrouw Mieke Offeciers, afgevaardigd bestuurder van het Vlaams Economisch Verbond (VEV) en de heer Karl Rotthier, directeur-adviseur van het VEV	6
3. Hoorzitting met de heer Martin Van Houtte, directeur-generaal van Export Vlaanderen	10

DAMES EN HEREN,

In het kader van de bespreking van hoofdstuk III.4.5 (buitenlandse handel) van de discussienota voor een verdere staats hervorming organiseerde de Commissie voor Staats hervorming en Algemene Zaken op 9 oktober 1997 een hoorzitting met een vertegenwoordiging van het NCMV, het Vlaams Economisch Verbond (VEV) en Export Vlaanderen.

### **1. De heer Kris Peeters, secretaris-generaal van het NCMV en mevrouw Christine Faes, directeur NCMV-Internationaal<sup>1</sup>**

**De heer Kris Peeters :** Mijn uiteenzetting bestaat uit twee delen : ten eerste zal ik uitweiden over de problematiek van de homogene bevoegdheidspakketten. In een tweede hoofdstuk zal ik het hebben over de allocatie van de middelen.

Na de jongste staats hervorming heeft Vlaanderen vrij veel bevoegdheden gekregen op economisch vlak. Wij zijn daar blij om, maar incoherentie en overlappingsen tussen de verschillende overheidsniveaus verstoren de goede werking. De KMO's zien op den duur door de bomen het bos niet meer. Dit is onder meer het geval voor de buitenlandse handel. Een verdere afbakening van de bevoegdheidspakketten moet leiden tot een behoorlijk bestuur waarbij de KMO's zich beter voelen.

De externe aspecten van het economische beleid zijn een bevoegdheid van de deelstaten. Dit is een gevolg van het streven naar homogene bevoegdheden. Het ligt in het verlengde van de deelstaatverantwoordelijkheid voor economie en het industrieel beleid. Niettemin zijn er op het gebied van buitenlandse handel nog steeds overlappingsen met het federale niveau. Dit zorgt voor lacunes en dubbelzinnigheden, in het beleid. Het gebrekkige wettelijke kader inzake afzet- en uitvoerbeleid waarin de bevoegdheidspakketten niet duidelijk zijn afgelijnd, is oorzaak van heel wat onduidelijkheid. Ik denk daarbij bijvoorbeeld aan de betrokkenheid van de deelstaten bij de onderhandelingen over verdragen, zeker voor de gemengde verdragen zoals het Verdrag van Maastricht. De rol van de

interministeriële conferentie voor buitenlands beleid is in de praktijk onduidelijk. Ook voor de buitenlandse investeringen in België en de Belgische investeringen in het buitenland bestaat er een overlappend federaal circuit. Het recent opnieuw opgerakelde FAFI (Federal Agency for Foreign Investors) is een duidelijke poging tot bevoegdheidsrecuperatie door de federale overheid. Er moeten dringend afspraken worden gemaakt.

Een ander voorbeeld is de verdere ontplooiing van de Belgische Dienst voor Buitenlandse Handel (BDBH). Vragen kunnen gesteld worden bij het aantal zetels dat de verschillende gewesten daar moeten innemen. De minister-president zal wellicht op dit onderwerp terugkomen in deze commissie. De huidige bevoegdheidsverdeling werkt dus niet in de praktijk. Daarom is er een nieuw wettelijk kader nodig.

Ik kom nu tot de problemen rond de allocatie van de middelen. De BDBH kent qua taalverhoudingen een 50/50-verdeling op het vlak van personeel. Soms ligt de verhouding trouwens nog meer in het nadeel van het Vlaams personeel. Intussen is Vlaanderen goed voor 70 percent van de export. Aan het taalkader moet iets gedaan worden.

Export Vlaanderen, de opvolger van de Vlaamse Dienst voor Buitenlandse Handel (VDBH), beschikt over 950 miljoen frank aan middelen. Ter vergelijking kunnen we erop wijzen dat de Ierse dienst voor exportbevordering over een bedrag beschikt dat anderhalve keer zo groot is. Bij Export Vlaanderen zijn er wel al een aantal positieve wijzigingen doorgevoerd. Er is onder meer een nieuwe leiding. Wat we zelf doen, doen we beter, zo luidt de slogan. Voor de KMO's kan een heel aantal zaken echter nog steeds beter.

Een zorg van de KMO's is dat er een grotere synergie tot stand zou komen tussen de verschillende Vlaamse diensten (Export Vlaanderen, Dienst Investeren in Vlaanderen, de VLAM, Toerisme Vlaanderen) die bevoegd zijn voor het buitenlands economisch beleid. De Europese Unie wordt steeds belangrijker. Op dit niveau moet er een gecoördineerd en dynamisch beleid geformuleerd worden. De top rond werkgelegenheid in Luxemburg werd op Vlaams niveau grondig voorbereid. In de toekomst moeten we nog meer energie steken in de beïnvloeding van het Europese beleid.

Voor ons is het dus duidelijk dat de overlappingsen tussen het federale en het gewestelijke niveau moeten weggewerkt worden. Er moet een duidelijk wettelijk kader gecreëerd worden. Wat betekent

<sup>1</sup> De nota 'De buitenlandse handel en de KMO', die door de NCMV-delegatie ter beschikking werd gesteld van de commissieleden, ligt ter inzage op het commissiesecretariaat.

dat voor de BDBH ? Volgens de minister-president kunnen een aantal elementen bij deze federale dienst blijven en kan de rest geregionaliseerd worden.

Het federale niveau zou verantwoordelijk zijn voor de studie en de documentatie van de wetgeving en voor de medewerking bij beslechting van handelsgeschillen van private aard. Voor ons is de discussie over wat waar gebeurt van tweede orde. Wij vragen in de eerste plaats een behoorlijk bestuur.

**Mevrouw Christine Faes :** De buitenlandse handel is belangrijk voor de KMO's. Zij doen het vaakst een beroep op de logistieke en financiële ondersteuning van de overheid. Het aandeel van de export in het BBP is in Vlaanderen 90 percent, tegenover een Belgisch gemiddelde van 70 percent.

De KMO's zijn sterk exportgericht. Traditioneel exporteren ze vooral naar de buurlanden en naar de Europese Unie, meer en meer echter ook naar verder afgelegen markten. Er is trouwens een verschil in exportbestemming tussen Vlaanderen en Wallonië. Ook de exportsectoren zijn verschillend. Daarom is een specifieke aanpak noodzakelijk.

Exporteren is een must voor de KMO's. Om groeikansen te hebben is de binnenlandse markt immers te klein. Bovendien neemt ook daar de concurrentie toe. Producten uit andere continenten vinden beter ingang in de Europese Unie. Het is de taak van de overheid ervoor te zorgen dat het concurrentievermogen van de bedrijven, in de brede zin van het woord, niet wordt aangetast. Ze kan dit doen door in te spelen op elementen als loonkosten, infrastructuur en reglementering. Verder moet ze op logistiek en financieel gebied een ondersteuningskader bieden voor de KMO's. De KMO's zijn niet gebaat bij concurrentie tussen overheidsdiensten.

Exportbevordering moet zo dicht mogelijk bij de bedrijven staan. Daarom pleiten we voor een verdere overheveling van bevoegdheden naar de gewesten. De dienstverlening van een overheidsorgaan aan een bedrijf moet volledig zijn. Nu is er een splitsing van bevoegdheden tussen de BDBH en Export Vlaanderen. De reglementering is een federale bevoegdheid, de marktgebonden aspecten behoren tot de bevoegdheid van het gewest. Dit moet tot één geheel worden omgewerkt. De toegevoegde waarde van de BDBH is daarbij beperkt. Bovendien verschaffen nieuwe communicatiemogelijkheden zoals internet ongekeerde mogelijkheden voor het verkrijgen van informatie, bijvoor-

beeld bij internationale aanbestedingen. De regionale diensten voor exportbevordering hebben al bewezen dat ze kunnen samenwerken. Het verdwijnen van het federaal niveau zal de samenwerking nog bevorderen.

Het schaalvergrotingseffect speelt wel een rol indien men spreekt over de Nationale Delcredere-dienst (NDD). Betere voorwaarden kunnen worden toegekend als de risico's over een grotere groep bedrijven kunnen gespreid worden. De NDD moet echter meer aandacht hebben voor de KMO's en voor de regio's. In het jaarverslag moet er meer aandacht zijn voor de verdeling van de dossiers. Een vertegenwoordiging van KMO-verantwoordelijken in de Raad van Bestuur en een vertegenwoordiging van Vlaanderen in verhouding tot zijn aandeel in de buitenlandse handel zijn essentieel. Dit geldt ook voor de andere organen.

De verdere regionalisering van de buitenlandse handel moet één doel voor ogen hebben, een efficiëntere ondersteuning van de KMO's op buitenlandse markten. De Vlaamse exportbevordering moet aangepast worden aan de economische structuur van Vlaanderen, aan de internationale situatie en aan de modernste communicatiemedia. Een efficiënte dienstverlening die inspeelt op de noden van de KMO's is belangrijk. Voor de KMO's is vooral duidelijkheid belangrijk.

**De heer Jos Geysels :** Kan u concreet uw verwachtingen inzake een institutionele herformulering weergeven ? U heeft de probleemstelling en de verwachte evolutie vanuit het NCMV weergegeven, maar de tekst blijft vaag.

**Mevrouw Christine Faes :** Wij wensen dit ruim te interpreteren. Ons inziens moet het regionaal niveau het grootste deel van de bevoegdheden krijgen, voornamelijk in verband met promotie.

**De heer Johan Sauwens :** Houdt dit ook het afschaffen van de BDBH in ?

**De heer Kris Peeters :** Wij baseren ons hierbij op de verwachting van de minister-president dat een aantal bevoegdheden van de BDBH naar het Vlaams niveau zouden komen. Voor de ondernemers is het voornamelijk noodzakelijk dat er duidelijkheid bestaat. De rol van de BDBH moet beperkt worden tot documentatiecentrum.

**De heer Jef Sleenckx :** Ik heb een praktische vraag. Moeten wij verschillende campagnes voeren om Belgische, Vlaamse, Waalse of Brusselse producten

te promoten. Schept dit geen verwarring ? In Canada heeft men een campagne gevoerd voor Vlaams bier. Door het geringe succes is men genoodzaakt geweest om over te schakelen op het label Belgisch bier. Pas dan had de campagne succes. Indien men verschillende logo's gaat hanteren, schept dit verwarring. Is het niet beter om onder één logo te werken ? Het doel is toch zoveel mogelijk uit te voeren en zoveel mogelijk te verkopen.

**De heer Herman Suykerbuyk :** Is het dan niet beter een Europees logo uit te werken ?

**De heer Kris Peeters :** Ik wil niet ingaan op het concrete voorbeeld, maar ons inziens investeert Vlaanderen te weinig middelen in de exportpromotie en het investeringsbeleid. Internationaal onderzoek toont aan dat zo'n beleid succes kan hebben. We kunnen Vlaamse merken evenzeer promoten als bijvoorbeeld Catalaanse of Beierse producten. Imagovorming is echter noodzakelijk. Op dit vlak kan Vlaanderen nog heel wat werk verrichten, zonder daarom in een mengelmoes van logo's te vervallen. In eerste instantie moeten we goede producten maken, dan is er geen probleem om te onderstrepen dat ze van Vlaanderen afkomstig zijn.

**De heer Jef Smeets :** Ik vrees dat drie of vier logo's verwarring zullen stichten. Het Belgische logo is gekend. Het doel is toch de werkgelegenheid in heel België te bevorderen. Maar de discussie ten gronde is nu niet aan de orde.

**De heer Herman Suykerbuyk :** Ik heb uit de uiteenzetting begrepen dat men omwille van de efficiëntie wil komen tot homogenere bevoegdheden. Een aantal mensen, die op het terrein actief zijn, willen dit bereiken door grotere bevoegdheden te geven aan het federale vlak. Dit is niet het doel van het NCMV. Wil u de BDBH afschaffen ? De bevoegdheden die overblijven lijken niet de moeite waard om de instelling te behouden.

**De heer Kris Peeters :** Wij zijn het voorstel van de minister-president aan het bestuderen. Het is echter te vroeg om hierover uitspraken te doen.

## **2. Mevrouw Mieke Offeciers, afgevaardigd bestuurder van het Vlaams Economisch Verbond (VEV) en de heer Karl Rotthier, directeur-adviseur van het VEV<sup>2</sup>**

**Mevrouw Mieke Offeciers :** Mijn medewerker zal het VEV-standpunt weergeven. Dit is ons traditioneel standpunt, dat onderbouwd is met cijfergegevens. Het is dus geen ideologisch standpunt maar gebaseerd op de realiteit van wát export is in Vlaanderen en Wallonië.

**De heer Karl Rotthier,** directeur-adviseur van de studiedienst van het VEV : Ik zal mij beperken tot de institutionele moeilijkheden. Voor de economische moeilijkheden bestaat een ander forum.

Ons principe is dat export een zaak is van ondernemers. De overheid heeft desalniettemin een belangrijke drieledige taak : een ondernemingsvriendelijk klimaat scheppen, de bevoegdheidsverdeling verduidelijken en effectieve en efficiënte instrumenten creëren.

Vlaanderen is goed voor 70,7 percent van de Belgische uitvoer. In absolute cijfers betekent dit dat Vlaanderen 3625 miljard frank exporteert. Het aandeel van Wallonië hierin daalt lichtjes, terwijl dat van Brussel enigszins toeneemt. Wanneer we de absolute cijfers vergelijken met die van de verschillende EU-lidstaten, dan worden we enkel voorafgegaan door de grotere lidstaten, Duitsland, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk, Italië en Nederland. Als regio laten we de hele lidstaat Spanje achter ons.

**De heer Johan Sauwens :** Waar staat Wallonië in deze vergelijking ? Nog onder het laagste EU-exportvolume, namelijk dat van Griekenland ?

**De heer Karl Rotthier :** Dat klopt. De exacte cijfers daarover kunnen we u zonodig bezorgen.

**De heer Etienne Van Vaerenbergh :** Le Soir heeft deze cijfers onlangs genuanceerd. Uiteindelijk verloopt veel van de export via de haven van Antwerpen en de luchthaven van Zaventem.

<sup>2</sup> De nota 'VEV-visie Buitenlandse Handel', en het VEV-dossier 'Buitenlandse Handel' die door de VEV-delegatie ter beschikking werden gesteld van de commissieleden, liggen ter inzage op het commissiesecretariaat.

**De heer Karl Rotthier :** Er zijn, ook volgens het Instituut voor de Nationale Rekeningen (INR), inderdaad randvoorwaarden die spelen bij de interpretatie van de cijfers, waaronder het "poort-effect". Maar bijvoorbeeld ook de diamanthandel.

**De heer John Taylor :** Op welke cijfers baseert u zich ?

**De heer Karl Rotthier :** Vroeger gebeurde dit op basis van de BTW-cijfers. Nu publiceert het INR die cijfers.

**Mevrouw Mieke Offeciërs :** Wij kunnen er toch niets aan doen dat Antwerpen in Vlaanderen ligt. Net zoals de haven van Rotterdam weegt op de Nederlandse exportcijfers. De vergelijking gebeurt in iedere geval op basis van officiële cijfers. Uiteindelijk kunnen we de cijfers zodanig interpreteren dat de situatie er nog mooier uitziet.

**De heer Jef Sleecx :** We kunnen toch niet ontkennen dat de haven weegt op het uiteindelijke cijfer.

**De heer Karl Rotthier :** Uiteraard, en gelukkig maar, want er is ook veel werkgelegenheid aan verbonden.

**Mevrouw Mieke Offeciërs :** We kunnen de haven toch niet opnieuw gaan nationaliseren.

**De heer Karl Rotthier :** We hebben zowel een toets voor een effectief als voor een efficiënt buitenlands handelsbeleid ingevoerd. Om na te gaan of we een effectief buitenlands handelsbeleid kunnen voeren moeten drie elementen onderzocht worden. Eerst moeten we de differentiatie inzake toegevoegde waarde tussen de verschillende regionale economische structuren bekijken. In veruit de meeste sectoren (textiel, voeding, chemie, metaal, transport, energie, papier) zorgt Vlaanderen voor een hogere toegevoegde waarde dan Wallonië aan het Belgische cijfer. Dit geldt voor de textiel- (2,5 keer beter), chemie (1,5 keer beter) en voedingssector (1,5 keer beter). Wallonië scoort op het vlak van erts en mineralen. Dit betekent dat er verschillende accenten zijn in de economische structuren van respectievelijk Vlaanderen en Wallonië.

Een tweede punt is de geografische differentiatie. Maar liefst 79 procent van de Vlaamse export gaat naar Europa, in absolute cijfers betekent dit maar liefst 2848 miljard frank. Voorts exporteert Vlaanderen nog naar Azië – 10 procent, goed voor 374 miljard frank – en naar Amerika – 6 procent, goed voor 213 miljard frank, waarvan 160 miljard frank naar Noord-Amerika. Europa is ook voor Wallonië

het grootste exportgebied, maar de Waalse export naar Europa is in absolute cijfers maar goed voor 593 miljard frank.

Naar welke Europese landen exporteren Vlaanderen en Wallonië het meest ? Ook hier is er een markant verschil. Vlaanderen exporteert veel meer naar Duitsland (25% van zijn totale Europese uitvoer) en bereikt een evenwicht met Nederland en Frankrijk (elk 18%). Wallonië exporteert ook veel naar Duitsland (21%), maar het overgrote deel van de Waalse export gaat naar Frankrijk (33%). In Wallonië wordt geen evenwicht bereikt. Dit geeft een idee over de gezondheid van de exportsector, die al te zeer op één land gericht is.

Ten derde moeten we de export per productgroep, uitgedrukt in procent van de uitvoer per gewest, eens nader bekijken. We merken onmiddellijk grote verschillen. Voor Wallonië zijn onedele metalen (staal) het belangrijkste exportproduct. Voor Vlaanderen is dat textiel.

**De heer Johan Sauwens :** In absolute cijfers zijn die verschillen nog duidelijker.

**De heer Karl Rotthier :** Ja, maar we kunnen de cijfers niet zomaar naast elkaar plaatsen omdat het hier gaat over het aandeel per productgroep in de totale export. Onze boodschap bij dit alles is dat eigen accenten bij de exportpromotie absoluut noodzakelijk zijn.

Wat de toetsing van de efficiëntie van het buitenlands handelsbeleid betreft, merken we onmiddellijk dat de tekst van de bijzondere wet heel onduidelijk is. Wat wordt bedoeld met samenwerking en coördinatie ? Er is onduidelijkheid over de exportpromotie. Welke rol is er voor de gewesten weggelegd op het vlak van de exportfinanciering ? Wat wordt precies bedoeld met overleg ? Hierdoor is het niet mogelijk een efficiënt beleid te voeren.

Onze kernboodschap is drieledig : het exportpromotiebeleid moet geregionaliseerd worden, de gewesten moeten pro rata hun exportaandeel vertegenwoordigd zijn in de beheersorganen van de financieringsinstrumenten (zo onder andere Delcredere en Copromex, om nog niet te spreken over de leningen van staat tot staat) en de Vlaamse vertegenwoordiging in het buitenland moet versterkt worden.

Het promotiebeleid moet geregionaliseerd worden omwille van de bestaande differentiatie in de economische structuren. Bovendien scheppen de concurrerende bevoegdheden verwarring. Daarom

dient de BDBH omgevormd te worden tot een intergewestelijke databank die op een zelfde basis informatie verschaft aan de ondernemingen uit de drie gewesten. Intergewestelijke initiatieven moeten worden opgezet. Uiteindelijk moeten de middelen ook optimaal, dus pro rata het exportaan-deel, verdeeld worden onder de gewesten.

Als we merken dat de BDBH in 1997 maar liefst 253 miljoen frank heeft uitgegeven voor exportpromotie, tegen 154 miljoen frank voor Vlaanderen, dan vragen wij ons af of de bestaande verdeling nog wel de juiste is. Export Vlaanderen gebruikt ook een belangrijk deel van zijn budget voor de vertegenwoordigers in het buitenland, terwijl dit niet langer gebeurt bij de BDBH. Daarom stellen wij voor dat de BDBH de budgetten pro rata verdeelt onder de gewesten en een deel houdt voor de intergewestelijke databank.

Op het vlak van de exportfinanciering beschikken we niet over voldoende cijfers. We denken dat het effect van de zogenaamde homogene bevoegdheidspakketten moet worden afgewogen tegen de schaafeffecten als exportfinanciering federaal blijft. Het uitgangspunt moet echter zijn dat we beschikken over efficiënte instrumenten die ondernemingen de meest geschikte verzekering en financiering aanbieden. In ieder geval moet de positie van de gewesten in de beleidsorganen van die instellingen versterkt worden.

Tenslotte komen we bij de versterking van de vertegenwoordiging van Vlaanderen in het buitenland. Op drie niveaus willen wij wijzigingen. In de eerste plaats moet er een grotere Vlaamse vertegenwoordiging zijn bij de internationale organisaties. Dat is nodig om het doorstromen van Vlaamse standpunten naar bijvoorbeeld Europese organisaties te bevorderen. Onder meer inzake het haven- of milieubeleid gebeurt dat momenteel veel te weinig.

In de tweede plaats is meer synergie tussen de federale en regionale vertegenwoordigers nodig. Het beleid van het federaal consulaire en diplomatiek korps in het buitenland moet beter worden afgestemd op het beleid van de regionale vertegenwoordigers. De formules van consulaire conferenties moet verder worden uitgebouwd. Het is immers belangrijk dat mensen, die hetzelfde doel voor ogen hebben, elkaar op die manier leren kennen.

In de derde plaats moet er ook meer synergie zijn tussen de regionale vertegenwoordigers onderling. Het VEV is voorstander van een Management

Comité. Dit comité moet zorgen voor coördinatie tussen de partners. Een versterkt overleg ook in het buitenland is heel belangrijk.

**De heer Fred Dielens :** De heer Kris Peeters zegde dat het, bij de keuze die we maken, belangrijk is om te bepalen of het handelsbeleid een zaak van Buitenlandse Zaken, dan wel van Economische Zaken is. Het VEV stelde in het begin als basisprincipe dat export een zaak van de ondernemers is. Is hiermee het antwoord op de vraag gegeven ?

**Mevrouw Mieke Offeciers :** Het zijn de ondernemingen die de export realiseren. Wij zien niet in hoe Buitenlandse Zaken dat kan doen. De ondernemingen moeten hun verantwoordelijkheid voor de export opnemen. De overheid heeft als taak om een competitief beleid te voeren, om een ondernemingsvriendelijk klimaat te creëren. Maar het zijn de ondernemingen die uiteindelijk de export moeten realiseren : zij moeten zorgen dat ze het beste product hebben en dat de kwaliteit en de marktvoorwaarden goed zijn.

**De heer Fred Dielens :** Dus kan men naar om het even welk land exporteren. Andere bekommernissen, zoals de mensenrechten, laat men dan achter zich.

**Mevrouw Mieke Offeciers :** Ook de overheid heeft verantwoordelijkheden. In de Internationale Arbeidsorganisatie bespreekt men momenteel clausules voor de lagelonenlanden. Dit is belangrijk. De clausules moeten er komen. Ook de Europese Commissie legt regels op. Er is dus altijd een hoger belang. Een onderneming leeft immers in een samenleving. Een ander voorbeeld is de wapenhandel. Analoog met de milieunormen kan men dus ook clausules voor producten uit lagelonenlanden opleggen.

**De heer Fred Dielens :** In verband met de wapenhandel is men overgegaan tot een regionalisering na problemen op federaal vlak.

**De heer Johan Sauwens :** Dat is juist. De regionalisering gebeurde omdat de inzichten in de gewesten uiteenlopend waren. Binnenkort gaan we het hebben over ontwikkelingssamenwerking. Ook op dat terrein verschillen de inzichten.

**Mevrouw Mieke Offeciers :** Ik wil niet in slogantaal praten. Maar op basis van de verschillen die er zijn, vragen wij een aangepast beleid. Als we merken dat de federale instellingen geen aangepast beleid kunnen voeren, komen we tot situaties waarbij we radicale standpunten moeten innemen. Wij nemen



geen puur Vlaams standpunt in, maar houden rekening met de economische realiteit. Ik haak ook in op de uitspraak van de heer Peeters : op welk niveau het gebeurt, is niet belangrijk. Wel op welke manier het gebeurt. Denk bijvoorbeeld aan de handelsmissies van enkele jaren geleden. Toen kwam Vlaanderen nauwelijks aan bod. Wij hebben acties ondernomen en nu is de situatie goed.

Het Sint-Michielsakkoord leidde tot een tekst waar bewust een conflictsituatie in vervat zit. Indien men een echt onderscheid zou maken tussen exportpromotie en coördinatie, dan zouden wij hier vandaag niet zitten.

Indien het VEV één plaats heeft in de Raad van Bestuur, dan is dat één op vierentwintig. Een druk bezette bedrijfsleider die daar moet gaan zitten om elke dag ruzie te maken, zal daar feestelijk voor bedanken.

**De heer Jef Sleecx :** Het is heel duidelijk dat Vlaanderen meer dossiers heeft dan Wallonië. Wanneer er evenveel personeel is, dan kan er inderdaad aan de Waalse dossiers meer tijd worden besteed. Dat is dus een reden om de 50/50-verhouding bij de BDBH grondig te bekijken. Maar wanneer er drie regionale diensten komen en daarbovenop nog een federale, is dat kostenverhogend.

Hoe gaat men deze diensten coördineren ? Wanneer een Vlaming een dossier heeft over een Waals bedrijf, zal men dan niet pogen om dat naar Vlaanderen te krijgen en vice versa ?

**De heer Karl Rotthier :** Wat zou er nog op federaal niveau bestaan ? De BDHB zal volledig worden afgeschaft. Men zal enkel de databank behouden waar Waalse, Vlaamse en Brusselse bedrijfsleiders een beroep op kunnen doen. De databank zal worden gevoed door de regionale handelsattachés. Dat is een vorm van intergewestelijke samenwerking die men op poten zal moeten zetten.

**De heer Jef Sleecx :** Wat de attachés betreft, zijn er nu drie regionale diensten. Daarnaast is er nog een federale dienst. Dat is enorm kostenverhogend.

**De heer Johan Sauwens :** Op federaal niveau heeft men de uitgaven niet verminderd. Het overhevelen van de attachés zorgde niet voor minder kosten, maar leidde integendeel tot meer concurrentie. Men is zelfs meer personeel gaan aannemen.

**De heer Karl Rotthier :** In 1993 gebeurde de regionalisering, maar de begroting van de BDBH bleef het jaar daarna op hetzelfde niveau.

**Mevrouw Christine Faes :** Ter nuancering dient wel opgemerkt dat de betaling van de handelsattachés gebeurde door het ministerie van Buitenlandse Zaken, en niet ten laste viel van het budget van de BDBH.

**Mevrouw Mieke Offeciers :** Ook op het budget van Buitenlandse Zaken daalden de uitgaven niet. Bij het Sint-Michielsakkoord zijn de middelen niet mee overgedragen. Er vond geen besparing plaats. Eigenlijk kunnen we zeggen dat het budget van de BDBH op zich hoger is geworden, ook al bleef het nominaal hetzelfde, want een heel aantal taken werden geregionaliseerd. Trouwens, nu nog worden mensen aangeworven om de concurrentie in stand te houden.

Wij vragen enkel om een gedifferentieerde aanpak te realiseren, de conclusies moet men elders trekken. Het systeem is dus kostenverhogend, maar niet voor het budget van Vlaanderen. Het is een drievoudige uitgave. Vlaanderen ondersteunt nu het exportbeleid zoals dat vroeger op federaal vlak had moeten gebeuren. Qua kostenverhoging ligt er aan Vlaamse kant dus geen enkele schuld.

Ondernemingen uit de verschillende gewesten werken goed samen als het om export gaat. Alleen op officieel vlak gaat het moeilijk. We bereiden symbolisch nu een handelsmissie voor : een officieel gemengde missie. Maar ik bespaar u de moeilijkheden die we ondervinden. Het is blijkbaar ondenkbaar dat drie regio's samen een missie opzetten. Intussen wordt van onze ondernemingen wel verwacht dat ze exporteren.

**De heer Johan Sauwens :** Op deze wijze kunnen we aan premier Dehaene een besparing voorstellen van ten minste een half miljard frank.

**De heer Herman Suykerbuyk :** U zegt dat er een afweging dient te worden gemaakt tussen homogene bevoegdheidspakketten, wat regionalisering zou impliceren, en de schaaffecten die verbonden zijn aan het federaal houden van de exportkredietenverzekering en -financiering. Dus liever geen regionalisering, vanwege de kleinere schaal ?

**Mevrouw Mieke Offeciers :** Hoe groter de schaal, hoe beter de dekking. Uiteraard is het mogelijk om voor schaalvergroting te zorgen door de grenzen van de lidstaten te overschrijden. Er kan met ande-

re lidstaten, maar ook bijvoorbeeld met ander regio's worden samengewerkt.

**De heer Herman Suykerbuyk :** Is het uitgesloten om de exportkredietenverzekering en -financiering Vlaams te maken ?

**De heer Karl Rotthier :** Dat is zeker niet uitgesloten.

**Mevrouw Mieke Offeciers :** Een en ander heeft uiteraard te maken met de historiek van de instelling en met onderhandelingen van staat tot staat. Een opsplitsing is complexer dan het lijkt.

**De heer Karl Rotthier :** Op Europees niveau wordt gewerkt aan een harmonisatie van de kredietverzekeringen. Er kan een onderscheid worden gemaakt tussen politieke en commerciële risico's. In Nederland, met de Nederlandse Kredietverzekeringmaatschappij, geeft de staat bijvoorbeeld enkel een waarborg voor politieke risico's ; voor commerciële risico's staat de private verzekeringsmaatschappij in. De beslissing om al dan niet te regionaliseren vergt bijkomend onderzoek.

**Mevrouw Mieke Offeciers :** Het komt erop aan om een afweging te maken van de voor- en nadelen.

**De heer Martin Van Houtte, directeur-generaal van Export Vlaanderen :** De Delcredere dienst is vandaag goed op weg om zich in Europees verband te nestelen via onder andere akkoorden met Scandinavische landen, teneinde in dat verband herverzekeringen te kunnen afsluiten. Conceptueel bestaat de mogelijkheid bijgevolg ook vanuit de regio. Ik pleit anderzijds dus voor een concurrentiële component. Waarbij elke verzekeraar zijn cliënt een competitief voordeel kan bezorgen via goed en verstandig beheer en beleid. Daarbij moet dus niet per se gestreefd worden naar een volledige inkapseling in een Europese kredietverzekeringmaatschappij.

### 3. De heer Martin Van Houtte, directeur-generaal van Export Vlaanderen

**De heer Martin Van Houtte :** Belangrijke knelpunten voor Export Vlaanderen werden reeds aangehaald door de minister-president bij zijn inleidende uiteenzetting in deze commissie. Er doen zich heel wat problemen voor die een efficiënte werking in de weg staan. Ik denk daarbij aan het probleem van de overlappings met de BDBH.

Bepaalde financiële hefboomen ontbreken, we kunnen niet beschikken over leningen van staat tot staat. Alle middelen zouden nochtans moeten kunnen worden ingezet ter bevordering van de export. Ook de middelen die momenteel nog op een ander niveau worden besteed. Dit principe is overigens expliciet opgenomen in de strategie van Export Vlaanderen.

**De heer Johan Sauwens :** Deze bedenking rijst geregeld, niet enkel bij de directie, maar ook bij de Raad van Bestuur van Export Vlaanderen.

**De heer Martin Van Houtte :** In de strategie van Export Vlaanderen heeft de Raad van Bestuur zich in eerste instantie beperkt tot drie grote terreinen. We gaan daarbij uit van onze huidige competenties en bekommeren ons nog niet over hervormingen die eventueel nog zullen gebeuren. De Raad van Bestuur heeft zichzelf geen politieke opdracht toegelikt. De terreinen waarop we actief zijn, zijn het optimaliseren van het instrumentarium, het verbeteren van onze dienstverlening en van de exportbekwaamheid van de bedrijven.

**De heer John Taylor :** Welke problemen kan u vaststellen bij de uitoefening van uw bevoegdheden ? Welke aanpassingen acht u noodzakelijk ?

**De heer Martin Van Houtte :** Uw vragen betreffen belangrijke problemen, waarvan een aantal antwoorden al zijn opgenomen in de inleidende discussienota van de minister-president.

**De heer Johan Sauwens :** De nota van de minister-president is inderdaad gebaseerd op de ervaringen van de dienst.

**De heer Martin Van Houtte :** De grootste problemen zijn het promotiebeleid en het feit dat de belangrijkste financiële middelen nog bij de federale overheid zitten. Dit leidt tot verwarring bij de ondernemingen. Door deze verwarring keert de ondernemer zich af van de overheid en wordt er minder een beroep gedaan op financiële stimuli. Voor een deel ligt dat ook aan onze eigen procedure, maar die wordt nu aangepast. We merken ook dat overleg met federale diensten in de praktijk niet altijd tot resultaat leidt. Ons ideaal is één enkel loket, waar alle vormen van steun voor de bedrijven gecentraliseerd worden. Onze strategie gaat in die richting.

**De heer Johan Sauwens :** In zijn nota stelt de minister-president, als alternatief voor een totale splitsing, voor een gewestelijk autonoom beslissingsrecht in te voeren. Zelfs als de middelen nog

gemeenschappelijk blijven, zouden de financiële stimuli waarover Vlaanderen zou kunnen beschikken, dan eventueel kunnen worden aangevuld met eigen middelen van Vlaanderen, daar waar zulks nuttig en nodig wordt geacht.

**De heer Jef Sleenckx :** Hoe ziet u de toekomst van de NDD ?

**De heer Martin Van Houtte :** Dat is een zeer moeilijke vraag. Aan de ene kant is er het verzekeringsprincipe dat stelt dat men het risico maximaal moet spreiden over een zo groot mogelijke populatie. Zulks zou kunnen wijzen op het federaal houden van de NDD. Maar men kan een dergelijke dienst ook inpassen in een grotere context. De particuliere verzekeringsmaatschappijen doen dit door risico's te herverzekeren. In dat geval zou er geen bezwaar zijn tegen een opsplitsing van de NDD.

De competentie die in de NDD aanwezig is om risico's in te schatten en om daarvoor de juiste premies vast te stellen is wel belangrijk. Deze ervaring mag niet verloren gaan in een geregionaliseerde structuur. Men kan een dergelijke competentie echter ook evolutief opbouwen. In een eerste fase kan men de competentie, die nu aanwezig is in de federale dienst, overnemen en daarna uitbouwen met eigen mensen. In een tweede instantie kan men de competentie volledig ontdubbelen en tot gesplitste kredietverzekeringsorganen komen. Volgens mij is dit laatste overigens ook nodig. De inhoudelijke know how over de exportkredietverzekering, moet dus in feite tijdelijk worden losgemaakt van het concrete gebruik ervan naar de bedrijven toe, dat wel geregionaliseerd wordt.

De nota van de minister-president voorziet in het voorbestaan van een centraal informatie-orgaan, een taak die dan door de BDBH zou worden uitgevoerd. Ik ben het daar echter niet mee eens. De bedrijven leven in sterke concurrentie. De steun aan Vlaamse bedrijven moet men niet overlaten aan andere dan Vlaamse diensten.

De bedrijven vragen de best mogelijke dienstverlening van onze instelling. Daarom moeten we kunnen beschikken over alle instrumenten die ons daarbij kunnen helpen. Op dit ogenblik is de samenwerking tussen Vlaamse en Waalse diensten en handelsattachés nog goed, maar het tegendeel is denkbaar.

**De heer Herman Suykerbuyk :** Stelt de heer Van Houtte nu voor dat Export Vlaanderen zijn diensten moet ter beschikking stellen van om het even welk bedrijven dat ervoor wil betalen ?

**De heer Johan Sauwens :** De Vlaamse ondernemers zijn de klanten van Export Vlaanderen.

**De heer Martin Van Houtte :** Op dit ogenblik zijn we een Vlaamse overheidsinstelling. Onze opdracht is in de eerste plaats de ondersteuning van de Vlaamse bedrijven. Om deze opdracht optimaal uit te voeren moeten we over meer instrumenten kunnen beschikken.

**De heer Jef Sleenckx :** Een handelsattaché die Wallonië vertegenwoordigt en die een aanvraag ontvangt van een Vlaams bedrijf zal misschien toch proberen dit naar een Waals bedrijf over te hevelen. Ik kan me niet van die indruk ontdoen. Dat zou trouwens maar menselijk zijn.

**De heer Martin Van Houtte :** Dit is inderdaad een normale reflex. Indien de attaché maar één aanvraag heeft, die hij aan twee bedrijven kan toespeelen, zal dit probleem zich stellen. Ik kom oorspronkelijk uit de textielsector : wegens de concurrentie, onder andere met de lagelonenlanden, moet een bedrijf heel kostenbewust werken. Alles moet maximaal renderen. Een bedrijf verwacht hetzelfde van de overheid : we moeten onze bedrijven maximaal steunen. De grootste concurrentie bestaat echter tussen bedrijven uit West-Europa. Ook in die concurrentiestrijd moeten we onze Vlaamse ondernemingen maximaal steunen. De Vlaamse bedrijven concurreren trouwens in de eerste plaats met Nederlandse, Franse en Duitse bedrijven, niet met Waalse.

Als men een band wil behouden tussen de verschillende gewesten, zouden we de kosten kunnen responsabiliseren via tarifiering. De basisdienstverlening zou dan gratis zijn, maar indien een bedrijf meer vraagt, zoals bijvoorbeeld zeer specifieke marktenquêtes, kunnen we hiervoor geld vragen. Voor Vlaamse ondernemingen zouden we tegen kostprijs kunnen werken, voor anderen bijvoorbeeld 20 percent extra vragen.

**De heer Jef Sleenckx :** Heel België moet zoveel mogelijk uitvoeren. Is het niet beter om de handelsattachés onder nationale controle te houden ?

**De heer Martin Van Houtte :** Ik denk van niet.

**De heer Jef Sleenckx :** Bedrijven zijn dikwijls niet aan een bepaalde regio gebonden, maar hebben belangen in heel België. Ik vind werkgelegenheid heel belangrijk ; het doet er niet toe of die zich in Vlaanderen of Wallonië situeert. Indien we de handelsattachés opsplitsen, verhogen de kosten en

bestaat het gevaar dat zij één regio bevorderen. We kunnen ze dus beter federaal houden

**De heer Martin Van Houtte :** U geeft dan wel een centrale competentie van het economisch beleid uit handen. De Raad van Bestuur van Export Vlaanderen heeft gezegd dat ons belangrijkste instrument het netwerk in het buitenland is. Indien wij deze mensen niet zelf betalen, hebben wij geen zeggingskracht over hen. Wij zullen dan ook niet in staat zijn om de markt door te lichten in functie van de Vlaamse behoeften.

De federale diplomatie denkt trouwens ook niet erg economisch. Dit is jammer want diplomatieke vertegenwoordigingen van andere landen doen dit wel.

**De heer Johan Sauwens :** Buitenlandse handel is precies geregionaliseerd, omdat de concurrentie zo scherp was. De vroegere federale diensten op diplomatiek en economisch gebied hadden niet voldoende slagkracht. Uit de uiteenzettingen vandaag is echter gebleken dat er nog steeds onvoldoende duidelijkheid is, voornamelijk in verband met de financiële steun.

Het probleem van de heer Sleeckx is in grote mate een theoretisch probleem, omdat Vlaanderen in de praktijk voornamelijk concurreert met Nederland, Duitsland en Frankrijk. Indien ieder gewest een eigen netwerk heeft, wordt het geheel een stuk eenvoudiger. Op basis van vroegere samenwerking, het gaat hier vaak om oud-collega's, zullen de nodige contacten blijven bestaan.

**De heer Jef Sleeckx :** Er zijn inderdaad een aantal zaken waaraan verholpen moet worden. Ik ben ook tegen de 50/50-regel. Er zijn immers heel wat meer Vlaamse dossiers, zodat de Waalse dossiers meer tijd krijgen.

**De heer Martin Van Houtte :** We merken dat de aanpak van de onderscheiden gewesten duidelijk verschilt. In ons actieprogramma voor 1998 voorzien we in een gezamenlijke missie met de overige gewesten naar Vietnam. We zullen eveneens samen deelnemen aan een technologiebeurs in Frankrijk. We verwachten niet dat dit problemen zal opleveren, maar we stellen wel vast dat er andere gewoontes, normen en verwachtingen zijn. Waalse bedrijven zijn tevreden met een stand van 2 bij 3 meter omdat de Waalse exportdienst de eerste 6 vierkante meter gratis ter beschikking stelt. Vlaamse bedrijven daarentegen willen meestal 12 vierkante meter. Als we onze tarieven omrekenen naar die 12 vierkante meter, dan merken we dat er een

break-even is tussen het Vlaamse en het Waalse steunbeleid. Als we dan gaan naar een oppervlakte van 16 vierkante meter, heeft Vlaanderen al interessantere voorwaarden dan Wallonië. Onze steun sluit dus beter aan bij de vragen van de Vlaamse bedrijven. Uiteindelijk heeft iedereen zijn eigen accenten en geplogenheden (onder andere ook qua inrichting van de standen) en wij zijn niet geneigd de Waalse eisen of normen, die lager liggen, over te nemen.

*De verslaggever,*

Etienne  
VAN VAERENBERGH

*De voorzitter,*

Johan  
SAUWENS