

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



Zitting 2005-2006

16 november 2005

BELEIDSBRIEF

Internationaal Ondernemen

Beleidsprioriteiten 2005-2006

ingediend door mevrouw Fientje Moerman, vice-minister-president van de Vlaamse Regering, Vlaams minister van Economie, Ondernemen, Wetenschap, Innovatie en Buitenlandse Handel

INHOUD

Blz.

I. Internationaal ondernemen, een Vlaamse bevoegdheid	3
II. Internationaal ondernemen in Vlaanderen in cijfers	4
1. De Vlaamse uitvoer en invoer in 2004	4
2. Directe buitenlandse investeringen in Vlaanderen in 2004	5
III. De drie pijlers van het internationaal ondernemen	5
1. Internationaal ondernemen vanuit Vlaanderen stimuleren	5
2. De buitenlandse aanwezigheid in Vlaanderen bevorderen	6
3. Duurzaam en ethisch internationaal ondernemen aanmoedigen	6
IV. De verschillende actoren binnen de overheid	7
1. Het Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen	7
1.1. Een performant agentschap	7
1.1.1. Een beheersovereenkomst voor F.I.T.	8
1.1.2. Synergieën onder één dak	8
1.2. Sector-regio focusstrategie – een proactieve aanpak	9
1.3. Actualisering en optimalisering van het dienstenaanbod van F.I.T.	9
1.3.1. Meer aandacht voor technologiesectoren	9
1.3.2. Voldoende aandacht voor starters	10
1.3.3. Samenwerking tussen bedrijven bevorderen	10
1.3.4. Aanspreekpunt voor internationale handelsbelemmeringen	10
1.3.5. Bedrijvencentra in het buitenland	11
1.3.6. Bedrijvencentra in Vlaanderen voor buitenlandse investeerders	11
1.3.7. Actieve opvolging van de aanwezige buitenlandse investeerders	11
1.3.8. Aantrekken van buitenlandse handelsmissies naar Vlaanderen	12
2. De Task Force Buitenlandse Investerings	12
3. Het Vlaams Agentschap Ondernemen	12
4. De beleidsondersteunende cel	13
5. De cel Wapenexport	13
6. Het Agentschap voor Buitenlandse Handel	14
V. Het belang van samenwerking	14
1. Samenwerking met partners in Vlaanderen	14
2. Samenwerking met andere regio's	14
2.1. Samenwerking met Brussel en Wallonië	14
2.2. Samenwerking met andere buitenlandse regio's	15
3. Club Diaspora	15
4. Herziening van de samenwerkingsakkoorden met de federale overheid	16
5. Samenwerking inzake wapens tussen de gewesten en de federale overheid	16
VI. Financieel ondersteunend instrumentarium	16
1. Investeringsfonds voor buitenlandse investeringen	17
2. Subsidies ter bevordering van het internationaal ondernemen	17
3. Subsidiëring van de gemengde kamers	18

I. Internationaal ondernemen, een Vlaamse bevoegdheid

Het afzet- en uitvoerbeleid is een quasi volledig regionale bevoegdheid. Dit werd bepaald door de verschillende grondwetsherzieningen, met als voorlopig eindpunt de Bijzondere Wet van 13 juli 2001 houdende overdracht van diverse bevoegdheden aan de gewesten en de gemeenschappen. Enkel de bevoegdheid om waarborgen te verstrekken tegen uitvoer-, invoer- en investeringsrisico's, en de bevoegdheid inzake het multilaterale handelsbeleid behoren nog tot het federale niveau.

De bevoegdheid van Vlaanderen inzake de bevordering van de buitenlandse handel en het aantrekken van buitenlandse investeringen werd recent meermaals onderstreept: in de omzendbrief in verband met de gezamenlijke zendingen onder voorzitterschap van de prins en in de aanvullende regeringsverklaring van de Vlaamse minister-president van 18 mei 2005. Deze verklaring stelt expliciet dat de aspecten van het federale beleid die tot de uitoefening van deze bevoegdheid kunnen bijdragen, moeten worden afgestemd op het Vlaamse beleid. Deze afspraken zullen strikt worden toegepast.

Belangrijker nog dan de taakafbakening tussen de Vlaamse en federale bevoegdheden is dat Vlaanderen zijn bevoegdheden daadwerkelijk uitoefent. De middelen die Vlaanderen vrijmaakt voor de bevordering van het internationaal ondernemen moeten op een efficiënte manier worden ingezet. De overheid moet een betrouwbare partner zijn voor en een kwaliteitsvolle dienstverlening verlenen aan ondernemers met internationale ambities.

Om zijn bevoegdheden inzake internationaal ondernemen voluit te kunnen benutten, is het belangrijk dat Vlaanderen zich in het buitenland positioneert als een open, vooruitstrevende en economisch sterke regio. Dit imago moet worden uitgedragen door alle Vlaamse instellingen die in het buitenland actief zijn. De recente studie van Ernst & Young, "*Barometer van de Belgische attractiviteit 2005*" toont aan dat het imago van België merkkelijk beter is bij buitenlandse bedrijfsleiders die reeds in ons land actief zijn dan bij diegenen die hier niet zijn. Wie Vlaanderen kent, waardeert zijn sterke punten, maar nog veel te weinig internationale bedrijfsleiders hebben een goed zicht op de troeven van onze regio.

Ook in het domein van de handel in wapens en goederen voor tweërlei gebruik zal Vlaanderen de bevoegdheden uitoefenen die aan de gewesten werden overgedragen door de Bijzondere Wet van 29 juli 2003 tot wijziging van de Bijzondere Wet van 8 augustus 1980 tot hervorming der instellingen. Het moratorium van het Vlaams Parlement op de opmaak van een Vlaams wapendecreet is sinds 1 mei 2005 opgeheven. Ter vervanging van de federale wet van 5 augustus 1991 zal binnenkort een ontwerp van wapendecreet aan de Vlaamse Regering worden voorgelegd. Dit ontwerpdecreet zal betrekking hebben op de in-, uit- en doorvoer van wapens, munitie en speciaal voor militair gebruik of voor ordehandhaving dienstig materieel en daaraan verbonden technologie.

II. Internationaal ondernemen in Vlaanderen in cijfers

1. De Vlaamse uitvoer en invoer in 2004

De Vlaamse handel profiteerde duidelijk van de wereldwijde economische groei in 2004. De uitvoer van goederen nam met 8,7% in waarde toe. Het grootste deel van deze versnelde groei, die zowel de intra-EU als de extra-EU-handel betreft, is een gevolg van een toename van de verhandelde volumes.

Vlaanderen vertegenwoordigde in 2004, met een totale uitvoer van meer dan 158 miljard euro, 80,31% van de totale Belgische export. Driekwart hiervan betrof uitvoer naar de landen van de Europese Unie (EU-25). De export naar Duitsland, de belangrijkste buitenlandse afzetmarkt met een aandeel van bijna 18%, steeg met 10,4%. De uitvoer naar Frankrijk en Nederland nam respectievelijk met 6,8% en 9,8% toe. Andere stijgers onder de belangrijkste handelspartners waren Israël en India, met een groei van 25,6% en 10,2%. Ook de export naar Polen (+20,5%), Turkije (+30,5%) en Rusland (+22,2%) tekende sterke stijgingspercentages op.

Op het Amerikaanse continent (+4,6%) maakten vooral de Zuid-Amerikaanse landen (+25,5%) een sprong voorwaarts. De stijging van de Vlaamse uitvoer naar de Verenigde Staten bleef beperkt tot 2,1%. Ook in Azië (+10,8%) was de toename quasi algemeen, met de Verenigde Arabische Emiraten (+21,5%), Taiwan (+21,5%) en Zuid-Korea (+20,5%) als uitschieters. In Afrika (+14,5%) waren vooral Algerije (+76,8%), Egypte (+31,3%) en Zuid-Afrika (+33,4%) de sterkste groeiers. Oceanië was het enige continent waar de Vlaamse export niet toenam; na een aantal sterke jaren, kenden Australië (-12,9%) en Nieuw-Zeeland (-4,4%) een terugval.

De belangrijkste exportsectoren blijven respectievelijk vervoermaterieel (+7%) en de chemische en farmaceutische sector (+8%). Onze uitvoer van onedele metalen - vooral ijzer en staal - stijgt met maar liefst 29%. Ook de sector van de edelstenen en edele metalen (+10%) en de kunststoffensector (+12%) scoren voortreffelijk. De sector machines en mechanische toestellen blijft vooruitgaan (+6%), terwijl de textielsector (-4%) een lichte daling kent.

Hetzelfde beeld als bij de uitvoer, is terug te vinden bij de invoer: een stijging met 11,6% in vergelijking met vorig jaar. In 2004 publiceerde het Instituut voor de Nationale Rekeningen van de Nationale Bank van België voor de eerste maal het aandeel van de gewesten in de totale Belgische invoer. Met 151,3 miljard euro is Vlaanderen goed voor 80,2% van de Belgische import. Nederland, Duitsland en Frankrijk zijn onze belangrijkste leveranciers. Opvallend is dat China zijn intrede maakt binnen de top 10: met een invoerstijging van 41,9% is het land onze negende leverancier geworden.

Machines en elektrisch materieel zijn in 2004, met een groei van 8,3%, de belangrijkste invoerse sector. Deze post is goed voor ruim 16% van de totale Vlaamse import. De plaatsen twee en drie worden ingenomen door vervoermaterieel (+13,3%) en chemie en farmaceutica (+13,2%). Beide sectoren zijn elk goed voor iets meer dan 14% van de Vlaamse invoer. De grootste groei (+28%) is overigens ook aan de invoerzijde weggelegd voor de onedele metalen. Deze sector heeft een aandeel van 7,6% in de Vlaamse import.

De stijgende trend van 2004 zet zich ook door tijdens het eerste kwartaal van 2005: de uitvoer steeg met 8,6% in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar. De Vlaamse invoer steeg tijdens de eerste drie maanden zelfs met 16,5%.

Statistische gegevens over de interregionale handel binnen België zijn niet beschikbaar, maar een combinatie van het niet-geëxporteerde zakencijfer van ondernemingen in Vlaanderen met het aandeel van elk gewest in het nationale verbruik, levert een Vlaamse “export” naar Wallonië van naar schatting 15 miljard euro op. Hiermee zou Wallonië de vierde grootste afnemer van Vlaanderen zijn. Omgekeerd zou Vlaanderen de tweede belangrijkste klant van Wallonië zijn.

2. Directe buitenlandse investeringen in Vlaanderen in 2004

Het aantal buitenlandse investeringsprojecten in Vlaanderen is in 2004 voor de eerste maal sinds 2000 opnieuw toegenomen. Op basis van tellingen van het Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen werden 152 aangekondigde investeringsprojecten opgetekend. Dat zijn er twintig meer dan in 2003. Het aantal bijkomende jobs steeg van 2.761 in 2003 tot 2.949 in 2004. Met 1,13 miljard euro lag het investeringsbedrag echter nog wel lager dan de 1,27 miljard die in 2003 werden geïnvesteerd. Dit is te verklaren door het feit dat nieuwe investeringen minder kapitaalintensief zijn dan in het verleden.

Iets meer dan één derde van het aantal projecten betreft expansie-investeringen. Zij zorgen voor 85 procent van het investeringsbedrag en creëren 70 procent van de nieuwe jobs.

Meer dan de helft van het totaal aantal projecten komt van Europese bedrijven. Azië levert 26% van het totaal aantal investeringsprojecten, de Noord-Amerikaanse regio 20%. De belangrijkste landen van oorsprong blijven de buurlanden, de Verenigde Staten en Japan.

De voornaamste bedrijfstakken waarin wordt geïnvesteerd, zijn de logistieke en transportsector, de automobielsector, de IT/telecomsector, de chemie en de elektronicasector. Zij creëren enerzijds het meeste banen en tekenen anderzijds ook voor de grootste investeringsbedragen.

III. De drie pijlers van het internationaal ondernemen

1. Internationaal ondernemen vanuit Vlaanderen stimuleren

In een open economie kunnen ondernemingen hun groeipotentieel maar realiseren als zij ook internationaal actief zijn. De studie “*Nieuwe internationalisatiestrategieën van Vlaamse ondernemingen*” (december 2004) van het Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie, wijst uit dat de groei van de tewerkstelling in Vlaanderen in grote mate afkomstig is van bedrijven die exporteren of die vestigingen hebben in het buitenland. Maatregelen die erop gericht zijn om ondernemingen te helpen actief te worden op internationale markten, geven aldus aanleiding tot belangrijke productiviteitswinsten.

Internationale expansie is niet louter eenrichtingsverkeer. Export is slechts een van de vele mogelijke manieren om in de mondiale economie mee te draaien. Onder druk van de

toenemende globalisering, zijn bedrijven verplicht om zich internationaal op te stellen. Dit kan starten onder de vorm van louter uitvoer van producten of diensten, maar kan nadien evolueren naar de oprichting van een eigen verkoopkantoor of productie-eenheid in het buitenland. Vaak gaan bedrijven ook op zoek naar strategische partners in het buitenland. Joint ventures, licentieovereenkomsten, technologietransfer, outsourcing zijn verschillende vormen waaronder die samenwerking met buitenlandse partners kan gebeuren. Het internationaal ondernemen moet in al zijn aspecten worden ondersteund en bevorderd. Dit is de beste manier om de competitiviteit van de ondernemingen in Vlaanderen te vrijwaren.

2. De buitenlandse aanwezigheid in Vlaanderen bevorderen

Uit recent onderzoek van het Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie blijkt dat het concurrentievermogen van de Vlaamse economie sterk wordt bepaald door de activiteiten van ondernemingen van buitenlandse oorsprong (*“Tweede rapport over het concurrentievermogen van de Vlaamse economie”*, januari 2005). Het belang van deze buitenlandse investeringen in Vlaanderen kan op verschillende manieren worden gemeten. Onderzoekers pleiten onder andere voor het systematisch opvolgen van de werkgelegenheid en de toegevoegde waarde die buitenlandse ondernemingen creëren voor de Vlaamse economie. Cijfers hierover werden in 2004 voor het eerst in kaart gebracht door het Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie (*“Buitenlandse aanwezigheid in Vlaanderen”*, juni 2004). Zo vertegenwoordigen buitenlandse ondernemingen 8% van het aantal ondernemingen in de industrie in Vlaanderen en Brussel, en zorgen zij voor 51% van de werkgelegenheid. In de dienstensector bedragen de cijfers respectievelijk 7% en 28%. De toegevoegde waarde per werknemer in de industrie bedraagt 95.045 euro voor ondernemingen van buitenlandse oorsprong tegenover 57.660 euro voor Vlaamse ondernemingen.

Traditioneel zijn de in Vlaanderen aanwezige multinationals bij de grootste exporteurs. Voor deze bedrijven is de thuismarkt veelal te klein; zij hebben hier geïnvesteerd omwille van de centrale ligging, de kwaliteit van de arbeidskrachten en de uitstekende logistieke infrastructuur. Het aantrekken van deze exportgerichte multinationals blijft belangrijk voor onze economie, maar het aantrekken van kleinere investeringen in hoogtechnologische en kennisintensieve sectoren is evenzeer een prioriteit. Op beide fronten moet actief gezocht worden naar nieuwe investeerders, maar de verschillende doelgroepen zullen vaak om een aparte benadering en om andere beleidsinstrumenten vragen.

Naast het aantrekken van nieuwe directe investeringen uit het buitenland is het cruciaal om de reeds aanwezige buitenlandse bedrijven in Vlaanderen te houden en hen aan te zetten om hun eventuele uitbreidingsinvesteringen in Vlaanderen te doen. Daarvoor is een doorgedreven, efficiënte opvolging van de in Vlaanderen gevestigde buitenlandse bedrijven noodzakelijk.

3. Duurzaam en ethisch internationaal ondernemen aanmoedigen

Maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) is niet enkel belangrijk binnen Vlaanderen, maar ook in een internationale context. Succesvol internationaal ondernemen vereist een evenwichtige relatie tussen economische, sociale en ecologische criteria, met respect voor de ethische dimensie. Bedrijven moeten duidelijk gesensibiliseerd en aangemoedigd worden om hun internationale activiteiten te ontplooiën op een duurzame en ethische wijze. Om de verschillende initiatieven rond sensibilisering beter op elkaar af te stemmen, zal vanuit het

beleidsdomein Internationaal Ondernemen worden samengewerkt met het Digitaal Kenniscentrum MVO, dat door de Vlaamse Regering op 7 mei 2004 is opgericht. Het Digitaal Kenniscentrum moet alle informatie en kennis over MVO in Vlaanderen bundelen en toegankelijk maken.

Opdat het Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen een voortrekkersrol zou kunnen spelen op dit gebied, zal de bevordering van het duurzaam en ethisch internationaal ondernemen als een strategische doelstelling in de beheersovereenkomst worden ingeschreven. Van de Vlaamse economische vertegenwoordigers wordt verwacht dat zij bedrijven informeren over de internationaal bindende normen, de internationale codes en de in het land ter plekke gangbare sociale, arbeids- en milieuwetgeving. Verder zal bij de hantering van de financiële steuninstrumenten rond internationaal ondernemen duurzaam en ethisch ondernemen stelselmatig als generiek aandachtspunt worden weerhouden.

Tijdens de Vlaamse economische diplodagen in januari 2006, wanneer alle buitenlandse vertegenwoordigers van het Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen in Vlaanderen zijn, zal het duurzaam en ethisch internationaal ondernemen centraal staan. Deze diplodagen zullen vanaf nu ook jaarlijks plaatsvinden met het oog op een regelmatige bijscholing van de Vlaamse economische vertegenwoordigers.

Ten slotte zal, in overleg met de minister bevoegd voor de ontwikkelingssamenwerking, een helpdesk Import Vlaanderen worden opgericht. Deze helpdesk moet de markttoegang voor producten uit ontwikkelingslanden bevorderen.

IV. De verschillende actoren binnen de overheid

1. Het Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen

Het Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen neemt een centrale plaats in bij de sensibilisering, informatieverstrekking en begeleiding van bedrijven in Vlaanderen met betrekking tot internationaal ondernemen en bij het aantrekken van nieuwe investeerders naar Vlaanderen.

1.1. Een performant agentschap

Om de bevoegdheden inzake internationaal ondernemen maximaal te benutten en de dienstverlening aan de ondernemers optimaal uit te bouwen, besliste de Vlaamse regering op 7 mei 2004 om Export Vlaanderen en Dienst Investeren in Vlaanderen samen te voegen tot het Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen of Flanders Investment and Trade (kortweg F.I.T.). Het nieuwe agentschap trad op 1 juli 2005 juridisch in werking.

Op 15 juli 2005 werd de samenstelling van de nieuwe raad van bestuur van F.I.T. door de Vlaamse Regering goedgekeurd. Omdat F.I.T. in eerste instantie ten dienste staat van de Vlaamse bedrijfs wereld, was het voor de Vlaamse Regering een hoofdbekommernis dat de raad van bestuur zoveel mogelijk uit ondernemers zou zijn samengesteld. Dit zal de werking, de klantgerichtheid en het maatschappelijk draagvlak van F.I.T. zeker ten goede komen.

F.I.T. is niet louter de optelsom van de activiteiten van Export Vlaanderen en Dienst Investeren in Vlaanderen. De dienstverlening door het nieuwe agentschap zal in het teken staan van het brede en complexe speelveld van internationaal ondernemen. Vanuit de optiek van een moderne netwerkeconomie maakt de bevordering van alle mogelijke vormen van grensoverschrijdende samenwerking tussen bedrijven (internationale partnerships, technologietransfer, licentieakkoorden, outsourcing, investeringen in het buitenland, enz.) deel uit van het takenpakket van F.I.T.

1.1.1. Een beheersovereenkomst voor F.I.T.

Als extern verzelfstandigd publiekrechtelijk agentschap heeft F.I.T. een grote autonomie om zijn opdracht te realiseren. De beheersovereenkomst die met F.I.T. wordt afgesloten, zal daarom een grote nadruk leggen op prestatiemeting en klantentevredenheid: F.I.T. moet kunnen aantonen dat de toegekende overheidsmiddelen op een efficiënte doelgerichte en kostenefficiënte manier worden ingezet. Dit vertaalt zich in een aantal objectieve prestatie-indicatoren.

De beheersovereenkomst zal de krijtlijnen bevatten waarbinnen F.I.T. zijn taken moet vervullen en zal tegelijkertijd een sturings- en opvolgingsinstrument zijn voor de overheid met het oog op een doelmatige uitvoering, opvolging en evaluatie van deze taken.

Voor de prestatiemeting wordt sinds begin 2005 gebruik gemaakt van de balanced scorecard.¹ Dit instrument zal in de komende jaren verder worden ontwikkeld, onder meer rekening houdende met de prestatie-indicatoren die in de beheersovereenkomst zullen worden opgenomen. Om de klantentevredenheid te meten, zal F.I.T. samen met de beleidsondersteunende cel (zie IV, 4) een systeem uitwerken om de bedrijven in Vlaanderen op geregelde tijdstippen te ondervragen over zijn dienstverlening, met een duidelijke nadruk op de link tussen de diensten van F.I.T. en de resultaten die de ondernemingen boeken op het gebied van internationaal ondernemen.

Met het oog op een meer doeltreffende dienstverlening zal F.I.T. de mogelijkheid van tarifiering van de dienstverlening onderzoeken.

Opdat Vlaamse ondernemingen bij hun internationale ontwikkelingsdynamiek optimaal zouden kunnen worden ondersteund, is het belangrijk dat Vlaanderen op de juiste plaatsen in de wereld is vertegenwoordigd. Daarom zal de beheersovereenkomst er de nadruk op leggen dat een methodologie wordt ontwikkeld om de standplaatsen van de Vlaamse economische vertegenwoordigers te bepalen, op basis van een aantal objectieve criteria en basisprincipes.

1.1.2. Synergieën onder één dak

Hoewel de juridische inwerkingtreding van F.I.T. slechts op 1 juli 2005 een feit is geworden, werd de operationele integratie reeds veel eerder opgestart. In 2006 moet de volledige fusie een feit zijn, met één doel voor ogen: uitmuntendheid in de dienstverlening voor internationaal ondernemen vanuit en naar Vlaanderen.

¹ De balanced scorecard is een management-, meet- en rapporteringssysteem dat een bedrijf toelaat om de realisatie van zijn strategie te bewaken. Het concept werd in het begin van de jaren 90 ontwikkeld door de Amerikanen Robert S. Kaplan en David P. Norton. Aanvankelijk bedoeld voor het bedrijfsleven, wordt het de laatste jaren ook binnen heel wat overheidsorganisaties aangewend.

Naast een herdefiniëring van het takenpakket, moet de fusie ook leiden tot belangrijke synergieën in het binnen- en buitenland. Een eerste herschikking van het buitenlands netwerk is al gebeurd, waardoor een aantal dubbele posten werd opgeheven. Bij de ondersteunende diensten in Vlaanderen (personeel, financiën, communicatie, ICT) wordt gestreefd naar een zo groot mogelijke samenwerking en kostenreductie. Het organogram van F.I.T. is uitgetekend; de integratie van beide voormalige organisaties op één ICT-platform is een feit; op 1 januari 2006 start men met een uniforme boekhouding; de balanced scorecard is rond enkele hoofdthema's uitgebouwd en zal stelselmatig worden toegepast in de ganse organisatie. Voor de goede werking van F.I.T. zijn een nieuw personeelsplan en een nieuw instellingsspecifiek besluit een absolute vereiste. De goedkeuring hiervan door de Vlaamse Regering zal dit werkjaar gebeuren.

1.2. Sector-regio focusstrategie – een proactieve aanpak

Om enerzijds de ondernemingen in Vlaanderen op een zo duurzaam mogelijke wijze te kunnen begeleiden bij hun internationalisatie en anderzijds proactief te kunnen inspelen op zakelijke opportunititeiten in het buitenland, hanteert F.I.T. een sector-regio focusstrategie. Daarin wordt bepaald welke sectoren in welke geografische markten de komende drie jaar prioritaire aandacht zullen krijgen. Deze strategie is geen vrijblijvende oefening en wordt in nauw overleg met diverse economische actoren ontwikkeld op basis van drie criteria: (1) de groei of sterke evolutie van een sector in het buitenland, (2) het potentieel voor Vlaamse bedrijven, en (3) het Vlaamse aanbod.

De strategie wordt geconcretiseerd in gefundeerde en meetbare actieplannen over een periode van drie jaar. Elk jaar worden deze actieplannen geactualiseerd, rekening houdende met nieuwe of gewijzigde noden (bij de bedrijfswereld in Vlaanderen) en opportunititeiten (in het buitenland).

Het werken met meerjarige actieplannen maakt het mogelijk de prospectieactiviteiten voor een bepaalde sector zorgvuldig op te bouwen, gaande van marktinformatie tot gezamenlijke acties. Door de concentratie op doelsectoren worden betere resultaten geboekt. Bovendien blijft voor bedrijven de keuze om naargelang de eigen noden, met ondersteuning van F.I.T., individueel actie te ondernemen of aan gezamenlijke acties deel te nemen.

1.3. Actualisering en optimalisering van het dienstenaanbod van F.I.T.

1.3.1. Meer aandacht voor technologiesectoren

Binnen de dienstverlening van F.I.T. moet de nodige aandacht gaan naar de ondersteuning van technologische bedrijven, waarvan een groot aantal actief is op de business-to-business markt. Gezien de enorme sectorale diversiteit aan bedrijven waarmee de vertegenwoordigers van F.I.T. te maken hebben, zal ook op dit terrein nauw moeten worden samengewerkt met de instellingen en organisaties die over de inhoudelijke kennis in de technologiesectoren beschikken.

Omdat de bevordering van het internationaal ondernemen en de bevordering van innovatie elkaar wederzijds kunnen versterken, is het wenselijk dat F.I.T. en het Instituut voor de Aanmoediging van Innovatie door Wetenschap en Technologie in Vlaanderen (IWT) in de toekomst nauwer gaan samenwerken. Beide instellingen samen moeten innovatieve en

technologische ondernemingen in Vlaanderen op een meer efficiënte manier kunnen begeleiden in hun internationale expansie.

Ten slotte moet ook in het buitenland de nodige kennis voorhanden zijn om Vlaamse technologiebedrijven te helpen, bijvoorbeeld bij hun zoektocht naar een strategische partner. In het verleden konden deze bedrijven een beroep doen op de federale technologieattachés die op enkele cruciale plaatsen in de wereld vanuit de ambassade of het consulaat-generaal aanwezig waren. Hun taak bestond erin om partnerships en technologie-uitwisseling tussen Vlaanderen en het buitenland te vergemakkelijken, door te netwerken met de buitenlandse onderzoeksinstituten en technologiebedrijven. Door de samenwerking tussen F.I.T. en IWT zal deze taak in de toekomst opnieuw een invulling kunnen krijgen.

1.3.2. Voldoende aandacht voor starters

In het START 2003 onderzoek van het Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie werd aangetoond dat bijna driekwart van de ondernemingen tussen één en twee jaar oud in Vlaanderen geen enkele uitvoer realiseert. Uit internationale vergelijkingen blijkt bovendien dat Vlaamse ondernemingen op gebied van internationalisatie aan de staart van het peloton bengelen. Een onderzoek van de Global Entrepreneurship Monitor in 2004 toonde aan dat het aandeel van de beroepsbevolking in Vlaanderen dat in de laatste 3,5 jaar een nieuwe onderneming opstartte met meer dan 10% omzet bij buitenlandse klanten (TEA Internationalization index) 0,71% bedraagt tegenover een gemiddelde score van de referentiegroep van 1,64%.

Zoals het Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie in zijn boek “*Je bent ondernemend en je start wat: over starten in Vlaanderen*” (2005) aangeeft, is de behoefte aan een internationale strategie niet in alle sectoren even groot. Zeker in die bedrijfstakken waar internationalisatie belangrijk is, moet F.I.T. de betrokken ondernemingen in een vroeg stadium stimuleren om over de grenzen te kijken. Startende ondernemingen in internationaal gerichte sectoren moeten in F.I.T. een gesprekspartner vinden die hen kan helpen om hun internationalisatiestrategie mee vorm te geven.

1.3.3. Samenwerking tussen bedrijven bevorderen

Bedrijven uit eenzelfde sector zijn niet noodzakelijk louter concurrenten van elkaar; zij kunnen ook partners zijn. Evenzo kunnen bedrijven uit verschillende sectoren complementaire activiteiten ontwikkelen. Het is de taak van F.I.T. om actief samenwerkingsopportuniteiten tussen Vlaamse bedrijven op te sporen en voor een stimulerende omkadering te zorgen. Door de krachtenbundeling van een aantal bedrijven in goed afgelijnde nichesectoren is F.I.T. erin geslaagd om deze bedrijven een grotere visibiliteit te geven in het buitenland. Daarom zal clustervorming in de toekomst verder worden aangemoedigd.

1.3.4. Aanspreekpunt voor internationale handelsbelemmeringen

In afwachting van een verdere afbouw van de internationale handelsbelemmeringen, kan F.I.T. op dit vlak een belangrijke rol spelen. Binnen de Europese Unie zijn handelsbelemmeringen vaak het gevolg van de niet-toepassing van de interne marktregels. De bestaande kanalen waar ondernemingen terecht kunnen wanneer zij met intracommunautaire handelsbelemmeringen te maken hebben (o.a. de SOLVIT en Interactive Policy Making databanken van de Europese Commissie), zijn echter nog onvoldoende gekend bij de

bedrijven. In het kader van zijn functie als informatieverstrekker is hier voor F.I.T. zeker een taak weggelegd.

Het multilaterale handelsbeleid, inclusief de inventarisatie van extracommunautaire handelsbelemmeringen met het oog op aanmelding bij de Europese Commissie, is een federale bevoegdheid. Gezien de afwezigheid van een structureel meldpunt op federaal niveau voor extracommunautaire handelsbelemmeringen, moet Vlaanderen ervoor zorgen dat er op Vlaams niveau een krachtenbundeling is zodat de melding van dergelijke handelsbelemmeringen bij de federale instanties op een gecoördineerde manier gebeurt. Sinds kort bestaat er hieromtrent een samenwerking tussen F.I.T. en de administratie Buitenlands Beleid. Deze zal in de toekomst worden uitgebouwd en ook de bedrijvenorganisaties moeten hierbij worden betrokken.

1.3.5. Bedrijvencentra in het buitenland

Nieuwe markten verkennen is een tijdrovende en dure opdracht. Bovendien zijn sommige markten moeilijk toegankelijk omwille van taal, cultuur of andere redenen. In dergelijke gevallen is langdurige prospectie noodzakelijk en is het nuttig indien men kan terugvallen op kennis en ervaring van mensen ter plaatse. Om de voordelen van een traditioneel bedrijvencentrum te koppelen aan de voordelen van individuele begeleiding en van ervaringsuitwisseling, beschikt F.I.T. sinds enkele jaren over een Vlaams bedrijvencentrum in Shanghai waar ruimte is voor 10 Vlaamse bedrijven die de Chinese markt willen betreden. Omwille van de positieve resultaten die dit bedrijvencentrum kan laten zien, onderzoekt F.I.T. momenteel, zoals in de beleidsnota was voorzien, in welke andere landen dergelijke bedrijvencentra kunnen worden opgericht. Deze studie moet begin 2006 afgerond zijn.

1.3.6. Bedrijvencentra in Vlaanderen voor buitenlandse investeerders

Een buitenlandse investering is vaak het gevolg van een succesvolle export die een bedrijf op een bepaalde markt weet op te bouwen. Daarom is het belangrijk om buitenlandse bedrijven te overtuigen om een prospectie- of vertegenwoordigingskantoor in Vlaanderen op te richten, waarbij uiteraard de centrale ligging van Vlaanderen in Europa een doorslaggevend argument kan zijn. Dergelijke kantoren kunnen immers de voorbode zijn van een latere investering. Opdat buitenlandse bedrijven makkelijker de stap naar Vlaanderen zouden zetten, zal de mogelijkheid worden onderzocht in welke mate de bestaande bedrijvencentra een instrument kunnen zijn bij het aantrekken van buitenlandse bedrijven. F.I.T. zal hiervoor samenwerken met het Vlaams Agentschap Ondernemen en met de Provinciale Ontwikkelingsmaatschappijen.

1.3.7. Actieve opvolging van de aanwezige buitenlandse investeerders

Vermits het aantal uitbreidingsinvesteringen door bedrijven in Vlaanderen van buitenlandse oorsprong een steeds groter deel uitmaakt van het jaarlijks totaal aantal nieuwe buitenlandse investeringen in Vlaanderen, startte F.I.T. met een meer doorgedreven programma om de aanwezige buitenlandse investeerders in Vlaanderen op te volgen. Deze zogenoemde “investor relations” (in aanvulling op de traditionele “investment relations” voor de interactie met nieuwe potentiële investeerders in het buitenland) heeft tot doel om per bedrijf de bestaande problemen en opportuniteiten te detecteren en een passend advies of verdere begeleiding uit te werken.

De kernopdracht van F.I.T. bestaat erin om nieuwe investeringen uit het buitenland aan te trekken. De expertise die F.I.T. op het vlak van “investor relations” heeft verworven, mag echter niet verloren gaan. Daarom zal F.I.T. samen met het Vlaams Agentschap Ondernemen een proactieve strategie uitwerken om de aanwezige buitenlandse investeerders van nabij op te volgen.

1.3.8. Aantrekken van buitenlandse handelsmissies naar Vlaanderen

F.I.T. onderhoudt momenteel goede contacten met verschillende handelsbevorderende instanties van andere landen, die al dan niet in Vlaanderen vertegenwoordigd zijn, en werkt actief mee aan de ontvangst van buitenlandse handelsdelegaties in Vlaanderen. In de toekomst moet deze samenwerking verder worden geoptimaliseerd. F.I.T. moet bekijken hoe met een aantal prioritaire landen en regio's proactief kan worden samengewerkt om handelszendingen naar Vlaanderen te halen. Dergelijke handelszendingen kunnen immers een bron van mogelijke investeringen zijn. Naast de deelname aan buitenlandse beurzen, de uitnodiging van buitenlandse vakpers naar Vlaanderen en de organisatie van informatiesessies in het buitenland, zal de actieve medewerking aan binnenkomende handelsmissies een bijkomend instrument zijn voor F.I.T. om de troeven van Vlaanderen kenbaar te maken en om nieuwe investeringen aan te trekken.

2. De Task Force Buitenlandse Investerings

Omdat Vlaanderen in sterke concurrentie staat met de ons omliggende regio's bij het aantrekken van buitenlandse investeringen, komt het erop aan dat potentiële investeerders zo snel mogelijk een duidelijk inzicht krijgen in wat zij van een investering in Vlaanderen mogen verwachten. F.I.T. speelt een belangrijke rol op het gebied van investeringspromotie en als centraal informatiekanaal, maar F.I.T. kan geen beslissingen nemen met betrekking tot concrete dossiers. Dit is de bevoegdheid van de verschillende administraties en van de betrokken ministers. Omdat het beslissingsproces hierdoor in het verleden vaak onvoldoende efficiënt verliep, besliste de Vlaamse Regering op 1 juli tot de oprichting van een speciale werkgroep, de Task Force Buitenlandse Investerings. Deze heeft als opdracht om namens de Vlaamse overheid coherente voorstellen te formuleren aan de kandidaat-investeerder, het overleg en de acties binnen de verschillende administraties te structureren en te coördineren, en knelpunten rond het binnenhalen van investeringen op te sporen en aan te pakken. De Task Force is samengesteld uit vertegenwoordigers van de administraties die bij de behandeling van investeringsdossiers betrokken zijn; het secretariaat wordt waargenomen door F.I.T.

De Task Force werd officieel geïnstalleerd op 27 september 2005. Hij komt om de twee maanden bijeen en kan daarnaast worden samengeroepen in geval een concreet investeringsdossier dit vereist. Verder kan de Task Force ook experts en derden uitnodigen.

3. Het Vlaams Agentschap Ondernemen

Met het Vlaams Agentschap Ondernemen (VLAO) dat vanaf 1 januari 2006 operationeel zal zijn, wordt een uniek aanspreekpunt opgericht om ondernemers te informeren en begeleiden op een aantal diverse domeinen, waaronder internationaal ondernemen. Om te zorgen dat de provinciale antennes van VLAO over de noodzakelijke kennis inzake internationaal ondernemen beschikken, zullen de bestaande exportcentra van F.I.T. in deze provinciale

antennes van VLAO worden geïntegreerd. Daarnaast zullen de verschillende VLAO-antennes ook een beroep kunnen doen op de specifieke expertise van de adviseurs internationaal ondernemen van F.I.T. Om de samenwerking tussen VLAO en F.I.T. optimaal te kunnen laten verlopen, zullen beide organisaties een samenwerkingsprotocol opstellen.

4. De beleidsondersteunende cel

Met het oog op een meer gestructureerde beleidsgerichte ondersteuning inzake internationaal ondernemen wordt een beleidsondersteunende cel “internationaal ondernemen” opgericht binnen het departement Buitenlands Beleid, Internationaal Ondernemen, Internationale Samenwerking en Toerisme. De cel zal operationeel zijn vanaf 2006. Deze scheiding tussen beleidsvoorbereiding en beleidsuitvoering is volledig in lijn met de principes en organisatiestructuur van Beter Bestuurlijk Beleid.

De beleidsondersteunende cel zal o.a. instaan voor de evaluatie van de beleidsuitvoering door F.I.T. en voor de opvolging van de beheersovereenkomst. Ook de analyse van buitenlandse markten behoort tot het takenpakket van de cel. Samenwerking met de Steunpunten voor Beleidsrelevant Onderzoek moet leiden tot een op wetenschappelijk inzicht gebaseerde ondersteuning van de beleidsvoorbereiding en –evaluatie inzake internationaal ondernemen. Daarnaast zal aandacht worden besteed aan een samenwerking met het Waalse Gewest en het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest en aan overleg met het federale niveau.

5. De cel Wapenexport

Met de overheveling van de bevoegdheden voor wapens en goederen voor tweërlei gebruik naar de gewesten, diende binnen de Vlaamse overheid een cel Wapenexport te worden gecreëerd. Deze cel is opgericht binnen de administratie Buitenlands Beleid en zal nog verder worden uitgebouwd. Een volledig nieuw databestand werd recent in gebruik genomen, zodat de dossierbehandelaars onmiddellijk een volledig beeld per bedrijf kunnen krijgen.

De belangrijkste taken van de cel Wapenexport zijn:

- de opmaak van een technisch en politiek advies inzake in-, uit- en doorvoer van wapens en goederen voor tweërlei gebruik;
- het uitwerken van het wetgevende kader (wapendecreet, samenwerkingsakkoorden);
- de vertegenwoordiging van Vlaanderen in internationale exportcontroleorganismen.

Het ontwerp van wapendecreet zal de acht criteria uit de Europese gedragscode opnemen, zodat deze criteria in Vlaanderen juridisch verankerd worden. Het ontwerpdecreet voorziet verder een verplichte adviesaanvraag aan het Vredesinstituut in algemene vraagstukken van wapenexport. Hiertoe zal een lijst van situaties worden opgesteld, waarover het Vredesinstituut zijn advies moet geven.

Een meer transparante en Europees geïnspireerde verslaggeving aan het Vlaams Parlement zal sterk bijdragen tot een toetsing van de in-, uit- en doorvoer van wapens aan de criteria van de Europese gedragscode. De gegevens worden vanaf november maandelijks op de website gepubliceerd (www.vlaanderen.be/wapenexport).

6. Het Agentschap voor Buitenlandse Handel

De kernopdracht van het Agentschap voor Buitenlandse Handel is de coördinatie en de voorbereiding van de gezamenlijke economische zendingen onder voorzitterschap van de prins. De vertegenwoordigers van de Vlaamse Regering in de raad van bestuur van het Agentschap moeten erop toezien dat het Agentschap deze rol terdege waarneemt en zich beperkt tot de taken die zijn vermeld in het Samenwerkingsakkoord van 24 mei 2002 tussen de federale overheid en de gewesten met betrekking tot de oprichting van een Agentschap voor Buitenlandse Handel.

V. Het belang van samenwerking

1. Samenwerking met partners in Vlaanderen

Met het oog op een optimale dienstverlening aan de bedrijven in Vlaanderen en een coördinatie van de verschillende initiatieven met betrekking tot de bevordering van het internationaal ondernemen, is het belangrijk dat F.I.T. nauw samenwerkt met diverse economische actoren zoals werkgeversorganisaties, beroepsverenigingen, kamers van koophandel, onderzoeksinstituten, universiteiten, enzovoort. Het belang van deze samenwerking zal worden opgenomen in de beheersovereenkomst met F.I.T.

Een gestructureerd en doelgericht overleg met voornoemde actoren leidt tot een optimalisatie van de wederzijdse inzet. Enerzijds reikt F.I.T. via dit overleg zijn partners een instrument aan om hun internationale strategie mede te onderbouwen en richting te geven. F.I.T. wordt meer en meer beschouwd als een objectieve bondgenoot voor het uitvoeren van die internationale strategie. Anderzijds spelen deze partners ook een steeds belangrijkere rol bij het overbrengen van kennis over het Vlaamse aanbod aan goederen en diensten, technologie en knowhow naar F.I.T. Deze kennisoverdracht zal in de toekomst nog worden geïntensifieerd zodat de vertegenwoordigers van F.I.T. in het buitenland het imago van Vlaanderen als een dynamische, technologische, innovatieve regio zo concreet mogelijk gestalte kunnen geven.

2. Samenwerking met andere regio's

2.1. Samenwerking met Brussel en Wallonië

Met zijn buitenlands netwerk wil F.I.T. de bedrijven in Vlaanderen op zoveel mogelijk plaatsen in de wereld kunnen bijstaan. De beheersovereenkomst zal ertoe bijdragen dat de planning van de buitenlandse kantoren op de meest optimale manier gebeurt, maar het is niet de bedoeling om een vertegenwoordiger te hebben in elk land waar een Vlaams bedrijf actief wenst te zijn. Om tegemoet te komen aan de wensen van het Vlaamse bedrijfsleven beslisten de drie gewesten in oktober 2004 om nauwer te gaan samenwerken op vlak van internationaal ondernemen, meer bepaald met betrekking tot het buitenlands kantorennet. De drie regionale instellingen ter bevordering van het internationaal ondernemen hebben al concrete afspraken gemaakt om een aantal van hun posten in het buitenland ook open te stellen voor bedrijven uit de andere gewesten. Een formeel samenwerkingsakkoord hieromtrent zal binnenkort worden ondertekend. Hierdoor zullen Vlaamse bedrijven in 17 bijkomende posten (15 nieuwe landen)

rechtstreeks een beroep kunnen doen op de diensten van een handelsattaché van een ander gewest. Zonder bijkomende budgettaire middelen, is Vlaanderen er op die manier in geslaagd om het aantal buitenlandse posten waar Vlaamse ondernemingen met hun vragen terecht kunnen met zowat een kwart uit te breiden.

Deze samenwerking zal op geregelde tijdstippen moeten worden geëvalueerd en, waar nodig, aangepast aan de zich steeds wijzigende internationale context.

2.2. Samenwerking met andere buitenlandse regio's

Teneinde de dynamiek en de ervaringen van andere regio's maximaal te benutten, moet Vlaanderen zich openstellen voor vragen om samenwerking vanuit andere creatieve, innovatieve en ondernemende regio's.

Bij het uitbouwen van een open samenwerkingsverband met andere (groei)regio's die een structurele versterking van hun economische performantie willen realiseren, is het logisch dat Vlaanderen aansluiting zoekt bij de "Vier Motoren voor Europa" (Lyon-Rhône-Alpes, Catalonië, Baden-Württemberg en Lombardije). Vermits internationaal ondernemen een belangrijk werkgebied binnen de activiteiten van de Vier Motoren vormt, kan F.I.T. een sleutelrol vervullen als partner in de werkgroepen, enerzijds als één van de Vlaamse vertegenwoordigers op permanente basis in deze vergaderingen (zoals bijvoorbeeld ook Catalonië vertegenwoordigd is door de exportpromotieorganisatie Copca), en anderzijds als organiserende partner voor het commerciële luik van de gezamenlijke acties (zoals de geplande zending naar Marokko in 2006).

Interregionale samenwerking blijft niet beperkt tot de Vier Motoren. Informatie- en ervaringsuitwisseling en structurele samenwerking zullen ook gebeuren met andere regio's in functie van de specifieke sterktes van deze regio's en met de bedoeling om de contacten tussen bedrijven, tussen opleidingsinstellingen, tussen onderzoeksinstellingen en tussen overheden te bevorderen.

3. Club Diaspora

Tienduizenden Vlamingen zijn deel van het economisch weefsel in het buitenland. Het gaat zowel om mensen die uitgeweken zijn als om tijdelijke expatriates. Zij werken in ondernemingen, zijn verbonden aan multilaterale organisaties of aan wetenschappelijke onderzoeksinstellingen, geven les aan buitenlandse universiteiten, werken bij een nationale of lokale overheidsdienst, of hebben hun eigen bedrijf opgericht. Allen beschikken ze over hun eigen specifieke kennis over hun gastland. Om bedrijven in Vlaanderen die hun internationale activiteiten willen uitbouwen, de mogelijkheid te geven om een beroep te doen op deze ervaring van landgenoten in het buitenland, werd in juni 2005 Club Diaspora opgericht.

Club Diaspora is een netwerk van Vlamingen in het buitenland die bereid zijn om hun kennis, hun ervaring en hun contacten te delen met ondernemers in Vlaanderen die op zoek zijn naar informatie uit de eerste hand, vooraleer een nieuwe markt te betreden. Het netwerk van Club Diaspora is een virtueel netwerk, dat via het internet rechtstreeks toegankelijk is voor de bedrijven in Vlaanderen. De doelstelling is ambitieus: tegen einde 2005 wil Club Diaspora 500 leden hebben, tegen einde 2006 moeten dit er 2000 zijn.

Behalve de Vlamingen in het buitenland zullen ook buitenlanders die in Vlaanderen hebben gestudeerd of gewerkt bij het initiatief worden betrokken. Het project is in eerste instantie opgestart in Noord-Amerika, wordt momenteel eveneens geïmplementeerd in China en zal in de komende maanden worden uitgebreid naar de rest van de wereld.

Club Diaspora is een samenwerking tussen F.I.T., Vlamingen in de Wereld en Voka, waarbij elk van de partners een bijdrage levert vanuit zijn eigen expertise. F.I.T. is de trekker van dit project en neemt het secretariaat waar.

4. Herziening van de samenwerkingsakkoorden met de federale overheid

De samenwerkingsakkoorden tussen de federale staat en de drie gewesten met betrekking tot de buitenlandse handel en de vertegenwoordigers in het buitenland dateren reeds van 1994 en 1995. Sindsdien zijn er nieuwe stappen gezet naar een verdere regionalisering van de buitenlandse handel, zodat deze samenwerkingsakkoorden aan herziening toe zijn. Op de Interministeriële Conferentie Buitenlands Beleid van 15 maart 2004 werd beslist om de besprekingen over de aanpassing van de samenwerkingsakkoorden aan de huidige situatie in de schoot van Comité Artikel 15/22 te voeren. Deze besprekingen zijn momenteel lopende.

In het kader van een goede samenwerking op de diplomatieke posten in het buitenland is het noodzakelijk dat duidelijke afspraken worden gemaakt over de bevoegdheden van de federale diplomaten inzake buitenlandse handel en het aantrekken van buitenlandse investeringen. Het initiatief rond economische diplomatie is lovenswaardig; het mag er niet toe leiden dat de federale overheid op het bevoegdheidssterrein van de gewesten komt.

Een andere doelstelling in deze besprekingen is dat de verschillende vertegenwoordigers van Vlaanderen in het buitenland een passende titulatuur krijgen op de diplomatieke lijsten van de ontvangstaar, zodat zij door de autoriteiten van deze laatste als volwaardige gesprekspartners worden aanzien.

5. Samenwerking inzake wapens tussen de gewesten en de federale overheid

Na de regionalisering van de wapenwetgeving moet de toepassing van het principe “in foro interno, in foro externo” ertoe leiden dat ook de vertegenwoordiging van Vlaanderen in de internationale en Europese relevante organisaties hieraan wordt aangepast. Besprekingen hierover zijn gaande. Samenwerkingsakkoorden tussen enerzijds de gewesten onderling en anderzijds met de federale instanties zullen ervoor moeten zorgen dat zowel de federale instanties als de gewesten in de internationale fora vertegenwoordigd zijn, ieder voor hun bevoegdheden.

VI. Financieel ondersteunend instrumentarium

De ontwikkeling van een internationale ondernemingsstrategie en de uitbouw van internationale activiteiten vergt volgehouden inspanningen op lange termijn. De kosten hieraan verbonden, zijn voor KMO's soms een hinderpaal. Het is dus passend om de beleidsinstrumenten die een betere informatiedoorstroming en begeleiding op vlak van

internationaal ondernemen beogen, aan te vullen met een flankerend financieel instrumentarium dat de internationale expansie van KMO's in Vlaanderen moet ondersteunen. Het gaat hier zowel om subsidies als om financiering.

1. Investeringsfonds voor buitenlandse investeringen

Traditionele export volstaat niet meer om het voortbestaan van de Vlaamse ondernemingen te vrijwaren. Export moet gepaard gaan met andere vormen van internationaal ondernemen, waaronder buitenlandse investeringen. Uit de studie "*Delokalisatie, innovatie en werkgelegenheid*" van het Planbureau (juni 2000) blijkt trouwens dat er een positieve correlatie bestaat tussen de investeringen van een bedrijf in het buitenland en de groei van zijn omzet, van zijn toegevoegde waarde, van zijn tewerkstelling en van zijn directe investeringen in Vlaanderen.

Vele KMO's kunnen een investering in het buitenland echter moeilijk financieren met eigen middelen of met een bankkrediet, terwijl risicokapitaalverschaffers zelden soelaas brengen. Om deze lacune op te vangen en aldus aan Vlaamse bedrijven de mogelijkheid te bieden om hun investeringsprojecten in het buitenland te realiseren, wordt binnen de Participatiemaatschappij Vlaanderen het Fonds Vlaanderen-Internationaal opgericht. Het Fonds kan rechtstreekse kapitaalparticipaties nemen in buitenlandse projecten van Vlaamse bedrijven teneinde hun buitenlandse expansie te steunen. De Vlaamse Regering heeft op 22 juli 2005 haar principiële goedkeuring gehecht aan de oprichting van het Fonds. Over een periode van vijf jaar zal het Fonds een kapitaalinjectie van 25 miljoen euro krijgen.

2. Subsidies ter bevordering van het internationaal ondernemen

Op 27 mei 2004 keurde de Vlaamse Regering het besluit goed tot vaststelling van de voorwaarden en de regels inzake de toekenning van subsidies voor activiteiten ter bevordering van de uitvoer. Met dit besluit, dat in werking is getreden op 1 oktober 2005, worden ook de complexere vormen van internationaal ondernemen ondersteund, zoals het sluiten van licentieovereenkomsten, de uitwisseling van technologie, investeringen met kruisparticipaties, enz. De nieuwe regeling komt ook tegemoet aan bedrijven die zich in niches van high-tech, cultuur-commerciële of niet-georganiseerde sectoren bevinden. Om het succes van deze subsidieregeling te kunnen opvolgen, zal vanaf 2006 ook aan impactmeting worden gedaan.

Sinds 2000 hebben KMO's in Vlaanderen onder bepaalde voorwaarden de mogelijkheid om subsidies te bekomen voor de uitvoer van Vlaamse uitrustingsgoederen naar ontwikkelingslanden. Momenteel worden deze subsidiedossiers behandeld door de administratie Economie. Om een grotere coherentie te brengen in het Vlaamse subsidiebeleid met betrekking tot het internationaal ondernemen werd in het oprichtingsdecreet van F.I.T. ingeschreven dat de financiële instrumenten met betrekking tot de terbeschikkingstelling van uitrustingsgoederen aan F.I.T. zouden worden overgedragen. Dit zal gebeuren in de loop van 2006.

Een nieuw subsidie-instrument zijn de subsidies voor haalbaarheidsstudies met betrekking tot bouw- en milieuprojecten in het buitenland met Vlaamse betrokkenheid. Het ontwerpbesluit werd principieel goedgekeurd door de Vlaamse Regering op 15 juli 2005. Na definitieve goedkeuring zal het beheer van dit instrument ook aan F.I.T. worden toegewezen, zoals voorzien werd in het oprichtingsdecreet van F.I.T.

3. Subsidiëring van de gemengde kamers

Op 6 december 2004 nam de federale regering, om budgettaire redenen, eenzijdig de beslissing de Belgisch-Luxemburgse kamers van koophandel in het buitenland en de parallelle kamers in België niet langer te subsidiëren.

Teneinde de continuïteit van deze kamers te garanderen zijn de drie gewesten en de federale overheid overeengekomen om, bij wijze van overgangsregeling, de acties van de gemengde kamers te cofinancieren. Deze overgangsregeling geldt enkel voor de acties die in de tweede helft van 2005 worden ondernomen.

Aangezien de steun aan initiatieven ter bevordering van het internationaal ondernemen een regionale bevoegdheid is, doet Vlaanderen het nodige opdat de gemengde kamers ook op lange termijn hun rol kunnen opnemen. De gemengde kamers zijn immers een volwaardige partner voor Vlaanderen bij de bevordering van het internationaal ondernemen. Indien deze kamers kunnen aantonen dat hun activiteiten een duidelijke meerwaarde hebben voor de internationale expansie van het bedrijfsleven in Vlaanderen, moeten zij op financiële steun vanwege Vlaanderen kunnen rekenen, zoals dit momenteel ook het geval is voor andere bedrijfsgroeperingen. De nodige regelgevende stappen worden gezet opdat de gemengde kamers vanaf 2006 kunnen worden gefinancierd. In het belang van een zo groot mogelijke transparantie en objectiviteit zal een regeling worden uitgewerkt die op gelijke wijze geldt voor gemengde kamers en voor bedrijfsgroeperingen. Subsidiëring zal nu enkel op een projectmatige basis gebeuren. Daartoe zal jaarlijks een open oproep voor indiening van projecten worden gelanceerd.

Fientje Moerman,
Vlaams minister van Economie, Ondernemen, Wetenschap,
Innovatie en Buitenlandse Handel