

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



Zitting 2005-2006

15 december 2005

HOORZITTING

**met Ex-Change vzw, organisatie voor de inzet van Senior Managers voor KMO's
in het Zuiden**

VERSLAG

**namens de Commissie voor Buitenlands Beleid, Europese Aangelegenheden,
Internationale Samenwerking en Toerisme
uitgebracht door de heer John Vrancken**

Samenstelling van de commissie:

Voorzitter: de heer Luc Martens.

Vaste leden:

de heren Stefaan Sintobin, Roland Van Goethem, Luk Van Nieuwenhuysen, Karim Van Overmeire, John Vrancken;

de dames Sabine Poleyn, Miet Smet, de heren Luc Van den Brande, Johan Verstreken;

mevrouw Stern Demeulenaere, de heer Jaak Gabriels, mevrouw Anne Marie Hoebeke;

de heren Gilbert Bossuyt, Bart Caron, Jan Roegiers.

Plaatsvervangers:

mevrouw Agnes Bruyninckx, de heer Werner Marginet, mevrouw Marie-Rose Morel, de heer Christian Verougstraete, mevrouw Linda Vissers;

de heren Hubert Brouns, Ludwig Caluwé, Stefaan De Clerck, mevrouw Trees Merckx-Van Goey;

de heren Jean-Marie Dedecker, Louis Bril, Marc van den Abeelen;

de heren Kurt De Loor, Jacky Maes, mevrouw Gracienne Van Nieuwenborgh.

Toegevoegde leden:

de heer Eloi Glorieux;

de heer Jan Loones.

INHOUD

	Blz.
I. Inleidende uiteenzetting door de genodigden	4
II. Bespreking: vragen en opmerkingen van de leden en antwoorden van de genodigden.....	6

DAMES EN HEREN,

In de Commissie voor Buitenlands Beleid, Europese Aangelegenheden, Internationale Samenwerking en Toerisme werd op datum van dinsdag 8 november 2005 een hoorzitting gehouden met de vzw Ex-Change, organisatie voor de inzet van Senior Managers voor KMO's in het Zuiden. Ex-Change werd hierbij vertegenwoordigd door de heer Karel Huysmans, voorzitter, de heer Henri Vansweevelt, gedelegeerd bestuurder, en mevrouw Mieke Winne, project manager. Er werd toelichting gegeven bij de werkzaamheden, de doelstellingen, het groeipotentieel en de aspiraties van de organisatie. Hierbij werd uitgegaan van het evaluatierapport dat door een onafhankelijk expert werd opgesteld over Ex-Change en van het businessplan van de organisatie voor de periode 2006-2008.

I. INLEIDENDE UITEENZETTING DOOR DE GENODIGDEN

De heer Karel Huysmans: Ex-Change stelt zichzelf tot missie een overkoepelende organisatie te zijn die het lokaal ondernemerschap in het Zuiden stimuleert en ondersteunt. Het doet dat door Vlaamse kennis ter beschikking te stellen in de vorm van uitzending van Vlaamse experts, die daar op vrijwillige basis aan meewerken. In onze visie moet Ex-Change uitgroeien tot de referentie voor de overdracht van knowhow van topkwaliteit. De steun focust voorlopig – omwille van de beperktheid van de middelen – op micro-ondernemingen en KMO's in Afrika.

Ex-Change is gegroeid uit de persoonlijke ervaring van sommige stichtende leden die met name ervaring hadden opgedaan in het kader van hun medewerking aan het Nederlandse PUM-project (Programma Uitzending Managers). Het beantwoordt ook aan de aanbevelingen van het VN-rapport 'Unleashing entrepreneurship – making business work for the poor'. Daarin staat dat economische groei en ondernemerschap mee kunnen bijdragen tot armoedebestrijding. Een van de determinerende factoren daarbij is de overdracht van kennis. En dit is precies het domein waarop Ex-Change zich toelegt.

Onze organisatie is bijna volledig gebaseerd op vrijwilligerswerk, wij hebben enkel twee halftijdse krachten in dienst. Wij gaan als volgt te werk. De vraag om steun, dat wil zeggen de vraag naar expertise, moet uit het Zuiden komen, van de ondernemingen

zelf. Daarom wil ik het belang van de lokale vertegenwoordigers benadrukken. Zij kennen de lokale KMO-wereld en fungeren als tussenschakel en als leidraad. Vervolgens worden de aanvragen door Ex-Change beoordeeld. Daarbij worden ze gefilterd op grond van een tiental criteria. Ik laat daarbij nogmaals opmerken dat nagenoeg heel deze procedure kan worden afgewikkeld via vrijwillige inzet van onze leden.

Mevrouw Mieke Winne: De aanvraag gebeurt met een standaardformulier. Op die manier beschikken wij meteen over de nodige gegevens over het aanvragende bedrijf. De selectiecriteria, die gaan van haalbaarheid tot gender, werden opgesteld in samenspraak met co-financier CDE. Als een aanvraag wordt goedgekeurd, gaan wij op zoek naar een geschikte expert. Wij beschikken daarvoor over een bestand van 250 vrijwilligers uit alle sectoren. Indien voor een of ander zeer technisch probleem geen expert voorhanden is, doen wij beroep op organisaties waarmee wij netwerken, zoals De Vlaamse Ingenieursvereniging of Managers Zonder Grenzen. Tot nu toe lukte het altijd iemand te vinden. Daarop wordt het curriculum vitae van de expert aan de aanvrager voorgelegd en als die met de keuze akkoord gaat, sluiten wij een contract. Ex-Change zorgt voor de praktische regelingen. Voor zijn vertrek wordt de expert grondig gebriefd. Bij die briefing is altijd een landenvertegenwoordiger aanwezig, dat wil zeggen iemand met deskundige ervaring in het land waarin de aanvragende onderneming gevestigd is. Vervolgens vangt de expert zijn missie aan en die duurt gemiddeld 17 dagen. Bij zijn terugkeer laat hij al een ontwerprapport achter bij het bedrijf. Terug in Vlaanderen is er een debriefing die resulteert in een rapport met aanbevelingen voor de aanvrager. Enkele maanden later hebben wij contact met de lokale vertegenwoordiger voor de opvolging.

De heer Karel Huysmans: In de periode 2002-2004 realiseerden wij 66 missies. Dit jaar worden het er meer dan honderd. Wij bouwden inmiddels een structuur uit evenals een netwerk van lokale vertegenwoordigers in het Zuiden. Ex-Change bouwde op die manier heel wat knowhow en ervaring op, voornamelijk in Afrika. Bovendien realiseerden wij netwerking in Noord en Zuid met de overheid, organisaties en bedrijven. Naast de subsidiëring vanwege de Vlaamse overheid en de Europese instanties (CDE), ontvangen wij sinds dit jaar ook concrete steun van het bedrijfsleven. In 2005 en 2006 krijgen wij telkens 25.000 euro. Voor meer informatie verwijs ik u ook naar onze zesmaandelijks nieuwsbrief. Het

volgende nummer hiervan zal overigens een ruime verspreiding kennen door de opname in het mid-denkatern van Trends. Ik benadruk dat wij met onze bedrijfsleiders die vrijwillig hun ervaring delen, een unieke doelgroep bereiken.

De heer Henri Vansweevelt: In de periode 2002-2004 waren wij qua missies op het terrein vooral actief in Afrika. Oeganda, Tanzania, Ethiopië en deels ook Guinee hebben een groot aandeel. Daarnaast werkten wij ook met bedrijven in een aantal Latijns-Amerikaanse landen, Chili, El Salvador en Peru. Maar dat laatste was vooral in de eerste twee jaar van onze werking, nu leggen we ons meer toe op Afrika. De subsidies die we krijgen van de CDE vereisen een werking in ACP-landen (voormalige Europese kolonies in Afrika, de Caraïben en de Pacific), maar de subsidies van de Vlaamse Gemeenschap laten ook daarbuiten projecten toe.

Onze werking situeert zich in een grote variëteit aan sectoren en betreft uiteenlopende aspecten van het bedrijfsleven. De agro-industrie vormt de hoofdbrok, bijvoorbeeld de kweek van soja, rozen en anjers. Daarnaast is ook microfinanciering belangrijk. Steeds meer kleine ondernemingen in het Zuiden willen kennis opdoen over businessplannen en strategie. Daarnaast is er bijvoorbeeld ook toerisme en hotelwezen. In de toekomst willen wij ons wel meer gaan specialiseren in een aantal sectoren.

De heer Karel Huysmans: Voor de periode 2005-2008 hebben wij de volgende doelstellingen. Om te beginnen willen wij de schaal van onze activiteiten vergroten. Veertig missies op een jaar is te weinig om consistent te kunnen optreden en ons werk uit te bouwen. Als de schaal te klein is, blijft het werk tijdverdrijf en vormt het resultaat finaal de spreekwoordelijke druppel op de al even spreekwoordelijke hete plaat. Daarom willen wij in de loop van de volgende drie jaar naar 300 missies gaan. Maar dat vereist natuurlijk meer financiële middelen, naast een professionalisering en verzelfstandiging van de aanpak. Verdere doelstellingen zijn de uitbreiding van het draagvlak in de richting van werkgeversorganisaties en bedrijven, en de uitbouw van nieuwe producten.

Met 'concurrenten' als de Nederlandse PUM en diverse andere (Britse en Franse) soortgelijke organisaties is het realiseren van de groei in opdrachten van 50 naar 300 niet evident. Wij willen die groei toch bereiken door meer projecten buiten het ACP-gebied te realiseren. Er is nog een groot potentieel

in Zuid-Afrika, de Maghreb, Latijns-Amerika en Azië. Voorts willen wij het netwerk van lokale vertegenwoordigers uitbreiden. Een ander middel is een actieve samenwerking met VLIR, VLHORA, VVSG en andere 'Zonder Grenzen'-organisaties. Door een ruimere bekendmaking kunnen we ons bestand van experts uitbreiden. Wij denken daarbij voornamelijk aan werkgeversorganisaties en stichtende en toegetreden leden. Verder zijn ook een uitbreiding van de staf en de intensivering van de relaties met de overheid nodig.

Ons budget voor 2005, gemikt op 50 uitzendingen, is als volgt samengesteld: 124.950 euro van de Vlaamse Regering, 95.360 euro van CDE en 25.000 euro – tien procent – van de bedrijfswereld. Wij slaagden erin om de gemiddelde kostprijs per missie op 4.915 euro te houden, alles inbegrepen. Wij streven er dus naar om in 2008 driehonderd missies uit te voeren, met een budget van 1.310.000 euro, onder meer door een hogere bijdrage vanwege de bedrijfswereld. De onderhandelingen daarover met Voka, VKW, Unizo en Boerenbond zijn evenwel nog niet afgerond. Tegen dan moeten we ook zes personeelsleden hebben. Wij leggen immers de lat op 40 missies per vast personeelslid, terwijl ter vergelijking PUM op 35 zendingen mikt. PUM heeft overigens een veel hoger budget – 11.500.000 euro – terwijl de bijdrage van het bedrijfsleven nochtans slechts 200.000 euro is. Maar onze kostenstructuur kan de vergelijking met deze concurrentie wel doorstaan. De gemiddelde PUM-reis kost immers 6.053 euro. Dit verschil kan deels verklaard worden vanuit het feit dat wij meer op het goedkopere Afrika vliegen.

Wij doen ons best en de resultaten mogen er zijn, maar dat volstaat niet. Daarom mikken wij op een professionelere en een zelfstandigere aanpak door de indienstneming van een fulltime manager. Die kan dagelijks zorgen voor langetermijnvisie, netwerking, kwaliteit, focus en leiding van het team van Exchange.

De gesprekken met de werkgeversorganisaties VEV-Voka, Unizo en Boerenbond lopen dus. Wij verwachten voor het einde van het jaar 'haring of kuit'. In Franstalig België werd inmiddels los van ons het soortgelijke Ex-Change Francophone opgericht. Om ons draagvlak uit te breiden zetten wij ook partnerships op met andere organisaties zoals Managers Zonder Grenzen van de Vlerickschool. De actieve samenwerking met VLIR, VLHORA en VVSG werd dit jaar in akkoorden vastgelegd.

Het is onze bedoeling om het bedrijfsleven veel actiever bij onze werking te betrekken. Wij zien voor Ex-Change ook een mogelijke rol als facilitator voor zakelijke opportuniteiten in het Zuiden, met name voor Vlaamse bedrijven die daar willen investeren. Andere nieuwe producten waar wij aan werken zijn inleefreizen.

Mevrouw Mieke Winne: Door ter plaatse te gaan kijken hoe iets werkt, vergroot men de betrokkenheid van bedrijfsmensen. Dat heeft een grote toegevoegde waarde.

De heer Karel Huysmans: Voor ondernemers uit het Zuiden willen wij stages in Vlaanderen organiseren.

Wij zijn blij dat de opdracht werd gegeven om onze werking door een onafhankelijke derde te laten beoordelen op haar effectiviteit. Het evaluatierapport is positief, maar geeft wel als aanbevelingen om de efficiëntie te verbeteren door meer aandacht te besteden aan voorbereiding en nazorg, om de relatie met de KMO-wereld in het Zuiden te versterken, om het interne leerproces en de kennisopbouw in Vlaanderen te verhogen en om meer te focussen op landen en sectoren. Voor ons zijn de conclusies van het rapport zeer herkenbaar en terecht. Wij concluderen er zelf uit dat wij in de richting van professionalisering en duurzaamheid moeten gaan.

Wij zijn bereid ons businessplan in die zin bij te sturen. Daartoe willen wij zoals gezegd nog voor het einde van het jaar een fulltime manager in dienst nemen. Daarnaast gaan wij werken aan de uitbreiding van ons netwerk van lokale vertegenwoordigers. Hier is een belangrijke rol weggelegd voor onze landencoördinatoren. Het aantal opleidingsmissies moet stijgen van 5 in 2005 tot 7 in 2006 en 15 in 2007.

Wij zeggen ook volmondig ja aan de versterking van het interne leerproces. Zo komt er al op 17 november in Wommelgem een bijeenkomst van experts. Het is de bedoeling dat die bijeenkomsten een vaste structuur krijgen.

Wat het focussen betreft, gaan wij ons inderdaad richten op de landen waar wij al 'een poot aan de grond hebben' zoals Burundi, Congo, Rwanda en Ethiopië.

Onze taakstelling van 100 missies in 2006 kunnen wij bereiken door in de 11 focuslanden 5 tot 6 missies te realiseren, en daarnaast 5 opleidingsmissies, 25 opvolgingsmissies en 10 missies in andere landen.

De kern van de zaak is dat wij naar een langetermijnaanpak moeten gaan. Dat betekent dat de manager, het personeel en de vrijwilligers van Ex-Change zich langdurig engageren. Maar dat kan evidentierwijze niet met een kortlopende financiering. Thans verneemen wij pas in maart hoeveel wij zullen ontvangen, waardoor we voor die tijd geen aanvragen kunnen accepteren. Daarbij komt nog dat de bedrijfswereld verder wil gaan in zijn engagement, maar wel alleen op voorwaarde dat de overheid ook een meerjarenengagement neemt. Wij stellen daarom voor dat er langetermijnafspraken en concrete samenwerking zou komen tussen het bedrijfsleven, de overheid en Ex-Change.

II. BESPREKING : VRAGEN EN OPMERKINGEN VAN DE LEDEN EN ANTWOORDEN VAN DE GENODIGDEN

De heer Jan Roegiers: Wij kennen ondertussen de werking van Ex-Change. De commissie nam met een vrij uitgebreide delegatie deel aan een bezoek aan het Nederlandse PUM. Ons hoeft u niet te overtuigen van de mogelijkheden van uw programma. Maar ik stel wel vast dat de oude vragen terugkeren. Ook bij een vorig bezoek wees u reeds op de problemen die de subsidiëring op jaarlijkse basis meebrengt. Wellicht had u inmiddels gesprekken met het kabinet. Ik las dat minister Bourgeois de subsidie wel verhoogd heeft van 100.000 euro naar 125.000 euro, maar zij bleef jaarlijks. Leverden de gesprekken meer op dan een verhoging van het budget?

Sprak u ook met andere ministers? Het Nederlandse PUM bijvoorbeeld, wordt ook vanuit de ministeries van Economie en VROM gesubsidieerd.

De heer Karel Huysmans: Het kabinet steunt ons volledig, maar de afspraak was dat we eerst de resultaten van de evaluatie zouden afwachten. Die zijn er nu maar de gelegenheid om er diepgaand over te praten deed zich nog niet voor. Wij verwachten echter wel een welwillend oor. Het is nu eerst aan ons om een begroting voor volgend jaar in te dienen.

Op dit ogenblik zijn er nog geen verdere contacten geweest met andere kabinetten om twee redenen. Ten eerste: we hebben aan het kabinet en de administratie gevraagd of het denkbaar is om naar een ander departement te stappen. Dit is ons afgeraden. Ten tweede: in het verleden zijn er wel contacten gelegd met andere departementen, zoals Ontwikkelingssamenwerking, Economie, Buitenlandse Handel enzo-

voort. Wanneer ik rekening houd met de hele weg die we hebben moeten afleggen om tot het huidige resultaat te komen, dan vraag ik me wel af of het de moeite loont om daar opnieuw aan te beginnen.

Op basis van het rapport zullen we verder overleggen met het kabinet, en zullen we nagaan wat we in de toekomst kunnen doen.

De heer John Vrancken: Wordt er een resultaatsverbintenis opgelegd aan de experts? Wordt er een tijdslimiet vooropgesteld? Ik neem aan dat de bereidheid van een bedrijf om mee te werken mee afhankelijk is van de return die het uit het project kan halen. Wordt de nazorg gerelateerd aan mogelijke handelsrelaties tussen de lokale en Belgische/Vlaamse bedrijven? Wordt de nazorg overgelaten aan de netwerken die door Voka zijn ingesteld?

De heer Karel Huysmans: We willen de mensen ter plaatse niet gaan zeggen hoe ze de dingen moeten doen. We stellen onze kennis ter beschikking, zodat ze zelf betere beslissingen kunnen nemen. Daarom proberen we te vermijden om langer dan twee of drie maanden ter plaatse te gaan.

Het kan wel interessant zijn om achteraf opvolgingsmissies te sturen om een en ander te evalueren. We zijn van plan om daar werk van te maken. Een bedrijf kan wellicht tot maximaal driemaal worden bezocht.

Mevrouw Mieke Winne: In het aanvraagformulier wordt telkens duidelijk gevraagd wat de aanvrager precies wil. We vragen daarbij om prioriteiten te stellen. Het gaat telkens om korte opdrachten. De expert weet vooraf duidelijk hoe de opdracht is afgebakend. Een en ander hangt natuurlijk af van het soort van project. Zo vergt de implementatie van een businessplan vele jaren. Bij, bijvoorbeeld, een project voor de kweek van rozen, zijn er resultaten mogelijk op veel kortere termijn. Er is een enorm verschil tussen management-theoretische zendingen en puur technische zendingen.

De heer Karel Huysmans: Onze missie is duidelijk: ons doel is de overdracht van expertise, en niet het behalen van een return. Dit sluit niet uit dat er in het kader van de overdracht van expertise contacten worden gelegd. Zo wilde een Ethiopisch overheidsbedrijf kinderboeken uitgeven. Het bedrijf tekende alle dierenfiguurtjes zelf uit op de computer. Daarom heb ik contact opgenomen met Altiora. Het Ethio-

pische bedrijf heeft dan afspraken gemaakt met Altiora op de kinderboekenbeurs in Milaan. Ook de Nederlandse praktijk toont aan dat dit soort van neveneffecten geregeld voorkomt. In Nederland werd er hierdoor een zeer fijnmazig netwerk tot stand gebracht.

Een ander voorbeeld zijn de sint-jakobsschelpen in Peru. De kwaliteit ervan is zeer goed, maar het product beantwoordt niet aan de Europese normen inzake onder meer hygiëne. Op termijn zou er hiervoor mogelijk een partner kunnen worden gevonden in Vlaanderen. Dit is geen doel op zich, maar wel een mogelijk neveneffect.

De heer Luk Van Nieuwenhuysen: U werkt samen met ongeveer 250 experts. Kunt u er blijvend op rekenen? Of is er sprake van een zeker verloop? Zijn deze experts gepensioneerd, of worden ze gedetacheerd vanuit bepaalde bedrijven?

Welke definitie van KMO hanteert u? Komen er bedrijven aan bod die een wezenlijke bijdrage kunnen leveren aan de oplossing van werkloosheidsproblemen?

Er zou geen concurrentie zijn ten opzichte van de ngo's. Ervaren de ngo's dat ook zo? Zien ze uw organisatie als partner of eerder als concurrent?

Wat is de verhouding van uw organisatie tot de lokale autoriteiten?

In de toekomst zou u financiële steun krijgen van een aantal bedrijfsverenigingen. U krijgt, blijkens uw cijfers, nu al 25.000 euro uit het bedrijfsleven. Gaat het om individuele bedrijven?

De heer Karel Huysmans: De financiële steun is afkomstig van één bedrijf dat gevraagd heeft zijn naam niet bekend te maken.

We vragen onze experts altijd om contact op te nemen met de ambassades en de lokale autoriteiten. Normaalgezien richten we ons niet tot overheidsbedrijven. Ethiopië is op dit vlak een uitzondering.

Mevrouw Mieke Winne: De experts melden zich bij ons aan. We hebben er meestal ook een eerste gesprek mee. Wie zich drie tot vier jaar heeft ingeschreven, is nu nog steeds ingeschreven. Sommigen zijn ontgoocheld omdat ze nog niet zijn uitgestuurd. Er zijn twee- tot driehonderd experts, en we hebben

totnogtoe een honderdtal zendingen achter de rug. Niet iedereen is dus al aan bod gekomen.

De experts zijn zowel gepensioneerden als personen die nog actief zijn. Het gaat zowel om zelfstandigen als werknemers.

We hanteren de definitie van KMO van de Wereldbank. We werken in beginsel niet graag met starters. Nadat een businessplan is opgesteld, bestaat immers het risico dat er geen kapitaal blijkt voorhanden te zijn. We kiezen daarom voor bedrijven die al langer bestaan. We werken met bedrijven met ten minste vijf werknemers, zodat er een effect voelbaar is op de lokale tewerkstelling.

De heer Karel Huysmans: We zijn bereid om ons terrein uit te breiden tot de gezondheidszorg, maar willen ons dan wel beperken tot het management. We zijn niet van plan om bijvoorbeeld kinesitherapeuten uit te sturen. We willen wel helpen bij de organisatie van een afdeling in de gezondheidszorg, of bijvoorbeeld bij de organisatie van de afvalverwerking van een ziekenhuis.

Wij hebben zelf nooit het woord ‘concurrentie’ gebruikt ten aanzien van de ngo’s. We werken samen met de ngo’s op het terrein. Dit komt de voorbereiding van de projecten ten goede. Ik kan wel niet in het algemeen spreken. Ik stel alleen vast dat we niet botsen en dat we kunnen samenwerken.

Mevrouw Sabine Poleyn: We vinden het belangrijk om een partnerschap tussen KMO’s hier en ondernemingen in het Zuiden te stimuleren. Ik ben blij dat u streeft naar verdere professionalisering. De evaluatie zorgt voor concrete aanknopingspunten. Het is positief dat u ambitieus bent. De kwaliteit is belangrijker dan het aantal missies.

Bij de begroting van vorig jaar hebben we 25.000 euro uitgetrokken voor uw organisatie, meer specifiek voor uitbreiding naar de non-profitsector. Er mag daarbij, mijns inziens, niet alleen aandacht worden besteed aan het management. Werd het bedrag van 25.000 euro voor een concreet project gebruikt, of is het bedrag opgegaan in de algemene middelen?

De experts moeten goed voorbereid zijn. In de evaluatie heb ik gelezen dat er op dit vlak nog verbetering mogelijk is. In ngo’s wordt van jongeren die terugkomen van een missie vaak verwacht dat ze werk maken van sensibilisering van bepaalde doelgroepen. Heeft uw organisatie daar ook al aan gedacht?

Werken jullie samen met onder meer de gelijkaardige Franse, Duitse en Britse organisaties? En met de Franstalige partner in België?

Ik wil u ermee feliciteren dat privé-bedrijven bereid gevonden worden om projecten mee te financieren. Ik vind het op termijn niet aangewezen dat u voor een zeer groot deel door de overheid zou worden ondersteund. Ik ben het er wel mee eens dat een langetermijnengagement vanwege de overheid aangewezen is.

Mevrouw Mieke Winne: We hebben reeds contacten gelegd met de medische wereld. Er bestaan in dit verband vragen naar training en opleiding. We zoeken zelf nog uit hoever we daarin kunnen gaan. We willen niet in het vaarwater komen van Artsen Zonder Grenzen of Artsen Zonder Vakantie. We werken nu al samen met Artsen Zonder Vakantie. We sturen iemand mee om de boekhouding van het ziekenhuis op punt te stellen. Dit zorgt voor een synergie. We willen ons daarbij wel op het managementaspect blijven toespitsen.

In bepaalde gevallen beschikken we over zeer veel informatie over het bedrijf, in andere gevallen dan weer niet. De communicatie is niet altijd even eenvoudig. We hebben een map opgesteld met alle mogelijke scenario’s waaraan de experts zich kunnen verwachten.

De aspecten nazorg en sensibilisering zijn op dit ogenblik nog niet echt in een structuur gegoten. We stellen vast dat veel experts na hun terugkomst lokaal lezingen organiseren, bedrijfsprojecten organiseren enzovoort. Er dient nog te worden nagegaan hoe een en ander kan worden gestructureerd.

De heer Karel Huysmans: Ik wil herhalen dat we het woord concurrentie nooit zelf gebruikt hebben. Anderzijds moet er rekening mee worden gehouden dat er een groot aantal organisaties actief zijn in dezelfde landen. Elke organisatie moet haar meerwaarde bewijzen. ‘Concurrentie’ betekent in elk geval niet dat de verschillende organisaties met elkaar gaan knokken. Integendeel. Zo bestaat er een grote vraag vanuit de PUM naar Vlamingen die Frans spreken. Ook met de Waalse organisatie zal zo goed mogelijk worden samengewerkt. Op deze wijze vergroot de draagkracht op Europees niveau. Dit is ook in een ander opzicht erg belangrijk. Momenteel kunnen we namelijk – om onduidelijke redenen – niet toetreden tot het overkoepelende Europees verband van soortgelijke organisaties. Dit zou onder meer het gevolg

zijn van het feit dat er ook een dergelijke Brusselse organisatie is.

We willen graag sponsoring, maar niet onder voorwaarden. We willen geen witte olifanten. Daarom verkiezen we samenwerking met organisaties als Voka.

De heer Johan Verstreken: Kunt u ons informatie bezorgen over Ex-Change Francophone?

Waarvoor staat 'CDE'?

Ik stel vast dat er een verschuiving heeft plaatsgevonden van Latijns-Amerika naar Afrika. Wat is de reden daarvan?

Naast agro-industrie en finance, is uw organisatie met name ook werkzaam in de sector toerisme. Kunt u daarvan voorbeelden geven?

De heer Henri Vansweevelt: Ex-Change Francophone werd ongeveer een maand geleden opgericht. De statuten werden neergelegd. Onder meer de Vereniging van Ingenieurs en een aantal privé-personen maken er deel van uit. Het is, zoals gezegd, de bedoeling om met deze organisatie samen te werken.

Mevrouw Mieke Winne: CDE staat voor Centre du Développement de l'Entreprise. Het is een Europese instelling die hetzelfde doet als wij, maar op een hoger niveau. Ze werkt samen met grote bedrijven en probeert per land te werken rond grote sectoren. CDE is geïnteresseerd in samenwerking met ons, omdat wij van bedrijf tot bedrijf werken. CDE werkt meer theoretisch. De experts die door CDE worden uitgestuurd, zijn privé-consultants die voor hun diensten betaald worden.

We zijn blij dat CDE ons mee financiert. Het enige nadeel is dat deze instelling eist dat de financiering die zij ter beschikking stelt, geheel besteed wordt aan ACP-landen. Noord-Afrika en Zuid-Afrika vallen bijgevolg uit de boot. Onder meer daarom vragen wij een verhoging van het budget van de Vlaamse overheid. Zo kunnen we ook naar deze landen missies uitzenden. Het is ook de reden waarom we ons nu meer concentreren op Afrika. Het eerste jaar werden we alleen door de Vlaamse overheid gesubsidieerd, zodat we ons ook op onder meer Latijns-Amerika konden toespitsen.

Ik beschik niet over globale informatie over onze werking in de sector van het toerisme. Een van de

projecten betrof de herstructurering van een fleet management in Tanzania. Een ander project had betrekking op een hotel in Tanzania.

De heer Karel Huysmans: In de recentste nieuwsbrief, die u ook op onze webstek kunt raadplegen, vindt u een overzicht van onze missies, met vermelding van de sector.

De voorzitter: U streeft naar een steun van het bedrijfsleven ten belope van 15 percent. Dit lijkt mij optimistisch te zijn. In Nederland – met zijn veel langere traditie – gaat het nog altijd maar om 2 percent.

U wil zich toespitsen op 11 landen. De twee landen waarop de Vlaamse Regering haar aandacht inzake ontwikkelingssamenwerking concentreert, namelijk Zuid-Afrika en Mozambique, zijn daar niet bij. Waarom?

De heer Karel Huysmans: Er werd ons verzekerd dat 15 percent wel degelijk realistisch is, indien de Vlaamse overheid bereid is mee te financieren. Voka heeft laten weten dat ze in dit verband over te weinig middelen beschikt. Het VKW heeft informeel laten weten dat het de middelen voor de steun aan Incofin, dat zelfstandig aan het worden is, eventueel zou kunnen besteden aan Ex-Change.

De heer Henri Vansweevelt: Voor de keuze van een land worden de volgende criteria gehanteerd: de politieke stabiliteit, de voorkeur van de Vlaamse Regering, de aanwezigheid van voldoende KMO's en de opgedane ervaring. We hebben één missie uitgevoerd in Mozambique. Zuid-Afrika viel totnogtoe allicht uit de boot doordat CDE enkel ACP-landen ondersteunt. We zijn bereid om Mozambique en Zuid-Afrika erbij te nemen, indien we meer middelen krijgen.

De voorzitter: Daarmee zijn we aan het einde van deze hoorzitting gekomen. Ik dank de sprekers voor hun nuttige bijdrage aan de werkzaamheden van onze commissie.

De verslaggever,

De voorzitter,

John VRANCKEN

Karim VAN OVERMEIRE