Stuk **490** (2000-2001) – Nr. 1

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

Zitting 2000-2001

24 november 2000

GEDACHTEWISSELING

met de heer Marc Van Craen, algemeen directeur van Export Vlaanderen

VERSLAG

namens de Commissie voor Buitenlandse en Europese Aangelegenheden
uitgebracht door de heer Frans Ramon

Samenstelling van de commissie :

Voorzitter : de heer Luc Van den Brande.

Vaste leden :

de heren Freddy Sarens, Walter Vandenbossche, Luc Van den Brande, Johan Weyts ;

de heren Louis Bril, Peter Gysbrechts, Jacques Laverge, Stefaan Platteau ;

de heren Karim Van Overmeire, Christian Verougstraete, Miel Verrijken ;

mevrouw Lisette Croes, de heer Patrick Hostekint ;

de heer Frans Ramon ;

de heer Paul Van Grembergen.

Plaatsvervangers :

mevrouw Brigitte Grouwels, de heer Erik Matthijs, mevrouw Trees Merckx-Van Goey, de heer Jef Van Looy ;

de heren Julien Demeulenaere, Didier Ramoudt, Marc van den Abeelen, Paul Wille ;

mevrouw Hilde De Lobel, de heren Pieter Huybrechts, Luk Van Nieuwenhuysen ;

de heren Marcel Logist, Jacques Timmermans ;

de heer Eloi Glorieux ;

mevrouw Simonne Janssens-Vanoppen.

INHOUD

Blz.

I. Uiteenzetting door de heer Marc Van Craen, algemeen directeur van Export Vlaanderen .. 4

II. Vragen en bemerkingen van de commissieleden 7

II.1. Tussenkomst van de heer Frans Ramon 7
II.2. Tussenkomst van de heer Luk Van Nieuwenhuysen 8
II.3. Tussenkomst van de heer Miel Verrijken 9
II.4. Tussenkomst van de heer Louis Bril 9
II.5. Tussenkomst van de heer Freddy Sarens 10
II.6. Tussenkomst van de heer Patrick Hostekint 10
II.7. Tussenkomst van de heer Paul Van Grembergen 11
II.8. Tussenkomst van de heer Karim Van Overmeire 11
II.9. Tussenkomst van de heer Luc Van den Brande 11

III. Antwoorden van de heer Marc Van Craen 12

Bijlagen
– Transparanten 20
– Uitvoer van Vlaanderen naar land van bestemming (top 100) 34

DAMES EN HEREN,

In de Commissie voor Buitenlandse en Europese Aangelegenheden werd op datum van woensdag 8 november 2000 een gedachtewisseling gehouden met de heer Marc Van Craen, algemeen directeur van de Vlaamse openbare instelling voor exportpromotie "Export Vlaanderen".

I. UITEENZETTING DOOR DE HEER MARC VAN CRAEN, ALGEMEEN DIRECTEUR VAN EXPORT VLAANDEREN

De voorzitter : Ik heet iedereen welkom op de gedachtewisseling met de heer Marc Van Craen, algemeen directeur van Export Vlaanderen. Ik wijs er nog op dat Export Vlaanderen ten behoeve van deze bijeenkomst een documentatiemap ter beschikking van de commissieleden heeft gesteld.

De heer Marc Van Craen, algemeen directeur Export Vlaanderen **:** Ik zal transparanten gebruiken om mijn uiteenzetting over Export Vlaanderen te illustreren. Zoals de voorzitter reeds heeft aangegeven is er voor de belangstellenden ook een documentatiemap beschikbaar. Die werd samengesteld door mevrouw Cathérine Lamaire, van onze afdeling Informatie en Sensibilisering, hier aanwezig.

De rol van Export Vlaanderen is nauw verweven met de ontwikkeling van de Vlaamse welvaart. Die welvaart steunt op drie pijlers : onderwijs en opleiding ; ontwikkeling van nieuwe producten en diensten in onderzoeksinstituten en bedrijven ; en last but not least de ondernemingen zelf, die instaan voor de creatie van een groot gedeelte van de Vlaamse welvaart. Met die laatste pijler houdt Export Vlaanderen zich bezig.

Ik stel nu kort de evolutie van de Belgische en Vlaamse exportcijfers voor [*zie transparant 1, in bijlage*]. De Belgische export nam van 6.491 miljard frank in 1998 toe tot 6.781 miljard frank in 1999. Het Vlaamse aandeel daarin bleef ruim het grootste : van 4.951 miljard frank in 1998 tot 5.172 miljard frank in 1999, wat neerkomt op een lichte stijging van 76,27 tot 76,28 procent [*zie transparant 2*]. De recentste cijfers, die slaan op het eerste kwartaal van het jaar 2000, bevestigen die vaststelling [*zie transparanten 3 en 4*].

Een analyse van de geografische spreiding van de Belgische en Vlaamse uitvoer [*zie transparant 5*] leert ons dat het leeuwendeel naar de andere EMU-landen gaat : 62,96 procent voor België en 59,88 procent voor Vlaanderen. Hetgeen dus betekent dat we binnen de EMU-zone nog een aanvullende inspanning zullen moeten doen om het Belgische gemiddelde te halen. Voor de rest van de EU is dat respectievelijk 13,17 en 14,34 procent, terwijl de rest van Europa 5,72 procent van de Belgische en 5,84 procent van de Vlaamse export ontvangt. Voor de rest van de wereld overtreft Vlaanderen dus vrijwel overal het Belgische gemiddelde. Zo is de Vlaamse export naar Azië (10,29 procent) voor een belangrijk deel verantwoordelijk voor het succes van de Belgische uitvoer naar dat werelddeel (8,76 procent). Voor Amerika geldt hetzelfde : 6,74 procent van de Belgische tegenover 7,14 procent van de Vlaamse export gaat daar naartoe.

Een overzicht per werelddeel [*zie transparant 6*] ziet er als volgt uit : in 1999 bleef 80,08 procent van de Vlaamse export binnen Europa, 10,29 procent ging naar Azië, 7,14 procent naar Amerika en 2,49 procent naar Afrika, Oceanië en andere. Binnen Europa [*zie transparant 7*] voert Duitsland de rangschikking aan, op de voet gevolgd door Frankrijk, Nederland en het Verenigd Koninkrijk. In het eerste kwartaal van 2000 [*zie transparant 8*] bleek wel dat Frankrijk steeds dichter bij de leiderspositie komt, maar daar is wellicht een technische verklaring voor : Duitsland neemt traditioneel veel auto's van Ford Genk af, maar die export liep tijdelijk wat terug na een wijziging in de modellen die in Limburg geproduceerd worden.

Verdeeld over de economische sectoren zien de exportcijfers er als volgt uit : er wordt voor 816 miljard frank aan machines, toestellen en elektronisch materiaal uitgevoerd ; voor 792 miljard frank aan vervoermateriaal (voornamelijk auto's en bussen) ; voor 751 miljard frank aan chemische en aanverwante producten (met Antwerpen als belangrijkste chemiecentrum van de wereld) ; voor 493 miljard frank aan parels, edelstenen, halfedelstenen en edele metalen (erg belangrijk op de Aziatische markt) ; voor 421 miljard frank in de kunststof- en rubbersector. Na die top vijf volgen de sectoren textiel en voeding.

De belangrijkste actoren van de Vlaamse export zijn uiteraard de bedrijven evenals hun beroepsverenigingen. Naast deze specifieke beroepsverenigingen – en vanzelfsprekend naast Export Vlaanderen – spelen onder andere ook nog de Kamers van Koophandel, verenigingen zoals UNIZO én de VLAM (voor de landbouw- en voedingssector) een belangrijke rol. Export Vlaanderen werkt met exportcentra, die als bureaus in de provincies voor de eerste lijn zorgen. Exportbegeleiders pogen in de

bedrijven zelf de exportbekwaamheid te verhogen. Daarnaast zijn er uiteraard onze centrale administratie in Brussel en last but not least het netwerk van Vlaamse economische vertegenwoordigers en handelssecretarissen in het buitenland.

De juridische basis voor Export Vlaanderen wordt gevormd door het decreet van 23 januari 1991 tot oprichting van de Vlaamse Dienst voor Buitenlandse Handel, zoals gepubliceerd in het Belgisch Staatsblad van 2 februari 1991, en het decreet van 24 juli 1996 tot wijziging van het decreet van 23 januari 1991, gepubliceerd in het Belgisch Staatsblad van 5 oktober 1996. Dit laatste decreet voerde onder andere de benaming "Export Vlaanderen" in.

De opdracht van Export Vlaanderen bestaat erin om hoogwaardige diensten te verlenen aan (potentiële) Vlaamse exporteurs, met de bedoeling hen te begeleiden, te ondersteunen en te stimuleren in hun exportinspanningen.

Hoe doen wij dat ? Waarin bestaat met andere woorden de dienstverlening van Export Vlaanderen en welke producten bieden wij aan ? Ten eerste zorgen we voor persoonlijke advies- en dienstverlening aan klanten. Daarnaast doen we aan individuele begeleiding "op maat" van bedrijven en beroepsverenigingen bij hun inspanningen op buitenlandse markten. Met onze Explus1-ateliers pogen we bepaalde landen of bepaalde vormen van export te promoten bij geïnteresseerde bedrijven. Dat gebeurt meer bepaald via onze exportbegeleiders en infomanagers.

Export Vlaanderen heeft rond zijn productengamma een collectief actieprogramma ontwikkeld. Op exportdagen zetten we bepaalde landen in de kijker. We organiseren multisectorale reizen ; de reis die minister Sauwens zopas nog naar China voerde is daarvan een voorbeeld. We organiseren ook seminaries en infosessies, zoals onlangs een seminarie over e-business, waaraan 53 bedrijven deelnamen. We zijn aanwezig op 23 vakbeurzen – de SIAL-voedingsbeurs was daar een voorbeeld van. Via contactdagen brengen we buitenlandse kopers uit een bepaalde sector in contact met Vlaamse bedrijven. We organiseren uitnodigingscampagnes in Vlaanderen en het buitenland waarbij potentiële buitenlandse kopers naar Vlaanderen worden uitgenodigd.

Export Vlaanderen zorgt ook voor exportbevordering door de toekenning van financiële stimuli. Dit meer bepaald onder de vorm van subsidies voor prospectiereizen, deelname aan internationale beurzen, de aankoop van een bestek van een internationale aanbesteding, de deelname aan erkende opleidingsprogramma's en de oprichting van een eigen of gemeenschappelijk prospectiebureau. Momenteel bestaat er één dergelijk prospectiebureau, namelijk in Shangai, waar we tien kantooreenheden tegen zeer concurrentiële prijzen verhuren aan Vlaamse bedrijven of bedrijfsgroeperingen voor een periode van minimum 1 maand tot maximum 3 jaar. Het project is al vanaf zijn operationele opening in 1998 een succes. Er hebben al 15 bedrijven gebruik van gemaakt. Momenteel zijn 7 van de 10 kantooreenheden verhuurd.

We proberen ook om zoveel mogelijk te informeren en te sensibiliseren. Informeren gebeurt door verscheidene publicaties, advertenties in Vlaamse, maar vooral ook buitenlandse, professionele gidsen en door de ontwikkeling van een eigen website. Die is intussen bijna klaar voor wat de Nederlandstalige versie betreft. In 2001 zal een Engelstalige website worden ontwikkeld. Internationale zoekmachines – die gebruikt worden door potentiële klanten – draaien immers vooral op basis van Engelse teksten. Voor al onze acties zorgen we ook voor gerichte mailings. We beschikken ten slotte over heel wat promotiemateriaal, dat we gebruiken op onze standen op jaarbeurzen en bij andere gelijksoortige evenementen. Sensibiliseren doen we onder meer door middel van pr-campagnes. Naar aanleiding van ons tienjarig bestaan organiseren we volgend jaar een speciale campagne. De uitnodigingscampagne EURO 2000 was een groot succes. Ze werd uitgewerkt in opdracht van de Vlaamse regering. Er werd ongeveer 33 miljoen frank voor uitgegeven op een initieel begroot bedrag van 40 miljoen frank. Een honderdvijftigtal buitenlandse ondernemingen werden (verspreid over 11 matchen) naar Vlaanderen uitgenodigd en in contact gebracht met Vlaamse ondernemingen. Er werden, mee als gevolg daarvan, al verscheidene contracten ondertekend. De bedoeling was om ook een langetermijneffect tot stand te brengen. We gaan na hoe we in de toekomst van sportmanifestaties in Vlaanderen, of Vlaamse culturele manifestaties in het buitenland, gebruik kunnen maken om de Vlaamse export te ondersteunen.

Het is Export Vlaanderen dat al deze dingen doet. We hebben daarvoor een raad van bestuur en drie componenten : een buitenlands netwerk, een centrale zetel en exportcentra in de provincies.

De raad van bestuur heeft als decretale opdracht onder meer het bepalen van de algemene strategie van Export Vlaanderen. Daarnaast heeft hij ook nog een aantal kleinere, maar daarom niet onbe-

langrijke opdrachten, zoals personeelszaken en de goedkeuring van de begroting. Deze raad van bestuur is samengesteld uit zes vertegenwoordigers van de Vlaamse overheid, zes van de Vlaamse privé-sector (vier van werkgeverszijde en twee van werknemerszijde) en twee gemeenschapscommissarissen, één aangeduid door de minister bevoegd voor buitenlandse handel en één door de minister bevoegd voor begroting.

Het buitenlandse netwerk van Export Vlaanderen omvat 86 kantoren met 51 VLEV's (Vlaamse economische vertegenwoordigers), 20 handelssecretarissen en 103 personeelsleden belast met administratieve en ondersteunende taken. Op dit ogenblik zijn er acht posten vacant voor VLEV's en zeven voor handelssecretarissen. We zijn nu bezig om VLEV's te recruteren via Jobpunt Vlaanderen.

De centrale zetel omvat vier afdelingen [*zie transparant 9*]. De afdeling Exportondersteuning omvat alle mensen die onze acties organiseren, zoals de deelname aan handelsbeurzen in het buitenland, de handelszendingen en onze exportdagen in België. Exportbegeleiding moet het netwerk in het buitenland en de exportcentra aansturen en de economische situatie land per land volgen. Bij de afdeling Administratie, Financiën en Lonen is geen specifieke uitleg nodig en over de afdeling Informatie en Sensibilisering hebben we het eerder al gehad. We hebben ook het aantal mensen vermeld dat werkt op de verschillende niveaus. Het is de ambitie van de Vlaamse regering om zoveel mogelijk mensen van niveau 1 te hebben en ervoor te zorgen dat bekwame mensen van niveau 2 kunnen doorgroeien naar niveau 1. Een belangrijk deel van het personeel van Export Vlaanderen werkt nu reeds op niveau 1, terwijl er ook reeds doorgroeikansen werden gecreëerd voor onze mensen van niveau 2.

We hebben exportcentra in alle Vlaamse provincies. Deze centra bevinden zich over het algemeen in de provinciehoofdsteden. Alleen in de provincie Vlaams-Brabant hebben we voor Vilvoorde gekozen. Daarvoor is er een historische reden. Vlaams-Brabant is de meest recente van onze provincies. Het is meer bepaald omwille van de nabijheid van de bedrijven dat we het nuttig gevonden hebben ons in Vilvoorde te vestigen. In deze centra werken 9 exportadviseurs van niveau 1 en die hebben gezamenlijk 23 medewerkers.

Er werd dit jaar veel vooruitgang geboekt op het vlak van het statuut van het personeel. Wat reeds voorbereid werd door de vorige regering werd nu tot een goed einde gebracht. Het zogenaamde stambesluit voor de VOI's is op 26 september in het Belgisch Staatsblad verschenen en is sedertdien van kracht. De Vlaamse regering heeft daarnaast ook haar goedkeuring gehecht aan een "instellingsspecifiek besluit" rond Export Vlaanderen. Dat is echter nog niet verschenen in het Belgisch Staatsblad en is dus nog niet van toepassing. Men verzekert ons echter dat het voor eind november gepubliceerd zal worden. Momenteel wordt gewerkt aan de principes van een rechtspositieregeling van de VLEV's. Het personeel in het buitenland is overgekomen van de BDBH. Het gaat om contractueel personeel. Het statuut van de BDBH is op hen nog van toepassing. Voor het einde van het jaar willen we aan de Vlaamse regering een ontwerp voorleggen in verband met hun statuut.

Qua middelen die ons voor het uitvoeren van onze opdracht ter beschikking staan, schommelt het budget van Export Vlaanderen [*zie transparant 10*] rond de 1,2 miljard frank. Voor 2001 worden de middelen begroot op 1,261 miljard frank. In de begroting voor 2000 hadden we ons misschien een klein beetje overschat. We hadden meer in het bijzonder bepaalde acties gepland die niet doorgegaan zijn, zoals reizen naar het buitenland en deelname aan beurzen. Dat heeft onder meer te maken met de achteruitgang van de markt in Rusland. We hadden veel activiteiten opgezet voor 2000 die op die markt gericht waren, maar we hebben er daarvan een heel aantal moeten afgelasten. De Vlaamse bedrijven waren in 1999 nog enthousiast, maar door de slechte toestand in Rusland wensten ze in 2000 niet langer deel te nemen.

Export Vlaanderen beschikt ook over een aantal eigen ontvangsten [*zie transparant 11*]. Voor sommige diensten moet namelijk betaald worden. In 1999 ging het om een bedrag van 147 miljoen frank. Dit jaar wordt het op 140,5 miljoen frank begroot en volgend jaar op 142 miljoen frank.

De dotatie van de Vlaamse overheid ten behoeve van de werking van Export Vlaanderen [*zie transparant 12*] bedroeg in 2000 861,4 miljoen frank. In 2001 wordt ze begroot op 911,4 miljoen frank. Daarbij dient echter opgemerkt dat Export Vlaanderen in het verleden wel wat reserves had opgebouwd vanuit deze dotatie. In functie van een goed beheer werd ons gevraagd die reserves af te bouwen. Daarom hebben we in 2000 voor 72 miljoen frank aan overschotten ingebracht en in 2001 zullen we het restant inbrengen. Voor 2002 kunnen we dan uiteraard geen beroep meer doen op reserves.

De dotatie financiële stimuli [*zie transparant 13*] is bestemd voor de tussenkomsten die we namens de Vlaamse overheid kunnen betalen aan bedrijven.

Dit geld wordt niet overgeheveld. Het gaat namelijk om trekkingsrechten, waardoor we sommen ter beschikking krijgen naarmate we subsidies uitbetalen aan bedrijven. De vermelde bedragen zijn wel maxima. In 1999 hebben we voor een totaal van 106 miljoen frank uitbetaald aan bedrijven. Dit jaar ligt dat bedrag beduidend hoger (het is voorlopig begroot op 130 miljoen). Dat heeft te maken met het feit dat er meer acties waren en dat er meer aanvragen werden gedaan door de bedrijven.

Een vergelijking [*zie transparant 14*] tussen Export Vlaanderen en AWEX, onze Waalse zusterorganisatie, leert dat het budget van AWEX beduidend hoger is. Wanneer in de toekomst nieuwe bevoegdheden vanuit de BDBH zouden worden overgeheveld, dan zullen de financiële middelen van Export Vlaanderen zeker opgetrokken moeten worden. Ook het personeelsbestand van AWEX is groter. Er is vooral meer personeel in België. AWEX heeft ook iets meer personeel in het buitenland. Hier speelt een ander element, namelijk de francofonie. AWEX heeft beduidend meer vertegenwoordigers in Franstalig Afrika, waar wij helemaal niet vertegenwoordigd zijn. Wij kunnen wel via het terzake bestaande samenwerkingsakkoord een beroep doen op de vertegenwoordigers van AWEX. Zoals alle Vlaamse instellingen zijn we bezig met een oefening over de verantwoording van de omvang van het personeelsbestand. Reeds in 1999 werd door een studiebureau een doorlichting gemaakt van Export Vlaanderen. Daaruit is gebleken dat we moeten streven naar een uitbreiding van het personeelsbestand in functie van de – toenmalige – werklast. Wanneer Export Vlaanderen door de afschaffing van de BDBH nieuwe verantwoordelijkheden zou krijgen, moeten er vanzelfsprekend nog extra nieuwe personeelsleden aangeworven worden.

Ik wil de filologen in ons midden niet voor het hoofd stoten, maar toch wil ik Export Vlaanderen een "werkwoord" noemen. Meer dan 10.000 bedrijven in Vlaanderen exporteren. Met haar 279 personeelsleden helpt Export Vlaanderen hen hier dagelijks bij, in het binnenland en in 86 landen en regio's in het buitenland. Ze doet dit door het stimuleren, begeleiden en ondersteunen van exportinitiatieven.

II. VRAGEN EN BEMERKINGEN VAN DE COMMISSIELEDEN

De voorzitter : Ik dank de heer Van Craen voor het duidelijke overzicht dat hij heeft gegeven van de werking van Export Vlaanderen. Dat zorgt voor een actualisering van wat we reeds konden vermoeden op basis van onze vroegere ervaringen met deze instelling.

Wie wenst er op deze uiteenzetting in te spelen met vragen of opmerkingen ?

II.1. Tussenkomst van de heer Frans Ramon

De heer Frans Ramon : Ik ben filoloog, maar ik stoor me absoluut niet aan de uitdrukking "Export Vlaanderen is een werkwoord".

Uit deze uiteenzetting blijkt eens te meer dat export voor Vlaanderen erg belangrijk is. Ik zou ter verduidelijking hieromtrent twee vragen willen stellen.

Ik hoor wel dat Export Vlaanderen beschikt over een groot budget en dat het actief is in 86 landen, maar ik verneem relatief weinig over wat ik het beleidsmatige aspect van Export Vlaanderen zou noemen. Is het bijvoorbeeld mogelijk aan een grotere concentratie te denken ? Europa is traditioneel ons voornaamste exportgebied. Kunnen er specifiek voor Europa geen andere accenten worden gelegd ? Op welk programmaonderdeel legt men de nadruk inzake de te hanteren middelen ? EURO 2000 is bijvoorbeeld een interessant middel om mensen naar hier te halen. Kan dat sommige missies vervangen ?

In meer algemene termen vraag ik mij af of de rol die de overheden in Europa inzake export op zich nemen toe- dan wel afneemt. Uit uw inleiding moet blijken dat de vraag van de bedrijven en het bedrijfsleven toeneemt. Gaat echter in de ons omringende landen de overheid meer investeren in de export, en waar staat Vlaanderen ten opzichte van die landen ? Hoe ziet u met andere woorden de rol

van de overheid op de wat langere termijn ? Moet zij louter een verlengstuk zijn van de bedrijven ?

Ik meen ook ergens vernomen te hebben dat een belangrijk aandeel van de export en import zich afspeelt tussen dochter- en moederbedrijven. Uitgaande van de basisopdracht dat Export Vlaanderen in eerste instantie de Vlaamse export moet bevorderen, kan de vraag gesteld worden hoe het dan precies met die verhouding zit ? Kunt u dat verduidelijken ?

II.2. Tussenkomst van de heer Luk Van Nieuwenhuysen

De heer Luk Van Nieuwenhuysen : Ik dank de heer Van Craen voor zijn heldere uiteenzetting. Naar ik heb vernomen is de sfeer bij Export Vlaanderen enorm verbeterd tegenover vroeger. De malaise bij het personeel is duidelijk wat weggeëbd. Ik heb de indruk dat we te maken hebben met een vernieuwde dynamische én realistische aanpak.

Er is nu een nieuw personeelsstatuut. De personeelsleden die al vóór 1997 bij Export Vlaanderen werkzaam waren, kunnen kiezen welk statuut op hen van toepassing zal zijn : het oude of het nieuwe. Er zouden in de toekomst echter ook nog heel wat personeelsleden van de BDBH kunnen overkomen. Zullen zij diezelfde keuze kunnen maken tussen het vroegere en het nieuwe statuut ?

Over hoeveel personeelsleden van de BDBH gaat het eventueel ? Welke procedure zal daarbij worden gehanteerd ? Er was ooit sprake van om het personeelskader met 17 eenheden uit te breiden. Stamt dit cijfer nog van vóór de beslissing om de BDBH op te doeken ? Gaat het nu misschien om meer mensen ? Hoe zullen zij worden geselecteerd ? Moeten zij gewoon een aanvraag indienen, of zal er een specifieke selectieprocedure worden gehanteerd ?

Het takenpakket van Export Vlaanderen is duidelijk aan het wijzigen. Zo is het aantal louter informatieve vragen (genre adresgegevens) van de bedrijven sterk verminderd door de grote uitbreiding van de manieren en kanalen waarlangs zij nu aan hun informatie kunnen komen. Wat is het effect van deze toenemende specialisatie op de samenstelling en het profiel van het personeel waarop Export Vlaanderen een beroep doet ?

Wat betreft de dienstverlening, is er al lang sprake van dat Export Vlaanderen voor zijn diensten een betaling zou vragen. Het is me onduidelijk of het plan nog steeds bestaat om een soort gratis basispakket van bepaalde diensten te blijven aanbieden. Bestaat dit plan nog steeds ? Zo ja, wat is de inhoud van dat gratis pakket ?

Bij het begin van uw aanstelling, ergens in mei 2000, had u het in een vraaggesprek met "De Standaard" over een meer sectorgerichte aanpak van Export Vlaanderen. Kunt u dit toelichten ? Zal het aantal posten in het buitenland worden gereduceerd ? Zullen de Vlaamse vertegenwoordigers zich specialiseren in bepaalde sectoren en zich concentreren op bepaalde plaatsen ? Kunt u daar wat duidelijker over zijn ?

In hetzelfde vraaggesprek las ik dat u vindt dat bepaalde taken best federaal zouden blijven. Een voorbeeld hiervan zou de geschillendienst bij de BDBH zijn. Bedrijven verkeren echter in de grootste onduidelijkheid over de vraag bij wie ze al dan niet terechtkunnen met problemen en vragen inzake export. Er is duidelijk nood aan één loket voor alle vragen hierover. Waarom dan deze uitspraak ? Aan welke taken had u dan meer specifiek gedacht ?

Heb ik het goed begrepen dat er in 2000 een begrotingsoverschot was, waardoor de begroting voor 2001 is ingekrompen ?

De heer Marc Van Craen : Neen, het ging louter om een overschot op de dotatie. De begroting is gestegen, maar de dotatie is wat verminderd omdat we wat reserves hebben.

De heer Luk Van Nieuwenhuysen : Dan had ik dat even verkeerd begrepen. Er is echter wel sprake van 130 miljoen frank aan financiële stimuli voor bedrijven. Wordt dit bedrag gehanteerd op basis van ondervinding, of gaat het om een plafond en is de vraag van het Vlaamse bedrijfsleven groter ?

De heer Marc Van Craen : De inschatting van dit cijfer gebeurt op basis van ervaringen uit het verleden. Deze cijfers worden overhandigd aan de regering, die op haar beurt het bedrag vastlegt. Omdat er geen aanwijzingen zijn dat dit bedrag voor het volgende jaar hoger zou moeten zijn, hebben we het plafond van 130 miljoen frank gehandhaafd.

De heer Luk Van Nieuwenhuysen : Worden er soms aanvragen geweigerd bij gebrek aan geld ?

De heer Marc Van Craen : Neen.

De heer Luk Van Nieuwenhuysen : U maakte ook de vergelijking met AWEX. Ik wil er daarbij ten overvloede op wijzen dat deze dienst over meer middelen – zowel financieel als op het vlak van personeel – beschikt voor dienstverlening aan heel wat minder bedrijven. Op beurzen met gemeenschappelijke standen lokt dit toch vaak wat opmerkingen uit van de Vlaamse bedrijven. Waar AWEX een volledige gemeenschappelijke stand financiert, krijgen de Vlaamse bedrijven hier immers slechts een bepaalde tegemoetkoming voor.

II.3. Tussenkomst van de heer Miel Verrijken

De heer Miel Verrijken : De Vlaamse export boert goed. Dit is natuurlijk vooral dankzij onze Vlaamse bedrijven zelf, maar de marginale ondersteunende inbreng van de administratie mag zeker ook worden vermeld.

Ik heb enkele vragen en een opmerking over de mogelijkheden van Export Vlaanderen. De statistieken zijn duidelijk : de uitvoer naar onze solvabele buurlanden is in orde, maar er schort iets met de uitvoer naar landen die wat verder liggen. Zo is de uitvoer naar Azië groter dan die naar de Verenigde Staten en zelfs Amerika in zijn geheel. Deze laatste markt staat nochtans in voor een vierde van de wereldproductie. De mogelijkheden daar zijn dan ook zeer groot, en we moeten daar iets mee doen.

Ik geef een voorbeeld van enkele jaren geleden. Als de situatie ondertussen is veranderd, mag u me onderbreken. Enkele jaren geleden was er in Texas geen Vlaamse vertegenwoordiger, maar enkel een zeer sympathieke Waalse wijnhandelaar (met de rang van adjunct-ereconsul) die vooral Fabrimetal vertegenwoordigde. Ondertussen kan je er wel in elke supermarkt van een bepaald niveau verschillende Vlaamse streekbieren vinden, dit echter louter door een privé-initiatief. Er is een zeer grote nood aan een Vlaamse ambtenaar ter plaatse ! Het verschil met de oude staten in het noordoosten – waar we wél sterk vertegenwoordigd zijn – is echt frappant. Texas wacht op ons. Iets wat Nederland – mee door zijn connecties in de oliebusiness – al veel langer begrepen heeft.

De cijfers tonen ook aan dat de uitvoer naar het communistische China is toegenomen, ten nadele van onze handel met Taiwan. Het is nochtans geweten dat het moeilijk handel drijven is met een heimelijk en trouweloos communistisch land als China. Het zou veel beter zijn om onze aandacht wat meer te richten op Taiwan, een vrije economie die daar door grote inspanningen op bijna wonderbaarlijke wijze tot stand is gekomen. In Taiwan doen we – ondanks zijn onmiskenbare marktpotentieel – echter niets. Enkele jaren geleden waren er niet minder dan 20 fulltime Nederlandse ambtelijke vertegenwoordigers in Taiwan. De enige vertegenwoordiging die wij hadden, was een Waalse halftime vertegenwoordiger van Fabrimetal, die als hij tijd had ook wel eens een Vlaamse fax of brief wou beantwoorden.

Kan u tenslotte misschien ook iets meer uitleg geven over de import uit China ? Uit dat land worden vooral laagwaardige producten ingevoerd die vrijwel uitsluitend in concentratiekampen gemaakt worden. Is het moreel te verdedigen om dergelijke met slavenarbeid vervaardigde artikels in te voeren ? In Nederland wordt daarop toezicht uitgeoefend.

II.4. Tussenkomst van de heer Louis Bril

De heer Louis Bril : Ik had recent de gelegenheid om, als bijzonder vertegenwoordiger van de minister-president voor het investeringsbeleid, samen met 14 Vlaamse bedrijven Zuid-Afrika te bezoeken naar aanleiding van een missie van Export Vlaanderen. Die ervaring was zeer positief, ook en vooral voor de bedrijven. Die laatste beschikten elk over een puik individueel programma dat door de medewerkers van Export Vlaanderen was opgesteld. Ik denk dat vooral de KMO's daar in sterke mate gebruik van moeten kunnen maken. Die bedrijven zijn immers de ruggengraat van de Vlaamse economie. Daarenboven kennen grote bedrijven doorgaans beter de weg, als ze al geen vestiging in het betrokken buitenland hebben.

U hebt gezegd dat er een vacature is voor 8 VLEV's en 7 handelssecretarissen. Niet alleen zijn er de nog niet ingevulde posten, het komt ook al eens voor dat een VLEV van standplaats wenst te wisselen. Wat de efficiëntie betreft is het in die gevallen belangrijk dat de opvolger van een personeelslid iets vroeger aanwezig is om de dossiers van zijn voorganger op een ordentelijke manier over te nemen. Ook moeten we erop letten dat er geen kakofonie van handelsmissies ontstaat. Dat is negatief voor het imago van Vlaanderen. Momenteel nemen zowel Export Vlaanderen, de patronale organisaties als de Kamers van Koophandel deel aan diverse internationale jaarbeurzen. Ik wil die laatste het recht niet ontzeggen om dat te doen, maar door de veelheid aan Vlaamse deelnemers weet men in het buitenland soms niet meer wat al

dan niet officieel is. Voorts dient men gebruik te maken van een protocol tussen de verschillende gewestelijke exportbevorderingsdiensten en het federale agentschap. Dat AWEX en Export Vlaanderen op korte tijd hetzelfde land bezoeken, werkt eerder afstotend. Het wekt soms de indruk dat er hier een soort economische burgeroorlog wordt gevoerd. Als de verschillende diensten eenzelfde geografische regio meer gespreid in de tijd zouden bewerken, zou dat ongetwijfeld ieders imago bevorderen.

II.5. Tussenkomst van de heer Freddy Sarens

De heer Freddy Sarens : U stelt dat het aandeel van de eigen inkomsten in het totale budget ongeveer tien procent beloopt. Hoe, en op basis van welke filosofie, wordt er bepaald wat het bedrijfsleven al dan niet moet betalen ? Wat wordt er precies aangerekend ?

Het budget van AWEX is beduidend hoger. Wat zijn daarvoor de verklaringen ten gronde ? Hoe verloopt daarnaast de samenwerking met die dienst ? Welke criteria worden er gehanteerd om al dan niet samen te werken ? Wanneer gaat men elkaar precies vertegenwoordigen ?

Ook ik mocht – naar aanleiding van het werkbezoek van deze commissie aan de SIAL-beurs te Parijs – vaststellen dat de bedrijven door de band genomen zeer tevreden waren over de organisatie en ondersteuning door Export Vlaanderen van de Vlaamse deelname aan de SIAL-beurs. Toch was de beeldvorming voor sommige bedrijven een probleem. Bepaalde sectoren ondervinden op de markt problemen met het imago van hun product : is het Belgisch dan wel Vlaams ? Hoe kunt of gaat u dat aanpakken ? Tenslotte rijst de vraag of er tussen de verschillende exportbevorderaars (VLAM, GOM's e.d.m.) vooral knelpunten, dan wel mogelijkheden tot synergie bestaan ?

II.6. Tussenkomst van de heer Patrick Hostekint

De heer Patrick Hostekint : Het gaat zeer goed met de Vlaamse uitvoer. Uit de cijfers blijkt ook dat Export Vlaanderen een performante dienst is die zeer efficiënt werkt. Iets wat ik overigens ook de facto kon vaststellen bij het recente bezoek van de commissie aan de SIAL-voedingsbeurs. De buitenlandse handel wordt verder geregionaliseerd. De afschaffing van de Belgische Dienst voor Buitenlandse Handel betekent ipso facto dat de Vlaamse bevoegdheden toenemen. Anderzijds blijven er vragen bestaan rond het Vlaamse imago : hoe gaat men dat in het buitenland verkopen ? Voor bepaalde producten heeft Vlaanderen er duidelijk belang bij dat het Vlaamse imago versterkt wordt, maar voor andere blijft het Belgische imago nog altijd belangrijk. Dat betekent, mijns inziens, dat het federale vlak toch nog een zekere functie kan vervullen in de buitenlandse handel. Er wordt een federaal agentschap opgericht en er komt een vernieuwd samenwerkingsakkoord tussen de federale overheid en de gewesten. Hoe ziet u Export Vlaanderen functioneren vis à vis dit toekomstige federale agentschap ? Wat is uw perceptie terzake, en welke strategie staat u voor ?

Er zijn momenteel reeds verschillende exportdiensten in België, met name Export Vlaanderen, AWEX en de dienst voor Buitenlandse Handel in Brussel. Als men rekening houdt met de middelen van AWEX, zijn de resultaten niet echt schitterend te noemen. Er zijn ongetwijfeld een aantal objectieve geografische en historische verklaringen (zo o.a. hun aanwezigheid in Afrika in het kader van de francofonie) voor het feit dat Wallonië minder goed scoort dan Vlaanderen, maar die verklaren toch niet alles. Als men kijkt naar de structuur van de verschillende diensten en de wijze waarop ze in de wereld zijn vertegenwoordigd, vind ik het spijtig dat op bepaalde plaatsen niet alle middelen optimaal – d.w.z. gecombineerd of geaggregeerd – gebruikt worden.

Zo was er op de SIAL-beurs in Parijs een wat ondermaats standje van Wallonië. Er is dus toch een bepaalde samenwerking noodzakelijk, al was het alleen maar voor het imago van ons land en onze producten. Op welke manier ziet u samenwerkingsmogelijkheden voor de verschillende gewestelijke diensten voor buitenlandse handel, eventueel via het kader van het toekomstige federale agentschap ?

Het grootste aandeel – ongeveer 60 procent – van de Vlaamse buitenlandse handel situeert zich binnen de Europese Unie. Ondanks het feit dat Vlaanderen, voornamelijk onder impuls van de vorige minister-president, diverse exclusieve samenwerkingsakkoorden afgesloten heeft met een aantal landen in Oost- en Centraal-Europa, onder meer Polen, Hongarije, Roemenië en de Baltische staten, is de export naar deze landengroep miniem. Kunnen deze samenwerkingsakkoorden als instrument niet beter benut worden om de uitvoer naar die partnerlanden te verhogen ? Dit is belangrijk want diverse van deze landen staan op de eerste rij om

toe te treden tot de Europese Unie. We gaan hoogstwaarschijnlijk immers naar een verenigd Europa in de ruimste zin van het woord. Welke inspanningen worden momenteel reeds geleverd en voor de toekomst gepland om de export naar deze landen op te drijven ? Voor wat dan ex-Joegoslavië betreft, kan Vlaanderen – en ik ben mij er ten volle van bewust dat dit misschien wat cynisch kan klinken – mogelijks ook profiteren van de daar aan de gang zijnde inspanningen voor wederopbouw, en zo meteen ook een bijdrage leveren tot de vredesopbouw aldaar.

II.7. Tussenkomst van de heer Paul Van Grembergen

De heer Paul Van Grembergen : Ik stel vast dat de buitenlandse handelspolitiek binnenkort volledig onder de bevoegdheid van Vlaanderen zal vallen. Bereidt Export Vlaanderen, het instrument van de Vlaamse overheid, zich hier reeds op voor ? Het tijdperk waarin sommige Belgicistische nostalgici met minachting neerkeken op de poging van 6 miljoen Vlamingen om onder eigen Vlaamse naam export te willen bevorderen lijkt nu wel definitief ten einde te lopen. Enkel de bijna-mythologische dimensies die sommigen nog toeschrijven aan de prinselijke begeleiding van bepaalde handelsmissies lijken een hardnekkig restant uit die periode te zijn. Persoonlijk zie ik dit veeleer als een vorm van royalistische folklore. Het belang van de aan- of afwezigheid van gekroonde hoofden op een handelsmissie wordt waarschijnlijk schromelijk overschat.

Ik vraag mij af of men überhaupt exact en objectief, d.w.z. zonder emotionaliteit in de ene of andere richting, kan bepalen of de promotie onder eigen naam en via Export Vlaanderen, enige hinder voor de Vlaamse exporteurs heeft opgeleverd ? Mocht dit het geval zijn, kan die eventuele hinder dan exact omschreven worden, zodat er adequaat op gereageerd kan worden ?

Tenslotte blijft het mijn overtuiging dat – buiten de Europese context – de Arabische wereld, mee door zijn relatieve geografische nabijheid en zijn sterk mercantiele cultuur, een belangrijke potentiële handelspartner blijft. Het feit dat er in ons land heel wat migranten uit die Arabische wereld zijn, is eveneens een factor die kan bijdragen tot het intensifiëren van de handelscontacten. Het zou dan ook minstens onverstandig zijn om deze connectie niet ten volle uit te spelen. Zeker in de tweede en derde generatie migranten zijn er voldoende talentrijke mensen die bijna de rol van "handelsambassadeur" kunnen spelen in en voor deze landen. Louter en alleen vanuit het oogpunt van de mogelijk positieve economische effecten, dringt zich dan ook de vraag op of er – vanzelfsprekend binnen de objectieve regels die gelden voor aanwervingen – voldoende oog is voor de specifieke troeven die deze mensen te bieden hebben ? In Nederland buit men deze connectie in elk geval ten volle uit. Ook wij moeten er dus gebruik van kunnen maken.

II.8. Tussenkomst van de heer Karim Van Overmeire

De heer Karim Van Overmeire : Mijn vraag betreft de criteria op grond van dewelke een bedrijf al dan niet een beroep kan doen op Export Vlaanderen. Een aantal bedrijven hebben bijvoorbeeld een administratieve zetel in Brussel en hun productie in Vlaanderen. Kunnen zij in dat geval zowel genieten van steun van Export Vlaanderen als van de Brusselse diensten ?

II.9. Tussenkomst van de heer Luc Van den Brande, commissievoorzitter

De heer Luc Van den Brande, voorzitter : De institutionele ordening van dit land, met zijn indeling in gemeenschappen en gewesten, kan inderdaad soms bepaalde problemen opleveren. Deze problemen zijn tot nog toe echter nooit onoverkomelijk gebleken. Wel is het zo dat sommige, duidelijk zinvolle hervormingen al eens afgeketst zijn op dit soort probleem. Ik wil er in dat verband overigens op wijzen dat reeds in 1948 een wetsvoorstel werd ingediend dat ertoe strekte de ondernemingen te verplichten hun administratieve zetel te vestigen op de plaats van de belangrijkste productieactiviteit.

Het is daarnaast ongetwijfeld nuttig om goed op de hoogte te zijn van de activiteiten en middelen van de andere voor exportbevordering bevoegde diensten in België. Met dergelijke vergelijkingen moet – hoe leerzaam ze ook kunnen zijn – echter steeds met de nodige omzichtigheid worden omgesprongen.

Volgens een van verleden jaar daterende doorlichting van Export Vlaanderen zou een personeelsaanpassing en een uitbreiding van de staf noodzakelijk zijn. De vraag is daarbij natuurlijk wat men precies beoogt. Het is immers een gebruikelijke reactie om meer personeel te vragen als men meer

moet, of wil doen. Maar eerst en vooral moet duidelijk zijn wat men beoogt. Medewerkers en staf zijn steeds nodig in functie van een bepaald doel. Dit doel is vooralsnog niet volledig duidelijk aangeduid. Dit hangt overigens ook samen met het decreet van 1996 dat we hier unaniem goedgekeurd hebben. Toen stonden we voor de fundamentele keuze tussen het behoud van een overheidsinstelling, onder de vorm van een VOI, een gemengde formule of een zuiver private instantie. Recent blijkt echter dat men voor wat de publieke investeringsmaatschappij – de GIMV – betreft, voor een meer private oriëntering kiest. Wordt derhalve het principe van een overheidsinstelling (ook bij de andere diensten voor buitenlandse handel in dit land) in vraag gesteld ? We voelen allemaal wel ergens aan dat de bevordering van de export niet rechtstreeks tot de operationele kernbevoegdheden van de overheid behoort. We hebben naar best vermogen naar een instrument gezocht om deze taak toch behoorlijk te vervullen. Van de heer Van Craen had ik dan ook graag vernomen wat zijn aanvoelen is met betrekking tot de vraag of het soort van instelling dat het decreet op Export Vlaanderen instelde, nog een afdoend instrument is voor het realiseren van de gestelde doelen ?

Voor wat de overheveling van bevoegdheden betreft wil ik er op wijzen dat het hier niét over buitenlandse handel gaat, maar over de promotie en ondersteuning van export. De handelspolitiek is eigenlijk Europees en is zélfs mondiaal gekaderd via de Wereldhandelsorganisatie.

Het exportondersteunend gegeven heeft in Vlaanderen al een heel traject afgelegd. Vooraleer er een eigenlijke Vlaamse "buitenlandbevoegdheid" was, was er immers reeds een exportondersteunende bevoegdheid. Dit gegeven gaf toentertijd overigens mee aanleiding tot zekere fricties, aangezien de voorloper van Export Vlaanderen, de VDBH (Vlaamse Dienst voor Buitenlandse Handel), daardoor soms genoodzaakt was op te treden als het allround buitenlands uithangbord van Vlaanderen. Ondertussen zijn er, door de toepassing van de Sint-Michielsakkoorden, andere instrumenten voor een ruimer Vlaams buitenlands en Europees beleid gekomen.

Vraag is hoe de algemeen directeur en de organisatie een en ander benaderen : statisch of dynamisch ? Zoals men het heeft over "Texas-USA" kan men qua promotie van het product-imago gerust ook spreken over "Vlaanderen-België". Deze simpele formule blijft hanteerbaar, wat ook de evolutie is in de bevoegdheden. Maar in welke mate wordt dit door de organisatie op het terrein mee ondersteund en ingevuld ?

In Franstalig België kiest men meer en meer voor de as "Wallonie-Bruxelles" en is men – via een vrij ingewikkelde verstrengeling van stukken gemeenschaps- en gewestbevoegdheid – geëvolueerd naar één agentschap voor het buitenlands beleid én de exportondersteuning. In Vlaanderen hebben we met het oog op de noodzakelijke coördinatie een managementscomité opgericht, waarin de hoofden van alle functionele "externe" departementen, afdelingen en diensten zetelen. Hoe evolueert dat ? Hoe verloopt die vorm van beleidsafstemming ? Moet men daar, vanuit het aanvoelen van Export Vlaanderen, verder in gaan of is dat iets wat zich geleidelijk spontaan opbouwt en invult ? Het zou immers een volledige versnippering van instrumenten en krachten zijn als men aan Vlaamse kant (VLEV's, gemeenschapsattachés, investeringsprospectoren, technologische attachés e.d.m.) geen rekening zou houden met elkaars respectieve inspanningen.

Daarnaast blijft ook de kwestie gesteld van de Belgische ambassades en de taken die deze verondersteld worden te vervullen ten behoeve van de deelstaten. Ook hele contingenten ereconsuls hebben terzake nuttig werk verricht en er zijn ook de technologische attachés van het federale niveau. Ook met deze componenten dient op de een of andere manier rekening gehouden te worden. In de hele hervorming, doorgevoerd onder toenmalig minister Di Rupo, zijn trouwens voor het federale niveau nog een aantal nieuwe instrumenten gecreëerd. Het essentiële punt is : wat is het meest nuttig voor onze ondernemers die exporteren ? Het is tenslotte niet Vlaanderen, Wallonië, Brussel of België dat exporteert, maar het zijn mensen en bedrijven die iets produceren en exporteren.

III. ANTWOORDEN VAN DE HEER MARC VAN CRAEN

De heer Marc Van Craen, algemeen directeur van Export Vlaanderen **:** Ik dank u voor uw vragen. Ze zijn een bewijs van de belangstelling die van deze commissie uitgaat naar de bevordering van onze export, die een wezenlijk onderdeel vormt van de Vlaamse welvaart.

De heer Ramon heeft terecht opgemerkt dat ik u beleidsmatig op uw honger gelaten heb. Dat heb ik bewust gedaan : in de komende weken en maanden gaan we met de raad van bestuur grondig naden-

ken over de opdracht van Export Vlaanderen. Onze opdracht is de export te bevorderen. Maar wordt er niet meer van ons verwacht ? Sommige bedrijven vragen ons ook ondersteuning bij "handelsontwikkeling". Willen een aantal bedrijven aanwezig zijn op de internationale markt, dan kunnen ze zich niet langer beperken tot het bevorderen van hun exportcapaciteiten, maar dan moeten ze ook bedrijven kunnen oprichten of overnemen in het buitenland en aan competitieve prijzen grondstoffen, halfafgewerkte producten of technologieën kunnen aankopen. Moet onze opdracht niet worden aangepast aan deze recente ontwikkelingen ? In Xi'an hebben we, met de minister, zopas de eerste steen gelegd van het Xi'an Flanders Innovation Center. Dat is een initiatief van een Vlaamse ondernemer, de Chinese provincie Shensi en de provincie Antwerpen. Zes Vlaamse bedrijven staan klaar om in dat centrum in te stappen : zij willen ginds investeren. Met het stimuleren van dit soort activiteiten in het buitenland creëren we echter ook werkgelegenheid in Vlaanderen. Zulks mag genoegzaam blijken uit een VEV-studie dienaangaande.

De export-import tussen moeder- en dochterbedrijven is inderdaad zeer belangrijk. Een deel van onze export vloeit uit deze bijzondere relatie voort. Ik denk bijvoorbeeld aan de chemische industrie in Antwerpen of aan de automobielnijverheid in Vlaanderen. Het moederbedrijf beslist immers naar welke markt een dochterbedrijf zal exporteren (een fenomeen dat bekend staat onder de benaming "captive markets") of hoe een internationaal order productiegewijs verdeeld wordt onder haar dochterondernemingen. Ik denk hierbij bijvoorbeeld aan Alcatel Bell. Als die onderneming een bestelling binnenrijft, wordt de uitvoering ervan onder verschillende vestigingen, dus ook de Antwerpse, verdeeld. Nog belangrijker is echter dat een heleboel bedrijven niét in dergelijke relaties zitten, met name dan de Vlaamse KMO's, die het gros van onze klanten uitmaken.

We zijn bezig met een benchmarking-studie waarin onderzocht wordt wat vreemde overheden doen inzake exportbevordering, en hoe zij zich georganiseerd hebben. Zonder vooruit te willen lopen op de resultaten daarvan, kunnen we stellen dat in alle Europese landen de overheid meent dat ze een rol moet spelen in de exportbevordering. Soms is dit een puur overheidsingrijpen, in andere landen is dat een combinatie van overheids- en privé-initiatief, nog in andere landen gaat het om een puur privé-initiatief, bijvoorbeeld in Oostenrijk, waar hoofzakelijk de Kamers van Koophandel voor exportbevordering instaan. De bedrijven zijn daar overigens ook verplicht om lid te worden van een dergelijke Kamer van Koophandel.

Qua rol die weggelegd moet zijn voor de overheid, denk ik dat de overheid in de eerste plaats moet inspelen op een van de bedrijven uitgaande vraag. Het is niet louter omdat Export Vlaanderen bestaat dat bedrijven er ook een beroep op doen. Als Export Vlaanderen niet bestond, zou men het moeten uitvinden. Dat zeg ik op basis van gesprekken die ik met ondernemers heb gevoerd. Dat heeft nu eenmaal te maken met onze KMO's, die de basis zijn van ons industrieel en economisch weefsel : zij zijn te klein om op eigen houtje aan exportbevordering te doen en verwachten terzake een tussenkomst en steun van de overheid. Zolang wij in Vlaanderen dus met dit type van bedrijven zitten, zal er mijns inziens een rol zijn weggelegd voor de overheid inzake exportbevordering.

Ik ga over naar de vragen van de heer Van Nieuwenhuysen. Ik dank overigens alle commissieleden voor de positieve appreciatie over de dienstverlening van Export Vlaanderen. Ik zal dat aan het personeel meedelen. Het is voor ons steeds een riem onder het hart te weten dat er in het Vlaams Parlement mensen zitten die Export Vlaanderen een goed hart toedragen en die de inspanningen van het personeel weten te waarderen.

Uw vraag dan over het Personeelsstatuut. Van zodra het instellingsspecifiek besluit in het Belgisch Staatsblad is verschenen, zullen – naar ik meen – ongeveer een dertigtal personeelsleden moeten kiezen voor het statutair of het contractueel regime. Als ze kiezen voor het behoud van een contractueel statuut zullen ze de voordelen van een extra-legaal pensioen behouden dat ze hebben meegebracht van de BDBH.

Wat er gaat gebeuren met het personeel dat eventueel van de BDBH overkomt, weet ik niet. Hierover wordt momenteel nog onderhandeld op politiek niveau. Ik weet ook niet of het de intentie is dat het personeel zou moeten overkomen. Er wordt in de discussie immers een onderscheid gemaakt tussen de betrekkingen op zich en de titularissen ervan. Het is niet omdat – met de verschuiving van bevoegdheden – een betrekking (en de daarbij horende middelen) moet overkomen, dat de titularis ook moet overkomen. Men kan die mensen verschillende mogelijkheden geven : ze kunnen ook een uitstapregeling krijgen of ondergebracht worden in andere federale diensten.

De discussie over de 17 eenheden houdt geen verband met de vooropgestelde overheveling van

BDBH-bevoegdheden. Dat cijfer is wel gebaseerd op een studie van Deloitte & Touche over de werklast bij Export Vlaanderen. De conclusie was dat de toenmalige werklast 17 bijkomende voltijdse eenheden vereiste.

Als ons takenpakket verandert, moeten we ook het personeelsprofiel aanpassen door eventueel meer specialisten aan te trekken. Er zijn twee opties : we kunnen ons voort geografisch opstellen (een maximaal aantal posten bezetten) of kiezen voor een sectorale benadering (minder posten, maar dan bemand door meerdere specialisten in specifieke branches). In het eerste geval proberen we de hele wereld te omvatten : we zoeken in de lokale markten naar kansen die we vervolgens doorspelen naar onze bedrijven. In het tweede geval moeten we per sector specialisten aantrekken. Als we voor deze laatste optie gaan, moeten we ander personeel aanwerven of ons huidige personeel anders opleiden. Beide opties hebben voor- en nadelen en houden bepaalde implicaties in voor ons personeel. De raad van bestuur heeft echter nog niet beslist.

Het voorstel om het buitenland op een sectorale manier aan te pakken brengt wel een praktisch probleem met zich. Zo heeft de federale minister van Buitenlandse Zaken in augustus van dit jaar de regels voor het uitreiken van speciale (o.a. diplomatieke) paspoorten gewijzigd. Daardoor kan per standplaats maar één Vlaamse economische vertegenwoordiger van een diplomatiek statuut genieten. Hetgeen tot discriminatie kan leiden in de hypothese dat er verscheidene VLEV's op één enkele standplaats aanwezig zouden zijn. Ik weet niet of we daarover nog kunnen discussiëren met de federale minister. We mogen evenwel ook niet uit het oog verliezen dat de moderne communicatiemiddelen toelaten om zelfs met een geografische spreiding tot sectorale specialisatie te komen bij onze vertegenwoordigers.

De vertegenwoordigers in de Verenigde Staten zijn weliswaar geografisch verspreid, maar hebben zich toch gespecialiseerd. Zo houdt de vertegenwoordiger in Los Angeles zich niet alleen met zijn gebied bezig, maar ook met de hele Amerikaanse elektronica- en informaticasector. De vertegenwoordiger in Chicago houdt zich ook met de Amerikaanse automobielsector bezig.

Ik vind het verder ook logisch dat we ons op termijn laten betalen voor onze diensten. Ik denk overigens dat de bedrijven zich daartegen niet zouden verzetten. Op dit moment is het echter nog niet uitgemaakt of we met twee pakketten zullen werken : een gratis en een te betalen pakket. Momenteel bestuderen we de situatie in het buitenland om te leren welke diensten daar betaald moeten worden en welke prijs men daarvoor vraagt. Deze discussie kunnen we niet los zien van het door de Vlaamse regering gewenste, en in het vooruitzicht gestelde, beheerscontract. Zeker nog voor het einde van deze legislatuur zouden we met de Vlaamse overheid moeten afspreken wat er precies van ons verwacht wordt.

De voorzitter : Is het ook niet zo dat Europa exportgerelateerde subsidies (zoals bijvoorbeeld het gratis ter beschikking stellen van standruimte op internationale beurzen door AWEX) vanaf een bepaald niveau als oneerlijke concurrentie gaat beschouwen ? Ook dit gegeven moet in rekening worden gebracht bij het evalueren van de opportuniteit van het al dan niet te laten betalen van de dienstverlening.

De heer Marc Van Craen : Al onze financiële stimuli werden door Europa bekeken. Zo zijn wij momenteel bezig die financiële steun te herzien om de drempel te verlagen. De Europese overheid buigt zich over ons ontwerp om na te gaan of aan alle Europese concurrentieregels is voldaan. Ook de Waalse financiële stimuli werden door Europa onderzocht. Ik weet evenwel niet of de Europese Commissie al een definitieve uitspraak heeft geformuleerd.

Ik weet dat AWEX op beurzen aan bedrijven een minimale oppervlakte gratis aanbiedt. Bedrijven die via AWEX werken krijgen dus marginaal betere voorwaarden, maar de meeste Vlaamse bedrijven maken daar geen punt van. Ik betreur deze discriminatie, maar zie niet onmiddellijk een oplossing tenzij Europa een duidelijk standpunt inneemt.

Mijn uitspraak over de Geschillendienst in "De Standaard" dateert reeds van de maand mei van dit jaar. Ik weet niet hoever de onderhandelingen over de Geschillendienst gevorderd zijn, maar wij willen bij regionalisering van de Geschillendienst die dienst evidenterwijze bij ons onderbrengen. Dat zal de zaken overigens veel vergemakkelijken en alles meteen ook veel doorzichtiger maken voor de bedrijven.

We hebben inderdaad geen vertegenwoordiger in Texas. Onze vertegenwoordiger in Atlanta concentreert zich echter mee op die staat. Ik zal rekening houden met de informatie van de heer Verrijken wanneer wij ons buitenlands netwerk herbekijken. In Taiwan werken we via de private vertegenwoordiger van Fabrimetal. Vooraleer we beslissen een officiële vertegenwoordiger naar Taiwan te sturen,

moeten eerst op diplomatiek niveau een aantal problemen opgelost worden. Ik weet ook niet of wij uit China producten importeren gemaakt door gevangenen. Het is aan het federale ministerie van Economische Zaken om te oordelen over eventuele importlicenties.

Voor wat dan de vragen van de heer Bril betreft. KMO's zijn inderdaad onze belangrijkste klanten. Het Shanxi Flanders Innovation Centre trekt bijvoorbeeld in de eerste plaats KMO's aan. Hetzelfde geldt voor ons dienstencentrum in Shanghai. Niet alleen onze grote bedrijven, maar ook onze KMO's willen zich in China vestigen en zoeken daar een niche.

De perceptie van een "kakofonie" van los van elkaar opererende exportbevorderende instanties dient toch wat genuanceerd te worden. De verschillende GOM's, Kamers van Koophandel en Unizo plegen immers geregeld samen met ons overleg. Op die manier proberen we onze programma's op elkaar af te stemmen zodat we niet allemaal op hetzelfde moment in dezelfde regio aanwezig zijn. Bovendien bieden wij onze diensten aan al die spelers aan. We bereiden ons jaarprogramma ook voor in overleg met AWEX, de Brusselse Dienst voor Buitenlandse Handel en de Belgische Dienst voor Buitenlandse Handel. Dat overleg zal, samen met de homogene bevoegdheidspakketten die zullen tot stand gebracht worden door de hervorming van de BDBH, tot een goede coördinatie van de verschillende betrokken instanties leiden.

Ik ga nu in op de vragen van de heer Sarens. Wat onze inkomsten betreft, kan ik u melden dat wij onszelf – vrijwillig – tot doel hebben gesteld voor de helft van onze buitenlandse initiatieven zelfbedruipend te zijn. Wij vragen daarom een forfaitair bedrag aan de Vlaamse bedrijven die willen deelnemen aan beurzen en zakenreizen. Het is waar dat AWEX over een ruimer budget beschikt, maar de beslissing daarover is nu eenmaal een zuivere bevoegdheid van de regio's zelf. Bovendien moet men bedenken dat die instelling een zwaardere opdracht heeft, want zij sluit ook het Waalse equivalent van onze VLAM in. Ook in Vlaanderen is het debat over het samenbrengen van sommige instellingen trouwens onvermijdelijk geworden. Wij willen daar constructief aan deelnemen.

Imagovorming is een problematisch onderwerp : men kan dat niet eenvoudig of eenduidig manipuleren. Ook ten gunste van een bewust ontwikkeld kwaliteitslabel als "Made in Taiwan, Made in Excellence" moeten nog geregeld nieuwe inspanningen gedaan worden. Men moet zich in de eerste plaats de vraag stellen of de bedrijven wel de behoefte hebben aan de promotie van hetzij een Belgisch, hetzij een Vlaams kwaliteitslabel. In de vleessector bijvoorbeeld blijken verschillende kwaliteitslabels naast elkaar te bestaan. Een omvattende regionale aanpak is wenselijk, na een grondig debat. Als de uitkomst een kwaliteitslabel is, dan moet het in elk geval om een betekenisvol label gaan. Wat de andere Vlaamse betrokkenen betreft, is een optreden in gespreide slagorde niet wenselijk. Samenwerking verdient de voorkeur. Met de GOM's hebben wij goede contacten, evenals met de VLAM. Die laatste heeft overigens slechts 2 vertegenwoordigers in het buitenland (in Parijs en Keulen) en komt daardoor spontaan bij ons terecht. De bedrijven zijn in elk geval het meest gediend met een gecoördineerde aanpak.

De heer Hostekint merkte de spectaculaire groei van onze export op. Die is inderdaad een feit. Een en ander is ongetwijfeld mede te danken aan de goedkope euro. Het ogenblik is dus geschikt om nieuwe markten te veroveren. Of we nu in de eerste plaats aan het Belgische dan wel aan het Vlaamse imago moeten werken, is zoals daarnet reeds gezegd een belangrijk discussiepunt. Een eenvoudig antwoord valt evenwel niet te geven. Zo kiezen de brouwers en de chocoladefabrikanten voor het Belgische label, omdat dat al een begrip is voor die producten. Textielfabrikanten zien dan weer meer in een Vlaams label. Wat de samenwerking met de Waalse en Brusselse exportinstellingen betreft, die zit op dit moment goed. Wij komen geregeld samen om onze jaarprogramma's op elkaar af te stemmen, opdat wij elkaar in het buitenland niet voor de voeten zouden lopen. Bovendien kunnen wij terugvallen op een samenwerkingsakkoord, waardoor bedrijven uit een niet in een bepaald land vertegenwoordigde regio een beroep kunnen doen op de vertegenwoordiger van een andere regio. Centraal- en Oost-Europa zijn inderdaad prioritair en daarbij staan Polen, Hongarije en Tsjechië op de eerste rij, al wordt ook de tweede groep niet vergeten. Vooral in Polen zijn veel – ongeveer 150 – Vlaamse bedrijven op de markt aanwezig in het vooruitzicht van de toetreding van dat land tot de EU. Wellicht moeten wij ons nog meer concentreren op landen waarmee samenwerkingsakkoorden bestaan.

De heer Van Grembergen vroeg of wij ons voorbereiden op de aangekondigde volledige defederalisering van de Belgische Dienst voor Buitenlandse Handel. Welnu, wij staan klaar, al nemen wij zelf uiteraard geen deel aan de politieke discussie die thans plaatsheeft. Hij informeerde eveneens naar onze inschakeling van tweede- of derdegeneratie-

migranten in onze contacten met de Arabische wereld. Daar zijn wij mee bezig : wij hebben inmiddels een derdegeneratiemigrant van niveau 1 in dienst. Bij de kandidaat-Vlaamse economische vertegenwoordigers zijn ook verscheidene tweede- en derdegeneratiemigranten.

Aan de heer Van Overmeire kan ik antwoorden dat Export Vlaanderen slechts één selectiecriterium aanwendt : het bedrijf dat om onze diensten vraagt, moet in Vlaanderen gevestigd zijn. De meeste werken ook exclusief met ons, al zijn er enkele die ook al eens op AWEX een beroep doen.

Aan de voorzitter kan ik zeggen dat Export Vlaanderen gelooft in het belang van de dienstverlening die zij aanbiedt. Bedrijven vragen werkelijk om een overheidsinstelling met een dergelijk aanbod. Wij zijn dan ook blij dat zij ons hoog inschatten. Wat onze doelstellingen betreft, daarover gaat de raad van bestuur zich weldra buigen. Wij bevinden ons immers in een overgangsjaar : de defederalisering komt eraan en de vraag rijst nu of wij ons voortaan moeten blijven beperken tot dienstverlening in de exportbevordering dan wel of wij onze activiteiten moeten verruimen tot handelsontwikkeling. Verder moet ik ook hier herhalen dat de ondersteuning van buitenlandse imago's niet eenvoudig is. Gecoördineerde acties zijn wellicht aangewezen : zo kunnen wij een voorbeeld nemen aan de Berlinwoche die Berlijn in mei in Polen organiseerde. Daarin werden culturele, wetenschappelijke en commerciële initiatieven samengebracht.

In Franstalig België wordt de band tussen Wallonië en Brussel inderdaad in de verf gezet. Export Vlaanderen zal Brussel echter niet uit het oog verliezen. Brussel is immers een belangrijke troef, het is een stad met internationale uitstraling en de hoofdstad van Vlaanderen.

Naar aanleiding van EURO 2000 hebben we samen met FFIO (Flanders Foreign Investment Office – Dienst Investeren in Vlaanderen) een aantal ereconsuls uitgenodigd naar Vlaanderen. We werken trouwens nauw samen met FFIO, hoewel het een andere opdracht heeft dan Export Vlaanderen. Ook hier speelt het managementscomité ten volle zijn rol.

Ik ben het tenslotte volledig eens met de voorzitter dat het ultieme criterium moet zijn : wat is nuttig voor onze ondernemingen ?

De heer Patrick Hostekint : De grens tussen buitenlandse handel en ontwikkelingssamenwerking is soms bijzonder vaag. In het ontwerp van begroting voor 2001 worden – doordat de reglementering terzake nu volledig in lijn is gebracht met de vigerende OESO-regels – meer middelen uitgetrokken voor de levering van uitrustingsgoederen aan ontwikkelingslanden. Dit wordt beschouwd als een maatregel voor exportbevordering. In welke mate is Export Vlaanderen betrokken bij de procedure van toewijzing van deze contracten ?

De heer Marc Van Craen : De subsidiëring voor de levering van uitrustingsgoederen voor ontwikkelingslanden valt buiten onze bevoegdheid.

De heer Patrick Hostekint : Maar het gaat wel om een instrument van exportbevordering ?

De heer Marc Van Craen : Dat klopt, maar we zijn er niet bevoegd voor.

De heer Louis Bril : In sommige landen, zoals bijvoorbeeld Saudi-Arabië, Marokko en China, kan het imago van een prins een belangrijke rol spelen voor de exportbevordering. In de bikkelharde concurrentiestrijd zijn alle duwtjes in de rug meegenomen. Het bedrijfsleven kan dit soort steun best gebruiken.

De voorzitter : We hebben in dit parlement reeds een principiële discussie gevoerd over deze aangelegenheid naar aanleiding van een voorstel van resolutie. Als besluit werd onderstreept dat de prinselijke aanwezigheid een nuttig instrument kan zijn dat ten dienste kan gesteld worden van het bedrijfsleven.

De heer Luc Van Nieuwenhuysen : Ik heb de indruk dat de persoonlijke aanwezigheid van de prins tot mythische proporties wordt opgeblazen. De kwaliteit van de producten is nog altijd het belangrijkste, samen met het imago van een performant land.

De heer Louis Bril : De persoonlijke aanwezigheid van een prins heeft wel degelijk effect in bepaalde landen. Alle steun is meegenomen.

De voorzitter : We moeten rekening houden met de institutionele regels zoals die in het Sint-Michielsakkoord werden vastgelegd, ook al hebben sommigen het daar moeilijk mee. Ik laat trouwens opmerken dat sommige landen zelfs miss-universeverkiezingen organiseren om hun export te promoten.

Ik dank de heer Van Craen voor zijn boeiende uiteenzetting en wens Export Vlaanderen veel succes toe bij zijn missie.

De heer Marc Van Craen : Ik dank de commissie voor deze gelegenheid tot dialoog. Ik zal de aanmoedigingen van de commissie aan het personeel van Export Vlaanderen overbrengen. Bij deze gelegenheid wil ik hulde brengen aan ons personeel dat soms in zeer moeilijke omstandigheden heeft moeten werken. Deze commissie is de uitgelezen plaats om hen te bedanken.

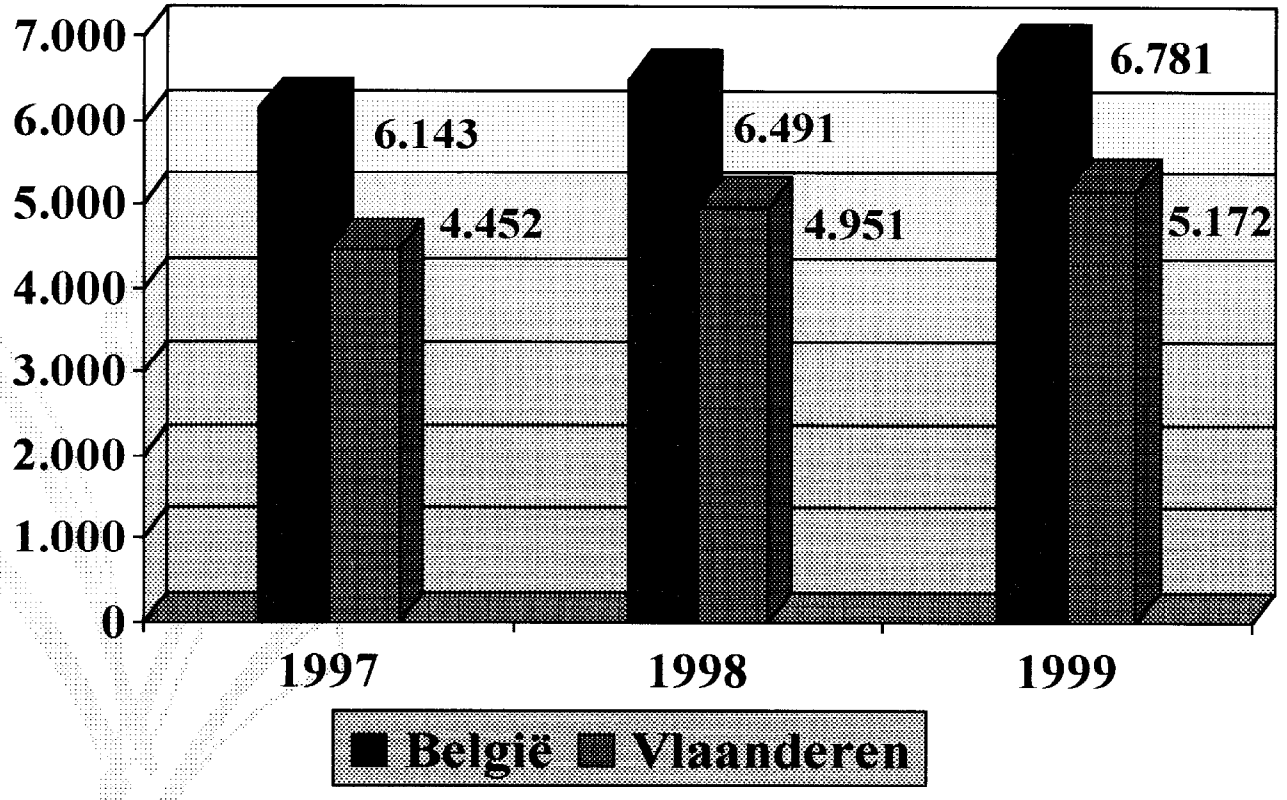
De verslaggever, *De voorzitter,*

Frans RAMON Luc VAN DEN BRANDE

BIJLAGEN

Exportcijfers

Evolutie van de exportcijfers van België en Vlaanderen, in mia BEF

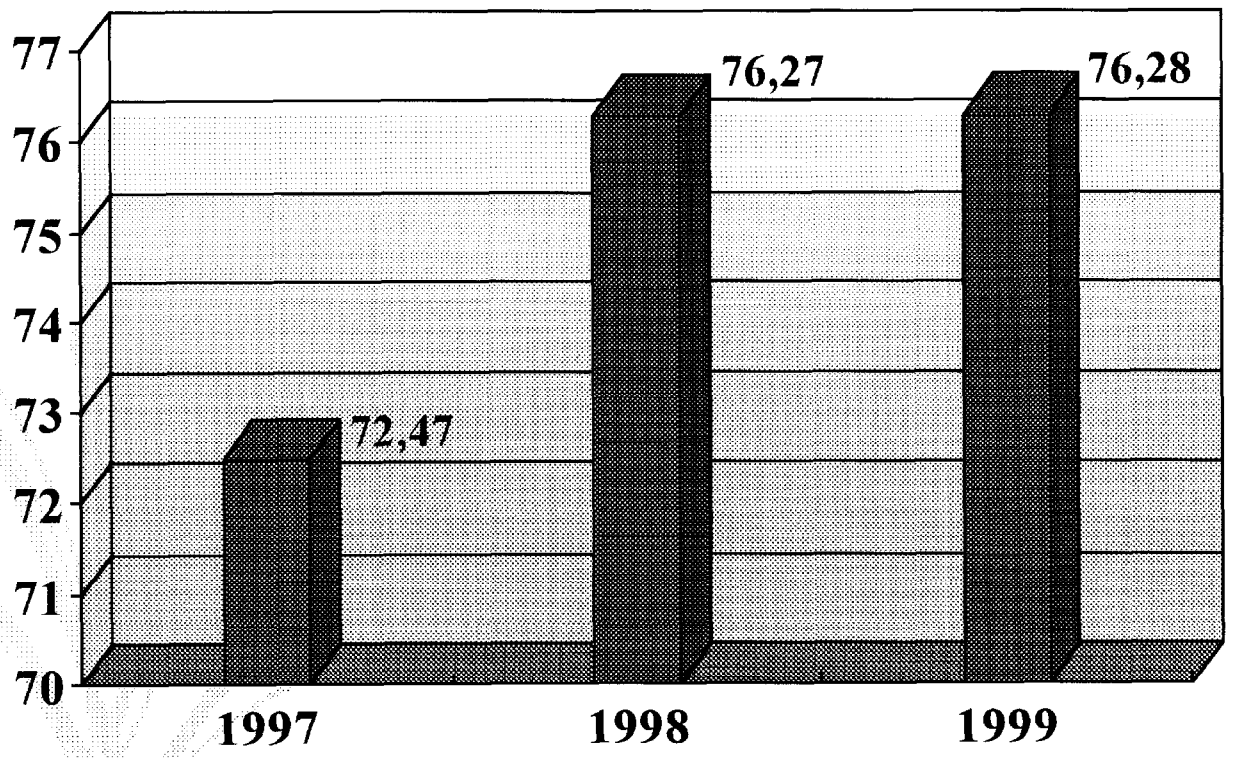


export Vlaanderen

Vlaamse openbare instelling voor exportpromotie

Exportcijfers

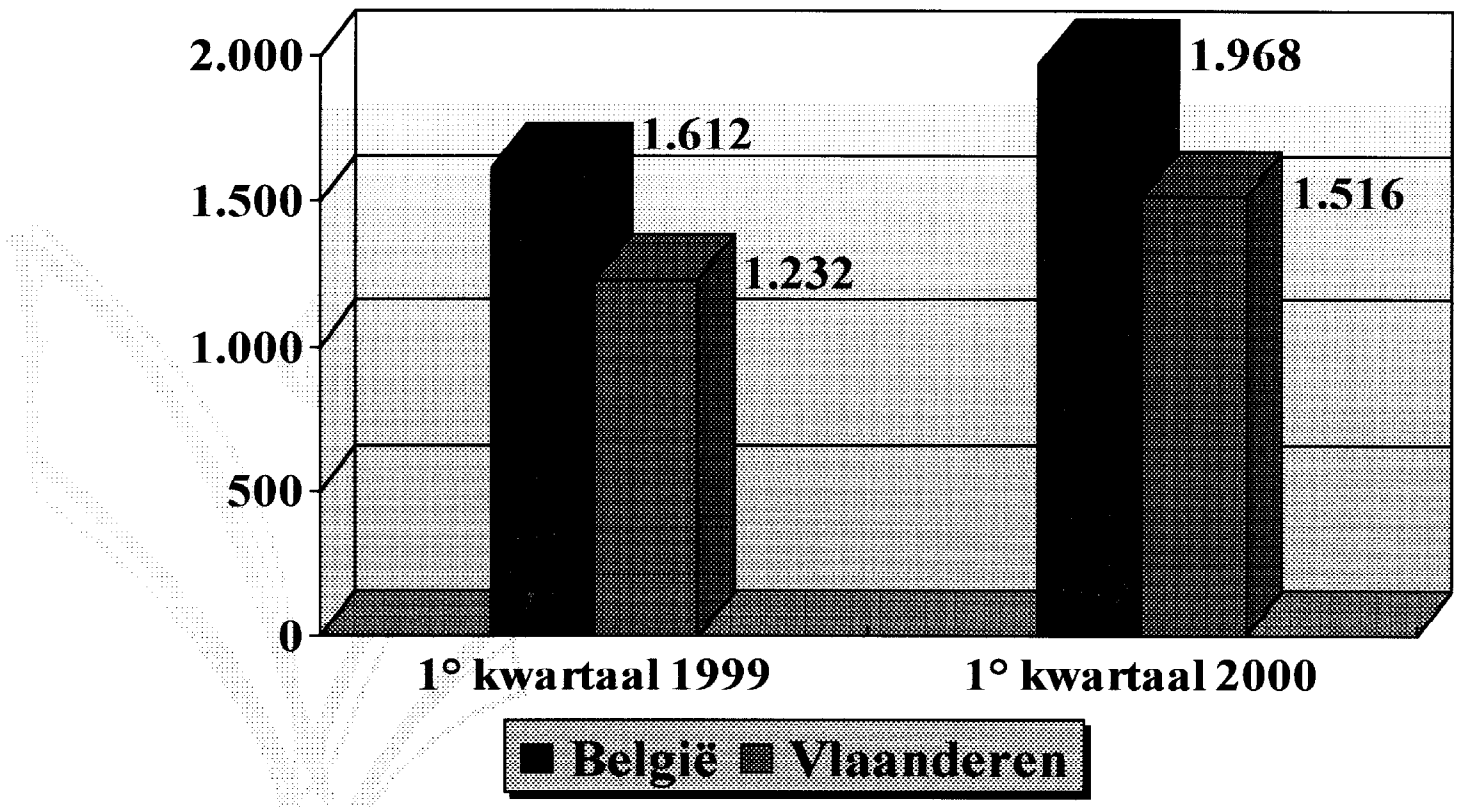
Evolutie aandeel van Vlaanderen in de Belgische Export, uitgedrukt in %



export Vlaanderen
Vlaamse openbare instelling voor exportpromotie

Exportcijfers

Evolutie van de exportcijfers van België en Vlaanderen, in mia BEF: een vergelijking

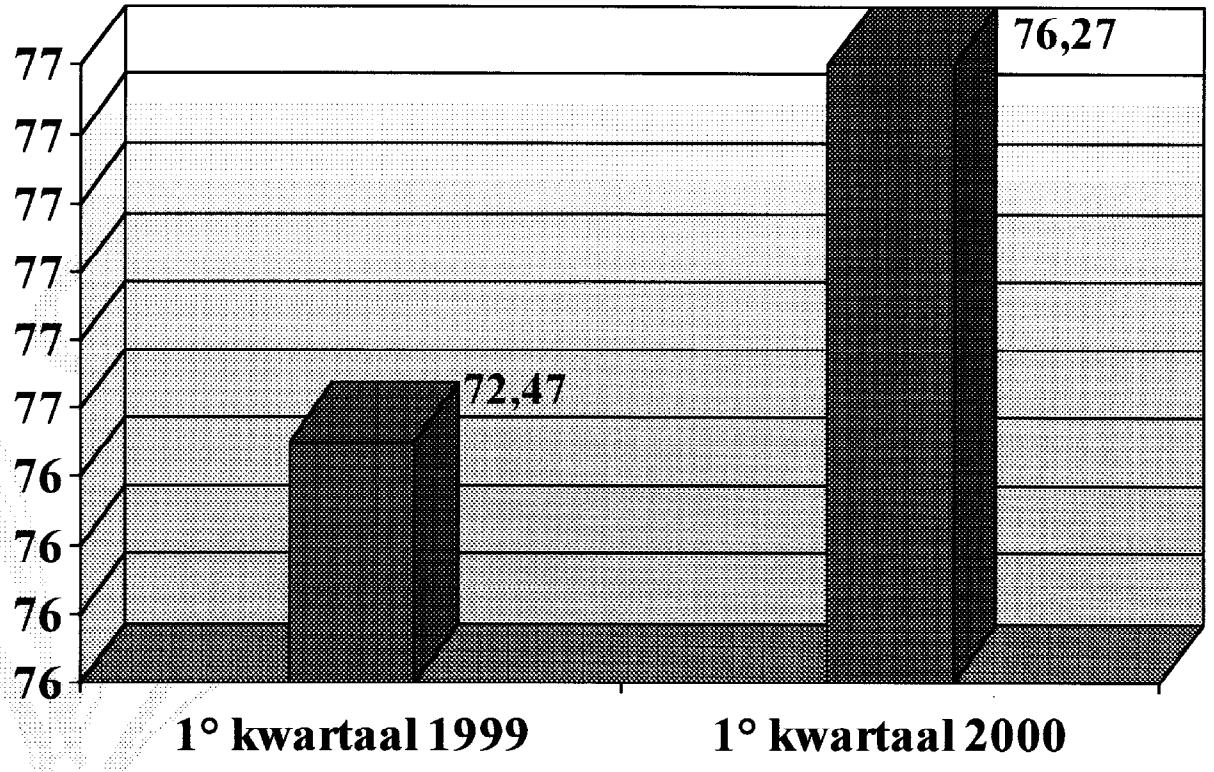


export Vlaanderen

Vlaamse openbare instelling voor exportpromotie

Exportcijfers

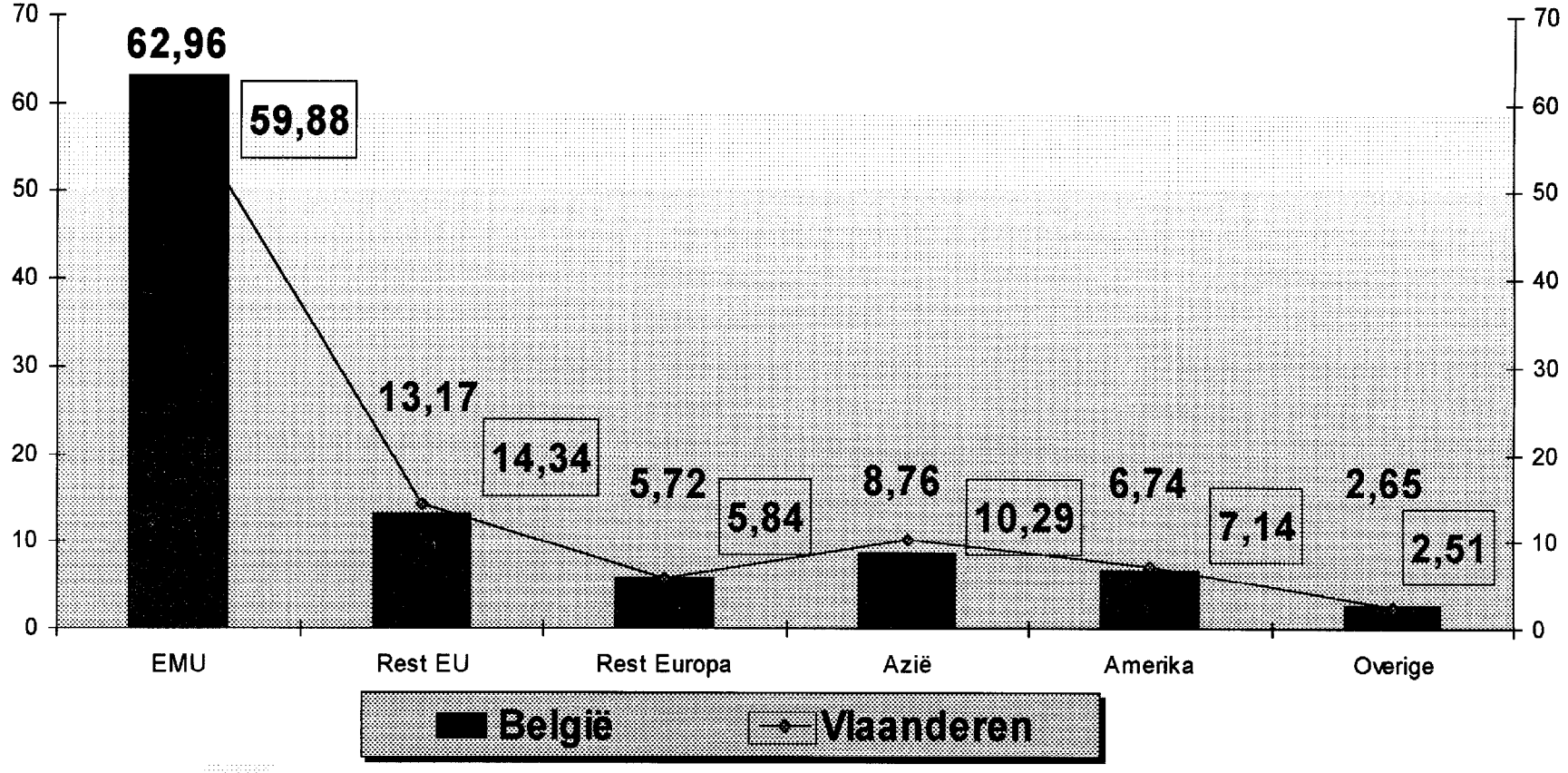
Evolutie aandeel van Vlaanderen in de Belgische Export, uitgedrukt in %: een vergelijking



export Vlaanderen
Vlaamse openbare instelling ter exportpromotie

Exportcijfers

Geografische spreiding van de Belgische/Vlaamse export in 1999, uitgedrukt in %

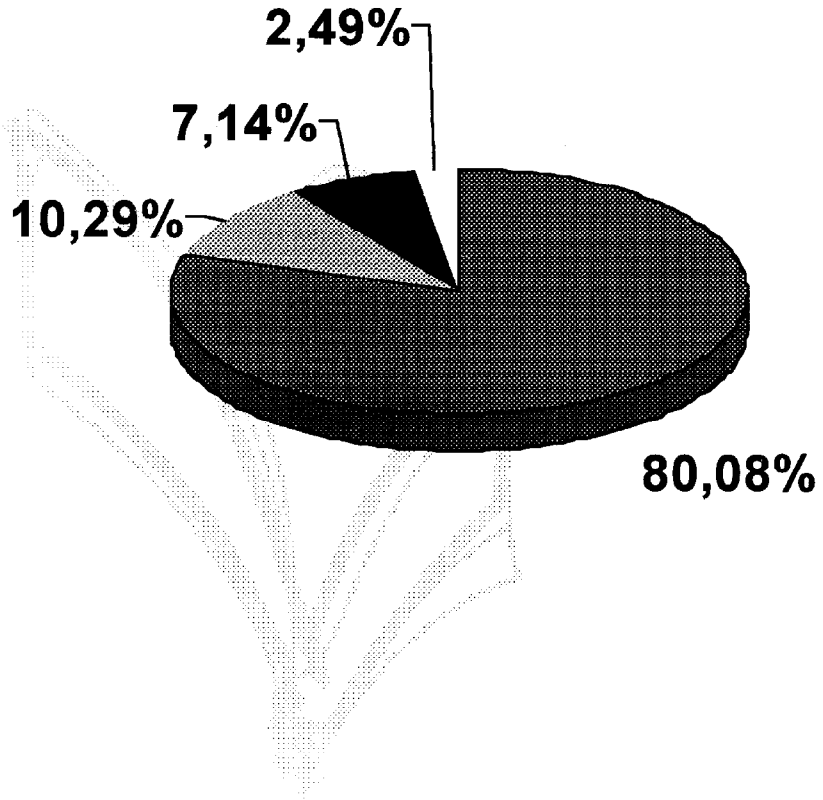


export Vlaanderen

Vlaamse openbare instelling voor exportpromotie

Exportcijfers

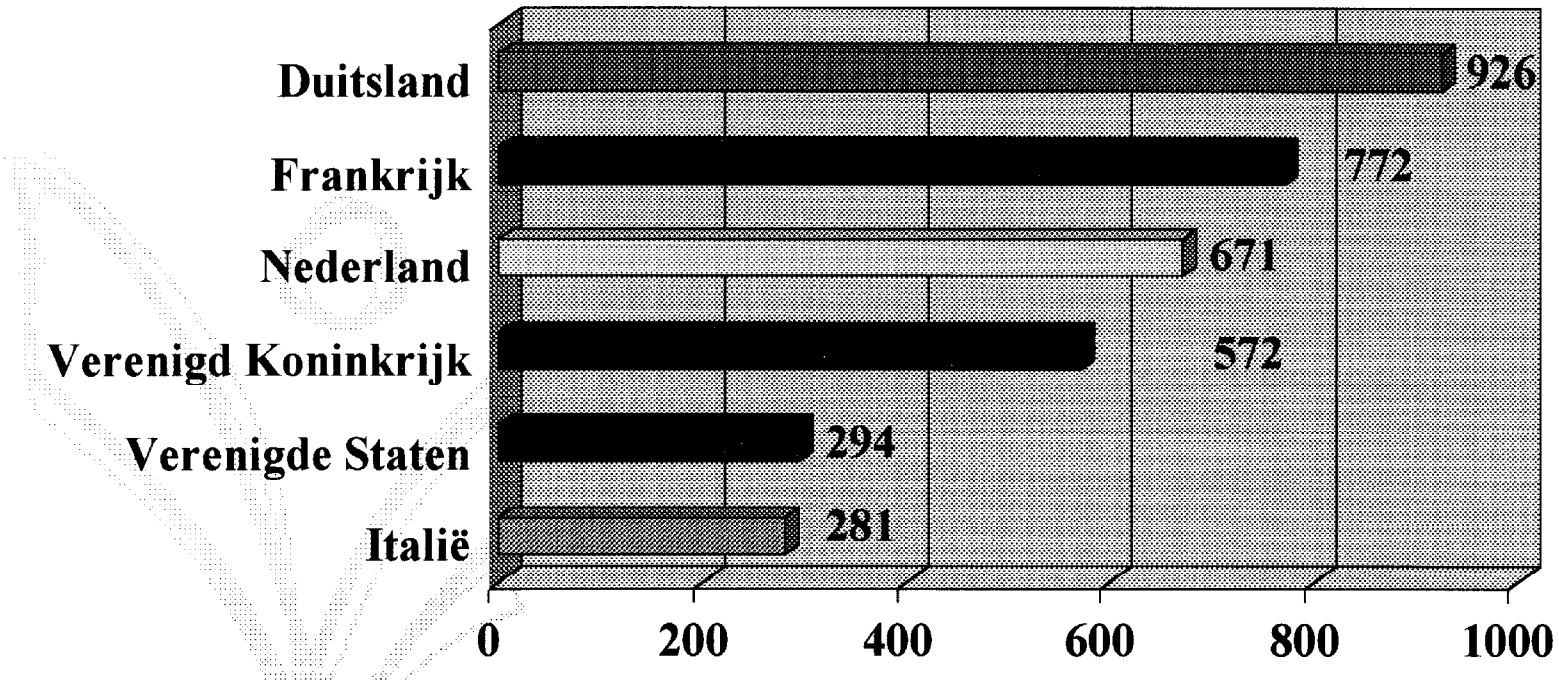
Geografische spreiding van de Vlaamse export in 1999, uitgedrukt in %



export Vlaanderen
Vlaamse openbare instelling voor exportpromotie

Exportcijfers

Belangrijkste Vlaamse exportlanden in 1999, in mia BEF

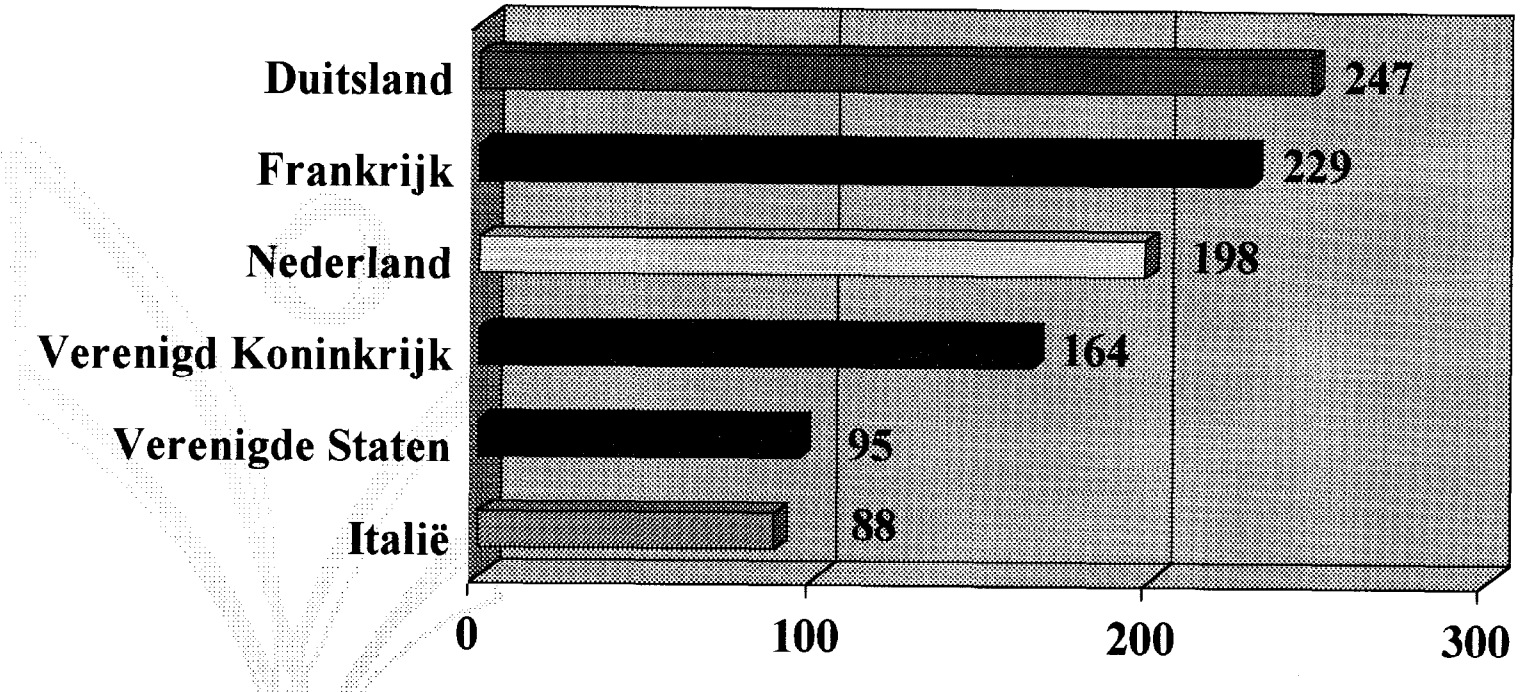


export Vlaanderen

Vlaamse openbare instelling voor exportpromotie

Exportcijfers

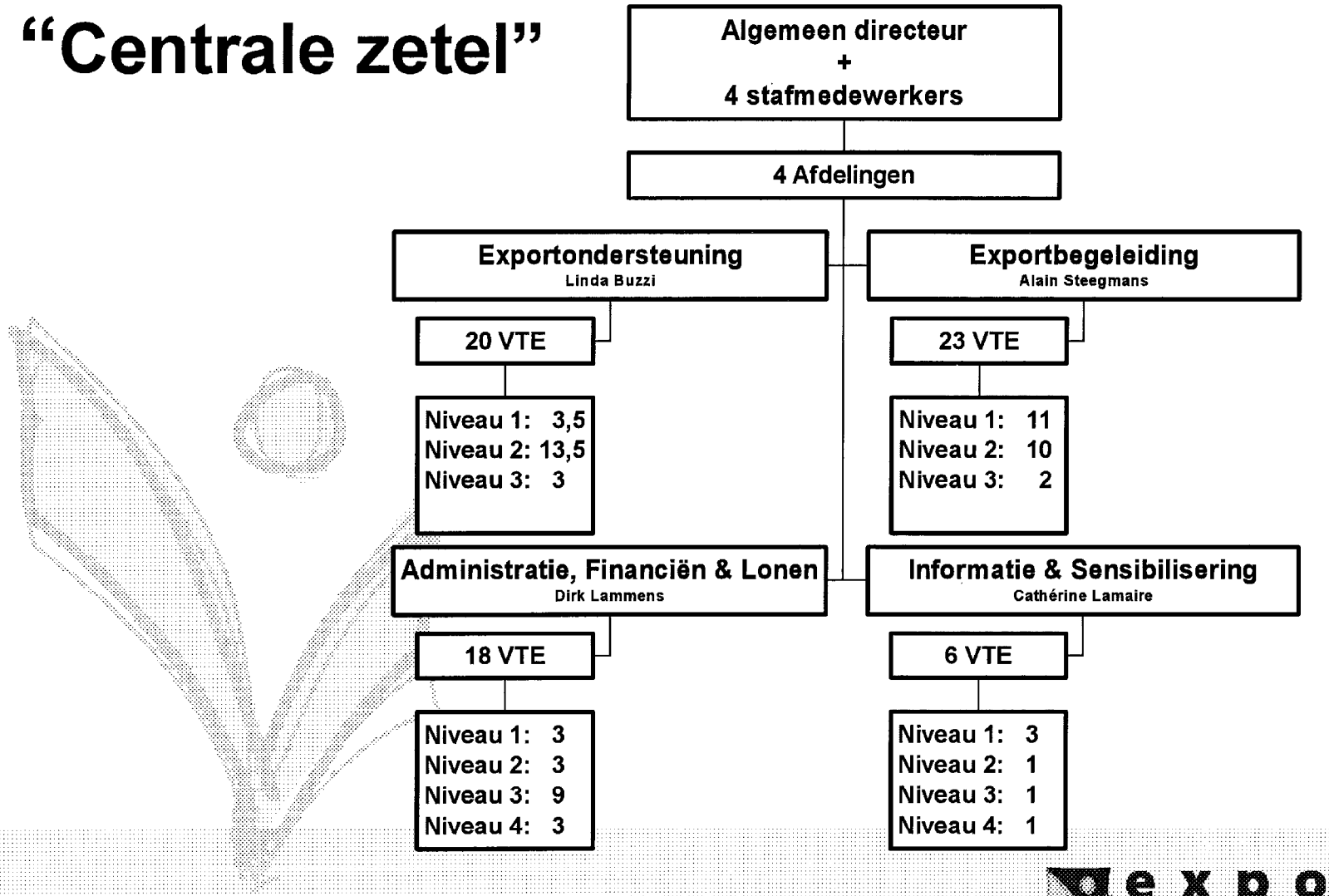
Belangrijkste Vlaamse exportlanden in 1°kwartaal 2000, in mia BEF



export Vlaanderen
Vlaamse openbare instelling voor exportpromotie

Export Vlaanderen ... mensen met inzet

"Centrale zetel"



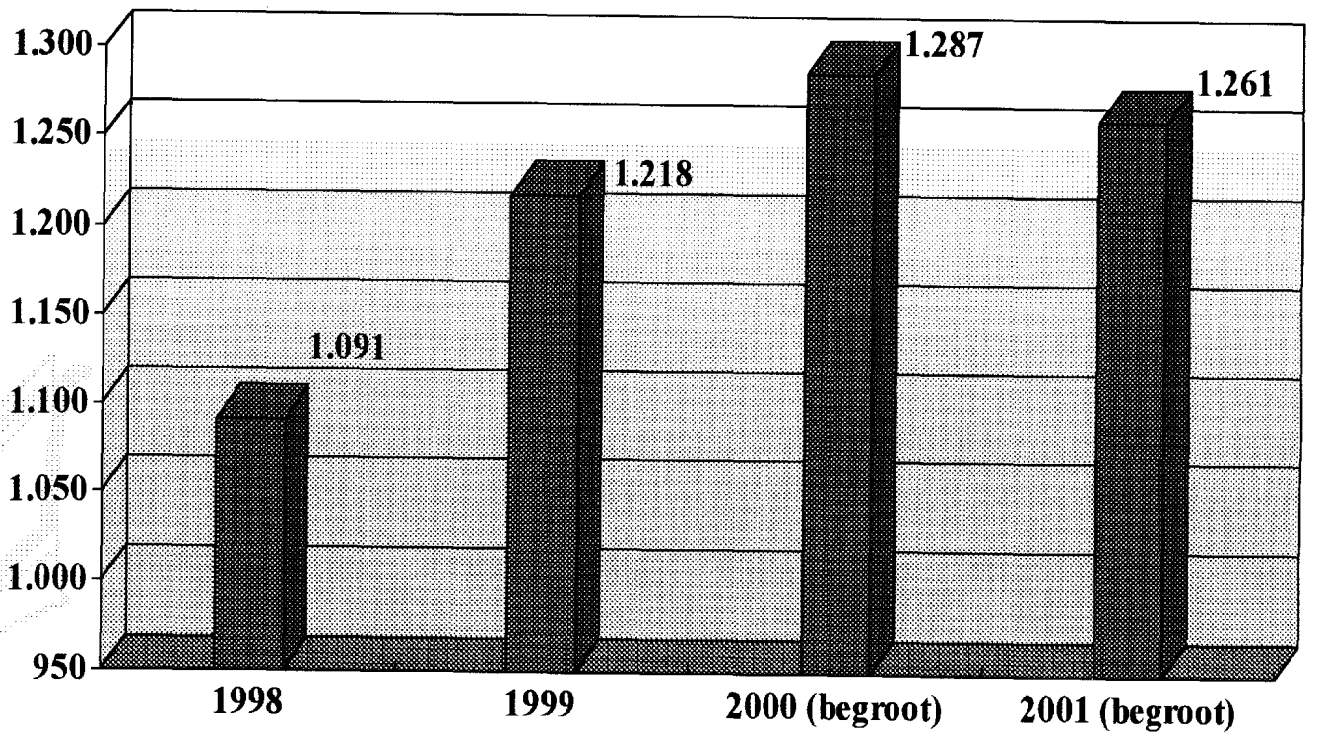
export Vlaanderen

Vlaamse openbare instelling voor exportpromotie

Begroting Export Vlaanderen

"Budget"

- In mio BEF

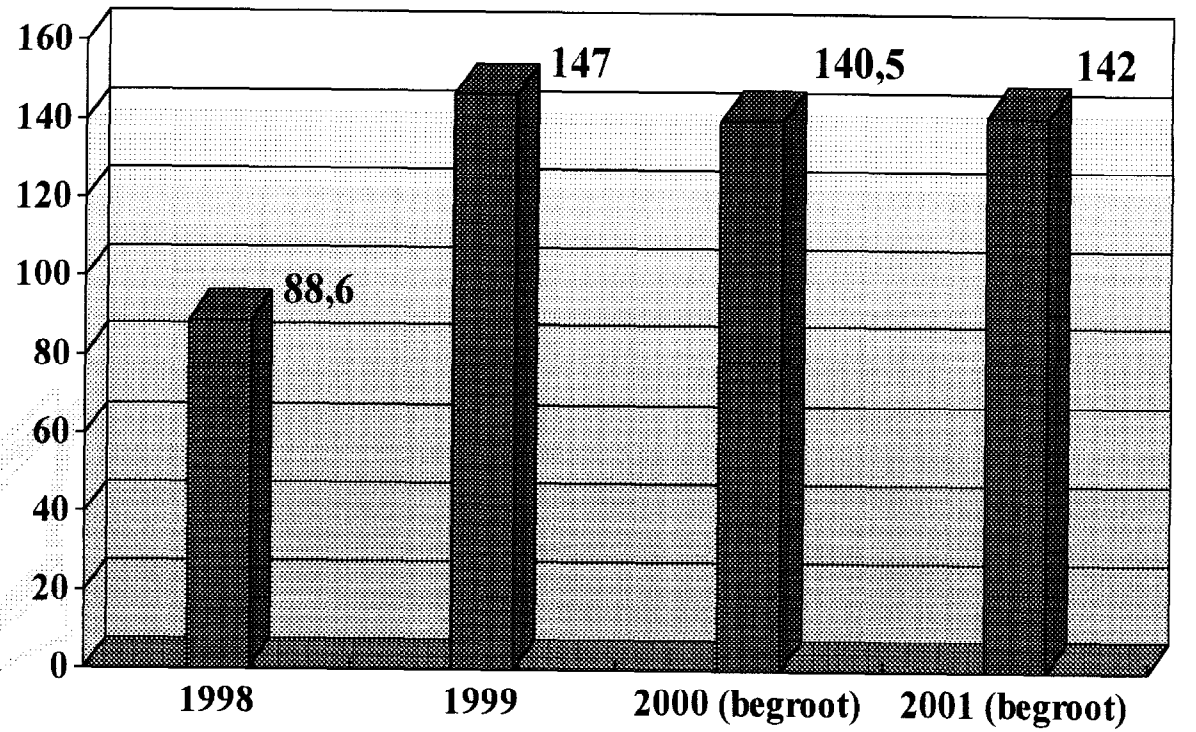


export Vlaanderen
Vlaamse openbare instelling voor expertpromotie

Begroting Export Vlaanderen

"Eigen ontvangsten"

- **In mio BEF**



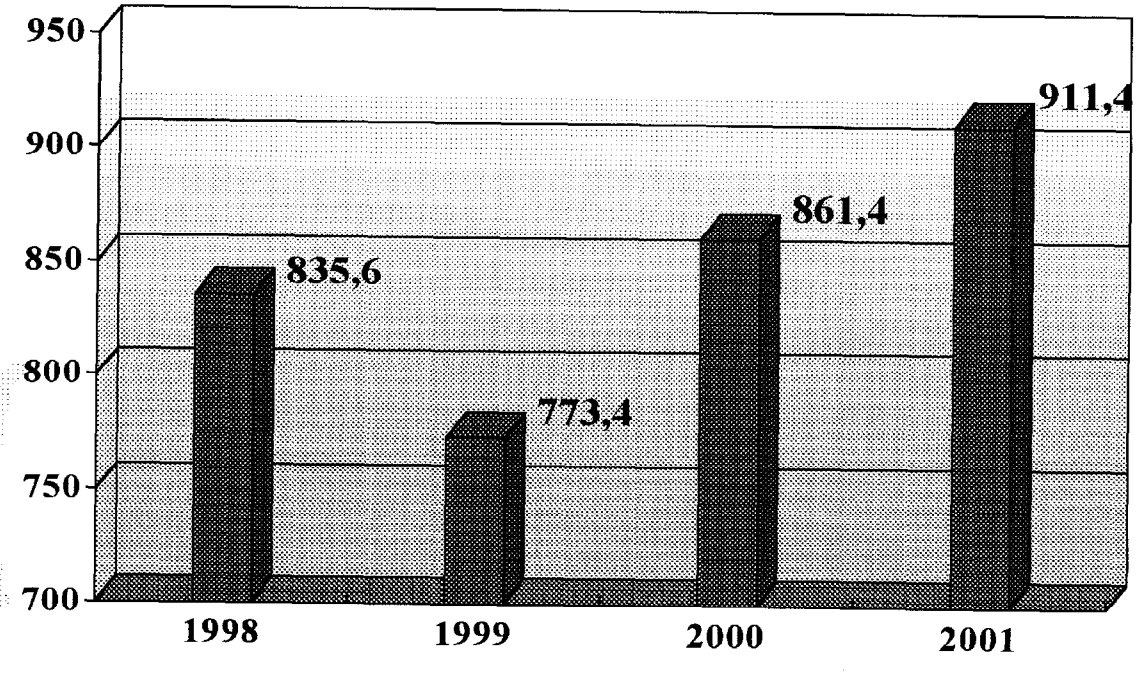
export Vlaanderen

Vlaamse openbare instelling voor exportpromotie

Begroting Export Vlaanderen

"Dotatie werkingsmiddelen"

- In mio BEF

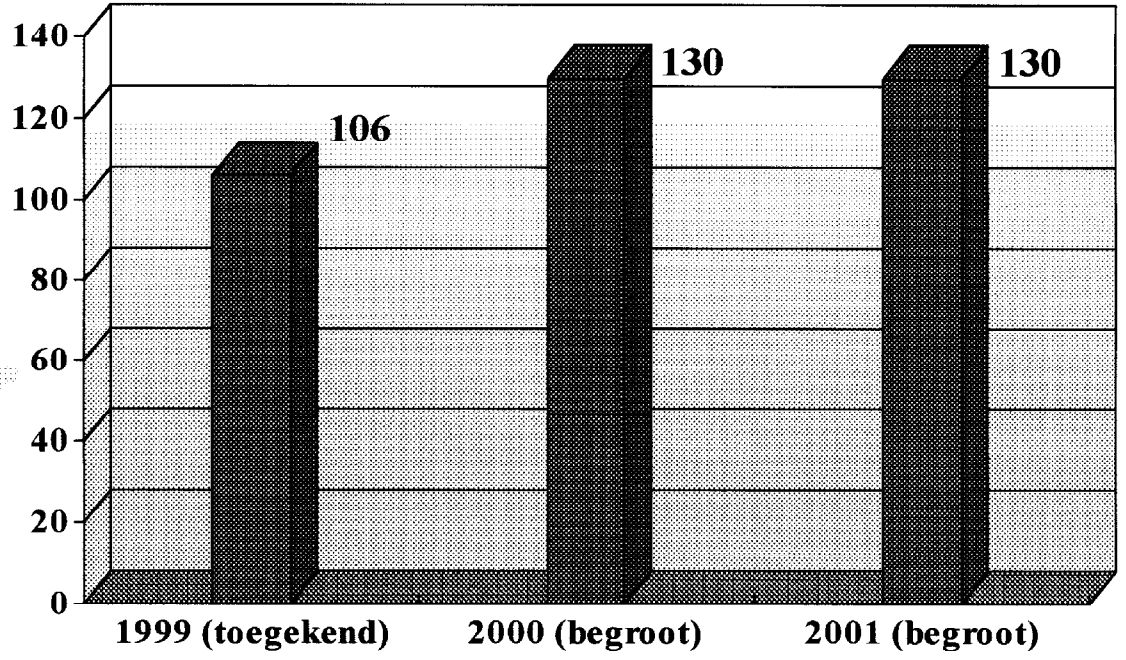


export Vlaanderen
Vlaamse openbare instelling voor exportpromotie

Begroting Export Vlaanderen

"Dotatie financiële stimuli"

- **In mio BEF**



export Vlaanderen

Vlaamse openbare instelling voor exportpromotie

Export Vlaanderen - Awex
... een vergelijking

Export Vlaanderen

- **Budget:**
  in 1999: 1.218 mia
  in 2000: 1.287 mia
- **Personeelsbestand:**
  Totaal: 279 personen
  - in België: 105
  - in het buitenland: 174 in 86 landen of regio's

Awex

- **Budget:**
  in 1999: 2.025 mia
  in 2000: 2.075 mia
- **Personeelsbestand:**
  Totaal: 361 personen
  - in België: 181
  - in het buitenland: 180 in 90 landen of regio's

export Vlaanderen
Vlaamse openbare instelling voor exportpromotie

UITVOER VAN VLAANDEREN NAAR LAND VAN BESTEMMING

TOP 100

Rang	Land	Waarde in miljoenen franken	Aandeel in %
1	Duitsland	926.329	17,91
2	Frankrijk	772.190	14,93
3	Nederland	671.329	12,98
4	Verenigd koninkrijk	571.897	11,06
5	Verenigde Staten	293.869	5,68
6	Italië	280.788	5,43
7	Spanje	195.510	3,78
8	India	120.747	2,33
9	Israël	116.620	2,25
10	Zweden	88.101	1,7
11	Zwitserland	77.925	1,51
12	Luxemburg	76.049	1,47
13	Japan	73.054	1,41
14	Oostenrijk	60.958	1,18
15	Denemarken	48.213	0,93
16	Polen	46.615	0,9
17	Portugal	43.814	0,85
18	Hongkong	41.906	0,81
19	Ierland	39.295	0,76
20	Turkije	36.466	0,71
21	Griekenland	33.940	0,66
22	Hongarije	31.104	0,6
23	Finland	30.884	0,6
24	China	30.115	0,58
25	Canada	24.404	0,47
26	Rusland	22.034	0,43
27	Noorwegen	21.726	0,42
28	Australië	20.159	0,39
29	Tsjechië	19.224	0,37
30	Zuid-Afrika	18.450	0,36
31	Taiwan	17.303	0,33
32	Brazilië	16.716	0,32
33	Thailand	15.785	0,31
34	Zuid-Korea	15.269	0,3
35	Verenigde Arabische Emiraten	14.006	0,27
36	Singapore	13.955	0,27
37	Saudi-Arabië	13.828	0,27
38	Tunesië	10.943	0,21
39	Egypte	9.413	0,18
40	Mexico	8.391	0,16
41	Maleisië	8.088	0,16
42	Libanon	7.665	0,15
43	Argentinië	7.659	0,15
44	Roemenië	7.182	0,14
45	Marokko	6.901	0,13
46	Algerije	6.841	0,13
47	Iran	6.429	0,12
48	Indonesië	5.471	0,11
49	Slowakije	5.461	0,11
50	Sri Lanka	5.438	0,11
51	Oekraïne	5.161	0,1
52	Slovenië	4.556	0,09
53	Kroatië	3.346	0,06
54	Nigeria	3.225	0,06

TOP 100

55	Nieuw-Zeeland	3.218	0,06
56	Bulgarije	3.217	0,06
57	Litouwen	3.175	0,06
58	Armenië	3.086	0,06
59	Chili	3.081	0,06
60	Pakistan	3.004	0,06
61	Libië	2.851	0,06
62	Venezuela	2.840	0,05
63	Filipijnen	2.767	0,05
64	Ivoorkust	2.681	0,05
65	Kameroen	2.514	0,05
66	Syrië	2.347	0,05
67	Malta	2.243	0,04
68	Letland	2.193	0,04
69	Jordanië	2.160	0,04
70	Cyprus	2.061	0,04
71	Estland	1.989	0,04
72	Vietnam	1.986	0,04
73	Colombia	1.982	0,04
74	Angola	1.908	0,04
75	Koeweit	1.865	0,04
76	Panama	1.820	0,04
77	Congo (Dem. Rep.)	1.772	0,03
78	Senegal	1.749	0,03
79	IJsland	1.616	0,03
80	Wit-Rusland	1.601	0,03
81	Mauritius	1.570	0,03
82	Peru	1.556	0,03
83	Oman	1.372	0,03
84	Kenia	1.343	0,03
85	Ghana	1.223	0,02
86	Bahrein	1.209	0,02
87	Guinee	1.086	0,02
88	Mauritanië	1.082	0,02
89	Irak	1.052	0,02
90	Joegoslavië	1.047	0,02
91	Ethiopië	1.045	0,02
92	Bangladesh	894	0,02
93	Mali	872	0,02
94	Gabon	819	0,02
95	Jemen	802	0,02
96	Bosnië-Herzegovina	775	0,01
97	Gaza en Jericho	683	0,01
98	Togo	659	0,01
99	Kazachstan	657	0,01
100	Soedan	642	0,01

Uitvoer van Vlaanderen naar land van bestemming (Top 100).
(waarde in miljoenen BEF)
Gegevens verwerkt tot 21 augustus 2000.
Bron: Instituut voor de Nationale Rekeningen.