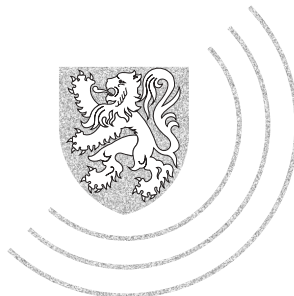


V L A A M S P A R L E M E N T



Zitting 2001-2002

10 juli 2002

GEDACHTEWISSELING

**over de Ernst & Young-studie "Optimalisering van het Buitenlands Vlaams Economisch Beleid"
met de heer Jaak Gabriels, Vlaams minister van Economie, Buitenlandse Handel en Huisvesting**

VERSLAG

**namens de Commissie voor Buitenlandse en Europese Aangelegenheden
uitgebracht door de heer Freddy Sarens**

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 ;

de heren Peter De Ridder, Patrick Hostekint ;

de heer Frans Ramon ;

de heer Etienne Van Vaerenbergh.

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 ;

de heer Jan Roegiers.

INHOUD

Blz.

I. Inleidende uiteenzetting door de heer Jaak Gabriels, Vlaams minister van Economie, Buitenlandse Handel en Huisvesting	4
I.1. Algemene doelstelling : naar een sterke organisatie "Internationaal Ondernemen" ..	4
I.2. Vergelijking met vroegere doorlichtingen	4
A. Export Vlaanderen	4
B. Dienst Investeren in Vlaanderen	4
I.3. Lessen uit het verleden en uit de doorlichting door Ernst & Young	5
II. Toelichting bij de studie door de vertegenwoordigers van Ernst & Young	5
III. Conclusies en actie-voornemens van minister Gabriels	9
IV. Algemene bespreking : vragen en opmerkingen van de leden	10
IV.1. Tussenkoms van de heer Frans Ramon	10
IV.2. Tussenkoms van de heer Jacques Laverge	10
IV.3. Tussenkoms van de heer Freddy Sarens	10
IV.4. Tussenkoms van de heer Patrick Hostekint	10
IV.5. Tussenkoms van de heer Luk Van Nieuwenhuysen	11
IV.6. Tussenkoms van de heer Luc Van den Brande	11
V. Algemene bespreking : antwoorden op de vragen en replieken van de minister	12
V.1. Antwoorden vanwege de vertegenwoordigers van Ernst & Young	12
V.2. Replieken van de minister	14

DAMES EN HEREN,

In het licht van de aangekondigde hertekening van het Vlaamse openbare exportlandschap werd op datum van dinsdag 14 mei 2002 in de Commissie voor Buitenlandse en Europese Aangelegenheden van gedachten gewisseld over de Ernst & Young-studie "Optimalisering van het Buitenlands Vlaams Economisch Beleid". Vanuit Ernst & Young werd de studie in kwestie toegelicht door de heren Luc Van der Veken, executive director Ernst & Young ETM, Dries Lodewijks, manager Ernst & Young Nederland, en Walter de Roy, director Ernst & Young ETM. De heer Jaak Gabriels, binnen de Vlaamse regering bevoegd voor de materie Buitenlandse Handel, nam eveneens deel aan deze gedachtewisseling. De volledige studie werd ter beschikking gesteld van de commissieleden, terwijl een en ander tijdens de gedachtewisseling ook extensief geïllustreerd werd aan de hand van een Powerpoint-demonstratie.

I. INLEIDENDE SITUERING DOOR DE HEER JAAK GABRIELS, VLAAMS MINISTER VAN ECONOMIE, BUITENLANDSE HANDEL EN HUISVESTING

I.1. Algemene doelstelling : naar een sterke organisatie "Internationaal Ondernemen"

Minister Jaak Gabriels : In mijn beleidsbrief over Buitenlandse Handel en Extern Economisch Beleid vestigde ik voor het eerst de nadruk op de verandering die zich de voorbije jaren heeft voorgedaan op het vlak van het internationaal ondernemen en de noodzaak voor Vlaanderen om hierop een antwoord te bieden.

De Vlaamse overheidsinspanningen voor het buitenlandse economische beleid zijn nog te veel gericht op de bevordering van de traditionele export en het aantrekken van investeringen naar Vlaanderen. De activiteiten van onze ondernemers zijn intussen echter veel gevarieerder en omvatten naast de traditionele export, ook import, doorvoer, allerlei vormen van samenwerking met partners en de uitwisseling van technologie en investeringen in het buitenland met het oog op de expansie op nieuwe markten.

Dit impliceert dat ook Vlaamse bedrijven hoe langer hoe meer in het buitenland investeren, wat de doorgroei van de Vlaamse ondernemingen met behoud van de beslissingsmacht in Vlaanderen bevordert. Het is tevens een bijkomende stimulans voor

de export. Zoals het Amerikaanse voorbeeld aantoonst, gaat immers minstens een kwart van de export naar buitenlandse dochterondernemingen.

Er bestaat dus duidelijk een behoefte aan een bundeling van de krachten en een heroriëntering van het Vlaamse externe economische beleid. Dit moet leiden tot een nieuwe, competente, centrale, ondersteunende dienst, met als doel het internationale ondernemen efficiënt, effectief en resultaatgedreven te bevorderen door het nauwer betrekken van alle actoren en het professionaliseren van het netwerk in binnen- en buitenland.

I.2. Vergelijking met vroegere doorlichtingen

Zonder vooruit te willen lopen op de uiteenzetting van de vertegenwoordigers van Ernst & Young, wil ik toch de aandacht vestigen op enkele merkwaardige vaststellingen. Zowel Export Vlaanderen (EV) als de Dienst Investeren in Vlaanderen (DIV) hebben de voorbije jaren immers reeds het voorwerp uitgemaakt van diepgaande studies en analyses.

A. Export Vlaanderen

Sinds de studie van Ernst & Young uit 1996 is er bij Export Vlaanderen niets wezenlijk veranderd. De sturing vanuit de centrale hoofdzetel van de activiteiten van de provinciale kantoren en het netwerk in het buitenland blijft ondermaats. De prestaties van de provinciale kantoren zijn er de laatste jaren zelfs op achteruit gegaan, waarbij als hoofdreden wordt gewezen op het gebrek aan sturing, de te grote autonomie van de kantoren en het ontbreken van enige meting en/of controle van de resultaten.

Het netwerk in het buitenland, potentieel de belangrijkste troef van Export Vlaanderen, loopt er verweesd bij. Sturing is nagenoeg onbestaande en de resultaten kunnen niet worden achterhaald bij gebrek aan metingen en/of controle. Op het vlak van de samenwerking met andere exportbevorderende actoren is er de voorbije jaren geen noemenswaardige vooruitgang geboekt. Ernst & Young stelt zich dan ook de vraag of bij Export Vlaanderen wel de managementcapaciteiten en de managementcompetenties aanwezig zijn om de resultaten van de studieopdracht te kunnen vertalen in resultaten in de praktijk.

B. Dienst Investeren in Vlaanderen

Arthur D. Little voerde in 2001 een management-audit uit bij de DIV. De dienst blijkt potentieel over een aantal sterke troeven te beschikken, maar

de organisatie vertoont eigenlijk hetzelfde ziektebeeld als Export Vlaanderen : gebrek aan sturing, transparantie en resultaatmetingen.

I.3. Lessen uit het verleden en uit de doorlichting door Ernst & Young

We kunnen en moeten uit dit alles een vijftal lessen trekken : (1°) de nadruk moet in de komende jaren liggen op een solide sturing van het hele apparaat door een professioneel en modern management, (2°) de netwerken in binnen- en buitenland moeten resultaatgericht werken en geleid worden, (3°) de resultaten moeten worden gemeten volgens de meest vooruitstrevende standaarden, (4°) uit de metingen moeten conclusies worden getrokken en (5°) de actiebereidheid moet sterk worden gestimuleerd, wat moet leiden tot effectieve acties, met als doel de optimalisering van het bevorderen van het internationale ondernemen.

De voorzitter : Kan de audit van Arthur D. Little bij de DIV ook aan de commissie worden bezorgd ? Ook deze is immers relevant voor de beleidsconclusies die moeten worden getrokken.

Minister Jaak Gabriels : Deze audit dateert nog van voor mijn tijd, maar ik zal de tekst aan de commissie bezorgen.

II. TOELICHTING BIJ DE STUDIE DOOR DE VERTEGENWOORDIGERS VAN ERNST & YOUNG

De heer Luc Van der Veken : In het verleden vonden al heel wat doorlichtingen plaats, waarbij we hier ook even zullen blijven stilstaan. De heer Dries Lodewijks heeft in Nederland veel ervaring met benchmarkstudies voor de ministeries van Economische en Buitenlandse Zaken. We hebben een bevraging georganiseerd bij de buitenposten van EV, de DIV en de VLAM. We zullen een kort pleidooi houden voor het gebruik van meer cijfermateriaal voor de sturing van het beleid. Internationale instrumenten kunnen daarbij helpen. We zullen ook onze conclusies uit de dieptegesprekken toelichten. Dit alles zullen we ten slotte bundelen in onze eindvoorstelling.

We hebben een zogenaamde "deskresearch" uitgevoerd. We hebben 46 personen geïnterviewd en hen gevraagd welke documenten zij belangrijk vonden. Deze documenten hebben we aandachtig bestudeerd. We hebben ook de auditrapporten en strategische plannen van 1995 tot nu geëvalueerd.

De heer Dries Lodewijks is de auteur van benchmarkstudies inzake handels- en investeringsbevordering, agrarische handelsbevordering en prestatie-metingen, en zal daarover een toelichting geven.

We hebben twee enquêtes georganiseerd bij de afdelingen van EV, de DIV en de VLAM over de hele wereld. We hebben gepeild naar hun eigen activiteiten en hebben hun mening gevraagd over de integratie- en synergiemogelijkheden.

Ten slotte hebben we nog eens 46 personen geïnterviewd, waaronder vier GOM's, drie kamers van koophandel, leden van de raad van bestuur, enzovoort. We hebben ook gebruik gemaakt van de regeringsverklaring, de beleidsbrief van minister Gabriels en de beleidsnota 2000-2004. In deze stukken komen de termen betere afstemming, bundeling van krachten, synergie en betrokkenheid van de bedrijven geregeld terug. Het gaat om internationaal ondernemen, om export en import, om outward and inward investments.

Het was onze bedoeling de drie hoofdactoren te onderzoeken : Export Vlaanderen, de DIV en de VLAM. Ook de GOM's, de federaties en de kamers van koophandel hebben we bij het onderzoek betrokken. De diensten die bezig zijn met de bevordering van handel en investeringen vormen in Vlaanderen dus een nogal onoverzichtelijk landschap.

Export Vlaanderen, de DIV en de VLAM beschikken samen over een belangrijk budget. Als we daarbij ook nog eens rekening houden met de toekomstige overheveling van het budget en van zestig personeelsleden van de BDBH, dan kunnen we gerust zeggen dat het hier gaat om een kleine maar belangrijke multinational. Zo drukte één van de geïnterviewden het trouwens ook uit. Er zijn indrukwekkende budgetten voor marketing, voor de uitbouw van internationale netwerken en voor actieprogramma's. Men voelt aan dat synergie en een meer economische aanwending van de middelen allicht wel mogelijk zijn.

We hebben ook nagegaan tot welke bevindingen de rapporten van de diverse instellingen gekomen zijn in de periode van 1995 tot nu. Blijkbaar werden er pogingen gedaan om met de implementatie te beginnen, maar die zijn vrij snel stilgevallen. Uiteindelijk is er niet zo veel veranderd. Dat geldt overigens voor alle betrokken doorlichtingen en voor alle strategische plannen.

Nu geef ik het woord aan de heer Dries Lodewijks, de auteur van een benchmarkstudie die in Neder-

land werd uitgevoerd op vraag van het ministerie van Buitenlandse Zaken en van het ministerie van Landbouw.

De heer Dries Lodewijks : Er werd ons gevraagd na te gaan hoe de handels- en investeringsbevordering in de buurlanden georganiseerd is met de bedoeling de eigen efficiëntie en effectiviteit te verbeteren.

Onze belangrijkste aanbeveling was dat men oog dient te hebben voor de kwaliteit van de handels- en investeringsbevordering. Het komt er dus niet alleen op aan dat er goede mensen op de posten zitten. Kwaliteit is een kwestie van informatietechnologie, van goede databases, van goede mensen, van opleiding en van resultaatmeting. Als men de juiste mensen in dienst neemt, dan kan dat de kwaliteit van de organisatie alleen ten goede komen.

In Nederland zijn de agrarische en de economische handelsbevordering afzonderlijk georganiseerd. Ze behoren tot verschillende departementen. Het belangrijkste verschil is dat de agrarische handelsbevordering veel kleiner is en meer gericht werkt. Deze organisatie staat ook veel verder in de kwaliteitsverbetering van het systeem. Men moet evolueren van een activiteitsgerichte naar een resultaatgerichte organisatie. Men moet zichtbaar maken waarmee men bezig is, niet alleen naar de politiek, maar ook naar de bedrijven. Met deze resultaten dient men rekening te houden bij de vormgeving van de toekomstige organisatie.

De heer Luc Van der Veken : We hebben twee enquêtes uitgevoerd bij de DIV'ers en bij de VLAM-vertegenwoordigers over de hele wereld om te peilen naar hun visie op meer integratie. We hebben 65 Nederlandstalige VLEV's, DIV'ers en VLAM-agenten aangeschreven en we hebben 46 antwoorden ontvangen. Er was dus een responsratio van 71 percent.

We hebben ook een sterkte-zwakte-analyse uitgevoerd. Het netwerk dat over de hele wereld verspreid is evenals de professionaliteit van het personeel werden als sterktes ervaren. De vrij bureaucratische organisatiestructuur en het ontbreken van een goede samenwerking in het buitenland werden dan weer als zwaktes gezien. Men verwacht dat een verbetering van de samenwerking tot betere resultaten kan leiden. Men moet ook absoluut een éénloketsysteem realiseren. Dat zijn de opportuniteiten. Als bedreigingen worden genoemd de bureaucratie en de mogelijkheid dat de activiteiten aan de privé-sector worden uitbesteed als de prestaties niet goed zijn.

Op de vraag hoe men een en ander zou kunnen verbeteren, antwoordt men ons dat dit zou kunnen via gezamenlijke acties en via een gezamenlijk gebruik van de infrastructuur. Drieëntachtig percent van de ondervraagden zien een meerwaarde in integratie en zesentachtig percent meent dat samenwerking met andere actoren positieve gevolgen kan hebben.

Voor de performantiemeting hebben we statistieken opgevraagd bij Export Vlaanderen. Er zijn blijkbaar goede en minder goede cijfers. Het aantal sessies Explus1, waarin de exportmogelijkheden naar een bepaald land worden toegelicht, is gedaald van 320 in 2000 naar 73 in 2001. Het aantal individuele begeleidingen is gedaald van 76 naar 63. Ook de beleidsbrief van de Vlaamse regering stelt dat er meer ondernemingen bij de exportmarkt moeten worden betrokken.

We hebben ook enquêtes uitgevoerd bij de provinciale kantoren. Op ons, externe consultants, maakte het een vreemde indruk dat de provinciale kantoren niet op onze vragen mochten antwoorden. We kregen wel een antwoord van de hoofdzetel. Uit een vergelijking tussen 1996 en 2001 blijkt dat sommige aspecten van de werking niet zo goed evolueren. Het aantal kantoorbezoeken is gedaald van 1667 naar 1175 en het aantal bezoekers van 834 naar 477. Ook het aantal spreekdagen van de VLEV's als ze in ons land zijn, is significant gedaald.

Hoewel we de provinciale kantoren slechts vluchtig onderzocht hebben, menen we toch dat er een aantal problematische kantoren zijn. We denken bijvoorbeeld dat er nader onderzoek mag worden verricht naar de kantoren in Antwerpen en Vlaams-Brabant.

We hebben de VLEV's ook gevraagd naar hun tijdsbesteding. Daaruit is gebleken dat ze 26 percent van hun tijd besteden aan het beantwoorden van vragen naar adresgegevens. Daarover werd ook al in 1995-96 geklaagd. Daardoor blijft er te weinig tijd over voor het echte werk, namelijk de marktprospectie en de voorbereiding van bezoeken en zendingen. Gemiddeld ontvangen de VLEV-kantoren één bezoeker om de drie dagen. Sommige kantoren ontvangen echter slechts vier of vijf bezoekers op een heel jaar. Ook de prospectieactiviteit is te beperkt.

Zoals reeds gezegd hebben de collega's van Ernst & Young Nederland net een benchmarkstudie beëindigd voor het Nederlandse ministerie van Landbouw. We willen de bevindingen van dat on-

derzoek dan ook graag inlassen in ons studierapport.

De heer Dries Lodewijks : Zoals hoger reeds gezegd heeft het ministerie van Landbouw vastgesteld dat men dient te evolueren van een activiteitsgerichte naar een resultaatsgerichte organisatie. Men kan zich natuurlijk afvragen op basis van welke criteria men dat kan toetsen. Wat zijn de kritische succesfactoren om de prestatie te meten ? Men dient goed te kijken naar de klant, naar de interne organisatie en naar de innovativiteit. Daarnaast is ook het financieel aspect belangrijk.

Men moet zich afvragen of we op de juiste markten aanwezig zijn. Welke export gaat er naar die landen ? Hoeveel vragen worden er gesteld ? Grote exportstromen leiden niet noodzakelijk tot een groter aantal vragen. Als dat een kritische succesfactor is, dan moet men gaan nadenken over de vraag hoe men dat kan meten.

De heer Luc Van der Veken : We hebben ook aan deskresearch gedaan. De leden van Export Vlaanderen zeggen in de interviews dat ze in de raad van bestuur te veel geconfronteerd worden met administratieve aangelegenheden en dat ze vrijwel nooit bezig zijn met goed onderbouwde strategische dossiers. We hebben één van onze jonge consultants enkele dagen cijferwerk laten doen op basis van gegevens van het Instituut van de Nationale Rekeningen, dus eigenlijk van de Nationale Bank van België. De relevante cijfers kunnen niet zomaar uit de computers van de Nationale Bank worden gehaald, maar ze kunnen wel relatief snel gegeneereerd en verwerkt worden. Zo kunnen enkele mooie instrumenten worden gerealiseerd.

Voor de landen waar Export Vlaanderen VLEV's heeft zitten, hebben we nagegaan of de Vlaamse export naar die landen sneller of trager stijgt dan het gemiddelde. Daaruit kunnen we enkele conclusies trekken. Duitsland is een belangrijke markt voor Vlaanderen. Sedert 1996 stijgt de Vlaamse export naar Duitsland trager dan die naar de andere landen van de Europese Unie. In 1996 steeg de export naar Duitsland met 0,22 procent tegenover een gemiddelde van 6,46 procent voor de hele EU. In 1997 bedroegen de cijfers respectievelijk 4,54 en 11,03 en in 1998 9,86 en 15,2. In Duitsland scoren we dus altijd 5 of 6 procent lager dan elders en daarover moeten we ons toch vragen stellen. Op basis van vrij eenvoudige berekeningen kan men dus nuttige instrumenten aanreiken die de raad van beheer van Export Vlaanderen kunnen helpen om het beleid bij te sturen.

Naar welke niet-traditionele landen exporteert Vlaanderen en hoe belangrijk is dat ? Andere landen zijn duidelijk veel minder belangrijk voor de Vlaamse export. In 1995 was de uitvoer naar Peru bijvoorbeeld goed voor 0,05 procent van de Vlaamse uitvoer. In 2000 was dat nog slechts 0,03 procent. We kunnen ons dan ook afvragen hoe zinvol het is om daar een VLEV-kantoor te hebben ?

De Nationale Bank is tot medewerking bereid. Ze is eventueel zelfs bereid om de cijfers aan te passen aan de vraag van de "klant". Die cijfers zijn daarvoor meer onmiddellijk bruikbaar voor het beleid, al kan men op basis daarvan geen lineaire conclusies trekken.

Onze Nederlandse collega's hebben verder ook baanbrekend onderzoek gedaan naar de evolutie van de investeringsprojecten in Nederland en in de hele wereld.

De heer Dries Lodewijks : We monitoren alle Europese investeringen. Op basis daarvan hebben we de situatie van het laatste half jaar geanalyseerd. De recessie waarvan sprake is, blijkt ook uit de cijfers. Zweden en Spanje hebben relatief meer buitenlandse investeringen aangetrokken. Andere landen, waaronder België relatief minder. Sommige sectoren doen het beter dan andere. Zo doen bijvoorbeeld de telecomunicatie en software het relatief goed, maar dat zijn verhoudingsgewijs kleine sectoren. Al bij al heeft Vlaanderen het voorbije jaar dus een substantiële daling gekend.

Vraag is hoe die negatieve trend kan worden omgebogen. Wat moet prioriteit krijgen ? Moeten de acquisitiestrategie en de organisatie worden veranderd ?

Uit een benchmarkonderzoek naar het vestigingsklimaat voor ICT in zeven landen blijkt dat België achterop loopt in vergelijking met andere landen. Zo scoort Ierland zeer goed op het vlak van kosten en Zweden op het vlak van kwalitatieve voordelen.

De heer Luc Van den Brande, voorzitter : Waarom werd Vlaanderen niet in het onderzoek betrokken ?

De heer Dries Lodewijks : Het gaat om een deel van een onderzoek dat ons was opgedragen door de Nederlandse overheid. Ik heb overigens de vrijstellende indruk dat Vlaanderen het als regio beter doet dan België.

Waar het op aankomt is wat in het hoofd zit van de ondernemers. Hun perceptie moet worden gewijzigd.

Elk jaar zijn er ongeveer 600 technostarters in België. Uit ons onderzoek blijkt dat België in dit opzicht goed scoort op het gebied van life sciences, maar het veel slechter doet op het vlak van ICT. Nederland daarentegen scoort zeer goed voor ICT.

De Vlaamse overheid kan voor wat ICT betreft daarom het best informatie inwinnen bij de Nederlandse overheid. Vraag is hoe het investeringsklimaat kan worden verbeterd en of het best kan worden geïnvesteerd in het aantal of de kwaliteit van de ondernemingen?

De heer Luc Van der Veken : Vlaanderen werd inderdaad niet in het onderzoek naar het vestigingsklimaat voor ICT betrokken, omdat het om een onderzoek ging dat werd uitgevoerd in opdracht van de Nederlandse overheid.

De heer Luc Van den Brande, voorzitter : De OESO hanteert in zijn statistieken nochtans zeer vaak regionale indicatoren. Het is dus wel degelijk relevant om te weten wat de situatie van Vlaanderen is.

De heer Luc Van der Veken : Een dieptegesprek met 46 personen heeft ons heel wat geleerd. Zo blijkt dat Export Vlaanderen nood heeft aan een professioneel management. Het voorlopig directiecomité functioneert niet goed. Er is nood aan meer sturing, vernieuwing en meer proactief werken. Er is nooit een echt HRM-beleid gevoerd. Een strategische of analysecel ontbreekt. Er vindt geen postinspectie of interne audit plaats. Het Management Information Systeem (MIS) werkt niet behoorlijk.

De netwerken van Export Vlaanderen zijn uniek. Er is echter nood aan een gradatie van de buitenposten. Zo zou een driejaarlijkse evaluatie kunnen worden georganiseerd over de landen waar Export Vlaanderen aanwezig is. Uit de diepte-interviews blijkt voorts dat meer personeel per kantoor de efficiëntie ten goede zou komen. Elk kantoor zou uit 5 tot 10 personen moeten bestaan, kwestie van een voldoende kritische intellectuele massa te hebben.

Er moet meer sturing komen. Dat geldt zeker voor de provinciale kantoren van Export Vlaanderen, waar het aantal klanten is gedaald. De kantoren moeten worden geherdynamiseerd; sommige kantoren moeten worden doorgelicht.

Ook bij de DIV werd door de ondervraagde personen een gebrek aan sturing vastgesteld; er zou een eilandmentaliteit heersen. Soms kreeg men zelfs het verbod om met de GOM's samen te werken. Er is nood aan meer samenwerking met de internationale promotion agencies.

De VLAM is een zeer specifieke organisatie en doet actief aan exportpromotie. De VLAM heeft in het buitenland overigens slechts twee kantoren: in Keulen en Parijs. Ook de VLAM kan een zeer interessante partner zijn.

Het is essentieel om te komen tot een synergie. Er moet op een gestructureerde manier worden samengewerkt. Het VLEV-netwerk en het DIV-netwerk moeten met elkaar worden vervlochten. Er is nood aan één aanspreekpunt voor de ondernemingen. Bedrijven zijn trouwens bereid om hiervoor te betalen. Er moeten behoeftepeilingen worden uitgevoerd. Maatwerk wordt steeds meer belangrijk.

We hebben ook andere actoren ondervraagd: Agoria, vier GOM's, drie kamers van koophandel en UNIZO. Agoria is een kenniscentrum voor de technologische industrie. Binnen Agoria werken 9 kennisclubs voor export. Er is veel synergie mogelijk. Er bestaat al een ontwerp van protocol met Export Vlaanderen dat zeer goed in elkaar zit, maar dat nog niet werd geconcretiseerd.

Alle GOM's zijn internationaal gericht. Er zijn echter grote onderlinge verschillen. In één van de GOM's werkt slechts anderhalve persoon voor export; in een andere gaat het om elf personen. Uit een onderzoek van de GOM-Limburg blijkt dat slechts dertig procent van de investeringsdossiers in Limburg via de DIV zijn tot stand gekomen. De GOM's zijn voorstander van het onderbrengen van de GOM's in de nog op te richten "huizen van economie", samen met de provinciale kantoren van Export Vlaanderen.

De kamers van koophandel zijn zeer actief op het vlak van internationaal ondernemen. Elke kamer beschikt over een wereldwijd netwerk. Ook hier zijn er echter grote onderlinge verschillen. De kamers van koophandel vinden dat de provinciale kantoren van Export Vlaanderen te geïsoleerd werken. Zij willen dan weer liever niet dat hun internationale cel wordt ondergebracht in de huizen van economie.

UNIZO is ook internationaal actief. Jaarlijks krijgt UNIZO ongeveer 1200 vragen van leden over de wijze waarop ze hun exportpositie kunnen verbeteren.

Wat zijn onze conclusies ? Het kan nuttig zijn om ons te spiegelen aan succesvolle buitenlandse voorbeelden. Het netwerk van Vlaanderen is zeer belangrijk. Er moet echter meer synergie komen. Export Vlaanderen functioneert niet behoorlijk. Via een meer cijfermatige aanpak kan dit verbeteren. Er is nood aan een zeer professioneel management. Er moet een betere sturing komen ; er is nood aan een audit en aan herdynamisering. Er moet op geregelde tijdstippen een evaluatie worden gemaakt : is het wel noodzakelijk om overal aanwezig te blijven ? De polsslag van de ondernemingen moet worden nagegaan. Er moet een systematische samenwerking worden georganiseerd tussen de verschillende actoren.

De heer Dries Lodewijks : Denemarken en Engeland hebben gezorgd voor een geïntegreerde aanpak. Vlaanderen kan zich spiegelen aan het Britse voorbeeld. In Engeland worden het binnenlandse en het buitenlandse netwerk aan elkaar gekoppeld. Het is aangewezen om hierover bij de Engelse overheid informatie in te winnen. Het is belangrijk om zoals Engeland één enkele "brand name" te gebruiken.

In het agrarische dossier gaat het in de eerste plaats om productpromotie. Vaak zijn het bovendien de leden die de service betalen. Er bestaat dus een groot verschil in vergelijking met de economische handelsbevordering. De VLAM zou dus eigenlijk niet bij de integratie betrokken moeten worden.

De heer Luc Van der Veken : Toen de analyses klaar waren, hebben wij op een studiedag de resultaten bekeken vanuit het oogpunt van de Vlaamse internationale ondernemer. We komen tot één organisatie en dus een rendabilisatie van het unieke netwerk. Zulks is economisch verantwoord omdat de bestaande budgetten beter besteed worden. Het is aangepast aan de evoluties van de markt, want de belangen van de bedrijven staan hierdoor ook meer centraal.

We willen een toegevoegde waarde en een optimale dienstverlening voor de ondernemers. De betrokken instellingen en ambtenaren worden gereponsabiliseerd. De productiviteit verhoogt en de kwaliteit verbetert, met hetzelfde budget. Het enige dat telt is het voordeel voor de Vlaamse economie.

III. CONCLUSIES EN ACTIE-VOORNEMENS VAN MINISTER GABRIELS

Minister Jaak Gabriels : Uit deze korte voorstelling volgen een aantal duidelijke conclusies. We laten ons duidelijk het best inspireren door het "British Trade International"-model, dat al jaren efficiënt werkt en volledig tegemoet komt aan de bekommernissen van de betrokkenen.

We moeten nu dringend werk maken van de optimalisatie van het Vlaams buitenlands economisch beleid en apparaat. Ik zal binnenkort aan de regering de aanwerving van directeurs voor Export Vlaanderen en de DIV voorstellen. Ik zal bij de selectie uitsluitend rekening houden met leidinggevende kwaliteiten en verbondenheid met het Vlaams economisch weefsel. Zulks beantwoordt ten volle aan de vooropgestelde doelstellingen.

Zodra de leidinggevendenden aangesteld zijn, zal er ook orde op zaken gesteld worden binnen Export Vlaanderen en de Dienst Investeren in Vlaanderen. De resultaten van de verschillende opeenvolgende studies zullen ten volle worden geïmplementeerd.

Eveneens na de aanstelling van de algemeen directeur van Export Vlaanderen en de directeur van de DIV, zal een managementcomité worden opgericht dat EV en de DIV overkoepelt. Dat comité zal zich dagdagelijks buigen over een aantal opdrachten.

Zo zal het comité in 2002 de samenwerking tussen EV en de DIV in Brussel en in het buitenland organiseren. Het comité zal een gemeenschappelijk actieprogramma opstellen en een huisnaam voorstellen. Het zal de uitbouw van één sterke onafhankelijke organisatie voor internationaal ondernemen voorbereiden en de terzake dienstige ontwerpen van decreet uitwerken.

In 2003 moet er één sterke Vlaamse instelling zijn die alle facetten van het internationaal ondernemen op een efficiënte en resultaatgedreven manier verzorgt. Naast export, import en doorvoer, behelst dit eveneens samenwerking met de buitenlandse partners, bijvoorbeeld in joint ventures, uitwisseling van technologie en het bevorderen van investeringen in binnen- en buitenland.

Met dat initiatief wens ik de belangrijkste resultaten en conclusies van de studies te concretiseren en te implementeren, zodat we de fundamenteen kunnen leggen voor een gezonde en continue ontwik-

keling van de Vlaamse ondernemingen door het stimuleren van de activiteiten in en met het buitenland. Het doel is de welvaart en het welzijn in Vlaanderen te versterken.

IV. ALGEMENE BESPREKING : VRAGEN EN OPMERKINGEN VAN DE LEDEN

IV.1. Tussenkoms van de heer Frans Ramon

De heer Frans Ramon : Waarom wordt de VLAM niet betrokken bij de integratie ? Heeft dat enkel te maken met het financieringssysteem ? In hoeverre heeft men bij de meer algemene analyse rekening gehouden met de specifieke situatie in de betrokken landen ? In de studie zou men aandacht besteed hebben aan verschuivingen in de handel. De afzetmarkten worden kleiner en men concentreert zich daardoor ook meer op de regionale markten. Blijkt zulks ook uit de resultaten van het onderzoek ?

IV.2. Tussenkoms van de heer Jacques Laverge

De heer Jacques Laverge : Hoe kunnen onze economische diensten gebruik maken van de Belgische ambassades en consulaten ? Wordt bij het bepalen van de landen waar externe kantoren opgericht worden, rekening gehouden met de potentiële groei van de betrokken afzetmarkten ? Er moet rekening gehouden worden met de dynamiek van de regio. Is er in de studie voldoende ruimte voor flexibel veranderen van partnerlanden ?

Op de grote internationale SIAL-voedingsbeurs in Parijs, die we onlangs met deze commissie hebben bezocht, waren er aparte standjes voor de VLAM en voor Export Vlaanderen. Dat is voor een buitenstaander behoorlijk verwarrend. Als de VLAM geïntegreerd wordt in Export Vlaanderen moet natuurlijk ook het systeem van de financiering worden herzien.

IV.3. Tussenkoms van de heer Freddy Sarens

De heer Freddy Sarens : Ik heb al veel doorlichtingen gelezen van veel diensten. Telkens waren de conclusies gelijklopend, maar de resultaten blijven insgelijks telkens ook vaag.

In de studie vergelijkt men Vlaanderen met andere Europese landen. In de meeste landen is het buitenlands beleid gespreid over drie departementen : Buitenlandse Zaken, Economische Zaken en

Landbouw. Er zijn veel verschillen op gebied van financiering, bepaling van het beleid en het statuut van het personeel. In de studie is Nederland blijkbaar het grote, na te volgen voorbeeld, maar in de conclusies wordt plots het Brits model als uitgangspunt gehanteerd. Net over dat Britse model staat echter weinig in het rapport. Hoe verklaart men deze vrij plotse wending ?

In een van de schema's die u ons tijdens uw presentatie getoond hebt, staat dat nogal wat activiteiten in het buitenland worden uitbesteed aan de privé-sector. Wat bedoelt men daar precies mee ? Gaat het enkel over bedrijven of ook over samenwerkingssinitiatieven van bedrijven ?

De cijfers worden ook nergens gerelateerd aan de economische conjunctuur van de betrokken landen en streken. Er zijn veel factoren die de naakte cijfers kunnen beïnvloeden en waarmee men rekening moet houden bij het bepalen van het beleid. Duitsland is onze belangrijkste economische partner. Gezien de hoge cijfers, kunnen de resultaten daar moeilijk sneller stijgen dan het Vlaamse gemiddelde.

Het grootste probleem heb ik nog met de globale eindconclusie ; namelijk dat onze situatie slecht zou zijn. Is dat zo ? En wat dan met Wallonië, dat niet eens tot onze enkels reikt ? Maakten we de voorbije jaren een gunstige evolutie mee, dan wordt nu een vrij negatief beeld opgehangen. Er wordt daarenboven af en toe België in plaats van Vlaanderen gebruikt in de studie, hetgeen de zaken er bepaald niet doorzichtiger op maakt. Behalve dus het optimaliseren van de structuren en de schijnbaar erg dringende noodzaak om handelend op te treden, moet er blijkbaar vooral dringend naar een nieuwe directeur en een adjunct worden gezocht. Is dat laatste misschien de finaliteit van deze studie ?

IV.4. Tussenkoms van de heer Patrick Hostekint

De heer Patrick Hostekint : Dit is een erg ontluisterend beeld van de Vlaamse buitenlandse handel en alle daarmee verbonden organisaties. Voor een buitenstaander lijkt ook deze handel aan alle Belgische ziekten : te veel structuur, te weinig sturing. In het buitenland krijg je bovendien de indruk dat die organisaties volledig naast elkaar werken. En dan spreken we nog niet over het federale niveau : is er nog coördinatie met de respectieve ambassades en consulaten ?

Qua cijfers is het nog tamelijk goed : de Vlaamse export steeg met 3 percent, maar die van Wallonië

met ruim 6 procent. Met Duitsland, onze belangrijkste handelspartner, kan het toch beter, al steeg onze export daar met 5 percent. Ook met andere Europese landen binnen de Europese Unie (zoals met Oostenrijk en Italië) doen we het goed. Maar de uitvoer naar de USA is na 11 september uiteraard gedaald. En onze diamanthandel heeft onmiskenbaar te lijden onder het conflict in het Midden-Oosten. Met al deze externe factoren houdt deze studie te weinig rekening. Dat de structuren verder kunnen verbeteren, daarmee ben ik het eens. Maar laten we niet vergeten dat Export Vlaanderen amper twaalf jaar oud is en dus al bij al een nog jonge administratie is. Besluit : voor mij wordt hier een al te negatief beeld van de werkelijkheid neergezet.

IV.5. Tussenkost van de heer Luk Van Nieuwenhuysen

De heer Luk Van Nieuwenhuysen : Ik hoop dat met dit rapport niet gebeurt wat met de vorige twee (uit 1996 en 2000) gebeurde : namelijk niets. Als men dan toch tot conclusies komt, moeten ze uiteindelijk ook worden geïmplementeerd. De kritiek op Export Vlaanderen is overigens niet mals. Deze studie zegt immers dat we het erg slecht doen.

Vooreerst worden de managementcapaciteiten in vraag gesteld. Voorts zou er weinig sturing zijn bij Export Vlaanderen en moeten we nu dringend iemand anders zoeken. Mijn vraag bij dat alles is of men die "witte raaf" niet te ver zoekt ? Dat iemand die van buitenaf komt – door zijn onbevangenheid – een aanwinst kan zijn voor de organisatie, betwijfel ik niet. Maar de jongste 10 jaar hebben we al drie van die witte raven gehad, en toch was het resultaat telkens verre van schitterend. Alleen daarom al, moeten we ons afvragen of iemand die het huis en de actoren van binnenuit kent, niet beter geschikt is voor deze functie.

Niet alleen stelt men dat het management niet deugt, maar ook het personeel zou niet voldoen. Ik heb trouwens ook bedenkingen bij die 60 mensen die van Buitenlandse Handel zouden komen. Ook daar zal er wel wat kaf onder het koren zijn. En als men een middenkader nodig heeft, wat wordt daarmee dan bedoeld ? Ik twijfel er daarbij wel niet aan dat verbetering mogelijk is en moet zijn, de Dimarso-enquête vermeldt immers dat ook de klanten mistevreden zijn.

Waar men in deze studie niet op ingegaan is, was de vraag of het extern economisch beleid in zijn geheel niet onder één minister moet vallen, met name

minister Gabriëls ? En één kritiek vond ik hier evenmin terug, namelijk dat de opeenvolging van zoveel ministers bevoegd voor buitenlandse handel ook geen goede zaak is. Als het beleid al niet stuurt, dan kan er niet veel goed lopen. Bovendien is Export Vlaanderen de voorbije twaalf jaar wel erg dikwijls van richting veranderd. Het begon met buitenlandse handel in brede zin, daarna werd het louter exportbevordering, en wat wordt het nu weer ? Verschillende, elkaar snel opvolgende, strategieën zijn evenmin bevorderlijk.

De essentie van het voorstel is dan ook om alles onder één hoofd te brengen en om een veel grotere synergie tussen alle instellingen tot stand te brengen.

Het fenomeen van de internationale handel, is inderdaad veel omvattender dan vroeger. Maar ik ben er niet van overtuigd dat deze evolutie noodzakelijkerwijze moet leiden tot de totstandkoming van één overkoepelende instelling. Ik ben het ermee eens dat het beleid moet streven naar synergie en integratie, maar assimilatie is nog een stap verder, en mogelijks ook een stap te ver. Een van de belangrijkste taken van Export Vlaanderen is de ondersteuning van Vlaamse KMO's in het buitenland, waarbij de kennis van de lokale markt vaak een doorslaggevende rol speelt. Ik ben bang dat deze kennis, én deels ook de KMO-gerichtheid, door een concentratie van de buitenlandse posten in het gedrang zal komen.

IV.6. Tussenkost van de heer Luc Van den Brande

De heer Luc Van den Brande, voorzitter : Ook ik ben van mening dat een audit als deze zeer positief kan zijn. Daarbij moet natuurlijk wel een onderscheid worden gemaakt tussen de analyse van de situatie in een centraal administratief bestuur, die aan bod kan komen bij de bespreking van het beter bestuurlijk beleid, en de analyse van de situatie bij instellingen die meer autonoom functioneren. De geschiedenis heeft ook zijn rechten, ik denk onder meer aan de initiatieven van kamers van koophandel in Duitsland of Oostenrijk.

De statische benadering van het rapport wekt mijn verbazing. De rol van de economische conjunctuur komt volgens mij onvoldoende aan bod. Ik verwijs naar de invloed van de gewijzigde toestand van de Duitse economie op die van Polen. Ik ben het ermee eens dat de feiten op zich belangrijk zijn, maar er is meer dan de naakte feiten alleen.

Het overzicht van de actoren lijkt wel een pointillistisch of expressionistisch kunstwerk. Het is evi-

dent dat Vlaanderen niet één grote staatsexporteur kent. Vlaanderen zelf doet trouwens niet aan export, maar de Vlaamse ondernemingen wél. We moeten hen ondersteunende instrumenten aanreiken. En vreemd genoeg zijn er dan nog bepaalde actoren die ik niet terugvind. Hebben de diplomaten geen belangrijke rol te spelen ? En wat met bedrijven als IMEC, die door hun knowhow het investeringsklimaat aantrekkelijk maken en een grote impact hebben op het aantal buitenlandse investeringen in Vlaanderen ?

Zonder de objectiviteit en deskundigheid van Ernst & Young in vraag te stellen, wil ik toch vraagtekens zetten bij het algemene beeld dat in het rapport wordt geschetst. Het buitenlandse economische beleid zou chaotisch zijn en zou meer coherentie moeten krijgen. CD&V vraagt al drie jaar om meer coherentie, maar kreeg telkens nul op het rekest.

Verskillende ministers waren de voorbije jaren dan ook verantwoordelijk voor een deel van het buitenlands beleid. Zal de meerderheid dit rapport aangrijpen als alibi om eindelijk tot een koerswijziging te besluiten ?

Is men nog steeds van plan een nieuwe algemeen directeur aan te duiden voor Export Vlaanderen en één voor de DIV, terwijl een managementcomité zal superviseren ? Wat is dan eigenlijk het verschil met de huidige situatie ?

Het "British Trade International" wordt hier als grote voorbeeld naar voren geschoven. Is het de bedoeling te werken met een Belgian Trade International ? Hoe zal dit in de praktijk gebeuren, rekening houdend met de Belgische bevoegdheidsverdeling ? Ik verwijs trouwens naar de situatie in onder meer Catalonië, Schotland of Wales.

Er zou onvoldoende beleidssturing zijn. Slechts 30 procent van de buitenlandse investeringen zou eventueel te danken zijn aan een tussenkomst van de DIV. Het is echter zeer moeilijk om te weten wat nu net het doorslaggevende argument is geweest om een bedrijf in Vlaanderen te doen investeren.

Als het de bedoeling is een performante organisatie te realiseren, dan moeten we daar met zijn allen achter staan, los van de discussie tussen meerderheid en oppositie. Als men echter een beeld wil schetsen dat niet klopt met de realiteit van de afgelopen jaren, om dan structuurhervormingen te kunnen doorvoeren op maat van bepaalde beleidszichten, dan liggen de zaken anders.

V. ALGEMENE BESPREKING : ANTWOORDEN OP DE VRAGEN EN REPLIEKEN VAN DE MINISTER

Minister Jaak Gabriels : Ik stel voor dat de vertegenwoordigers van Ernst & Young eerst antwoorden op de specifieke vragen over het onderzoek. Daarna zal ik antwoorden op de vragen over het beleid.

V.1. Antwoorden vanwege de vertegenwoordigers van Ernst & Young

De heer Luc Van der Veken : Er werd me een hele reeks van vragen gesteld.

Een eerste opmerking was dat het accent lag op Export Vlaanderen en op de DIV en niet op de VLAM. De dieptegesprekken vormen een belangrijke basis voor onze conclusies. Als 30 van de 46 geïnterviewden een integratie van de drie diensten suggereren, dan houden we daar rekening mee. Een integratie van dergelijke diensten is echter te vergelijken met een fusie van bedrijven : dat vraagt veel energie. Daarom stellen we voor dat men zou beginnen met de fusie die de voorrang verdient, namelijk die tussen de DIV en Export Vlaanderen.

De heer Lodewijks kan aanvullende opmerkingen formuleren op basis van de agrarische benchmarkstudie die hij heeft uitgevoerd.

De heer Dries Lodewijks : In tegenstelling tot de andere organisaties is de VLAM vooral op het binnenland gericht. Nog belangrijker is dat de leden van deze organisatie de kosten geheel of gedeeltelijk op zich nemen. Het gaat niet om handelsbevordering, maar om productpromotie. De producten worden grotendeels op de Europese markt afgezet. De VLAM heeft in Europa trouwens slechts een tweetal buitenlandse kantoren.

Het zal al veel energie vragen om twee organisaties ineens te passen. Daarom menen we dat het beter is de VLAM daarbuiten te laten.

De heer Luc Van der Veken : Met de cijfergegevens hebben we de parlementsleden misschien op het verkeerde been gezet. Uit de gesprekken met de leden van de raad van bestuur van Export Vlaanderen was gebleken dat er weinig goed onderbouwde dossiers waren om strategieën uit te werken of bij te sturen. Wij hebben gezegd dat er cijfermateriaal bestaat maar dat het in de raad van bestuur niet aan bod komt. We hebben er wel aan toegevoegd dat men moet oppassen met cijfers. Cijfers op zich houden geen rekening met econo-

mische schokken of met de verschuiving van de markten.

We hebben enkele cijfers toegevoegd over de exportprestaties van Vlaanderen, maar dat was niet de essentie van onze opdracht. We hebben alleen willen illustreren dat er wel degelijk relevant cijfermateriaal bestaat dat men nuttig zou kunnen gebruiken, mits een kleine inspanning.

De heer Laverge stelde een vraag over de relatie met de ambassades en de consulaten-generaal. Uit de enquêtes en de gesprekken is gebleken dat de VLEV's graag vanuit de ambassades en de consulaten-generaal zouden werken.

De keuze voor een aanwezigheid in een bepaald land heeft te maken met de potentialiteit van de markt. Wij pleiten ervoor dat men op basis van een grondige studie van het cijfermateriaal systematisch zou evalueren waar de VLEV's en de DIV'ers moeten gevestigd zijn. Een grotere flexibiliteit is noodzakelijk, maar de flexibiliteit kan niet absoluut zijn. Men kan een VLEV niet op enkel maanden tijd uit een land wegtrekken. Daarom stellen we dus een driejaarlijkse evaluatie voor. Een aanpassing zal echter niet eenvoudig zijn, gelet op de structuren en de statuten.

Er zijn al heel wat doorlichtingen gebeurd. De uitdaging bestaat erin de voorstellen van het rapport te implementeren. Daarvoor is nu het goede moment aangebroken. De wil om dat te gaan doen is in elk geval aanwezig.

De heer Dries Lodewijks : Bij een benchmarking gaat het er niet om een systeem te kopiëren. Men vergelijkt met andere voorbeelden om te zien of bepaalde elementen bruikbaar zijn om het eigen systeem te verbeteren. Een systeem ontwikkelt zich namelijk stap voor stap.

De heer Luc Van der Veken : Inzake een mogelijke uitbesteding aan de privé-sector wordt er vaak verwezen naar de kamers van koophandel. Er zijn echter nog andere privé-actoren. In Vlaanderen gebeurt er bijvoorbeeld veel op het niveau van de federaties. Het zou de moeite waard zijn het overleg tussen deze federaties beter uit te bouwen.

Duitsland is nu al een belangrijk exportland voor Vlaanderen en daarom is verdere groei moeilijk. Het blijft echter belangrijk de cijfergegevens regelmatig te bestuderen. Na een dergelijke vaststelling zou men de vertegenwoordigers in Duitsland met een onderzoek moeten gelasten. Het was zeker

niet onze bedoeling een ontluisterend beeld te geven van de Vlaamse export.

De heer Dries Lodewijks : Bij de performantiemeting dient men zich een aantal vragen te stellen. Men moet weten wat de reden is van de aanwezigheid op een bepaalde markt. Soms zijn de eigenlijke handelsstromen beperkt, maar is er een duidelijke vraag van een aantal ondernemers. Er zijn opkomende en traditionele markten. Sommige markten zijn economisch interessant, maar er kan ook een politieke dimensie zijn.

Nederland werkt met een systeem van ambassades met één, twee of drie sterren. China heeft bijvoorbeeld een driesterrenambassade, die een volledig pakket van diensten kan verlenen aan de ondernemingen. In Peru is de markt kleiner, maar misschien zijn er daar andere belangen in het spel.

Men moet daar op een flexibele manier mee ompringen. Andere landen doen dat bijvoorbeeld door het creëren van databases waarin alle contacten zijn opgenomen. Een nieuw personeelslid kan die contacten overnemen. Men kan dus ook flexibiliteit realiseren door de uitbouw van een goede organisatie.

De heer Van Nieuwenhuysen merkte op dat we in onze uiteenzetting een negatief beeld hebben geschetst, maar dat er in het gedetailleerde rapport ook positieve punten zitten. Onze opdracht is echter het zoeken naar mogelijkheden voor synergie en voor verbetering. Dat betekent dat we moeten behouden wat goed is en dat we moeten werken aan wat minder goed is.

De voorzitter merkte op dat we bij onze statistische benadering geen rekening hebben gehouden met conjuncturele invloeden. Dat zou echter een ver doorgedreven aparte studie vergen.

De "futuristische foto" waarmee we hebben gepoogd een beeld te geven van het complexe exportlandschap, is inderdaad – hoe paradoxaal dat ook moge klinken – nog onvolledig. Sommige bedrijven leveren een substantiële bijdrage voor de export van toekomstgerichte activiteiten. Dat hebben we echter niet in kaart gebracht. We hebben wel gezegd dat de bedrijven elkaar voor de voeten lopen in deze sectoren. Daar moeten we orde in scheppen.

Hiermee heb ik geantwoord op de punctuele vragen. De andere vragen betreffen beleidskwesties.

V.2. Replieken van de minister

Minister Jaak Gabriëls : We hebben een onderzoek gelast om een beter zicht te krijgen op de feitelijke toestand op binnenlands en buitenlands vlak. Daaraan hebben we een vergelijking met het buitenland gekoppeld. Geen enkel model is onmiddellijk implementeerbaar in Vlaanderen.

Het is niet de bedoeling dat het resultaat een vooraf uitgeschreven scenario zou zijn. De mensen van Ernst & Young kunnen dat getuigen.

Het is belangrijk dat er een oplossing voorligt vooraleer het personeel van de Belgische Dienst voor Buitenlandse Handel overkomt. Ze moeten terecht komen in een structuur die voldoende duidelijk en performant is. De Belgische ziektes mogen niet worden vertaald in de Vlaamse instellingen.

Er is nooit sprake geweest van politieke vooringenomenheid. Het enige dat voor mij telt, is bekwaamheid. De instellingen moeten geleid worden door goede managers. Nog voordat ik minister werd, is afgesproken dat Export Vlaanderen wordt opgenomen in het organigram van Buitenlandse Betrekkingen, in het kader van de operatie Beter Bestuurlijk Beleid.

Dat is essentieel om te komen tot een synergie die uiteindelijk moet leiden tot integratie, zowel op binnen- als op buitenlands vlak. Een belangrijke stap op binnenlands vlak, zal worden gezet met de huizen van de economie. DIV'ers en VLEV's zullen er worden samengebracht. Zo wordt één enkel loket gecreëerd.

Op buitenlands vlak moeten we ook een beroep doen op de federale buitenlandse vertegenwoordigers. Vlaanderen vertegenwoordigt niet voor niets 60 percent van de Belgische bevolking. Zeker op die plaatsen waar we niet via eigen vertegenwoordigers aanwezig zijn, moeten we een beroep kunnen doen op de medewerking van de Belgische ambassades. Ook andere actoren, zoals Vlaamse ondernemers in het buitenland, moeten bij het Vlaamse exportbeleid worden betrokken. Bij mijn recente bezoek aan Mexico bleek dat de twaalf Vlaamse ondernemers die rond de tafel zaten elkaar nauwelijks kenden. Veel ondernemers in Vlaanderen zijn bereid om zich ten dienste te stellen van Vlaanderen. Onder meer door een beroep te doen op deze ondernemers, kunnen de VLEV's in de toekomst in de eerste plaats een coördinerende en stimulerende rol spelen.

Er moet één CEO komen in het managementcomité van Export Vlaanderen. Daarnaast moet er een manager worden aangesteld die zich bezighoudt met het personeelsbeleid. Dat is totnogtoe al te veel verwaarloosd. We moeten een inventaris maken van wat nu al bestaat. Er is dringend nood aan sturing. Bovendien moet aandacht worden besteed aan de financiële kant van de zaak. Ook op dit vlak is er nood aan een goed beheer.

Een groot deel van de Vlaamse export gaat de laatste jaren aan het loket van Export Vlaanderen voorbij. Voor grote ondernemingen is dit begrijpelijk, die kennen immers zelf de weg. Dat ook kleinere ondernemingen geen beroep doen op Export Vlaanderen, is echter een teken aan de wand.

In de DIV werkt zeer bekwaam personeel, maar het moet op een behoorlijke wijze gestuurd worden.

De VLAM is zeer belangrijk voor Vlaanderen. Naast de kantoren in Keulen en Parijs, zou er ook een vertegenwoordiging moeten komen in Parma, waar de tweede grootste landbouwbeurs ter wereld wordt georganiseerd. We mogen overigens het belang van de VLAM niet onderschatten. Tien procent van de buitenlandse handel in België heeft betrekking op landbouwproducten en van landbouw afgeleide producten.

Uit een Amerikaans onderzoek naar directe investeringen blijkt dat België veel beter kan. Ik geef twee citaten uit het onderzoek in kwestie : "The report emphasizes the relative decline in the US investments in Belgium when compared to US investments in the neighbouring countries.". Even verder staat er echter : "We believe that Belgium can and should be the principal point of entry for American and other foreign companies wishing to do business in the European Union.".

Als we onze mogelijkheden ten volle willen uitbuiten, dan moeten we iets doen aan de structuren. Dit moet zeer vlug gebeuren. Het voorliggende onderzoek kan daarbij het uitgangspunt zijn. Reeds volgend jaar kunnen de resultaten dan al beter zijn.

Voor wat de leiding van de betrokken instellingen betreft, kan ik bevestigen dat ik niet in conflict ben gekomen met de betrokken personen. Ik wil enkel dat de organisatie goed werkt. De Vlaamse economie is voor 80 percent afhankelijk van de export, we moeten onze aanwezigheid in het buitenland verzilveren en enkel de beste mensen inzetten.

Als er in de administratie zelf een geschikte algemeen directeur te vinden is, zou dat reeds gebleken zijn. Voor de overige directiefuncties kunnen we wel mensen uit de administratie rekruteren. Goed management moet ervoor zorgen dat onze export- en investeringspolitiek de Vlaamse economische belangen dient.

De voorzitter : Ik wil nog een aantal korte opmerkingen maken. Bij een eerste investeringsgolf, rond de eerste helft van de jaren zestig, werden hier in Europa diverse productie-eenheden gevestigd. Nu wil men de verschillende productiecentra in Europa fuseren tot één of twee dienstencentra. Er moet onderzocht worden hoe men daarop kan inspelen.

De vroegere Amerikaans ambassadeur in België, de heer Blinken, stelde Vlaanderen en de leidend ambtenaar van de DIV ten voorbeeld aan andere investeringsdiensten. In de periode 1997-2001 zijn er natuurlijk een aantal schommelingen geweest in de cijfers. Misschien moet overwogen worden om geen "fysieke" loketten op te starten maar met een virtueel loket te werken, waarbij de dossiers on line gevolgd kunnen worden.

De verslaggever,

De voorzitter,

Freddy SARENS

Luc VAN DEN BRANDE
