

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



Zitting 2003-2004

27 oktober 2003

BELEIDSBRIEF

Buitenlandse Handel en Extern Economisch Beleid

Beleidsprioriteiten 2003-2004

ingediend door mevrouw Patricia Ceysens,
Vlaams minister van Economie, Buitenlands Beleid en E-government

INHOUD

	Blz.
1 Inleiding	4
1.1 Vlaamse export houdt stand in 2002	4
1.2 Directe buitenlandse investeringen 2002/2003 : internationaal minder gunstig investeringsklimaat	4
1.3 Flanders Investment and Trade (FIT) : een sterke internationale organisatie voor “internationaal ondernemen”	5
1.4 Personeelskader Export Vlaanderen	5
1.5 Personeelskader DIV	6
1.6 Organigram Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen	6
2 Beleidsdoelstellingen	7
2.1 Vlaamse export houdt stand in 2002	7
2.1.1 Ontwikkelingen van de Vlaamse uitvoer	7
2.1.2 Algemene evolutie Vlaamse uitvoer (in miljard €)	8
2.1.3 Geografische evolutie van de uitvoer in 2002	8
2.1.4 Sectorale spreiding Vlaamse export in 2002	9
2.1.5 Uitvoer krimpt met een half procent in 1ste kwartaal 2003	10
2.2 Directe buitenlandse investeringen (DBI) in Vlaanderen : een overzicht	11
2.2.1 Periode tot 2001	11
2.2.2 Vanaf 2002	12
2.3 Missie van het Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen (in het Engels ‘Flanders Investment and Trade’), geduid met het acroniem FIT	14
2.4 Synopsis van de FIT-strategie	15
3 De strategische zeshoek	19
3.1 Fusie van Export Vlaanderen en DIV in FIT	19
3.2 Een intensieve samenwerking met het extern netwerk in Vlaanderen en in het buitenland	20
3.2.1 FIT huisnaam in Vlaanderen voor internationaal ondernemen	20
3.2.2 FIT huisnaam in het buitenland voor ondernemen met Vlaanderen	22
3.3 Focusstrategie per regio met driejaren actieplannen	24
3.3.1 Focus Regiostrategie	25
3.3.2 Aansturing per regio en / of subregio	26
3.4 Snelle en correcte dienstverlening op maat van onze klanten	26
3.4.1 Maatregelen voor het stimuleren van Internationaal Ondernemen en het aantrekken van investeringen	27
3.4.2 FIT-initiatieven als dienstverlening voor Vlaamse bedrijven	27
3.4.3 FIT-initiatieven als dienstverlening voor buitenlandse ondernemingen die in Vlaanderen willen investeren	29
3.4.4 Toetsing	30

3.5	Optimalisatie van de geografische structuur van het buitenlands netwerk.....	31
3.5.1	Introductie van flexibiliteit in duurtijd, locatie en type van posten.....	31
3.5.2	Criteria optimaal netwerk.....	31
3.6	De professionalisering en de uitbouw van de diensten HR, Financiën & IT, Marketing & Business Development en Juridische dienst.....	32
3.6.1	Personeelsdienst.....	32
3.6.2	Financiën.....	32
3.6.3	IT.....	33
3.6.4	Marketing & Business Development.....	35
3.6.5	Juridische dienst.....	37
4	Aanwending van de middelen.....	40
4.1	Werkingsdotatie aan Export Vlaanderen, DIV en FIT (Pr. 51.4 BA 41.01 – Pr. 51.9 BA 41.01).....	40
4.2	De dotatie voor de financiële tegemoetkomingen van Export Vlaanderen (Pr. 51.4 BA 41.02).....	40
4.3	Ter beschikking stellen van uitrustingsgoederen (Pr. 51.4 BA 51.01).....	40
4.4	Subsidies voor haalbaarheidsstudies met betrekking tot bouw- en milieuprojecten in het buitenland met Vlaamse betrokkenheid (Pr. 51.4 BA 30.06).....	41
4.5	Subsidies ter co-financiering van Europese Programma's (Pr. 51.4 BA 30.03).....	41
4.6	Rentesubsidies in het kader van de Buitenlandse Handel (Pr. 51.4 BA 30.01).....	41
4.7	Dotatie voor het Federaal Agentschap van Buitenlandse Handel (Pr. 51.4 BA 41.03).....	42
4.8	De subsidies aan het Vlaams promotiecentrum voor Agro- en Visserijmarketing (VLAM) (Pr. 54.1 BA 33.02).....	42
5	Moties en resoluties van het Vlaams Parlement.....	44
6	Bijlagen.....	45
6.1	Bijlage 1.....	46
6.2	Bijlage 2.....	47
6.3	Bijlage 3.....	50

1 Inleiding

1.1 Vlaamse export houdt stand in 2002

Vlaanderen - als exportregio bij uitstek - volgt alle conjunctuuranalyses betreffende een eventueel economisch herstel op wereldvlak van heel nabij. Het hoeft niet gezegd dat berichten hieromtrent de laatste tijd niet altijd even positief waren. Vlaanderen blijft ondanks de moeilijke internationale situatie niettemin meer dan behoorlijk presteren.

Vlaanderen was in 2002, met een totale uitvoer van méér 175 miljard EUR, goed voor 77,56 % van de totale Belgische export. De uitvoer van Vlaanderen steeg in absolute termen met 9,45 % in vergelijking met 2001. Vooral tijdens de eerste zes maanden van 2002 had de Vlaamse uitvoer het iets moeilijker. Vanaf het derde kwartaal kwam er wat meer ademruimte.

We blijven dus optimistisch maar zijn vooral realistisch wanneer we stellen dat 2002 voor onze buitenlandse handel geen makkelijk jaar was. Zowel prijs- als volume-ontwikkelingen lagen hieraan ten grondslag: gemeten aan de hand van de gemiddelde eenheidswaarden lagen de in- en uitvoerprijzen iets lager dan in 2001, terwijl de verhandelde volumes - vanwege de slappe internationale conjunctuur - slechts weinig toenamen.

De eerste cijfers voor 2003 wijzen voorlopig op een minieme terugval van onze export (-0,6% voor het 1^{ste} kwartaal).

1.2 Directe buitenlandse investeringen 2002/2003: internationaal minder gunstig investeringsklimaat

Na de recordjaren 1999 en 2000 met respectievelijk 2,50 en 2,55 miljard euro aan investeringen goed voor ongeveer 9500 en 9000 directe nieuwe arbeidsplaatsen, blijken 2002 en 2003 (cijfers 1^e helft 2003) jaren van slabakkende conjunctuur en wereldwijd verslechterd buitenlands investeringsklimaat. Het bedrag aan buitenlandse investeringen blijft desalniettemin stijgen, weliswaar minder snel.

Dit vertaalt zich echter niet langer in een proportionele toename van de tewerkstelling.

The Economist Intelligence Unit zet België voor de periode 2002-2006 nog steeds in de top tien van de investeringsregio's met de hoogste te verwachten investeringsstroom.

1.3 Flanders Investment and Trade (FIT): een sterke internationale organisatie voor “internationaal ondernemen”.

Sinds 1 januari 2002 is Vlaanderen exclusief bevoegd voor het afzet – en uitvoerbeleid, behalve de federale bevoegdheden om waarborgen te verstrekken tegen uitvoer-, invoer- en investeringsrisico's en de bevoegdheid inzake het multilaterale handelsbeleid.

De Vlaamse overheid wil het internationaal ondernemen promoten door het scheppen van een kader dat de ondernemers en alle werknemers toelaat om optimaal te werken. Het bevorderen van de creativiteit en het internationaal ondernemen in Vlaanderen is immers van cruciaal belang voor de welvaart in onze regio. Om het flankerend beleid van de Vlaamse overheid hiervoor meer armslag te geven, zullen Export Vlaanderen en de Dienst Investeren Vlaanderen fusioneren in Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen of FIT (Flanders Investment and Trade).

Het voorbije jaar is de fysieke integratie al tot stand gekomen. Tevens werd een gezamenlijke strategie ontwikkeld en werden de functies in het overkoepelend managementcomité ingevuld.

Normaal gezien zal FIT tegen het einde van 2003 ook een decretale basis kennen. Zodra de goedkeuring van het comptabiliteitsdecreet een feit is, zal de financiële basis voor FIT één geheel vormen en niet langer verspreid zijn op verschillende begrotingen (Export Vlaanderen, Dienst Investeren Vlaanderen, Extern Economisch Beleid). Het Agentschap voor Internationaal Ondernemen of FIT wordt – volgens de principes van het Beter Bestuurlijk Beleid - een onderdeel van het homogene beleidsdomein Buitenlands Beleid en Internationale Samenwerking (BBIS)

Eén sterke Vlaamse instelling (FIT) zal alle facetten van het internationaal ondernemen op een performante en resultaatgedreven manier verzorgen. Naast export en doorvoer, behelst dit eveneens samenwerking met buitenlandse partners (joint ventures), uitwisseling van technologie en het faciliteren van investeringen in binnen- en buitenland.

Gezien de reeds bestaande gezamenlijke strategie, het overkoepelend managementcomité, de fysieke integratie van Export Vlaanderen en van de Dienst Investeren Vlaanderen, het voorontwerp van decreet FIT voor de fusie van deze diensten en gezien de Ministeries waarvan beide diensten afhangen tot de bevoegdheid van één minister behoren, is geopteerd om de beleidsbrief Buitenlandse Handel en Extern Economisch Beleid, inclusief de Dienst Investeren Vlaanderen, in één beleidsbrief te behandelen.

1.4 Personeelskader Export Vlaanderen

2003 was voor Export Vlaanderen op personeelsvlak het jaar van de grote veranderingen.

Zo werden in maart 63 personeelsleden van de BDBH overgeheveld en werd een nieuw organogram geïmplementeerd aangepast aan deze uitbreiding en aan de optimalisering van het dienstenpakket van Export Vlaanderen. Ook de personeelsdienst werd volledig hertekend.

Export Vlaanderen had ook 4 vacante statutaire functies voor niveau C en 4 voor niveau B. Teneinde deze in te vullen werd er een loopbaanexamen georganiseerd. De beschikbare plaatsen werden ingevuld door de meest gunstig gerangschikte kandidaten.

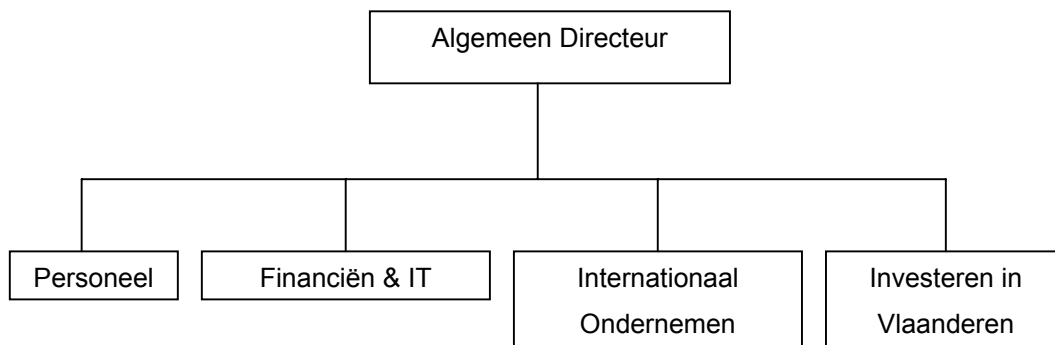
Een nieuwe waarnemend directieraad werd geïnstalleerd en de nieuwe rechtspositieregeling van de Vlaams economisch vertegenwoordigers werd van toepassing en geëvalueerd.

1.5 Personeelskader DIV

2003 was voor de Dienst Investeren Vlaanderen op personeelsvlak eveneens een jaar van de grote veranderingen.

Een nieuwe directeur vervoegde recentelijk de dienst ter vervanging van de directeur a.i. wiens rol als crisismanager om orde op zaken te zetten vervuld was. Tevens werden in de loop van 2003 examens georganiseerd waarbij een wervingsreserve aangelegd werd voor de functies van Business Development Manager en Project Manager. Dit biedt een nieuw perspectief voor de vele tijdelijke contracten en voor de uitbouw van een sterke afdeling “Investeren in Vlaanderen” binnen FIT.

1.6 Organigram Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen



De functionele diensten van het oorspronkelijke Export Vlaanderen zijn ondergebracht onder de afdeling Internationaal Ondernemen. Voor wat betreft DIV is dit de afdeling Investeren in Vlaanderen. Overige diensten werden gezamenlijk ondersteunende diensten.

2 Beleidsdoelstellingen

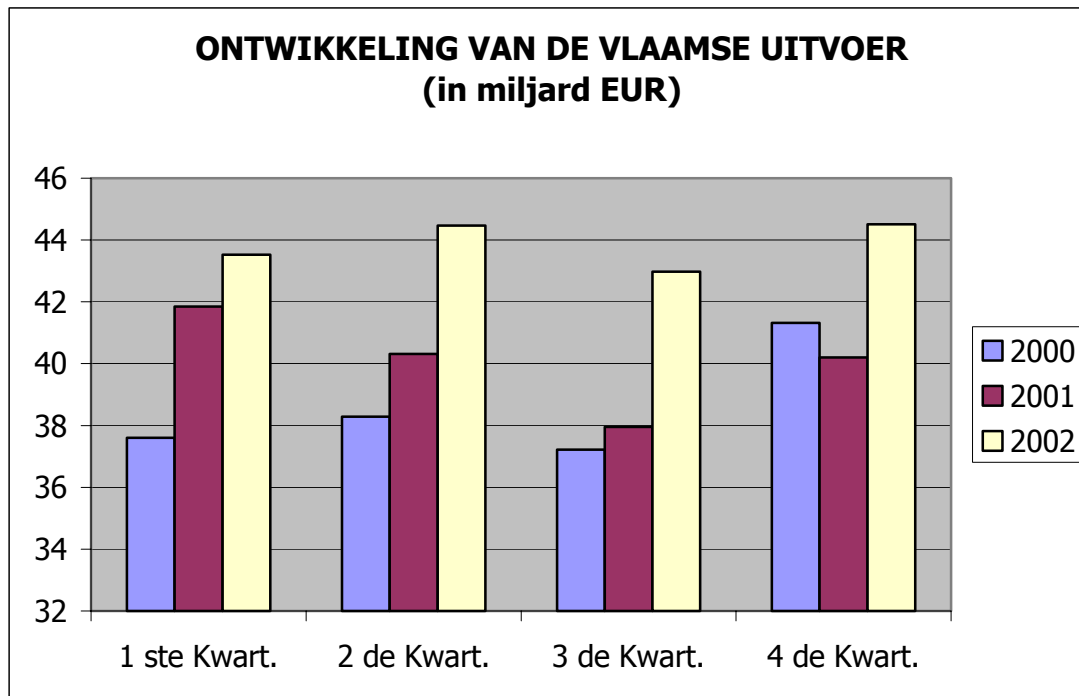
2.1 Vlaamse export houdt stand in 2002

2.1.1 Ontwikkelingen van de Vlaamse uitvoer

Vlaanderen was in 2002, met een totale uitvoer van méér 175 miljard EUR, goed voor 77,56% van de totale Belgische export. De uitvoer van Vlaanderen steeg in absolute termen met 9,45% in vergelijking met 2001. Vooral tijdens de eerste zes maanden van 2002 had de Vlaamse uitvoer het iets moeilijker. Vanaf het derde kwartaal kwam er wat meer ademruimte.

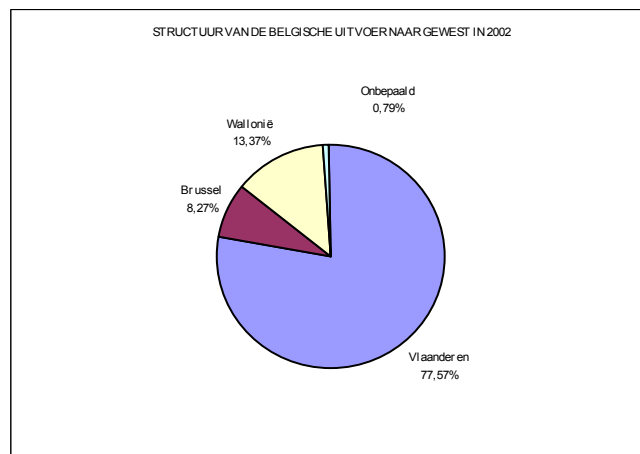
De waarde van de export werd in 2002 wel sterk beïnvloed door een nieuwe activiteit in de farmaceutische sector: een nieuw distributiecentrum voert grote hoeveelheden producten in uit Ierland om ze daarna vanuit Vlaanderen naar diverse landen uit te voeren.

Ook na wegcijfering van de impact van deze nieuwe activiteit blijft Vlaanderen het enige gewest dat een weliswaar beperkte maar toch positieve groei van de uitvoer kan voorleggen.



2.1.2 Algemene evolutie Vlaamse uitvoer (in miljard €)

Jaar	Export
1998	122.734
1999	128.740
2000	154.423
2001	160.317
2002	175.470



BRON: INR, bewerking Export Vlaanderen

2.1.3 Geografische evolutie van de uitvoer in 2002

De landen van de **Europese Unie** waren in 2002 goed voor 70,9% van de totale Vlaamse export. De uitvoer steeg met 5%, vooral dankzij de sterke groei van de afzet in Duitsland (+14,6%). Onze andere buurlanden Nederland (+1,8%), Frankrijk (+1,2%) en het Verenigd Koninkrijk (+2,4%) moesten met veel minder genoegen nemen.

De grootste verschuiving heeft zich het voorbije jaar duidelijk voorgedaan in de afzet richting **Amerika** (+53,4%). Enerzijds zien we een spectaculaire groei richting Canada (+67,7%) en de Verenigde Staten (+65,2%), anderzijds is de export naar Argentinië (-54,7%) ten gevolge van de zware crisis ongeveer verdampt.

Ook de uitvoer naar **Oceanië** (+33,8%) zat het voorbije jaar 2002 in de lift. Vooral richting Australië (+37,4%) was de stijging indrukwekkend, al deed Nieuw-Zeeland (+12,9%) het ook niet slecht.

Richting **Azië** zien we een exportstijging van 11,1%. Met uitzondering van Taiwan (-21,6%) en Singapore (-2,7%) is de tendens over het algemeen stijgend. Vooral de toename naar India (+35,0%), Pakistan (+27,6%), Saudi-Arabië (+21,8%) en China (+12,7%) is opvallend.

Met uitzondering van IJsland (-15,9%), Zwitserland (-6,3%) en Bulgarije (-7,9%) is er ook winst voor alle **overige Europese landen**. Zo heeft de export naar Turkije (+26,0%) zich na het rampjaar 2001 flink herpakt. Ook de uitvoer naar Tsjechië (+21,2%), Slowakije (+16,6%) en Oekraïne (+13,5%) gaat er gevoelig op vooruit.

Het zwakste exportresultaat tenslotte werd neergezet in **Afrika** (+0,07%). Alleen de uitvoer naar Senegal (+180,0%), Marokko (+22,7%), Angola (+20,3%) en in mindere mate Nigeria (+12,5%) kende een vermeldenswaardige groei. Anderzijds was er een forse exportdaling naar Tunesië (-17,3%). Ook de export naar Zuid-Afrika – de belangrijkste partner uit de regio – moet inleveren (-8,3%).

Uitvoer van Vlaanderen naar Continent van bestemming	Waarde (miljoen EUR)			Aandeel 2002 in %	Variatie in % 2001 – 2002
	2000	2001	2002		
Europa	121.329,72	128.276,31	134.912,23	76,89	5,17
Europese Unie	111.731,39	118.462,03	124.441,62	70,92	5,05
Afrika	2.618,15	2.551,01	2.552,77	1,45	0,07
Noord-Afrika	1.109,89	1.142,77	1.102,15	0,63	-3,55
Amerika	12.197,26	11.980,22	18.383,26	10,48	53,45
Noord-Amerika	10.398,95	9.994,23	16.520,49	9,41	65,30
Centraal-Amerika en Antillen	697,88	768,10	916,44	0,52	19,31
Zuid-Amerika	1.100,43	1.217,89	946,33	0,54	-22,30
Azië	16.540,10	15.580,08	17.317,72	9,87	11,15
Nabije en Midden-Oosten	5.335,13	4.915,41	5.222,28	2,98	6,24
Andere Aziatische Landen	11.204,97	10.664,67	12.095,44	6,89	13,42
Australië en Oceanië	784,35	883,22	1.181,81	0,67	33,81
Overige	954,27	1.047,95	1.122,70	0,64	7,13
Totaal Vlaanderen	154.423,10	160.317,94	175.470,22	100	9,45

BRON: INR, bewerking Export Vlaanderen

2.1.4 Sectorale spreiding Vlaamse export in 2002

Aan de exportzijde zijn er - met uitzondering dan van de **chemische en farmaceutische producten** (+62,3%) - sectoraal weinig of geen spectaculaire verschuivingen. De uitvoer van **edelstenen en edele metalen** neemt toe met 9,1%, net zoals die van **minerale producten**. **Dierlijke en plantaardige vetten en oliën** kennen een groei van 6,3%. Een belangrijk minpunt is dan weer de forse daling van de export van **machines en apparatuur** (-10,9%).

		Miljard EUR	% totaal
1	Chemische en farmaceutische producten	41,32	23,55
2	Vervoermaterieel	27,24	15,52
3	Machines en toestellen	21,73	12,39
4	Diamant en edele metalen	14,62	8,33
5	Kunststof en toepassingen	12,78	7,28

BRON: INR, bewerking Export Vlaanderen

2.1.5 Uitvoer krimpt met een half procent in 1^{ste} kwartaal 2003

Tijdens de eerste drie maanden van 2003 bedraagt de waarde van de Vlaamse export van goederen 43,6 miljard EUR. Dit is 0,6% minder dan tijdens het eerste kwartaal van 2002. Rekening houdend met de sinds januari 2003 uitgevoerde correctie voor de diamanthandel, valt deze minieme daling al bij al nog mee.

Vlaanderen heeft in het eerste kwartaal van 2003 voor meer dan 34 miljard EUR uitgevoerd naar **EU-landen**. Dat is 73% van de totale Vlaamse export en ruim 1 procent méér dan in hetzelfde kwartaal een jaar eerder. De handel met Frankrijk (+11,28%), Denemarken (+11,14%) en Spanje (+8,18%) is meer dan gemiddeld toegenomen. Terwijl de uitvoer naar Frankrijk aanzienlijk is gestegen, is de uitvoer met het Verenigd Koninkrijk (-12,74%) en Portugal (-15,94%) juist sterk gedaald. In het geval van het Verenigd Koninkrijk speelt de waardedaling van het Engelse pond ten opzichte van de EUR een rol. Duitsland blijft veruit de belangrijkste Vlaamse exportbestemming met een aandeel van 19,54%.

De Vlaamse uitvoer naar de **overige Europese landen** stijgt tijdens het eerste kwartaal met bijna 6%. De toetreders doen het allemaal uitstekend.

De uitvoer naar **Azië** gaat er globaal genomen licht op achteruit (-1,5%), al moet er een duidelijk onderscheid gemaakt worden tussen het Nabije- en Midden-Oosten (-18,5%) en de andere Aziatische landen (+6,1%). De stijging van deze laatste groep, met kleppers zoals Japan (+33,9%) en China (+24,5%), kan toch een positief teken zijn. De terugval van de Vlaamse export naar **Afrika** (-3,6%) doet zich voornamelijk voor in Centraal- en Zuid-Afrika. Ook de uitvoer naar **Oceanië** deelt in de klappen (-9,8%) vooral omdat de uitvoer naar Australië met bijna 13% terugvalt.

Er is tenslotte een forse daling van de handel met **Amerika** (-15,3%). We kunnen dit verlies voor een groot deel op het conto van de Verenigde Staten schrijven. De waarde van de uitvoer naar onze vijfde handelspartner - goed voor bijna 7% van de totale Vlaamse export - bedroeg tijdens het eerste kwartaal van 2003 iets meer dan 3 miljard EUR. Dit is een daling met 18% in vergelijking met een jaar eerder.

De sector van de **chemische en farmaceutische producten** is goed voor bijna 25% van de totale Vlaamse export en de uitvoer blijft nog stijgen (+6,4%). Een eind daarachter volgen de sectoren vervoermaterieel (15,8%) en machines (11,7%). Deze drie posten zijn samen goed voor meer dan de helft van de Vlaamse export. Vooral de inkrimping van de export van **machines** (-7,6%) is tekenend voor de mindere globale economische conjunctuur.

Ook de uitvoer van **vervoermaterieel** moet 0,4% inleveren en de **edelstenen en edele metalen** zelfs meer dan 31%. Dit laatste heeft echter vooral te maken met enkele methodologische veranderingen in de berekeningswijze van de gewestelijke uitvoercijfers.

De uitvoer van **kunststoffen** (+11,9%) doet het bijzonder goed. Maar blikvanger is echter vooral de forse groei van **minerale producten** (+32,2%).

2.2 Directe buitenlandse investeringen (DBI) in Vlaanderen: een overzicht

Omtrent DBI verzamelde de Nationale Bank van België tot en met 2001 cijfers voor de Belgisch-Luxemburgse Economische Unie (BLEU). Vanaf 2002 werden de cijfers voor België apart berekend. Vlaamse cijfers zijn tot op heden nog niet voorhanden.

De Nationale Bank definieert Directe Buitenlandse Investerings als volgt:

“Een directe investering in het buitenland is elke directe of indirecte band tussen een ingezetene en een onderneming gevestigd buiten het grondgebied van het koninkrijk België, of tussen een niet-ingezetene en een onderneming gevestigd op het grondgebied België, die deze ingezetene of niet-ingezetene (de directe investeerder) in staat stelt een significante invloed uit te oefenen op het bestuur van de bedoelde onderneming waarin direct wordt geïnvesteerd, en die getuigt van een duurzaam belang (wat tot uiting komt in een kapitaal van minimum 10 %) van de directe investeerder in de genoemde onderneming. Onder 10% wordt beschouwd als een portefeuilleparticipatie.”

2.2.1 Periode tot 2001

In 2001 halveerde de stroom van DBI van en naar België en Luxemburg. Dit moet geplaatst worden tegenover uitzonderlijk hoge stromen gedurende 1999 en 2000. Dit werd vooral bepaald door grote transacties in het kader van fusies en overnames. Desondanks noteerde men in de BLEU in 2001 DBI stromen die significant hoger lagen dan het gemiddeld niveau van de periode tussen 1995-1998. De belangrijkste bestemmingen en bronnen voor DBI zijn de ontwikkelde landen, met name de EU en de Verenigde Staten.

In de late jaren negentig wonnen echter de Centraal en Oost-Europese landen aan belang als investeringslocaties.

Tussen 1995 en 2000 was het merendeel van de stijging in DBI van en naar België en Luxemburg terug te vinden in de tertiaire sector.

In 2001 voerde het Federaal Planbureau een studie uit omtrent de investeringsstroom vanuit en naar België op basis van de bestanden van de Nationale Bank.

De voornaamste conclusies van de studie waren de volgende:

De directe buitenlandse investeringen in maatschappelijk kapitaal van en naar België zijn sinds 1998 pijlsnel gestegen. Dat blijkt uit de betalingsbalans van de NBB.

Die snel stijgende trend is niet alleen toe te schrijven aan de spectaculaire groei van de buitenlandse fusies en overnames in België maar ook aan fusies en overnames door Belgische bedrijven in het buitenland.

De buitenlandse investeringen in België komen voor het grootste deel uit onze vier buurlanden (88 % in 1999).

2.2.2 Vanaf 2002

We mogen globaal stellen dat zowel 2002 als 2003 (cijfers 1^e helft 2003) moeilijke jaren blijken qua aantal nieuwe dossiers en aantal nieuw gecreëerde arbeidsplaatsen.

Dit heeft zeker te maken met een globale internationale terughoudendheid qua investeringen ten gevolge van de 11 september en de Irak-oorlog.

Onderstaande cijfers duiden toch op tekenen van licht herstel.

Periodes	Van het buitenland in België	Maatschappelijk kapitaal	Herinvestering van winsten	Overige overdrachten
	Totaal			
2002-1	-1243	598	61	-1902
2002-2	1794	339	52	1403
2002-3	-17	560	49	-626
2002-4	-311	216	94	-621
2002-5	595	257	173	165
2002-6	5616	1143	170	4303
2002-7	695	418	117	160
2002-8	2175	-27	50	2152
2002-9	335	-156	29	462
2002-10	3148	2966	31	151
2002-11	3730	2409	23	1298
2002-12	2737	1332	60	1345
2003-1	1856	4573	29	-2746
2003-2	2138	920	25	1193
2003-3	413	751	23	-361
2003-4	1157	873	45	239
2003-5	1888	14	84	1790
2003-6	2712	1864	82	766

TABEL: Kapitaal- en financieel verkeer van België: gedetailleerde prestatie 2002 - eerste jaarthelft 2003, Nationale Bank van België

Deze cijfers van de Nationale Bank van België geven inzage in buitenlandse investeringsstromen in België. Hierbij is een negatief cijfer te interpreteren als een desinvestering in België.

Een vergelijking tussen 2002 en de eerste jaarthelft van 2003 op maandbasis maakt een voorzichtige positieve kentering duidelijk in het ingebrachte buitenlandse maatschappelijke kapitaal.

Wat herinvestering van winsten betreft, kan deze positieve tendens voorlopig niet doorgetrokken worden.

België en dus ook Vlaanderen scoort weliswaar niet slecht in de internationale previsions voor de komende jaren. The Economist Intelligence Unit voorspelde in 2002 voor de periode tot 2006 het volgende:

Foreign direct investment inflows: 2002–2006 (Forecast)

Country	Total (\$bn)	Rank	Percentage share of world inflows
US	234.66	1	23.91
UK	81.18	2	8.27
Germany	66.74	3	6.80
China	60.40	4	6.15
Netherlands	53.14	5	5.41
France	51.42	6	5.24
Belgium	33.08	7	3.37
Canada	31.75	8	3.23
Hong Kong	28.04	9	2.86
Brazil	24.20	10	2.47

Source: The Economist Intelligence Unit Limited 2002

Hoewel uit deze vooruitzichten de invloed van de coördinatiecentra gefilterd moet worden, blijft onze regio binnen Europa een interessante uitvalsbasis voor buitenlandse bedrijven.

Globaal mag men opmerken dat dringend werk moet gemaakt worden van het wegwerken het gebrek aan relevant cijfermateriaal op Vlaams niveau. In het kader van het Steunpunt Ondernemen, ondernemerschap en innovatie werd recent beslist om te starten met een analyse naar de mogelijkheden van Vlaams cijfermateriaal.

Het ontwikkelen van een statistisch meer correcte methodologie moet Vlaanderen in de komende jaren de nodige bouwstenen geven om in de toekomst het beleid op dit vlak beter te evalueren en plannen. Dit is zeker een prioriteit voor 2004.

2.3 Missie van het Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen (in het Engels 'Flanders Investment and Trade'), geduid met het acroniem FIT

De missie van het agentschap bestaat erin om, als element in de sociaal-economische ontwikkeling in Vlaanderen, middels zijn binnen- en buitenlands netwerk het internationaal ondernemen op een duurzame wijze te bevorderen door het aanbieden van kwalitatief hoogstaande en specifieke diensten aan Vlaamse ondernemingen teneinde deze bij alle facetten van het internationaal ondernemen te begeleiden, te ondersteunen en te stimuleren.

Het agentschap wil verder door het aantrekken van buitenlandse investeringen in Vlaanderen een betekenisvolle bijdrage leveren tot de internationale ontwikkeling van de Vlaamse economie.

2.4 Synopsis van de FIT-strategie

Internationaal ondernemen is bilateraal zonet multilateraal. Exporteren gaat dikwijls gepaard met een vorm van investeren, importeren, het sluiten van licentieakkoorden, van investeringen met cross-participaties of outsourcing,... enz. Deze meer complexe vormen van internationaal ondernemen vragen een multidisciplinaire aanpak. Het **samenvoegen** van de investeringspromotie naar Vlaanderen (**Dienst Investeren Vlaanderen**) en de bevordering van het internationaal ondernemen vanuit Vlaanderen (**Export Vlaanderen**) in één dienst F.I.T. geeft hierop een beter antwoord. Bovendien spreidt Vlaanderen hiermee zijn tentakels verder over de wereld uit. Dit is de **eerste hoeksteen** van F.I.T.

Een intensieve samenwerking van het netwerk in binnen- en buitenland met de ondernemingspartners, de kennispartners en de influencers **vormt de tweede hoeksteen**. Het unieke van F.I.T. is zijn uitgebreid buitenlands netwerk en de aldaar opgebouwde kennis. Opdat **F.I.T. in het buitenland** enerzijds zijn dienstverlening aan de reeds aanwezige bedrijven kan bieden en anderzijds nieuwkomers beter kan introduceren, krijgt het buitenlands netwerk **de Vlaamse bedrijfs wereld alsmede alumni aanwezig in hun respectievelijke posten, als specifieke doelgroep voor hun netwerkactiviteiten** erbij. **Ook wetenschappelijke instellingen en kenniscentra** behoren voortaan tot de doelgroep.

De kennis over het Vlaams economisch weefsel zit echter niet enkel bij F.I.T. maar veeleer bij de economische actoren. Hun netwerk in Vlaanderen is ook meer fijnmazig dan dit van F.I.T.

Bij het Vlaamse bedrijfsleven moet **het Agentschap de huisnaam** worden voor internationaal ondernemen. Hiertoe moet **elke toegangsdrempel verdwijnen**. Door **de uitbreiding van de eerste loketfunctie** van het Agentschap in Vlaanderen via strategische partnerships zal dit gerealiseerd worden. Groeperingen, federaties of associaties die representatief zijn voor het Vlaamse economische middenveld of een significant onderdeel hiervan en wiens leden een rechtstreeks belang hebben bij de goede werking van het Agentschap zullen de mogelijkheid krijgen – mist voldoening aan de voorwaarden en ondertekening van een speciaal akkoord - tot de uitoefening van eerste loket (front office) functie voor het Agentschap .

Verder zal het Agentschap het binnenlands netwerk versterken door samenwerkingsverbanden te sluiten met **kennispartners** zoals clusters, bedrijfsgroeperingen en wetenschappelijke instellingen die een representatief onderdeel van de Vlaamse economie vormen.

Opdat het Agentschap zijn opdracht kan waarmaken is een **juridisch statuut dat de link met de bedrijfs wereld betonneert een conditio sine qua non**. Een **EVA o.l.v. een Raad van Bestuur waarin de strategische partners zijn vertegenwoordigd** biedt hiervoor de beste garantie.

Het spreekt ook voor zich dat bij de **implementatie van de strategie en de hieruit voortvloeiende actieprogramma's alle partners** systematisch en continu worden **betrokken**. Hiervoor worden in het kader van het nieuwe organogram van F.I.T. in Brussel in het verlengde van de regionale businesscellen Nafta, Europa, Azië, Afrika, Midden-Oosten & Latijns-Amerika, **werkraden opgericht waarin vertegenwoordigers** van de partners zetelen.

Binnen de mogelijkheden van haar financiële middelen is het noodzakelijk dat **F.I.T. een focusstrategie** hanteert en dat F.I.T., met andere woorden, keuzes maakt op basis van realistische inschattingen van de buitenlandse markten en op basis van de interesse van het Vlaamse bedrijfsleven. **Dit vormt de derde hoeksteen.**

F.I.T. blijft uiteraard in eerste instantie een service verlener à la carte voor de bedrijven. Maar de **proactiviteit van het F.I.T.-netwerk** en de aansturing hiervan moet echter een duidelijke focus krijgen. Ook naar de bedrijven toe zal duidelijker gesteld worden dat F.I.T. inzake serviceverlening behoorlijk ver zal kunnen gaan op die domeinen die het voorwerp uitmaken van de focusstrategie maar beperkt zal zijn op andere domeinen. Ook het F.I.T.-aanbod aan acties of de medewerking aan acties van derden zal hier in functie van staan.

In overleg met het binnen- en buitenlands netwerk van F.I.T. enerzijds en de Vlaamse economische actoren anderzijds wordt een geïntegreerde focusstrategie **per regio** uitgewerkt. Deze oefening zal uitmonden in de opstelling van gefundeerde en meetbare **3-jaren actieplannen**.

De vierde hoeksteen bestaat uit een steeds betere, meer toegankelijke en uitgebreide dienstverlening op maat van onze klanten waarbij de ene keer **snelheid**, de andere keer **diepgang** de voorkeur krijgt.

Toegankelijkheid wordt bevorderd door:

- Het geleidelijk **“on line” gaan van onze diensten**. Van groot belang is de introductie van kwaliteitsstandaarden, aangepast aan de situatie in elk land, van een uniform klantenbestandbeheerssysteem en van filters die onvolledige, onzinnige of dubbele vragen vermijden.
- De **filtering** zal ook een positieve invloed hebben op de snelheid en de detaileringsgraad waarmee informatie geleverd zal worden
- **Verspreiding van accountmanagement over het hele buitenlandse netwerk voor het aantrekken van investeringen.**
- In landen met een hoge toegangsdrempel tot zijn markt heeft enkel een volgehouden inspanning een kans. Eénmalige prospecties en vervolgens zaken doen per e-mail of fax zijn tot mislukken gedoemd. Om de investeringsdrempel voor prospectie van onze bedrijven laag te houden, wordt het bedrijvent centrum in Shanghai behouden en zal F.I.T. trachten om in zoveel mogelijk kantoren tenminste 1 werkpositie en een mini-bibliotheek ter beschikking te houden voor Vlaamse bedrijven die op een intense manier en met onze begeleiding hun prospecties willen voeren. Voor enkele dagen tot enkele weken, al naargelang van de omstandigheden en beschikbaarheid, zullen bedrijven hiervan gebruik kunnen maken
- **Prinselijke missies** zullen vanaf 2004 **(be)geleid worden door een gewestelijk Minister**, waarbij de focus op het handelsgebeuren zal gelegd worden. Ook de bestemmingen worden gekozen door de gewesten. Zo wil Vlaanderen in 2004 – 2005 4 van de 8 prinselijke missies leiden. Dit moet de **deelnamedrempel voor minder grote ondernemingen naar beneden halen**.

- **Voor andere missies of acties wordt creativiteit aangemoedigd.** De klassieke grote multisectorale missies zullen in vele delen van de wereld vooral plaats maken voor punctuele acties met slechts enkele bedrijven of voor sectorale missies. Aan het uitnodigen van aankopers, de buitenlandse pers, potentiële investeerders en dergelijke zal bijzondere aandacht besteed worden.

Uitbreiding van het dienstenaanbod door:

- Momenteel bestuderen wij hoe wij voor de Vlaamse ondernemers **bijkomende instrumenten kunnen creëren inzake verzekering en financiering van internationale transacties, financiering van partnerships en investeringen in het buitenland,**... en dit binnen het internationaal geldend wettelijk. Wij hopen hiervoor tegen het einde van het jaar een nieuw voorstel op de agenda van de Vlaamse regering te brengen.
- Eveneens ter studie ligt de **verhoogde financiering van beursdeelnames** van Vlaamse bedrijven in functie van eerste deelneming aan beurzen die in het verlengde van de focusstrategie van F.I.T. liggen.
- Oprichting van een cel die zich specifiek zal bezighouden met **de begeleiding van Vlaamse bedrijven bij** de Belgische, Europese en niet-Europese instellingen die over **financiële hefboomen voor internationaal ondernemen** beschikken.
- Uitbouwen van een juridische dienst die bevoegd is voor o.m. **reglementeringen en handelsdispuutregelingen**
- Uitbouw van een marketing en business development dienst die o.a. ook zal instaan voor **promotionele sectorpublicaties.**

Diepgang door:

- **Alle vertegenwoordigers** in het buitenland zullen in de komende 3 jaren een “**doelsector marketing**” opbouwen **voor maximum 3 sectoren.** Voor deze sectoren zullen zij in staat moeten zijn om meer diepgang te geven aan onze service. Uiteraard zal de keuze van sectoren voor elkeen afhangen van de regionale focusstrategie.
- Het **effect van de deelname aan beurzen in het buitenland zal gemaximaliseerd worden** door actieve promotie naar en opvolging van potentiële klanten, verdelers of importeurs, partners enz... binnen heel de geografische regio waarop deze beurs een effect heeft. De keuze van beurzen zal wederom afhangen van de regionale focusstrategie.

Ter toetsing van deze hoeksteen zal F.I.T. **geleidelijk klantentevredenheidspelingen introduceren** en streven naar **meer feedback van de bedrijven** aangaande haar dienstverlening.

De **vijfde hoeksteen** voor F.I.T. is de verdere **optimalisatie van de geografische structuur van het buitenlands netwerk in functie van de regionale focusstrategieën.** Dit is het sleutelinstrument waarover F.I.T. beschikt om zijn ondersteunende rol ten aanzien van de Vlaamse bedrijven waar te maken.

De professionalisering en de uitbouw van de diensten HR, Financiën & IT, Communicatie is de laatste hoeksteen van F.I.T.

Tenslotte vindt u in deze strategie geen apart hoofdstuk “**kwaliteit**”. Kwaliteit is **immers de funderingsplaat van het gehele F.I.T.** door onder meer:

- Focusering in benadering
- Verdieping en uitbreiding van het dienstenaanbod
- Aandacht voor training, loopbaanplanning, resultaatsmeting, aansturing inzake personeelsbeleid
- Bundeling van kennis via partnerships
- Introductie van MIS en KISS
- Introductie van klantentevredenheidspeilingen

3 De strategische zeshoek

Als gevolg van het Lambermontakkoord is Vlaanderen sinds 1 januari 2002 exclusief bevoegd voor zijn eigen afzet- en uitvoerbeleid (de bevoegdheden inzake het multilaterale handelsbeleid en inzake het verstrekken van waarborgen tegen uitvoer- en investeringsrisico's behoren nog tot het federale domein).

In het kader van Beter Bestuurlijk Beleid van de Vlaamse Gemeenschap werd beslist om "Flanders Investment and Trade" – F.I.T. op te richten; de integratie van enerzijds Export Vlaanderen en anderzijds de Dienst Investeren Vlaanderen (D.I.V.) in één sterke Vlaamse instelling F.I.T. zal toelaten een op maat gesneden, performante en resultaatgedreven dienstverlening aan te bieden voor alle facetten van het internationaal ondernemen.

De Vlaamse bedrijven wordt aldus de mogelijkheid geboden zich voortaan tot één loket, met name F.I.T., te richten met al hun vragen inzake internationaal ondernemen, terwijl ook buitenlandse potentiële investeerders hier zullen terecht kunnen voor professioneel advies en begeleiding. F.I.T. wordt m.a.w. een forum waar het Vlaamse aanbod en de buitenlandse vraag elkaar soepel en snel kunnen vinden en waarin alle overheidskrachten ter promotie en stimulering van het duurzaam internationaal ondernemen worden bijeengebracht.

Vanuit dit raamwerk werd een nieuwe strategie in de vorm van een zeshoek uitgetekend, waarbij het optimaliseren van de efficiëntie van het buitenlands en binnenlands netwerk centraal staat.

3.1 Fusie van Export Vlaanderen en DIV in FIT

De fusie van de Dienst Investeren in Vlaanderen en Export Vlaanderen beoogt synergetische effecten: enerzijds de optimalisering en uitbreiding van het netwerk, anderzijds laat de fusie toe in te spelen op de meer complexe vormen van het internationaal ondernemen.

Deze synergie resulteert tevens in een **optimalisering en een uitbreiding van het buitenlands netwerk**. Waar voorheen enkel investeringskantoren in de USA, Japan en Singapore operationeel waren, beschikt Vlaanderen voor het aantrekken van investeringen voortaan over een wereldwijd buitenlands netwerk. Vertegenwoordigers van beide diensten in dezelfde regio worden daar waar mogelijk in één kantoor bijeengebracht: het delen van administratieve overhead zal o.m. leiden tot een efficiënter beheer van de huurkosten, inzet van lokaal personeel, gezamenlijke boekhouding, ...

Tengevolge hiervan ontstaan er duale kantoren in zeer mature markten zoals USA en Japan waar internationaal ondernemen en het aantrekken van investeringen onderscheiden specialisaties zijn die echter kruisbestuivend werken. In de rest van de wereld zijn er unieke kantoren waarbij de kantoorhoofden, al naargelang van de aard van de informatie of vraag, rapporteren naar de respectievelijke afdelingen internationaal ondernemen en investeren in Vlaanderen. In drukke posten zullen de kantoorhoofden daarom kunnen beschikken over een lokaal assistent van hoog niveau.

Het samenvoegen van de investeringspromotie voor Vlaanderen (D.I.V.) en de bevordering van het internationaal ondernemen vanuit Vlaanderen (Export Vlaanderen) **in één dienst F.I.T.** laat toe grondiger **in te spelen op deze complexe vormen van internationaal ondernemen.**

Internationaal ondernemen is immers bilateraal zoniet multilateraal. Exporteren gaat dikwijls gepaard met een vorm van investeren, importeren, het sluiten van licentieakkoorden, van investeringen met cross-participaties of outsourcing,... enz. Deze meer complexe vormen van internationaal ondernemen vragen een multidisciplinaire aanpak. Het samenvoegen van investeringspromotie naar Vlaanderen en internationaal ondernemen vanuit Vlaanderen geeft hierop een beter antwoord.

Alle Vlaams Economisch Vertegenwoordigers zullen hun netwerkcontacten bijhouden op eenzelfde contactdatabase die op een uniforme wijze voor iedereen geconfigureerd is en aan een aantal criteria voldoet. Een doelgericht netwerk wordt uitgebouwd op basis van de doelsectoren, de influencers, de Belgen in het buitenland en de lokale business gemeenschappen. Kortom, Vlaams Economisch Vertegenwoordigers moeten deuren voor elkaar kunnen openen op basis van hun contacten, en hun kennis en informatie delen.

3.2 Een intensieve samenwerking met het extern netwerk in Vlaanderen en in het buitenland

3.2.1 FIT huisnaam in Vlaanderen voor internationaal ondernemen

F.I.T. moet de huisnaam worden in Vlaanderen voor internationaal ondernemen en in het buitenland voor ondernemen met Vlaanderen.

Het agentschap zal in 2004 uitgroeien tot een draaischijf tussen de representatieve organisaties van de Vlaamse bedrijfswereld voor alle ambities inzake internationaal ondernemen en de organen die buitenlandse investeringen in Vlaanderen stimuleren.

De kennis over de exportmarkten via zijn buitenlands netwerk van vertegenwoordigers maakt F.I.T. uniek. De kennis over het Vlaams economisch weefsel zit echter veeleer bij de economische actoren. De continue aansturing en afstemming van beide netwerken in functie van de focusstrategie en in samenwerking met alle Vlaamse economische actoren is een zeer grote uitdaging voor F.I.T. Het is evident dat zij op elkaar moeten afgestemd worden opdat de resultaten van ieders inspanningen optimaal zijn:); dit impliceert echter de creatie van wederzijdse rechten en plichten voor alle betrokken partijen. In de loop van 2004 zullen in deze optiek convenanten worden afgesloten met de belangrijkste partners.

De volgende partners worden onderscheiden:**- Strategische partners**

Dit zijn bedrijfsgroeperingen, federaties of associaties die representatief zijn voor het Vlaamse economische middenveld of een significant onderdeel hiervan vormen en wiens leden een rechtstreeks belang hebben bij de goede werking van F.I.T.

- Kennispartners

Dit zijn clusters, associaties en wetenschappelijke instellingen die een representatief onderdeel vormen van de Vlaamse kenniseconomie.

- Vlottende partners

Dit zijn associaties of federaties, clusters, bedrijfsgroeperingen, kenniscentra, enz... die een rol spelen in de Vlaamse zakenwereld maar niet in bovenstaande categorieën thuis horen.

- Bijzondere partners¹

Dit zijn overheidsinstellingen die op gewestelijk of Belgisch niveau een rol spelen bij het buitenlands handels- en economisch beleid.

De rol en betrokkenheid van deze partners betreft enerzijds de ontwikkeling van de plannen van F.I.T. en anderzijds de uitvoering ervan. De graad van betrokkenheid verschilt naargelang het type partner en varieert van deelname in de RvB, afsluiting van samenwerkingsconvenant etc... tot punctuele samenwerking.

Eerste loket

Het beleid van FIT kan pas een succes worden wanneer de bedrijfswereld én de overheid structureel samenwerken aangezien hun kennis complementair is. De betrokkenheid kan dan ook verder gaan dan een louter 'overleg'. Zo kunnen de partners (zie hoger het agentschap 'sectoriële' infomanagers ter beschikking stellen. Deze bijdrage/inbreng kan worden beschouwd als een financiële inbreng vanwege de partners.

¹ FITA en VLAM zijn binnen het kader van Beter Bestuurlijk Beleid niet gebracht onder het beleidsdomein BBIS. Desalniettemin zal FIT met hen een samenwerkingsverband opstarten hetzij in de hoedanigheid van kennispartner hetzij als bijzondere partner.

Andere toepassingen:

- o Uitlening van medewerkers uit bedrijven op buitenposten aan het Agentschap;
- o Netwerken van bedrijven ter beschikking van het agentschap;
- o **Uitvoering van 1^{ste} loket het Agentschap in Vlaanderen** door representatieve Vlaamse economische actoren.

Voor dit laatste kan **gebruik kan worden gemaakt van een PPS-constructie (privaat-publieke samenwerking)**. Partners die representatief zijn voor het Vlaamse economische middenveld of een significant onderdeel hiervan vormen en wiens leden een rechtstreeks belang hebben bij de goede werking van F.I.T., zullen de mogelijkheid krijgen – mits voldoening aan de voorwaarden en ondertekening van een speciaal akkoord – tot de uitoefening van de eerste loket (front office) functie voor F.I.T. Binnen FIT is immers het buitenlands netwerk een “core-business” van de overheid terwijl het binnenlands netwerk van private partners een valabel en efficiënt alternatief bieden waarbij de fijnmazigheid van het kantorennetwerk van deze partners de drempel tot FIT enorm verlaagt.

Werkraden

Bij de implementatie van de strategie en de hieruit voortvloeiende actieprogramma's worden alle partners systematisch en continu betrokken. Hiervoor worden in het verlengde van de regionale businesscellen NAFTA, APAC, Europa, Centraal- en Oost-Europa, Afrika, Midden-Oosten en Latijns-Amerika werkraden opgericht waarin vertegenwoordigers van de relevante Vlaamse bedrijfsorganisaties zetelen.

3.2.2 FIT huisnaam in het buitenland voor ondernemen met Vlaanderen

3.2.2.1 Wereldwijde benadering doelgroepen inzake investeren in Vlaanderen

Netwerking in het buitenland met het oog op het aantrekken van investeringen naar Vlaanderen is vooral gericht op:

- Influencers : consultants, academici, beroepsfederaties, overheidsinstellingen, ...
- Bedrijven (walk-in, referral en prospectie)
- Global Accounts: multinationale bedrijven

In 2004 ligt de nadruk bij DIV/Investeren in Vlaanderen op:

1. De banden met de belangrijkste influencers moeten strakker aangehaald worden

Concreet gebeurt dit het in kaart brengen van –overkoepelend- de belangrijkste influencers in Vlaanderen met als doel met deze partners een permanente interactie aan te gaan.

Om in deze materie op langere termijn een WIN-WIN situatie te bereiken moet in 2004 met deze partners nagegaan worden welke concrete samenwerkingsvormen mogelijk zijn (uitwisseling van

informatie, medewerking aan seminaries, gemeenschappelijke marketingacties, ...) en hoe die geïntensifieerd kunnen worden.

Iedere regio (Europa, NAFTA, APAC) bepaalt eveneens haar belangrijkste lokale influencers en gaat het intensifieren van de samenwerking na.

2. Prospectie

Pro-actieve prospectie blijft een van de kerntaken van de DIV/Investeren in Vlaanderen.

Hoewel iedere regio in functie van regiospecifieke eisen een aangepaste strategie kan uitwerken, zal iedere regio (Europa, NAFTA, APAC) in 2004 :

A - Uit de representatieve bedrijvendatabanken een beperkt aantal bedrijven filteren op basis van groeicriteria zoals omzetting, toenemende export naar Vlaanderen, personeelstijging, groeiende cashflow,

Deze bedrijven worden tijdens 2004 in detail gevolgd en met gepersonaliseerde acties bewerkt (persoonlijke bezoeken, speciale uitnodigingen tot manifestaties, ...).

Bij voorkeur wordt gefocust op middelgrote bedrijven.

B - Sectoropvolging en – specialisatie

Binnen de DIV/Investeren in Vlaanderen wordt in 2004 werk gemaakt van sectorspecialisatie en – opvolging, aangevuld met gerichte netwerking.

Dit moet resulteren in beter knowhow en snellere mogelijke investeringen voor Vlaanderen.

Belangrijke sectoren voor Vlaanderen zijn de autoindustrie, chemie, life sciences, ICT en logistiek.

Daarnaast zal in 2004 evenzeer toegespitst worden op die sectoren aangewezen binnen de specifieke regiostrategieën.

3. Nazorg

Uitbreidingsinvesteringen maken de meerderheid van de buitenlandse investeringen uit in België.

In 2004 zal samen met lokale actoren onderzocht worden hoe een “business intelligence”-systeem kan opgezet worden zodat potentiële uitbreidingen sneller opgespoord worden.

Samenwerking met bedrijfsgroeperingen, federaties, associaties en lokale antennes van de Vlaamse en Belgische overheid in de provincie staat hier centraal.

3.2.2.2 Uitbreiding doelgroepen inzake internationaal ondernemen

De traditionele doelgroepen tot wie men zich eerder richtte om de export te stimuleren waren de volgende:

- KMO's in Vlaanderen en in het buitenland
- Influencers (consultants, academici, beroepsfederaties, overheidsinstellingen, business news media)

De opportuniteiten voor onze ondernemers zijn momenteel veel gevarieerder dan traditionele export en omvatten allerlei vormen van samenwerking met partners, uitwisseling van technologie, investeringen in het buitenland met het oog op expansie op nieuwe markten. Dit is dikwijls ook een voorwaarde of prelude tot export. Vandaar de vereiste om te netwerken bij nieuwe doelgroepen zoals:

- Vlaamse bedrijven in het buitenland
- Financiële instellingen in Vlaanderen en in het buitenland
- Business-scholen in Vlaanderen en in het buitenland (alumni)
- Onderzoeksinstellingen in Vlaanderen en in het buitenland

De specifieke doelgroep van de aanwezige Vlaamse bedrijfswereld alsmede de alumni zijn voor het buitenlands netwerk van F.I.T. van zeer groot belang omdat zij enerzijds de reeds aanwezige bedrijven kunnen van dienst zijn en anderzijds nieuwkomers beter kunnen introduceren.

Alumni fungeren dikwijls als ideale ambassadeurs van Vlaanderen indien zij hier gestudeerd hebben en indien de band met Vlaanderen levendig wordt gehouden. Dikwijls nemen zij belangrijke posities in het buitenland in en zijn zij bijzonder nuttig als informatiebronnen.

De benadering – aangestuurd vanuit de cel “Financiering Internationaal Ondernemen” op de hoofdzetel te Brussel – van multilaterale financiële instellingen die over hefboomen voor internationaal ondernemen beschikken, is zowel nieuw als noodzakelijk. In verhouding tot het belang van Vlaanderen in de wereldhandel kennen Vlaamse bedrijven immers te weinig succes bij de projecten van deze organisaties.

Last but not least vormen onderzoeksinstellingen een essentieel onderdeel van internationaal ondernemen. De “nieuwe economie” wordt gedreven door spin-off en spill-overs waarbij de samenwerking met en tussen bedrijven en deze instellingen, de aanwezigheid van bepaalde kenniscentra enz... de ontwikkeling van nieuwe activiteiten bepalen. Contract research kan bovendien belangrijke competitieve voordelen bieden aan de Vlaamse bedrijven.

3.3 Focusstrategie per regio met driejaren actieplannen

Gezien de relatief beperkte financiële middelen is het noodzakelijk dat **F.I.T. een focusstrategie** hanteert; het agentschap moet m.a.w. keuzes maken op basis van realistische inschattingen van de buitenlandse markten en op basis van de interesses van het Vlaamse bedrijfsleven.

F.I.T. blijft uiteraard in eerste instantie een dienstverlenende instelling op maat van de bedrijven. Maar de pro-activiteit van het F.I.T.-netwerk en de aansturing hiervan moet echter duidelijk gefocust worden. Ook naar de bedrijven toe zal duidelijker gesteld worden dat F.I.T. inzake dienstverlening behoorlijk ver zal kunnen gaan op die domeinen die het voorwerp uitmaken van de focusstrategie. Het F.I.T.-aanbod aan acties of de medewerking aan acties van derden zal tevens hiervan in functie staan.

Strategische keuzes: speciale aandacht gaat hierbij naar de uitwerking van een geïntegreerde focusstrategie **per regio/continent**. Dit komt tot stand in overleg met het binnen- en buitenlands netwerk van F.I.T. enerzijds en de andere economische actoren anderzijds. Deze oefening zal uitmonden in de opstelling van gefundeerde en meetbare **3-jaren actieplannen** die jaarlijks geüpdatet worden.

3.3.1 Focus Regiostrategie

Vanuit een regionaal oogpunt brengt F.I.T. de internationale opportuniteiten en bedreigingen voor onze Vlaamse economie in kaart. Deze gegevens worden op een gestructureerde manier getoetst met de Vlaamse economische actoren.

Het matchen van deze gegevens - of m.a.w. het maken van keuzes op basis van realistische inschattingen van de buitenlandse markten (de vraag) en van de interesses van het Vlaamse bedrijfsleven (het aanbod) - stuurt inhoudelijk de strategie en de werking van F.I.T. evenals het opstellen van het actieprogramma.

3.3.1.1 Indeling in regio's

Volgende regio's werden gedefinieerd:

- West-Europa
- Centraal – en Oost-Europa
- Nafta (Noord-Amerika)
- Apac (Asia-Pacific)
- Overige (Afrika, Midden-Oosten en Latijns-Amerika)

Verdere opdeling in subregio's gebeurt op basis van economische gegevens, culturele en etnische overeenkomsten, ervaring van Vlaams Economisch Vertegenwoordiger, enz...

3.3.1.2 Strategie en actieprogramma per regio

De geïntegreerde focusstrategie per regio komt tot stand in overleg met het binnen- en buitenlands netwerk van F.I.T. enerzijds en de andere economische actoren anderzijds. Deze oefening mondt uit in gefundeerde en meetbare actieplannen over 3 jaren die jaarlijks worden aangepast maar waarbij men telkens 3 jaren vooruit kijkt.

Het is een "revolving" driejarenplan.

Methodologie :

Naast een SWOT-analyse is er per land een 'FOTO 2003' genomen waarin een beeld wordt gegeven van de actuele situatie. Welke zijn de sterke sectoren, wat zijn de toekomstverwachtingen en hoe scoort Vlaanderen op het vlak van export, investeren en internationaal ondernemen in het betrokken land.

Daarnaast is er een 'FOTO 2007' opgesteld die de situatie weergeeft die we willen bereiken (voor intern gebruik).

Uit deze 2 foto's resulteert een strategie die op zijn beurt vertaald is in een actieprogramma met daarin operationele doelstellingen gespreid over 3 jaar. Dit actieprogramma geeft de stappen aan die wij in de komende 3 jaren willen zetten om het beeld van de foto 2007 te benaderen. De voorgestelde acties moeten voldoen aan een aantal criteria zoals daar zijn: specifiek, meetbaar, aanvaardbaar, realistisch en tijdgebonden.

Deze oefening wordt geaggregeerd tot op het niveau van de regio waarbij telkens afgewogen wordt in welke sector en met welke actie F.I.T. de beste bijdrage kan leveren tot het internationaal ondernemen door en in Vlaanderen.

3.3.2 Aansturing per regio en / of subregio

Een flexibele en eenvoudige systematische aansturing van de F.I.T.-werking in de regio's is noodzakelijk.

Hiervoor zijn in het buitenland de regio- en subregio- en in het binnenland regiomanagers aan het hoofd van regiocellen aangesteld. Deze sturing verloopt ook in nauw overleg met de werkraden waar de kennis over het buitenland gekoppeld wordt aan deze over het Vlaams economisch weefsel in hoofde van de Vlaamse economische actoren. Deze werkraden worden opgericht in het verlengde van de regionale businesscellen NAFTA, APAC, Europa, Centraal- en Oost-Europa, Afrika, Midden-Oosten en Latijns-Amerika.

3.4 Snelle en correcte dienstverlening op maat van onze klanten

De vierde hoeksteen is een steeds betere, meer toegankelijke en uitgebreide service op maat van onze klanten waarbij de ene keer snelheid, de andere keer diepgang de voorkeur krijgt.

3.4.1 Maatregelen voor het stimuleren van Internationaal Ondernemen en het aantrekken van investeringen

Alle F.I.T. vertegenwoordigers in het buitenland zullen in de komende jaren een doelsector specialisatie opbouwen voor een beperkt aantal sectoren. Voor deze sectoren zullen zij in staat moeten zijn om meer diepgang te geven aan de dienstverlening van F.I.T. De doelsectoren worden gedefinieerd door F.I.T. in overleg met de partners waarbij prioriteit gaat naar vitale en strategische sectoren.

Het werken met doelsectoren moet het mogelijk maken om richting te geven aan de proactieve activiteiten van Vlaams Economisch Vertegenwoordigers. Niet-doelsectoren worden enkel reactief benaderd. Dit zorgt voor een optimale aanwending van beschikbare promotiemiddelen in de meest beloftevolle sectoren en niches. Daarnaast heeft dit ook een verhoging van kwaliteit en diepgang inzake dienstverlening voor de meest beloftevolle sectoren en niches tot gevolg.

De Vlaams Economisch Vertegenwoordiger zal op regelmatige basis een marktstudie uitvoeren op een deelsegment van een doelsector. Dit onderwerp wordt gekozen op basis van een matching van de desiderata geformuleerd door de sector in Vlaanderen en de persoonlijke waarnemingen van de Vlaams Economisch Vertegenwoordiger. Verder voert de Vlaams Economisch Vertegenwoordiger ad hoc marktobservaties uit over trends en opportuniteiten in de doelsectoren. Hij seint specifieke leads door naar de hoofdzetel in Brussel die deze zo snel mogelijk presenteert aan de Vlaamse ondernemer.

Het effect van de deelname aan beurzen in het buitenland zal gemaximaliseerd worden door actieve promotie naar en opvolging van potentiële klanten, verdelers of importeurs, partners, investeerders enz... binnen heel de geografische regio waarop deze beurs een effect heeft. De keuze van beurzen zal wederom afhangen van de regionale focusstrategie en is dus selectief.

Van groot belang voor de betere toegankelijkheid van de diensten van F.I.T. is het geleidelijk "on line" gaan van de F.I.T. diensten. Dit is echter alleen mogelijk mits de introductie van kwaliteitsstandaarden, aangepast aan de situatie in elk land, definiëringen van niveau's van dienstverlening, het inbouwen van filters die onvolledige, onzinnige of dubbele vragen vermijden en een uniform klantenbestandbeheerssysteem in de hele wereld. Ook de uitbouw van een efficiënt kennisbeheerssysteem is een voorwaarde.

3.4.2 FIT-initiatieven als dienstverlening voor Vlaamse bedrijven

Meer efficiënte en effectieve promotie voor en dienstverlening aan de Vlaamse bedrijven wordt in de eerste plaats gerealiseerd door filtering van de aanvragen. Dit heeft als gevolg dat sneller en relevanter een antwoord kan geboden worden op vragen i.v.m. internationaal ondernemen en

exporteren, op subsidieaanvragen en op aanvragen van Vlaamse bedrijven om een afsprakenprogramma's samen te stellen.

Daarnaast wordt dit gerealiseerd door de benadering van buitenlandse markten via doelsectoren, door een verdieping van de kennis d.m.v. specifieke sectorstudies, het aanreiken van marktopportunities door het netwerk, prospectie en beursdeelnames in de doelsectoren, het creëren van continuïteit in het actieprogramma en het focussen op de interessantste opportuniteiten.

F.I.T. zal ook de drempel tot zijn dienstverlening zoveel als mogelijk verlagen. In landen met een hoge toegangsdrempel tot zijn markt heeft enkel een volgehouden inspanning een kans. Eénmalige prospecties en vervolgens zaken doen per e-mail of fax zijn gedoemd tot mislukken. Om de investeringsdrempel voor prospectie van onze bedrijven laag te houden, wordt het bedrijvencentrum in Shanghai behouden en zal F.I.T. trachten om in zoveel mogelijk kantoren tenminste 1 werkpositie en een mini-bibliotheek ter beschikking te houden voor Vlaamse bedrijven die op een intense manier en met de begeleiding van F.I.T. hun prospecties willen voeren.

Prinselijke missies zullen vanaf 2004 (be)geleid worden door een gewestelijk Minister, waarbij de focus op het handelsgebeuren zal komen te liggen. Ook de bestemmingen worden gekozen door de gewesten. Zo wil Vlaanderen in 2004 – 2005 4 van de 8 prinselijke missies leiden. Dit moet de deelnamedrempel voor minder grote ondernemingen naar beneden halen.

F.I.T. zal bijzondere aandacht besteden aan het opzetten van efficiënte thematische acties en klantgerichte activiteiten ter bevordering van internationaal ondernemen van de Vlaamse bedrijven. De prospecties en acties in het actieprogramma worden doelsectorgericht gepland en uitgevoerd. Daarnaast worden ook imagooversterkende events georganiseerd die meehelpen imago en naambekendheid te creëren voor Vlaanderen.

Aandacht zal ook gaan naar een uitbreiding en een verdieping van het dienstenaanbod van F.I.T. Momenteel wordt bestudeerd hoe voor de Vlaamse ondernemers bijkomende instrumenten gecreëerd kunnen worden inzake verzekering en financiering van internationale transacties, financiering van partnerships en investeringen in het buitenland. Eveneens ter studie ligt de verhoogde financiering van beursdeelnames van Vlaamse bedrijven in functie van eerste deelname aan beurzen die in het verlengde van de doelstellingen van F.I.T. liggen.

Er wordt werk gemaakt van de oprichting en uitbouw van een cel die zich specifiek zal bezighouden met de begeleiding van Vlaamse bedrijven bij de Belgische, Europese en niet-Europese instellingen die over financiële hefboomen voor internationaal ondernemen beschikken. Er zal aandacht besteed worden aan lobbying bij overheid en financiële instellingen (bv. voor internationale aanbestedingsprojecten).

Een nieuwe dienstverlening van F.I.T. is het verstrekken van inlichtingen aan bedrijven over de wettelijke en administratieve voorschriften waarmee ze geconfronteerd worden bij hun internationale handel. Bemiddeling in handelsgeschillen tussen Vlaamse ondernemers en enerzijds hun buitenlandse handelspartners of anderzijds buitenlandse administraties behoort hier ook toe.

Er wordt een marketing en business development dienst uitgebouwd die o.a. ook zal instaan voor promotionele sectorpublicaties.

3.4.3 FIT-initiatieven als dienstverlening voor buitenlandse ondernemingen die in Vlaanderen willen investeren

De investeringen in Vlaanderen maximaliseren!

3.4.3.1 Door de promotie van Vlaanderen als vestigingslocatie

Zoals in de inleidende hoofdstukken duidelijk werd, bestaat vandaag zo goed als geen adequaat cijfermateriaal in verband met DBI in Vlaanderen. In 2004 wordt concreet gestart met de uitbouw van deze gegevens. Hierbij moet samengewerkt worden met de Nationale Bank van België en afdelingen van de federale en regionale overheid.

Investeren in Vlaanderen wil ook de center of excellence worden voor alles wat directe buitenlandse investeringen in Vlaanderen betreft. Samen met de sectorspecialisatie moet dit leiden tot een kenniscel waar zowel de situatie in Vlaanderen als deze van Vlaanderen in de wereld qua DBI van nabij gevolgd wordt.

In het kader van het Steunpunt Ondernemen, ondernemerschap en innovatie werd recent beslist om te starten met een analyse naar de mogelijkheden van Vlaams cijfermateriaal.

In 2004 moeten de eerste resultaten bekend zijn.

3.4.3.2 Door tijdige detectie van investeringsprojecten en optimale begeleiding hiervan

Prospectie

zie punt 3.2.2.1

Marketing

Als marketing prioriteiten voor 2004 worden naar voor geschoven :

- Aanpassen en actualiseren van de website
- Sectorgerichte samenwerking van marketingacties met derde partijen zoals VIL, Agoria,
- Speciale acties voor het informeren van influencers
- Aansluiten bij en actief inspelen op Business Development activiteiten binnen FIT

Adviesverstrekking en kennisbeheer

Gepast, snel en tailor-made advies verstrekken aan buitenlandse investeerders is een kerntaak van DIV/Investeren in Vlaanderen. Dit betekent dat Investeren in Vlaanderen meer wil zijn dan een “one stop shop” en in tal van beslissingsprocessen een toegevoegde waarde kan creëren, niet in het minst door haar overkoepelende visie tijdens het investeringsproces. Het kwalitatief up to date houden van informatie en het ter beschikking stellen van alle medewerkers is daarbij van cruciaal belang.

Naast sectorspecialisatie zal in 2004 evenzeer werk gemaakt worden van themaspecialisatie. Het KennisInformatieSysteem moet toelaten dat iedereen op elk moment over de meest recente informatie beschikt.

3.4.3.3 Aantrekken van investeringen uit nieuwe buitenlandse regio's

Door het samengaan van DIV en EV beschikt Vlaanderen voortaan over een wereldwijd netwerk voor het aantrekken van buitenlandse investeerders.

Dit vraagt echter het vertrouwd maken van de medewerkers van EV met het DBI gebeuren en andersom een kennismaking met de mogelijkheden van dit ruime netwerk.

Een analyse van de groeimogelijkheden van bepaalde landen m.b.t. het investering in Vlaanderen, kan in 2004 reeds een gevolg zijn van deze nauwere samenwerking.

Het ruimere netwerk zal vooral een intensifiëring meebrengen van de contacten in APAC en Europa. Canada wordt een belangrijke uitbreiding binnen het werkveld Noord-Amerika.

3.4.4 Toetsing

Ter toetsing van deze hoeksteen zal F.I.T. in 2004 geleidelijk klantentevredenheidsspeilingen introduceren en streven naar meer feedback van de bedrijven aangaande zijn dienstverlening.

3.5 Optimalisatie van de geografische structuur van het buitenlands netwerk

3.5.1 Introductie van flexibiliteit in duurtijd, locatie en type van posten

De vijfde hoeksteen voor F.I.T. is de verdere optimalisatie van de geografische structuur en bezetting van het buitenlands netwerk in functie van de regionale focusstrategie en in functie van 'objectieve criteria'. Dit netwerk is het sleutelinstrument waarover F.I.T. beschikt om zijn ondersteunende rol ten aanzien van de Vlaamse en buitenlandse bedrijven waar te maken.

Het uitgangsprincipe bij de optimalisering van het netwerk is flexibiliteit in duur, locatie van posten en type posten.

Eenzijds wordt de geografische structuur van het buitenlands netwerk beoordeeld op basis van statistieken waarbij vooral aandacht wordt besteed aan potentieelcijfers, benchmarkingen en werklust. Desondanks is deze benadering relatief statisch.

Anderzijds zal de geografische structuur beoordeeld worden in functie van de regiofocusstrategie.

Vanaf 2004 zal deze oefening jaarlijks worden gehouden als onderdeel van de mutatiepolitiek voor de Vlaams Economisch Vertegenwoordigers. Het personeelsbeleid zal er hierbij op toezien dat er rekening gehouden wordt met de familiale omstandigheden van de Vlaams Economisch Vertegenwoordiger in het buitenland en met het interne reglement voor de Vlaams Economisch Vertegenwoordigers; er zal echter niet geaarzeld worden om ambtshalve mutaties door te voeren indien de noodzaak hiertoe blijkt uit de oefening.

3.5.2 Criteria optimaal netwerk

Om een optimaal netwerk uit te bouwen worden alle landen op basis van een aantal criteria geëvalueerd. Afhankelijk van de interpretatie van deze cijfergegevens zal blijken of een post moet uitgebreid, afgebouwd of juist gecreëerd worden.

De criteria zijn onderverdeeld in een 8-tal categorieën:

1. Economie
2. Bevolking
3. Handel
4. Buitenlandse investeringen in het land
5. Investerings door het land in het buitenland en in Vlaanderen
6. Externe factoren
7. Benchmarking
8. Huidige aanwezigheid Export Vlaanderen en DIV in het land

Naast de interpretatie van de criteria zijn ook de gesignaleerde markttendensen en -opportuniteiten van belang in het proces voor het optimaliseren van het buitenlands netwerk. Hieruit zal ook afgeleid worden wat soort post optimaal is in het land in kwestie.

3.6 De professionalisering en de uitbouw van de diensten HR, Financiën & IT, Marketing & Business Development en Juridische dienst

3.6.1 Personeelsdienst

In 2004 zal de vernieuwingstrend op personeelsvlak verder gezet worden.

Een heel belangrijke fase hierin is de **integratie en inschakeling** van het personeel van Export Vlaanderen, ex-BDBH en DIV in de F.I.T.-structuur.

Een **geïntegreerd loopbaan- en opleidingsbeleid** dat nauw aansluit bij de upgradering van het nieuwe personeelskader van FIT behoort ook tot de prioriteiten van de personeelsdienst. Om dit goed uit te voeren is het belangrijk dat de dienst kan steunen op een **optimale personeelsadministratie** d.w.z. een transparant en efficiënt elektronisch (registratie- en classificatie) systeem.

Voor het buitenlands personeel zal deze vernieuwingstrend specifiek merkbaar zijn aan de geplande **hertekening van het buitenlands netwerk** als een gevolg van de ingevoerde regiostrategie. De uitbouw van een zo objectief mogelijk **mutatiesysteem** dat rekening houdt met de lange en korte termijn noden van F.I.T. en de lange en korte termijn wensen van het personeel hangt hier nauw mee samen. Verdere objectieven zijn het in kaart brengen van het aantal personeelsleden per standplaats en de invoering van een nieuw en diepgaand **evaluatiesysteem** (PLOEG) waartoe het buitenlands netwerk nog dient over te schakelen.

3.6.2 Financiën

Volgende hoofddoelstellingen werden gedefinieerd:

3.6.2.1 Boekhoudkundige en budgettaire integratie van DIV en EV

De boekhoudkundige en budgettaire integratie vormen een prioritair aandachtspunt in 2004. Het uitgangspunt is een analytische boekhouding. Procedures en boekingen zullen conform worden gevoerd en rekeningnummers zullen zowel op DIV als EV van toepassing zijn.

De indeling van beide begrotingen wordt op elkaar afgestemd teneinde een globale FIT-begroting te presenteren vanaf 1 januari 2004.

3.6.2.2 Optimale benutting van financiële hefboomen voor het internationaal ondernemen op Belgisch, Europees en internationaal vlak.

De oprichting en invulling van de nieuwe dienst “Financiering Internationaal Ondernemen” die zich specifiek zal bezighouden met de begeleiding van Vlaamse bedrijven bij de Belgische, Europese en niet-Europese instellingen die over financiële hefboomen voor internationaal ondernemen beschikken vormen een prioritair aandachtspunt in 2004. De Vlaamse bedrijven hebben te weinig kennis en maken te weinig gebruik van de zeer aanzienlijke middelen en opportuniteiten die de internationale financiële instellingen ter beschikking stellen van het bedrijfsleven ter bevordering van het internationaal ondernemen. Het zal de opdracht zijn van de dienst “Financiering Internationaal Ondernemen” om de Vlaamse bedrijven te informeren en te helpen bij de benutting van de financierings- en subsidie opportuniteiten van de Belgische (Delcredere, Finexpo), de Europese (EIB, EBWO) en de niet-Europese instellingen (Wereldbank, ADB)

3.6.2.3 Financiële Stimuli

De hoofddoelstelling van de dienst “Financiële Stimuli” is het correct en objectief behandelen van de dossiers. De Europese reglementering dient uiteraard gerespecteerd te worden.

Deze ondersteuningsmaatregelen voor prospectiereizen etc... van Vlaamse bedrijven is het slachtoffer van zijn eigen succes. Gezien de reeds verhoogde budgetaire middelen blijkbaar niet volstaan ziet Export Vlaanderen zich in het laatste trimester van 2003 verplicht om steunaanvragen te weigeren. Dit heeft een direct nefaste invloed op de prospectie- en exportactiviteiten van de KMO's.

3.6.2.4 Feedbacksysteem budgetevoluitie buitenlands netwerk

In het kader van de nieuwe regiostrategie is het noodzakelijk voor de regiomanagers om de budgetevoluitie van de Vlees en handelssecretarissen permanent op te volgen. Hiertoe zal in 2004 een IT gebaseerd systeem via intranet worden ontwikkeld.

3.6.3 IT

De hoofddoelstellingen voor 2004 zijn :

3.6.3.1 Verdere uitbouw Intranet

Het in mei 2003 gelanceerde intranet zal in 2004 verder worden uitgebouwd zowel inzake context als design en functionaliteiten. Het intranet is niet enkel een communicatiemiddel maar ook een dagelijks werkinstrument dat tevens de basis is van het in 2004 te ontwikkelen MIS-systeem.

De Lotus Notes modules zullen web-enabled worden gemaakt zodat die voor het buitenlands netwerk niet enkel consulteerbaar zijn maar ook op interactieve wijze door de Vlaams Economische Vertegenwoordigers kunnen worden aangevuld.

In de komende jaren moet dit systeem ook uitgroeien tot het KIS-systeem voor de afdelingen internationaal ondernemen en investeringen. De belangrijkste voorwaarde voor de uitbouw van het systeem is de uniforme wijze van contactbeheer en classisficatie in het buitenland.

3.6.3.2 Ontwikkeling en upgrade Website

De externe communicatie van FIT zal in 2004 worden geoptimaliseerd door alle communicatie/informatie te publiceren op één site die overal toegankelijk is voor alle klanten van FIT wereldwijd.

Naast de herwerking van de Nederlandstalige website vormt de lancering van de Engelstalige website een prioritair aandachtspunt in 2004.

3.6.3.3 Creatie en upgrade KIS en MIS

Het intranet zal de basis vormen van een doorgedreven Management Information System. Dit MIS, dat in 2004 operationeel zal zijn, dient aan het beleidsniveau de nodige indicatoren en feedback m.b.t. economische wendingen, realisatiegraad van de strategie en de werking van de instelling te leveren.

3.6.3.4 Uniforme naamgeving

Gezien het opgaan van Export Vlaanderen en DIV is in 2004 het ogenblik aangebroken een uniforme (elektronische) naamgeving te implementeren in binnen - en buitenland

3.6.3.5 Uitrusting en upgrade buitenlands netwerk

Het PC- en portable materiaal is in 2004 toe aan een upgradeoperatie. Tevens zal het goedgekeurde scenario voor het beheer van het buitenlands informaticamaterieel worden uitgevoerd.

3.6.4 Marketing & Business Development

3.6.4.1 Dienst logistiek voor acties en evenementen

Op basis van het Actieplan van Export Vlaanderen staat de dienst “Logistiek acties” in voor de volledige realisatie van exportbevorderende acties, zowel in het binnen- als in het buitenland.

Binnenland:

- Uitnodiging buitenlandse kopers – individueel bij Export Vlaanderen of in kader beurs
- Exportpromotionele acties/evenementen in Vlaanderen
- Logistieke ondersteuning van de exportdagen
- Landenworkshops (Explus1) en thematische workshops (Explus Flashes)

Buitenland:

- Groepsdeelnames aan jaar- en vakbeurzen
- Organisatie van (thematische) contactdagen
- Catalogoogtentoonstellingen

Vertaald naar het actieplan 2004 inzake beursdeelnames, contactdagen en catalogoogstanden betekent dit **een ambitieus programma** toegespitst op de volgende sectoren: Medische sector, bouw, voeding, meubelsector, haven en logistiek en transport, informatietechnologie, textiel, juwelen en diamanten, lucht- en ruimtevaart, gas en petroleum, milieu, agro-industrie, kunststoffen en plastic en verpakking.

De meeste van deze acties vinden plaats in de landen van de Europese Unie, maar een aantal ervan gaan door in Centraal- en Oost-Europa, Azië, het Midden-Oosten, Afrika, en Noord- en Latijns-Amerika.

3.6.4.2 Dienst communicatie

Grotere internationale naambekendheid en imago van Vlaanderen en de Vlaamse kwaliteitsproducten:

In 2003 werden opnieuw een aantal grote evenementen zoals het internationale tennistornooi “Proximus Diamond Games” en de atletiekmeeting “Memorial Van Damme” aangewend om Vlaanderen en de Vlaamse exportproducten positief in de kijker te zetten bij potentiële klanten.

Ook in 2004 zal van de massale publieke belangstelling en media-aandacht op dergelijke evenementen gebruik gemaakt worden om de aandacht te vestigen op de interessante economische

troeven van Vlaanderen en het dienstenpakket van Flanders Investment & Trade (F.I.T.). Dit zal, zoals steeds, in nauwe samenwerking gebeuren met de exportcentra, de Vlaamse Economische Vertegenwoordigers in het buitenland en andere exportactoren zoals bv. VLAM.

In het kader van de oprichting van de nieuwe instelling Flanders Investment & Trade enerzijds en van de bekendmaking van de nieuwe strategie 2004-2007 met bijhorende actieplannen anderzijds zal F.I.T. een bekendmakingscampagne lanceren in 2004 samen met de nodige nieuwe communicatiemiddelen.

Deze campagne moet in Vlaanderen bijdragen tot de verdere bekendmaking van de kwaliteit van het eigen imago en de aangeboden dienstverlening van F.I.T.. In het buitenland tot de verbetering van de internationale naambekendheid, het imago van Vlaanderen, met bijzondere aandacht voor het aantrekken van investeringen, en het Vlaamse product-en dienstenaanbod.

Inwinning van feedback via klantentevredenheidspeilingen.

3.6.4.3 Dienst statistiek

De dienstverlening van de statistiekdienst bestaat hoofdzakelijk uit het verwerken en analyseren van diverse economische cijfergegevens. De analyse van de trimestriële Vlaamse uitvoercijfers en het samenvatten van de maandelijks Belgische in- en uitvoerstatistieken zijn de belangrijkste opdrachten. Daarnaast streeft men er naar om tendenzen op te sporen en te signaleren, te zoeken naar oorzaken en verklaringen. Deze info wordt zowel intern als extern verspreid.

Belangrijkste doelstellingen voor 2004:

- Doorgedreven verwerking en interpretatie van de gedetailleerde Vlaamse uitvoercijfers. Deze cijfers zijn nog maar beschikbaar sedert de eerste helft van 2003.
- Streven naar een optimale dienstverlening inzake het leveren van statistische en economische informatie en allerhande cijferanalyses aan externe klanten (bedrijven, instellingen, studenten, ...).
- Ankerpunt worden voor cijfers die betrekking hebben op internationaal ondernemen en investeren in Vlaanderen.

Wat dit laatste betreft, ontbreekt relevant cijfermateriaal in verband met DBI op Vlaams niveau. De Dienst Investeren in Vlaanderen heeft de afgelopen jaren getracht om toch cijfergegevens samen te stellen op basis van de investeringsprojecten waaraan de dienst meewerkte. Het betrof een telling op basis van geschatte bedragen bij de initiële beslissing om te investeren. In het kader van het Steunpunt Ondernemen, ondernemerschap en innovatie werd recent beslist om te starten met een analyse naar de mogelijkheden van Vlaams cijfermateriaal. Het ontwikkelen van een statistisch meer correcte methodologie moet Vlaanderen de nodige bouwstenen geven om in de toekomst het beleid op dit vlak beter te evalueren en plannen.

3.6.5 Juridische dienst

3.6.5.1 Interne juridische dienstverlening

Deze dienstverlening bestaat voornamelijk uit het verstrekken en opvolgen van adviezen m.b.t. administratieve voorschriften die de werking van de instelling regelen, met name

- advies bij en redactie van decreten, ministeriële besluiten en reglementen aangaande de werking van de instelling, de hervorming van de instelling (FIT) en statutaire aangelegenheden
- advies bij en redactie van de juridische voorschriften van toepassing op het personeel in binnen- en buitenland (arbeidsovereenkomsten ...)
- juridisch advies bij personeelsaangelegenheden, inschakeling en conflicten die betrekking hebben op arbeidsrechtelijke en sociale aangelegenheden
- juridisch advies aan de algemeen directeur en aan de andere afdelingen van Export Vlaanderen (overheidsopdrachten, overeenkomsten, huur, leasing, fiscale aangelegenheden, ...)
- juridisch advies m.b.t. beantwoorden van parlementaire vragen
- opvolging wetgeving en reglementaire voorschriften en communicatie hierover naar de verschillende betrokken diensten voor toepassing
- incasso van vorderingen van Export Vlaanderen

3.6.5.2 Informatie, bijstand en advies betreffende het wettelijke en administratieve kader van de internationale handel en het aantrekken van investeringen in Vlaanderen

Traditioneel betreft de opdracht van de juridische dienst in eerste instantie het verstrekken van informatie aan bedrijven over de wettelijke en administratieve voorschriften waarmee zij bij hun internationale handel geconfronteerd worden, eventueel aangevuld met voorbeelden van contracten, documenten e.a.

Inhoudelijk betreft deze informatierol twee aspecten:

1. Informatie over toepasselijke overheidsvoorschriften, waaronder:

- douane (procedures, wetgeving, documenten, veredelingsverkeer, ...)
- indirecte belastingen: wetgeving, procedures en tarieven (BTW, accijnzen, invoerrechten, milieuheffingen ...)
- productreglementering (nieuwe aanpak, technische voorschriften en normen, keurmerken en certificaten, samenstelling ...)
- verpakking (etiketten, labels, milieuwetgeving ...)

- transport (wetgeving, documenten, vergunningen ...)
- Belgische en EG-uitvoerreglementering (vergunningen, controle, boycotmaatregelen ...)
- verificatie van restitutedossiers voor het BIRB
- uitvoeren van werken in het buitenland
- invoer in België (EU)

2. Informatie over contractuele aangelegenheden, waaronder:

- distributie (handelsagentuur, alleenverkoop, franchising ...)
- verkoop (koop en verkoop, e-commerce, productaansprakelijkheid, leasing, huur, algemene voorwaarden,...)
- handelspraktijken (verkoop op afstand, reclame, consumentenbescherming ...)
- investeringen (investeringsrecht, vestigingsrecht; vennootschapsrecht, directe belastingen, ...)
- detachering van personeel (arbeidsrecht, sociale verzekering ...)
- industriële eigendom (octrooiën, merken, knowhow, licenties ...)
- betalingen (wisselreglementering, betalingscondities ...)
- incasso (procedures, namen en adressen van advocaten ...)

Deze informatieverstrekking gebeurt hoofdzakelijk op individueel verzoek van de onderneming op het ogenblik dat zij met een specifiek, concreet probleem geconfronteerd wordt ('vraaggestuurd'), maar ook, in tweede instantie, 'preventief', d.w.z. door mee te werken aan publicaties (on-line en off-line), opleidingsprogramma's, seminaries, voordrachten ...

Vanuit de ervaring met (passieve) informatieverstrekking wordt gebouwd aan (actieve) adviesverlening (bij opstellen contracten, evaluatie betalingscondities, evaluatie geschillenbeslechtingstechnieken ...) zonder hierbij echter in het commerciële beslissingsproces tussen te komen.

Het doel is deze dienst in 2004 uit te bouwen.

3.6.5.3 Bemiddeling in handelsgeschillen

Bemiddeling in handelsgeschillen tussen Vlaamse ondernemers enerzijds en anderzijds hun buitenlandse handelspartners of buitenlandse administraties. Het betreft hier mediatie buiten ieder gebruik van dwangmaatregelen en zonder dat de juridische aanspraken van de partijen worden gevrijwaard dan wel aangetast, teneinde een minnelijke regeling te bewerkstelligen.

De tussenkomst bestaat doorgaans in de juridische organisatie (en argumentering) van een demarche via een officiële vertegenwoordiger in het buitenland. Waar de taal en de communicatie geen problemen stellen, kan de demarche rechtstreeks ondernomen worden.

3.6.5.4 Informatie en bijstand aan andere overheidsadministraties

Het betreft hier het verstrekken van beleidsgerichte input aan andere overheidsadministraties bij dossiers die de internationale economische activiteiten van bedrijven betreffen.

Voorbeelden zijn de redactie van het standpunt van de Vlaamse regering op de jongste WTO-vergadering ('Singapore Issues' en 'NAMA'), lidmaatschap van technische commissie-dioxine, medewerking aan gemengde commissies, aan de vergaderingen 'handelsbelemmeringen BLEU-Duitsland', aan Interministeriële Economische Comités (IEC) enz.

4 Aanwending van de middelen

4.1 Werkingsdotatie aan Export Vlaanderen, DIV en FIT (Pr.51.4 BA 41.01 – Pr.51.9 BA 41.01)

Flanders Investment and Trade, zijnde de geïntegreerde instelling van Export Vlaanderen, de DIV en de subsidieregelingen inzake export, zal in 2004 uit circa 370 werknemers bestaan en beschikken over een buitenlands netwerk van meer dan 80 standplaatsen over de gehele wereld.

De werkingsdotatie van FIT bedraagt in 2004 31.374.000 euro (dotatie Export Vlaanderen (26.857.000 euro) + Dienst Investeren Vlaanderen (4.517.000 euro)).

Tot de aanwending van deze werkingsmiddelen behoren de personeelskosten van F.I.T., de werking van het buitenlands en binnenlands netwerk en de uitvoering van het actieprogramma.

Met betrekking tot de personeelskosten dient tot slot gemeld te worden dat in 2004 F.I.T. (Export Vlaanderen) voor de eerste maal op volledige jaarbasis (12 maanden) de opname van het overgekomen BDBH-personeel (63) ten laste heeft. In 2003 zijn deze medewerkers overgedragen ten belope van 9 maanden. Bovendien bestaat momenteel nog bepaalde onduidelijkheid m.b.t. de statutaire inschakeling in de salarisschalen van de Vlaamse Gemeenschap.

Zoals afgesproken zal de begroting 2004 n.a.v. de begrotingscontrole bij nauwkeurige kennis van de budgettaire impact van deze personeelsoverdracht opnieuw bekeken worden.

4.2 De dotatie voor de financiële tegemoetkomingen van Export Vlaanderen (Pr.51.4 BA 41.02)

De bijzondere dotatie (PR51.4 BA 41.02) ten behoeve van het verstrekken van financiële stimuli bedraagt in 2004 3.700.000 (GVK) – 3.400.000 (GOK).

De toepassing van de nieuwe reglementering, in voege sinds midden 2001, heeft geleid tot een zeer sterke toename van het aantal aanvragen voor financiële steun vanaf 2002. Ook 2003 kent een topjaar in het verstrekken van financiële stimuli aan exportgerichte ondernemingen en bedrijfspgroeperingen. Verwacht wordt dat deze dotatie naast 2002 ook in 2003 een realisatiegraad van 100% zal kennen, en dat deze trend zich zal verderzetten in 2004. Zo wordt een toename voorzien van het aantal te subsidiëren initiatieven door *bedrijfspgroeperingen*, naar analogie van Brussels Export.

4.3 Ter beschikking stellen van uitrustingsgoederen (Pr.51.4 BA 51.01)

Het programma voor de ter beschikkingstelling van uitrustingsgoederen is het enige gewestelijke instrument om directe uitvoersteun te geven.

Het is een essentieel instrument om de uitvoer van uitrustingsgoederen van KMO's naar verre markten (twee zwakten van onze uitvoerstructuur) aan te zwengelen en/of een concurrentiele achterstand te vermijden.

Het gaat om een instrument dat bijzonder effectief en efficiënt is (met geringe administratieve omkadering en snelle dossierafhandeling).

Op 19 november 1999 heeft de Vlaamse regering een nieuw Besluit uitgevaardigd, dat de steunverlening op vraag van de Europese Commissie in overeenstemming bracht met de OESO-reglementering inzake het toekennen van gebonden steun.

Hierbij moet de nadruk gelegd worden op het feit dat het gaat om export naar ontwikkelingslanden. In het kader van de bevordering van de Vlaamse export wordt aan deze landen de mogelijkheid geboden om, tegen een betaalbare prijs, technologisch hoogstaande uitrustingsgoederen aan te kopen waardoor de ontwikkeling van de plaatselijke economie gesteund wordt.

Hiervoor is voor 2004 een budget uitgetrokken van 5,634 mio € (GVK).

4.4 Subsidies voor haalbaarheidsstudies met betrekking tot bouw- en milieuprojecten in het buitenland met Vlaamse betrokkenheid

(Pr. 51.4 BA 30.06)

Het uitvoeren van een haalbaarheidstudie is een hefboom voor het realiseren van een project.

De haalbaarheidsstudie vormt doorgaans de eerste fase van een investeringsproject en is meestal een noodzakelijke schakel met als doel zowel de lokale autoriteiten als de kandidaat investeerders te overtuigen van de technische, socio-economische en ecologische haalbaarheid van een investeringsproject.

In september 2002 wordt een ontwerp van besluit aan de Vlaamse regering voorgelegd die de subsidiëring ervan regelt.

Hiervoor is voor 2004 een budget uitgetrokken van circa 1,4 mio € (GVK).

4.5 Subsidies ter co-financiering van Europese Programma's (Pr. 51.4 BA 30.03)

Hiervoor is voor 2004 een budget uitgetrokken van 254.000 € (NGK)

Zie verantwoording bij de algemene toelichting van Programma 51.4

4.6 Rentesubsidies in het kader van de Buitenlandse Handel (Pr.51.4 BA 30.01)

Hiervoor is voor 2004 een budget uitgetrokken van 99.000 € (GOK).

Zie verantwoording bij de algemene toelichting van Programma 51.4

4.7 Dotatie voor het Federaal Agentschap van Buitenlandse Handel

(Pr.51.4 BA 41.03)

Zoals bepaald bij de Labermontakkoorden n.a.v. de regionalisering van de Buitenlandse Handel en de herverdeling van de financiële middelen, dragen de Gewesten bij aan het Federaal Agentschap van Buitenlandse Handel.

Uitgaande immers van een begroting van circa 5,35 miljoen euro voor het Agentschap voor Buitenlandse Handel, is vastgelegd dat de federale regering circa 2,5 miljoen € bijdraagt. Voor het resterende bedrag zullen de Gewesten financieel bijdragen volgens een verdeelsleutel.

Voor het Vlaamse Gewest is dit 62,24%.

Voor 2004 bedraagt dit bedrag voor het Vlaamse Gewest 1,785 mio € (Pr. 51.4 B.A. 41.03).

Zie ook verantwoording bij de algemene toelichting van Programma 51.4

4.8 De subsidies aan het Vlaams promotiecentrum voor Agro- en Visserijmarketing (VLAM) (Pr.54.1 BA 33.02)

De subsidie bedraagt 4.425.000 € voor het werkjaar 2004. Het verkennen van buitenlandse markten voor de afzet van de landbouw-, tuinbouw- en visserijproducten zal in 2004 worden geactiveerd door een intense samenwerking met de FIT.

Voor de realisatie van zijn buitenlands programma op de kernafzetmarkten (Frankrijk en Duitsland) beschikt VLAM over eigen bureaus in Parijs en in Keulen. In de andere landen kan VLAM beroep doen op de Vlaamse Economische Vertegenwoordigers.

Voor de deelname aan internationale voedingsvakbeurzen wordt er samengewerkt met Export Vlaanderen. De deelname aan sectormanifestaties wordt door VLAM zelf georganiseerd, dit meestal in samenwerking met de exportberoepsorganisaties van de betrokken sectoren.

In de loop van 2004 zal de samenwerking met Export Vlaanderen ingepast worden binnen de ruimere werking van Flanders Investment and Trade (FIT).

De financiering van VLAM gebeurt in partnership tussen de overheid en de betrokken sectoren. Dit in uitvoering van de decretale bepalingen en van de afspraken die hieromtrent met de beroepsorganisaties uit de betrokken sectoren gemaakt zijn.

De sectoren financieren via de bij besluit van de Vlaamse regering ingestelde verplichte bijdragen de sectorale promotieprogramma's.

De Vlaamse overheid financiert met de aan VLAM toegekende subsidie het werkingsapparaat en draagt op die manier bij tot de realisatie van de hoger vermelde doelstellingen. Deze subsidie wordt

meer specifiek aangewend voor de uitvoering van een sectoroverkoepelend, horizontaal promotieprogramma (consumentenpanel, pers en PR, corporate image, marktverkenning,...) en voor de financiering van de algemene werkingskost ter ondersteuning van de promotieactiviteiten (personeel, logistiek, informatica,...)

5 Moties en resoluties van het Vlaams Parlement

Resolutie betreffende de intensifiëring van de handelsbetrekkingen met Oekraïne. Stuk 1311 (2001-2002) - Nr. 3.

Met redenen omklede motie tot besluit van de op 7 januari 2003 door de heer Luk Van Nieuwenhuysen in commissie gehouden interpellatie tot de heer Jaak Gabriels, Vlaams minister van Economie, Buitenlands Beleid, Buitenlandse Handel en Huisvesting, over de gevolgen van de toenemende samenwerking tussen het Brussels en het Waals Gewest inzake buitenlandse handel en de mogelijkheid om in Brussel gevestigde bedrijven toe te laten tot de dienstverlening van Export Vlaanderen. Stuk 1511 (2002-2003) - Nr. 2.

Met redenen omklede motie tot besluit van de op 22 april 2003 door de heer Luc Van den Brande in commissie gehouden interpellatie tot de heer Jaak Gabriels, Vlaams minister van Economie, Buitenlands Beleid, Buitenlandse Handel en Huisvesting, over de aangekondigde fusie van Export Vlaanderen en de Dienst Investeren in Vlaanderen tot Flanders Investment and Trade. Stuk 1675 (2002-2003) - Nr. 2.

Patricia CEYSENS

Vlaams minister van Economie, Buitenlands Beleid en E-government

6 Bijlagen

6.1 Bijlage 1

Beknopt overzicht van de beslissingen van de Vlaamse regering inzake buitenlandse handel (2003)

6.2 Bijlage 2

Beknopt overzicht van de voornaamste realisaties inzake beleidsintenties 2003

6.3 Bijlage 3

Beknopt overzicht van de voornaamste beleidsintenties 2004

Patricia CEYSENS

Vlaams minister van Economie, Buitenlands Beleid en E-government

Bijlage 1:

Beknopt overzicht van de beslissingen van de Vlaamse regering inzake buitenlandse handel (2003)

Beslissing van de Vlaamse regering	Datum
<i>Nog aan te vullen</i>	

Bijlage 2:

Overzicht van de voornaamste realisaties inzake beleidsintenties 2003

Beleidsactie	Situering
<p>1. Verdere uitvoering van het Lambermontakkoord. - Integratie van het overgedragen personeel van de BDBH binnen FIT: Flanders Investment and Trade. - Uitbouw van de overgedragen bevoegdheden.</p>	<p>Gerealiseerd</p>
<p>2. Implementatie van de nieuwe strategie voor het bevorderen van het "Internationaal Ondernemen".</p>	<p>Gerealiseerd en tevens uitvoerig voorgesteld op de diplostrategiedagen in september jl.</p>
<p>3. Nieuwe organisatiestructuur van Export Vlaanderen en Dienst Investeren Vlaanderen in binnen- en buitenland. Verdere uitbouw in 2003 van "FLANDERS INVESTMENT AND TRADE".</p>	<p>Gerealiseerd, zie tevens 1.6 van deze beleidsbrief</p>
<p>4. Verfijning van het gemeenschappelijk actieprogramma van Export Vlaanderen en DIV binnen de FIT</p>	<p>Gerealiseerd en tevens besproken tijdens de diplostrategiedagen. 3-jaarlijkse actieprogramma's zijn het resultaat van de regiostrategie.</p>
<p>5. Uitbouw van een juridische basis voor de FIT binnen het kader van de BBB oefening.</p>	<p>In realisatie</p>
<p>6. Verdere herstructurering en optimalisatie van de samenwerking van het netwerk van Vlaamse vertegenwoordigingen in het buitenland (regionale structuren). Aanstelling van regiocoördinatoren binnen het buitenlands korps van Vlevs.</p>	<p>Aanstelling coördinatoren is gerealiseerd. De optimalisatie is gaande.</p>

<p>7. Verankering van de provinciale kantoren van Export Vlaanderen in het Huis van de Economie.</p>	<p>Verankering niet uitgevoerd wegens nieuwe optie van het opzetten van een PPS-verbanden.</p>
<p>8. Finalisering en toepassing van de nieuwe internationale communicatiestrategie met het oog op de verbetering van het imago van FIT en van Vlaanderen in het buitenland.</p>	<p>In uitvoering</p>
<p>9. Promotionele campagnes inzake export rond belangrijke evenementen zoals b.v. Diamonds tennistoernooi Antwerpen en de Memorial Van Damme</p>	<p>Gerealiseerd</p>
<p>10. Uitreiking van de Vlaamse Exportprijs 'De Leeuw van de Export'.</p>	<p>In realisatie, de campagne werd eind september 2003 opgestart en de uitreiking zal begin 2004 plaatsvinden.</p>
<p>11. Werking Exportcentra optimaliseren binnen het Huis van de Vlaamse Economie</p>	<p>Niet van toepassing, zie punt 7</p>
<p>12. Verdere optimalisatie exportmeter.</p>	<p>Werd voorbereid in 2003. Implementatie en informatisering volgt begin 2004.</p>
<p>13. Uitwerken actieprogramma voor startende exporteurs.</p>	<p>Pro-actieve benadering van startende ondernemingen m.b.t. dienstverlening Export Vlaanderen. Exportmeter bij starters.</p>
<p>14. Export Vlaanderen en de VLAM namen ook in 2003 samen aan een aantal buitenlandse manifestaties, zendingen en vakbeurzen deel.</p>	<p>Gerealiseerd.</p>

<p>15. Continue bijsturing en flexibiliteit van het actieprogramma.</p>	<p>Is gerealiseerd door het aanstellen van van de regiocoördinatoren en de introductie van de regiostrategie waaruit een driejaren actieprogramma voortkomt</p>
<p>16. Uitbouw binnen EWBL van een gecentraliseerde gegevensbank rond Internationaal Ondernemen. E-Government Project. Gecoördineerde verwerking van statistische gegevens</p>	<p>Voor de eerste punten zie beleidsbrief EWBL. Voor het derde punt zie 3.6.4.3.</p>
<p>17. Het stimuleren van buitenlandse investeringen in Vlaanderen en Vlaamse investeringen in het buitenland.</p>	<p>In realisatie in kader van de oprichting en integratie F.I.T-strategie.</p>
<p>18. Samenwerking van FIT met bedrijfsgroeperingen, Kamers van Koophandel en het VEV</p>	<p>Deze samenwerking wordt, in het licht van de nieuwe F.I.T.-strategie, geofficialiseerd door de afsluiting van convenanten met de belangrijkste partners van F.I.T. Onderhandelingen zijn momenteel lopende, realisatie begin 2004.</p>

Bijlage 3:

Beknopt overzicht van de voornaamste beleidsintenties 2004

Beleidsactie	Situering in uitvoering beleidsnota
1. Fusie van D.I.V. en Export Vlaanderen in F.I.T.: <ul style="list-style-type: none"> - Optimalisering en uitbreiding van het netwerk - Inspelen op complexere vormen van internationaal ondernemen 	3.1
2. Positionering van F.I.T. als huisnaam in Vlaanderen voor internationaal ondernemen: <ul style="list-style-type: none"> - F.I.T. als draaischijf - Optimalisering van de eerste loketfunctie van F.I.T. in Vlaanderen - Juridisch statuut van F.I.T. in kader van BBB 	3.2.1.
3. Positionering van F.I.T. als huisnaam in het buitenland voor ondernemen met Vlaanderen: <ul style="list-style-type: none"> - Wereldwijde en meer intense benadering van de doelgroepen voor de Vlev's inzake investeren in Vlaanderen - Uitbreiding van de doelgroepen voor de Vlev's inzake internationaal ondernemen 	3.2.2.
4. Focusstrategie per regio met driejarenplannen, aansturing door regiocoördinatoren.	3.3.
5. Snelle en correcte dienstverlening op maat: <ul style="list-style-type: none"> - Meer efficiënte en effectieve promotie voor en dienstverlening aan de Vlaamse bedrijven - Selectieve diepgang in dienstverlening - Gemakkelijke toegang tot de dienstverlening en verlaging van de toegangsdrempel 	3.4.

<p>6. F.I.T.-dienstverlening voor buitenlandse ondernemingen die in Vlaanderen willen investeren:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Investerings in Vlaanderen maximaliseren - Verankering en expansie van bestaande bedrijven 	3.4.3
<p>7. Optimalisatie van de geografische structuur van het buitenlands netwerk:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Introductie van flexibiliteit in duurtijd, locatie en type van posten - Herstructurering in de V.S.A., Japan en Singapore 	3.5.
<p>8. Professionalisering en uitbouw van de Personeelsdienst:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Integratie van personeel - Optimalisatie personeelsadministratie - Optimalisatie personeelskader - Creatie van een opleidingskader - Ontwikkeling van een objectief evaluatie- en mutatieinstrument voor het buitenlands netwerk 	3.6.1
<p>9. Professionalisering en uitbouw van de afdeling Financiën:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Boekhoudkundige en budgettaire integratie van D.I.V. en Export Vlaanderen - Optimale benutting van beschikbare financiële hefboomen voor het internationaal ondernemen op Belgisch, Europees en Internationaal vlak - Correcte en snelle toekenning van financiële stimuli 	3.6.2.
<p>10. Professionalisering en uitbouw van de afdeling IT:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Verdere uitbouw van het intranet - Ontwikkeling en upgrade van de website - Creatie en upgrade van een KIS en MIS-systeem - Uitrusting en upgrade van het buitenlands netwerk 	3.6.3.

<p>11. Professionalisering en uitbouw van de afdeling Marketing & Business Development:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Optimalisering van de logistiek voor acties en evenementen in het buitenland - Gestroomlijnde communicatie - Inwinning van feedback via klantentevredenheidspeilingen 	3.6.4
<p>12. Professionalisering en uitbouw van de Juridische Dienst:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Informatieverstrekking over wettelijke en administratieve voorschriften inzake internationale handel en aantrekken van investeringen in Vlaanderen - Bemiddeling in handelsgeschillen - Informatie en bijstand aan andere overheidsadministraties 	3.6.5.
<p>13. Objectieven dienst Statistiek</p> <ul style="list-style-type: none"> • Doorgedreven verwerking en interpretatie van de gedetailleerde Vlaamse uitvoercijfers. • Streven naar een optimale dienstverlening inzake het leveren van statistische en economische informatie en allerhande cijferanalyses aan externe klanten (bedrijven, instellingen, studenten, ...) • Ankerpunt worden voor cijfers die betrekking hebben op internationaal ondernemen en investeren in Vlaanderen 	3.6.4.3