

Vraag nr. 40
van 4 december 1998
van de heer LUK VAN NIEUWENHUYSEN

Export Kempen – Evaluatie

De Vlaamse regering cofinanciert reeds geruime tijd een project dat de achterstand in exportgerichtheid van de KMO's in de Kempen, meer specifiek in het arrondissement Turnhout, wil wegwerken. De sponsor van dit project is de Kempense Kamer van Handel en Nijverheid.

Kan de minister-president verduidelijken met welke aanpak die doelstelling wordt verwezenlijkt ?

Werd er ooit een evaluatie gemaakt van de doeltreffendheid van dit project ?

Antwoord

1. Export Kempen wil de verbetering van de internationale marktpositie van de Kempense KMO's bereiken door :

- de exportnoden van de Kempense bedrijven zo optimaal mogelijk in te vullen ;
- de exportattitude en -kennis van deze bedrijven uit te bouwen door het organiseren van een praktische opleiding met individuele begeleiding.

Het project wordt uitgewerkt in aanvulling van de activiteiten van andere instellingen voor exportpromotie in Vlaanderen.

Export Kempen analyseert jaarlijks de behoeften. De bedrijven en producten uit de regio worden ieder jaar in kaart gebracht. Ongeveer 1.725 profielen van bedrijven met exportpotentieel zijn momenteel opgenomen in het basisbestand. Deze bedrijven krijgen bericht over exportactiviteiten, algemeen of specifiek naar sector en productgroep toe, georganiseerd door Export Kempen en andere exportinstellingen.

In een eerste luik spitst de werking van Export Kempen zich toe op de *individuele begeleiding* van de regionale KMO's. Specifiek hiertoe werd begin 1995 de Adviespas geïntroduceerd. Voor een beperkte financiële bijdrage worden bedrijven lid van Export Kempen. Met deze jaarlijks te hernieuwen Adviespas ontvangen de bedrijven korting op de activiteiten die door Export Kempen worden georganiseerd. Tevens hebben zij recht op één uur gratis exportadvies en een bedrijfsbezoek. Vanaf april 1998 ontvangen zij driemaal per jaar een nieuwsbrief met interes-

sante handelsvoorstellen en actuele exportbe-richtgeving. Het doel van de Adviespas is een blijvende relatie op te bouwen tussen Export Kempen en de KMO's.

Het onderdeel "intensieve begeleiding op lan-gere termijn" wordt in het bedrijf zelf verwezenlijkt en neemt drie à zes maanden in beslag. Tijdens deze periode kan een niet-exporterend bedrijf met een aangepaste begeleiding een eer-ste stap doen in het exportgebeuren, gebaseerd op een volledige audit met daarbovenop een grondige marktanalyse van het betrokken pro-duct en zijn sector. Finaal wordt de KMO een uitgebreid verslag voorgelegd, waarin de posi-tieve en ook de voor verbetering vatbare pun-ten worden toegelicht met een degelijk uitge-werkt plan.

Beursdeelname van bedrijven en groepsdeelna-mes door Export Kempen, inclusief begeleiding bij beursbezoeken, worden voornamelijk in sa-menwerking met overheidsinstellingen (onder andere Export Vlaanderen) en/of lokale bestu-ren en instellingen (onder andere de gewestelij-ke ontwikkelingsmaatschappijen, Kamers voor Handel en Nijverheid) georganiseerd. Export Kempen schenkt aandacht aan opportuniteiten met betrekking tot een mogelijke deelname voor KMO's-Adviespasleden aan beurzen in de grensstreken (bv. Tilburg) en aan de internatio-nale beurzen (bv. Anuga, Cebit, VIV, Hannover, Migest). Een bedrijfsanalyse naar de mogelijk-heden van het bedrijf garandeert een optimale deelname.

Export Kempen vertegenwoordigt bedrijven op *themapdagen en handelsmissies* in co-organisatie of samenwerking met de GOM's, Euro- en Medpartenariats, Kamers voor Handel en Nij-verheid en met Export Vlaanderen. Ten minste elk kwartaal wordt een exportgerichte thema-dag rond een bepaald land gehouden.

Thema's die specifieke industrietakken aanbe-langen en die handelen over de aspecten van het exportgebeuren, komen aan bod tijdens *se-minaries*. Deze onderwerpen zijn zowel tech-nisch als financieel-economisch, bijvoorbeeld een voorstelling van de verschillende aspecten omtrent transport. Ook hier wordt getracht de KMO's rond de tafel te brengen om hun erva-ringen, resultaten, problemen en dies meer uit te wisselen met het oog op een individuele be-geleiding. Eén van de peilers van Export Kem-pen is het netwerk van contacten en de know-how, die gericht worden ingezet voor de begelei-

ding van de KMO's.

Export Kempen organiseert ook *werkgroepen*. Belangstellende bedrijven worden in werkgroepen opgedeeld, per land en/of per sector (clustervorming). In de werkgroepen wordt de handel op een bepaald land diepgaand geanalyseerd en belicht. Praktische en heel specifieke onderwerpen in verband met verzendingen, plaatselijke reglementeringen en normen komen eveneens aan bod. Uiteindelijk kan dit aanleiding geven tot samenwerkingsakkoorden en uitwisselingen rond producten en diensten, wat eigenlijk de achterliggende gedachte is.

"*Export Coaching*" ten slotte is een opleidingsinitiatief om de bedrijven uit de regio gedurende twee jaar te begeleiden met hun exportactiviteiten. De basis hiervoor is een opleiding "Laureaat in Export Management", die verder wordt uitgewerkt in het coaching-luik, dit is : individuele begeleiding, toegepaste uitwerking naar de bedrijven toe en netwerkvorming met als doel clusters te vormen die gericht samenwerken.

2. Het project Export Kempen werd gestart in 1989 vanuit de vaststelling dat er een onevenwicht bestond tussen de exportgerichtheid van de KMO's in het arrondissement Turnhout, in vergelijking met de gemiddelde exportgerichtheid in de provincie Antwerpen en het Vlaamse gewest, in het nadeel van de Kempense KMO's.

Het project werd een eerste maal verlengd voor twee jaar van 1 september 1992 tot 31 augustus 1994. Daarna een tweede maal over een periode van drie jaar van 1 september 1994 tot 31 december 1996. Thans loopt een derde verlenging. De periode loopt van 1 januari 1997 tot 31 december 1999.

Bij van verlenging werd een evaluatie gemaakt over de doeltreffendheid van het project.

Opvallend hierbij is dat de exportgerichtheid in procent van de omzet vooral in het arrondissement Turnhout steeg van 31,1 % in 1993 tot 41,2 % in 1996. Dit ligt iets hoger dan het percentage voor België (39,3 %), maar lager dan het percentage van het Vlaamse gewest (43,9 %) en beduidend onder de exportgerichtheid van het arrondissement Antwerpen (58,0 %). De exportgerichtheid in het arrondissement Turnhout evolueert de laatste jaren duidelijk in stijgende lijn en maakt een inhaalbeweging. De gemiddelde jaarlijkse nominale groei van 1990 tot 1995 in het arrondissement Turnhout bedraagt 6,8 % en van 1995 tot 1996 zelfs 7,8 %. Dit ligt ver boven dat van het arrondissement Antwerpen, met respectievelijk 4,2 % en 6,0 %.

Uit deze cijfers blijkt dat het project Export Kempen een positieve werking heeft.