**kris peeters**

minister-president van de vlaamse regering, vlaams minister van economie, buitenlands beleid, landbouw en plattelandsbeleid

**antwoord**

op vraag nr. 671 van 28 juni 2013

van **karim van overmeire**

1. *Flanders Investment & Trade* (FIT) werkt iedere dag intensief samen met tientallen bedrijven om hun internationaal potentieel waar te maken. Via onder meer een systeem van portefeuillebedrijven wordt door de FIT-Adviseurs Internationaal Ondernemen de vinger aan de pols gehouden bij bedrijven met bijzonder groeipotentieel. Cijfermateriaal over het aantal bedrijven dat over de kwaliteiten beschikt om te exporteren en te internationaliseren is niet voorhanden.
2. FIT organiseert via de ‘Leeuw van de Export’ jaarlijks een grootschalige sensibiliseringscampagne bij Vlaamse bedrijven. De bedrijven die bekroond worden als Leeuw van de Export worden daarbij gepromoot als rolmodel voor andere bedrijven die internationaal (willen) ondernemen. Daarnaast is FIT als spreker of als deelnemer aanwezig op tal van activiteiten georganiseerd door het agentschap zelf en door het economische middenveld. Op die manier wordt gericht promotie gevoerd voor de dienstverlening van FIT bij bedrijven met interesse voor internationaal ondernemen. Ook via het maandelijkse magazine Wereldwijs, de wekelijkse e-brief FIT Express, de FIT-website en sociale media worden bedrijven warm gemaakt voor het internationaal ondernemen.

FIT wil in de toekomst actief werken op de ‘exportbeslissing’, namelijk de beslissing die een bedrijf neemt om al dan niet internationaal actief te worden. Om de eventuele hefbomen die daarvoor gebruikt zouden kunnen worden te identificeren, is evenwel wetenschappelijk onderzoek nodig. De identificatie van de drempels die bedrijven ervaren om de stap naar internationaliseren te zetten, maakt het onderwerp uit van een langetermijnonderzoek van het Steunpunt Buitenlands Beleid, Internationaal Ondernemen en Ontwikkelingssamenwerking over “*De exportbeslissing: onderneming- en bedrijfstakdeterminanten*”. In afwachting van de resultaten van dat onderzoek werd al de beslissing genomen om de subsidiepercentages voor bedrijven die starten met export te verhogen, om daarmee een eventuele financiële drempel naar export te verlagen.

1. Op dit moment is er geen specifieke samenwerking tussen FIT en de starters- en ondernemersloketten. De doelgroep van de startende bedrijven blijkt in de meeste gevallen immers nog export-prematuur. In de andere gevallen worden –zoals gewoonlijk– bedrijven doorverwezen naar de adequate overheidsdiensten, en, in het bijzonder voor FIT, naar de provinciale kantoren.
2. Deze categorie wordt niet in het bijzonder benaderd, aangezien deze doelgroep moeilijk in kaart te brengen is. Deze categorie wordt benaderd via de algemene promotie van het internationaal ondernemen, het netwerk van FIT in de provincie en binnen het economische middenveld, aangevuld met het uitgebreide netwerk van de Vlaams Economisch Vertegenwoordigers in binnen- en buitenland.
3. De identificatie van de drempels die bedrijven ervaren om de stap naar internationaliseren te zetten, maakt het onderwerp uit van een langetermijnonderzoek over de ‘exportbeslissing’ door het Steunpunt Buitenlands beleid, Internationaal Ondernemen en Ontwikkelingssamenwerking.
4. In 2012 heeft het Agentschap voor Innovatie door Wetenschap en Technologie (IWT) een belangrijke bijsturing gedaan van de O&O-bedrijfssteun. De criteria voor de beoordeling van de projecten werden vereenvoudigd.

De beoordeling van de potentiële impact wordt bekeken zowel vanuit het standpunt van het bedrijf als vanuit het standpunt van Vlaanderen. Voor het bedrijf wordt een SWOT-analyse gemaakt voor het project in relatie tot het bedrijf. Verder wordt het strategische belang van het project voor het bedrijf ingeschat. Projecten die weinig toekomstvooruitzicht bieden scoren hier negatief.

Anderzijds wordt de hefboom naar potentiële economische waarde in Vlaanderen als gevolg van de toepassing van de resultaten van het project beoordeeld. Die hefboom wordt uitgedrukt als de verhouding tussen de verwachte economische toegevoegde waarde onder de vorm van werkgelegenheid en investeringen en de toegekende steun.

Het maakt bij de beoordeling geen verschil of de toekomstvooruitzichten en de vooropgestelde tewerkstelling en investeringen het resultaat zijn van exportactiviteiten dan wel van binnenlandse vermarkting.

1. Bedrijven die een subsidie aanvragen voor hun innovatieprojecten moeten aangeven wat het valorisatiepotentieel is van het innovatieproject, met andere woorden wat de verwachte economisch toegevoegde waarde is wanneer het project succesvol kan worden uitgevoerd. Aansluitend bij de hierboven vermelde criteria wordt geen onderscheid gemaakt tussen exportactiviteiten en binnenlandse verkoop.