

Jaarverslag 2005



Flanders Investment & Trade
Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen

Colofon

Dit verslag kwam tot stand dankzij de inzet van alle medewerkers van Flanders Investment & Trade.

Verantwoordelijke uitgever

Koen Allaert,
Gedelegeerd bestuurder

Verantwoordelijke redactie en samenstelling

Cathérine Lamaire
Communicatieverantwoordelijke

Vormgeving

Living Stone
www.livingstone.eu

Druk

XXXXXXXXXX

Inlichtingen

T 02 504 87 11
info@fitagency.be
www.flandersinvestmentandtrade.be

Jaarverslag 2005

Inhoudstafel

- 7 »** Voorwoord
- 8 »** Missie, visie en doelstellingen van F.I.T.
- 9 »** Nieuwe naam en huisstijl maken van Vlaanderen een sterk merk in het buitenland
- 11 »** Vlaamse exportcijfers nog nooit zo hoog
- 15 »** Directe Buitenlandse Investeringen in Vlaanderen
- 19 »** Dienstverlening, onze kerntaak
- 26 »** Club Diaspora: een netwerk van Vlaamse ervaring in het buitenland
- 28 »** De Leeuw van de Export opent internationale deuren
- 31 »** Actieprogramma, een brede waaier van activiteiten
- 37 »** Subsidies bevorderen internationaal ondernemen
- 43 »** HR-beleid bijgestuurd
- 47 »** Internationaal ondernemen in de toekomst: de visie van F.I.T.
- 51 »** Bijlage: financiële informatie

Contactinfo

Hoofdzetel

Gaucheretstraat 90
1030 Brussel
T 02 504 87 11
F 02 504 88 99
info@fitagency.be
www.flandersinvestmentandtrade.be

Provinciale kantoren

Antwerpen

Grotesteenweg 224, bus 7
2600 Antwerpen
T 03 237 22 10
F 03 216 45 05
antwerpen@fitagency.be

Limburg

Research Campus
Kempische Steenweg 305, bus 201
3500 Hasselt
T 011 22 47 07
F 011 22 49 70
limburg@fitagency.be

Oost-Vlaanderen

Huis van de Economie
Seminariestraat 2
9000 Gent
T 09 267 40 80
F 09 267 40 89
oostvlaanderen@fitagency.be

Vlaams-Brabant

UBICENTER, 3de verdieping
Philipssite 5
3001 Leuven
T 016 31 10 40
F 016 31 10 49
vlaamsbrabant@fitagency.be

West-Vlaanderen

Baron Ruzettelaan 29, bus 3
8310 Brugge
T 050 35 81 40
F 050 35 87 57
westvlaanderen@fitagency.be

Samenstelling Raad van Bestuur in 2005

De leden van de Raad van Bestuur van Flanders Investment & Trade (F.I.T.) werden aangesteld en benoemd op 15 juli 2005 bij besluit van de Vlaamse Regering. De Raad van Bestuur is als volgt samengesteld:

Als vertegenwoordigers van de Vlaamse Regering werden aangesteld:

- » mevrouw Christ'l Joris, Etap nv en Voorzitter
- » de heer Koen Allaert, gedelegeerd bestuurder F.I.T.
- » de heer Dirk Cornelis, Corma – Ganda Ham nv
- » de heer Herwig Dejonghe, Pinguin nv
- » de heer Peter Wollaert, Kauri vzw
- » de heer Ludo Cuyvers, Universiteit Antwerpen

Op voordracht van de betrokken representatieve werkgevers- en middenstandsorganisaties die zitting hebben in de SERV (Sociaal-Economische Raad van Vlaanderen), werden in de Raad van Bestuur volgende personen aangesteld:

- » mevrouw Martine Reynaers, Reynaers Aluminium nv, Ondervoorzitter
- » mevrouw Christine Faes, Unizo
- » de heer Luc Luwel, VOKA – Kamer van Koophandel Antwerpen-Waasland
- » de heer Philippe Muyters, VOKA – VEV

Op voordracht van de representatieve werknemersorganisaties die zitting hebben in de SERV, werden in de Raad van Bestuur volgende personen aangesteld:

- » mevrouw Angeline Van Den Rijse, ABW
- » de heer Jeroen Roskams, ACV

Bij besluit van de Vlaamse Regering van 16 december 2005 werd de heer Tim Hermans aangesteld als regeringscommissaris bij Flanders Investment & Trade.



“2005 was voor onze organisatie in alle opzichten een uitermate boeiend jaar. Chinese beeldspraak geeft de teneur van 2005 goed weer: “het was een jaar met veel ‘yin en yang’.”

Voorwoord

2005 was voor onze organisatie in alle opzichten een uitermate boeiend jaar. Chinese beeldspraak geeft de teneur van 2005 goed weer: “het was een jaar met veel ‘yin en yang’. We kunnen nu eenmaal niet buiten de steile opmars van deze economische groei om.

In 2005 werd de fusie gerealiseerd tussen de voormalige ‘Dienst Investeren in Vlaanderen’ en ‘Export Vlaanderen’ tot het nieuwe ‘Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen’ (of ‘Flanders Investment & Trade’, afgekort als ‘F.I.T.’). Het nieuwe agentschap staat inmiddels stevig op de sporen. De verwachte schaalvoordelen zijn al duidelijk merkbaar en voelbaar; zowel qua interne werking als qua externe dienstverlening aan onze klanten, de bedrijven.

Bij een nieuwe organisatie hoort ook een nieuwe missie en een nieuwe visie (zie volgende pagina), en met de installatie van een nieuwe Raad van Bestuur onder het voorzitterschap van mevrouw Christ’l Joris ziet F.I.T. zich verzekerd van een deskundig bestuurdersteam.

In 2005 diende heel wat aandacht en energie te worden besteed aan audit. Ik was dan ook verheugd vast te stellen dat de Vlaamse internationale ondernemer en de potentiële buitenlandse investeerder in 2005 kon blijven rekenen op een professionele en veelzijdige

ondersteuning door F.I.T. Getuige hiervan is het overzicht van de door F.I.T. ondernomen acties, dat u verder in dit jaarverslag terugvindt.

In de aanhef van een jaarverslag wordt traditioneel ook vooruitgeblift. Dan komen we al gauw bij het werkingsjaar 2006, waarvan we kunnen zeggen dat het minstens even boeiend lijkt te worden als 2005.

In 2006 zal F.I.T. met de voogdijoverheid een beheersovereenkomst afsluiten. Deze overeenkomst zal naast wederzijdse engagementen ook een reeks performantie-indicatoren voor F.I.T. bevatten. De beheersovereenkomst wordt gecombineerd met een overkoepelend ‘Balanced Score Card’-systeem. Dit zal F.I.T. toelaten om accuraat en proactief bij te sturen zodat de strategische en operationele doelstellingen behaald kunnen worden. F.I.T. zal dus, met andere woorden, een optimale dienstverlening kunnen garanderen aan alle stakeholders.

Het programma van 2006 is goed gevuld. Het binnenlands netwerk van F.I.T. wordt ingepast in het gegeven Vlaams Agentschap Ondernemen (VLAO), de functie van productmanagers wordt geïmplementeerd en bovenal wordt het nieuwe personeels- en aanwervingsplan toegepast. Dat plan zal onze organisatie toelaten om al zijn opdrachten optimaal te vervullen.

In dit kader wens ik de bedrijven erop te wijzen dat F.I.T. in 2006 zowel de subsidies voor de uitrustingsgoederen en de haalbaarheidsstudies zal beheren, als de subsidies voor de gemengde kamers van koophandel en de bedrijfsgroeperingen.

Ik kijk met vertrouwen vooruit om samen met u, Vlaamse internationale ondernemer, ook in 2006 actief onze exportmarkten te bewerken en om Vlaanderen als investeringslocatie 'par excellence' te promoten!

Koen Allaert

Gedelegeerd bestuurder
Flanders Investment & Trade

Missie, visie en doelstellingen van F.I.T.

Onze missie en visie

F.I.T. wil het internationaal ondernemen op een duurzame wijze bevorderen als belangrijk element in de sociaal-economische ontwikkeling van Vlaanderen. Met ons binnen- en buitenlands netwerk kunnen we kwalitatief hoogstaande en specifieke diensten aanbieden aan Vlaamse ondernemingen, en hen begeleiden, ondersteunen en stimuleren bij het internationaal ondernemen.

Mede door het aantrekken van buitenlandse investeringen in Vlaanderen zal F.I.T. een betekenisvolle bijdrage leveren tot de internationale ontwikkeling van de Vlaamse economie.

F.I.T. wil de draaischijf zijn voor Vlaanderen op het vlak van internationaal ondernemen. In Europa wil F.I.T. bovendien behoren tot de top van de meest performante organisaties die actief zijn op het vlak van internationaal ondernemen.

Onze doelstellingen

Om de missie te kunnen realiseren, heeft F.I.T. 4 strategische doelstellingen geformuleerd.

- » het bevorderen van het internationaal ondernemen, met speciale aandacht voor KMO's;
- » het aantrekken van buitenlandse investeringen;
- » het stimuleren van duurzaam en ethisch internationaal ondernemen;
- » het aanbieden van een uitstekende dienstverlening aan onze klanten.

Onze waarden

Voor de realisatie van zijn doelstellingen, heeft F.I.T. waarden gedefinieerd die essentieel zijn voor elke medewerker, elke leidinggevende en elke partner met wie wij samenwerken. Bovenaan de waardenschaal van F.I.T. staan verantwoordelijkheid, integriteit, efficiëntie & effectiviteit, kwaliteit & professionalisme. Ook ons streven naar klantgerichtheid, collegialiteit & teamspirit, en flexibiliteit zorgen voor een goed functioneren van onze organisatie.



Flanders Investment & Trade

Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen

Nieuwe naam en huisstijl maken van Vlaanderen een sterk merk in het buitenland

Export Vlaanderen en de Dienst Investeren in Vlaanderen slaan vanaf 1 juli 2005 de handen in elkaar. Flanders Investment & Trade is daarmee een feit.

Internationaal ondernemen is de afgelopen jaren veel complexer geworden. Bovendien vragen en verdienen bedrijven nu dienstverlening op maat. Vandaar dat alle kennis hierover vanaf nu gebundeld is bij één agentschap. F.I.T. wordt zo de draaischijf voor het internationaal ondernemen in Vlaanderen. In het kader daarvan zal het agentschap nauw blijven samenwerken met het middenveld, de andere regio's en de Vlamingen in het buitenland. Het agentschap moet ook de toegankelijkheid van Vlaanderen voor buitenlandse investeerders vergroten.

Een nieuw logo met de daaraan gekoppelde huisstijl van F.I.T. werd voorgesteld. De website, brochures enz. zijn volgens deze nieuwe huisstijl aangepast.



Op onze nieuwe portaalsite www.flandersinvestmentandtrade.com kan uitgebreide informatie over zowel het export- als het investeringsluik van onze opdracht in diverse talen geconsulteerd worden.

De nieuwe visuele identiteit van onze organisatie is geen louter esthetische ingreep. Ze raakt aan alle aspecten van de organisatie en haar nieuwe managementcultuur. Ze laat zien welk

imago wij tegenover onze klanten en partners willen uitdragen: een professionele organisatie die op een open en moderne wijze ten dienste staat van de bedrijven.

Het uniform en consequent gebruik van logo, kleur, lettertype, enz., maar ook van taal en gedrag, zorgt ervoor dat F.I.T. herkenbaar wordt. De 'stijl van ons huis' is een beleidsinstrument, bepalend voor het imago van onze organisatie. Een goede huisstijl is representatief voor de kwaliteit van onze dienstverlening.

Deze huisstijl gaat echter nog een stap verder. Want naast onze dienstverlening hebben we ook de taak om Vlaanderen als regio te promoten in het buitenland. Vandaar de keuze om vooral onze Engelstalige naam in de verf te zetten. Het doel is van Vlaanderen een sterk merk te maken in het buitenland, en F.I.T. te profileren als een betrouwbare, dynamische partner voor de bedrijven in het binnenland.

Het logo van F.I.T. bestaat uit twee pijlen die elkaar overlappen. Ze symboliseren het richtinggevende, begeleidende karakter van de organisatie. Ze wijzen in een verschillende richting en geven op die manier de twee kerntaken weer: het aantrekken van investeringen (de in-beweging van de gele pijl) en het bevorderen van export (de uit-beweging van de grijsbruine pijl). De pijlen zijn niet strak en scherp maar afgerond, om de flexibiliteit en de dynamiek van de organisatie te benadrukken. Ze overlappen omdat twee organisaties samengaan. Die twee organisaties hebben eigen taken, maar delen een visie en een strategie. Typografisch ligt de nadruk op de kernactiviteit, 'Investment & Trade'. De kleuren zijn gebaseerd op die van Vlaanderen als regio, maar dan bewust de warmere, zachtere tinten: goudgeel en grijsbruin.

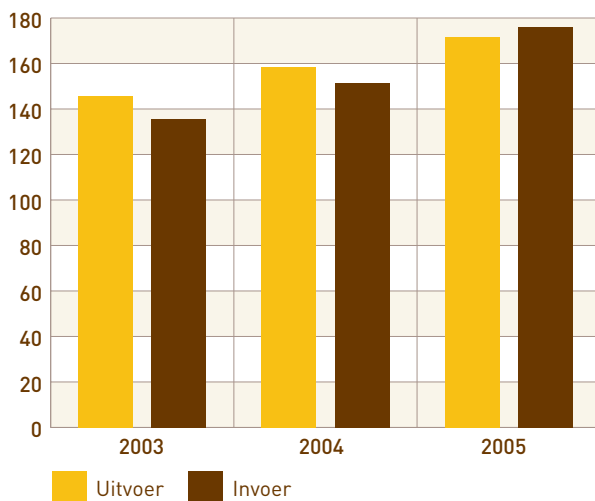
“Ook in 2005 vormde de chemische en farmaceutische nijverheid de belangrijkste exportsector.”

Vlaamse exportcijfers nog nooit zo hoog

Vlaamse uitvoer blijft toenemen

Vlaanderen exporteerde in 2005 voor ruim 171,6 miljard euro. Daarmee realiseert de Vlaamse export een stijgingspercentage van 8,4%. Ook in 2005 pikte Vlaanderen duidelijk zijn graantje mee van de wereldwijde economische groei.

Evolutie Vlaamse handel (in € miljard)



BRON

Instituut voor de Nationale Rekeningen (NBB), Statistiekdienst Flanders Investment & Trade

Opvallend is wel dat de stijging binnen de Europese Unie beperkt blijft tot 6,8%. Buiten de E.U. doet Vlaanderen het met een toename van 13,4% beduidend beter.

Vlaanderen scoort in 2005 even goed als de Belgische export, die ook met 8,4% toeneemt. Daarmee blijft het aandeel van Vlaanderen in de totale Belgische uitvoer status quo op 80,3%. Wallonië is in 2005 goed voor 16,6% van de Belgische uitvoer. Brussel vertegenwoordigt 3,1%, terwijl dat in 2004 nog 4,1% was. Die daling van het aandeel van het Brusselse Gewest in de totale Belgische uitvoer kan worden verklaard door de nieuwe manier waarop de in- en uitvoer van gas en elektriciteit wordt berekend⁽¹⁾. De Brusselse in- en uitvoer van deze producten wordt sinds vorig jaar bij Vlaanderen en Wallonië geregistreerd. Vooral het Waalse Gewest doet daar zijn voordeel mee.

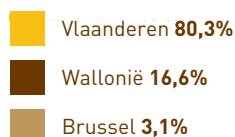
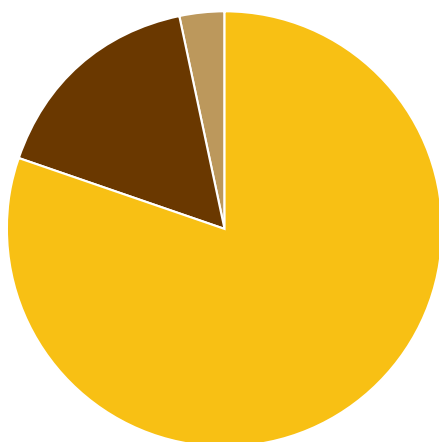
Het saldo van de Vlaamse in- en uitvoer in 2005 weegt voor het eerst op de Belgische handelsbalans⁽²⁾. Binnen de Europese Unie genereert Vlaanderen weliswaar een overschot van meer dan 2,4 miljard euro, maar extracommunautair is het negatieve saldo

(1) Vanaf januari 2005 worden de gegevens over de in- en uitvoer van gas en elektriciteit niet meer bekomen via de handelaars maar via de netwerkbeheerders (Fluxys, Fluxys LNG en Elia) die de meters aan de Belgische grens beheren. Voortaan worden de stromen van gas en elektriciteit nog enkel opgemeten op de plaats waar deze energiebronnen het land binnenkomen of verlaten.

Het is deze plaats die in aanmerking wordt genomen om het gewest van bestemming en oorsprong te bepalen in de regionale statistieken van de buitenlandse handel. Aangezien het Brusselse gewest geen grens heeft met een ander land, worden de stromen van gas en elektriciteit vanaf 2005 toegerekend aan de andere gewesten. Als gevolg daarvan daalt het aandeel van Brussel in de totale in- en uitvoer ten voordele van de twee andere gewesten.

(2) Het zou incorrect zijn om te spreken van een 'tekort op de Vlaamse handelsbalans'. Een dergelijke handelsbalans zou immers ook rekening houden met de cijfers voor intergewestelijke handel. Dergelijke cijfers zijn niet voorhanden.

Verdeling Belgische uitvoer (in %)



BRON
 Instituut voor de Nationale Rekeningen (NBB), Statistiekdienst Flanders
 Investment & Trade

in 2005 opgelopen tot bijna 6,8 miljard euro. Die forsere groei van de invoer, in vergelijking met die van de uitvoer, doet zich overigens voor in de voornaamste Europese landen. Dat wordt vooral veroorzaakt door de sterke stijging van de prijzen van olie, gas en andere energiebronnen. Ook de explosieve toename met bijna 40% van de Vlaamse invoer uit China beïnvloedt de handelsbalans.

Geografische spreiding van de uitvoer

Hoewel de Vlaamse uitvoer naar de lidstaten van de Europese Unie in 2005 een lichte groeivertraging kende in vergelijking met 2004 (+6,8% in 2005 tegenover +8,6% in 2004), zijn er overwegend positieve conclusies te trekken.

Zo zien we een opvallende gemiddelde toename van de Vlaamse afzet in de nieuwe lidstaten (+19,1%). Bij 7 van de 10 toetreders overtreft de exportstijging zelfs 20%, met de Baltische Staten Letland (+44,9%), Litouwen (+34,0%) en Estland (+28,0%) als absolute uitschieters. Ook de uitvoer naar Portugal

(+25,0%), Ierland (+14,8%), Italië (+14,0%), Zweden (+13,5%) en Denemarken (+10,9%) scoorde voortreffelijk.

Binnen de Europese Unie waren er wat tegenvallende resultaten in Cyprus (-14,7%), Malta (-10,5%), Griekenland (-0,9%) en het Verenigd Koninkrijk (-0,5%). De minder spectaculaire resultaten in de buurlanden hadden tot gevolg dat het aandeel van de Europese Unie in de totale Vlaamse uitvoer is gedaald van 75,5% in 2004 naar 74,4% in 2005.

In de overige Europese landen ging de Vlaamse uitvoer er met 13,4% op vooruit, en dat is ruim 2% minder dan in 2004. De afzet in Rusland deed het met een groei van 25,5% bijzonder goed, net als de uitvoer naar Roemenië (+20,9%). Ook Zwitserland (+16,9%) scoorde bovengemiddeld. Na de sterke toename van de voorbije jaren hield Turkije (+6,2%) het in 2005 iets rustiger.

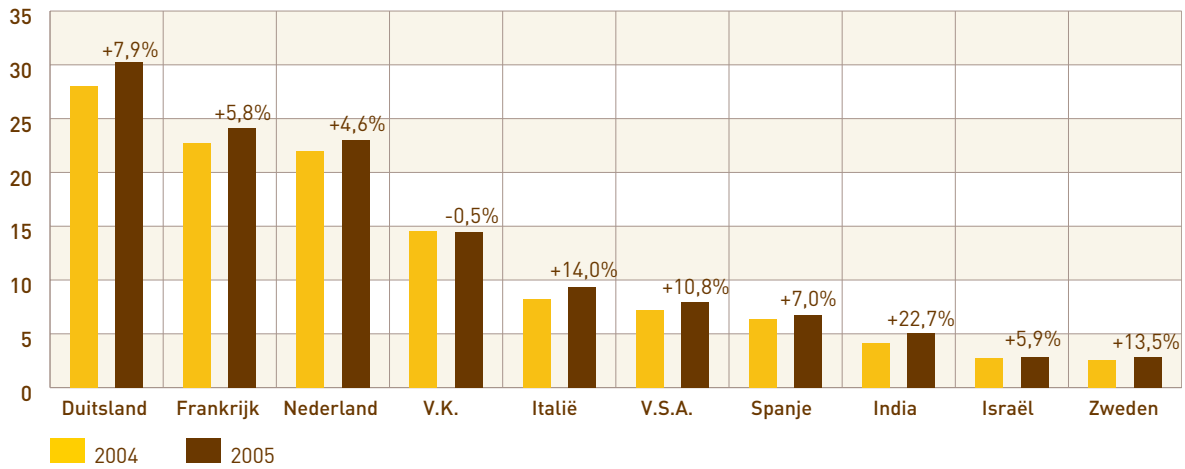
De uitvoer naar Azië daarentegen deed het met een stijging van 13,6% bijna 3% beter dan in 2004. Zo scoorde de Vlaamse export naar belangrijke exportmarkten als India (+22,7%), Japan (+18,1%) en China (+17,0%) bijzonder sterk.

Wat het Midden-Oosten betreft, deed de export naar de V.A.E. (+29,8%) het eveneens meer dan behoorlijk. In die context viel het resultaat van Israël (+5,9%) dan ook enigszins tegen.

Voor Amerika noteren we een substantieel verschil met 2004. Dat jaar bleef de export-groei beperkt tot minder dan 5%, terwijl deze in 2005 opliep tot bijna 13%.

In Zuid-Amerika (+15,4%) was de stijging het meest uitgesproken. Vooral de uitvoer naar Chili (+47,1%) en Argentinië (+24,6%) zat in de lift. In Centraal-Amerika (+14,0%) waren Cuba (+85,0%), Panama (+61,4%) en El Salvador (+60,5%) de meest in het oog springende landen. Hier liet Mexico het een beetje af-

Top tien Vlaamse uitvoerbestemmingen in 2005 (in € miljard)



BRON
 Instituut voor de Nationale Rekeningen (NBB), Statistiekdienst Flanders Investment & Trade

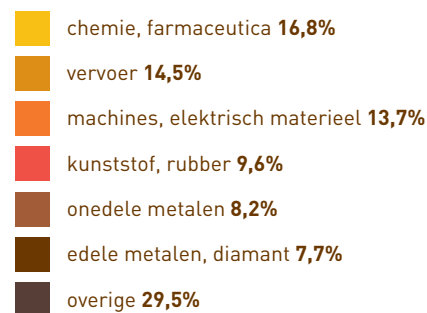
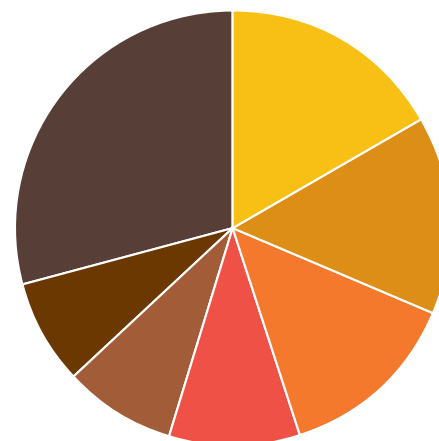
weten met een bescheiden groei van minder dan 6%. In Noord-Amerika (+12,4%) komt bijna 90% van de Vlaamse afzet terecht in de V.S. De uitvoer aldaar steeg met bijna 11%. Canada (+28,7%) deed het overigens nog een heel stuk beter.

Ook de uitvoer naar Afrika (+11,8%) kwam ruim boven de gemiddelde Vlaamse export-groei uit. Het mooie weer werd ten zuiden van de Sahara vooral gemaakt door de Democratische Republiek Congo (+38,7%) en Zuid-Afrika (+21,4%). In Noord-Afrika was in 2005 het beste resultaat weggelegd voor Egypte (+34,8%).

Uitvoer per sector

Ook in 2005 vormde de chemische en farmaceutische nijverheid de belangrijkste export-sector, gevolgd door de automotive. Vooral de toename (+19,0%) van eerstgenoemde nijverheidstak springt hierbij in het oog. Niet ver uit de buurt van deze twee vinden we de machines en het elektrisch materieel (+8,0%). De plaatsen vier en vijf worden ingenomen door respectievelijk kunststoffen en rubber, en onedele metalen. Deze sectoren boeken een niet onaardige vooruitgang van respec-

Vlaamse sectorale uitvoer (2005, in % van totaal)



BRON
 Instituut voor de Nationale Rekeningen (NBB), Statistiekdienst Flanders Investment & Trade

tievelijk +14,7% en +14,0%. Samen waren deze vijf posten in 2005 goed voor zowat 63% van de totale Vlaamse uitvoer.



“De belangrijkste sector blijft de automobielsector met heel wat nieuwe jobs en een hoog bedrag aan nieuwe investeringen.”

Directe Buitenlandse Investeringen in Vlaanderen

De Directe Buitenlandse Investeringen (DBI) in Vlaanderen tonen voor 2005 gemiddeld een stabiel karakter. De eigen tellingen van Flanders Investment & Trade geven voor 2005 volgende cijfers:

- » Aantal projecten: 143;
- » Tewerkstelling: 2938;
- » Investeringsbedrag: 1,44 miljard euro.

Ten opzichte van vorig jaar betekent dit iets minder projecten, een nagenoeg gelijk aantal nieuw gecreëerde jobs en een belangrijke stijging van het investeringsbedrag van 1,13 miljard euro naar 1,44 miljard euro.

	Projecten (aantal)	Investeringsbedrag (€ miljard)	Nieuw gecreëerde jobs (aantal jobs)
2003	132	1,27	2761
2004	152	1,13	2949
2005	143	1,44	2939

Stijging van het aantal uitbreidingsinvesteringen

In 2005 noteerde F.I.T. 52 nieuwe investeringen ('greenfields') in Vlaanderen. Uitbreidingsinvesteringen blijven echter de belangrijkste bron van buitenlandse investeringen in Vlaanderen. De regio bevestigt hiermee de West-Europese tendens van meer uitbreidingsinvesteringen dan nieuwe investeringen. Deze tendens is vooral binnen de groep van de vroegere 'EU 15' prominent aanwezig.

Het realiseren van uitbreidingsinvesteringen is in toenemende mate een hoogst concurrentiële activiteit. Voor heel wat internationaal actieve groepen speelt de concurrentie binnen de groep immers een belangrijke rol in het al dan niet toegewezen krijgen van een nieuwe investering binnen de onderneming.

De grootste groep investeerders doet hun investering in Vlaanderen nog steeds in productie, gevolgd door verkoop en marketing.

Investerings per sector

De belangrijkste sector blijft de automobiel-sector met heel wat nieuwe jobs en een hoog bedrag aan nieuwe investeringen. Ook chemie en de sector van de geneesmiddelen scoren goed. Beide sectoren zijn grote spelers wat de ingezette investeringsbedragen betreft. Traditioneel blijft onze regio het ook zeer goed doen qua logistiek. De meest recente Cushman & Wakefield studie plaatst Vlaanderen terecht als de meest attractieve regio in Europa voor het opzetten van logistieke operaties. De sector zorgt bovendien voor flink wat nieuwe jobs.

De belangrijkste investeerders

De belangrijkste investeerder in Vlaanderen is de Verenigde Staten. In 2005 telden we 38 nieuwe projecten, ten opzichte van 31 in 2004. Het relatieve aandeel van de Verenigde

Staten is sinds 1997 echter gedaald van 35% naar 25% van de investeringen in Vlaanderen. Nederland is traditiegetrouw de tweede en grootste investeerder uit Europa.

Algemeen komt het grootste deel van de investeringen uit Europa (88). NAFTA (US/Canada en Mexico) is goed voor 40 nieuwe dossiers en Zuid-Amerika voor 2.

De projecten uit Azië bleven dit jaar steken op 13. In het algemeen kunnen we stellen dat de diversiteit in de landen die investeren in Vlaanderen de jongste jaren duidelijk toeneemt.

Trends

Een andere West-Europese trend die ook in Vlaanderen in het oog springt, is de dalende omvang van de dossiers. Per dossier zijn investeringsbedrag en tewerkstelling gemiddeld lager.

Een laatste merkbare trend is het groeiende belang van de dienstensector voor onze regio.

Top tien van de bestemmingen DBI 2005

	Aantal projecten	%
Verenigd Koninkrijk	559	18
Frankrijk	536	18
Duitsland	181	6
België	180	6
Polen	180	6
Spanje	147	5
Tsjechië	116	4
Hongarije	115	4
Rusland	111	4
Zweden	96	3

België populairder als investeringslocatie

In vergelijking met hun Europese collega's doen Vlaanderen en België het niet slecht. Uit de 'European Investment Monitor' (2006 Report) van Ernst & Young blijkt België zelfs aandeel te winnen en behoudt het een goede vierde plaats in de top tien van de Europese investeringslocaties.

Vlaanderen staat volgens de onderzoekers voor bijna twee derden van de Belgische dossiers.





“Jaarlijks helpen de medewerkers in de provinciale kantoren vele bedrijven in Vlaanderen bij hun inspanningen op de buitenlandse markten.”

Dienstverlening, onze kerntaak

Het binnenlands netwerk van F.I.T.: uw eerste halte bij het internationaal ondernemen

Al jarenlang is F.I.T. actief aanwezig in de verschillende Vlaamse provincies. Het provinciale kantoor in uw provincie of de adviseur internationaal ondernemen (AIO) van uw regio is uw eerste halte op uw weg naar het internationaal ondernemen.

De provinciale kantoren van F.I.T. zijn stevig verankerd in het industrieel-economisch weefsel van hun regio en onderhouden uitstekende contacten met iedereen die bij de verschillende aspecten van het internationaal ondernemen betrokken is. Jaarlijks helpen de medewerkers in de provinciale kantoren door ondersteuning en adviesverlening, vele bedrijven in Vlaanderen bij hun inspanningen op de buitenlandse markten. Daarnaast zijn er in elke provincie een aantal AIO's van F.I.T. actief. Zij staan ten dienste van een reeks dynamische bedrijven in de hun toegewezen regio. Ze bieden een degelijke praktische ondersteuning en staan de firma's bij om een goede strategie te ontwikkelen voor hun internationale activiteiten.

Ondernemers kunnen terecht bij adviseurs in hun regio

Vlaamse bedrijven kunnen in elke provincie terecht met al hun vragen over internationaal

ondernemen. De medewerkers van F.I.T. in de provinciale kantoren en de AIO's, experts door hun jarenlange praktijkervaring, begeleiden elk jaar honderden bedrijven bij hun inspanningen op buitenlandse markten, en hebben vaak een oplossing klaar voor allerlei vragen over internationaal ondernemen.

Zij verstrekken informatie die algemeen kan zijn (bijvoorbeeld algemene landeninformatie of informatie aangaande het indienen van een aanvraag voor financiële ondersteuning) of specifiek (bijvoorbeeld door het aanleveren van adreslijsten, het aanvragen van een marktonderzoek, of het aanvragen van een afsprakenprogramma in het buitenland). Voor een aantal vragen kunnen zij de ondernemer onmiddellijk helpen. Soms zullen zij de vraag echter verderleiden binnen de F.I.T.-organisatie naar die persoon of dienst die het gepaste antwoord kan formuleren. Dan zorgen zij voor de opvolging van het dossier.

De adviseurs werken op basis van een toegewezen portefeuille en binnen een afgebakende geografische provinciale regio. Zo zijn er vier regio's in Oost-Vlaanderen, drie in Antwerpen, drie in West-Vlaanderen, twee in Limburg en twee in Vlaams-Brabant. Op deze manier kunnen onze adviseurs internationaal ondernemen het exporttraject van bedrijven degelijk begeleiden, maar ook sneller en proactief inspelen op hun vragen en problemen.

Zij zijn tevens de link met de plaatselijke overheden en het lokale middenveld.

Deze nieuwe manier van werken ging van start op 1 januari 2005. Een eerste evaluatie leert ons dat de meer diepgaande trajectbegeleiding die de adviseurs aan de bedrijven in hun portefeuille aanbieden, door de firma's wordt gewaardeerd. Voor hen is het duidelijk dat F.I.T. met hen meedenkt en oprecht begaan is met hun succes in het buitenland.

De opdracht voor de adviseurs in 2006 is dan ook om de trajectbegeleiding van de portefeuillebedrijven op een kundige, efficiënte en klantgerichte manier te consolideren.

Het Vlaams Agentschap Ondernemen, een uniek loket voor ondernemers

De Vlaamse overheid wil een uniek loket bieden waar ondernemers met hun vragen terecht kunnen. Het Vlaams Agentschap Ondernemen (VLAO) werd op 1 januari 2004 opgericht om tegemoet te komen aan deze wens. Het agentschap, operationeel sinds 1 januari 2006, wil een duidelijk antwoord bieden op de vraag van het bedrijfsleven om de administratieve last te verlichten, transparanter te werken en de contacten tussen het bedrijfsleven en de overheid te vereenvoudigen.

Provinciale kantoren van F.I.T. en VLAO onder één dak

Kandidaat-ondernemers, ondernemers en ondernemingen moeten op één plaats terecht kunnen met al hun vragen: over export en investeringsbegeleiding, het subsidiebeleid zowel wat betreft expansiesteun, export als innovatie- en onderzoeksprojecten, design, leefmilieu, energie, ruimtelijke ordening, etc.

Om de dienstverlening van de Vlaamse administratie zo gebruiksvriendelijk mogelijk te maken, zullen de provinciale kantoren van

F.I.T. fysiek in het VLAO worden geïntegreerd. Voor de komende maanden zijn er dan ook een aantal verhuisbewegingen gepland. Zo zal het provinciaal kantoor van F.I.T. in Vilvoorde eind juli 2006 verhuizen naar een kantoor op de Philips Site in Leuven. F.I.T. Gent zal vanaf 1 september actief zijn vanuit het Huis van de Economie in het centrum van Gent. Ook de kantoren in de andere provincies zullen binnen afzienbare tijd verhuizen.

De opdrachten van beide organisaties blijven wel gescheiden, maar door 'cohabitatie' zullen bijkomende synergieën ontstaan die de firma's ten goede komen.

Het belang van internationale financiële instellingen

De dienst Financiering van het Internationaal Ondernemen, die pas in 2003 werd opgericht, kwam in 2005 tot volle ontwikkeling. De database van ondernemingen met belangstelling voor de internationale financiële instellingen werd verder uitgebreid en aangezuiverd.

Meer nationale en internationale samenwerking

Daarnaast ging de dienst intensiever samenwerken met de federale en regionale overheden en met de multilaterale instellingen. Ze knoopte gesprekken aan met de Vlaamse overheid over het oprichten van een trust fund bij de International Finance Corporation. Ook werden de banden met beroepsorganisaties en onderwijsinstellingen aangehaald. Dat gebeurde aan de hand van talrijke presentaties over het zakendoen met internationale financiële instellingen.

In de dienst Financiering van het Internationaal Ondernemen heeft de 'Private Sector Liaison Officer (PSLO)' voor de Wereldbank talrijke opleidingen genoten bij deze instelling. Dit bevordert in hoge

mate de kennis bij de Vlaamse ondernemingen over deze instelling, die jaarlijks voor 20 miljard US dollar aan contracten uitschrijft. In 2005 werd er een werkbezoek gebracht aan Washington, waarbij de PSLO talrijke decision makers binnen de instelling ontmoette, waaronder de voorzitter zelf, de heer James Wolfensohn.

Seminaries informeren ondernemers

Talrijke seminars boden onze Vlaamse ondernemers de gelegenheid om kennis te maken met de mogelijkheden om te investeren en projecten te financieren in het buitenland. Onze ondernemers ontdekten er bovendien hoe ze werken, uitrustingen, goederen en diensten af kunnen zetten in het kader van projecten gefinancierd door de internationale financiële instellingen. Voor de meeste van deze seminars waren er meer dan 100 geïnteresseerden.

In februari 2005 werd samen met het Waalse en Brusselse gewest een seminarie over de Wereldbank georganiseerd. Na de vergadering konden de talrijke aanwezigen tijdens een individueel gesprek nader kennismaken met onze Belgische vertegenwoordiger bij de Wereldbank, de heer Peter Van der Stoelen, en met de heer Gilles Garcia van de vertegenwoordiging van de Wereldbank in Parijs.

Vergelijkbare seminars, telkens met b2b-ontmoetingen, waren er over de Europese Investeringsbank en de Europese Bank voor Wederopbouw en Ontwikkeling in september 2005 en over de Aziatische Ontwikkelingsbank in oktober 2005.

De organisatie van een seminarie over zakelijke mogelijkheden in het kader van het Kyoto-protocol gooide grote ogen bij de Vlaamse deelnemers. Een grote verscheidenheid aan ondernemingen woonde deze informatievergadering bij: firma's die hun CO₂-uitstoot dienen te verminderen, ondernemingen die

projecten in het buitenland wensen uit te voeren waarbij de gerealiseerde CO₂-reducties verhandeld kunnen worden, verhandelaars van deze reducties, financiers, consultants, certifieerders, enz.

Tijdens andere seminars werd het werk van de internationale financiële instellingen in een welbepaald land in de schijnwerpers gezet. Naar aanleiding van de prinselijke zending naar India in maart 2005 werd er voor de deelnemers en hun Indische partners een seminarie georganiseerd dat de activiteiten van de Wereldbank en de Aziatische Ontwikkelingsbank in dat land belichtte. In oktober volgde er een follow-up. Daartoe werd de heer Michael Carter, Country Officer van de Wereldbank voor India, uitgenodigd naar Brussel.

Roemenië kwam dan weer aan bod in september, tijdens een informatievergadering over het Sapard-programma van de Europese Unie in dat land.

Op zending naar de Verenigde Naties en de Wereldbank

Een belangrijke mijlpaal voor F.I.T. was ongetwijfeld de organisatie van een zending naar de Verenigde Naties in New York en de Wereldbank in Washington.

Niet minder dan 50 Vlaamse ondernemers maakten de verplaatsing naar de Verenigde Staten om hun zakelijke kansen bij deze instellingen in te schatten. In New York maakten ze tijdens de tientallen seminars kennis met de aankoopprocedures en de afzetmogelijkheden bij de individuele dochterinstellingen van de Verenigde Naties. Er werden voor hen individuele contacten georganiseerd met hun 'procurement managers'.

In Washington kwamen we dan weer te weten hoe zaken te doen met de Wereldbank, zowel bij centrale aankopen als bij aanbestedingen die worden uitgeschreven door de lokale

overheden die projecten uitvoeren met het geld van de instelling. Exporteurs en consultants werden daarbij apart begeleid. Ook hier vonden er opnieuw individuele gesprekken plaats met sectorspecialisten. Bij een bevraging blijkt dat meerdere bedrijven dankzij deze zending opdrachten hebben verkregen bij de Wereldbank en de Verenigde Naties.

Reglementeringen Europese en niet-Europese Markten

De dienst Reglementeringen Europese en niet-Europese Markten behandelde in 2005 gemiddeld een duizendtal vragen. Het aantal vragen aangaande de reglementeringen van onze klanten neemt toe. Onze klanten zijn hoofdzakelijk exporteurs, maar ook derden (federaties, kamers van koophandel, buitenlandse ambassades, administraties en tussenpersonen). Hun vragen zijn verdeeld over alle landen, alle sectoren en diverse onderwerpen. Hoewel de dienst reglementeringen wereldwijd werkt, zijn de vragen voor de 25 landen van de Europese Unie het talrijkst.

De continenten en landen waarover vragen worden gesteld zijn – in dalende volgorde van belangstelling – de EU-landen en de Europese niet-EU landen (Turkije, Roemenië, de Russische Federatie enz.), de Aziatische landen (China, Japan, India, enz.), Noord-Amerika (Verenigde Staten, Canada en Mexico), Afrika (Noord-Afrika, de overige landen van Afrika en het Midden-Oosten (Verenigde Arabische Emiraten, Iran, enz.) en de rest van de wereld.

De behandelde onderwerpen zijn hoofdzakelijk:

- » invoerrechten en bijkomende heffingen;
- » documenten allerhande (certificaten, attesten, handelsfacturen, certificaten van oorsprong, enz.);
- » productreglementering;
- » buitenlandse vennootschapswetgeving en vennootschapsvormen;

- » betalingsmiddelen en betaalproblemen;
- » modelcontracten;
- » uitvoering van Europese richtlijnen;
- » actieve en passieve veredeling;
- » buitenlandse wetgeving over etikettering, handelsagentuur, bescherming van de consument, vergelijkende reclame, eerlijke handelspraktijken, enz.;
- » sociaal-internationaal domein.

De dienst Reglementeringen werd in 2005 gemoderniseerd. Er werd beslist om de beschikbare data gaandeweg ter beschikking te stellen op een gestructureerde manier. De data zijn voor intern en extern gebruik, en worden verzameld in een gespecialiseerde databank, die zowel intern als extern geraadpleegd kan worden. Er komt dan ook een rubriek Reglementeringen op onze vernieuwde website www.flandersinvestmentandtrade.be.

Omdat de vragen van onze exporteurs steeds complexer worden, doet de dienst Reglementeringen in toenemende mate een beroep op netwerking en werkt zij nauw samen met het externe netwerk van F.I.T.

De dienst Reglementeringen werkt actief mee aan het initiatief van een werkgroep World Trade Organization (WTO) in samenwerking met de Administratie Buitenlands Beleid (ABB).

Regiovergaderingen zorgen voor strategische focus

F.I.T. is onderverdeeld in een aantal geografische sectoren die, vertaald naar het buitenlands netwerk, in regio's en subregio's worden ingedeeld. Voor elk van deze regio's of subregio's wordt een regio- of subregio-coördinator in het buitenland aangesteld. Om onze algemene strategie en de focus- of doelsectorgerichte regiostrategieën te bepalen, werden begin 2003 en 2004 regiovergaderingen gehouden.



In 2005 volgde de derde reeks regiovergaderingen. Ze vonden plaats in Den Haag (voor de buurlanden), Edinburgh (voor Noord-Europa), Istanbul (voor Zuid-Europa), Boedapest (voor Centraal- en Oost-Europa), Dubai (voor Afrika en het Midden-Oosten), Hanoi (voor Zuid- en Zuidoost-Azië), Guangzhou (voor Greater China), Osaka (voor de Pacific-regio), Sao Paulo (voor Latijns-Amerika) en Las Vegas (voor NAFTA).

Volgende onderwerpen kwamen aan bod:

- » lancering van F.I.T.;
- » balanced score card;
- » nieuwe formule van de contactdagen;
- » het principe van account management en de adviseurs internationaal ondernemen;
- » kwartaalrapportering door het buitenlands netwerk;

- » de rol van de Vlaamse economische vertegenwoordigers en handelssecretarissen bij het signaleren van investeringsopportuniteiten;
- » focus van de doelsectoren binnen de regio's;
- » fijnstemmen en finaliseren van het actieprogramma 2006-2008;
- » individuele evaluatie- en planningsgesprekken in het kader van PLOEG (Planning, Leiding geven, Opvolgen, Evalueren en Gewaardeerd worden).

In het algemeen kunnen we stellen dat alle leden van ons buitenlands netwerk deze jaarlijkse overleg-, evaluatie- en proactieve vergaderingen als zeer nuttig en positief beschouwen, niet in het minst voor het teambuildingeffect.

Het team van regiocoördinatoren

Buurlanden	Luc Strybol	Berlijn
Zuid-Europa	Katharina Desmet	Istanbul (per 01/01/07)
Noord-Europa	Frank Van Eynde	Vilnius
Oost-Europa	Koen Haverbeke	Warschau
Nafta	Jan Offner	Dallas
Centraal- en Zuid-Amerika	Mieke Pynnaert	Sao Paulo (per 01/10/06)
Greater China	Tonia Van de Vyver	Hong Kong
Zuidoost-Azië	Peter Verplancken	New Delhi
Midden-Oosten/Afrika	Jan Bruffaerts	Dubai
Pacific	Jan De Bock	Tokio

Gewesten werken samen voor optimaal resultaat

Na het politiek akkoord tussen de drie gewestelijke ministers verantwoordelijk voor de buitenlandse handelspromotie, werd op 26 oktober 2005 een formeel akkoord ondertekend tussen de drie gewestelijke instanties voor de bevordering van de internationale handel. Dankzij dit akkoord kunnen F.I.T., het Waalse Awex en Brussel Export vanaf 26 november 2005 een beroep doen op elkaars economische en handelsattachés in het buitenland.

Na de regionalisering van de buitenlandse handelspromotie in 1994 hebben de drie exportbevorderende instanties in de loop van de jaren hun eigen netwerk van buitenlandse vertegenwoordigers uitgebouwd. Dit netwerk werd uitgebreid op basis van strategische overwegingen, zoals de sectorale of geografische prioriteiten van het betrokken gewest. In de praktijk heeft dit geleid tot de creatie van drie buitenlandse netwerken die initieel volledig onafhankelijk van elkaar functioneerden.

Voortaan worden deze netwerken beter op elkaar afgestemd. Op die manier wordt een coherente benadering mogelijk en kan vrijwel de volledige wereld bereikt worden. De drie gewesten behouden autonomie over hun eigen netwerk, maar kunnen een beroep doen op de economische en handelsattachés of -secretarissen van de andere gewesten indien zij zelf niet aanwezig zijn in een bepaald land of stad.

Deze posten zijn duidelijk opgesomd en opgenomen in de samenwerkingsovereenkomst.

Dankzij deze overeenkomst zullen Vlaamse bedrijven terechtkunnen in 17 bijkomende landen en/of steden. Belangrijk hierbij is dat zij geen onderscheid zullen maken tussen vragen die afkomstig zijn van bedrijven uit verschillende gewesten. In de overeenkomst is immers duidelijk opgenomen dat zij hun functie uitoefenen zonder enig onderscheid tussen de betrokken gewesten. Alle vragen worden met dezelfde prioriteit behandeld.

De extra posten waar Vlaamse bedrijven vanaf 26 november 2005 een beroep kunnen doen op een Waalse vertegenwoordiger zijn München, Abidjan, Sofia, Islamabad, Damascus, Boekarest, Tasjkent, Bratislava en Bogota. De extra posten waar een Brusselse vertegenwoordiger ter beschikking staat, zijn Kinshasa, Nairobi, Algiers, Belgrado, Montevideo, Zagreb, Koeweit en Genève (deze laatste voor multilaterale aangelegenheden). De overeenkomst leidt eveneens tot de rationalisering van de vertegenwoordigingen in Tunis, Kiev, Toronto en Bagdad. De drie gewesten kunnen hier voortaan een beroep doen op één vertegenwoordiger die ter beschikking staat van meerdere gewesten.

Wij zijn ervan overtuigd dat we dankzij dit akkoord de dienstverlening van F.I.T. aan het Vlaamse bedrijfsleven nog verder kunnen verruimen.



**Club Diaspora:
een netwerk van Vlaamse ervaring
in het buitenland**



ClubDIASPORA
Flanders-Belgium

Club Diaspora wil Vlamingen in het buitenland samenbrengen die bereid zijn om hun kennis en hun contacten ten dienste te stellen van Vlaamse bedrijven die hun activiteiten in het buitenland (verder) willen ontplooiën.

In het buitenland wonen duizenden Vlamingen. Het gaat zowel om mensen die uitgeweken zijn als om tijdelijke expats. Sommigen hebben hun eigen bedrijf opgericht of werken voor Vlaamse multinationals en lokale bedrijven. Anderen zijn verbonden aan multilaterale organisaties of wetenschappelijke onderzoeksinstituten, geven les aan universiteiten of werken bij een overheidsdienst. Allen hebben ze hun eigen specifieke kennis over hun gastland.

Vlaamse ondernemers zoeken ervaring in het buitenland

Vlaamse ondernemers kijken van nature naar het buitenland. Ze zijn steeds op zoek naar nieuwe kansen en mogelijkheden buiten de eigen grenzen. Vooraleer een nieuwe markt te betreden, maken zij hun huiswerk en bekijken ze de marktsituatie, de mogelijke klanten, de lokale concurrentie, de gangbare reglementering, enzovoort. Maar er ontbreekt nog iets: informatie uit de eerste hand, kennis en contacten in het buitenland. Kortom, Vlaamse ondernemers zoeken Vlaamse ervaring in het buitenland.

Club Diaspora brengt hen samen

Om bedrijven in Vlaanderen in contact te brengen met de ervaring van landgenoten in het buitenland, werd in 2005 'Club Diaspora' opgericht door Flanders Investment & Trade, Vlamingen in de Wereld en Voka, het Vlaams netwerk van ondernemingen. Elk van de partners levert een bijdrage vanuit zijn eigen expertise. F.I.T. is de trekker van dit project en verzorgt het secretariaat. Het is een initiatief van Viceminister-president en Vlaams minister van Economie, Ondernemen, Wetenschap,

Innovatie en Buitenlandse Handel, mevrouw Fientje Moerman.

Club Diaspora is een open databestand

Club Diaspora is een databestand met gegevens van Vlamingen in het buitenland die bereid zijn om Vlaamse bedrijven te helpen. Bedrijven in Vlaanderen, die contact zoeken met Vlamingen in het buitenland om van gedachten te wisselen of uit ervaringen te leren, moeten op een makkelijke manier op deze contactpersonen een beroep kunnen doen. Daarom werd ervoor gekozen om het databestand via het internet direct toegankelijk te maken voor de Vlaamse bedrijven via www.clubdiaspora.be.

Meer dan Vlamingen alleen

Club Diaspora richt zich niet alleen op Vlamingen in het buitenland. Ook buitenlanders die in Vlaanderen gestudeerd of gewerkt hebben, nodigen we uit om lid te worden.

Van pilootproject naar wereldwijde werving

Het project werd in juni 2005 opgestart in de Naftalanden (Verenigde Staten, Canada en Mexico). Het werd in november uitgebreid naar China en Hongkong. Tegen het jaareinde bestond het netwerk uit om en bij de 300 adviseurs die konden aangesproken worden voor 28 economische sectoren. Tijdens het pilootproject werden de nodige maatregelen genomen om het gebruik van het databestand te beveiligen zonder de gebruiksvriendelijkheid in het gedrang te brengen. In 2006 zal de werving wereldwijd voltooid worden en zal het gebruik van het databestand gepromoot worden bij de Vlaamse bedrijven.

Meer informatie over dit initiatief vindt u op de website www.clubdiaspora.be.

De Leeuw van de Export opent internationale deuren

Vlaanderen en export: ze zijn nog altijd onlosmakelijk verbonden. In een tijdperk waarin de globalisering steeds nadrukkelijker op de voorgrond treedt, veroveren Vlaamse bedrijven steeds meer buitenlandse markten. Hun troeven? Een ongenaakbare kwaliteit, optimale dienstverlening én een ongebreidelde drang naar innovatie.

De Leeuw van de Export bekroont voor het vierde jaar op rij twee Vlaamse bedrijven die zich positief onderscheiden. De jury van deskundigen had het ook dit jaar niet gemakkelijk om te kiezen uit de negen genomineerden in de categorieën 'Best Performer' en 'Young Exporter'. Alle provinciale laureaten konden immers een mooi exportpalmares voorleggen.

Succes verdient erkenning

Op 18 april 2005 reikte minister Fientje Moerman, Viceminister-president van de Vlaamse Regering en Vlaams minister van Economie, Ondernemen, Wetenschap, Innovatie en Buitenlandse Handel, in het Vlaams parlement de Leeuw van de Export editie 2004 uit. De Leeuw van de Export is een jaarlijkse wedstrijd waarmee F.I.T. de exportprestaties van Vlaamse bedrijven extra in de kijker wil zetten.

De Leeuw voor 'Best Performer' wordt toegekend aan een gevestigde waarde op het vlak van export. De Leeuw voor 'Young Exporter' gaat naar een bedrijf dat maximaal 5 jaar exporteert, maar niettemin al een aardig exportpalmares kan voorleggen.

Het werd een spannende strijd tussen negen finalisten in twee categorieën. Best nv, ondanks de recente oprichtingsdatum (1996) al een ervaren exporteur, won de trofee van Best Performer 2004. Camco Technologies nv zag zijn sterke exportprestaties van het voorbije jaar bekroond met de trofee Young Exporter 2004.

Aan de uitreiking ging een selectie vooraf die eerst op provinciaal en vervolgens op Vlaams niveau werd doorgevoerd. De provinciale jury's selecteerden vier kandidaten in de categorie Young Exporter en vijf in de categorie Best Performer. Alle negen – dus niet alleen de uiteindelijke winnaars – werden ze gehuldigd in het Vlaams Parlement. Vlaanderen is immers een regio die zijn welvaart voor een groot deel dankt aan de export. Bedrijven die op exportvlak het voortouw nemen, en die bijgevolg een voorbeeldfunctie vervullen, verdienen dan ook publieke erkenning.

Kandidaten voor Best Performer



Kandidaten voor Young Exporter





De negen finalisten

In de categorie Best Performer

- » Best nv, Heverlee
- » Delta Light nv, Roeselare
- » Europower Generators bvba, Nieuwerkerken
- » Financial Architects nv, Merelbeke
- » Reynaers Aluminium nv, Duffel

In de categorie Young Exporter

- » Camco Technologies nv, Heverlee
- » KBT nv, Sint-Amands
- » Safety & Rental Services nv, Dilsen-Stokkem
- » Tricolast nv, Deinze

Best nv als Best Performer

Belgian Electronic Sorting Technology, ofwel Best, ontwikkelt hoogtechnologische sorteer-machines voor de voedingsindustrie op basis van laser-, camera-, LED- en röntgentech-nieken. Daarmee oogst het bedrijf wereldwijd succes in 35 landen. Best werd opgericht in 1996 en is op 8 jaar tijd uitgegroeid tot een bloeiend bedrijf dat continu investeert in engineering, sales, export en mensen om de toekomst van het bedrijf te verzekeren.

Best nv,
winnaar categorie Best Performer



Camco Technologies nv,
winnaar categorie Young Exporter



Camco Technologies nv als Young Exporter

Sinds 1999 ontwikkelt Camco Technologies hightech oplossingen in visuele container-identificatie, schadeopname en toegangs-controlle voor havens, rederijen en spoor-wegen. Momenteel exporteert het bedrijf vooral naar Noord-Europa en de Verenigde Staten. Camco Technologies heeft bewezen dat men met veel inzet, durf, gemotiveerde medewerkers en een goede netwerking op korte tijd een innovatief product kan brengen op een internationale markt.

Export promoten

Met de Leeuw van de Export heeft F.I.T. alvast een goed instrument in handen om de export in Vlaanderen te promoten. Meer dan 90% van de Vlaamse productie vindt zijn weg over de grenzen. Exporterende bedrijven spelen dan ook een sleutelrol in de creatie van welvaart en werkgelegenheid in Vlaanderen. Door export-bedrijven met een voorbeeldfunctie te belonen, stimuleert F.I.T. bedrijven die nog niet export-eren om toch deze belangrijke stap te zetten en zo te helpen bouwen aan een economisch gezond Vlaanderen.

Nieuw criterium in 2005: aandacht voor duurzaam en ethisch internationaal ondernemen

Vanaf editie 2005 (uitreiking op 27 april 2006) wordt bijkomend aandacht besteed aan duur-zaam en ethisch internationaal ondernemen (DEIO) en maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO).

Aangezien de winnaars van de Leeuw van de Export een voorbeeldfunctie vervullen voor andere bedrijven, zullen de provinciale laureaten de jury ervan moeten overtuigen dat zij niet enkel kampioenen zijn van de export, maar bovendien belang hechten aan duurzaam en ethisch internationaal ondernemen.



“Door deel te nemen aan een zakenreis van F.I.T., kunnen bedrijven een groot deel van het voorbereidende werk uit handen laten nemen.”

Actieprogramma, een brede waaier van activiteiten

In overleg met het binnen- en buitenlands netwerk van F.I.T. enerzijds en de Vlaamse economische actoren anderzijds, wordt ieder jaar een geïntegreerde focus- en regiostrategie uitgewerkt. De acties die wij aanbieden staan steeds in functie van deze strategie. De dienst Logistiek voor Acties organiseerde in het kader van het actieplan 2005 Vlaamse groepsstands, informatie- en catalogoogstands en Product Sample Booths (PSB) op beurzen in het buitenland, trefdagen en uitnodigingsacties van buitenlandse kopers naar Vlaanderen. Daarnaast verleende de dienst logistieke medewerking aan de organisatie van de Exportdagen en aan de Ex-plus workshops. In totaal waren daar 1.168 bedrijven bij betrokken.

In 2005 nam F.I.T. deel aan 31 vak- en jaarbeurzen, 5 PSB's en 19 informatie- en catalogoogstands. Niet minder dan 456 Vlaamse firma's, hoofdzakelijk KMO's, maakten gebruik van deze groepsstands. 44 bedrijven waren aanwezig op de PSB-stands en 150 op de informatie- en catalogoogstands.

Groepsstands op beurzen in het buitenland

Jaarlijks organiseert F.I.T. Vlaamse groepsstands op een aantal internationale jaar- en vakbeurzen in het buitenland. Soms gebeurt

dit in samenwerking met de andere gewestelijke agentschappen voor handelsbevordering, met name het Waalse Awex en Brussel Export.

Deelnemen aan een groepsstand georganiseerd door F.I.T. betekent in feite dat F.I.T. de complete beursstand voor de exposanten verzorgt. De bedrijven hoeven zelf alleen nog hun standpersoneel en hun producten en brochures te regelen. Een beurs is een perfect middel om te netwerken.

Een goede internationale vakbeurs geeft een compleet, overzichtelijk en betrouwbaar beeld van de technologische en economische stand van zaken in een bepaald marktsegment. Zij vormt het platform bij uitstek waar vraag en aanbod elkaar ontmoeten en waar men in een directe dialoog op internationaal niveau kan discussiëren over de oplossingen van de toekomst.

Een beursdeelname moet tot in de puntjes verzorgd worden, want slechts in een kort tijdsbestek ontmoeten exposanten en klanten elkaar en moeten zij op de hoogte geraken van de nieuwste trends en ontwikkelingen. Aangezien een degelijke beursdeelname veel tijd en geld kost, is een deelname aan een groepsstand van F.I.T. het aanbevelen waard. F.I.T. neemt de bedrijven immers veel werk uit handen en bovendien is er een financiële ondersteuning.



Flanders Investment & Trade organiseert jaarlijks tientallen groepsdeelnames aan belangrijke, maar ook minder bekende jaar- en vakbeurzen.

De organisatie van een internationale beursdeelname blijft telkens weer een spannende gebeurtenis. Heb ik niets over het hoofd gezien? Zullen er wel mensen opdagen? Hebben we de goede marketingstrategie gekozen? Maar goed beschouwd, is er geen reden voor slapeloosheid. De vakbeurs heeft zich in de loop van de jaren ontwikkeld tot de grootste en belangrijkste ontmoetingsplaats voor zakenlui en klanten in een bepaalde sector.

Kortom, de jaar- en vakbeurzen die in heel de wereld plaatsvinden, bieden unieke kansen om uw producten of diensten te promoten, zakelijke contacten aan te knopen, uw merkimage te consolideren, zich een idee te vormen van het niveau van de concurrentie op de buitenlandse markten en, uiteraard, om bestellingen te noteren. Deze beurzen bieden de mogelijkheid om op slechts enkele dagen tijd een directe dialoog te hebben met bestaande zakenrelaties en potentiële klanten. Ze zijn ongetwijfeld een zeer doeltreffend middel om voet aan wal te zetten op een nieuwe markt of om uw aanwezigheid er te bestendigen of aan te zwengelen. F.I.T. werkt hier graag aan mee.

Geografische spreiding van de 31 beursdeelnames in het buitenland

Europese Unie	13
Europa (buiten de Europese Unie)	1
Noord- en Zuid-Amerika	5
Azië	7
Midden-Oosten en Afrika	5

Volgende sectoren kwamen in 2005 aan bod: bouw (3), voeding (10), gezondheidszorg (2), interieurtextiel (3), meubels (1), informatietechnologie & telecommunicatie (1), transport & logistiek (5), agro-industrie (2), lucht- & ruimtevaart (1), juwelen & diamant (2) en multisectorale beurzen (1).

De PSB: een nieuwe promotieformule

Een PSB-stand is een productgerichte informatiestand. Dit nieuwe concept laat bedrijven toe om nauwer kennis te maken met de betrokken beurs, en met het belang en de (internationale) uitstraling ervan. Daarnaast

kan een PSB voor de bedrijven een eerste stap betekenen naar een concrete bewerking van een markt zonder al te grote financiële inspanningen of risico's.

Een PSB is een open stand, waarop de deelnemers tegen een forfaitair bedrag hun producten kunnen demonstreren op een beperkte ruimte. Een PSB dient dus voor de presentatie van stalen en producten, maar kan ook dienst doen als ontmoetingspunt voor afspraken. De aanwezigheid van een afgevaardigde is dan ook van groot belang.

Informatie- en catalogoogstands als efficiënt promotiemiddel

F.I.T. organiseerde in 2005 in totaal 19 informatie- en catalogoogstands op beurzen in het buitenland.

- Informatie- en catalogoogstands laten toe:
- » nauwer kennis te maken met de beurs, zijn belang en uitstraling;
 - » na te gaan welke beurzen voor de bedrijven het meeste kans op slagen bieden en interessant zijn om er later een groepsstand te organiseren;
 - » op eenvoudige wijze Vlaanderen en zijn producten te promoten;
 - » de dienstverlening en aanwezigheid van het kantoor van F.I.T. in het betrokken land te promoten;
 - » op een goedkope manier voor een middelgroot aantal bedrijven een potentieel geschikte distributeur te zoeken.

Trefdagen in het buitenland

Op trefdagen in het buitenland worden Vlaamse producten gedurende één of twee dagen voorgesteld in een aangepaste omgeving. De Vlaamse economische vertegenwoordiger ter plaatse zorgt voor een uitgebreide mailingcampagne om zoveel mogelijk

potentiële kopers en agenten naar dit gebeuren te halen. De trefdagen zijn voor onze exporteurs dé kans om snel een globaal overzicht van een bepaalde markt te krijgen en om hun producten voor te stellen aan de plaatselijke invoerders, kopers en agenten.

In maart vorig jaar vond in Kiev (Oekraïne) de trefdag 'bouwmaterialen, buiten- en binnendecoratie' plaats. Acht bedrijven namen deel aan deze actie. Daarnaast brachten de deelnemers ook een bezoek aan een bouwbeurs.

Elf bedrijven namen in november vorig jaar deel aan de trefdag 'Deutsche Bahn' in Berlijn, georganiseerd in samenwerking met Brussel Export. Het werd een zeer geslaagde actie. De bedrijven waren uiterst opgetogen met hun Duitse gesprekspartners, de belangrijkste aankopers van Deutsche Bahn en Siemens.

Uitnodiging van buitenlandse kopers naar Vlaanderen

F.I.T. nodigt ook regelmatig buitenlandse kopers uit naar ons land. Voor hen wordt dan een op maat gesneden afsprakenprogramma met Vlaamse exporteurs opgesteld.

Bedrijven winnen tijd en geld op prospectie- en zakenreizen van F.I.T.

De (multi)sectorale zakenreizen zijn voor elke exporteur de aangewezen formule om een afzetmarkt ter plaatse te verkennen. F.I.T. zorgt voor de logistiek en maakt een brochure waarin de deelnemende bedrijven in de lokale handelstaal worden voorgesteld. De Vlaamse economische vertegenwoordiger zoekt geïnteresseerde contacten ter plaatse om zoveel mogelijk interessante contacten te verzamelen in een minimum van tijd.

Door deel te nemen aan een zakenreis van F.I.T., kunnen bedrijven een groot deel van het

voorbereidende werk uit handen laten nemen, zoals het lokaal transport, het inhuren van tolken en de huur van vergaderzalen. Hierdoor kan de exporteur zich concentreren op de hoofdzaak: businessonderhandelingen met potentiële klanten.

Explus (Flashes) bieden inzicht in specifiek exportthema

F.I.T. organiseert – in samenwerking met Unizo – infosessies voor startende exporteurs. Daarbij wordt gefocust op de export naar een bepaald land of een technisch thema. ‘Explus1-landenateliers’ belichten de exportmogelijkheden naar één welbepaald land. ‘Explus Flashes’ belichten een specifiek thema (zoals beurzen of een expeditie). Deze infosessies zijn interessant voor Vlaamse exporteurs indien ze naar een nieuwe of moeilijke markt willen exporteren, maar over onvoldoende achtergrondinformatie beschikken.

Exportdagen: exportdossiers bespreken met experts

In mei en juni vorig jaar vonden de Exportdagen Buurlanden plaats in respectievelijk Kortrijk en Grobbendonk. In totaal namen 32 bedrijven deel in Kortrijk en 39 in Grobbendonk. Tijdens deze Exportdagen kregen Vlaamse exporteurs de mogelijkheid om de stand van zaken van hun exportdossiers met betrekking tot de verschillende markten in Duitsland, Frankrijk en Nederland te bespreken met onze Vlaamse economische vertegenwoordigers die actief zijn in deze regio's.

Daarnaast wordt hen een programma van interactieve rondetafels aangeboden met een panel van experts. Deze rondetafels vervangen sinds kort de workshops en hadden ook dit jaar opnieuw voldoende belangstelling. Exportdagen vormen een unieke gelegenheid

om op een efficiënte wijze kennis te maken met een specifieke regio en met de daar aanwezige mogelijkheden.

PR-acties: goede gelegenheden om te netwerken

In het kader van Vlaamse evenementen nodigt F.I.T. buitenlandse prospects uit naar onze regio. Dit zijn goede gelegenheden om te netwerken, want een aangenaam bezoekprogramma kan de juiste sfeer scheppen om een prospect helemaal te overtuigen.

Seminaries over nieuwe afzetkansen

F.I.T. organiseert seminars over zakendoen of over een bepaalde sector in een bepaald land. De bedoeling van deze seminars is om aan ondernemingen nieuwe afzetkansen voor te stellen, hen te sensibiliseren voor bepaalde technologieën, hen gedegen informatie te geven over de eigenheid van bepaalde sectoren of om hen in contact te brengen met aankopers. Voor deze seminars worden professionele sprekers ingezet die met hun jarenlange ervaring uitstekend geplaatst zijn om Vlaamse bedrijven te adviseren.

F.I.T. wisselt van gedachten met Europa

F.I.T. nam actief deel aan de werkvergaderingen van het Verbindingscomité van de Instituten ter Promotie van Levensmiddelen en Landbouwproducten van de Europese Unie, ‘Comités de Liaison’. Er werd op een zeer open manier van gedachten gewisseld over exportbevorderende acties, meer bepaald over deelname aan internationale jaar- en vakbeurzen, en er werden ook interessante ervaringen uitgewisseld.





“Met zijn subsidies voor internationaal ondernemen wil F.I.T. vooral de drempel verlagen om te investeren en te exporteren, zodat KMO's sneller buitenlandse markten gaan verkennen.”

Subsidies bevorderen internationaal ondernemen

Subsidies voor Vlaamse KMO's met internationale plannen

Nieuwe verre markten aanboren opent groei-mogelijkheden, zowel voor de onderneming, als voor de Vlaamse economie. Omdat investeren en exporteren zwaar op het bedrijfsbudget wegen, biedt F.I.T. financiële steun aan kleine en middelgrote ondernemingen met internationale plannen. Met zijn subsidies voor internationaal ondernemen wil F.I.T. vooral de drempel verlagen om te investeren en te exporteren, zodat KMO's sneller buitenlandse markten gaan verkennen.

Nieuw subsidiebesluit legt voorwaarden vast

Het jaar 2005 werd voor de dienst Financieel Instrumentarium vooral gekenmerkt door de invoering van het nieuwe subsidiebesluit. Na een intensieve voorbereidingsperiode heeft de Vlaamse Regering op 27 mei 2005 immers het besluit goedgekeurd dat de regels en de voorwaarden vastlegt voor de toekenning van subsidies voor initiatieven die het internationaal ondernemen bevorderen. De nieuwe reglementering werd van kracht op 1 oktober 2005 en kadert in de Europese regelgeving inzake de minimis. Voorts werd de behandeling van de steunaanvragen per 1 januari 2005 gecentraliseerd op de hoofdzetel van F.I.T.

Focus op creativiteit en innovatie

De internationale ondernemerswereld evolueert ook voortdurend. De Vlaamse Regering heeft daarom nieuwe instrumenten voor steun aan creatieve en innoverende bedrijven in het leven geroepen. Creativiteit en innovatie zijn voor de Vlaamse economie immers een noodzaak; al worden de traditionele sectoren zeker niet uit het oog verloren.

Recht op subsidies?

Sinds 1 oktober 2005 komen volgende initiatieven in aanmerking voor subsidies:

- » individuele prospectiereizen;
- » deelname aan groepszakenreizen;
- » reizen in het kader van groepsstanden;
- » reizen om een investering in het eigen bedrijf aan te trekken;
- » reizen voor investeringen in het buitenland;
- » deelname aan buitenlandse beurzen met internationale uitstraling;
- » aankoop van lastenboeken voor internationale aanbestedingen en multilaterale instellingen;
- » oprichting van prospectiekantoren;
- » interne technische opleiding ter uitvoering van een afgesloten contract;
- » prospectiereizen naar multilaterale instellingen voor projecten buiten de Europese Economische Ruimte (EER);

- » aanmaak van productdocumentatie en technische vertalingen;
- » registratie-, homologatie- en certificatiekosten;
- » uitnodiging naar Vlaanderen van aankopers en decision makers uit landen buiten de EER;
- » huur van een ruimte voor de organisatie van publieke presentaties, modeshows, workshops en seminaries;
- » intrek in een dienstencentrum van F.I.T.

Subsidies in detail: analyse en vaststellingen

In 2005 werd in totaal 4.709.874 euro vastgelegd, een stijging met 12,2% tegenover het jaar 2004. Het beschikbare vastleggingkrediet van 5.082.000 euro werd daarmee voor 92% aangewend.

In totaal werd in 2005 voor 3.878.618 euro uitbetaald, een stijging met 2% tegenover 2004. Het beschikbare ordonnanceringskrediet van 4.782.000 euro werd daarmee voor 81% aangewend.

» Aantal goedkeuringen

Het totale aantal goedgekeurde aanvragen voor het jaar 2005 bedroeg 2.218, het hoogste aantal ooit. Dit is een stijging met 3,5% ten opzichte van 2004.

Het aantal goedkeuringen voor bedrijfsgroeperingen (sectorfederaties, kamers van koop-handel, de Vlaamse havens) vertoont voor het derde jaar op rij een lichte daling. Vanaf maart 2006 zal het subsidiesysteem voor bedrijfsgroeperingen echter grondig gewijzigd worden. De Vlaamse Regering keurde op 10 februari 2006 immers het besluit goed 'tot vaststelling van de voorwaarden en de regels inzake de toekenning van subsidies voor projecten ter bevordering van de uitvoer door bedrijfsgroeperingen en gemengde kamers'.

» Geografische spreiding

Ondanks een lichte daling van 4,6% blijven de landen die behoren tot de EER (EU uitgebreid met Noorwegen, IJsland en Liechtenstein) de lijst aanvoeren met 704 goedkeuringen, gevolgd door Azië (504), Europa buiten de EER (357), Noord-Amerika (236), Afrika (143), Latijns-Amerika (132), Nabije en Midden-Oosten (120) en Oceanië (22 goedkeuringen).

» Goedkeuringen per subsidieerbaar initiatief

Traditioneel voeren de individuele prospectie-reizen (997 goedkeuringen) en de deelname aan internationale beurzen in het buitenland (850 goedkeuringen) de ranglijst van de meest voorkomende initiatieven aan. Deze twee initiatieven samen staan in voor 85% van het totale aantal dossiers.

Aantal goedkeuringen per continent (zonder opleidingen)	2004	2005	Evolutie 2004-2005 (in %)
Afrika	154	143	-7,1
Azië	397	504	+27,0
EER	738	704	-4,6
Europa buiten EER	386	357	-7,5
Latijns-Amerika	81	132	+63,0
Nabije en Midden-Oosten	163	120	-26,4
Noord-Amerika	196	236	+20,4
Oceanië	27	22	-18,0
TOTAAL	2.142	2.218	+3,6

Aantal goedkeuringen per provincie (alleen voor bedrijven)	2004	2005	Evolutie 2004-2005 (in %)
Antwerpen	483	625	+29,4
Limburg	215	228	+6,0
Oost-Vlaanderen	461	493	+6,9
Vlaams-Brabant	231	189	-18,2
West-Vlaanderen	672	610	-9,2
TOTAAL	2.062	2.145	+4,0

Hoewel niet spectaculair, valt het wel aan te stippen dat onze KMO's jaar na jaar meer dossiers indienen voor de oprichting van prospectiekantoren buiten de EER.

» Goedkeuringen per sector

De top vijf van de goedkeuringen per sector is in 2005 als volgt samengesteld:

1. machines (213 goedkeuringen);
2. voeding en dranken (200);
3. bouw (192);
4. textiel (174);
5. informatica en communicatie (169).

Opvallende stijgers buiten deze top vijf zijn onder meer de sectoren chemie en cosmetica (+21,9%), land- en tuinbouw (+50,5%), gezondheid en farma (+22%), consultancy en financiële diensten (+39,7%) en diamant en juwelen (+240%). Een dalende tendens wordt vastgesteld bij de sectoren milieu (-32,2%), meubels (-21,9%), en elektriciteit en elektronica (-16,7%).

Gemengde kamers van koophandel

In het jaar 2005 besliste de Belgische Federale Overheidsdienst Buitenlandse Zaken om zich gedeeltelijk terug te trekken uit de reeds decennia lang bestaande subsidiëring van gemengde Belgisch-buitenlandse kamers van koophandel. Dergelijke kamers zijn dikwijls een belangrijk steunpunt voor internationaal actieve Vlaamse bedrijven. Deze gemengde

kamers vormen ook een nuttig contactpunt tussen Vlaamse en buitenlandse bedrijven en kunnen veelal rekenen op prominente ondernemers onder hun leden. Om de gemengde kamers in zekere mate te kunnen aansturen, heeft Vlaanderen beslist om mee te werken aan een cofinanciering van dergelijke kamers of zakenclubs. Op vraag van Vlaanderen werden de voorwaarden tot subsidiëring aangepast, waardoor uitsluitend projectgebonden en prestatiegerichte aanvragen ontvankelijk werden. Subsidiëring van algemene werkingsmiddelen werden niet meer aanvaard. De federale overheid en de drie gewesten leverden in deze samenwerking elk 50% van de financiële middelen. In 2005 ontvingen 31 gemengde kamers of zakenclubs één of meerdere projectmatige subsidies op basis van deze samenwerking. Vlaanderen heeft hiervoor in 2005 een budget van 161.864 euro beschikbaar gesteld.

Vlaamse subsidies voor haalbaarheidsstudies

Vanaf april 2006 kunnen Vlaamse studiebu-
reau's, ingenieursbureau's en consultants bij F.I.T. een subsidie krijgen voor het maken van een haalbaarheidsstudie met een ontwikkelingswaarde en met een duidelijke spin-off voor het Vlaamse bedrijfsleven.

Een haalbaarheidsstudie wordt gedefinieerd als een studie, voorafgaand aan de ontwerpstudie, die de technische, economische en

financiële haalbaarheid van het project bewijst en meestal verbonden is aan andere studies zoals de financiering en de duurzaamheid van het project. Om voor een subsidie in aanmerking te komen, dient het project gerealiseerd te worden in een ontwikkelingsland (OESO-lijst van verkiesbare landen).

De Vlaamse Regering besliste op 31 maart 2006 definitief tot toekenning van een subsidie voor haalbaarheidsstudies voor bouw- en milieu-projecten in het buitenland met Vlaamse betrokkenheid. Onder bouwprojecten wordt verstaan: infrastructuurprojecten en alle bouwactiviteiten inclusief wegen, bruggen, gebouwen, haven- en waterwegenprojecten, openbaar vervoer, uitrusting van bedrijven-terreinen en urbanisatieprojecten en ICT-toepassingen voor de bouwsector.

Onder de milieuprojecten vallen alle activiteiten rond drinkwatervoorziening, waterzuivering, slibbehandeling, bodemsanering, grondwatersanering, afvalverwerking,

natuurprojecten, luchtmissies, alternatieve energie en ICT-toepassingen op het vlak van het milieu.

De subsidie voor een haalbaarheidsstudie bedraagt 50% van de kosten van de studie-opdracht, maximaal 500.000 euro op een totale kost van maximaal 1 miljoen euro.

Een onderneming kan maximaal één aanvraag per kalenderjaar indienen. In de eerste plaats komen kleine en middelgrote ondernemingen in aanmerking voor het indienen van een aanvraag. De studie dient te gebeuren door de exploitatiezetel van de onderneming in het Vlaamse gewest.

Een evaluatiecommissie verleent advies over de ontvankelijke aanvragen. De ontvankelijkheid van een aanvraag wordt onderzocht door het secretariaat van deze commissie, dat wordt verzorgd door F.I.T. De uiteindelijke beslissing over de toekenning wordt genomen door de gedelegeerd bestuurder van F.I.T.





“In het kader van het samenwerkingsakkoord tussen de verschillende gewesten en de integratie tussen de diensten van DIV en EV, werden er in verschillende buitenlandse kantoren bijkomende medewerkers aangeworven.”

HR-beleid bijgestuurd

HR-beleid met oog voor administratieve en juridische aspecten

De interne audit en het onderzoek van het Rekenhof zorgden ervoor dat de focus in 2005 verschoof van HR-beleid naar meer administratieve en juridische prioriteiten in de personeelsadministratie. Er werden dan ook besluiten en een procedurehandboek opgesteld, en personeels- en aanwervingsdossiers werden vervolledigd.

Het vernieuwde evaluatiesysteem (PLOEG) dat gebaseerd is op competentie management werd in 2005 voor het eerst toegepast bij de planning en evaluatie van de personeelsleden. De reacties van het personeel waren positief. Het ministerie van de Vlaamse Gemeenschap en andere Vlaamse openbare instellingen toonden bovendien interesse voor het F.I.T.-systeem.

In het kader van de oprichting van F.I.T. op 1 juli 2005 werd de procedure voor een nieuw personeelsplan opgestart.

Handelssecretarissen en ondersteunend personeel in het buitenland

In 2005 werd een rechtspositieregeling opge maakt voor het ondersteunend personeel in

onze buitenlandse kantoren en de handelssecretarissen. Dit statuut zal in 2006 gefinaliseerd worden.

Het interne reglement van de Vlaamse economische vertegenwoordigers werd herzien en aangepast vanaf 1 mei 2005.

F.I.T. werft aan

De bijkomende selectieproeven bij de werwingsexamens niveau B en niveau A werden afgerond. Voor de invulling van de statutaire functies in het nieuwe personeelsplan zal F.I.T. o.a. een beroep doen op deze werfreserves. In het kader van het samenwerkingsakkoord tussen de verschillende gewesten en de integratie tussen de diensten van DIV en EV, werden er in verschillende buitenlandse kantoren bijkomende medewerkers aangeworven.

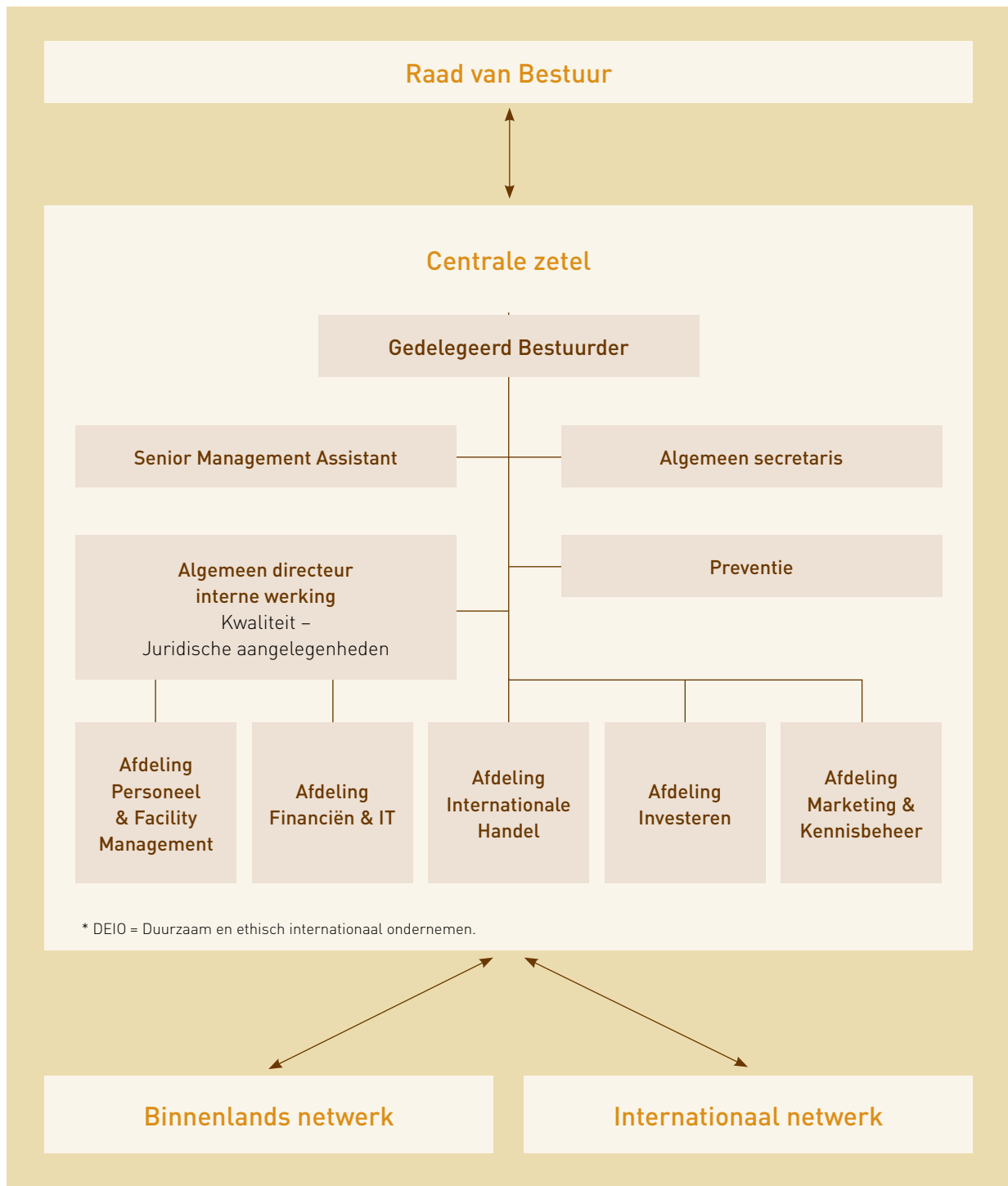
Blijvende aandacht voor opleiding

Om een inhaalbeweging te kunnen realiseren, werd er in 2004 een ruim budget besteed aan opleidingen. Op het einde van dat jaar trad er echter een bepaalde vermindering op in de opleidingsbehoeften. Toch waren er in 2005 nog 2.048 opleidingsuren. Dit is een lichte daling ten opzichte van 2004, maar nog steeds een duidelijke stijging in vergelijking met de jaren vóór 2004.

In 2005 volgden alle Nederlandstalige Vlaamse economische vertegenwoordigers en handelssecretarissen een opleiding schriftelijke communicatie of leidinggeven tijdens de

spreekdagen in Brussel. De regiocoördinatoren werden uitgenodigd voor een opleidingsweek in de maand juli.

Organogram Flanders Investment & Trade



Toekomstige situatie na volledige implementatie nieuw personeelsplan





“Uit studies blijkt dat duurzaam en ethisch ondernemen op termijn de meest rendabele keuze is.”

Internationaal ondernemen in de toekomst: de visie van F.I.T.

Duurzaam en ethisch internationaal ondernemen: een pijler van uw rentabiliteit!

Bij duurzaam en ethisch internationaal ondernemen is, naast het maken van winst, ook het sociale, maatschappelijke en ecologische aspect van ondernemen belangrijk. Een onderneming kan haar ontwikkeling op lange termijn waarborgen door de belangen van alle betrokkenen (werknemers, leveranciers, klanten, omwonenden en overheid) in acht te nemen. Uit studies blijkt dat duurzaam en ethisch ondernemen op termijn de meest rendabele keuze is. Ethisch en duurzaam ondernemen wordt dus een steeds belangrijker aspect in de competitiviteit.

Vele multinationale bedrijven hebben hier reeds op ingespeeld en werken aan een beleid dat voldoet aan de criteria van het maatschappelijk verantwoord ondernemen. Maar ook voor de Vlaamse KMO's is er hier een rol weggelegd.

Duurzaam en ethisch internationaal ondernemen is nu ook als een van de strategische doelstellingen opgenomen in de beheersovereenkomst 2006-2009 tussen de Vlaamse Regering en het Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen. Vlaamse bedrijven die uitvoeren of in het buitenland investeren,

worden voortaan uitdrukkelijk gevraagd de principes van duurzaamheid en ethisch ondernemen in acht te nemen. Ook de internationale investeerders die zich in Vlaanderen vestigen, zullen geïnformeerd worden over het belang van duurzaam en ethisch ondernemen.

Vlaamse economische diplomdagen

Een van de taken van F.I.T. is om zowel de Vlaamse exporteurs als de buitenlandse investeerders te informeren over en te sensibiliseren voor de maatschappelijke rol die zij kunnen vervullen. Naast de commerciële opdracht om winst te maken, zullen bedrijven ook bewust worden gemaakt van het sociale en ecologische aspect van ondernemen.

Om onze Vlaamse economische vertegenwoordigers vertrouwd te maken met de filosofie van duurzaam en ethisch internationaal ondernemen, waren de Vlaamse diplomdagen op 9 en 10 januari 2006 aan dit thema gewijd.

Op het programma stonden getuigenissen over duurzaam en ethisch internationaal ondernemen door academici, experts en bedrijfsleiders, evenals een toelichting bij internationale initiatieven en de OESO-richtlijnen.

Het was alvast positief dat meer dan de helft van de vertegenwoordigers aan de start van

deze diplomadagen overtuigd was van de meerwaarde van duurzaam en ethisch internationaal ondernemen en van de taak die voor onze buitenlandse vertegenwoordigers op dit gebied is weggelegd.

Lerend netwerk duurzaam internationaal ondernemen

Deze diplomadagen waren het startschot voor het ESF-project 'Lerend netwerk duurzaam internationaal ondernemen' van F.I.T. en Kauri. Het project loopt over twee jaar tot eind 2007 en moet de medewerkers van F.I.T. en de Vlaamse internationale bedrijfsleiders voortdurend bijscholen rond dit thema. Op die manier wordt de continuïteit van de opleiding, het informeren en begeleiden van de medewerkers van F.I.T. en van de Vlaamse internationale bedrijfsleiders verzekerd.

Beheersovereenkomst waarborgt performante dienstverlening

In 2006 zal F.I.T. een beheersovereenkomst afsluiten met de Vlaamse Regering. Een beheersovereenkomst is een wederzijdse overeenkomst tussen de bevoegde minister en een verzelfstandigd agentschap. Ze behandelt de bijzondere regels en voorwaarden waaronder het agentschap zijn taken vervult. Ze vormt een stuur- en opvolgingsinstrument, in het bijzonder gericht op een doelmatige uitvoering, opvolging en evaluatie van de dienstverlening.

F.I.T. zal daarmee één van de eerste Vlaamse verzelfstandigde agentschappen zijn die een dergelijke overeenkomst afsluit. Aan de hand van een reeks zorgvuldig gekozen sleutelperformantie-indicatoren zal nauwkeurig gemeten worden of de doelstellingen van het Agentschap worden bereikt en zullen deze, waar nodig, worden bijgestuurd. Dit geeft aan hoeveel belang F.I.T. hecht aan een optimale

beheersorganisatie en werking van zijn diensten, om op die manier een performante dienstverlening te kunnen bieden aan zijn klanten, de Vlaamse internationale ondernemers.

Kwaliteitsmanagement

Het agentschap werkt mee aan het brede kwaliteitsbeleid van de Vlaamse overheid (inclusief wetsmatiging en e-government). Het tekent een eigen beleid op maat van het agentschap uit en zet verschillende kwaliteitsprojecten op om de externe dienstverlening te verbeteren en te vereenvoudigen. Het agentschap gaat het engagement aan om binnen de termijn van de beheersovereenkomst de volgende kwaliteitsprojecten concreet uit te voeren:

- » de uitwerking van een gestructureerd balanced scorecardsysteem;
- » de oprichting van werkgroepen voor administratieve vereenvoudiging en regelgeving vanuit de algemene directie interne werking van het agentschap. Deze werkgroepen hebben tot doel de werking van het agentschap te optimaliseren;
- » de verdere uitbouw van de volledige elektronische behandeling (van aanvraag tot afhandeling) van alle subsidies die het agentschap toekent voor internationaal ondernemen;
- » de jaarlijkse uitvoering van financiële en kwaliteitsaudits bij vier kantoren van het buitenlandse netwerk;
- » een optimalisering van het klachtenbeheerssysteem;
- » een periodieke benchmarking met soortgelijke organisaties in het buitenland.

Het agentschap staat ten dienste van het bedrijfsleven in Vlaanderen en van de Vlaamse economie. Zijn klantgerichte dienstverlening zorgt ervoor dat de bedrijven directe toegang hebben tot de vertegenwoordigers in het buitenland.

F.I.T. wil samenwerking uitbreiden

F.I.T. zal conform zijn oprichtingsdecreet en in uitvoering van de af te sluiten beheersovereenkomst in de loop van 2006 de nodige aandacht schenken aan het afsluiten van samenwerkingsverbanden. Via synergetische effecten wil F.I.T. een maximale meerwaarde realiseren voor al zijn aandeelhouders. Concreet zal F.I.T. samenwerkingsverbanden creëren op de volgende niveaus:

- » binnen de Vlaamse Gemeenschap, bv. met het VLAO, met het beleidsdomein en het departement Internationaal Vlaanderen, met het Vlaams Promotiecentrum voor Agro- en Visserijmarketing, met Toerisme Vlaanderen;
- » met een aantal partners uit het economische middenveld, zoals VOKA, UNIZO en Agoria;
- » met een aantal kennispartners, zoals IWT en VIL;
- » met de gewestelijke exportbevorderende instellingen AWEX en Brussel Export in het kader van het samenwerkingsakkoord.

Daarnaast zal F.I.T. met alle andere vertegenwoordigers van Vlaanderen in binnen- en buitenland streven naar het benutten van gezamenlijke kansen.

VLAO wordt universeel loket voor ondernemers

In het kader van Beter Bestuurlijk Beleid werd eerder beslist om een enig loket te creëren waar de Vlaamse ondernemingen terecht kunnen voor alles wat hun onderneming aanbelangt. Ook de integratie van het binnenlands netwerk van F.I.T. zal binnen het gegeven VLAO verzekerd worden met een overeenkomst.

In de praktijk zullen de account managers van VLAO eerstelijnsinformatie kunnen verstrekken aan de bedrijven, waarbij in geval van specifieke vragen over internationaal ondernemen zal

worden doorverwezen naar de Adviseurs Internationaal Ondernemen van F.I.T., die fysiek zullen worden geïntegreerd in VLAO. De aansturing van de Adviseurs Internationaal Ondernemen zal echter in handen blijven van F.I.T.

Buitenlands netwerk van F.I.T. wordt onderhouden

F.I.T. is zich ten zeerste bewust van de cruciale rol die zijn buitenlands netwerk speelt in de dienstverlening aan de Vlaamse internationale ondernemers. Het is voor het agentschap dan ook van groot belang dat het de slagkracht van dit buitenlands netwerk blijft garanderen. Ook in 2006 wordt hiernaar gestreefd, o.a. door:

- » hervorming van het buitenlands netwerk. Een tiental kantoren wordt gecreëerd op strategische locaties, gunstig gelegen met het oog op internationale handel en het aantrekken van investeringen;
- » de vinger aan de 'economische' pols te houden. Aan de hand van een reeks parameters kan beslist worden om – waar economisch vereist – kantoren te verkleinen of uit te breiden, te sluiten of te openen;
- » versterking van het buitenlands netwerk. Extra ondersteunend personeel wordt aangeworven;
- » creatie van een aantal bijkomende dienstencentra;
- » fijnstemmen van het met de gewesten afgesloten akkoord over buitenlandse samenwerking.

Tot slot dient in dit verband de Club Diaspora van F.I.T. te worden vermeld. Dit initiatief werd opgestart in het najaar van 2005 en is inmiddels uitgegroeid tot een voor de internationale ondernemer uiterst nuttig informatiebaken met momenteel niet minder dan 1064 toegewijde 'diasporanten' die belangeloos eerstelijnsinformatie verschaffen over hun thuisland.

De visie van F.I.T.: woorden én daden

In het voorwoord van dit jaarverslag werd reeds melding gemaakt van de visie van F.I.T. Het Agentschap heeft echter geen visie geformuleerd omdat dit marketinggewijs nu eenmaal goed staat of omdat het 'bon ton' is, maar wel vanuit de ambitie deze visie daadwerkelijk te gaan realiseren! Het is daarbij het vaste voornemen om de fusie-organisatie

F.I.T. in nauw overleg met de Raad van Bestuur verder uit te bouwen tot een professioneel dienstverlenend organisme voor de bedrijven. Daarbij wordt aandacht besteed aan het investerings- en het internationale handelsluik. F.I.T. moet bovendien uitgroeien tot de draaischijf in Vlaanderen inzake internationaal ondernemen én tot een referentie inzake beheersorganisatie en performantie.



Bijlage

Financiële informatie

Balans

Het balans totaal van F.I.T. op 31 december 2005 bedraagt 5.457.895 euro. De actiefzijde wordt gevormd door 1.484.800 euro aan vaste activa en 3.973.095 euro aan vlottende activa.

Aan passiefzijde bedraagt het eigen vermogen 598.213 euro. Het vreemd vermogen is bij afsluiting van 2005 4.859.682 euro.

Het overgedragen nettoresultaat voor de periode 1 juli tot en met 31 december 2005 is gelijk aan -455.626 euro. Op 31 december 2005 bedragen de aangelegde voorzieningen 917.575 euro.

Flanders Investment & Trade heeft vertegenwoordigers⁽¹⁾ in:

Abidjan

Algiers

Athene

Atlanta

Auckland

Bagdad

Bangalore

Bangkok

Barcelona

Beijing

Beiroet

Belgrado

Berlijn

Birmingham

Bogota

Bordeaux

Bratislava

Boekarest

Boedapest

Buenos Aires

Caïro

Caracas

Casablanca

Chicago

Keulen

Kopenhagen

Damascus

Den Haag

Dubai

Dublin

Edinburgh

Genève

Guangzhou

Hanoi

Havana

Helsinki

Hong Kong

Islamabad

Istanbul

Jakarta

Johannesburg

Kiev

Kinshasa

Kuala Lumpur

Koeweit

Lima

Lissabon

Ljubljana

Londen

Los Angeles

Lyon

Madrid

Manilla

Mexico Stad

Milaan

Montevideo

Montreal

Moskou

Mumbai

München

Nairobi

New Delhi

New York

Nizhny Novgorod

Osaka

Oslo

Parijs

Poznan

Praag

Riyad

Rijssel

Rome

Santiago de Chile

São Paulo

Seoul

Shanghai

Singapore

Sofia

St. Petersburg

Stockholm

Stuttgart

Sydney

Taipei

Tasjkent

Teheran

Tel Aviv

Tokyo

Toronto

Tripoli

Tunis

Vilnius

Warschau

Wenen

Zagreb

Zürich

[1] Met inbegrip van bi- en triposten

