

Focus

Loods naar betere tijden

Jaarverslag 2009
Flanders Investment & Trade



Flanders Investment & Trade
Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen

Inhoud

Voorwoord	2
Flanders Investment & Trade in profiel	4
Raad van Bestuur	7
Sleutelmomenten 2009	8
2009 in cijfers en trends	10
Acties 2009	16
Grensverleggend actief	26
Cijfers 2009	36
Verklarende woorden- en afkortingenlijst	46
Contact	50

Voorwoord

Beste lezer,

Uit verschillende studies blijkt dat internationaal ondernemen voor bedrijven gepaard gaat met een hogere competitiviteit. Nichebedrijven realiseren groei door nieuwe producten op nieuwe markten te introduceren. In toekomstgerichte sectoren gaan innovatie en internationalisering samen. Bovendien zijn ook buitenlandse investeerders cruciaal voor een economie die competitiever wil worden.

Flanders Investment & Trade kreeg dan ook een belangrijk takenpakket mee. We stimuleren Vlaamse ondernemers om de grenzen over te steken. En we stimuleren buitenlandse investeerders om Vlaanderen als extra uitvalsbasis te gebruiken. Kortom, ons takenpakket is gericht op de effectieve ondersteuning van onze economie. Meer nog. Het bereidt onze regio voor op de toekomst.

Dat takenpakket is omschreven in de beheersovereenkomst 2007-2010. Dit was een primeur voor Flanders Investment & Trade. De voorbije jaren hebben we ze vertaald in KPI's, waarmee we de resultaten van onze

prestaties kunnen meten, evalueren en verbeteren.

Donker jaar voor internationaal ondernemen

2009 was voor de bedrijven een bijzonder moeilijk jaar. De economische crisis – die volgde op de financiële crisis vanaf september 2008 – had een weerslag op zowat alle activiteiten in alle sectoren. Investerings werden teruggeschroefd of uitgesteld, budgetten bijgesteld. In vergelijking met het economisch topjaar 2008, doen alle cijfers voor 2009 bijzonder sober aan. De export van Vlaamse bedrijven viel terug met 17,9%.

Niettemin bleven we in 2009 een belangrijke rol spelen in de wereldgoederenhandel. Als kleine regio staat Vlaanderen op een 12de plaats in de wereldwijde ranking van goederenexporteurs. We blijven dan ook bijzonder exportafhankelijk.

De crisis had ook een weerslag op de budgetten van Flanders Investment & Trade en – in extenso – op die van de Vlaamse overheid. Toch streefden we ernaar de budgetbesparingen niet te laten doorwegen in onze activiteiten voor de bedrijven. Want net in deze

moeilijke tijden zien we het als onze plicht om bedrijven te loodsen naar opportuniteiten. En naar betere tijden, zodat ze klaarstaan wanneer de economie terug aantrekt.

Onze Key Performance Indicatoren

Net als vorige jaren pakten we uit met een rijkgevuuld programma en maakten we volop gebruik van onze hefboomen om de internationale bedrijvigheid te stimuleren. Onze acties worden bepaald door onze focusstrategie. Die stoelt op een combinatie van landen en sectoren, waarbij we voor elke combinatie concrete doelstellingen vooropstellen. Ze geeft richting aan de proactiviteit van het netwerk van Flanders Investment & Trade, zowel in binnen- als in buitenland. De impact van de crisis bleek niet alleen uit de stijging van de vraag naar subsidies. Ook uit het verlaagde aantal beursdeelnames bleek dat bedrijven afwachtend reageerden.



Koen Allaert, gedelegeerd bestuurder
Flanders Investment & Trade

De marktomstandigheden maakten het ook moeilijker om buitenlandse bedrijven te overtuigen om hier te investeren. Ondanks onze verhoogde inspanningen, daalde het aantal leads. Fusies en acquisities hadden in 2008 een hoge vlucht genomen; in het crisisjaar 2009 zijn ze danig teruggevallen. Het aantal expansies nam wel toe. Uit de cijfers blijkt duidelijk dat Flanders Investment & Trade in een groot aantal dossiers een belangrijke faciliterende rol speelt.

De bedrijven die met Flanders Investment & Trade in contact komen, zijn bovendien tevreden over onze werking. Dat bleek uit de grootschalige klantentevredenheidsenquête die we organiseerden. Vooral voor hoogtechnologische spelers en new-to-export-ondernemingen zijn we een speler van belang. En zowat alle ondernemingen die we ooit konden loodsen, laten zich bijzonder tevreden uit over onze competente en gedreven medewerkers.

Op het vlak van Duurzaam en Ethisch Internationaal Ondernemen keken we in de loop van het vorige jaar vooral in eigen boezem; we stuurden ons aankoopbeleid bij. Ook naar de

bedrijven bleven we sensibiliseren, zowel via de website, de criteria voor het winnen van de prestigieuze Leeuw van de Export, als via verschillende brochures.

Mijlpalen 2009

Een mijlpaal was de goedkeuring van de nieuwe subsidieregeling. Een aantal minder gebruikte initiatieven schraptten we uit ons aanbod. Maar op andere vlakken hebben we het verruimd: voor beursdeelnames, deelname aan congressen of conferenties, voor de oprichting van een prospectiekantoor, voor het gebruik van een dienstencentrum. Trouwens, ook grote bedrijven kunnen nu een beroep doen op ons aanbod, als ze als 'trekker' fungeren voor kmo's. De nieuwe regeling trad op 1 oktober 2009 in werking.

Op andere vlakken trachtten we evenzeer onze bedrijfsklanten beter tegemoet te komen. Met de mogelijkheid om online subsidies aan te vragen, bijvoorbeeld. Sneller en efficiënter; zoals de bedrijfswereld ook zelf evolueert.

We breidden onze samenwerkingsakkoorden met andere organisaties

verder uit. Na Fedustria, essensia, Agoria, Unizo en VLAM bundelen we ook met Fevia en Fonds Vlaanderen Internationaal de krachten. Doel is ervoor te zorgen dat de juiste vragen bij de juiste organisatie terechtkomen, zodat het juiste antwoord wordt verschaft.

Vooruitzichten 2010 en verder

2010 wordt voor Flanders Investment & Trade een uitdagend – en op economisch vlak allicht ietwat beter – jaar. Er werd alvast een rijkgevuuld programma uitgetekend om de Vlaamse economie internationaal te versterken.

Na de vorming van de nieuwe Vlaamse regering zullen we een nieuwe beheersovereenkomst onderhandelen, voor de periode 2011-2015. Dat betekent dat we ook onze strategie onder de loep zullen nemen, verder zullen verfijnen en aanpassen aan de veranderde marktomstandigheden. We zullen onze dienstverlening differentiëren en tegelijk instaan voor adequate kostenbeheersing.

Maar de filosofie van het huis blijft dezelfde. We zullen er in de komende jaren blijven naar streven

om onze bedrijfsklanten optimaal te ondersteunen. En om hen te loodsen naar betere tijden.

Koen Allaert
gedelegeerd bestuurder

Flanders Investment & Trade in profiel

Missie & Visie

Flanders Investment & Trade wil het internationaal ondernemen in Vlaanderen op een duurzame wijze bevorderen, als sleutelement in de sociaal-economische ontwikkeling van de regio.

Hoe we dat waarmaken?

Door Vlaamse bedrijven de grens over te helpen en buitenlandse bedrijven naar hier te halen.

Vlaanderen heeft talloze troeven voor beide doelgroepen. Voor lokale ondernemingen is de regio een ideale uitvalsbasis. En voor buitenlandse bedrijven is het een aantrekkingspool: dankzij zijn centrale ligging in Europa, zijn verrijkende infrastructuur, zijn innovatieve bedrijvigheid en tal van andere sterke punten.

Hoe we daarbij te werk gaan?

We begeleiden, ondersteunen en stimuleren bedrijven bij het internationaal zakendoen. Flanders Investment & Trade biedt advies en begeleiding op maat. Bedrijven kunnen een beroep doen op onze netwerken in binnen- en buitenland. En we verstrekken financiële steun en informatie over uiteenlopende financiële incentives.

Wat onze ambitie is?

Flanders Investment & Trade wil in Vlaanderen de draaischijf en het aanspreekpunt zijn op het vlak van internationaal ondernemen, voor wie wil ondernemen in of vanuit Vlaanderen. Bovendien willen we in Europa behoren tot de meest performante organisaties inzake internationaal ondernemen.

Vier strategische doelstellingen

We formuleerden vier strategische doelstellingen om onze missie te realiseren:

1. We willen het internationaal ondernemen in Vlaanderen bevorderen. Daarbij hebben we bijzondere aandacht voor Vlaamse kmo's.
2. We willen buitenlandse investeringen in onze regio aantrekken.
3. We willen duurzaam en ethisch internationaal ondernemen stimuleren.
4. We willen onze klanten een uitmuntende dienstverlening aanbieden op alle vlakken.

Onze waarden

Bij Flanders Investment & Trade hechten we veel belang aan onze kernwaarden. Ze vormen een onderdeel van onze organisatiecultuur en zijn essentieel voor elke medewerker, elke leidinggevende en elke partner waarmee we samenwerken.

Onze waarden zijn:

- Verantwoordelijkheid
- Integriteit
- Efficiëntie & effectiviteit
- Kwaliteit & professionalisme
- Klantgerichtheid
- Collegialiteit
- Teamspirit
- Flexibiliteit

Ons aanbod

Voor buitenlandse bedrijven met investeringsplannen

Vele internationale ondernemingen willen zich in Vlaanderen vestigen of hun activiteiten in de regio uitbreiden. Sommige zoeken een strategische vestiging voor een logistiek centrum. Andere kijken uit naar een centrale locatie voor hun Europese hoofdzetel. En nog andere willen bestaande vestigingen in Vlaanderen uitbreiden.

ADVIES EN BEGELEIDING OP MAAT

We denken mee met buitenlandse ondernemingen en verstrekken advies op maat. We doen onderzoek naar de meest geschikte locaties. We bieden gedetailleerde informatie over de wettelijke, fiscale, en juridische aspecten bij het opstarten of uitbreiden van een bedrijf. En ook de vlotte integratie van buitenlandse medewerkers is voor ons een aandachtspunt.

NETWERKEN

Wij zijn voor buitenlandse investeerders de ultieme as om een netwerk rond te bouwen. Wil een onderneming productie of diensten outsourcen? Of lokale partnerships aangaan? Dan brengen wij hen in contact met de juiste Vlaamse bedrijven. We introduceren hen in de regionale businessnetwerken en bij leveranciers, academische instellingen, kenniscentra, overheden en nutsbedrijven. Ons internationaal netwerk in 90 handelssteden wereldwijd is voor hen een cruciale link met Vlaanderen.

ZICHT OP FINANCIËLE STEUN

Wij bieden ondersteuning in de zoektocht naar financiële steun. Zo geven we bedrijven toegang tot onze uitgebreide regionale economische informatie. Die laat toe huur- en koopprijzen van vastgoed te vergelijken; arbeidskosten, belastingtarieven en andere factoren in rekening te brengen. Daarnaast kunnen buitenlandse bedrijven bij ons terecht voor uitleg over financiële voordelen, incentives en steunmaatregelen van de Vlaamse regering en de regionale overheden.

Voor Vlaamse bedrijven met internationaliseringsprojecten

Wij begeleiden, ondersteunen en stimuleren Vlaamse ondernemers bij hun internationaliseringsprojecten. Ondernemingen die voor het eerst buitenlandse markten willen verkennen, kunnen bij ons terecht. Net als de bedrijven die hun sporen in export al hebben verdiend en die meer willen weten over een bepaalde markt of een specifiek segment.

ADVIES EN BEGELEIDING OP MAAT

Vanuit onze provinciale kantoren geven onze medewerkers Vlaamse ondernemers advies over marktbenaderingstrategieën en informatie over buitenlandse markten, handelsstatistieken, ... We organiseren workshops, seminars, groepsstanden op vakbeurzen en zakenreizen. Bij de acties in het buitenland nemen we de voorbereiding voor onze rekening, waardoor ondernemers zich ten volle kunnen concentreren op hun business. Met de exportmeter brengen we bedrijfsvaardigheden in kaart en formuleren we gerichte adviezen.

NETWERKEN

Wij beschikken over een internationaal netwerk van Vlaamse Economische Vertegenwoordigers en handelssecretarissen. Dat netwerk staat wereldwijd ten dienste van Vlaamse bedrijven. Ons wereldwijd netwerk reikt tot in 90 handelssteden: evenveel aanspreekpunten voor elke Vlaamse ondernemer.

FINANCIËLE STEUN

In opdracht van de Vlaamse regering kennen wij subsidies toe aan kmo's met export- en investeringsplannen. Het aanbod is ruim en transparant: financiële ondersteuning voor prospectie- en zakenreizen, voor deelname aan buitenlandse beurzen, uitrustingsgoederen, technische vertalingen en nog veel meer.

Raad van Bestuur

Op 15 juli 2005 werden de leden van de Raad van Bestuur van Flanders Investment & Trade bij besluit van de Vlaamse Regering aangesteld en benoemd. De raad is samengesteld uit:

Vertegenwoordigers van de Vlaamse Regering:

Christ'l Joris

Etap nv en Voorzitter

Koen Allaert

Gedelegeerd bestuurder
Flanders Investment & Trade

Claire Tillekaerts

Algemeen directeur
Flanders Investment & Trade
(met raadgevende stem)

Dirk Cornelis

Corma – Ganda Ham nv

Herwig Dejonghe

Pinguin nv

Yves Servotte

Beneo Group

Ludo Cuyvers

Universiteit Antwerpen

Raadsleden aangesteld op voordracht van de betrokken representatieve werkgevers- en middenstandsorganisaties die zitting hebben in de Sociaal-Economische Raad van Vlaanderen (SERV):

Martine Reynaers

Reynaers Aluminium nv
Ondervoorzitter

Gijs Kookken Unizo

Luc Luwel Voka – Kamer van
Koophandel

Antwerpen-Waasland

Philippe Muyters Voka – VEV

Raadsleden aangesteld op voordracht van de representatieve werknemersorganisaties die zitting hebben in de SERV:

Maureen Verhue ABVV

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.

Sleutelmomenten 2009

Convenant met Fevia

Claire Bosch, secretaris-generaal van Fevia Vlaanderen: “De inhoud van dit akkoord: voornamelijk wederzijdse bijstand in het exportgebeuren van de voedingsindustrie én informatie-verstrekking. De bedoeling is om de twee organisaties te versterken en om op deze wijze onze ondernemingen beter te dienen. Flanders Investment & Trade staat ten dienste van al onze leden en onze sector. Zo hebben ze reeds hun beste beentje voorgezet om de toestand op de internationale beurzen te verbeteren door de stands van Brussel, Wallonië en Vlaanderen eenvormiger te maken. Wij willen in de toekomst nog andere zaken gemeenschappelijk realiseren.”

[Lees meer pagina 29.](#)

Klantentevredenheidsonderzoek genereert positieve resultaten

Vergeleken met de resultaten van 2006, zien we nog een stijging van de tevredenheid voor bepaalde onderdelen van onze dienstverlening. 95% van de ondervraagde bedrijven is tevreden over de dienstverlening van Flanders Investment & Trade in 2008. 61% is zelfs zeer tot uiterst tevreden. Voor iets meer dan de helft van de ondervraagde bedrijven overstijgt de ervaring de verwachtingen.

[Lees meer pagina 30.](#)

Fonds Vlaanderen Internationaal voor internationale ondernemers

Koen Allaert, gedelegeerd bestuurder Flanders Investment & Trade: “Dynamische Vlaamse ondernemers – die bijkomende vestigingen in het buitenland willen oprichten – hebben het in het huidige economische klimaat moeilijk om hun plannen gefinancierd te krijgen. De Vlaamse regering stelt dan ook, via de PMV, middelen ter beschikking aan bedrijven die aan expansieplannen werken. Wij willen onze uitgebreide netwerken ter beschikking stellen om de mogelijkheden die het Fonds Vlaanderen Internationaal biedt, beter bekend te maken bij de internationaal ondernemende Vlaamse bedrijven. Zo kunnen zij met kennis van zaken aan de weg naar het internationale succes timmeren.”

[Lees meer pagina 29.](#)

Start vernieuwing van de Exportmeter

De Exportmeter – initieel ontwikkeld door de spin-off Möbius van de Universiteit Gent en Flanders Investment & Trade – bewijst intussen ruim acht jaar zijn nut. Dankzij nieuwe ontwikkelingen, nieuwe best practices en nieuwe kennis kunnen we deze tool verder verbeteren en uitbreiden. Daar maakten we in 2009 werk van, om in 2010 de vernieuwde versie te lanceren.

Goedkeuring nieuw subsidiebesluit

Op 1 juni werd de nieuwe subsidie-regeling goedgekeurd. Het resultaat? Minder administratie en hogere steunmaatregelen. Voor kmo's, maar voor het eerst ook voor grote bedrijven.

[Lees meer pagina 31.](#)

De 2009 Leeuw van de Export, uitgereikt op het netwerkevent

DEME werd de Leeuw van 2009.

Op ons netwerkevent ontving CEO Alain Bernard de prijs in aanwezigheid van Vlaams minister van Economie, Buitenlands Beleid, Landbouw en Plattelandsbeleid Kris Peeters, en onder grote belangstelling van 700 vertegenwoordigers uit het Vlaamse bedrijfsleven en het volledige binnen- en buitenlandse netwerk van Flanders Investment & Trade. De uitzonderlijke prestaties van het Antwerpse bagger- en milieuconcern wekten unaniem lovende reacties bij de jury.

[Lees meer pagina 30.](#)

Dienstencentra 2009: Mumbai, Moskou, New Delhi, Hongkong, Abu Dhabi, New York en L.A.

Ook in 2009 sloten we overeenkomsten met verschillende dienstencentra wereldwijd. In de erkende dienstencentra vinden Vlaamse bedrijven een professionele uitvalsbasis om te prospecteren, hun netwerk uit te bouwen of langdurige onderhandelingen te voeren.

Ze kunnen niet alleen snel en flexibel hun intrek nemen in de instapklare kantoren, ze blijven ook gespaard van de logistiek en administratie. Het dienstencentrum kan feilloos doorverwijzen naar de juiste contacten op de lokale markt. En bovendien komt Flanders Investment & Trade de internationaliserende bedrijven ook financieel tegemoet.

[Lees meer pagina 34.](#)

Nieuw! Online subsidies aanvragen

We realiseerden een substantiële administratieve vereenvoudiging in de regelgeving rond subsidieaanvragen. Dankzij verschillende informatiseringsprojecten kunnen bedrijven vandaag online subsidieaanvragen indienen en opvolgen, en zich online registreren en inschrijven voor onze acties.

[Lees meer pagina 31.](#)

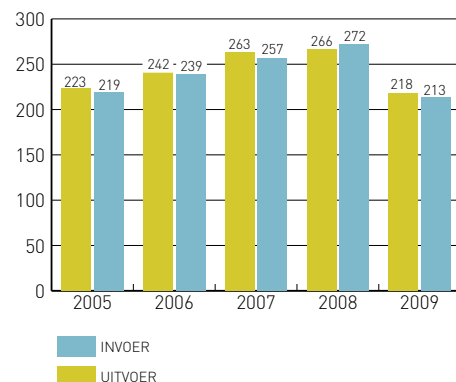
2009 in cijfers en trends

Donker jaar voor buitenlandse handel¹

De financiële en economische recessie die de wereldeconomie in een wurggreep hield vanaf eind 2008, had een zware impact op de Vlaamse export. 2009 gaat dan ook de geschiedenis in als een van de donkerste jaren die de Vlaamse buitenlandse handel ooit heeft doorgemaakt. Sinds er regionale handelscijfers worden gepubliceerd, moest de Vlaamse buitenlandse handel nooit zo inleveren.

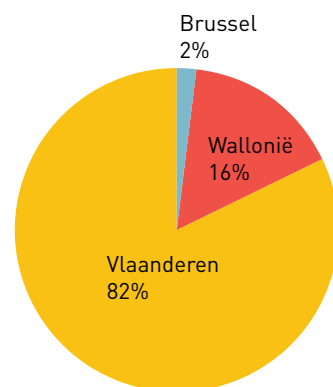
Vorig jaar exporteerde Vlaanderen wereldwijd voor 218 miljard euro, terwijl het voor 213 miljard euro invoerde. Vergeleken met 2008, sloot de Vlaamse export af met een verlies van 17,9%. Ook onze import ging met 21,8% achteruit.

Evolutie Vlaamse buitenlandse handel (in € miljard)



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

Gewestelijke verdeling Belgische uitvoer 2009 (in %)



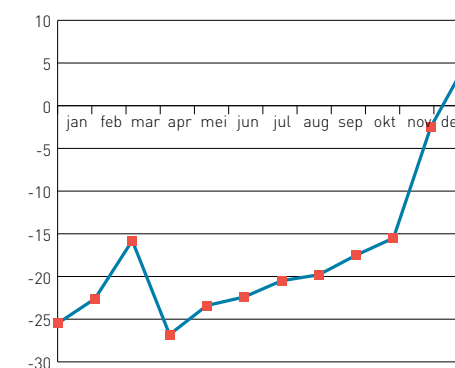
BRON: Instituut voor de Nationale Rekeningen (NBB), verwerking Flanders Investment & Trade

De mondiaal vertragende economie en de scherpe daling van de energieprijzen (vooral aardolie en -gas) – vanaf medio 2008 tot het eerste kwartaal 2010 – misten hun effect op de handelsbalans niet. In 2009 nam de waarde van de import van minerale brandstoffen in Vlaanderen bijna 38% af, tot 30 miljard euro. Mede daardoor sloot de handelsbalans in 2009 met een overschot af van €5 miljard.

Sterke impact financiële en economische crisis

Tijdens de eerste negen maanden van 2009 lag de waarde van zowel de uitvoer als van de invoer heel wat lager dan tijdens dezelfde periode van het jaar voordien. De daling bedroeg maand na maand meer dan 20%. Vanaf het laatste kwartaal is er een duidelijk herstel van de export zichtbaar.

Vlaamse uitvoer 2009 (veranderingspercentages ten opzichte van de overeenstemmende maand van 2008)



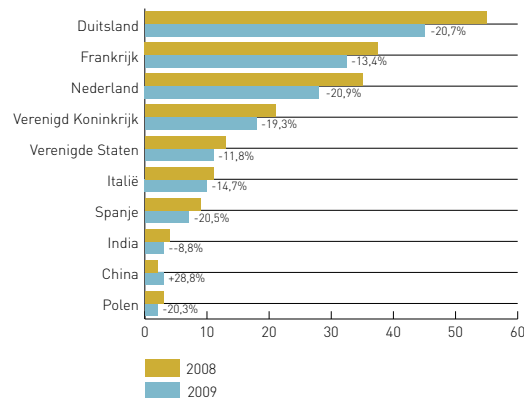
BRON: Instituut voor de Nationale Rekeningen (NBB), verwerking Flanders Investment & Trade

Dit herstel blijkt zich tijdens de eerste maanden van 2010 verder te zetten. In het eerste kwartaal van 2010 ging de Vlaamse uitvoer er net geen 16% op vooruit. Het Vlaamse uitvoerherstel wordt aangevuurd door de export buiten de EU, waar de sterkste groeicijfers worden opgetekend. De BRIC-landen steken er bovenuit, met een verdubbeling van de Vlaamse export over het volledige productengamma.

¹ Het cijfermateriaal in dit hoofdstuk is verwerkt op basis van de communautaire methodologie. Bij die benaderingswijze van handelsstatistieken wordt de waarde van goederen opgetekend telkens wanneer ze een landsgrens overschrijden. Behalve zuivere export- en importstromen (uit binnenlandse en buitenlandse productie), bevatten dergelijke cijfers ook doorvoer-, wederuitvoer- en transitstromen. Statistieken naar communautair concept hebben het voordeel dat ze zich probleemloos laten vergelijken met cijfermateriaal van eurostat en internationale handelsorganisaties zoals WTO, UNCTAD...

Geografische spreiding: enkel Azië ontspringt de dans

Top-10 Vlaamse exportbestemmingen (in € miljard)



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

Qua geografische spreiding blijkt de terugval van de Vlaamse export in 2009 zich vrijwel over de gehele lijn te hebben voltrokken.

Bij alle EU27-klanten boekten we een achteruitgang: Frankrijk (-13,4%) en Italië (-14,7%) verloren het minst.

Op het Amerikaanse continent tekenden we een globaal verlies op van iets meer dan 13%. Onze uitvoer

naar de Verenigde Staten – goed voor 71% van de Vlaamse afzet in heel Amerika – liep 11% terug.

Positieve exportcijfers laten zich optekenen in de Aziatische landen (+2,3%). Enkele van onze exportbestemmingen ontsprongen er de negatieve cijferdans: Japan (+3,3%), Hongkong (+5,9%), Vietnam (+14,7%), Singapore (+14,8%) en Taiwan (+27,6%). De onbetwiste koploper was China, met een toename van onze export van 28,8%.

Ranking top 10 Vlaamse export- bestemmingen binnen de EU:

	2005	2006	2007	2008	2009
Duitsland	1	1	1	1	1
Frankrijk	3	2	2	2	2
Nederland	2	3	3	3	3
Verenigd Koninkrijk	4	4	4	4	4
Italië	5	5	5	5	5
Spanje	6	6	6	6	6
Polen	10	9	8	7	7
Zweden	7	7	7	8	8
Luxemburg	8	8	9	9	9
Oostenrijk	11	10	10	10	10

Er zijn geen ingrijpende veranderingen inzake afzetmarkten van de Vlaamse

exporteurs. Duitsland, Frankrijk en Nederland staan reeds jaar en dag op plaats één, twee en drie. Polen beweegt zich opwaarts.

Ranking top 10 Vlaamse export- bestemmingen buiten de EU:

	2005	2006	2007	2008	2009
Verenigde Staten	1	1	1	1	1
India	2	2	2	2	2
China	6	4	4	5	3
Turkije	8	6	6	6	4
Zwitserland	4	3	3	3	5
Japan	5	8	8	8	6
Rusland	7	5	5	4	7
Canada	9	9	9	9	8
Hongkong	10	10	10	10	9
V.A.E.	12	11	11	11	10

De VS blijft — ondanks de exportdaling in 2009 — veruit de belangrijkste Vlaamse afzetmarkt buiten de EU. Ook de rest van de top 10 blijft nagenoeg onveranderd. China en Turkije winnen enkele plaatsen. Rusland, in 2008 nog de vierde afzetmarkt buiten de EU, staat in 2009 op de zevende plaats (minder uitvoer van machines, kunststoffen en auto's). De Verenigde Arabische Emiraten doen hun intrede in de top 10.

Sectorale spreiding: algemene terugval

De samenstelling van de Vlaamse uitvoer is in belangrijke mate een afspiegeling van onze industriële structuur: de belangrijkste export-producten corresponderen met onze belangrijkste sectoren.

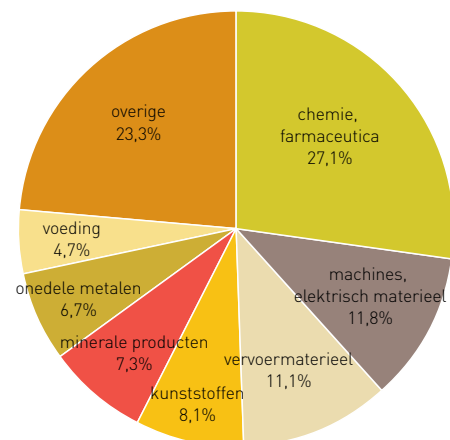
In 2009 versterkte de chemische en farmaceutische sector zijn positie als belangrijkste Vlaamse uitvoerpost. Ondanks een exportdaling van 4,8% in 2009, dichte het aandeel van de branche in de totale Vlaamse uitvoer aan tot meer dan 27%: 3,7% meer dan het aandeel chemie en farma in 2008.

De uitvoer van transportmaterieel en van machines en elektrisch materieel viel zwaar terug, met respectievelijk 25,5% en 20,4%.

Ook de export van kunststoffen (-19,1%), onedele metalen (-36,3%), edele metalen en diamant (-23,9%) en minerale producten (-35,9%) kreeg een dreun. Al viel het verlies voor de laatste post grotendeels toe te schrijven aan het lagere prijspeil van energieproducten doorheen 2009. De sector voedingsproducten (-4,4%) zakte het minst in het rood en wist zijn

aandeel in het Vlaamse exportpalet zelfs te verhogen van 4,0% in 2008 tot 4,7% in 2009.

Sectorale verdeling Vlaamse uitvoer (2009, in % van totaal)



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

Ranking Vlaanderen in totale wereldgoederenhandel 2009

Rang	Exporteurs 2009	Aandeel % in totaal
1	China	9,6
2	Duitsland	9,0
3	V.S.A.	8,5
4	Japan	4,7
5	Nederland	4,0

6	Frankrijk	3,8
7	Italië	3,2
8	Zuid-Korea	2,9
9	V.K.	2,8
10	Hongkong	2,6
11	Canada	2,5
12	VLAANDEREN	2,4
13	Rusland	2,4
14	Singapore	2,2
15	Mexico	1,8
	WERELD	100

BRON: World Trade Report, WTO & Instituut voor de Nationale Rekeningen (NBB)

Vlaanderen blijft een exportregio bij uitstek

De Vlaamse economie is in belangrijke mate exportgericht. De exportratio van Vlaanderen, gedefinieerd als de uitvoer in percentage van het bbp, ligt zeer hoog. Dit duidt erop dat export van primordiaal belang is voor Vlaanderen, een kenmerk dat we delen met snelgroeiende economieën van Zuidoost-Azië, zoals Singapore en Hongkong. Bovendien hoort ook ons exportcijfer per capita tot de hoogste ter wereld.

In 2009 speelde Vlaanderen een belangrijke rol in de wereldgoederenhandel. Als kleine

COMETAL kijkt over de grenzen En krijgt een zetje van Flanders Investment & Trade

Met een omzet van 6,5 miljoen euro en 50 medewerkers is Cometal nv uit Opglabbeek een typisch Vlaamse kmo. Cometal is sinds 1985 actief in de metaalverwerkende sector en richt zich met de productie van modulaire bekistingssystemen en mallenbouw op de betonverwerkende bouwsector.

In de loop der jaren verschoof de klemtoon in onze activiteiten van een producerende naar een dienstverlenende organisatie. Vandaag staan wij in de bouwsector gekend als gespecialiseerd fabrikant van bekistingssystemen en zijn wij met een verhuurpark van 40.000m² uitgegroeid tot een complexe organisatie.

Onze 'thuismarkt' bestaat uit België en Nederland. Onze marktposities in beide landen weten we te bestendigen dankzij onze kwalitatieve en innovatieve producten en een sterke focus op de optimalisering van onze dienstverlening.

Van de Exportmeter tot een gedegen internationale aanpak

In 2008 ondernamen we een eerste oriëntering omtrent internationalisering. Bij kmo's zijn er – jammer genoeg – weinig tot geen budgetten beschikbaar om uitgebreide internationale marktonderzoeken te

verrichten. We vertrokken dus vanuit een opportuniteitsgedreven aanpak. We vonden in Flanders Investment & Trade een uiterst geschikte partner.

We startten met de 'Exportmeter', een vrijblijvende audittool om de positie van het bedrijf via een SWOT te laten analyseren. Het bleek een zeer leerrijke ervaring; we legden een goede basis om de eerste exportinitiatieven op te starten.

Nadien hebben we onze website www.cometal.be volledig vernieuwd en internationaal georiënteerd. Vertalingen naar het Engels en het Frans werden door Flanders Investment & Trade gesubsidieerd.

Daarop volgden een reeks – eveneens geruggensteunde – deelnames aan drie internationale bouwbeurzen in Polen en Frankrijk, onze eerste 'oriëntatiemarkten'. Namen we eerst voorzichtig deel aan een Product Sample Booth, vandaag bemannen we een afzonderlijke standruimte in de groepsstand van Flanders Investment & Trade. Een ideale manier om op een energie- en budgetvriendelijke wijze specifieke doelmarkten te leren kennen en de mogelijkheden af te toetsen.

Intussen leerden we de medewerkers van Flanders Investment & Trade in Brussel en op locatie kennen en naar waarde schatten. Elk van hen heeft ons op een uitzonderlijk professionele, klantgerichte en sympathieke wijze begeleid in onze doelstellingen. Dankzij één medewerker kwamen we in contact met een vertegenwoordiger die nu onze belangen in Polen behartigt. Vandaag kunnen we tevreden melden dat we in juli 2009 onze eerste dochterfirma hebben opgericht in Polen. In Frankrijk zijn we overgegaan tot een partnership met onze distributeur.

Gevoel voor ondernemerschap

Flanders Investment & Trade is mijn ogen een 'atypische' overheidsinstantie: daadkrachtig en met gevoel voor ondernemerschap, sterk ondersteunend voor elke Vlaamse kmo die een beroep op hen doet. Wij appreciëren de rol die de organisatie in de evolutie van ons bedrijf heeft gespeeld ten eerste, en hopen dat wij in de toekomst nog meer met hen kunnen samenwerken.

Chris Vissers
Commercieel directeur
Cometal nv

regio, met een heel bescheiden inwonersaantal, staat Vlaanderen op een 12de plaats in de wereldwijde ranking van goederenexporteurs.

Buitenlandse investeringen in Vlaanderen anno 2009²

Jaarlijks brengt Ernst&Young naar aanleiding van de World Investment Conference in La Baule (Frankrijk) een overzicht van de Directe Buitenlandse Investeringsprojecten in Europa.³ Volgens dit rapport waren er in 2009 in Europa 3.303 investeringsprojecten: een terugval met 11% in vergelijking met 2008.

Hiermee kwam een einde aan vijf jaar duurzame groei in directe buitenlandse investeringen. West-Europa haalt met 77% het leeuwendeel van de projecten naar zich toe. Centraal- en Oost-Europa zijn goed voor de overige 23%.

2 Bron: Barometer van de Belgische Attractiviteit, zoals verwerkt en aangevuld door Flanders Investment & Trade

3 Het rapport baseert zich op de investeringsprojecten en verschilt hierin van de rapporten die financiële investeringsstromen in kaart brengen, zoals van de World Investment Report van UNCTAD of van de Wereldbank. Het rapport hanteert een strikte definitie van een investeringsproject, waardoor bepaalde categorieën niet opgenomen worden: fusies & overnames en investeringen in infrastructuur, vastgoed en kleinhandel (retail).

België klimt op

België tekende in 2009 in totaal voor 146 investeringsprojecten, goed voor 4% van het totaal. Dit is een lichte stijging tegenover 2008 (+4 projecten). Gezien de algemeen negatieve investeringstrend, stijgt België hierdoor in de Europese ranglijst van de achtste plaats in 2008 naar de zesde plaats in 2009.

UK blijft de onbetwiste Europese leider gevolgd door respectievelijk Frankrijk, Duitsland en Spanje. Terwijl UK en Frankrijk ongeveer status quo bleven, kende Duitsland een groei van 7%. Spanje daarentegen deed in de klappen en ging achteruit met 18%. Rusland vervolledigt de top 5 (+19%); samen met Oekraïne (+48%) boekt het vooruitgang. Alle andere Oost- en Centraal-Europese landen tekenen een daling op tussen de 30 en 50%.

België blijft na de 'Grote Vier' dus het eerste West-Europese land, ruim vòòr Nederland (108), Italië (100), Ierland (84) en Zwitserland (69).

Binnen België staat Vlaanderen met 64 projecten voor 44% van de gerealiseerde projecten (daling van 8% tegenover 2008), Wallonië voor 39%

(57 projecten) en Brussel voor 17% (25 projecten). Het aandeel van Wallonië steeg met 11% ten nadele van Brussel en Vlaanderen die respectievelijk 3 en 8% moesten prijsgeven.

Wanneer de definitie van een investering wordt verruimd en ook de fusies & overnames in de cijfers opgenomen worden, haalt Vlaanderen 115 nieuwe projecten binnen in 2009 (157 in 2008). Deze zijn goed voor een totaal investeringbedrag van 1,16 miljard euro en 2.040 nieuwe arbeidsplaatsen.

In vergelijking met de vorige jaren blijkt 2009 een zwak jaar voor investeringen in Vlaanderen.

Jobcreatie hinkt achterop

Het aantal gecreëerde jobs als gevolg van de 3.303 investeringsprojecten daalde in 2009 binnen Europa met 17%, na een daling met 16% vorig jaar. Hier doet West-Europa het slechter dan Oost-Europa: de terugval bedroeg respectievelijk -18% en -14%.

Voor West-Europa wordt het steeds moeilijker om een dynamiek van jobcreatie te realiseren via investeringsprojecten.

Centraal- en Oost-Europa – die voor 23% van alle nieuw opgestarte projecten tekenen – zijn goed voor meer dan de helft van de nieuwe tewerkstelling (in 2009 voor 52% van alle nieuwe Europese jobs), maar moesten wel een daling incasseren van 14%.

In België viel het aantal gecreëerde jobs in 2009 slechts licht terug (-1%). Een opmerkelijke tendens, vermits de afgelopen jaren telkens een forsere achteruitgang werd opgetekend. Hiermee kende het aandeel van ons land in de creatie van nieuwe jobs een opflakking, en steeg het van 2% naar 3%.

Jaar	Projecten	Investerings- bedrag	Creatie jobs
	aantal	(miljard euro)	
2003	132	1,27	2761
2004	152	1,13	2949
2005	143	1,44	2939
2006	153	2,78	4034
2007	154	1,37	3766
2008	157	2,11	3154
2009	115	1,16	2040

Sectoraal bekeken

Als we de directe buitenlandse investeringen in België analyseren volgens bedrijfsactiviteit, dan stellen

we vast dat 'sales & marketing' aan de top staan. De daling die vorig jaar plaatsvond (van 71 naar 48 projecten) wordt dit jaar voor een groot stuk goedgemaakt (van 48 naar 60 projecten). De tweede plaats blijft voor de industriële sector, weliswaar met een achteruitgang van 36 naar 27 projecten. De top drie wordt afgesloten door de logistieke sector met 26 projecten. Sinds 2005 vormen deze sectoren de top drie voor directe buitenlandse investeringen in België.

De drie sectoren kenden een aanzienlijke terugval (tussen 30% en 40%). Positief is dat HQ- en R&D-projecten in de lift zitten, met respectievelijk een stijging van 7 naar 9 projecten voor HQ en van 5 naar 7 voor R&D.

Wie investeert in België?

De groep van buitenlandse investeerders in België blijft met 33 van de 146 investeringen aangevoerd door de Verenigde Staten. Op de volgende plaatsen vinden we onze buurlanden: UK (16 projecten), Frankrijk (14 projecten), Duitsland (13 projecten), Nederland (9 projecten). De VSA en de buurlanden zijn goed voor 61% van alle investeringen; vorig jaar was dit nog 65%.

Trends, af te leiden uit de dossiers

Van de 115 dossiers waren er:

- 47 nieuwe investeringen (greenfields) tegenover 62 in 2008;
- 38 uitbreidingsinvesteringen (expansions) tegenover 33 in 2008;
- 30 fusies en overnames (mergers & acquisitions) tegenover 62 in 2008.

Het aantal fusies en overnames dat tot vorig jaar bleef stijgen, kende in 2009 een spectaculaire terugval: een daling van meer dan 50%. Dit is meteen de grote reden waarom 2009 een zwak investeringsjaar was.

Terwijl ook de greenfields fors dalen (-24%), kenden de uitbreidingsinvesteringen een groei van nagenoeg 15%. Gevestigde bedrijven in Vlaanderen blijven dus geloven in hun projecten en voorzien bijkomende investeringen.

Terwijl de investeringen uit Azië en Amerika ongeveer gelijk bleven of licht daalden, is de afnemende investeringstendens vooral te wijten aan de verminderende projecten uit Europa (-38%).

Naast de gekende minpunten van hoge fiscale druk en loonkosten, wordt de groei van het aantal buitenlandse

investeringen in Vlaanderen momenteel ook geremd door:

1. Verhoogde druk op beschikbare ruimte en personeel
2. Langdurige administratieve processen die onzekerheid bij de investeerder creëren en de timing van een investeringsproject in de war sturen
3. De hoge energieprijzen die de kostenefficiëntie van investeringsprojecten negatief beïnvloeden
4. Aanbod vanuit Wallonië met o.a. een aantrekkelijk subsidiepakket dat in steeds meer dossiers aan belang wint.

Flanders Investment & Trade actief op de markt

Opvallend is de belangrijke rol die Flanders Investment & Trade heeft gespeeld in de begeleiding van projecten. In meer dan 55% van alle greenfields waren we betrokken partij; bij de uitbreidingsinvesteringen was dit ongeveer 1 op 3 (37%).

Atlas Copco – Vlaamse knowhow zorgt voor sterke verankering

Het Zweedse Atlas Copco is een mooi voorbeeld van een buitenlands bedrijf met een sterke en veelzijdige verankering in Vlaanderen. Zowel productie, O&O als financiële diensten zijn in onze regio gehuisvest. De aanwezige knowhow zorgt ervoor dat de wereldleider in compressoren, stroomgeneratoren en materieel voor de bouw en de mijnbouw al meer dan een halve eeuw duurzame groeicijfers kan voorleggen vanuit Vlaanderen.

De geschiedenis van Atlas Copco in Vlaanderen begint in 1956, wanneer de groep een kleine fabriek van draagbare compressoren en zuigercompressoren in Wilrijk overneemt. De Zweden stelden tevreden vast dat ze met hun aankoop een pak waardevolle knowhow in huis hadden gehaald.

's Werelds meest gespecialiseerde kenniscentrum

In 1963 werd daarom vanuit Stockholm besloten om alle O&O-activiteiten voor de luchtcompressoren naar Wilrijk te verhuizen. Atlas Copco Airpower, zoals de vestiging vijf jaar later werd herdoopt, is vandaag met voorsprong de wereldleider in haar niche. Ze integreert O&O, productie, marketing, logistiek en financiële diensten. De Vlaamse productievestiging is goed voor een omzet van 1,5 miljard euro, een vijfde van de groepsomzet wereldwijd.

Bovendien wordt de site wereldwijd erkend als het meest gespecialiseerde kenniscentrum rond persluchttechnologie. De cijfers die dat illustreren zijn indrukwekkend: Atlas Copco Airpower pompte in 2009 zo'n 50 miljoen euro in O&O naar nieuwe producten. Dat is 4 % van de omzet die de fabriek genereert. Daarvoor wordt een beroep gedaan op een 500-tal medewerkers, maar liefst 20 % van het personeelsbestand in Wilrijk.

Waarom Vlaanderen een uitstekende locatie is voor de O&O-activiteiten? "Wilrijk is een benchmarkproductiesite voor compressoren in onze groep. Ook de wereldwijde marketing ervan is er gecentraliseerd. Dat maak het voor O&O de meest geschikte locatie", stelt Paul Frigne, directeur van Atlas Copco Airpower. "De groei van de divisie wordt in Vlaanderen gerealiseerd. Dankzij de kerncompetenties hier aanwezig kan Atlas Copco competitief zijn vanuit Vlaanderen."

Sterke steun bij onderzoek

Atlas Copco Airpower verkent ook nieuwe technologieën via fundamenteel onderzoek. "Daarvoor kunnen we stevast rekenen op financiële steun van het IWT, het Vlaams agentschap voor Innovatie door Wetenschap en Techniek", gaat Paul Frigne verder. "Zo cofinancierde het IWT in de periode 2007-2008 voor

1 miljoen euro aan projecten. Ook het Fonds Wetenschappelijk Onderzoek (FWO) – Vlaanderen is voor ons een belangrijke financieringspartner."

Voor steun bij onderzoek kan Atlas Copco Airpower onder meer rekenen op het collectief onderzoekscentrum van de Belgische technologiesector Sirris en het Vlaams Instituut voor Technologisch Onderzoek (VITO). Het voert ook onderzoek uit met Flanders Mechatronics Center, Flanders Drive en Flanders Shape, competentiepolen voor respectievelijk mechatronica, automotive en industrieel ontwerp. Paul Frigne: "Vlaanderen huisvest een hecht netwerk van universiteiten en kenniscentra waarmee we samen onderzoek doen. Zoveel kennis zo dicht bijeen vind je nergens anders in Europa."

Financiële expertise speelt hoofdrol

Naast R&D en productie van luchtcompressoren legde Atlas Copco ook een groot deel van zijn financiële activiteiten in Vlaamse handen. Dat gebeurde in 2009 met de oprichting van Atlas Copco Finance Belgium, eveneens op de site in Wilrijk. Het doel van de centralisatie van de activiteiten was optimalisatie en betere stroomlijning. Al snel beschikte het nieuwe filiaal over een kapitaal van 2,3 miljard euro.

"De fiscaal aantrekkelijke notionele interestaftrek speelde daarbij geen hoofdrol", zegt Alex Bongaerts, financieel directeur bij Atlas Copco Airpower. "De hoofdreden van onze aanwezigheid is de gespecialiseerde knowhow in Vlaanderen. Ons coördinatiecentrum in Wilrijk kan bogen op meer dan 20 jaar aan financiële expertise. Het is logisch dat we die benutten. Bovendien vertegenwoordigt de productieactiviteit een substantieel deel van de groepsomzet." Het financiële kloppende hart van de groep ondersteunt vanuit Vlaanderen de activiteiten in zo'n 120 landen wereldwijd.

Het voormalige coördinatiecentrum van Atlas Copco werd in 2010 omgevormd tot Atlas Copco Finance Europe. Dit filiaal behandelt vandaag alle financieringen van de leningen van de groep in Europa en is de interne bankier voor de groep wereldwijd. "Als een van onze filialen een lening nodig heeft, wordt daar in Vlaanderen over beslist", aldus Alex Bongaerts.

Acties 2009

Acties boekten goede resultaten

Flanders Investment & Trade organiseerde ook in 2009 tal van acties ter ondersteuning van het Vlaamse bedrijfsleven: beursdeelnames, trefdagen, exportdagen en contactdagen, seminaries, prospectie- en zakenreizen, contacten met internationale financiële instellingen... Stuk voor stuk verlagen deze acties de drempels voor Vlaamse bedrijven naar buitenlandse markten.

Beurzen: ontdekking van de vakwereld in geconcentreerde versie

Flanders Investment & Trade organiseert deelnames aan zowel gerenommeerde (vak)beurzen als aan nieuwe beurzen in groeiemarkten.

Daarbij bieden we drie formules aan :

- Groepsstanden: hierbij beschikken de deelnemers over een eigen, individuele standruimte en genieten ze diverse schaalvoordelen zoals een gemeenschappelijk onthaal, een keuken en een bergruimte. De dienst Acties organiseerde in 2009 maar liefst **41 groepsstanden**.
- Product Sample Booth (PSB): deelnemende bedrijven vaardigen iemand af naar de beurs, maar betalen niet voor een individuele

stand. Wel kunnen ze tegen een forfaitair bedrag brochures, producten of stalen presenteren in een gemeenschappelijke, open ruimte, duidelijk onderscheiden van de andere deelnemers. In 2009 organiseerden we **20 product sample booths**.

- Info- en catalogoogstanden: bedrijven reizen niet zelf af, maar bezorgen catalogi of andere info aan de lokale vertegenwoordiger van Flanders Investment & Trade, die instaat voor de verspreiding ervan. **36 info- en catalogoogstanden** organiseerden we in het voorbije jaar.

Op welke beurzen vond u Flanders Investment & Trade in 2009?

Groepsstanden: Arab Health (Dubai), Gulfood (Dubai), Iran Oil&Gas (Teheran), Domotex Middle East (Dubai), Libya Build (Tripoli), ITM (Istanbul), Sweets Middle East (Dubai), Index (Dubai), Budma (Poznan), Intermodal (Sao Paulo), OTC (Houston), BIO (Atlanta), Summer Fancy Food (New York), Biofach (Nürnberg), CEBIT (Hannover), IFE (Londen), ISM (Keulen), BAU (München), London Fabric (Londen), Anuga (Keulen), Medica (Düsseldorf), Hofex (Hong Kong), Foodex (Tokyo), Domotex Asia-Chinafloor (Sjanghai), Food & Hotel China (Sjanghai), Hong Kong Jewellery & Watch fair (Hong Kong), VIV ASIA (Bangkok), Aero India (Bangalore), Food&Hotel Vietnam (Ho Chi Minh City), Paris Airshow-Salon du Bourget (Parijs), SIRHA (Lyon), Zona Tortona (Milaan), ITU World Telecom (Genève), Midest (Parijs), Igeho (Basel), Equipauto (Parijs), Transport Logistics (München), Tuttofood (Milaan), AACC (Chicago), Hotel Show (Dubai), JCK (Las Vegas)

Product Sample Booths: Hostex (Johannesburg), Mosbuild (Moskou), Construct Expo – Ambient (Boekarest), MAKS Airshow (Zhukovsky-Moskou), Interop (Las Vegas), Surfaces (Las Vegas), Alimentaria Mexico (Mexico City), All Energy (Aberdeen), TEMA (Kopenhagen), Altenpflege (Nürnberg), Offshore Europe (Aberdeen), CIEPEC (Beijing), Comunicasia (Singapore), Design Made Trade (Melbourne), Fine Food Australia (Sydney), Medical Fair Thailand (Bangkok), World Mobile Congress – 3GSM (Barcelona), Gerontexpo (Parijs), Autostrade (Kielce), Construmat (Barcelona)

Info- en catalogoogstands: Batimatec (Algiers), Erbil International Trade Fair (Erbil, Irak), International Building Trade Fair (Belgrado), Intermetal ZEPS (Zenica, Bosnië), Bulmedica (Sofia), EMAT (Zagreb), Expo Agua y Medio Ambiente (Buenos Aires), Expo-Agro (Bogotá), Alimentek-Envase (Buenos Aires), Tech Summit (Santiago de Chili), Americana (Montreal), Logistics Forum (Duisburg), Envex (Seoul), Computex (Taiwan), CIFIT (Xiamen), Enviro Shigo (Nagahama), HCR – Home Care & Rehabilitation (Tokyo), India Int'l Maritime & Logistic Expo (Mumbai), International Food, Agro technology & machinery Exhibition (Karachi), Sematex (Jakarta), European Catalogue Exhibition (Colombo), Indowater-energy-waste (Jakarta), Vietnam Int'l Construction and Building Exhibition (Ho Chi Minh City), Medi Pharma (Hanoi), Environord (Lille), Salon du Meuble (Parijs), Ferroforma-Bricoforma (Bilbao), Musicora (Parijs), Salon du Meuble (Reims), KIEPEC (Koeweit), Agromet (Shiraz), Iranmed (Teheran), FIA – Jaarbeurs Algiers, SITL Dubai, Belgian Day (Karachi), Seatrade Cruise Shipping & Conference (Miami), REALTY (Brussel).

*Trefdagen in binnen- of buitenland:
ontmoetingen met aankopers*

In 2009 organiseerde de dienst Acties een **trefdag met de handelsagenten van Marseille-Montpellier**. Vlaamse exporteurs uit één sector konden een afspraak met hen maken.

Via ons buitenlands netwerk organiseerden we ook **14 uitnodigingscampagnes**, waarmee we aankopers naar Vlaanderen halen voor een afsprakenprogramma met Vlaamse bedrijven. Doorgaans gaat het om een individuele meeting, soms gekoppeld aan een bedrijfsbezoek. De buitenlandse onderneming selecteert – op basis van vooraf overgemaakte documentatie – de Vlaamse bedrijven waarmee ze in contact wil komen.

Exportdagen:

kennismaking met de VLEV's

Tijdens de Exportdagen krijgen bedrijven gedurende twee dagen de gelegenheid om al onze buitenlandse vertegenwoordigers uit één geografische regio individueel te spreken. Op de Exportdagen draait het rond maximale interactie, daarom bieden we ook rondetafelgesprekken aan. Bedrijven krijgen er een pak (markt-) informatie en worden uitgenodigd om actief deel te nemen aan debatten en vragenrondes. Dit programma wordt in een periode van twee weken aangeboden op twee locaties in Vlaanderen, zodat bedrijfsleiders en exportmanagers dit gemakkelijk kunnen plannen in hun agenda.

We organiseerden in 2009
**Exportdagen voor de regio's
Noord-Europa en Azië/Oceanië.**

*Contacten met internationale
financiële instellingen*

Van 28 februari tot 13 maart vond een zending plaats – met een 30-tal deelnemers – naar de **internationale financiële instellingen in de Filippijnen en Vietnam**. Flanders Investment & Trade organiseerde hiermee voor de tweede maal een meerlandenzending. Bij de Vlaamse delegatie voegden zich Tsjechische, Spaanse, Deense en een vijftigtal Australische bedrijven. Enerzijds zorgde dit voor een zeer grote visibiliteit in beide landen, zodat we ontmoetingen met hooggeplaatste functionarissen konden organiseren en de pers massaal aanwezig was op de evenementen. Anderzijds werden onder de deelnemers van de verschillende landen nuttige contacten gelegd.

Naar goede gewoonte werden de zendingen naar de Filippijnen en Vietnam en de Kaukasus voorafgegaan door landenseminaries waarop de deelnemers met hulp van de verschillende ambassades werden warm gemaakt voor de zendingen.

In het najaar vond een tweede missie plaats naar de **Kaukasus-republieken, Georgië en Azerbeidzjan**. Ook tijdens deze zending werden de belangrijkste internationale financiële instellingen bezocht zoals de Worldbank Group, de EBWO, de Europese Commissie en de Aziatische ontwikkelingsbank. Daarnaast organiseerden de lokale investerings- en exportagentschappen samen met Flanders Investment & Trade b2b-contacten. Zo'n 15 Vlaamse bedrijven namen deel aan de missie.

Seminaries voor slimmer zakendoen

Op 24 maart organiseerde Flanders Investment & Trade een dagseminarie over de **EU-fondsen voor Roemenië en Bulgarije**. In de voormiddag gaven de verschillende sprekers een algemeen overzicht van de Bulgaarse en Roemeense markt en de rol die de EU in beide landen speelt. In de namiddag werden de Europese steunmaatregelen voor enkele sectoren – o.a. energie, milieu, infrastructuur, voeding en landbouw – in detail behandeld door Bulgaarse en Roemeense instanties, bevoegd voor de implementatie van de EU-programma's. We mochten een massale opkomst van bedrijven noteren.

De uitnodigingscampagnes van 2009

Internationale meubelbeurs in Brussel, Hongaarse aankopers milieu, Carabus-Rusland (voeding en dranken), Slovaakse aankopers ICT, Chileense aankopers (agro)voeding, Blohm & Voss, Trailer Kortrijk, City Super HongKong, Taiwanese aankopers agro-industrie / horeca / gastronomie, Filipijnse delegatie naar Seafood Brussel, Pakistaanse aankopers machines & industriële uitrusting, Griekse, Spaanse en Portugese aankopers voeding, Franse aankopers bouw, Spaanse en Portugese aankopers toelevering gezondheidszorg.

Het seminarie verkreeg een stevige ondersteuning van de ambassades van beide landen en van hun permanente vertegenwoordiging bij de Europese Unie.

Op 5 februari organiseerden we een seminarie over **het zakendoen met de Europese Bank voor Wederopbouw en ontwikkeling (EBWO)**. Er zakten drie experts van de Bank af naar Brussel. De heer Jean-Louis Six, beheerder van de EBWO voor België, Luxemburg en Slovenië gaf een algemene toelichting over de werking van de EBWO en het gebruik van zowel het Belgische als het Vlaamse Trustfund (vnl. interessant voor consultants). De andere sprekers gaven meer uitleg over: de reactie van de EBWO op de financiële en economische crisis; de landenstrategie van de komende jaren voor Rusland, Turkije, Kazachstan, Roemenië en Mongolië; de financieringsmogelijkheden van de EBWO en een aantal interessante sectoren. Ten slotte werd het procurement-beleid van de Bank toegelicht.

Op 18 december tenslotte zetten Flanders Investment & Trade en

Brussels Export een studiedag op touw voor ondernemers met vragen **over de financiering en verzekering van hun exportactiviteiten**. Zakendoen met het buitenland werd er sinds de crisis immers niet makkelijker op. Banken, kredietverzekeraars en overheidsinstellingen lichtten hun producten en oplossingen toe voor de aanwezige Vlaamse exporteurs. Financieel journalist Paul D'Hoore modereerde de geanimeerde panel-gesprekken en vragenrondes.

Sterke stijging van de vraag naar subsidies

Het behoort tot de opdracht van Flanders Investment & Trade om financiële steun toe te kennen aan Vlaamse ondernemingen die initiatieven ontwikkelen ter bevordering van het internationaal ondernemen.

De subsidiehefbomen onder onze bevoegdheid richten zich hoofdzakelijk tot de Vlaamse micro-, kleine en middelgrote ondernemingen (kmo's): de doelgroep die een financieel duwtje in de rug het best kan gebruiken. Het verlenen van steun aan kmo's is bovendien een beleidskeuze van de Europese Commissie, met het

oogop economische groei, innovatie, en de creatie van werkgelegenheid. Onze steunmaatregelen hebben een sterk drempelverlagend karakter en willen Vlaamse bedrijven stimuleren tot internationaal ondernemen.

Flanders Investment & Trade beschikte in 2009 over vijf verschillende subsidiemechanismen ter ondersteuning van de internationale ondernemingsplannen van Vlaamse bedrijven. Vier steunmaatregelen betreffen rechtstreekse subsidies aan Vlaamse ondernemingen:

- initiatieven ter bevordering van het internationaal ondernemen,
- steun voor het ter beschikking stellen van uitrustingsgoederen,
- subsidies voor het uitvoeren van haalbaarheidsstudies
- en de KMO-portefeuille, pijler internationaal advies.

Eerstgenoemd mechanisme en de KMO-portefeuille ressorteren onder de Europese 'de minimis' regeling, terwijl de andere twee vallen onder OESO-regelingen.

De vijfde vorm van steun aan bedrijven is onrechtstreeks en gebeurt via projecten ingediend door bedrijfsgroeperingen,

gemengde kamers van koophandel of business clubs.

In 2009 werden voor een totaal van 13.499.239,78 euro dossiers goedgekeurd en voor 9.635.464.000 euro subsidies effectief uitbetaald. Voor de goedkeuringen is dit een stijging met ongeveer 1,8 miljoen euro in vergelijking met 2008. Voor de uitbetalingen bedraagt de stijging ongeveer 1,4 miljoen euro.

Bedrag goedgekeurde dossiers 2009 (in €)	
Ondernemingen (BVR 27.05.05 en 05.06.09)	4.723.545,64
Bedrijfsgroeperingen en gemengde kamers (BVR 10.02.06)	1.533.465,63
Uitrustingsgoederen (BVR 31.03.06)	5.614.001,30
KMO-Portefeuille	500.000,00
Haalbaarheidsstudies (BVR 31.03.06)	1.128.227,21
TOTAAL	13.499.239,78

Aantal goedgekeurde dossiers 2009	
Ondernemingen (BVR 27.05.05 en 05.06.09)	2.256
Bedrijfsgroeperingen en gemengde kamers (BVR 10.02.06)	118
Uitrustingsgoederen (BVR 31.03.06)	26

Aantal goedgekeurde dossiers 2009	
Haalbaarheidsstudies (BVR 31.03.06)	8
Totaal	2.408
Aantal negatieve beslissingen ondernemingen (BVR 27.05.05 en 05.06.09)	515

Initiatieven ter bevordering van het internationaal ondernemen

Voor dit steunmechanisme werden in 2009 in totaal 3.046 aanvragen ingediend. 2.256 (74,1%) daarvan werden goedgekeurd.

Dankzij de diversificatie van het subsidieaanbod zet de trend zich door dat vele bedrijven – vaak starters – voor het eerst een beroep doen op de financiële steunmogelijkheden van Flanders Investment & Trade om te internationaliseren.

Van de initiatieven die hieronder ressorteren, is er vanuit het bedrijfsleven vooral een grote belangstelling voor ‘zakenreizen buiten de Europese Economische Ruimte’, ‘de deelname aan internationale beurzen in het buitenland’ en de ‘aanmaak van productdocumentatie en technische/commerciële vertalingen’.

Na een gevoelige daling in 2007 en een lichte stijging in 2008 van het aantal dossiers voor prospectiereizen – zowel individueel als collectief – was er in 2009 terug een substantiële stijging te noteren voor dit initiatief. Ook het aantal steunaanvragen voor beursdeelnames zit opnieuw in de lift.

De aanvragen voor de oprichting van een prospectiekantoor blijven quasi op hetzelfde niveau (lichte verhoging in 2009), wat erop wijst dat Vlaamse kmo's nog steeds veel belang hechten aan een permanente aanwezigheid op een doelmarkt. Niettemin was het opvallend dat bepaalde investeringen in laatste instantie werden uitgesteld of vertraagd.

Uit analyse van de geografische spreiding blijkt dat Europa nog steeds goed is voor het merendeel van de goedkeuringen (1.322 of ongeveer 51%), gevolgd door Azië (625 – 24%), Amerika (350 – 13,5%), Afrika (233 – 9%) en andere (67 – 3% te spreiden over de verschillende continenten). Dit aantal ligt hoger dan het aantal goedgekeurde dossiers van 2.256 omdat sommige dossiers betrekking hebben op meerdere continenten.

Een typisch voorbeeld daarvan is ‘productdocumentatie’.

De top 5 van de sectoren waaraan de goedkeuringen werden gegeven, toont een aantal opmerkelijke verschillen tegenover de vorige jaren. Koploper in 2009 was ‘ICT’ (245 goedgekeurde dossiers tegenover 195 in 2008). Daarop volgt de machinesector (2de plaats met 170 goedkeuringen) en de sector textiel (3de plaats met 148 goedkeuringen). ‘Voeding en dranken’ bekleedt de 4de plaats met 142 goedkeuringen, gevolgd door ‘bouw’ (5de plaats met 140).

Het terbeschikkingstellen van Vlaamse uitrustingsgoederen

Dit initiatief beoogt de concurrentiepositie van de Vlaamse exporteurs van uitrustingsgoederen naar de ‘OESO-consensus-landen’ te verstevigen. Uitrustingsgoederen zijn machines of uitrusting met hoge stukwaarde voor gebruik in een fabricageproces of in productie of handel of andere kapitaalgoederen.

Het aantal aanvragen en het bedrag van de ministeriële goedkeuringen steeg exponentieel tegenover de voorgaande jaren. De ministeriële

goedkeuringen stegen van 2,43 miljoen euro in 2007, over 4,15 miljoen euro in 2008, tot 5,56 miljoen euro in 2009. Deze stijging heeft vooral te maken met de grotere bekendmaking van dit steuninstrument, maar ongetwijfeld speelt ook de economische en financiële crisis hierin een rol.

Er is een goede geografische spreiding van de doellanden waarop de subsidies betrekking hebben. Populaire landen voor dit steunmechanisme zijn onder meer Bangladesh, Centraal-Afrikaanse Republiek, China, Colombia, Cuba, Equador, Egypte, Georgië, Ghana, India, Iran, Jemen, Kenia, Malawi, Moldavië, Pakistan, Syrië, Thailand, Tsjaad, Tunesië.

De reële uitbetalingen daalden: van 3,1 miljoen euro in 2008 tot 2,7 miljoen euro in 2009.

Haalbaarheidsstudies voor bouw- en milieuprojecten

Haalbaarheidsstudies bewijzen de technische, economische en financiële haalbaarheid van een project en zijn meestal verbonden aan andere studies, bijvoorbeeld inzake financiering en duurzaamheid.

Dit steunmechanisme heeft in hoofdzaak betrekking op Vlaamse studie bureaus. De lokale overheid van het doelland moet vragende partij zijn. Het slaat enkel op bouw- en milieuprojecten in de brede zin.

Het project moet uitgevoerd worden in een land dat opgenomen is in de lijst van 'eligible countries' in 'The arrangement on officially supported export credits' van de OESO, naar analogie met de uitrustingsgoederen.

De doelgroep voor dit steunmechanisme is eerder beperkt. Er is vooral interesse voor projecten in China, Filipijnen, India, Liberia, Macedonië, Sri Lanka, Vietnam.

KMO-portefeuille, pijler internationaal advies

Op 1 januari 2009 stapte Flanders Investment & Trade mee in het project 'KMO-portefeuille'. Deze steunmaatregel van de Vlaamse overheid is de opvolger van de vroegere BEA-maatregel (Budget Economisch Advies), gericht op het verbeteren van de huidige en toekomstige bedrijfsvoering bij kleine en middelgrote ondernemingen.

Binnen de KMO-portefeuille kunnen Vlaamse kmo's en vrije beroepen die buitenlandse ambities hebben gesubsidieerd internationaal advies inkopen bij erkende dienstverleners in de pijler 'advies voor internationaal ondernemen'. Flanders Investment & Trade is hiervoor bevoegd. In 2009 werd hiervoor 500.000 euro vastgelegd, en 266.766 euro uitbetaald.

Projectfinanciering van bedrijfs-groeperingen, gemengde kamers van koophandel en business clubs

De voornaamste taak van de bedrijfs-groeperingen, gemengde kamers van koophandel en business clubs is het stimuleren van samenwerking tussen Vlaamse/Belgische en buitenlandse bedrijven. Hieruit ontstaan concrete opportuniteiten voor de ondernemingen of voor het bedrijfsleven in Vlaanderen in het algemeen. Deze initiatieven vormen dan ook een natuurlijk verlengstuk van de activiteiten van de Vlaamse Economische Vertegenwoordigers.

In de loop van 2009 werd slechts één oproep georganiseerd voor deze projecten, in tegenstelling tot de voorbije jaren. Volgens het besluit

van de Vlaamse Regering diende voor 15 september 2009 een tweede oproep te worden gelanceerd. Op dat tijdstip was er evenwel geen budgettaire ruimte meer door de bewarende maatregel die op 13 juli 2009 werd afgekondigd door de Vlaamse Regering. De tweede oproep werd dus niet opgestart.

De indieners van projecten waren afkomstig uit diverse sectoren en vormden een goede weerspiegeling van de Vlaamse economie. Zo werden projecten goedgekeurd van Agoria Vlaanderen, Belgisch-Chinese economische en commerciële raad, Boerenbond, Ex-change, Fedustria – Technical Textiles, Fedustria – Belgofurn, Flag, Flanders – China ecocluster, Flanders Fashion Institute, Its belgium (telematics cluster), Nationale Vereniging van Beroepsfotografen, Vlaams-Chinese Kamer van Koophandel, Vlaamse Confederatie Bouw, Kamer van Koophandel Halle-Vilvoorde, Kamer van Koophandel West-Vlaanderen, Kamer van Koophandel Antwerpen-Waasland, Kamer van Koophandel Oost-Vlaanderen.

Enkele (meerjaren-)projecten waren zeer innovatief en hadden bijzondere aandacht voor duurzaam ethisch internationaal ondernemen. Zo werden verschillende initiatieven op het vlak van hightec, cleantec en groene energie ondersteund.

Daarnaast werden opnieuw enkele projecten goedgekeurd om investeringen aan te trekken, evenals op het vlak van logistiek en het scheppen van gunstige randvoorwaarden in dit verband.

Het systeem van projectfinanciering heeft in 2009 verder geleid tot creatieve en innovatieve aanvragen die beter aansluiten bij de behoefte om flexibel te kunnen inspelen op de toenemende globalisering en complexiteit van het internationaal ondernemen. De projecten sluiten ook steeds beter aan bij de beleidsprioriteiten van de Vlaamse Regering, weerspiegeld in de beheersovereenkomst van Flanders Investment & Trade.

Naast deze oproep nam Flanders Investment & Trade ook deel aan een aparte regeling met de andere gewesten en federaal, ter ondersteuning van de gemengde kamers van koophandel en business clubs. Zo werden projecten gefinancierd van bilaterale kamers en clubs ten bedrage van 258.606,41 euro (goedkeuringen).

Bedragen en aantallen goedgekeurde dossiers van ondernemingen voor 2009 per soort initiatief (BVR 27.05.05 en BVR 05.06.09)

Initiatief	aantal	bedrag
Beurs binnen EER (ON)	720	1.769.364,49
Beurs buiten EER (ON)	215	625.773,68
Eigen prospectiekantoor (ON)	22	706.862,39
Groepsstand Derden (ON)	3	3.415,00
Groepsstand FLANDERS INVESTMENT & TRADE (ON)	52	55.350,00
Groepszakenreis Derden (ON)	70	73.115,00
Groepszakenreis FLANDERS INVESTMENT & TRADE (ON)	140	134.550,00
Huur ruimte binnen EER (ON)	23	50.756,00
Huur ruimte buiten EER (ON)	4	14.233,53
Individuele prospectiereis (ON)	676	678.105,23
Interne technische opleiding (ON)	4	9.850,00
Intrek dienstencentrum FLANDERS INVESTMENT & TRADE (ON)	4	7.048,95
Niche evenement (ON)	2	2.237,50
Productdocumentatie, commerciële vertalingen en inlassingen	255	487.018,96
Prospectiereis multilaterale instelling (ON)	11	15.640,00
Registratie-, homologatie- en certificatiekosten	29	62.549,91
Reis om investering in eigen onderneming aan te trekken	10	7.825,00
Reis voor investering in het buitenland (ON)	2	1.750,00
Uitnodiging aankopers en decision makers (ON)	14	18.100,00
TOTAAL	2.256	4.723.545,64

In welke continenten zijn de Vlaamse bedrijven geïnteresseerd?

Geografische spreiding ondernemingen (BVR 27.05.05 en BVR 05.06.09)

Aantal goedkeuringen per continent			
	2007	2008	2009
Europa	993	1571	1322
Azië	597	720	625
Amerika	303	377	350
Afrika	103	166	233
Oceanië	39	51	67

Het totaal van de geografische spreiding ligt hoger dan het totaal van het aantal goedgekeurde dossiers omwille van initiatieven die betrekking hebben op meerdere continenten.

Aantal goedkeuringen ondernemingen opgesplitst per sector (BVR 27.05.05 en BVR 05.06.09)

Sector	2006	2007	2008	2009
Agro Industrie en Dieren	118	98	108	130
Automotive	48	15	29	29
Biotechnologie	1	8	11	12
Bouw	198	152	141	140
Chemie en kunststoffen	164	91	85	134
Cosmetica	6	12	9	11
Consultancy en diensten	86	58	84	118
Design en interieur	17	61	52	75
Distributie	1	7	4	17
Electro	115	76	117	81
Horeca en Toerisme	27	13	15	13
Hout en papier	10	19	24	17
ICT	199	141	195	245
Juwelen en diamanten	63	62	78	51
Logistiek en transport	48	39	35	45
Lucht- en ruimtevaart	3	13	12	10
Voeding & dranken	136	141	177	142
Machines	225	159	177	170
Media en communicatie	9	25	20	30
Metaal	18	38	27	68
Textiel	149	132	98	148
Meubel	126	104	108	98
Kleding & accessoires	95	113	135	120
Vrije tijd/sport	54	74	87	75
Gezondheid/pharma	113	111	119	115
Financiële diensten	-	1	2	2
Milieu	29	27	35	33
Geschenk	22	24	24	38
Grafische nijverheid	37	25	23	27
Veiligheid	1	5	10	9
Verpakking	23	23	11	14
Onderwijs	-	2	2	3
Multisectoraal	6	8	10	16
Energie	4	10	16	20
	2151	1887	2080	2256

Welke sectoren zijn het meest internationaal gericht?

Bedrag goedkeuringen ondernemingen opgesplitst per sector (BVR 27.05.05 en BVR 05.06.09)

Sector	# goed-keuringen	vastlegging
ICT	245	494.793,49
Machines	170	333.991,52
Textiel	148	305.707,72
Voeding en dranken	142	260.473,67
Bouw	140	279.055,88
Totaal (met andere sectoren)	2.256	4.723.545,64

Welke provincies zijn het meest internationaal gericht?

Oorsprong goedkeuringen ondernemingen (BVR 27.05.05 en BVR 05.06.09)

Aantal goedkeuringen per provincie			
	2007	2008	2009
Antwerpen	558	645	656
West-Vlaanderen	453	495	555
Oost-Vlaanderen	442	472	546
Limburg	230	239	251
Vlaams-Brabant	204	229	248
	1887	2080	2256

Herziening van de wetgeving

Gezien de snelle evolutie van het internationaal ondernemen – en de huidige financiële en economische crisis – werd in de loop van 2009 versneld werk gemaakt van de evaluatie van het Besluit van de Vlaamse Regering van 27 mei 2005. Deze evaluatie maakte deel uit van een globale visie over de toekomst van de subsidie-instrumenten van Flanders Investment & Trade.

Vermits de volledige toekomstvisie niet op korte termijn in wetgeving kan worden omgezet, werd geopteerd voor een gefaseerde aanpak.

In een eerste fase werden een aantal beperkte doelgerichte wijzigingen aangebracht aan het bestaande subsidiebesluit. Deze wijzigingen resulteerden in een volledig nieuw besluit, dat op 5 juni 2009 werd goedgekeurd door de Vlaamse Regering. De aanpassingen werden op 1 oktober 2009 van kracht. Deze dragen ertoe bij dat de subsidies van Flanders Investment & Trade optimaal benut worden.

Gezien de besparingsmaatregelen van de Vlaamse Regering, verwachten we dat de beschikbare subsidiebudgetten ontoereikend zullen zijn om alle steunaanvragen te honoreren. In de loop van 2010 volgt daarom een evaluatie en mogelijke bijsturing van het besluit met betrekking tot de projectfinanciering van bedrijfsgroeperingen, gemengde kamers van koophandel en business clubs.

Investeringsprojecten uit het buitenland

NASSCOM & ICT ROADSHOW INDIA 2009

Onder leiding van onze technologie attachée in Delhi werd er een specifieke roadshow georganiseerd naar de ICT bedrijven. Inste-ek was om hen te benaderen met het oog tot opzetten van nieuwe activiteiten in Europa: S&M kantoren, ontwikkelingscentra ... De roadshow werd gecombineerd met diverse ronde tafels en seminars die op diverse lokaties werden ingelast.

Investeringsprojecten in Vlaanderen aangezwengeld

Met knappe en doordachte publicaties maakt Flanders Investment & Trade buitenlandse investeerders attent op de troeven die Vlaanderen als uitvalsbasis te bieden heeft.

Met '10 good reasons to invest' kwamen evenveel chocolaatjes; deze brochure – doorspekt met getuigenissen van investeerders die de stap naar Vlaanderen zetten – overtuigt hen van de vele voordelen van onze regio inzake situering, logistiek, kennis, fiscaliteit en ondersteuning.

De brochure 'Life Sciences in Flanders' streeft ernaar onze sterke positie in dit domein kracht bij te zetten. Ze overtuigt spelers in life sciences van het sterke Vlaamse netwerk hierrond, zowel in de industrie als in de kennisinstellingen.

Vlaanderen prominent aanwezig op de Wereldtentoonstelling Sjanghai 2010

Van 1 mei tot 31 oktober deden ongeveer 80 miljoen bezoekers de Wereldtentoonstelling Sjanghai 2010 aan. Het centrale thema: 'Better city, better life'. Het Belgisch paviljoen trok meer dan 40.000 bezoekers per dag en was hiermee het zesde drukst bezochte paviljoen. Dagelijks werd er een omzet gerealiseerd tot 125.000 euro. Flanders Investment & Trade tekende voor de coördinatie van de Vlaamse deelname.

Om de ondersteuning aan het Vlaamse bedrijfsleven optimaal te laten verlopen, nam ons kantoor in Sjanghai zijn intrek in het Belgisch paviljoen voor de duur van de wereldtentoonstelling. Zo werd gezorgd voor een permanente vertegenwoordiging van de Vlaamse overheid.

En vanuit Vlaanderen organiseerde Flanders Investment & Trade een gesmaakte multisectorale missie rond de Wereldtentoonstelling Sjanghai 2010, in aanwezigheid van Kris Peeters, Vlaams minister-president. Voor het eerst bracht een missie van Flanders Investment & Trade een bezoek aan de periferie van Sjanghai. De ontwikkeling van de zogenaamde '2nd en 3rd tier cities' gaat in sommige gevallen sneller dan die van de grotere centra. We bezochten de steden Suzhou, Nanjing en Hangzhou.

Vlaamse dag in het Belgisch paviljoen op de wereldtentoonstelling

Ter gelegenheid van de Vlaamse dag op 24 mei organiseerde Flanders Investment & Trade twee seminars in het businesscentrum van het Belgisch paviljoen.

Kris Peeters opende het investeringssymposium. 170 Chinezen hoorden van Bert De Graeve, CEO Bekaert, Luk Van den hove, CEO imec, en astronaut Frank De Winne waarom investeren in de dynamische kenniseconomie Vlaanderen een goede zaak is. Chinese investeerder Chen Yao, vicepresident Shanghai Double Coin Holding Co., getuigde over zijn ervaringen in Vlaanderen. Het symposium 'Doing business in China' boeide vele Vlaamse ondernemers. Drie specialisten en een praktijkgetuige beantwoordden vragen over onder meer de juridische aspecten van zakendoen in China.

In Sjanghai woonde Kris Peeters de ondertekening bij van het samenwerkingsakkoord tussen Flanders Investment & Trade en Yankon, de grootste Chinese speler in verlichting. Met deze overeenkomst geeft Yankon aan dat het zijn activiteiten in Vlaanderen verder zal uitbreiden; Flanders Investment & Trade zal het bedrijf ondersteunen.

NANOTECH EN BIOTECH JAPAN 2009 – TOKYO, JAPAN

Japan blijft een belangrijke bron voor aantrekken van buitenlandse investeringen. Promotie van Vlaanderen als R&D-locatie voor nanotech en biotech blijft dan ook centraal staan. Deze topevents zijn de gelegenheid bij uitstek om op een efficiënte manier de Japanse hoogtechnologische bedrijven aan te spreken.

PRINSELIJKE MISSIE ZUID-KOREA 2009 – SEOUL, ZUID-KOREA

In Seoul organiseerden we in het kader van de prinselijke missie in mei 2009 een Invest seminar voor Koreaanse ondernemers die interesse hebben voor de Europese markt. Focus lag vooral op logistiek en distributie. Zo werd het nieuwe initiatief van Kotra voor een Koreaans distributieplatform in Antwerpen toegelicht. Ook de mogelijkheden voor HQ en R&D activiteiten bij ons kwamen ruimschoots aan bod.

CPHI & FARMA ROAD SHOW INDIA 2009 – MUMBAI, INDIA

FIT was aanwezig op de CPHI beurs om de aandacht te vestigen op de vele troeven die Vlaanderen te bieden

heeft op het vlak voor Indische bedrijven actief in de chemische en farmaceutische sector. Potentiële investeerders en concrete leads werden getarget via een aparte roadshow die de delegatie van experts voerde naar Mumbai, Pune, Delhi en Ahmedabad.

CIFIT 2009 – XIAMEN, CHINA + ROADSHOW HONG KONG & ZUID CHINA

Cifit is de grootste investeringsbeurs van China en brengt bedrijven van over het hele land naar Xiamen. FIT nam voor de zesde maal deel aan dit event. Deze beurs vormt een ideaal ankerpunt om een gerichte uistraling van Vlaanderen in Z-China kracht bij te zetten. Het is tevens een interessante uitvalsbasis om voor- en nadien potentiële investeerders via een doelgerichte roadshow te benaderen.

INKOMENDE MISSIES UIT CHINA EN INDIA 2009 – BRUSSEL

FIT was actieve partner bij de organisatie van 2 belangrijke inkomende delegaties gericht op investeringsopportuniteiten in Europa. Enerzijds coördineerden wij het bezoek van de Indian Merchant Chamber uit Mumbai die Brussel had uitgekozen voor hun jaarlijkse World Conference.

Op een netwerkevent, dat plaats vond in aanwezigheid van Prins Filip, werd aan een aantal belangrijke kandidaat investeerders de gelegenheid geboden een persoonlijke ontmoeting met de prins te hebben. FIT was tevens betrokken bij de organisatie van het bezoek van een Chinese delegatie onder leiding van de Chinese Vice-President. Naast een voorstelling van de troeven die wij te bieden hebben aan investeerders werd er ook een programma met bedrijfsbezoeken geregeld.

GREEN VENTURES – INTERNATIONAL PARTNERSHIP FORUM FOR ENERGY AND ENVIRONMENTAL TECHNOLOGIES 2009 – POTSDAM, DUITSLAND

FIT Berlijn was actief aanwezig op het twaalfde Green Ventures – International Partnership Forum for Energy and Environmental Technologies. FIT verzorgde er een informatiestand nam deel aan het B2B-programma. Tijdens individuele gesprekken presenteerde onze vertegenwoordiger er aan de potentiële Duitse investeerders het uitgebreid Vlaamse aanbod voor wat betreft duurzame energie- en milieutechnologie. Tevens werden

er de subsidiemogelijkheden naar voorgebracht. Green Ventures is een initiatief van de Kamer van Koophandel van Potsdam in Brandenburg. Er wordt elk jaar samengewerkt met een partnerland of -regio. De partner heeft dan de mogelijkheid om zich met een 20-tal bedrijven voor te stellen alsook voordrachten te houden over investeringsopportuniteiten. Dit evenement resulteerde in een duidelijke interesse geuit om met Vlaanderen samen te werken als partnerregio.

ROAD SHOW INVESTERINGSPROMOTIE EAST OF ENGLAND – STANSTED, CAMBRIDGE EN NORWICH, VERENIGD KONINKRIJK

FIT Londen heeft in samenwerking met de organisatie Deyton Bell een investment roadshow georganiseerd in oktober 2009. De investment breakfast meetings vonden plaats in Stansted, Cambridge en Norwich. Buiten een overzicht over hoe zaken doen in Vlaanderen, werd er ook dieper ingegaan op taxatie en het opstarten van een bedrijf. De meeting werd afgesloten door een testimonial. Voor de inhoud hebben wij bijkomende ondersteuning gehad van een advocatenbureau en

van UKTI uit dede regio. Deze road show stelde FIT Londen in staat om aan lead prospectie te doen in minder gefrequenteerde delen van het Verenigd Koninkrijk. Dit werd niet alleen geapprecieerd door de locale autoriteiten in East Anglia maar dit leverde tevens enkele interessante investeringsleads op van bedrijven die onze demarches zeer waardeerden.

ROAD SHOW TURKIJE

FIT Istanbul organiseerde in 2009 een road show samen met de fiscale cel van het ministerie van Financien en de regio manager Zuid Europa. De road show bezocht verschillende bedrijven in Istanbul en Ankara en werd voorafgegaan door een Press release in de belangrijkste economische krant in Istanbul. Daarnaast was er ook een onderhoud met KPMG om de belangrijkste fiscale incentives uit te leggen. Het resultaat was een 5tal kwalitatieve leads. Schitterend werk van de Vlaams economische vertegenwoordiger die amper een jaar op post is.

SPEED-DATING-DINER – PARIJS FRANKRIJK

FIT Parijs organiseerde de eerste 'speed dating' diner in het Vlaamse huis in december. Het concept laat toe dat ieder tussen de verschillende maaltijden van tafel verandert om zo een maximale netwerking mogelijk te maken. Meer dan 35 genodigden waren uitgenodigd. Tijdens het diner werd onze organisatie en activiteiten voorgesteld en werd een kort overzicht gegeven van de mogelijkheden van Vlaanderen op economisch en fiscaal gebied.

SEMINARIE TAX SHELTER FILMINDUSTRIE, PARIJS FRANKRIJK

FIT Parijs organiseerde in 2009 een seminarie over de Tax shelter voor regisseurs en productiehuisen in Parijs. Het seminarie gaf een overzicht van de Tax voordelen en werd aangevuld met workshops over financieringsmogelijkheden en Belgische consultants van de sector. Een testimonial was ook voorzien met de film Soeur Sourire als voorbeeld van frans-Belgische coproductie. Meer dan 150 deelnemers kwamen opdagen. Dit event was georganiseerd op de ambassade

en werd georganiseerd samen met het Brussels en Waals gewest.

BIO 2009, ATLANTA USA

De Bio International Convention is het jaarlijkse globale evenement in de biotech industrie. In 4 dagen tijd kwamen bijna 2.000 bedrijven hun producten en innovaties tonen aan de 14.000 bezoekers, afkomstig uit meer dan 60 landen. Vlaanderen had samen met Wallonie en Brussel een landpaviljoen op de beursvloer, waarin een 15-tal Vlaamse bedrijven en organisaties mee deelnamen. Daarnaast organiseerden de regio's een Belgian Breakfast waarop 200 genodigden getuigenissen kregen van Amerikaanse bedrijven die investeerden in België. Zoals elk jaar was het Belgian Cafe de place to be van de BIO show, met meer dan 700 genodigden. Een groeiend succes kende het Business Partnering Forum, waar bedrijven op 3 dagen tijd persoonlijke ontmoetingen kunnen regelen met kandidaat-klanten en -partners.

INTERMODAL 2009, SAO PAULO BRAZILIE

Intermodal South America is de logistieke beurs die jaarlijks in São Paulo wordt georganiseerd. Er zijn 400 exposanten die allen actief zijn in logistieke activiteiten (haven- en logistieke operatoren, havenautoriteiten, baggeraars, consultancy enz); de beurs trekt in 3 namiddagen meer dan 40.000 bezoekers.

De 3 Vlaamse havens die traditioneel deel uitmaken van de stand Flanders Port Area en de 9 deelnemende Vlaamse bedrijven ontvingen meer dan 1200 bezoekers, waaronder klanten maar ook potentiële investeerders, op de stand.

In de rand van Intermodal werd ook een invest breakfast georganiseerd voor die Braziliaanse bedrijven die met concrete investeringsplannen door FIT São Paulo worden begeleid.

Grensverleggend actief

Flanders Investment & Trade is grensverleggend actief: zowel vanuit de provinciale kantoren, vanuit het Brusselse hoofdkantoor, als vanuit de vele kantoren in het wereldwijde netwerk helpen we ondernemingen over de Vlaamse grenzen te kijken. Een blik achter de schermen.

Verspreid over Vlaanderen: de provinciale kantoren

Internationaal ondernemen begint voor Vlaamse ondernemers vlakbij: ze kunnen terecht in de provinciale kantoren van Flanders Investment & Trade.

Hier zorgen we ervoor dat eerste grensoverschrijdende activiteiten succesvol verlopen. We begeleiden ondernemers bij hun traject naar nieuwe segmenten en naar nieuwe markten. We bieden uitgebreide basisinformatie inzake internationaal ondernemen. En we bieden antwoord op algemene of zeer specifieke vragen.

Algemene dienstverlening en Contactdagen

Bedrijven die eerste stappen zetten over de grenzen of veeleer algemene vragen stellen, worden geruggensteund door de medewerkers

van de provinciale kantoren. Zij bieden algemene en concrete informatie: over adressenlijsten of afsprakenprogramma's, over lokale gewoontes, over geschikte contactpersonen binnen Flanders Investment & Trade.

Daarnaast staan de medewerkers van de provinciale kantoren in voor de organisatie en opvolging van de Contactdagen. Hier kunnen geïn-teresseerde bedrijven hun vragen rechtstreeks stellen aan onze Vlaamse Economische Vertegenwoordigers die – vanuit verre bestemmingen – voor de gelegenheid de provincies aandoen. Tijdens de 10 sessies van 2009 – georganiseerd in samenwerking met VOKA en UNIZO – werden 1547 afspraken geboekt in de vijf Vlaamse provincies.

Trajectbegeleiding door Adviseurs Internationaal Ondernemen

De Adviseurs Internationaal Ondernemen (AIO's) zijn het uithangbord van Flanders Investment & Trade in elke Vlaamse provincie. Zij stellen hun jarenlange ervaring en brede kennis omtrent internationaal ondernemen ten dienste van de bedrijven in

hun portefeuille. Samen met de bedrijfsverantwoordelijken buigen ze zich over de strategische plannen die in het buitenland zullen worden ontplooid. De Adviseurs Internationaal Ondernemen denken mee met de exportmanager en staan als eerste aanspreekpunt garant voor de goede opvolging van de vele specifieke exportvragen. Via de Adviseurs krijgen bedrijven ook toegang tot alle informatie die Flanders Investment & Trade over de buitenlandse markten verzamelt, en tot alle specifieke kennis die in huis aanwezig is inzake internationaal ondernemen. Einde 2009 volgden 15 Adviseurs Internationaal Ondernemen samen 1.630 portefeuillebedrijven op.

Vele vragen beantwoord

Zowel medewerkers van de provinciale kantoren als Adviseurs Internationaal Ondernemen ontvangen heel wat vragen van bedrijven. Ongeveer één op drie kan beantwoord worden zonder inbreng vanuit onze buitenlandse kantoren. In deze gevallen is het de Adviseur of de medewerker, de dienst reglementering, de dienst statistiek of de dienst financiële stimuli, die een antwoord formuleert. Vragen over specifieke markten of

marktsegmenten worden verder geleid naar de medewerkers van Flanders Investment & Trade in het buitenland. Zij ontvangen ook heel wat vragen rechtstreeks van de bedrijven. Niettemin blijken onze medewerkers uit het binnenlands netwerk de vragen veelal preciezer en duidelijker te kunnen formuleren. Dit laat onze buitenlandse medewerkers toe om snel de juiste antwoorden aan te leveren.

In 2009 werden in totaal 4709 vragen gesteld. Dat waren er 200 meer dan in 2008. Het grootste aantal vragen, 2427, ging over handel met de 27 EU-lidstaten, wat een lichte achteruitgang was t.o.v. 2008.

De Exportmeter:

nog beter voor de bedrijven

Ook in 2009 werd druk gebruik gemaakt van de Exportmeter om de exportvaardigheid van de Vlaamse bedrijven te analyseren en waar nodig te verbeteren. In totaal werden 100 Exportmeters afgenomen.

In 2009 werkten de Adviseurs Exportvaardigheden aan een update en modernisering van dit tool, dat intussen al bijna 8 jaar wordt gebruikt.

Veranderende economische situaties en andere commerciële inzichten brengen nieuwe vragen en nieuwe best practices met zich mee. Deze inspanningen zullen resulteren in een vernieuwde exportmeter in het eerste kwartaal van 2010. De vernieuwde versie zal de bedrijven in Vlaanderen nog meer info en begeleiding kunnen garanderen.

Kennisdeling en informatieverstrekking op kruissnelheid

Het verstrekken van algemene informatie en het delen van kennis over het internationaal ondernemen is een taak die het binnenlands netwerk in al haar geledingen ter harte neemt. In de reeks 'Leidraad bij het Internationaal Ondernemen' werd in 2009 het boekje 'Het Beursplan' opgenomen. Ook het boekje 'Succesvol op de Duitse markt' werd klaargestoomd voor publicatie. De succesvolle reeks groeit dus gestaag. We werken er in 2010 verder aan, ter ondersteuning van internationaal ondernemende bedrijven.

Daarnaast zijn de Adviseurs Exportvaardigheden en de Adviseurs Internationaal Ondernemen regelmatig aanwezig op initiatieven

van anderen. Ze treden er op als gastspreker of bieden er ondersteuning. Zo ondersteunde het binnenlands netwerk onder andere de Dag van de Export van VOKA Limburg en het lerend netwerk Technologiemarketing. Flanders Investment & Trade verzorgde ook meerdere opleidingssessies, onder andere in de Hogeschool Mechelen, bij de UAMS en op verscheidene locaties van SYNTRA.

Handelsroute

Met Kanaal Z bundelde Flanders Investment & Trade de krachten om Vlaamse ondernemers warm te maken voor buitenlandse avonturen. Het programma, dat in 2009 zowel China, Polen, Zuid-Korea als India aandeed, bood een schat aan informatie over ondernemen in het buitenland. Op smaak gebracht met getuigenissen en een flinke dosis couleur locale, streefde het ernaar de drempel naar 'moeilijke' markten aanzienlijk te verlagen.

De areamanagers: strategische focus op buitenlandse markten

De areamanagers zijn actief in de afdeling Internationale Handel, in het Brusselse hoofdkantoor van Flanders

Investment & Trade. Ze slaan de brug met het buitenlands netwerk en fungeren als kenniscentrum met betrekking tot de buitenlandse markten. Het gevarieerde takenpakket van de areamanagers is geaxeerd rond plannen, organiseren, informeren en netwerken.

Een belangrijk onderdeel van de opdracht van de areamanagers bestaat uit de jaarlijkse actualisering, uitvoering en opvolging van de focusstrategie voor hun regio, waarbij voor elk land een aantal focussectoren of thema's geselecteerd worden. Hiervoor werken zij intensief samen met het buitenlandse netwerk. Jaarlijks wordt het actieprogramma – gelinkt aan de strategie – door de areamanagers geactualiseerd en beheerd.

Flanders Investment & Trade betreft hierbij tal van bedrijfsgroeperingen en middenveldorganisaties. De areamanagers stelden in mei en juni 2009 de evoluties in de doelsectoren en het actieprogramma 2010 aan hen voor tijdens de jaarlijkse sectorale werkraden. Tegelijk werden ook zij geïnformeerd over ontwikkelingen binnen de Vlaamse sectoren en de eventuele prioriteiten inzake internationalisering. Na de werkraden koppelden de areamanagers terug naar het buitenlands netwerk over de reacties, vragen en (actie)voorstellen.

Geografische zones in kaart

De creatie van 2 coördinatorenfuncties in de dienst leidde tot de vermindering van het aantal areamanagers van 12 naar 10. De opgevolgde geografische zones werden als volgt herschikt: de buurlanden en het VK en Ierland; Zuid-Europa; de Noordse landen en Centraal-Europa; Oost- en Zuidoost-Europa; Noord-Amerika; Centraal- en Zuid-Amerika; Afrika; het Midden-Oosten en Centraal-Azië; Oost-Azië; Zuid- en Zuidoost-Azië en Oceanië.

De areamanagers bouwen actief een netwerk uit rond de door hen opgevolgde regio's. Dankzij geregelde contacten met bedrijven, sectorfederaties, Belgische en buitenlandse diplomaten en gemengde Kamers van Koophandel breiden ze hun kennis en expertise over hun regio uit, en zorgen ze er ook voor een informatiedoorstroom over de doelstellingen en activiteiten van Flanders Investment & Trade.

De areamanagers spelen niet alleen een belangrijke rol in het totstandkomen van het actieprogramma maar ook bij de uitvoering ervan. Vorig jaar stonden ze samen met het buitenlands netwerk in voor de organisatie van 27 sectorale of multisectorale zakenreizen.

De areamanagers organiseerden in 2009 een vijftiental seminars en rondetafels over zowel brede thema's – zoals succesvol zakendoen met de buurlanden, de Verenigde Staten en Macedonië – als specifieke onderwerpen, zoals het intellectueel eigendomsrecht in China, de gaming- en animatiesector in India en de grootdistributie in Nederland.

De areamanagers zorgden er ook voor dat een honderdtal sectorstudies en tal van prospectiereis- en beursverslagen – opgesteld door de handelsvertegenwoordigers en derden – beschikbaar gesteld worden op onze website. Ook de verspreiding

De zakenreizen van 2009

Europa: 15 (o.m. naar Duitsland, Zwitserland (CERN), Zweden/Noorwegen, Spanje, Roemenië, Oekraïne)

Afrika en Midden-Oosten/
Centraal-Azië: 7 (o.m. Prinselijke zendingen Saudi-Arabië en Marokko, Libanon, Qatar)

Azië: 2 (Prinselijke zending Zuid-Korea, Hongkong en Zuid-China)

Noord- en Zuid-Amerika:
3 (o.m. Prinselijke zending Mexico/Panama, Brazilië/Chili)

De areamanagers informeren de bedrijven; sturen informatie naar geïnteresseerden; beantwoorden hun vragen; staan in voor een uitgekiend programma voor elke deelnemer, samen met de medewerkers ter plaatse. Bovendien worden ook seminars georganiseerd voor de deelnemers.

van handelsvoorstellen behoort tot hun taken.

Landendossiers in vernieuwde versie

Voor wie zaken wil doen op buitenlandse markten, is het essentieel om goed geïnformeerd te zijn. Flanders Investment & Trade biedt bedrijven daarom een uitgebreide waaier aan markt- en sectorinformatie. De landendossiers vormen hierbij het vertrekpunt. De areamanagers zorgen er samen met de buitenlandse vertegenwoordigers en de dienst statistiek voor dat op regelmatige basis relevante en recente informatie opgenomen wordt in dit basisinstrument. In 2009 werden deze landendossiers in een nieuw, hedendaags kleedje gestoken.

Productmanagers

Voor het matchen van het aanbod van Vlaamse producten en diensten en de buitenlandse vraag, gingen in 2008 vier productmanagers aan de slag bij Flanders Investment & Trade. Zij zouden vier sectoren in kaart brengen en – vanuit hun sectorale knowhow en contacten – de internationale bedrijvigheid hierin stimuleren.

Dit initiatief, dat nog niet volledig uit de startblokken was gekomen, werd onder druk van de budgetbesparingen van het voorbije jaar uitgesteld. Wanneer op termijn opnieuw budgetten vrijkomen, zal het nieuw leven worden ingeblazen.

Sectorale informatie in brochures

Aan de brochurereeks over de sterke sectoren van Vlaanderen werd wel verder gewerkt. In 2009 bracht Flanders Investment & Trade de brochure 'Renewables from Flanders' uit, waarin onze sterktes inzake hernieuwbare energie zijn gebundeld. Informatie die vooral buitenlandse investeerders weet aan te spreken.

Samenwerkingsakkoorden maken bredere dienstverlening mogelijk

Om bedrijven een zo breed mogelijke dienstverlening aan te bieden, sloot Flanders Investment & Trade de voorbije jaren diverse samenwerkingsakkoorden en convenanten met koepel- en sectororganisaties: Fedustria, essencia, Agoria, Unizo, VLAM. In 2009 werden twee bijkomende samenwerkingsakkoorden afgesloten.

CONVENANT MET FEVIA

Op 31 maart 2009 werd het eerste akkoord ondertekend met Fevia Vlaanderen, de federatie van de voedingsindustrie.

Beide partijen bieden een specifieke, gespecialiseerde ondersteuning en versterken het Vlaamse bedrijfsleven met diverse acties. Door nauwer samen te werken willen beide partijen de ondernemingen nog beter van dienst zijn.

Concreet bepaalt het convenant dat Flanders Investment & Trade en Fevia hun netwerken onderling openstellen en elkaar op de hoogte brengen van zakelijke opportuniteiten. Ze zullen op alle niveaus kennis en expertise uitwisselen (o.a. publicaties, statistische gegevens, sectorgegevens en marktstudies) en personeelopleidingen voor elkaar openstellen. In bepaalde gevallen zullen de organisaties gezamenlijk communiceren naar Vlaamse bedrijven en/of media.

KRACHTENBUNDELING MET PMV VOOR FONDS VLAANDEREN INTERNATIONAAL

Op 1 mei trad het samenwerkingsakkoord tussen Flanders Investment &

Trade en de Participatiemaatschappij Vlaanderen (PMV) in werking. Dit akkoord handelt specifiek over de samenwerking op het vlak van het Fonds Vlaanderen Internationaal (FVI), dat door PMV wordt aangeboden.

Concreet bepaalt het samenwerkingsakkoord hoe de promotie en opvolging van dossiers binnen het Fonds Vlaanderen Internationaal zal verlopen en welke analyse van de dossiers zal worden gemaakt. Zo kunnen beide partijen elkaar waar mogelijk versterken. Het binnenlands en buitenlands netwerk van Flanders Investment & Trade kreeg ook een duidelijk inzicht in de werking van het Fonds tijdens workshops.

In 2009 werden alvast tussen 10 en 20 doorverwijzingen naar het FVI per Adviseur Internationaal Ondernemen genoteerd. Niet elk bedrijf dat wordt doorverwezen, neemt ook daadwerkelijk contact op met PMV. Maar toch werden meer dan 200 bedrijven ingelicht over het bestaan en de mogelijkheden van het Fonds. PMV buigt zich over de evaluatie van de plannen en de doorlichting van de businessplannen.

Vlaamse chemische bedrijven zijn 'born globals'

Onderzoek naar internationaal ondernemen in de chemische industrie en life sciences

De producten uit de chemie, kunststoffen en life sciences zijn met zowat 30% van de totale Vlaamse export veruit onze belangrijkste uitvoerproducten en cruciaal voor het economisch weefsel van Vlaanderen. Professor Johan Lambrecht en onderzoekster Wing Ting To (Hogeschool-Universiteit Brussel) bevroegen – in opdracht van Flanders Investment & Trade en sectorfederatie essenscia vlaanderen – 235 kmo's in Vlaanderen naar de mogelijkheden en knelpunten voor de chemische industrie en life sciences bij het internationaal ondernemen. De resultaten werden op 3 december 2009 voorgesteld op de jaarlijkse algemene vergadering van essenscia vlaanderen.

Ruim driekwart van de bedrijven in de chemische industrie en life sciences bestaat uit familiale microbedrijven met minder dan tien werknemers. Dat betekent dat de CEO er vaak ook de functie van CFO én exportmanager opneemt. Twee derde van de bedrijven in deze sectoren is – ongeacht de bedrijfsgrootte – internationaal actief, tegenover een derde in andere sectoren.

Vroeg begonnen, half gewonnen

Bijna driekwart van de bevraagde ondernemingen begon binnen de drie jaar na de geboorte met zijn internationale activiteit. 'Born globals' zijn typerend voor kennisintensieve industrieën. Als hoofdmotief voor internationalisering geven bedrijven uit de sector een te kleine thuismarkt op. De verhoopte groei van de onderneming staat op de tweede plaats.

Het merendeel van de bedrijven combineert verscheidene vormen van internationaal ondernemen: naast exporteren en importeren, sluiten ze ook licenties en joint ventures. Ze zijn bovendien actief in verschillende buitenlandse markten. Belangrijkste knelpunten voor deze bedrijven bij het internationaal ondernemen zijn de administratieve kosten, de mobiliteit en flexibiliteit van de werknemers en het vinden van de juiste buitenlandse partners. Flanders Investment & Trade maakt, samen met essenscia, werk van het verlagen van de drempels.

De prestigieuze Leeuw van de Export, uitgereikt op het netwerkevent

Op 9 september reikten we – in aanwezigheid van Vlaams minister van Economie, Buitenlands Beleid, Landbouw en Plattelandsbeleid Kris Peeters – de Leeuw van de Export 2009 uit. De titel Leeuw van de Export bekroont uitzonderlijke exportprestaties in het afgelopen jaar. De prijs wil ondernemingen stimuleren om grenzen te verleggen.

Na een eerste jureringronde op provinciaal niveau selecteerde een vakjury zes bedrijven: Drukkerij Verstraete, Medec Benelux, DEME, HTMS, Materialise en The Vlassenroot Group. De deelnemende bedrijven werden beoordeeld op een aantal exportgebonden factoren zoals exportgroei, specifiek exportbeleid en toekomstperspectieven op het vlak van export, maar ook op innovatieve aanpak, omzetgroei en groei van de tewerkstelling. Het niveau van genomineerden lag, volgens de jury, dit jaar zeer hoog.

Net zoals vorig jaar ging de uitreiking, gevolgd door ons netwerkevent, door in aanwezigheid van een 700-tal Vlaamse exportondernemingen en 'captains of society', ons binnen- en buitenlands netwerk, en de media.

Het was een spannende strijd én een feestelijke avond.

Enquête klantentevredenheid

Om onze dienstverlening voortdurend verder te verbeteren, houden we de vinger aan de pols bij de internationaliserende bedrijven, onze klanten. Zo bevragen we hen op ad hoc basis na acties. Daarnaast organiseren we tweejaarlijks een grootschalig onderzoek.

In het voorjaar van 2009 lieten we een dergelijk grootschalig klantentevredenheidsonderzoek voor Internationale Handel uitvoeren door het onderzoeksbureau Significant GfK. Voor Investeren werd in 2009 een klantentevredenheidsonderzoek uitgevoerd op projectniveau, door de medewerkers.

In eerste instantie werd informatie verzameld over het profiel van de typische klanten van Flanders Investment & Trade. Hieruit blijkt dat de kmo's goed vertegenwoordigd zijn in onze klantenportefeuille. De helft van de bedrijfsklanten heeft minder dan 10 voltijdse personeelsleden in dienst. 81% stelt minder dan 50 voltijdse personeelsleden tewerk.

De Leeuw 2009: DEME

In aanwezigheid van meer dan 700 vertegenwoordigers uit het Vlaamse bedrijfsleven en het volledige binnen- en buitenlandse netwerk van Flanders Investment & Trade, ontving Alain Bernard, CEO DEME, de Leeuw van de Export 2009 in de Sky Hall op de luchthaven van Zaventem.

'Creating land for the future' is de slogan van DEME. Het bedrijf, met hoofdzetel in Zwijndrecht, telt zo'n 3.700 medewerkers wereldwijd. Naast de core business van baggerwerken en landwinning is DEME actief in milieu- en mariene werken. De vele buitenlandse (prestigieuze) projecten illustreren het succes: de luchthaven van Sydney, Disney World in Hong Kong, kunstmatige eilanden in de Verenigde Arabische Emiraten en de huidige verdieping en verbreding van het Panamakanaal. Het zijn stuk voor stuk sprekende voorbeelden van de duurzame internationaliseringsstrategie van DEME.

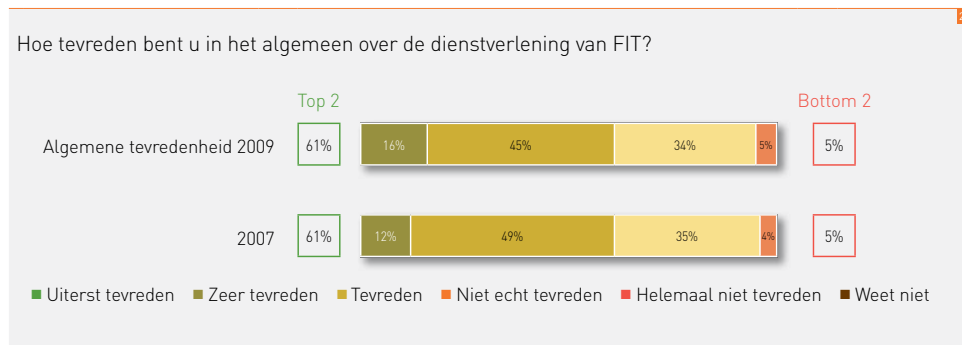
Het sterke dossier en de uitzonderlijke prestaties van het Antwerpse bagger- en milieuconcern wekten unaniem lovende reacties bij de jury. Ook de doorgedreven innovatie- en diversificatiepolitiek van het bedrijf kon op veel goedkeuring rekenen. Daarnaast was de jury onder de indruk van de exportvisie van DEME waarin wordt gestreefd

naar langdurige partnerships met lokale bedrijven. Continuïteit, sociale verantwoordelijkheid en duurzame ontwikkeling zijn hierbij de sleutelwoorden.

Jaarlijks legt het bedrijf mooie groeicijfers voor. In 2008 realiseerde het 80% van zijn omzet in het buitenland. De omzetcijfers in Afrika, Amerika, Azië-Oceanië en het Midden-Oosten vertonen een grote stijging. Prestigieuze projecten zoals de kunstmatige eilanden in de Verenigde Arabische Emiraten, de bodemsanering van de site London Olympics en de huidige verdieping en verbreding van het Panamakanaal zorgen voor een hoge visibiliteit wereldwijd. De jury meent dan ook dat DEME een waardige ambassadeur van Vlaanderen is.

Bovendien betreft DEME ook andere Vlaamse ondernemingen in zijn activiteiten. Dat heeft een grote impact op de Vlaamse economie. De vele vacatures in het bedrijf geven aan dat DEME de grenzen nog niet heeft bereikt. Er wacht het bedrijf een mooie toekomst, aldus de jury.

DEME mag een jaar lang de titel de Leeuw van de Export 2009 dragen en ontving 35.000 euro aan prijzen.



Bijna driekwart van de bedrijven (73%) exporteert naar landen buiten Europa. 72% exporteert enkel producten. 41% van de ondervraagde bedrijven beschouwt zichzelf als hoogtechnologisch.

95% van de ondervraagde bedrijven is tevreden over de dienstverlening van Flanders Investment & Trade in 2008. 61% is zelfs zeer tot uiterst tevreden. Voor iets meer dan de helft van de ondervraagde bedrijven overstijgt de ervaring de verwachtingen.

Vergeleken met de resultaten van 2006, zien we nog een stijging van de tevredenheid voor bepaalde onderdelen van onze dienstverlening. Daarbij zijn en blijven onze mensen

een belangrijke troef. De tevredenheid over de contactpersoon binnen onze organisatie – 95% – bewijst dit. Onze klanten vermelden hen ook vaak als één van de sterkste punten van onze dienstverlening.

Toch blijft er ook ruimte voor verbetering. Zo blijkt de directe bruikbaarheid van onze informatie of de vakkennis van de contactpersonen binnen onze organisatie nog aan kracht te kunnen winnen.

De volledige, gedetailleerde onderzoeksresultaten zetten we om in concrete verbeteringsacties. Op die manier willen we onze dienstverlening nog beter afstemmen op de wensen en behoeften van onze klanten.

Kwalitatieve dienstverlening dankzij administratieve vereenvoudiging

In 2007 kondigde de Europese Raad aan dat alle administratieve lasten verbonden aan Europese regelgeving tegen 2012 met 25% verminderd moeten worden. Ook Vlaanderen wil door middel van gerichte inspanningen een topregio worden op het vlak van kwaliteitsvolle regelgeving en administratieve vereenvoudiging.

Flanders Investment & Trade engageert zich als Vlaams agentschap om mee te werken aan het realiseren van deze doelstelling. Bovendien streven wij naar het voortdurend verbeteren van onze dienstverlening.

Flanders Investment & Trade besliste dan ook om in 2009 te werken rond het thema 'Kwalitatieve dienstverlening door/dankzij administratieve vereenvoudiging'. De verschillende afdelingen van Flanders Investment & Trade engageerden zich in verschillende projecten rond dit thema.

Een substantiële administratieve vereenvoudiging werd gerealiseerd door het vereenvoudigen van de regelgeving van bepaalde

subsidieaanvragen. Verschillende informatiseringsprojecten laten bedrijven vandaag toe online subsidieaanvragen in te dienen en op te volgen, en zich online te registreren en in te schrijven voor onze acties.

De ingebruikname van een nieuwe HR-applicatie voor het aanvragen van verlof en andere afwezigheden reduceerde ook het papierwerk intern, voor de medewerkers van Flanders Investment & Trade.

Kwaliteitsdenken en klachtenmanagement

Flanders Investment & Trade streeft naar een voortdurende verbetering van de eigen dienstverlening. Klantentevredenheid is hierin een belangrijke beoordelingsfactor. Alle medewerkers wordt dan ook gevraagd om bijzonder alert te zijn voor mogelijke bemerkingen, suggesties of vragen.

Naast het voortdurende in kaart brengen van verbetermogelijkheden, hebben wij ook bijzondere aandacht voor klachten. We analyseren potentiële oorzaken en pogen zo structurele verbeteringen door te voeren.

Onderzoek Flanders Investment & Trade en STOIO “Europa blijft belangrijke eerste stap in internationalisering van Vlaamse bedrijven”

Vlaamse ondernemingen moeten internationaliseren, niet alleen om voldoende omzet te kunnen genereren, maar ook omdat andere bedrijven een internationaal actieve onderneming beschouwen als een sterkere zakenpartner. Bovendien heeft het varen van een internationale koers een positieve impact op de onderneming. De snelheid waarmee Vlaamse bedrijven internationaliseren kan verschillen, maar ze zijn voornamelijk Europees verankerd.

Dat zijn in een notendop de resultaten van het onderzoek over internationaliserende ondernemingen in Vlaanderen van het Steunpunt Ondernemen & Internationaal Ondernemen (STOIO) en Flanders Investment & Trade. Ze zijn gebaseerd op 250 ingevulde online vragenlijsten. Op 30 maart 2010 presenteerde STOIO de resultaten.

Wanneer?

Het onderzoek toont ook in Vlaanderen een duidelijk verschil tussen born globals en home based ondernemingen. Born globals zijn als onderneming al vroeg in de aanpak opstart, en ze focussen sterk op het buitenland. Een home based onderneming internationaliseert gemiddeld pas na 18 jaar. Bovendien verloopt het internationaliseringsproces geleidelijk.

Waarom?

De belangrijkste pull-factor voor de ondernemingen is dat ze worden gevraagd door buitenlandse klanten. Het is dus niet zo dat Vlaamse ondernemingen enkel met hun binnenlandse klanten meegroeien naar het buitenland. De belangrijkste push-factor is de vaststelling dat de Belgische markt te klein is om op lange termijn winstgevend te blijven.

Voor de deelnemende ondernemingen vormt een snelle omzetgroei niet de belangrijkste motivatie voor internationalisering. Stabiliteit en

overleven op lange termijn halen de hoogste gemiddelde score.

Waarheen?

Naaast de snelheid van internationalisering, is er een verschil in de keuze van de markt. Born globals richten zich vooral op die markten met het grootste groeipotentieel, in tegenstelling tot de home based ondernemingen die bij voorkeur de buurlanden benaderen.

Er viel te verwachten dat de born globals van meet af aan buiten Europa zouden exporteren, maar de onderzoeksresultaten spreken dit tegen. In vergelijking met het eerste jaar van exporteren, daalde in 2007 het aandeel van de buurlanden als eerste stap in het internationaliseringsproces van de born globals, maar dit werd voornamelijk opgevangen door de rest van Europa. Ook de internationale activiteiten van born globals liggen vooral in Europa.

Hoe?

Rechtstreekse export is de manier bij uitstek om te internationaliseren, zowel bij een eerste internationale activiteit als bij volgende. Meer dan 60% van de ondernemingen bedient zo zijn topbestemmingen. De verkoopagent in het buitenland volgt met ruime tussenafstand op de tweede plaats met ongeveer 20%.

Minder klachten, snellere behandeltermijnen

In 2009 registreerden wij 21 klachten. 90% daarvan (18 klachten) was rechtstreeks afkomstig van de burger. Dit bevestigt dat de burger, net zoals de voorbije twee jaren, makkelijk rechtstreeks toegang vindt tot Flanders Investment & Trade.

Slechts twee klachten kregen het label onontvankelijk opgekleefd: één klacht was anoniem en de andere betrof een beleidsaanbeveling. Iets meer dan de helft van de ontvankelijke klachten (10 van de 19) werd als (deels) gegrond geklasseerd. De ongegronde klachten hadden vooral te maken met het niet of laattijdig indienen van de aanvraag/bewijsstukken of het betwisten van negatieve beslissingen inzake subsidietoekenning.

Het percentage klachten met betrekking tot de ombudsnorm ‘deugdelijke correspondentie’ nam verder af. In 2009 bedroeg dit slechts 20% van de (deels) gegronde klachten. Bij ruim 85% van de klachten respecteerden we de voorgeschreven maximumtermijn van 45 dagen. En een klacht werd gemiddeld binnen de achttien dagen afgehandeld.

Structurele aanpak

De klachtenprocedure die Flanders Investment & Trade sinds 2008 toepast, is in 2009 geëvalueerd en bijgeschaafd.

In 2009 werden minder klachten geregistreerd dan in het jaar voordien. Dit kunnen we enerzijds toeschrijven aan de maatregelen die Flanders Investment & Trade het voorbije jaar nam, waardoor de klantentevredenheid toenam. Dit blijkt trouwens ook uit de klantentevredenheidsenquête.

Anderzijds kon dit ook wijzen op een nood aan een sensibilisering van de medewerkers rond het nut van het melden van alle klachten. In december 2009 lanceerde de kwaliteitsverantwoordelijke dan ook een interne campagne hieromtrent.

Het klachtenteam – de kwaliteitsverantwoordelijke, de algemeen directeur, de algemeen secretaris en de verantwoordelijke beheersovereenkomst – rapporteerde voor het derde jaar op rij aan de directieraad en het auditcomité op basis van driemaandelijks samenkomsten. In 2009 realiseerde de afdeling

Financiën & IT een aantal concrete voorstellen van het klachtenteam voor het optimaliseren van de dienstverlening rond financiële stimuli. Ook deed het klachtenteam een aantal suggesties aan de afdeling Internationale Handel.

Duurzaam en ethisch internationaal ondernemen

Duurzaam en ethisch internationaal ondernemen – kortweg DEIO – werd in 2009 door Flanders Investment & Trade intern ingevuld: het eigen aankoopbeleid werd onder de loep genomen en aanpassingen naar een duurzame aankooppolitiek werden doorgevoerd. Alle topambtenaren volgden een opleiding rond het thema.

Om het onderwerp 'duurzaam ondernemen' te vertalen naar kmo's, pakte Flanders Investment & Trade in 2009 uit met twee publicaties: de folder 'Duurzaam, internationaal en winstgevend ondernemen' en het boekje 'Internationaal ketenmanagement'.

In de folder vinden bedrijven de basics en de eerste aanspreekpunten. Het boekje 'Ketenmanagement' gaat een stap verder. Ketenmanagement

zorgt ervoor dat de ecologische en sociale prestaties van een geheel van bedrijfsactiviteiten worden verbeterd en zo de kans bieden om meer business te genereren. De gids zet geïnteresseerde bedrijven stap voor stap op weg.

Daarnaast blijft maatschappelijk verantwoord ondernemen een belangrijk criterium bij het toekennen van de Leeuw van de Export.

Het buitenlands netwerk

Vlaamse ondernemers kunnen een beroep doen op de diensten van 90 buitenlandse kantoren: 67 kantoren van Flanders Investment & Trade, en 23 kantoren van AWEX en Brussels Export.

Dit netwerk werd sinds 2007 aangevuld met vijf technologieattachés, die gehuisvest zijn in groeiemarkten wereldwijd. Vanuit hun strategische locaties in China, de VS (Los Angeles en New York), Japan en India, zijn zij het aanspreekpunt bij uitstek voor Vlaamse hightechondernemers in het buitenland én voor buitenlandse hightechondernemers op zoek naar Vlaamse partners. Ze bouwen er bruggen tussen lokale technologieclusters

'Met uw hightechbedrijf de grens over' gidst Vlaamse innovatoren naar internationale markten

Ieder hightechbedrijf – elke onderneming die innovatieve technologie ontwikkelt, commercialiseert of aanlevert – dat op de internationale markt mikt, ondervindt specifieke uitdagingen. Hoe verschillend de markt waarin ze zich bevinden ook is, vaak zijn de obstakels die ze moeten overwinnen en de opportuniteiten die zich aandienen gelijkaardig. Om te vermijden dat Vlaamse ondernemers het warm water moeten heruitvinden, bundelden de technologieattachés van Flanders Investment & Trade hun kennis van deze problematiek in een handig boekje.

Kennis uit de praktijk

'Met uw hightechbedrijf de grens over' verstrekt niet alleen een schat aan theoretische kennis en gerichte informatie, maar bevat ook tal van getuigenissen van ervaren ondernemers over het pad dat ze aflegden. Zo is er de bescherming van intellectueel eigendom (Intellectual Property of IP), die de nodige aandacht verdient. Ook het organisatiemodel van de onderneming, het belang van netwerken, internationale samenwerking en partnering, de moeilijkheden bij financiering, en het opstarten van een buitenlandse uitvalbasis, zijn vitaal. Door van bij de opstart deze factoren in rekening te brengen, verhoogt de kans op succes gevoelig.

Bouwen op de Vlaamse kenniseconomie

Het belang van hightechbedrijven voor onze regio is niet te onderschatten. Ze geven niet alleen onze toekomst mee vorm, ze vrijwaren die ook. Om de Vlaamse kenniseconomie een plaats te geven op het internationale toneel, investeert Flanders Investment & Trade volop in het promoten van Vlaamse technologiebedrijven in het buitenland. 'Met uw hightechbedrijf de grens over' is een rechtstreekse exponent van deze inspanningen.

De gids werd in de loop van 2009 samengesteld door de vijf technologieattachés van Flanders Investment & Trade, die een cruciale rol spelen in het internationaal matchen van vraag en aanbod van de Vlaamse hightech.

en Vlaamse hightechbedrijven. Ze werken in twee richtingen: ze maken zowel Vlaamse ondernemingen wegwijs in het buitenland, als buitenlandse investeerders in Vlaanderen.

Uit een studie in 2009 blijkt dat hun werk vruchten afwerpt: niet alleen stellen Vlaamse ondernemers de aanwezigheid van de technologieattachés op prijs, zij hebben een duidelijke toegevoegde waarde voor de Vlaamse economie.

EFRO-project: internationalisering van de Vlaamse kenniseconomie
Flanders Investment & Trade en het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO) stapten in 2009 samen in een project dat de internationalisering van de Vlaamse kenniseconomie buiten Europa wil bevorderen – meer specifiek in China, de Verenigde Staten, Japan en India.

Het EFRO-project van Flanders Investment & Trade wil de project-subsidiemechanismen buiten Europa in kaart brengen en hun relevantie voor Vlaanderen evalueren. Die subsidieprogramma's kunnen uitgaan van overheden die lokale

onderzoeksprojecten ondersteunen en deze openstellen voor buitenlandse deelname, analoog aan de kaderprogramma's van de Europese Commissie. Andere programma's kunnen vanuit de industrie ontstaan of vanuit initiatieven van business angels.

Een voorbeeld uit de industrie: het IMS-initiatief, een samenwerkingsverband tussen de EU, Japan, Korea, Zwitserland en de VS, dat doorbraken wil realiseren in Intelligent Manufacturing Systems (www.ims.org). Een ander voorbeeld zijn cashprijzen die toegekend worden voor wetenschappelijke doorbraken, zoals de X-prize (www.xprize.org).

www.efro.be gebruiken we als communicatiemiddel om de status van het EFRO-project weer te geven, en om acties te ondersteunen en te promoten.

Tegelijk bouwen we de website uit als portaal om de wisselwerking tussen de technologieattachés en de Vlaamse actoren te faciliteren. We willen hoge visibiliteit geven aan het werk van de technologieattachés en het uitwisselen van ideeën en

opportuniteiten optimaliseren. De portaalsite zal bovendien links bevatten naar bestaande initiatieven in Vlaanderen en de landen betrokken bij het project. Via de website bundelen we de (bestaande) kennis en bieden we een interactief forum voor onze technologieattachés en de betrokken actoren. Doel is trends, vragen en opportuniteiten aan bod te laten komen met het oog op de internationalisering van de Vlaamse kenniseconomie.

Dienstencentra 2009: Mumbai, Moskou, New Delhi, Hongkong, Abu Dhabi
In 2009 konden we verschillende steden toevoegen aan het lijstje met locaties van erkende dienstencentra. Hier vinden Vlaamse bedrijven een professionele uitvalsbasis om te prospecteren, hun netwerk uit te bouwen of langdurige onderhandelingen te voeren.

Ze kunnen niet alleen snel en flexibel hun intrek nemen in de instapklare kantoren, ze blijven ook gespaard van de logistiek en administratie.

Het dienstencentrum kan feilloos doorverwijzen naar de juiste contacten

op de lokale markt, bijvoorbeeld voor aanwervingen of juridisch advies. En bovendien komt Flanders Investment & Trade de internationaliserende bedrijven ook financieel tegemoet.

Wereldwijd op eenzelfde beveiligd netwerk

In 2009 sloot Flanders Investment & Trade een contract af voor de implementatie van een wereldwijd Virtual Private Network (VPN). Na uitgebreide analyses en testfases bleek dat de netwerkcapaciteit en performantie in nagenoeg alle landen waar we aanwezig zijn, de voorbije jaren drastisch is verhoogd, waardoor deze oplossing technisch mogelijk werd.

De uitrol van dit privaat beveiligd netwerk werd opgestart in december 2009 en afgerond eind april 2010. Alle kantoren in binnen- en buitenland werken nu met éénzelfde gedeeld communicatiesysteem (e-mail, agenda's, tasks, ...), wat intern voor een verhoogde efficiëntie zorgt, en aanzienlijk meer communicatiemogelijkheden biedt die in een internationale context zeer interessant zijn, zoals instant

messaging, teamrooms en meetings, en eventueel VoIP.

Alle buitenlandse kantoren hebben nu – net als de binnenlandse – rechtstreekse toegang tot heel wat geïntegreerde toepassingen, waarin veelal een automatische workflow voorzien is. Zo kunnen onder meer dossiers financiële stimuli nu sneller afgehandeld worden.

Verder kunnen onze buitenlandse vertegenwoordigers nu via het VPN een volledig klantendossier inzien. In 2010 zullen via het wereldwijd VPN nog meer applicaties en informatiebronnen toegankelijk gemaakt worden. Door het invoeren van het netwerk hebben we wereldwijd een grote stap gezet naar een transparante organisatie, waarin een optimale informatiedeling bovenaan de prioriteitenlijst prijkt.

Netwerken met onze buitenlandse tegenhangers

Flanders Investment & Trade is als organisatie betrokken bij een aantal internationale netwerken, nl ETPO (European Trade Promotion Organisations) en het in 2008

opgerichte RTPO (regional Trade Promotion Organisations). Deze samenwerkingsverbanden zijn een interessante en toegankelijke bron van contacten en een platform voor benchmarking.

De tweejaarlijkse meeting van ETPO vond plaats in Praag. Het is de vaste afspraak voor de CEO's van de belangrijkste Trade Promotion organisations, die er best practices uitwisselen. Flanders Investment & Trade werd samen met onze Waalse en Brusselse collega's als regionale organisatie onlangs als lid toegelaten. Het ETPO-netwerk heeft ook een spin-off voor de webbeheerders van de ledenorganisaties, waarin we zeer actief zijn.

In 2008 richtten Flanders Investment & Trade, COPCA/Acc1Ó (Catalunya) en ERAI (Rhône-Alpes) het RTPO-netwerk op. Het netwerk is een platform dat gericht is op samenwerking tussen regionale Trade promotion Organisations, en in de loop van 2009 zijn agentschappen uit een 20-tal landen wereldwijd lid geworden. De jaarlijkse meeting (in 2009 in Mendoza, Argentinië)

was vooral gericht op gezamenlijke projecten en activiteiten.

Verder vertegenwoordigden we Vlaanderen in de Economy Group van het netwerk "4 Motoren": de regio's Baden-Württemberg, Rhône Alpes, Catalunya, Lombardije, en associated members Vlaanderen en Wales. De activiteiten in 2009 waren vooral gericht op enkele gezamenlijke B2B-projecten met bedrijven uit deze regio's, zoals op de beurs Medica, en de voorbereiding van een gezamenlijke missie naar de regio's Paraná en Belo Horizonte in Brazilië in januari 2010.

Samen met Flanders DC vzw vertegenwoordigden we Vlaanderen op het Creativity World Forum, in 2009 georganiseerd in Baden-Württemberg.

Cijfers 2009

De begroting van Flanders Investment & Trade wordt opgesteld voor een periode van één jaar. De initiële begroting wordt opgemaakt in de loop van het eerste semester van het jaar voorafgaand aan het eigenlijke boekjaar. Tegen het einde van dat jaar, na de bespreking door het Vlaams Parlement, wordt het begrotingsdecreet goedgekeurd door het Parlement.

Tijdens het eerste trimester van het lopende begrotingsjaar wordt een begrotingscontrole uitgevoerd om de cijfers van de initiële begroting te actualiseren. In 2009 vonden er, als gevolg van de financiële en economische crisis, uitzonderlijk drie begrotingscontroles plaats (de laatste in september).

Overeenkomstig de Vlaamse regelgeving stellen we onze begroting op op basis van de ESR-classificatie (Europees Stelsel Rekeningen). Deze manier van werken stelt de overheid in staat om de budgetten en de uitvoering ervan te vergelijken en te consolideren over de verschillende onderdelen van de overheid.

In 2009 bedroegen de inkomsten van Flanders Investment & Trade 56.348.950 euro. De Vlaamse overheid financierde 48.499.464 euro van dit bedrag. Hiervan was 9.635.464 euro bestemd voor de Vlaamse bedrijven als exportondersteunende subsidies en tegemoetkomingen. Het saldo, 38.864.000 euro, is de eigenlijke werkingsdotatie.

Flanders Investment & Trade genereerde in 2009 voor 2.996.568 euro eigen inkomsten, voornamelijk bij bedrijven als deelname in de kosten van beurzen en groepsstanden. Daarnaast waren er ook inkomsten voor de organisatie van groepszakenreizen en uitnodigingsacties.

Het saldo van de inkomsten heeft betrekking op terugbetalingen van kortlopende voorschotten – deze bedroegen 2.068.713 euro – en op het begrotingsaldo van de voorbije jaren (2.784.205 euro).

De totale uitgaven in 2009 bedroegen 56.348.950 euro. Hiervan was 9.635.464 euro bestemd voor de Vlaamse bedrijven in de vorm van subsidies.

De uitvoering van de begroting (in euro)

Eigen ontvangsten	2.996.568	3.276.631
Dotaties van de Vlaamse overheid voor:		
Werkingsdotatie	38.864.000	37.159.750
Financiële Stimuli	4.778.255	4.060.806
Haalbaarheidsstudies	771.031	206.467
Uitrustingsgoederen	2.738.177	3.133.706
Dienstencentra	14.416	22.649
Bedrijfsgroeperingen & Gemengde Kamers	1.066.819	772.725
KMO-portefeuille	266.766	
Andere	2.068.713	2.402.288
TOTAAL ONTVANGSTEN	56.348.950	53.667.995
Uitgaven		
Subsidies verstrekt aan bedrijven	9.635.464	8.196.353
Financiële Stimuli	4.778.255	4.060.806
Haalbaarheidsstudies	771.031	206.467
Uitrustingsgoederen	2.738.177	3.133.706
Dienstencentra	14.416	22.649
Bedrijfsgroeperingen & Gemengde Kamers	1.066.819	772.725
KMO-portefeuille	266.766	
Uitgaven voor binnenlands netwerk	22.268.292	21.659.437
waarvan personeelskosten	12.593.241	11.768.169
Uitgaven voor buitenlands netwerk	19.992.218	18.623.156
waarvan personeelskosten	15.397.314	14.268.321
Andere:	2.068.713	2.404.844
Over te dragen saldo	2.784.205	2.632.973
Saldo [- tekort/+ overschot]	-399.942	151.232
TOTAAL UITGAVEN	56.348.950	53.667.995

De werkingsuitgaven bedroegen 42.260.510 euro. Van dit bedrag is 27.990.555 euro of 66,23% aangewend als personeelskost. Het saldo van 14.269.955 euro dient om de werkingskosten te dragen.

Het totaal van de uitgaven voor het buitenlands netwerk in 2009 bedroeg 19.992.218 euro. Het aandeel van de personeelskosten hierin was 15.397.314 euro of 77%. Het restant werd aangewend voor de werkingskosten en de aankoop van activa (3.740.435 euro of 18,71%) evenals voor de acties van het buitenlands netwerk (854.469 euro of 4,29%).

Het totaal van de uitgaven voor het binnenlands netwerk bedroeg 22.268.292 euro. Hiervan werd 12.593.241 of 56,55% aangewend ter dekking van de personeelskosten. Voorts werd voor de werkingskosten en de aankoop van activa 3.282.081 euro uitgegeven (14,74%). Het restant, 6.392.970 euro of 28,71 %, werd aangewend voor ondersteunende acties en activiteiten en de acties in het kader van de statutaire opdracht van Flanders Investment & Trade. Van dit laatste bedrag werd het grootste deel besteed aan de

groepsdeelname van jaarbeurzen (3.713.789 euro of 58%), gevolgd door de acties in het kader van Marketing en Kennisbeheer (1.032.989 euro of 16,16%); de groepszakenreizen (404.742 euro of 6,33%), de contactdagen (289.468 euro of 4,53%) en de Leeuw van de Export (208.095 euro of 3,26%).

De overige uitgaven van de begroting – 2.068.713 euro – waren kortlopende voorschotten en het begrotingssaldo van de voorbije jaren gecorrigeerd met het begrotingstekort voor 2009 zelf.

Het begrotingsjaar 2009 werd afgesloten met een negatief saldo van 399.942 euro. De voornaamste reden hiervoor is de (gedeeltelijke) schrapping door de Vlaamse Overheid (omwille van de besparingsmaatregelen) van de tussenkomst in de loonindexatie van 2008 en van de tussenkomst in de kosten van de weddedrift (de loonsverhogingen ten gevolge van geldelijke anciënniteit of functionele loopbaan). Dit betekende een vermindering van de werkingsdotatie met 605.000 euro.

De stijging met 7% van de personeelskosten van het binnenlands netwerk in

2009 ten overstaan van 2008 is vooral te wijten aan de volledige doorrekening in 2009 van de drie indexeringen die in 2008 plaatsvonden en de invloed van de weddedrift. Tevens had deze indexatie volledige invloed in 2009 voor de algemene werkingskosten.

De daling in 2009 ten overstaan van 2008 van de kosten voor ondersteunende acties en activiteiten evenals de kosten voor de statutaire opdracht is een gevolg van de schrapping van een aantal acties. De grootste dalingen ten overstaan van 2008 zijn er bij de groepsdeelnames aan de jaarbeurzen (247.964 euro of 6.26%); de groepszakenreizen (min 51.919 euro of 11,37%) en de beperking van de kosten voor de diplodagen (min 44.268 euro of 27,31%). Dit gebeurde vnl. omwille van besparingsredenen, al was er ten gevolge van de financiële en economische crisis voor sommige acties een gebrek aan interesse van de Vlaamse ondernemingen.

De stijging met 7,9% van de personeelskosten voor het buitenlands netwerk in 2009 is ook vooral te wijten aan de loonindexatie. Naast het loon van de Vlaamse vertegenwoordigers

in het buitenland, wordt het loon van het lokaal ondersteunend buitenlands personeel opgenomen onder dit begrotingsartikel. Voor bepaalde landen en bij uitbreiding bepaalde werelddelen lag de inflatie immers veel hoger dan de inflatie in België. Naast de stijging van de personeelskosten vertaalde dit zich ook in een sterkere stijging van de algemene werkingskosten zoals de huurprijzen of bankkosten.

Ontvangsten

De ontvangsten van bedrijven en verzekeringsmaatschappijen (ESR 16.11) lagen ongeveer 380.000 euro lager dan begroot. Vooral de inkomsten uit de bijdrage van de deelnemers aan beurzen vielen lager uit dan verwacht.

De recuperatie van de btw uit het buitenland bedroeg 91% (ESR 36.30), de vergoedingen uit verzekeringen (arbeidsongevallen en andere) bedroeg slechts 39.737 euro i.p.v. 55.000 euro (ESR 38.30). Deze laatste begrotingspost is niet gemakkelijk in te schatten.

De inkomsten uit de EFRO-middelen lagen daarentegen ongeveer 11.000 euro hoger dan voorzien door een voorspoedige uitvoering van het onderliggende EFRO-project 85 (ESR 39.10). De overeenkomstige middelen van de Vlaamse Cofinanciering (Hermes-fonds – ESR 46.10) werden wat te hoog gebudgetteerd (73.000 eur gerealiseerd t.o.v. 108.000 eur).

Toelichting vanuit de ESR-codering

VLAAMS AGENTSCHAP VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN				
Begroting en uitvoering begroting 2009			(in duizend euro)	
ONTVANGSTEN				
ESR CODE 2009			Realisatie in % van de totale budgetten	
	OMSCHRIJVING	Begroting 2009	Uitvoering 2009	
0	NIET-VERDEELDE ONTVANGSTEN			
08.21	Overgedragen overschot vorige boekjaren	2.784	2.784	100%
1	LOPENDE ONTVANGSTEN VAN GOEDEREN EN DIENSTEN (CONSUMPTIEBESTEDINGEN)			
16.11	Aan bedrijven, kredietinstellingen en verzekeringsmaatschappijen	2.763	2.385	86%
16.12	Aan privaatrechtelijke instellingen zonder winstoogmerk t.b.v. gezinnen en aan gezinnen	200	192	96%
2	RENTES EN BIJDRAGEN IN TOEVALLIGE EXPLOITATIEVERLIEZEN VAN OVERHEIDSBEDRIJVEN EN INKOMSTEN UIT EIGENDOM			
26.0	Niet verdeeld	5	3	60%
3	INKOMENSOVERDRACHTEN VAN ANDERE SECTOREN			
36.30	Belasting op de toegevoegde waarde	85	77	91%
38.3	Van verzekeringsmaatschappijen	55	40	73%
39	Inkomensoverdrachten van het buitenland	56	65	116%
4	INKOMENSOVERDRACHTEN BINNEN DE SECTOR OVERHEID			
	Werkingsdotatie (ART. DB0 DF003 4141)	38.864	38.864	100%
	Dotatie voor financiële stimuli (ART. DB0 DF005 4143)	5.133	4.778	93%
	Dotatie voor haalbaarheidsstudies (ART. DB0 DF004 4143)	1.000	771	77%
	Dotatie voor ter beschikking stellen van uitrustingsgoederen (ART. DB0 DF006 4143)	3.425	2.738	80%
	Dotatie voor dienstencentra (ART. DB0 DF007 4143)	600	14	2%
	Dotatie voor bedrijfsgroeperingen en kamers van koophandel (ART. DB0 DF008 4143)	1.850	1.067	58%
	Dotatie voor KMO-Portefeuille pijler "internationaal ondernemen" (ART. DB0 DF009 4143)	500	267	53%
	Vergoeding CFO	162	162	100%
46.40	Hermessteun in het kader van het EFRO-project 85	108	73	68%
49.3	Inkomensoverdrachten van andere Gewesten	0	0	

VLAAMS AGENTSCHAP VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN				
Begroting en uitvoering begroting 2009			(in duizend euro)	
ONTVANGSTEN				
5	KAPITAALOVERDRACHTEN VAN ANDERE SECTOREN			
6	KAPITAALOVERDRACHTEN BINNEN DE SECTOR OVERHEID			
7	DESINVESTERINGEN			
77.1	Verkopen van vervoermaterieel	0		
77.2	Verkopen van overig materieel	5	0	0%
8	KREDIETAFLOSSINGEN EN VEREFFENINGEN VAN DEELNEMINGEN			
86.1	Kredietaflossingen door bedrijven	825	1.647	200%
87.2	Door de gezinnen	330	327	99%
89.11	Van de institutionele overheid	5	2	40%
89.5	Terugbetalingen door een institutionele groep van een geldvoorschot toegestaan door een andere institutionele groep	300	93	31%
	TOTAAL ONTVANGSTEN	59.055	56.349	95%

De werkingsdotatie ESR 46.10 (ART. DB0 DF003 4141) en de CFO-vergoeding zijn 100% gerealiseerd om evidente begrotingsreden.

De definitieve werkingsdotatie voor 2009 bedroeg 38.864.000 euro. De werkingsdotatie lag daarmee 605.000 euro onder het bedrag waarop Flanders Investment and Trade theoretisch gezien kon rekenen.

Dit bedrag van 605.000 euro is als volgt samengesteld:

- de indexsprong van de ambtenarenlonen en van de werkingskosten van augustus 2008 (overschrijding spilindex) werd slechts voor 90.000 euro van de 511.000 euro toegekend (422.000 euro). Deze loonsverhoging met 2% diende wel aan de personeelsleden te worden uitbetaald maar werd dus slechts gedeeltelijk gecompenseerd door de verhoging van de werkingsdotatie.
- tevens werd de compensatie van de weddedrift ten belope

van 183.000 euro voor 2009 nog uit de werkingsdotatie gehaald, al was dit bedrag eind 2008 nog toegekend na positief advies van de inspectie van financiën.

Deze maatregelen, die dienden om de gevolgen van de financiële en economische crisis te temperen, werden slechts erg laat in 2009 definitief gecommuniceerd waardoor er onvoldoende tijd restte om dit bedrag volledig te compenseren door besparingsmaatregelen.

De ontvangsten uit kredietaflossingen van bedrijven (**ESR 86.10**), gezinnen (**ESR 87.20**) en de overheid (**ESR 89.11**) en uit voorschotten aan andere overheden zoals AWEX (**ESR 89.50**) komen overeen met de uitgaven en vallen (bijna) volledig weg t.o.v. elkaar. Door de aard van deze ontvangsten en door het feit dat ze wegvallen t.o.v. de uitgaven, hebben deze geen effect op het begrotingsresultaat.

Subsidiëdotaties¹

De *dotatie voor de uitbetalingen voor financiële stimuli (basisallocatie (BA) 41.06)* bedroeg na de herzieningen in 2009 5.133.000 euro. De realisaties hiervan bedroegen 4.778.225 euro: 93%.

De dotatie voor de goedkeuringen (vastleggingen) bedroeg in 2009 5.433.000 euro. Daarvan werd 4.716.497 euro goedgekeurd of 87%.

¹ de totale bedragen vermeld bij de subsidiëdotaties in dit onderdeel kunnen licht afwijken van deze vermeld bij de detailbespreking van de subsidies omdat er een andere indeling wordt gebruikt bij de ESR-codering. Bij de detailbespreking wordt immers een functionele indeling gebruikt.

In 2009 bedroeg de dotatie voor de goedkeuringen (vastleggingen) voor *haalbaarheidsstudies (BA 41.04)* 1.400.000 euro, waarvan 1.128.227 euro of 81% werd vastgelegd. Voor de betalingen was 1.000.000 euro voorzien, terwijl 771.031 euro werd uitbetaald of 77%.

In 2009 was voor de *uitrustingsgoederen (BA 41.07)* een dotatie voorzien ten belope van 5.666.000 euro voor de goedkeuringen (vastleggingen) en 3.425.000 euro voor de effectieve uitbetalingen. Daarvan werd respectievelijk 5.614.001 euro goedgekeurd (99%) en 2.738.177 euro (80%) uitbetaald.

Voor de *bedrijfsgroeperingen en de gemengde kamers (artikel SF of BA 41.09)* was een budget van 2.250.000 euro toegekend voor de vastleggingen en 1.850.000 euro voor de betalingen. Daarvan werd respectievelijk 1.533.466 euro (68%) en 1.066.819 euro (58%) gebruikt. Het vastleggingspercentage ligt gevoelig lager dan de voorbije jaren – waar vaak bijna 100% werd gehaald – ten gevolge van de bewarende maatregel die op 13 juli 2009 werd afgekondigd door de Vlaamse Regering en daarna

werd aangepast. Volgens het besluit van de Vlaamse Regering dat deze subsidiematerie regelt, diende er voor 15 september 2009 een tweede oproep voor projecten van bedrijfs-groeperingen en gemengde kamers te worden gelanceerd. Op dat tijdstip was er evenwel geen budgettaire ruimte meer daar het vastleggingsbudget op 66,66% van de oorspronkelijke dotatie van 2.250.000 euro was geblokkeerd en op dat moment reeds 68% was vastgelegd ten gevolge van de goedkeuring van projecten n.a.v. de eerste oproep van 2009. De tweede oproep werd dus niet opgestart.

De realisatiegraad voor de subsidies voor *dienstencentra (BA 41.08)* lag zowel voor de goedkeuringen (7.049 euro gebruikt van 600.000 euro) als bij de uitbetalingen (14.416 euro van 600.000 euro) erg laag.

Vanaf 2009 beheert Flanders Investment and Trade een nieuw subsidiesysteem, m.n. de KMO-Portefeuille, pijler Advies voor Internationaal Ondernemen. Zowel

voor de vastleggingen als voor de uitbetalingen was een dotatie van 500.000 euro voorzien. Daarvan is 500.000 euro vastgelegd en 266.766 euro (53%) uitbetaald.

In 2009 bedragen de totale kredieten voor de dotaties voor de bedrijven, bedrijfsgroeperingen en gemengde kamers van koophandel 12.508.000 euro. Hiervan is in totaal 9.635.464 euro of 77% betaald aan begunstigde ondernemingen, bedrijfsgroeperingen en gemengde kamers van koophandel. Ter vergelijking, in 2008 was dit 11.931.000 euro, waarvan 8.196.353 euro of 69% uitbetaald was.

Voor de goedkeuringen (vastleggingen) was er een opmerkelijke stijging waar te nemen tegenover 2008. In 2009 werd 13,5 mio euro van de 15,8 mio euro vastgelegd of dus 85%. In 2008 was dat slechts 78% of 11,7 mio euro van 15,1 mio euro. Dit is een stijging met 1,8 mio euro of 7%. Dit zal zich in 2010 vertalen in een toename van de reële uitbetalingen, indien er voldoende uitbetalingsbudget is.

De gevolgen van de financiële en economische crisis hebben ervoor gezorgd dat de bedrijven waarschijnlijk gemakkelijker de weg naar de subsidie-instrumenten van Flanders Investment and Trade vonden. Tevens werd een bijkomende inspanning geleverd m.b.t. de subsidies voor Vlaamse uitrustingsgoederen.

VLAAMS AGENTSCHAP VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN				
Begroting en uitvoering begroting 2009		(in duizend euro)		
UITGAVEN				
ESR CODE 2009		Realisatie in % van de totale budgetten		
	OMSCHRIJVING	Begroting 2009	Uitvoering 2009	
0	NIET-VERDEELDE UITGAVEN			
03.22	Over te dragen overschot van het boekjaar	2.784	2.384	86%
1	LOPENDE UITGAVEN VOOR GOEDEREN EN DIENSTEN (CONSUMPTIEBESTEDINGEN)			
11.11	Bezoldigingen volgens salarisschalen	14.180	14.567	103%
11.12	Overige bezoldigingselementen	4.244	4.421	104%
11.2	Sociale verzekeringspremies ten laste van de werkgevers, afgedragen aan instellingen of fondsen	4.878	5.233	107%
11.31	Directe toelagen	398	530	133%
11.4	Lonen in natura	398	385	97%
12	Aankopen van niet-duurzame goederen en diensten			
12.11	Algemene werkingskosten	5.029	5.252	104%
12.12	Huurgelden van gebouwen	3.559	3.401	96%
12.3	Specifieke aankopen bij andere sectoren dan de overheid	8.847	7.650	86%
12.5	Indirecte belastingen betaald aan subsectoren van de overheid	151	94	62%
2	RENTES EN HUURGELDEN VAN GRONDEN			
21.1	Rentes op overheidsschuld in nationale valuta	95	189	199%
3	INKOMENSOVERDRACHTEN AAN ANDERE SECTOREN			
	Dotatie voor financiële stimuli (ART. DB0 DF005 4143)	5.133	4.778	93%
	Dotatie voor haalbaarheidsstudies (ART. DB0 DF004 4143)	1.000	771	77%
	Dotatie voor ter beschikking stellen van uitrustingsgoederen (ART. DB0 DF006 4143)	3.425	2.738	80%
	Sponsoring promotie-initiatieven (uit werkingsdotatie ART. ...)	25	20	80%
	Dotatie voor dienstencentra (ART. DB0 DF007 4143)	600	14	2%
	Dotatie voor bedrijfsgroeperingen en kamers van koophandel (ART. DB0 DF008 4143)	1.850	1.067	58%
	Dotatie voor KMO-Portefeuille pijler "internationaal ondernemen" (ART. DB0 DF009 4143)	500	267	53%
4	INKOMENSOVERDRACHTEN BINNEN DE SECTOR OVERHEID			
41.1	Aan de institutionele overheid	15	0	0%
6	KAPITAALOVERDRACHTEN BINNEN DE SECTOR OVERHEID			

Uitgaven

Over het algemeen lagen de reële uitgaven voor de loongerelateerde ESR-codes of de **ESR-codes 11** hoger dan begroot.

Vanuit het gegeven dat de besparingsmaatregelen – die door de Vlaamse Regering werden genomen om de gevolgen van de financiële en economische crisis te temperen – vooral loongebonden waren, is dit logisch.

- De indexsprong van de ambtenarenlonen en van de werkingskosten van augustus 2008 (overschrijding spilindex) werd slechts voor 90.000 euro van de 511.000 euro aan Flanders Investment and Trade toegekend (422.000 euro). Deze loonsverhoging met 2% diende wel aan de personeelsleden te worden uitbetaald, maar werd dus slechts heel gedeeltelijk gecompenseerd door de verhoging van de werkingsdotatie.
- Tevens werd de compensatie van de weddedrift ten belope van 183.000 euro voor 2009 nog uit de werkingsdotatie gehaald, al was dit bedrag eind 2008 nog toegekend na positief advies van de inspectie van financiën.

VLAAMS AGENTSCHAP VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN				
Begroting en uitvoering begroting 2009		(in duizend euro)		
UITGAVEN				
7	INVESTERINGEN			
74.1	Aankopen van vervoermaterieel		32	
74.22.0	Vervaardigd door andere sectoren dan de overheid	439	442	101%
74.4	Verwervingen van patenten, octrooien en andere onlichamelijke zaken	60	45	75%
8	KREDIETVERLENINGEN EN DEELNEMINGEN			
81.12	Kredietverleningen aan privé-ondernemingen	810	1.647	203%
83	Kredietverleningen aan de gezinnen	330	327	99%
85.1	Binnen eenzelfde institutionele groep	5	2	40%
85.5	Aan een andere institutionele groep	300	93	31%
	TOTAAL UITGAVEN	59.055	56.349	95%

De maatregelen werden tevens slechts erg laat in 2009 definitief gecommuniceerd waardoor er onvoldoende tijd restte om dit bedrag volledig te compenseren door besparingsmaatregelen. Toch ondernamen we nog tal van kostenverlagende acties wat resulteerde in een lagere benutting van de **ESR-codes 12** (werkingsmiddelen), 16.397.000 eur i.p.v. 17.586.000 eur.

Het internationale netwerk van Flanders Investment and Trade brengt heel wat internationale banktransacties mee (189 Keur) waaraan kosten verbonden zijn.

Deze zijn niet altijd even gemakkelijk te begroten, 95.000 eur (**ESR 21.10**).

De uitgaven voor investeringen (**ESR-code 74**) lagen 20.000 eur hoger dan het voorziene bedrag van 499.000 eur. Enerzijds werd wat minder geïnvesteerd in software(licenties), anderzijds wat meer in hardware dan begroot (m.n. door de verdere uitbouw van het internationaal VPN-netwerk).

Vooruitzichten voor 2010

Voor 2010 is n.a.v. de begrotingscontrole 2010 een verdere beperking van de werkingsdotatie (van 38.864.000 euro naar 37.375.000 euro) en van de dotaties voor subsidies aan de bedrijven voorzien.

Voor deze laatste dotaties bedragen de vastleggingskredieten 14.502.000 euro (tegenover 15.849.000 euro in 2009). De ordonnanceringskredieten zijn verlaagd tot 11.361.000 euro (van 12.508.000 euro in 2009).

VLAAMS AGENTSCHAP VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN		
RESULTATENREKENING		
	CODES	2009
Operationele opbrengsten	70/74	51,452,070
Operationele kosten (-)	60/64	-51714408
Operationeel Resultaat		-262338
Financiële opbrengsten	75	73880
Financiële kosten (-)	65	-236979
Financieel Resultaat		-163099
Uitzonderlijke opbrengsten	76	18599
Uitzonderlijke kosten (-)	66	-35119
Uitzonderlijk resultaat		-16520
NETTO RESULTAAT VAN HET JAAR (voor belastingen)		-441957
NETTO RESULTAAT VAN HET JAAR (na belastingen) (verlies (-))		-441957
TE BESTEMMEN NETTO RESULTAAT VAN HET BOEKJAAR (verlies (-))		-441957

Samenvatting van de belangrijkste waarderingsregels en toelichting bij de balans en resultatenrekening

Het balanstotaal per einde boekjaar bedraagt 11.635.238 euro. De actiefzijde wordt gevormd door 1.235.373 euro vaste activa en 10.399.865 euro vlottende activa. Aan de passiefzijde bedraagt het eigen vermogen 686.313 euro en het vreemd vermogen 10.948.925 euro. Het overgedragen netto-resultaat van 2009 bedraagt -367.526 euro (verlies).

Immateriële vaste activa

Software wordt geactiveerd vanaf 500 euro per eenheid. De afschrijvingen (pro rata temporis) gebeuren over een periode van 3 jaar.

De immateriële vaste activa zijn gedaald in 2009 van 108.132 euro (in 2008) naar 104.332 euro (in 2009), omwille van de geboekte afschrijvingen en een daling van de aankoop van software.

In 2009 werd vooral geïnvesteerd in software m.b.t. het nieuw subsidiebesluit financiële stimuli en de uitbreiding van de HR-applicatie EASI.

Materiële vaste activa

Materiële vaste activa worden geactiveerd vanaf 500 euro per eenheid. Volgende lineaire afschrijvingspercentages (pro rata temporis) worden toegepast :

Rollend materieel	20%
Informatica & telematica materieel	33%
Kantoormeubilair	10%
Kantoormachines	10%
Kantoormaterieel	20%
Keukenmaterieel	20%
Materieel acties	20%
Inrichting der lokalen	5%

De materiële vaste activa zijn in 2009 gestegen met 126.169 euro tegenover 2008. De grootste aankopen van 2009 betreffen de vernieuwing van de hardware (87 laptops en 27 desktops) van de hoofdzetel en de provinciale kantoren, de aankoop van een dienstwagen en de verdere investering in het VPN-netwerk.

Financiële vaste activa

De activa betreffen de betaalde huurwaarborgen van voornamelijk de buitenlandse kantoren en worden gewaardeerd aan aankoopkoers.

Per einde boekjaar worden deze activa omgerekend aan slotkoers.

De financiële vaste activa bedragen per einde boekjaar 2009, 66.425 euro tegenover 51.968 euro in 2008.

Vorderingen op meer dan één jaar

De vorderingen op meer dan één jaar omvatten renteloze leningen aan personeelsleden van de buitenlandse kantoren (Vlaams economische vertegenwoordigers en Technologie-attachés) voornamelijk voor huurwaarborgen privé-woning die binnen een afgesproken termijn worden gerecupereerd via de postvergoeding.

De vorderingen op meer dan één jaar zijn gedaald van 8.445 euro (in 2008) naar 4.435 euro (in 2009). Er werden immers minder nieuwe renteloze leningen toegekend in 2009 dan in 2008.

Voorraden

De strategische stocks omvatten de voorraden relatiegeschenken en promotiemateriaal per einde boekjaar. De voorraad relatiegeschenken en promotiemateriaal wordt per einde boekjaar 2009, 25.885 euro hoger geschat dan eind 2008.

Vorderingen op ten hoogste één jaar

De vorderingen op ten hoogste één jaar zijn per einde boekjaar 2009 licht gestegen met 134.810 euro tegenover 2008, voornamelijk doordat het saldo van de van de Vlaamse Overheid te ontvangen dotaties hoger ligt.

Per einde boekjaar bedragen de van de Vlaamse Overheid te ontvangen subsidiedotaties 3.788.024,45 euro en de werkingsdotatie 754.000 euro. Deze te ontvangen dotaties werden erkend door de Vlaamse Overheid en zullen mogelijks in de loop van 2010 doorgestort worden.

Indien er onzekerheid of twijfel bestaat betreffende de inbaarheid worden vorderingen dubieus geboekt. Hierdoor wordt het risico van niet-betaling uitgedrukt. Dubieuze debiteuren zijn vorderingen waarvan de terugbetaling op de vervaldag of termijn twijfelachtig is.

Liquide middelen/financiële schulden op ten hoogste één jaar

De liquide middelen betreffen de positieve bank- en kassaldi per einde boekjaar, de financiële schulden op ten hoogste één jaar en de negatieve bank- en kassaldi per

einde boekjaar. De liquide middelen van de buitenlandse kantoren worden per einde boekjaar gewaardeerd aan slotkoers (Nationale Bank van België).

Overlopende rekeningen actief/passief

De kosten/opbrengsten worden erkend in de periode waarop ze betrekking hebben.

De facturen (m.b.t. 2009) van het buitenlands netwerk die in het buitenland worden betaald en op kasbasis worden geboekt (in 2010), werden op basis van een steekproef van 11 buitenlandse kantoren toegewezen aan 2009, waardoor het getrouw beeld van de jaarrekening wordt gegarandeerd. Deze werkwijze werd besproken met en goedgekeurd door het Rekenhof en de bedrijfsrevisor.

De positieve vergoeding voor goed financieel beheer voor de gelden belegd bij het Centraal Financieringsorgaan 2007 (55.785,3 euro) en 2008 (106.758,48 euro) werden door de Vlaamse Overheid bevestigd in 2009. Deze vergoedingen werden geboekt in 2009.

Voorzieningen

De voorziening voor pensioenen heeft deels betrekking op het aanvullend pensioen voor personeelsleden uitdovend contractueel, en deels op de gepensioneerde personeelsleden (indexaanpassing).

De voorziening voor overige risico's en kosten omvat een provisie ongebruikte waardebons Leeuw van de Export, een provisie voor sluiting van enkele buitenlandse kantoren, een provisie voor nog te ontvangen onkostenafrekeningen Flanders Investment & Trade-AWEX buitenlandse kantoren en een provisie juridische geschillen.

De voorziening voor pensioenen is per einde boekjaar 2009 gestegen met 158.103 euro tegenover 2008. Op basis van een nieuwe actuariële studie gebaseerd op de toestand 31/12/2009 werd de provisie aangepast. De voorziening voor risico's en kosten daalde met 324.787 euro en de globale te voorziene waardeverminderingen op handelsvorderingen daalden met 220 euro t.o.v. 2008.

Operationeel resultaat

De lopende opbrengsten zijn ten opzichte van 2008 gedaald omwille van het schrappen van een aantal acties, waardoor de inkomsten uit de bijdragen van de deelnemers daalden.

De overheidsfinanciering is toegenomen met 3.143.361 euro voornamelijk door de stijging van de werkingsdotatie van 37.159.750 euro in 2008 naar 38.864.000 euro in 2009.

De andere operationele opbrengsten zijn gestegen door de ontvangen vergoedingen m.b.t. 2007 en 2008 voor goed financieel beheer voor de gelden belegd bij het Centraal Financieringsorgaan en de ontvangen subsidie van 137.203,23 euro n.a.v. het EFRO-project.

De personeelskosten zijn gestegen door de volledige doorrekening van de loonindexatie 2008 in 2009 en de weddedrift.

De realisaties van de subsidies zijn gestegen met 1.439.112 euro en de bedrijfsbelastingen met 12.812 euro (cfr. inkomensoverdrachten 640).

Financieel resultaat

Het financieel resultaat is gedaald van -86.968 euro in 2008 naar -163.099 euro in 2009, voornamelijk door de evolutie van de wisselkoersen.

Uitzonderlijk resultaat

De uitzonderlijke opbrengsten zijn gestegen, voornamelijk door afsluiting (in het voordeel van Flanders Investment & Trade) van een aantal juridische dossiers.

De uitzonderlijke kosten zijn gestegen, voornamelijk door de hogere afschrijvingen wegens verhuis van een aantal buitenlandse kantoren en de afsluiting van een aantal juridische dossiers in ons nadeel.

Te bestemmen verliessaldo

In 2009 werd een netto-resultaat geboekt van - 441.957 euro (verlies). De overgedragen winst van 2008 bedraagt 74.431 euro. Samen resulteert dit in een overgedragen verlies van -367.526 euro.

Verslag van de Commissaris

Op 12 maart 2010 heeft de bedrijfsrevisor, de heer Philip Callens, de jaarrekening 2009 zonder voorbehoud goedgekeurd.

Verklarende woorden- en afkortingenlijst

AO	Agentschap Ondernemen binnen het beleidsdomein Economie, Wetenschap en Innovatie (EWI) Ontstaan uit de fusie van het Vlaams Agentschap Ondernemen en het agentschap Economie.	DRP	Disaster Recovery Plan Het Disaster Recovery Plan beschrijft het proces, de afspraken en de procedures die nodig zijn om de technologische infrastructuur die kritiek is voor de organisatie te herstellen na een natuurlijke of door de mens veroorzaakte ramp. Disaster Recovery maakt deel uit van het ruimere proces BCM (bedrijfscontinuïteitsmanagement).
BCM	Bedrijfscontinuïteitsmanagement Dit kadert in het generieke ICT-veiligheidsbeleid van de Vlaamse overheid. De hoofddoelstelling van het proces BCM wordt in deze veiligheidsbeleidslijn als volgt omschreven: 'het reageren op onderbrekingen van activiteiten en het beschermen van kritieke bedrijfstoepassingen tegen falende informatiesystemen of rampen, en het garanderen van een tijdige hervatting ervan'.	FLANDERS INVESTMENT & TRADE	Flanders Investment & Trade ~ Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen (VLAIO)
BI	Business Intelligence staat voor het verzamelen van informatie binnen de eigen handelsactiviteit. Het kan omschreven worden als het proces om gegevens om te zetten in informatie, die vervolgens leidt tot kennis. Business Intelligence heeft als doel een competitief voordeel te creëren en wordt als een waardevolle kerncompetentie beschouwd.	Focusstrategie	De focusstrategie van Flanders Investment & Trade is gebaseerd op een analyse van het potentieel van de buitenlandse markten gekoppeld aan de interesse en de mogelijkheden van het bedrijfsleven in Vlaanderen. Als insteek voor het opmaken van de focusstrategie levert het departement Internationaal Vlaanderen een macro-economische analyse aan. FLANDERS INVESTMENT & TRADE selecteert de doelsectoren per regio (per land) en formuleert telkens gekwantificeerde doelstellingen. Daarop aansluitend wordt beslist over de samenstelling van het actieprogramma in functie van de gekozen doelsectoren. In een volgende fase wordt het ontwerp van actieprogramma voorgesteld aan het middenveld om zo de afstemming met de interesse en mogelijkheden van het bedrijfsleven te garanderen.
Bi-post	Post in het buitenland netwerk waarbij de vertegenwoordiger van 1 gewest als contactpersoon optreedt voor bedrijven uit nog 1 bijkomend gewest (in de plaats van hetzij AWEX, hetzij Brussels Export)	HS	Handelssecretaris
BRIC	Brazilië, Rusland, India, China Over deze landen wordt beweerd dat hun economisch potentieel van die aard is dat zij tegen 2050 de 4 meest dominante economieën ter wereld zullen zijn.	IAVA	Interne Audit van de Vlaamse Administratie
BVR	Besluit van de Vlaamse Regering		

ICT	Informatie – en Communicatie – Technologie	RFP	Request For Proposal, offerteaanvraag (in dit concrete geval bij FLANDERS INVESTMENT & TRADE gekoppeld aan de opmaak van het lastenboek voor de uitbouw van het wereldwijde VPN)
KPI	Kritische Performantie Indicatoren zijn financiële en niet-financiële meetcijfers die worden gebruikt om doelstellingen te kwantificeren zodat de strategische performantie van een organisatie kan worden beschreven en opgevolgd. Dit maakt het mogelijk de eventueel vereiste acties te formuleren.	SOD	Strategische Organisatie Doelstelling
MOVI	Vrijwillig samenwerkingsverband van ambtenaren van de Vlaamse overheid als netwerk voor management in de Vlaamse overheid	SR1-2007	Eerste halfjaarlijks rapport, i.e. semestrieel rapport over de resultaten van de eerste zes maanden van 2007
PEBE/DVO/2006/5	Omzendbrief 'Het vermijden van draaideurconstructies en het beschermen van kwetsbare functies in de Vlaamse administratie'. Een zogenaamde 'draaideurconstructie' bestaat uit een situatie waarbij een voormalig ambtenaar na zijn vertrek uit de administratie wordt ingehuurd (ev. via een studie- of adviesbureau of een aannemer van werken, ...) door de entiteit waar hij laatst tewerkgesteld was om werkzaamheden te verrichten. De bedoelde 'kwetsbare functies' zijn functies die zeer expliciet tegen integriteitsschendingen moeten worden beschermd omdat ze rechtstreeks de burger voordelen toekennen of kunnen ontnemen.	SZA	Sterkte-zwakteanalyse: audit uitgevoerd door de interne audit van de Vlaamse administratie (IAVA)
PEBE/DVO/2006/6	Omzendbrief 'Deontologische code voor de personeelsleden van de Vlaamse administratie'	Tri-post	Post in het buitenland netwerk waarbij de vertegenwoordiger van 1 gewest als contactpersoon optreedt voor bedrijven uit de 2 andere Belgische gewesten (in de plaats van AWEX en van Brussels Export)
PR	Public Relations is de managementfunctie die instaat voor het wederzijds begrip tussen een organisatie en haar publieksgroepen.	VLAIO	Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen ~ Flanders Investment & Trade (FLANDERS INVESTMENT & TRADE)
		VLEV	Vlaams Economisch Vertegenwoordiger
		VPN	Een VPN (Virtual Private Network) is een eigen, afgesloten datanetwerk dat door één of meerdere bedrijven wordt gebruikt, dat onderliggend gebruikmaakt van een publiek netwerk als het Internet.
		VTE	VolTijds Equivalenten (~ FTE: Full Time Equivalents). Een VTE van 1.0 betekent dat de tewerkgestelde persoon equivalent is aan 1 voltijdse werknemer.

Contactinfo

Hoofdzetel

Flanders Investment & Trade
Gaucheretstraat 90
1030 Brussel, België
T 02 504 87 11
F 02 504 88 99
info@fitagency.be
www.flandersinvestmentandtrade.be

Provinciale kantoren

Antwerpen

Lange Lozanastraat 223, bus 3
2018 Antwerpen, België
T 03 260 87 22
F 03 260 87 27
antwerpen@fitagency.be

Limburg

Research Campus
Kempische Steenweg 305, bus 201
3500 Hasselt, België
T 011 29 20 80 - F 011 29 20 89
limburg@fitagency.be

Oost-Vlaanderen

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

Vlaams-Brabant

Nieuw adres:

VAC LEUVEN-FIT
Diestsepoort 6 - bus 21
3000 Leuven, België.
T: 016 66 56 00
F: 02 504 88 95
vlaamsbrabant@fitagency.be

West-Vlaanderen

Jan Breydellaan 107, bus 1
8200 Brugge, België
T 050 32 50 80
F 050 32 50 89
westvlaanderen@fitagency.be

Colofon

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

Verantwoordelijke uitgever

Koen Allaert,
gedelegeerd bestuurder
Flanders Investment & Trade



Flanders Investment & Trade
Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen

Gaucheretstraat 90 | BE - 1030 Brussels - Belgium
T +32 2 504 87 11 | F +32 2 504 88 99
info@fitagency.be | www.flandersinvestmentandtrade.be

