

Parcours

Op weg in 2008

Jaarverslag van
Flanders Investment & Trade



Flanders Investment & Trade
Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen

Onze mensen in Europa

Via de nummertjes ziet u op de kaarten waar onze vertegenwoordigers op post zijn in Europa.



Onze mensen in Azië en Oceanië

Via de nummertjes ziet u op de kaarten waar onze vertegenwoordigers op post zijn in Azië (pagina's 22 en 30) en Oceanië (pagina 18)





Kaarten

Inhoud

Europa	flap
	8
	8
	8
	8
	9
Noord-Amerika	10
	12
Zuid-Amerika	14
	15
	16
Oceanië	18
Centraal-Azië	22
	23
	23
	28
Zuid-Oost-Azië	30
	31
	32
	32
Noord-Afrika	35
	38
Zuidelijk Afrika	40
	42
Beringstraat	44
	46
	46

Flanders Investment & Trade stelt zich voor

- Onze Missie & Visie
- Onze vier strategische doelstellingen
- Onze waarden
- Ons aanbod

Sleutelmomenten in 2008

Raad van Bestuur 2008 in cijfers en trends

Acties in 2008

- Vlaamse bedrijven bijstaan in hun internationalisering
- Investeringsprojecten uit het buitenland naar Vlaanderen halen

De Leeuw van de Export Grensverleggend actief In Vlaanderen

In het buitenland

Financiële jaarcijfers 2008

Contact Colofon

Beste lezer,

2008 was het jaar waarin de wereldwijde financiële en economische crisis in volle omvang duidelijk werd, ook in Vlaanderen. Voor vele van onze klantenbedrijven, zowel de traditionele als de hoogtechnologische, betekende dit het begin van een moeilijke periode. Dit illustreren de jaarcijfers over de buitenlandse investeringen en de Vlaamse exportcijfers, die u in dit jaarverslag vindt.

In vergelijking met de vorige jaren – het uitzonderlijke jaar 2006 niet meegerekend – kan Vlaanderen behoorlijke cijfers voorleggen wat buitenlandse investeringen betreft: 157 projecten goed voor 2,11 miljard euro. Toch hebben we onze vijfde plaats in de Europese rangschikking dit jaar moeten prijsgeven. De buitenlandse investeringen in Vlaanderen creëren bovendien te weinig jobs.

Vlaanderen overschreed in 2008 de kaap van de 200 miljard euro aan goederenuitvoer. Ondanks het laatste, zware kwartaal van 2008 kende onze regio een exportgroei van 5,5%. Maar de crisis is nog niet voorbij...

De weg uit deze preciaire situatie ligt buiten onze landsgrenzen. Volgens een recente studie van de Vlerick-school en Flanders DC maakt internationalisering Vlaamse bedrijven weerbaarder tegen een crisis. Omdat exportkmo's op buitenlandse markten actief zijn, spreiden ze hun risico's en blijken ze minder onder druk te staan.

Wij vergrootten in 2008 onze inspanningen om die weerbaarheid kracht bij te zetten door de drempels naar buitenlandse markten verder te verlagen. Zo erkenden we – verder bouwend op het succes – nog meer dienstencentra in het buitenland: in de Verenigde Arabische Emiraten, in Rusland, Brazilië en India. Voor vele Vlaamse bedrijven scheppen deze centra mogelijkheden om snel en makkelijk een eerste aanwezigheid in een groeimarkt op te bouwen.

Brede dienstverlening naar technologiebedrijven

Bij de uitbreiding van de erkende dienstencentra zullen ook de Vlaamse hoogtechnologische bedrijven zeker

gebaat zijn. Immers, de wereld is hun werkterrein. Voor hen is het uitermate belangrijk dat zij directe contacten kunnen leggen met potentiële buitenlandse partners en investeerders. Ze kunnen daartoe gebruik maken van de expertise van onze technologieattachés. In 2008 versterkten we dit team dat vanuit vijf strategische locaties wereldwijd een belangrijke brugfunctie vervult tussen Vlaamse en buitenlandse technologiebedrijven en kenniscentra. Naast New York, Tokio en New Delhi beschikken nu ook onze kantoren in Los Angeles en Peking over een expert in technologie én in internationaal zakendoen. Ze faciliteren technologie-uitwisseling en joint-ventures, en leveren bijkomende inspanningen om de wereld te overtuigen van de kennis en de innovatieve kracht die in onze regio heerst.

Ook de aanwerving van de Deputies vergrootte in 2008 de slagkracht van ons buitenlands netwerk. In onze drukst bezette kantoren staan ze de Vlaamse Economische Vertegenwoordigers bij. Onder meer met het



Koen Allaert, gedelegeerd bestuurder Flanders Investment & Trade

uitbouwen van een netwerk en met het promoten van Vlaanderen. Om nog meer kansen te creëren voor Vlaamse bedrijven op het internationale toneel en om nog meer buitenlandse ondernemingen en organisaties te helpen de weg naar Vlaanderen te vinden.

Sectorfocus verhoogt efficiëntie

2008 was ook het jaar waarin we onze samenwerkingsverbanden in Vlaanderen verder uitbreidden. De sectorkennis van de beroepsfederaties is complementair met de onze over internationaal ondernemen. Daarom voegden wij in 2008 essenscia, VLAM en Fedustria toe aan ons lijstje van strategische partners. Via de overeenkomsten die we met hen sloten, benutten en delen we elkaars kennis en netwerk. De ontstane synergie komt tot uiting in een bredere en diepere dienstverlening.

De nieuw aangeworven productmanagers op onze hoofdzetel vervullen de centrale rol van contactpersoon met de verschillende sec-

tororganisaties. Ze staan in voor het in kaart brengen van de Vlaamse sleutelsectoren en van de ontwikkelingen die er zich voordoen. Hun kennis delen ze met ons binnen- en buitenlands netwerk. Dit laat ons toe nog efficiënter werk te maken van de promotie van Vlaanderen in het buitenland en de internationalisering van de Vlaamse ondernemingen.

Uitdagingen in het vooruitzicht

Ook 2009 wordt voor veel bedrijven in Vlaanderen ongetwijfeld een uitdagend jaar. Onze medewerkers in de provinciale kantoren, in onze hoofdzetel in Brussel en in onze 90 kantoren wereldwijd staan voor hen klaar. Zij houden de vinger aan de pols van het economische landschap, zowel in Vlaanderen als wereldwijd.

Ze wenden hun expertise aan om het aanspreekpunt bij uitstek te zijn over alle aspecten van internationaal ondernemen. En ze streven ernaar om een hechte partner te zijn in de realisatie van hun ambities.

Ik wens u veel leesplezier met dit jaarverslag, u aangeboden door alle medewerkers van Flanders Investment & Trade. U zal zien dat we ook dit jaar onze grenzen hebben verlegd.

Koen Allaert
Gedelegeerd bestuurder

Flanders Investment & Trade stelt zich voor

Onze 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 in handen 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 verreichende infrastructuur, zijn innovatieve bedrijvigheid en een pak 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 aan. Bedrijven kunnen een beroep doen op onze netwerken van contacten in binnen- en buitenland. En we verstrekken informatie over uiteenlopende financiële incentives en geven financiële steun aan kmo's.

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.

Onze vier strategische doelstellingen

We formuleerden vier strategische doelstellingen als pijlers van onze missie:

- 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

Onze organisatie functioneert optimaal dankzij een bewuste beleving van deze kernwaarden.

SABIC bouwt nieuwe compoundingfabriek in Vlaanderen



Jan Pallandt,
Senior Project Manager,
SABIC Europe

De Saoedische petrochemische reus SABIC zocht in 2007 een geschikte locatie in Europa om zijn nieuwste en modernste compoundingfabriek te vestigen. De keuze viel op Vlaanderen. In 2008 begon SABIC in Genk-Zuid met de bouw van de grootste compoundingfabriek in zijn soort in Europa. Tijdens het compoundingproces verwerkt men polypropreen met rubber, vulstoffen en allerlei andere ingrediënten tot het de eigenschappen heeft die de klant wil. De fabriek, met een oppervlakte van 70.000 m², zal compoundingproducten voor de automobiellindustrie produceren. SABIC is de Europese marktleider op het vlak van compoundingproducten voor bumpers. Het bedrijf produceert ook compoundingproducten voor dashboards, deurpanelen en zijsteunen. De nieuwe site moet een wereldwijde benchmark worden voor de Saoedische groep. De productie gaat begin 2010 van start en zal werk bieden aan zo'n 75 mensen. Flanders Investment & Trade maakte het bedrijf mee wegwijs in Vlaanderen.

Waardevolle hulp versnelt investeringsproject

"Er zijn meerdere factoren die de investeringsbeslissing in het voordeel van Vlaanderen hebben doen kantelen. Zo is er in de regio Genk goed opgeleid personeel beschikbaar. Het verkrijgen van het industrieterrein verliep vlot en de prijs die we ervoor betaalden was gunstig. Ook op logistiek vlak zijn de randvoorwaarden vervuld. Vanzelfsprekend zijn we ook tevreden met de ruime investeringssteun die we ontvingen. Via een bevriende onderneming in Vlaanderen legden we de eerste contacten met Flanders Investment & Trade. We waren onmiddellijk enthousiast over de begeleiding en de snelle antwoorden die we kregen. Flanders Investment & Trade speelde een belangrijke rol bij het rond de tafel brengen van partijen zoals VLAO, de stad Genk, het Vlaams Instituut voor Logistiek, en verschillende nutsmaatschappijen. Deze waardevolle hulp versnelde het investeringsproject." ●

Investeringsplannen

2 Netwerken

Wij zijn voor buitenlandse investeerders de ultieme as om een netwerk rond te bouwen. Wil een onderneming een deel van het productie- of dienstenproces 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.

3 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. Daarnaast kunnen buitenlandse bedrijven bij ons terecht voor uitleg over financiële voordelen, incentives en steunmaatregelen van de Vlaamse regering en de regionale overheden.

Flanders Investment & Trade

Onze 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 in handen 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 verreichende infrastructuur, zijn innovatieve bedrijvigheid en een pak 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 aan. Bedrijven kunnen een beroep doen op onze netwerken van contacten in binnen- en buitenland. En we verstrekken informatie over uiteenlopende financiële incentives en geven financiële steun aan kmo's.

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.

Subsidies cruciaal voor kmo's



Tom Leys,
zaakvoerder van Latalco,
samen met Linda Buzzi,
Adviseur Internationaal
Ondernemen

De interesse van Vlaamse kmo's voor financiële steun bij hun internationaliseringsprojecten blijft groot. "Er is veel vraag naar subsidies," zegt Adviseur Internationaal Ondernemen in het provinciaal kantoor Oost-Vlaanderen, Linda Buzzi-Rimbaut. "De kleine en middelgrote ondernemingen kunnen extra steun voor buitenlandse beursdeelnames en voor zakenreizen best gebruiken. Duiklampenproducent Latalco is een perfect voorbeeld van een bedrijf dat hiermee gebaat is. Beursdeelnames zijn voor hen cruciaal om buitenlandse partners aan te trekken."

Financiële steun verlaagt drempels voor Latalco

Het Oost-Vlaamse Latalco ontwikkelt en produceert onder meer duiklampen onder de merknaam Green Force. Met vijftien medewerkers realiseert het bedrijf een jaarlijkse omzet van 4,5 miljoen euro. Latalco verdeelt zijn lampen in een veertigtal landen wereldwijd, van Spanje tot

Zuid-Korea. Het eerste contact met Flanders Investment & Trade vond plaats in 2002. Toen trok Latalco naar de duikbeurs DEMA in the Verenigde Staten, het mekka voor professionele spelers uit de duikindustrie wereldwijd. Latalco vroeg en kreeg subsidies om op deze beurs aanwezig te zijn.

Tom Leys, zaakvoerder van Latalco "Dit soort subsidies is van onschatbare waarde. Beursdeelnames nemen een grote hap uit het budget van een kmo. Als de helft van de kosten worden terugbetaald, ligt de drempel om deel te nemen een stuk lager. Ook voor georganiseerde en individuele zakenreizen konden we op de financiële steun van Flanders Investment & Trade rekenen." ●

Ons aanbod

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.

Voor buitenlandse bedrijven met investeringsplannen

1 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.

2 Netwerken

Wij zijn voor buitenlandse investeerders de ultieme as om een netwerk rond te bouwen. Wil een onderneming een deel van het productie- of dienstenproces 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.

3 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. Daarnaast kunnen buitenlandse bedrijven bij ons terecht voor uitleg over financiële voordelen, incentives en steunmaatregelen van de Vlaamse regering en de regionale overheden.



Ons aanbod

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.

Voor Vlaamse bedrijven met internationaliseringsprojecten

1 Advies en begeleiding op maat

Vanuit onze 5 provinciale kantoren (1 in elke provinciehoofdplaats) geven onze medewerkers Vlaamse ondernemers advies over marktbenaderingstrategieën en informatie over buitenlandse markten, handelsstatistieken,... We organiseren workshops, seminaries, 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, een audit op het vlak van internationaal ondernemen, brengen we bedrijfsvaardigheden in kaart en formuleren we gerichte adviezen.

2 Netwerken

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

3 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.

Sleutelmomenten in 2008

1

Productmanagers versterken sector kennis

Om het aanbod van Vlaamse producten en diensten nog beter te matchen met de buitenlandse markten, nam Flanders Investment & Trade in 2008 vier speerpuntsectoren:

- ICT & Electro;
- Farma, Biotech, Milieu & Energie;
- Logistiek, Automotive & Machinebouw;
- Bouw, Mode & Wonen.

Zij brengen deze essentiële Vlaamse sectoren in kaart, spotten trends en ontwikkelingen en bezorgen informatie aan onze medewerkers in binnen- en buitenland. Het is de bedoeling om investeringen naar Vlaanderen aan te trekken, én om Vlaamse bedrijven in hun internationaliseringsplannen te ondersteunen.

→ Lees meer op pagina 33.

2

Sluiten van convenanten voor een nog bredere dienstverlening

Een nog bredere dienstverlening voor onze klanten, dat beogen we elk jaar opnieuw. Samenwerking met andere organisaties in het economische middenveld, zoals de federaties van de verschillende sectoren, speelt daarin een cruciale rol. Daarom sloten we in 2008 strategische samenwerkingsakkoorden met het Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing (VLAM), de Belgische federatie van de textiel-, hout en meubelindustrie Fedustria en met de overkoepelende federatie van bedrijven uit de Vlaamse chemie-, kunststof- en life sciences-industrie essenscia Vlaanderen. Informatie-uitwisseling en het benutten van elkaars knowhow staan daarbij centraal, net zoals in de convenanten die FIT in 2007 al sloot met Agoria, Voka en Unizo.

→ Lees meer op pagina 34.

3

Metris wint Leeuw van de Export op ons netwerkevent

Meer dan 750 genodigden ontvingen we begin september op ons netwerkevent in de Sky Hall in Zaventem. Zij waren er onder meer getuige van de blijdschap van Bart Van Coppenolle, die als CEO van Metris de Leeuw van de Export 2008 in ontvangst mocht nemen uit handen van Vlaams minister van Economie en Buitenlandse Handel, Patricia Ceysens. Na de plechtige uitreiking bood ons binnen- en buitenlands netwerk – zowat 100 man sterk – een luisterend oor aan de meer dan 650 vertegenwoordigers van het bedrijfsleven op onze feestelijke netwerkreceptie.

→ Lees meer op pagina 31.

4

Team van technologieattachés compleet

Vlaanderen heeft sterke troeven in hightech. Hoog tijd dus dat we onze hoogtechnologische sleutelsectoren naar voor schuiven op het internationale toneel. Reeds in 2007 nam Flanders Investment & Trade drie technologieattachés in dienst. In 2008 vulden we dit team aan met technologieattachés voor ICT in Los Angeles (VS) en voor Milieu & Energie in Peking (China). Zij vervullen een brugfunctie, zowel in het aantrekken van buitenlandse investeringen, als bij de begeleiding van Vlaamse bedrijven in hun internationalisering en technologie-uitwisseling.

→ Lees meer op pagina 39.

5

Meer dienstencentra erkend wereldwijd

Door de erkenning van dienstencentra in groeimarkten wereldwijd wil Flanders Investment & Trade de drempel verlagen voor Vlaamse ondernemingen om een eerste of tijdelijk kantoor in het buitenland op te richten. Na het succes van eerder erkende dienstencentra in Sjanghai en Peking breidden we het netwerk uit. In 2008 erkenden we dienstencentra in Sao Paulo en Rio de Janeiro (Brazilië), Abu Dhabi en Dubai (Verenigde Arabische Emiraten), Mumbai (India) en Moskou (Rusland). Vlaamse bedrijven kunnen snel en efficiënt een volledig ingerichte kantoorruimte huren in alle BRIC-landen en belangrijke zakenhubs in het Midden-Oosten. Daardoor krijgen Vlaamse bedrijven voet aan de grond in belangrijke groeimarkten.

→ Lees meer op pagina 41.

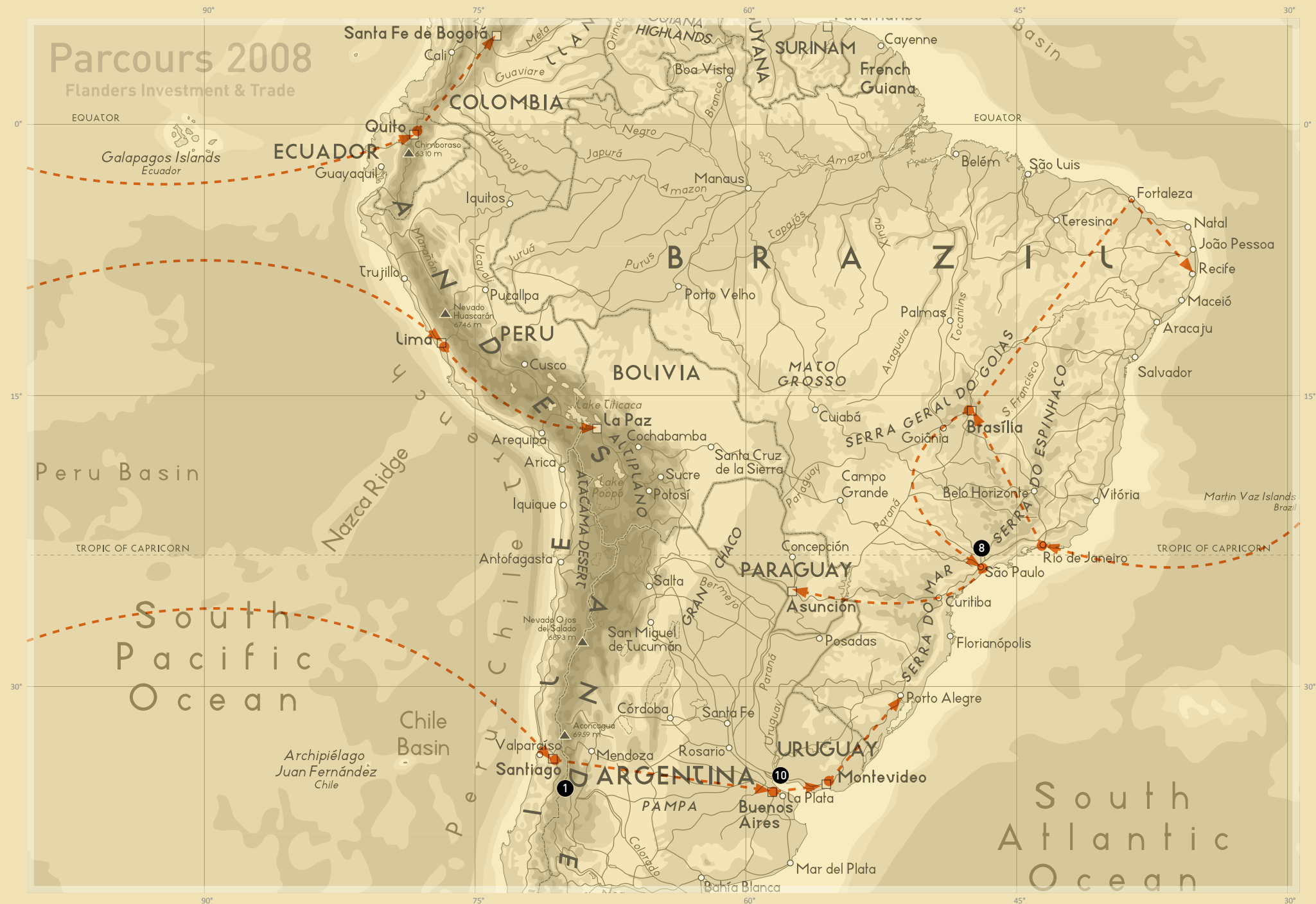
6

Actieve communicatie met onze klanten

2008 was het jaar waarin actieve communicatie met onze klanten via verschillende kanalen centraal stond. In september lanceerden we ons gloednieuwe magazine Wereldwijs, waarin we achtergrond en duiding bij onze dienstverlening brengen door Vlaamse ondernemingen en de medewerkers van Flanders Investment & Trade aan het woord te laten. Het maandelijkse magazine wordt ondersteund door FIT express, een wekelijkse elektronische nieuwsbrief met praktische informatie. In oktober startten we met Handelsroute, een informatieve televisiereeks op Kanaal Z, die ook in 2009 zal verder lopen. Ook hierin komen Vlaamse bedrijven aan het woord.

→ Lees meer op pagina 36.





Raad van Bestuur

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 Kooken Unizo

Luc Luwel Voka – Kamer van Koop-

handel 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.

2008 in cijfers en trends

Ondanks moeilijk laatste kwartaal blijft Vlaamse export toenemen

In 2008 bedroeg de waarde van de Vlaamse goederenuitvoer 201 miljard euro, een toename met 5,5 %. Voor het eerst overschreed de Vlaamse export de kaap van de 200 miljard euro. Opvallend is de stijging in de Europese landen buiten de EU met 13,5%. Buiten de EU doet de Vlaamse export het goed in Centraal- en Zuid-Amerika en Afrika. De afzet in Noord-Amerika en Azië had het, zeker in de tweede jaarhelft, een stuk moeilijker. Het aandeel van Vlaanderen in de totale Belgische uitvoer in 2008 bedroeg maar liefst 80%.

Duidelijke impact crisis vanaf oktober

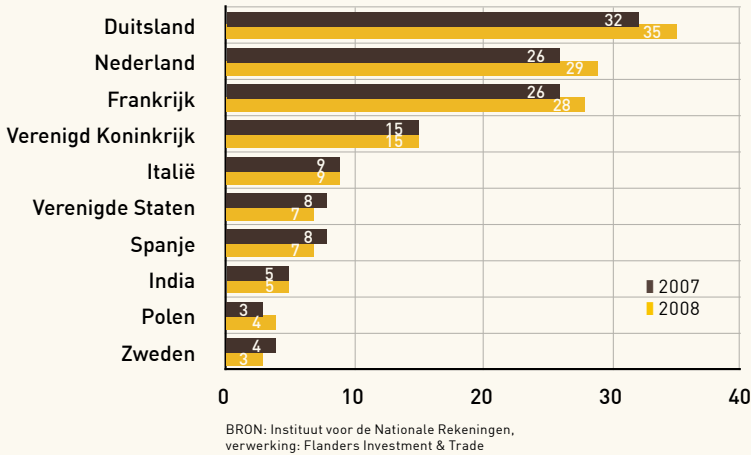
Tijdens de eerste negen maanden van 2008 lag de uitvoerwaarde heel wat hoger dan tijdens dezelfde periode van het jaar daarvoor. De stijging bedroeg respectievelijk 10,3 en 18,5%. Deze groei was in belangrijke mate toe te schrijven aan de – vooral in het tweede en het derde kwartaal – fors toegenomen prijzen van minerale producten en andere grondstoffen.

Vanaf oktober 2008 is de weerslag van de financiële en economische crisis duidelijk: de exportcijfers van alle sectoren vertonen een dalende trend. Alleen de sector van de machinebouw kan zich nog enigszins handhaven. De zwaarste verliezen zijn voor de diamantsector, die er maar liefst met bijna 50% op achteruit gaat. Ook de automobielsector vertoont grote problemen (- 22%).

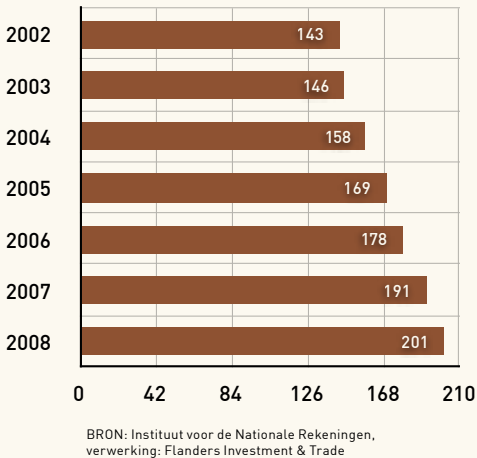
Exporttoename naar bijna alle landen

De uitvoer naar de Europese Unie steeg met ongeveer 6%. De groei naar onze buurlanden groeide bovengemiddeld, behalve naar het Verenigd Koninkrijk (+1,6%). Voor onze belangrijkste afzetmarkt Duitsland (+10,2%) is er zelfs sprake van dubbele groeicijfers. De uitschieters bevinden zich vooral bij de nieuwe EU-lidstaten zoals Tsjechië (+19,1%), Bulgarije (+17,7%) en Roemenië (+17,3%). Polen (+13,5%) wordt een vaste waarde en nestelt zich op de negende plaats als exportbestemming van Vlaanderen. De export naar Ierland (-10,3%) en Spanje (-8,1%) viel gevoelig terug. Wellicht is dit niet

Top 10 Vlaamse exportbestemmingen in miljard euro

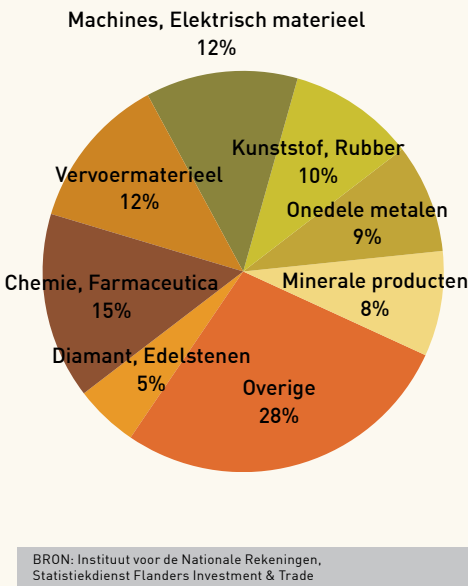


Evolutie Vlaamse uitvoer in miljard euro



toevallig. Deze landen hebben immers heel zwaar te lijden onder de financiële en economische crisis. We noteren geen drastische veranderingen inzake uitvoerbestemmingen van de Vlaamse exporteurs binnen de EU. Nederland wisselde van plaats met Frankrijk en werd zo de tweede markt. Polen rukte de laatste drie jaar fors op. Ook buiten de EU verandert er weinig. De VS blijft

Sectorale verdeling Vlaamse uitvoer in % van het totaal



– ondanks de exportdaling in 2008 – veruit de belangrijkste Vlaamse afzetmarkt. Japan en vooral Israël verliezen wel enkele plaatsen. Rusland springt in het oog: in 2004 was het nog de negende afzetmarkt buiten de EU, in 2008 klom Rusland naar de vierde plaats. De uitvoer naar de BRIC-landen steeg in 2008 met 3,8%. Het aandeel van deze landen in de totale Vlaamse uitvoer bedroeg 5,6%. Door de afkalvende diamantexport had de Vlaamse uitvoer naar India (-8,8%) en China (+3,5%) het heel moeilijk. Rusland ging er sterk op vooruit (+18,1%). Brazilië deed het heel goed: de export erheen nam met iets meer dan 38% toe.

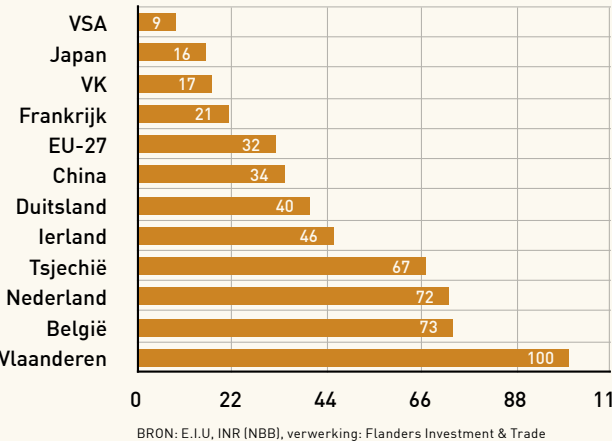
Export weerspiegelt Vlaamse industriële structuur

De samenstelling van de Vlaamse uitvoer is in belangrijke mate een afspiegeling van onze industriële structuur: met de belangrijkste sectoren komen de voornaamste exportproducten overeen. De chemische en farmaceutische nijverheid en het vervoermaterieel waren ook in 2008 de belangrijkste exportsectoren. Chemie ging er nog eens met 12% op vooruit, automo-

tive daarentegen kende een terugval met 3,5%. De uitvoertoeename van minerale producten (+40,2%, vooral olie en brandstoffen) is opvallend. Door de prijsschommelingen in 2008 was deze sector ondertussen goed voor bijna 11% van de totale Vlaamse uitvoer. 2008 toonde geen spectaculaire veranderingen in de export van voedingsproducten (+5,4%) en van machines en elektrisch materieel (+4,6%). De diamantsector had het bijzonder moeilijk. De uitvoer daalde met maar liefst 20,5%. Algemeen wordt verwacht dat dit verlies zich in 2009 zal doorzetten.

Vlaanderen blijft belangrijke exportregio

De Vlaamse economie is in belangrijke mate exportgericht. De exportratio van Vlaanderen, gedefinieerd als de uitvoer in % van het BBP, ligt rond de 100%. Dit duidt erop dat export van primordiaal belang is voor Vlaanderen. Dit kenmerk delen we met de snelgroeiende economieën van Zuidoost-Azië, zoals Singapore en Hongkong. Ons exportcijfer per capita behoort bovendien, net als dat van hen, tot het hoogste ter wereld.



Exportratio 2008: Vlaanderen en zijn belangrijkste handelspartners



Buitenlandse investeringen in Vlaanderen

Jaarlijks brengt Ernst & Young naar aanleiding van de World Investment Conference in La Baule (Frankrijk) een overzicht van de Directe Buitenlandse Investeringsprojecten in Europa. Het rapport baseert zich op investeringsprojecten en verschilt hierdoor van rapporten zoals het World Investment Report van UNCTAD en het rapport van de Wereldbank die (financiële) investeringsstromen in kaart brengen. Het rapport hanteert een strikte definitie van een investeringsproject. Daardoor worden bepaalde categorieën niet opgenomen in de vergelijking. Zo worden Fusies & Overnames niet opgenomen in de cijfers, net zoals investeringen in infrastructuur, vastgoed en kleinhandel (retail).

Globaal waren er in 2008 in Europa 3.718 investeringsprojecten, wat een status quo betekent in vergelijking met 2007. Als we vergelijken met vorige jaren, waarin groeicijfers van 15% (2006) en 5% (2007) werden gehaald, dan is dit op zich een opvallend resultaat.

België op de achtste plaats in Europa

België haalde in 2008 in totaal 142 investeringsprojecten naar zich toe, goed voor 4% van het totaal. Dit is aanzienlijk minder dan de 175 projecten van 2007 (-19%). Het aandeel van België in het totaal van alle investeringen in Europa daalde dan ook van 5 naar 4%. Na drie jaar consolidatie van ons land als vijfde in de ranking van de Europese ontvangers van buitenlandse investeringen, worden we ingehaald door Polen (5de), Roemenië (6de) en Rusland (7de). België strandt in 2008 op een achtste plaats in de ranking.

Het Verenigd Koninkrijk is nog steeds de onbetwiste Europese leider, gevolgd door Frankrijk, Duitsland en Spanje. Daarna volgen drie Centraal- en Oosteuropese landen. België blijft na de 'Grote Vier' wel het eerste West-Europese land, ruim voor Zwitserland (125 projecten), Nederland (116), Ierland (108), Italië (96) en Zweden (85). West-Europa graait met 73% het leeuwendeel van de projecten naar zich toe. Centraal- en Oost-Europa halen de overige 27% binnen.

Investeringsprojecten zorgen niet voor meer jobs

Het aantal gecreëerde jobs als gevolg van de 3.718 investeringsprojecten daalde in 2008 binnen Europa met 16% (na een eerdere daling met 18% vorig jaar). In West-Europa was de negatieve trend beperkt tot 2%, weliswaar na een terugval in 2007 met 29%.

Voor Europa wordt het steeds moeilijker deze dynamiek in de projecten om te vormen in een dynamiek van creatie van nieuwe banen. Centraal- en Oost-Europa – goed voor 27% van alle nieuw opgestarte projecten – is nog steeds goed voor meer dan de helft van de nieuwe tewerkstelling (in 2008 voor 51% van alle nieuwe Europese jobs), maar moest wel een daling van 26% incasseren.

Het aantal gecreëerde jobs in 2008 daalde voor België met 23%. Een opmerkelijke tendens, gezien de eerdere achteruitgang met 27% in 2007. Het aandeel van ons land in de creatie van nieuwe jobs bleef constant op ongeveer 2%.

Vlaanderen pakt meer dan de helft van de investeringen

Vlaanderen is met 74 projecten goed voor 52% van de gerealiseerde projecten in België (net zoals in 2007), Wallonië voor 28,2% (40 projecten) en Brussel voor 19,7% (28 projecten). Het aandeel van Wallonië steeg met 3% ten nadele van Brussel dat 3% moest prijsgeven.

De centrale ligging van Brussel blijft een unieke troef en is dus bepalend voor het aantrekken van buitenlandse investeringen. Dit laat zich ook opnieuw voelen in het aantal nieuw gevestigde hoofdkwartieren in ons land. Na het uitzonderlijke jaar 2007 (met een stijging van 9 naar 20 hoofdkantoorprojecten), gaan we terug naar het niveau van 2006 met acht nieuwe hoofdkwartieren in België. Ons land zit met 6% van de investeringen in 2008 ongeveer op het Europese niveau (7%). Van de acht nieuwe hoofdkwartieren gingen er zes naar Vlaanderen en twee naar Brussel. Dit is voor Vlaanderen een aandeel van 8%, iets boven het Europese gemiddelde. Het is absoluut nodig voor onze regio om de troeven voor buitenlandse hoofdkwartieren verder uit te spelen.

Sales & Marketing, productie en logistiek

34% van de buitenlandse investeringsprojecten in België betrof Sales- & Marketingkantoren. België zit hiermee voor 2008 – in tegenstelling tot 2007 – wel erg ver onder het Europese niveau (44%). Vooral Brussel trekt Sales- & Marketingactiviteiten aan (22 van de totale 28 projecten). Voor Vlaanderen ligt dit op 31% (net als in 2007). Dit is deels te verklaren door het relatief grotere gewicht van een andere belangrijke sector: de logistiek. Toch blijven Sales- & Marketingkantoren in absolute cijfers voor Vlaanderen het belangrijkste activiteitendomein. Voor Wallonië is het belangrijkste activiteitsgebied productie (50% van de projecten in Wallonië in 2008).

Productie blijft voor België het op één na belangrijkste activiteitsgebied met 35 projecten of 25% van alle projecten. Wallonië was goed voor 20 projecten, Vlaanderen voor 15. Logistiek sluit de top 3 van belangrijkste activiteitsgebieden voor directe buitenlandse investeringen. Met 33 projecten (5 meer t.o.v. 2007 en 2006) steeg het aantal

investeringsprojecten in logistiek: 23% van de projecten voor België (vorig jaar 16%), daar waar het Europese gemiddelde op 7% zit. Van de 33 projecten gingen er 22 naar Vlaanderen (21 in 2007) en 11 naar Wallonië (6 in 2007, bijna een verdubbeling). Naar Brussel ging geen enkel logistiek project uit het buitenland. Logistiek is en blijft hoe dan ook voor Vlaanderen een absolute troef en bron voor buitenlandse investeringen. Wallonië wordt een steeds belangrijker alternatief.

We zien de eerste tekenen van een positieve evolutie in verband met het aantal R&D-projecten. In 2008 werden er zeven nieuwe R&D-investeringsprojecten opgetekend in België (tegenover 5 projecten in 2007), wat goed is voor 5% van alle investeringen in ons land. Dit is voor het eerst in jaren een evolutie in de richting van het Europees gemiddelde van 6% (in voorgaande jaren lag het aantal R&D-investeringen in België op 3%). Vlaanderen was goed voor vijf van de zeven projecten. De overige twee gingen naar Wallonië.

Jaar	Projecten (aantal)	Investeringsbedrag (miljard euro)	Creatie jobs
2003	132	1,27	2.761
2004	152	1,13	2.949
2005	143	1,44	2.939
2006	153	2,78	4.034
2007	154	1,37	3.766
2008	157	2,11	3.154

VS blijft belangrijkste investeerder

De VS is met 937 projecten en 25% aandeel nog steeds de belangrijkste investeerder in Europa. Ook voor België (27%) en Vlaanderen (28%) blijft de VS veruit de belangrijkste investeerder. Nederland volgt in Vlaanderen op enige afstand (12%). Duitsland (11%), het Verenigd Koninkrijk (9%) en Japan (8%) vervolledigen de top 5 voor Vlaanderen. Wanneer de definitie van een investering uitgebreid wordt en ook de fusies en overnames (Mergers & Acquisitions) in de cijfers mee opgenomen worden, haalt Vlaanderen 157 nieuwe projecten binnen in 2008 (154 in 2007). Deze zijn goed voor een totaal investeringbedrag van 2,11 miljard euro en 3.154 nieuwe arbeidsplaatsen.

In vergelijking met de vorige jaren – het uitzonderlijke jaar 2006 niet meegerekend – kan Vlaanderen behoorlijke cijfers voorleggen. Van de 157 dossiers waren er 62 nieuwe investeringen (greenfields) tegenover 68 in 2007, 33 uitbreidingsinvesteringen (expansions) tegenover 38 in 2007 en 62 fusies en overnames tegenover 48 in 2007.

Fusies en overnames spelen belangrijke rol

Uit deze cijfers blijkt een eerste opmerkelijke tendens: het aantal fusies en overnames blijft jaarlijks stijgen en in 2008 zelfs spectaculair (+29%). Fusies en overnames maken net geen 40% uit van het totaal aantal nieuwe investeringen in Vlaanderen en dit is –

voor het eerst – een gelijk aandeel met de nieuwe investeringen. Vooral vanuit de nieuwe markten blijkt deze vorm van investering de snelste toegang tot de markt en nieuwe knowhow in te houden. Het feit dat de European Investment Monitor (EIM) deze groep net niet opneemt in haar vergelijking, geeft een ietwat vertekend beeld van de stijgende interesse van deze landen in onze regio en van het algemeen belang van Vlaanderen als investeringsregio.

In tegenstelling tot de vorige jaren is het belang van de ‘klassieke investeringslanden’ toegenomen. Als open economie is Vlaanderen heel gevoelig voor de wereldwijde conjunctuur. Het aandeel van de traditionele investeerders in Vlaanderen (zoals de VS, Japan en West-Europa) wordt momenteel weer belangrijker. De ingezette diversificatie van de oorspronglanden gaat – sinds de financiële crisis van eind 2008 – toch even minder snel.

Remmen op de investeringsgroei

Naast de traditioneel steeds aangehaalde minpunten rond hoge fiscale

druk en loonkosten, wordt de groei van het aantal buitenlandse investeringen in Vlaanderen momenteel duidelijk ook geremd door :

- 1 Een algemeen tekort aan beschikbaar personeel met de geschikte kwalificaties;
- 2 De hoge energieprijzen, vorig jaar aangehaald door de chemiesector, maar nu ook door andere industriële projecten;
- 3 Een tekort aan beschikbaar kapitaal ten gevolge van de financiële crisis (vooral in het laatste kwartaal van 2008 al duidelijk merkbaar).
- 4 De sterkere professionalisering van de ‘inward investment’-activiteiten van de landen uit Centraal- en Oost-Europa, waardoor het aanbod aan interessante locaties steeds groter wordt.



Exportdagen: onze buitenlandse experts houden spreekuur in Vlaanderen

Op onze Exportdagen kunnen Vlaamse bedrijven alle Vlaamse Economische Vertegenwoordigers en handelssecretarissen uit een bepaalde regio aanspreken op twee dagen.

“De gesprekken met de Vlaamse Economische Vertegenwoordigers of handelssecretarissen vinden plaats op afspraak,” vertelt Linda Huybrecht, medewerker dienst Acties, die mee instaat voor de organisatie van de Exportdagen. “Beginnende exporteurs kunnen zich voorstellen en hun marktopportunities met ons bespreken. Bedrijven die al op buitenlandse markten actief zijn, kunnen er samen met ons hun exportproject verder uitdiepen. We organiseren er ook seminars, collega-bedrijven brengen er getuigenissen en er is gelegenheid om te netwerken. Kortom, in het ruime aanbod van de Exportdagen vinden alle bedrijven hun gading.”

Brouwerij Het Anker verkent Oost-Europese markt via de Exportdagen



Linda Huybrecht,
dienst Acties

Brouwerij Het Anker uit Mechelen bestaat sinds 1369; het is één van de oudste brouwerijen van het land. Het bedrijf telt 14 medewerkers. Ongeveer 65% van de omzet komt uit het buitenland. In de zoektocht naar nieuwe doelmarkten trekt de brouwerij stevast naar de Exportdagen van Flanders Investment & Trade.

Vincent Poillion, Sales Manager, Brouwerij Het Anker “Wij willen onze producten in zoveel mogelijk landen op de markt brengen. Daartoe hebben we lokale partners die de distributie verzorgen. In 2008 trokken we naar de Exportdagen Centraal- en Oost-Europa. Op korte tijd konden we daar de Vlaamse Economische Vertegenwoordigers en handelssecretarissen uit de regio spreken. We stelden ons bedrijf voor en legden uit naar welke zakenpartners we op zoek zijn. Dit persoonlijk contact met de experts, maakt het een stuk gemakkelijker om snel en kostenefficiënt betrouwbare partners te vinden.” ●

...epsdeelnames op buitenlandse beurzen, ...tie- en catalogoogstanden en 2 onthaal-...names in 2008:

- Trefdagen: Hôpitaux de Paris, Handelsagenten Noord-Frankrijk;
- Uitnodigingen: European Space Agency (ESA), voeding Baltische Staten, Spanje/Portugal/Turkije, Kroatië, Japan, Harvey Norman (Ierland), Isolux Corsan, machines/industriële uitrusting Pakistan, E-Mart Korea, Interieur Kortrijk, Meubelbeurs Brussel, Koreaanse en Taiwanese aankopers op Foodex, Deense aankopers op ISM.

Exportdagen en Contactdagen

Tijdens de Exportdagen krijgen bedrijven gedurende twee dagen de gelegenheid om al onze buitenlandse vertegenwoordigers uit één geografische regio individueel te spreken. Maximale interactie, daar draait het om tijdens de Exportdagen. Vandaar dat wij ook rondetafelgesprekken aanbieden. Bedrijven krijgen er een pak informatie en worden uitgenodigd om actief deel te nemen aan debatten en vragenrondes. We bieden dit

...rs naar Vlaanderen

...and waar Vlaamse exporteurs uit één met één of meerdere belangrijke netwerk kunnen wij deze aankopers een afsprakenprogramma met Vlaamse aan van een individuele meeting, soms orgaans selecteert de buitenlandse ergemaakte documentatie – de Vlaamse omen. In 2008 organiseerden we 18 ankopers, 2 trefdagen en 2 ‘Belgische



Prinselijke missie naar Argentinië en Uruguay opent deuren

In oktober 2008 trok een prinselijke missie naar Argentinië en Uruguay. Deze groepszakenreis – mee op touw gezet door Flanders Investment & Trade – beoogde de economische banden aan te halen via enkele goed voorbereide netwerkevenementen, seminars en individuele afsprakenprogramma's. Zowel de Argentijnse, de Uruguayaanse als de Vlaamse bedrijven kunnen terugblikken op een geslaagde actie.

"Er zijn heel wat interessante sectoren in beide landen," zegt Catherine Van Ransbeeck, area-manager voor Latijns-Amerika. "Infrastructuur, logistiek, machines, uitrustingsgoederen, toelevering aan de agro-industrie en milieutechnologie zijn de belangrijkste. Dit zijn sectoren waarin Vlaamse bedrijven zeker toegevoegde waarde kunnen bieden." Het Vlaamse deelnemersveld vormde een rijke mix van bedrijven. "Er namen grote spelers deel, zoals onze havenbedrijven, Katoen Natie, Barco, Dredging en Jan de Nul. Zij hebben hier al jaren succes-



Catherine Van Ransbeeck, areamanager Latijns-Amerika

volle samenwerkingsverbanden lopen," vertelt ze. "Maar ook kmo's die voor het eerst stappen zetten in de regio, zoals Trotec, Dakota Coatings en Reynaers Aluminium tekenden present."

Dakota Coatings: interessante leads

Tineke Beirlaen, Area Sales Manager bij coatingproducent Dakota Coatings "De prinselijke missie naar Argentinië en Uruguay bood een goedgevulde agenda. Dankzij de piekfijne organisatie kon ik die volledig afwerken. Ik bezocht er zowel bestaande klanten als nieuwe contacten. De nieuwe contacten waren – dankzij de aanwezigheid van de prins – net dat beetje meer bereid om ons te ontmoeten. Dit leidde tot een drietal interessante leads." ●

Acties in 2008

Vlaamse bedrijven bijstaan in hun internationalisering

Beursdeelnames

Flanders Investment & Trade organiseert deelnames aan zowel gerenommeerde (vak)beurzen als aan nieuwe beurzen op groeimarkten. Daarbij bieden we drie formules aan:

- Groepsstanden: deelnemers beschikken over een eigen, individuele standruimte en genieten van schaalvoordelen, zoals een gemeenschappelijke lounge, keuken en bergruimte;
- Product Sample Booths (PSB's): deelnemende bedrijven vaardigen iemand af naar de beurs, maar betalen niet voor een individuele beursstand. Op een gemeenschappelijke, open ruimte kunnen ze tegen betaling van een forfaitair bedrag brochures, producten of stalen presenteren, duidelijk onderscheiden van de andere deelnemers;
- Info- en catalogoogstanden: bedrijven reizen niet zelf af, ze bezorgen ons enkel hun catalogi of andere info, die wij dan verspreiden.

2008 was goed voor 32 collectieve groepsdeelnames op buitenlandse beurzen, 31 Product Sample Booths, 35 informatie- en catalogoogstanden en 2 onthaalstanden. Een greep uit onze beursdeelnames in 2008:

- Groepsstanden: ISM (Keulen), CeBIT (Hannover), Interpack (Düsseldorf), MIDEST, SIAL en Emballage (Parijs), Automechanika (Frankfurt), Airshow Farnborough, Alimentaria (Barcelona), Arab Health, Gulfood en The Big 5 (Dubai), Food & Hotel Asia (Singapore), Domotex/Chinafloor en Transport Logistics, (Sjanghai), Hong Kong Jewellery & Watch Fair, Foodex (Tokio), Bio (Atlanta), Intermodal (Sao Paulo);
- Product Sample Booths: Pollutec (Lyon), Medica (Düsseldorf), Südback (Stuttgart), ONS (Stavanger), GSMA Mobile World Congress (Barcelona), Budma (Poznan), Transrussia (Moskou), Globe (Vancouver);
- Informatie- en catalogoogstanden: Kazbuild (Almaty), Resta (Vilnius), ZEPS (Zenica), CIEPF (Dalian), International Food & Beverage Sampling & Catalogue Show Taipei, Seoul Food & Hotel, Agrilink (Manilla), Fiera Industrial Internacional Bogotá, Feria La Habana, Food Ingredients Asia (Bangkok).

Trefdagen in het buitenland

Uitnodiging buitenlandse aankopers naar Vlaanderen

Wij verzorgen trefdagen in het buitenland waar Vlaamse exporteurs uit één bepaalde sector een afspraak hebben met één of meerdere belangrijke aankopers. Dankzij ons buitenlandse netwerk kunnen wij deze aankopers geregeld naar Vlaanderen halen voor een afsprakenprogramma met Vlaamse bedrijven. Meestal neemt dat de vorm aan van een individuele meeting, soms gekoppeld aan een bedrijfsbezoek. Doorgaans selecteert de buitenlandse onderneming – op basis van vooraf overgemaakte documentatie – de Vlaamse bedrijven waarmee het in contact wil komen. In 2008 organiseerden we 18 uitnodigingsacties voor buitenlandse aankopers, 2 trefdagen en 2 'Belgische

weken' in het buitenland. Een greep uit onze events met aankopers in 2008:

- Trefdagen: Hôpitaux de Paris, Handelsagenten Noord-Frankrijk;
- Uitnodigingen: European Space Agency (ESA), voeding Baltische Staten, Spanje/Portugal/Turkije, Kroatië, Japan, Harvey Norman (Ierland), Isolux Corsan, machines/industriële uitrusting Pakistan, E-Mart Korea, Interieur Kortrijk, Meubelbeurs Brussel, Koreaanse en Taiwanese aankopers op Foodex, Deense aankopers op ISM.

Exportdagen en Contactdagen

Tijdens de Exportdagen krijgen bedrijven gedurende twee dagen de gelegenheid om al onze buitenlandse vertegenwoordigers uit één geografische regio individueel te spreken. Maximale interactie, daar draait het om tijdens de Exportdagen. Vandaar dat wij ook rondetafelgesprekken aanbieden. Bedrijven krijgen er een pak informatie en worden uitgenodigd om actief deel te nemen aan debatten en vragenrondes. We bieden dit

programma aan in de loop van twee weken op twee locaties in Vlaanderen, zodat bedrijfsleiders en exportmanagers dit makkelijk in hun agenda kunnen plannen. In 2008 organiseerden we Exportdagen voor de regio's Centraal- en Oost-Europa en Zuid-Europa. Daarnaast organiseerden we een 'Explus'-seminarie in samenwerking met UNIZO.

Op de Contactdagen kunnen bedrijven met internationaliseringsplannen 'face-to-face' een dossier behandelen met de Vlaamse Economische Vertegenwoordigers, voor de gelegenheid terug in Vlaanderen. In 2008 gingen er 13 sessies Contactdagen door in Vlaanderen. Voka en UNIZO waren onze partners voor deze acties.

Seminaries

In 2008 zetten we een dertigtal seminars en rondetafelgesprekken op touw. Daarbij boden we bedrijven diepgaande informatie over brede thema's zoals succesvol zakendoen in China, Mexico of Israël, of specifieke onderwerpen zoals intellectueel

eigendomsrecht in de VS, de vernieuwde wetgeving inzake grootdistributie in Frankrijk of het meedingen naar aanbestedingen in Algerije.

Prospectie- en zakenreizen

Flanders Investment & Trade organiseert zowel multisectorale prospectie- en zakenreizen naar onbekende markten, als zeer gerichte sectorale reizen met een beperkte groep. Deelnemende bedrijven kunnen rekenen op een goed gevuld afsprakenprogramma op maat. Jaarlijks staan we ook mee in voor de organisatie van de prinselijke handelsmissies. In 2008 trokken Vlaamse bedrijven in het zog van prins Filip en Belgische prominenten naar Egypte, Indonesië & Singapore, China, de VS & Canada, en Argentinië & Uruguay. In totaal stonden er 28 prospectie- en zakenreizen op het programma: 15 in Europa, 9 in Afrika en het Midden-Oosten, 2 in Azië en 2 op het Amerikaanse continent.

Internationale financiële instellingen

We organiseerden ook in 2008 activiteiten rond zakendoen met internationale financiële instellingen. In maart

ging een zending door met een dertigtal deelnemers naar de internationale financiële instellingen in Ethiopië en Zuid-Soedan. Op een seminarie in Addis Abeba werden de omvang van de economische activiteit in de Ethiopische hoofdstad – die de hoofdzetel van de Afrikaanse Unie huisvest – en de zakelijke mogelijkheden van het land toegelicht.

Twee seminars over de Europese fondsen stonden in 2008 op het programma: één over de structuurfondsen voor Roemenië en één over de brede waaier van fondsen voor Kroatië. Beide seminars konden rekenen op grote belangstelling: voor Kroatië waren bijna 100 bedrijven aanwezig, voor Roemenië meer dan 200. Ze werden ondersteund door de ambassades van beide landen en door hun permanente vertegenwoordiging bij de Europese Unie.

In september boden we een seminarie aan over de International Finance Corporation (IFC) en het Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA), beide dochterinstellingen

van de Wereldbankgroep. Terwijl het IFC investeringen in ontwikkelingslanden financiert, in de vorm van kapitaaldeelname of (achtergestelde) leningen, verzekert MIGA deze tegen politieke risico's. Een honderdtal deelnemers kwam op dit seminarie af. In mei organiseerden we een vergadering over zakendoen met de Verenigde Naties. In het kader van een zending naar Vietnam in maart 2009, organiseerden we voor minister Ceysens een conferentie rond het thema 'Vrouwen en internationaal ondernemen'. Een 50-tal vrouwelijke ondernemers tekenden present.

Advies over internationale handelsreglementering voor EU- en niet-EU-markten

In 2008 behandelden we nagenoeg 800 vragen van Vlaamse bedrijven. Die vragen gingen over internationale handelsreglementering, meer specifiek over de reglementeringen en de wettelijke vereisten bij intracommunautair verkeer – dus binnen de Europese Unie – maar ook bij de uitvoer naar landen buiten de EU. Een opvallend groot deel van de

vragen betrof de reglementering voor uitvoer naar de Verenigde Staten. Zo noteerden we veel vragen over registratie van voedingsproducten bij het Amerikaanse voedselagentschap FDA en over de nodige exportdocumenten voor voedingsproducten naar de VS.

De vragen over onze buurlanden Nederland, Frankrijk, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk waren goed voor zo'n 10% van het totaal. Bij de BRIC-landen scoorden Rusland en China hoger dan India of Brazilië. Vragen inzake de invoerreglementering van kleding of cosmetica waren voor die laatste landen de koplopers. Er was ook nog steeds veel vraag naar handelsreglementering van de Verenigde Arabische Emiraten en Saoedi-Arabië. De invoer van chocolade en het oprichten van een onderneming of verkoopskantoor waren de thema's die voor deze landen het meest aan bod kwamen.

In het kader van beursdeelnames of zendingen stelden we in 2008 specifieke informatiefiches op rond han-

delsreglementering. We begonnen aan de uitbreiding van landendosiers op de website met een deel over invoerreglementering. En we stelden een overzicht op van modelcontracten voor 20 landen en maakten een overzicht met 50 veelgestelde vragen.

In 2008 bouwden we onze expertise verder uit om onze rol van intern kenniscentrum voor internationale handelsreglementering nog beter te vervullen. Verder stelden we ook onze expertise over bepaalde landen ter beschikking van andere organisaties en traden we op als spreker over bijvoorbeeld de douaneaangelegenheden in de VS.

Meldpunt Handelsbelemmeringen

Het Meldpunt Handelsbelemmeringen, opgericht in het najaar van 2007, heeft zijn rol als centraal Vlaams meldpunt voor bedrijven verder opgenomen. Via regelmatige deelname aan de vergaderingen van de Werkgroep EU-Handelsbeleid volgden we op Vlaams niveau de ontwikkelingen van het Europees Gemeenschappelijk Handelsbeleid op de voet. In het kader

van de (potentiële) onderhandeling van Vrijhandelsakkoorden die de EU sluit met andere landen, verschaften we informatie aan de bevoegde onderhandelaars om de belangen van de Vlaamse exporteurs te behartigen. Om een duidelijker beeld te krijgen van de handelsbelemmeringen die de bedrijven ondervonden in landen buiten de EU, werd ook in 2008 een rondvraag georganiseerd naar alle buitenlandse handelsposten in samenwerking met de Federale Overheidsdienst Buitenlandse Zaken en de exportbevorderende agentschappen van de andere Belgische regio's. In 2009 zullen we de dossiers van andere landen op onze website eveneens uitbreiden met een onderdeel rond invoerreglementering (o.a. Rusland, Brazilië, Zuid-Korea, Marokko, Vietnam en Turkije zijn gepland). Ook

Goedgekeurde dossiers 2008	Aantal	Bedrag (Euro)
Ondernemingen	2.080	4.544.264,19
Bedrijfsgroeperingen en gemengde kamers	153	2.241.827,12
Uitrustingsgoederen	21	4.157.649,82
Haalbaarheidsstudies	2	785.371
Totaal	2.256	11.729.112,13

met het opstellen van informatiefiches in het kader van acties en zendingen gaan we door. En we blijven het internationaal handelsbeleid op de voet volgen om zo tot een betere markttoegang te komen voor de Vlaamse bedrijven.

Subsidies: cruciale steun voor exportkmo's

Met onze subsidiehefbomen ter ondersteuning van internationaal ondernemen richten we ons hoofdzakelijk tot die bedrijven in Vlaanderen die een financieel duwtje het best kunnen gebruiken: micro-, kleine en middelgrote ondernemingen. Het verlenen van steun aan kmo's is bovendien een beleidskeuze van de Europese Commissie, met het oog op economische groei, innovatie, en de creatie van werkgelegenheid.

Traditioneel bieden we Vlaamse bedrijven vier verschillende subsidie-mechanismen aan:

- subsidies voor initiatieven ter bevordering van het internationaal ondernemen;
- steun voor het ter beschikking stellen van uitrustingsgoederen;
- subsidies voor het uitvoeren van haalbaarheidsstudies;
- steun via projecten ingediend door bedrijfsgroeperingen, gemengde kamers van koophandel of business clubs.

In 2008 werd voor een totaal van 11.729.112,13 euro dossiers goedge-keurd. We betaalden voor 8.196.352,98 euro subsidies effectief uit, een stijging met 2 miljoen euro in vergelijking met 2007.

Initiatieven ter bevordering van het internationaal ondernemen

We ontvingen 2.819 aanvragen om initiatieven ter bevordering van het internationaal ondernemen te steunen. Daarvan keurden we er 2.080 of zowat 78% goed. De diversificatie van ons subsidieaanbod heeft

ervoor gezorgd dat vele bedrijven voor het eerst een beroep deden op onze financiële steunmogelijkheden. Vanuit het Vlaamse bedrijfsleven is er grote belangstelling voor steun voor za-kenreizen buiten de Europese Econo-mische Ruimte, deelname aan inter-nationale beurzen in het buitenland en deelname aan groepszakenreizen (veelal prinselijke zendingen).

De steunaanvragen voor de oprichting van een prospectiekantoor blijven ongeveer op hetzelfde niveau. Dit wijst erop dat Vlaamse kmo's nog steeds veel belang hechten aan een perma-nente en structurele aanwezigheid in een doelmarkt.

Het grootste aantal goedgekeurde dossiers kwam uit de provincie Antwerpen. Daarna volgden West-en Oost-Vlaanderen. Limburg en Vlaams-Brabant telden het minste goedgekeurde dossiers.

Bijna de helft van de goedgekeurde dossiers had betrekking op Europa. Een kwart van de dossiers ging over initiatieven op de Aziatische markt.

De top 5 van de sectoren waaruit de goedkeuringen afkomstig zijn, toont een aantal opmerkelijke verschillen tegenover de vorige jaren. Koploper in 2008 was ICT. Ook 'Voeding en dran-ken' doet het een stuk beter dan in 2007. Nieuw in de top 5 zijn 'Kleding en accessoires' en 'Gezondheid en farma'.

Waar komen de dossiers vandaan?			
Aantal goedkeuringen per provincie	2006	2007	2008
Antwerpen	637	558	645
Limburg	263	230	239
Oost-Vlaanderen	508	442	472
Vlaams-Brabant	209	204	229
West-Vlaanderen	534	453	495
Totaal	2.151	1.887	2.080

Top 5 van de sectoren		
2006	2007	2008
Machines	Machines	ICT
ICT	Bouw	Machines/Voeding/Dranken
Bouw	ICT	Bouw
Chemie en kunststoffen	Voeding en dranken	Kleding en accessoires
Textiel	Textiel	Gezondheid en Farma

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

In de loop van 2008 lanceerden we twee oproepen voor projecten die het internationaal ondernemen vanuit Vlaanderen bevorderen. De project-indieners waren afkomstig uit diverse sectoren en vormden een weer-spiegeling van de Vlaamse economie. Enkele (meerjaren)projecten waren

Waarheen trekken de bedrijven?			
Aantal goedkeuringen per continent	2006	2007	2008
Afrika	153	103	166
Amerika	446	432	377
Azië	968	772	720
Europa	371	221	1.571
Oceanië	135	106	51
Totaal	2.428	2.035	2.885

Meest ondersteunde initiatieven in 2008		
Initiatief	Aantal	Bedrag (euro)
Individuele deelname aan internationale beurzen in het buitenland	903	2.307.813
Individuele prospectiereis	642	649.910
Deelname groepszakenreis of reis in kader van groepsstand	209	208.770
Aanmaak productdocumentatie en technische vertalingen	203	434.719
Huur ruimte in het buitenland	31	71.642
Oprichting van een eigen of gemeenschappelijk prospectiekantoor	18	536.760
Registratie, homologatie- en certificatiekosten	25	71.706
Uitnodiging aankopers en decision makers	21	27.905
Intrek dienstencentrum van Flanders Investment & Trade	2	8.101
Eenmalig initiatief	1	200.000
Prospectiereis met het oog op het aantrekken van investering in de eigen onderneming	6	5.065
Reis investering buitenland	4	4.030
Prospectiereis multilaterale instelling	15	17.840
TOTAAL	2.080	4.544.264

zeer innovatief en hadden speciale aandacht voor duurzaam ethisch internationaal ondernemen; zo onder-steunden we verschillende initiatieven op het vlak van hightech, cleantech en groene energie. Net zoals vorig jaar keurden we enkele projecten goed die gericht zijn op het aantrekken van investeringen en op het creëren van gunstige randvoorwaarden daartoe, waaronder logistieke.

Het systeem van projectfinanciering leidt tot creatieve en innovatieve aan-vragen, die ons toelaten 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.

Samen met de andere gewesten op federaal niveau stonden we mee in voor de ondersteuning van gemengde kamers van koophandel en business clubs. Zo cofinancierden we projecten van bilaterale kamers en clubs voor initiatieven gericht op diverse landen. De voornaamste taak van die kamers bestaat erin samenwerking tussen

Vlaamse/Belgische en buitenlandse bedrijven tot stand te brengen. Daaruit worden concrete opportu-niteiten voor de betrokken onder-nemingen of voor het bedrijfsleven in Vlaanderen in het algemeen gecreëerd. De gesubsidieerde projecten hebben hier in ruime mate toe bijgedragen.

Het ter beschikking stellen van Vlaamse uitrustingsgoederen

Met dit initiatief willen we de con-currentiepositie verstevigen van de Vlaamse ondernemingen die uitrus-tingsgoederen exporteren naar de landen die onder de OESO-consensus vallen. Uitrustingsgoederen zijn machines of uitrusting met hoge stuk-waarde voor gebruik in een fabricageproces, in productie of handel, of andere kapitaalgoederen. Het aantal aanvragen en het bedrag van de ministeriële goedkeuringen steeg exponentieel in vergelijking met de vorig jaar (2,4 miljoen euro in 2007, tegenover 4,1 miljoen euro in 2008). Deze stijging heeft vooral te maken met de grotere bekendmaking van dit steuninstrument. Ongetwijfeld speelt

ook de financieel-economische crisis een rol. Er is een grote geografische spreiding in de landen waarvoor de subsidies werden aangevraagd. Populaire landen waren onder meer Brazilië (sedert midden 2008 geschrapt uit de OESO-lijst), Ethiopië, Algerije, Egypte, Pakistan, Vietnam, India, Kirgizië en Georgië.

Haalbaarheidsstudies voor bouw- en milieuprojecten
Dit steunmechanisme heeft in hoofdzaak betrekking op Vlaamse studie-bureaus en slaat enkel op bouw- en milieuprojecten in de brede zin. De lokale overheid van het doelland dient vragende partij dient te zijn. Haalbaarheidsstudies zijn studies voorafgaand aan de ontwerpstudie, die de technische, economische en financiële haalbaarheid van een project bewijzen en meestal verbonden zijn aan andere studies zoals de financiering en de duurzaamheid van het project.

Het project moet worden uitgevoerd in een land dat opgenomen is in de lijst van 'eligible countries' van 'The

arrangement on officially supported export credits' van de OESO. De doelgroep voor dit steunmechanisme is eerder beperkt. Er is vooral interesse voor projecten in Ghana, Sri Lanka en Vietnam.

2009
Door de snelle evolutie inzake internationaal ondernemen en de huidige financieel-economische crisis maakten we in de loop van 2008 versneld werk van de evaluatie van de voorwaarden en de criteria voor subsidies aan kmo's voor activiteiten ter bevordering van het internationaal ondernemen. Deze evaluatie maakt deel uit van een globale visie over de toekomst van de subsidie-instrumenten onder de bevoegdheid van Flanders Investment & Trade. De volledige toekomstvisie kan niet op korte termijn in wetgeving worden omgezet. Daarom werd geopteerd voor een gefaseerde aanpak. In een eerste fase stelden we voor om enkele beperkte doelgerichte wijzigingen aan te brengen in het bestaande subsidiebesluit. Deze wijzigingen werden in een ontwerpbesluit gegoten, dat de

Vlaamse Regering op haar agenda plaatste. We verwachten dat de voorgestelde aanpassingen in het najaar van 2009 van kracht worden. Dit zal ertoe bijdragen dat onze subsidies optimaal benut worden.

In 2009 zullen we ook extra aandacht besteden aan administratieve vereenvoudiging. Een eerste project is de verdere informatisering van de subsidie-instrumenten die zich hier toe het best lenen.

Investeringsprojecten uit het buitenland naar Vlaanderen halen

Wij staan klaar voor buitenlandse bedrijven die de beslissing hebben genomen of overwogen om in onze regio te investeren. Met informatie over de verschillende stappen die nodig zijn om een onderneming in Vlaanderen op te richten. Met onze kennis over de subsidiemechanismen, de fiscale wetgeving, de arbeidsmarkt en nog veel meer. Zowel van ons buitenlands netwerk als van onze project managers in Vlaanderen krijgen ze een

persoonlijke begeleiding en antwoord op al hun vragen. Zo zorgen we voor een vlotte integratie in het Vlaamse economische weefsel. En we willen Vlaanderen promoten als ideale investeringslocatie in Europa. Daartoe organiseren we seminars en buitenlandse missies en nemen we deel aan internationale beurzen. De focus ligt vaak op de strategische sectoren in Vlaanderen: logistiek, chemie, automotive, life sciences, ICT en voeding.

In 2008 was Flanders Investment & Trade aanwezig op tientallen events, waaronder deze hoogtepunten:

CIFIT 2008 – Xiamen, China
CIFIT is de grootste investeringsbeurs van China, die bedrijven van over het hele land naar Xiamen brengt. We namen voor de vijfde maal deel. Op een persconferentie gaven we aan de Chinese pers een overzicht van de inspanningen die Vlaanderen doet om Chinese bedrijven te begeleiden bij hun investeringsplannen in Europa. Een gerichte roadshow bij potentiële investeerders volgde na de beurs.

Martifer Solar begint aan verovering Vlaamse markt



Bianca
Kerwyn-Delmotte,
project manager

Martifer Solar maakt deel uit van de energiepoot van de Portugese Martifer Groep, gespecialiseerd in metaalbouw, energie-uitrusting, nieuwe brandstoffen en elektriciteitsproductie. In het kader van zijn Europese expansie richtte Martifer Solar in 2008 een vestiging op in het West-Vlaamse Deerlijk. Project manager bij Flanders Investment & Trade Bianca Kerwyn-Delmotte volgde het investeringsdossier op.

"Martifer is een belangrijke Europese speler in de markt van hernieuwbare energie. Vanuit Vlaanderen willen ze de verkoop en installatie van zonnepanelen op Belgische markt coördineren," zegt ze. "Ze hebben de ambitie om de grootste te worden in ons land. Door hen met de juiste partners in contact te brengen en gerichte informatie te leveren, hielpen wij het bedrijf bij de eerste stappen om die ambitie waar te maken."

Duidelijkheid in de nieuwe regels
Ricardo Meireles, Business Director Belgium, Martifer Solar "Vlaanderen is een interessante markt omdat de overheid gunstige voorwaarden biedt voor het gebruik van zonnepanelen. Via AICEP, het Portugese overheidsagentschap dat internationaliseringsprojecten begeleidt, kwamen we in contact met Flanders Investment & Trade. Enkele praktische zaken waren aanvankelijk onduidelijk: rond de subsidies die de overheid voorziet voor de aanschaf van zonnepanelen en rond financiële steunmaatregelen voor onze activiteiten. Veel van onze vragen gingen over personeel: over sociale wetgeving, de samenwerking met een sociaal secretariaat en de wervingskanalen in Vlaanderen. We kregen onmiddellijk alle steun en verhelderende antwoorden. Ook na de opstart van onze activiteiten konden we op de hulp van Flanders Investment & Trade rekenen." ●

700 deelnemers werd gesmaakt.

CeBIT 2008 – Hannover, Duitsland
CeBIT is één van de belangrijkste beurzen op het vlak van ICT in Europa. We waren aanwezig op de 23ste editie van deze bloeiende beurs om er in contact te komen met potentiële Duitse investeerders. En om Vlaanderen voor te stellen als interessante investeringslocatie voor ICT-bedrijven. Drie Vlaamse bedrijven die met ons meegingen – Essec, Aventiv en BTR Services – wonnen er een 'seal of excellence'. Deze bekroning voor uitblinkers in innovatie wordt uitgereikt door de European Multimedia Associations Convention.

Medica 2008 – Düsseldorf, Duitsland
Medica is dé beurs voor producenten van medische producten en technologieën, een groeiende business waarin technologie centraal komt te staan. We bezochten de topbeurs voor de tweede maal; Medica heeft Vlaamse exportbedrijven veel mogelijkheden te bieden. We legden er ook contacten met verschillende potentiële investeerders.

Daarnaast organiseerden we onder meer een roadshow rond farma in India (New Delhi, Mumbai en Hyderabad). We zetten een seminarie op in Australië (Sydney) met life sciences als specifieke focus. Ook Computex in Taipei (Taiwan) stond opnieuw op de agenda. In Berlijn was er een seminarie over bio-energie en in Londen een seminarie rond de belastingvoordelen voor investeerders in Vlaanderen. We slaagden er telkens in enkele interessante leads te detecteren en bedrijven warm te maken voor de vele voordelen die Vlaanderen te bieden heeft. Vanuit Japan organiseerden we persmissies rond logistiek en biotech. Andere uitschieters in 2008 waren de Automotive Engineering Fair in Yokohama en CPHI in Tokyo. Samen met DSP Valley hadden we een stand op ESEC in Tokio, en ook de Nanotechbeurs in Tokio stond opnieuw op het programma. Een vaste waarde voor promotie en prospectie is telkens weer Bioexpo Japan, waar we samen met het Vlaams Instituut voor Bio-technologie (VIB) en Flanders Bio de sterke biotech-cluster van Vlaanderen in de schijnwerpers plaatsen.

ook de financieel-economische crisis een rol. Er is een grote geografische spreiding in de landen waarvoor de subsidies werden aangevraagd. Populaire landen waren onder meer Brazilië (sedert midden 2008 geschrapt uit de OESO-lijst), Ethiopië, Algerije, Egypte, Pakistan, Vietnam, India, Kirgizië en Georgië.

Haalbaarheidsstudies voor bouw- en milieuprojecten

Dit steunmechanisme heeft in hoofdzaak betrekking op Vlaamse studie-bureaus en slaat enkel op bouw- en milieuprojecten in de brede zin. De lokale overheid van het doelland dient vragende partij te zijn. Haalbaarheidsstudies zijn studies voorafgaand aan de ontwerpstudie, die de technische, economische en financiële haalbaarheid van een project bewijzen en meestal verbonden zijn aan andere studies zoals de financiering en de duurzaamheid van het project.

Het project moet worden uitgevoerd in een land dat opgenomen is in de lijst van 'eligible countries' van 'The

arrangement on officially supported export credits' van de OESO. De doelgroep voor dit steunmechanisme is eerder beperkt. Er is vooral interesse voor projecten in Ghana, Sri Lanka en Vietnam.

2009

Door de snelle evolutie inzake internationaal ondernemen en de huidige financieel-economische crisis maakten we in de loop van 2008 versneld werk van de evaluatie van de voorwaarden en de criteria voor subsidies aan kmo's voor activiteiten ter bevordering van het internationaal ondernemen. Deze evaluatie maakt deel uit van een globale visie over de toekomst van de subsidie-instrumenten onder de bevoegdheid van Flanders Investment & Trade. De volledige toekomstvisie kan niet op korte termijn in wetgeving worden omgezet. Daarom werd geopteerd voor een gefaseerde aanpak. In een eerste fase stelden we voor om enkele beperkte doelgerichte wijzigingen aan te brengen in het bestaande subsidiebesluit. Deze wijzigingen werden in een ontwerpbesluit gegoten, dat de

De fiscale voordelen van België uit de doeken gedaan in Londen



Ben De Smit,
Vlaamse Economische
Vertegenwoordiger in
Londen

Begin oktober zetten we een seminarie op touw over de belastingsvoordelen die buitenlandse bedrijven kunnen genieten in België. In een bankgebouw in hartje Londen kwamen Britse belastingspecialisten, CFO's en CEO's van grote bedrijven en van kmo's er luisteren naar experts die de unieke fiscale voordelen van België vanuit verschillende invalshoeken belichtten. Onze Vlaamse Economische Vertegenwoordiger in Londen, Ben De Smit, modereerde het event, dat op een talrijke opkomst kon rekenen.

Boeiend seminarie zorgt voor interessante leads



"Samen met Financial Times Global Events, PricewaterhouseCoopers (PWC), Fortis en de federale overheid organiseerden we een 'lunch time'-seminarie: anderhalf uur gevuld met boeiende sprekers en een walking lunch achteraf. Minister-President Kris Peeters, Pascal Janssen van PWC en Michèle Ritondo, voor de federale overheid aan het hoofd van de cel Fiscaliteit van de Buitenlandse Investerings, lichtten er de fiscale opportuniteiten toe voor ondernemers in België. Tony Brooks, voorzitter van Vantage Eco Build System, getuigde er over zijn investeringsproject in Vlaanderen. De deelnemers kregen gelegenheid tot netwerken en ik hoorde heel wat positieve reacties. Ondertussen volgen we een tiental leads op van geïnteresseerde bedrijven." ●

INDIACHEM 2008 – Mumbai, India

Tijdens deze topbeurs in India voor chemie en farma voerden we samen met enkele toonaangevende Vlaamse bedrijven promotie voor de talrijke troeven die Vlaanderen te bieden heeft aan bedrijven in de sector. We organiseerden een groepsstand en een 'in-house' roadshow met als belangrijkste focus de chemiecluster rond Ahmedabad.

Flanders Port Area 2008 – Tokyo – Osaka – Nagoya, Japan

De lancering van Flanders Port Area vond plaats in september 2008 in Japan. Tijdens druk bijgewoonde seminars in Tokyo, Osaka en Nagoya werden de Vlaamse havens in de kijker gezet. Minister-President Kris Peeters leidde de Vlaamse delegatie. Alle belangrijke spelers uit logistiek Vlaanderen waren van de partij.

Roadshow 2008 – Seoel, Zuid-Korea

Zuid-Korea biedt heel wat mogelijkheden voor zowel logistieke als R&D-projecten. In het najaar van 2008 zetten we er samen met enkele partners een roadshow op touw. Hiermee

informeerden we bedrijven die overwegen in Europa te investeren over de specifieke oplossingen die Vlaanderen kan bieden. In Seoel organiseerden we ook een Invest Seminar waarop ruim 60 Koreaanse ondernemers present tekenden.

Prinselijke Missie 2008

Singapore en Indonesië

Zowel in Jakarta als in Singapore organiseerden we in het kader van de prinselijke missie in november 2008 een Invest Seminar voor ondernemers met belangstelling voor de Europese markt. In Indonesië lag de focus op logistiek en distributie. In Singapore zoomden we in op de mogelijkheden voor hoofdkwartieren en R&D-activiteiten.

BIO 2008 – San Diego, VS

Met meer dan 20.000 bezoekers uit 70 landen in 2008 is BIO is een van 's werelds grootste biotechbeurzen. In het Belgisch paviljoen toonden 14 Vlaamse bedrijven waarom Vlaanderen een wereldspeler is in de sector. We combineerden de beurs met een Belgian Café-receptie die door zowat

700 deelnemers werd gesmaakt.

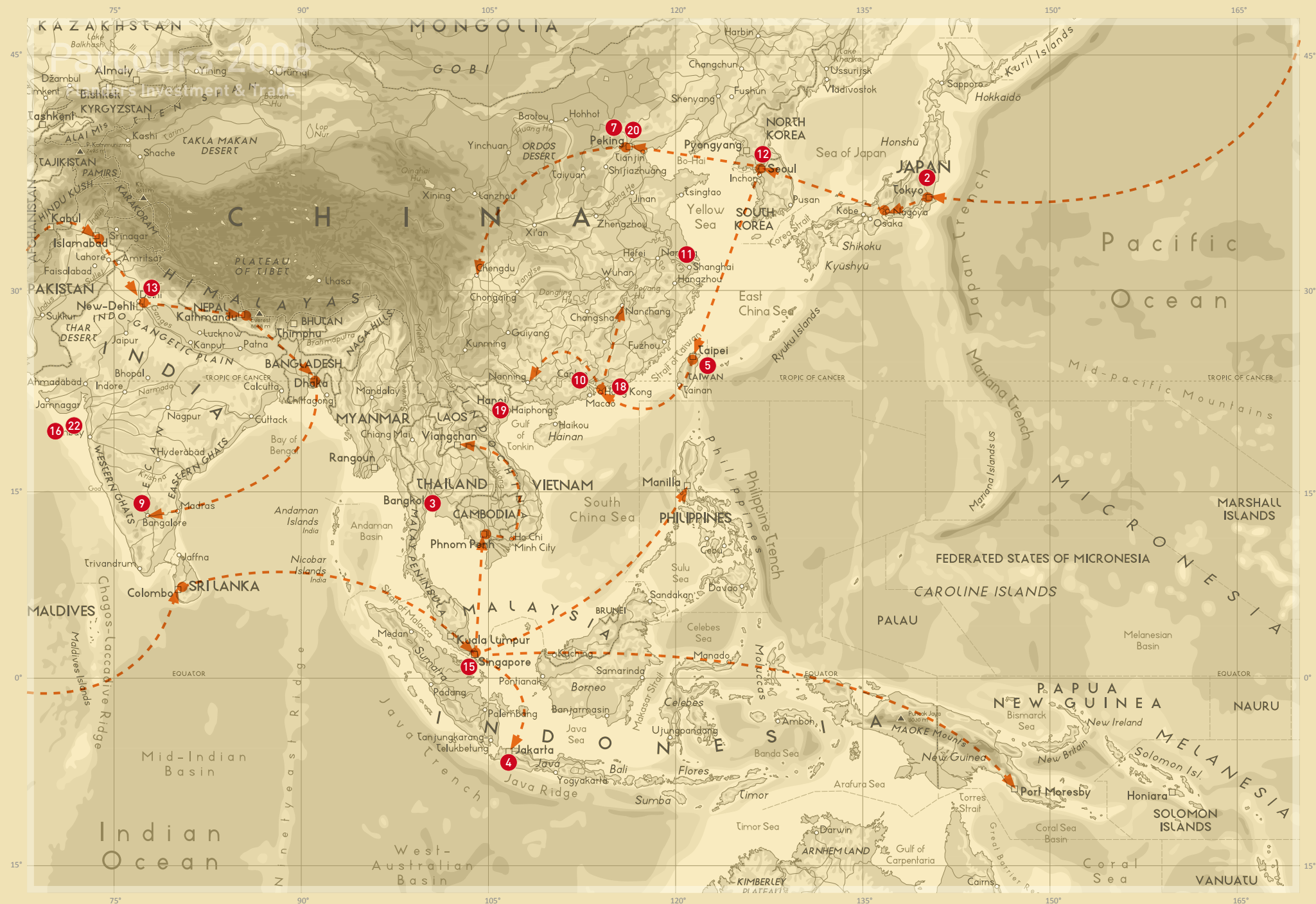
CeBIT 2008 – Hannover, Duitsland

CeBIT is één van de belangrijkste beurzen op het vlak van ICT in Europa. We waren aanwezig op de 23ste editie van deze bloeiende beurs om er in contact te komen met potentiële Duitse investeerders. En om Vlaanderen voor te stellen als interessante investeringslocatie voor ICT-bedrijven. Drie Vlaamse bedrijven die met ons meegingen – Essec, Aventiv en BTR Services – wonnen er een 'seal of excellence'. Deze bekroning voor uitblinkers in innovatie wordt uitgereikt door de European Multimedia Associations Convention.

Medica 2008 – Düsseldorf, Duitsland

Medica is dé beurs voor producenten van medische producten en technologieën, een groeiende business waarin technologie centraal komt te staan. We bezochten de topbeurs voor de tweede maal; Medica heeft Vlaamse exportbedrijven veel mogelijkheden te bieden. We legden er ook contacten met verschillende potentiële investeerders.

Daarnaast organiseerden we onder meer een roadshow rond farma in India (New Delhi, Mumbai en Hyderabad). We zetten een seminarie op in Australië (Sydney) met life sciences als specifieke focus. Ook Computex in Taipei (Taiwan) stond opnieuw op de agenda. In Berlijn was er een seminarie over bio-energie en in Londen een seminarie rond de belastingvoordelen voor investeerders in Vlaanderen. We slaagden er telkens in enkele interessante leads te detecteren en bedrijven warm te maken voor de vele voordelen die Vlaanderen te bieden heeft. Vanuit Japan organiseerden we persmissies rond logistiek en biotech. Andere uitschieters in 2008 waren de Automotive Engineering Fair in Yokohama en CPHI in Tokyo. Samen met DSP Valley hadden we een stand op ESEC in Tokio, en ook de Nanotechbeurs in Tokio stond opnieuw op het programma. Een vaste waarde voor promotie en prospectie is telkens weer Bioexpo Japan, waar we samen met het Vlaams Instituut voor Bio-technologie (VIB) en Flanders Bio de sterke biotech-cluster van Vlaanderen in de schijnwerpers plaatsen.



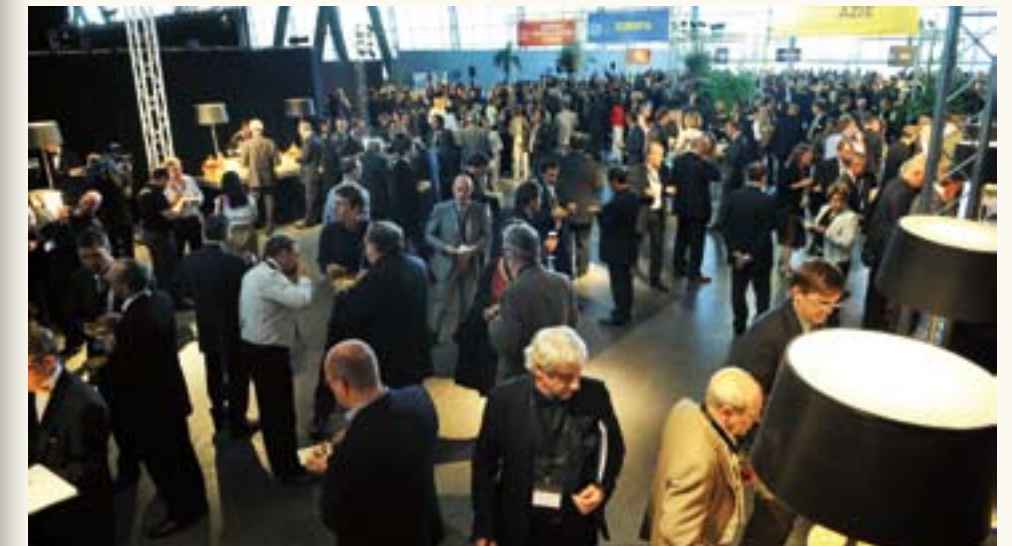
De winnaar
van de Leeuw
van de Export 2008
aan het woord



eliminieren. Bovendien hebben de waarden van het bedrijf duidelijke morele en praktische implicaties. Metris is een uitgelezen rolmodel voor de Vlaamse exportbedrijven, aldus de jury.

Het netwerkevent

In 2008 creëerden we een nieuwe uitreikingsformule: we koppelden de Leeuw van de Export aan ons netwerkevent. In de Sky Hall in Zaventem verzamelden op 10 september al onze binnen- en buitenlandse vertegenwoordigers en het kruim van het Vlaamse bedrijfsleven: 750 genodigden in totaal. Gedelegeerd bestuurder van Flanders Investment & Trade, Koen Allaert, en voorzitter van onze Raad van Bestuur, Christ'l Joris, openden de avond. Patricia Ceysens, minister van Economie en Buitenlandse Handel, mocht de Leeuw van de Export uitreiken. Vervolgens werd er – met een hapje en een drankje in de hand – uitgebreid genoten op onze receptie.





Uitgeverij Clavis groeit met steun van het binnenlands netwerk

De Hasseltse kinderboekenuitgeverij Clavis groeide uit tot een wereldwijd succesvolle onderneming met 30 medewerkers en een netwerk van zowat 300 gelauwerde en veelbelovende auteurs en illustratoren. In 2008 opende Clavis een kantoor in New York en ging exclusieve partnerships aan met uitgeverijen in Zuid-Korea, Denemarken en Italië. Het resultaat van een succesvolle internationaliseringstrategie, ondersteund door Flanders Investment & Trade.

“Clavis is anno 2009 een matuur exportbedrijf, maar het doet nog steeds een beroep onze dienstverlening,” zegt Jan Tirez, Adviseur Internationaal Ondernemen in het provinciaal kantoor Limburg. “Zo zorgden we onlangs voor demografische gegevens over een waaier van landen: van geboortecijfers, over leesgedrag bij kinderen, tot het aantal bibliotheken en het marktaandeel van de plaatselijke uitgeverijen.” Philippe Werck, algemeen directeur van Clavis, was enthousiast over het



Adviseur Internationaal Ondernemen Jan Tirez en algemeen directeur van Clavis Philippe Werck

resultaat: “Dit leverde ons gegevens op die we op eigen kracht niet hadden kunnen verzamelen.” Ook voor de opstart van het kantoor in New York kon Clavis op onze ondersteuning rekenen. Phillipe Werck: “We krijgen steeds concreet advies. En onze adviseur denkt met ons mee.” Jan Tirez bestudeert regelmatig samen met Clavis het businessplan van de uitgeverij. “Dan gaan we na waar Clavis nu staat en welke weg er nog moet worden afgelegd,” legt hij uit. “We brainstormen over concrete acties en gaan na waar we kunnen helpen, bijvoorbeeld bij het zoeken naar betrouwbare contacten in het buitenland of bij het oplossen van vragen rond reglementering.” ●

De Leeuw van de Export

De Leeuw van de Export uitgereikt op ons netwerkevent

Op 10 september 2008 reikten we de Leeuw van de Export uit. Deze prijs, die ondernemingen met uitstekende exportprestaties in de kijker zet, was toe aan haar zevende editie. De jury koos voor Metris, het Leuvense technologiebedrijf dat totaaloplossingen voor 3D-kwaliteitscontrole ontwikkelt. CEO Bart Van Coppenolle kreeg op ons netwerkevent in de Sky Hall in Zaventem de prijs uit handen van Vlaams minister van Economie en Buitenlandse Handel Patricia Ceysens.

We wijzigden het reglement zodat tot drie bedrijven uit elke provincie de kans kregen om tot de lijst van genomineerden door te stoten. Tientallen bedrijven dienden een dossier in om mee te dingen naar de Leeuw. Onze jury van experts reduceerde dit aantal in een eerste provinciale ronde naar dertien kanshebbers. Na een interprovinciale ronde hielden we nog zes aan mekaar gewaagde kanshebbers over. Op de shortlist prijkten de internationaal gerenommeerde bedrijven

Alfacam Group, Ecover, Financial Architects, Metris, Packo Inox en Sky Scan.

De winnaar: Metris

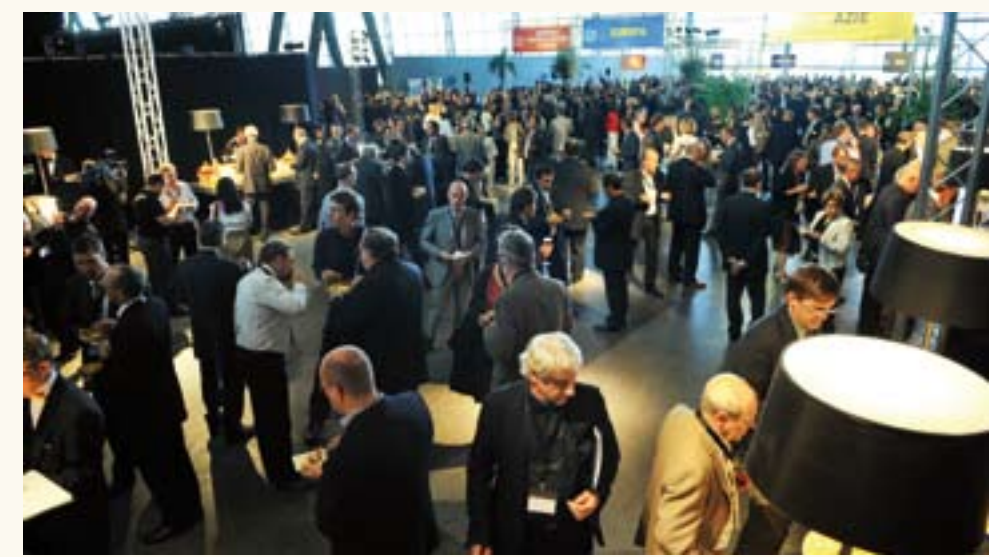
Winnaar werd Metris uit Leuven. Deze spin-off van de K.U.Leuven rekent voornamelijk bedrijven uit de wereldwijde automobiel- en de vliegtuigindustrie tot zijn klanten. Het sterke dossier van Metris en de indrukwekkende presentatie van CEO Bart Van Coppenolle voor de jury, zorgden voor unaniem lovende commentaar. De exportcijfers van Metris in 2007 logen er niet om: op vijf jaar tijd nam de omzet uit export toe met een factor 15. Dat had ook een grote weerslag op het personeelsbestand van het bedrijf. Metris kon de jury charmeren met een innovatief hightechproduct dat het snelgroeiend new-to-export bedrijf vandaag wereldwijd aan de man brengt.

Ook in duurzaam ondernemen staat Metris sterk. Het bedrijf ontwikkelt oplossingen waarmee bedrijven afval reduceren en logistieke stappen

eliminieren. Bovendien hebben de waarden van het bedrijf duidelijke morele en praktische implicaties. Metris is een uitgelezen rolmodel voor de Vlaamse exportbedrijven, aldus de jury.

Het netwerkevent

In 2008 creëerden we een nieuwe uitreikingsformule: we koppelden de Leeuw van de Export aan ons netwerkevent. In de Sky Hall in Zaventem verzamelden op 10 september al onze binnen- en buitenlandse vertegenwoordigers en het kruim van het Vlaamse bedrijfsleven: 750 genodigden in totaal. Gedelegeerd bestuurder van Flanders Investment & Trade, Koen Allaert, en voorzitter van onze Raad van Bestuur, Christ’l Joris, openden de avond. Patricia Ceysens, minister van Economie en Buitenlandse Handel, mocht de Leeuw van de Export uitreiken. Volgens werd er – met een hapje en een drankje in de hand – uitgebreid genotwerkt op onze receptie.



Grensverleggend actief

In Vlaanderen

Binnenlands netwerk biedt brede ondersteuning

Ons binnenlands netwerk stelde zich in 2008 opnieuw ten dienste van de bedrijven in Vlaanderen. Door hen te begeleiden bij hun traject naar bestaande en nieuwe markten, door hun specifieke vragen correct en stipt op te volgen en door nadruk te leggen op het verspreiden van algemene basisinformatie over internationaal ondernemen.

Trajectbegeleiding door AIO's en ondersteuning door medewerkers

De Adviseurs Internationaal Ondernemen (AIO's) bouwen een exclusieve relatie op met de portefeuillebedrijven uit hun regio. Zo trachten ze samen met een verantwoordelijke in het bedrijf – veelal de CEO of exportmanager – de internationaliseringsstrategie te realiseren.

Ze denken mee met het bedrijf en staan in voor de goede opvolging van de vele vragen. Eind 2008 waren er bij de vijftien AIO's 1.650 bedrijven in

portefeuille of zowat 110 bedrijven per AIO. Naast de adviseurs, zijn ook de medewerkers in de provinciale kantoren actief in de vijf provinciehoofdplaatsen. Een van hun hoofdtaaken bestaat erin om de bedrijven uit hun provincie bij te staan die niet door een AIO worden opgevolgd. Deze bedrijven hebben veelal praktische en concrete vragen over lokale gewoontes in vreemde markten, zijn op zoek naar adressenlijsten van bijvoorbeeld distributeurs of wensen een afsprakenprogramma voor een prospectiereis. De medewerkers beantwoorden deze vragen vanuit het provinciaal kantoor of verwijzen de bedrijven door naar de juiste contactpersonen in onze organisatie.

Ook de organisatie van de Contactdagen behoorde in 2008 tot de taken van de provinciale kantoren. We maakten een totaal van 1.477 afspraken tijdens de dertien sessies die we in de loop van 2008 in de vijf Vlaamse provincies samen met onze partners Voka en UNIZO op touw zetten.

Antwoord op vele vragen

Adviseurs en medewerkers in onze provinciale kantoren beantwoordden in 2008 een waaier van concrete en praktische vragen van bedrijven. Daarbij geven zij de vragen door aan collega's in Vlaanderen (bijvoorbeeld over reglementering of financiële stimuli) of aan het buitenlands netwerk. Ze spelen een filterende rol voor de bedrijven en stellen de vragen scherp, waardoor een gericht en duidelijk antwoord kan worden gegeven.

Bedrijven blijven de weg naar onze provinciale kantoren vinden. In 2008 beantwoordden we 4.509 vragen, een stijging met 323 in vergelijking met 2007. Het grootste aantal vragen ging over de 27 EU-lidstaten (2.351), waarbij zowel voor de EU-15 als voor de 12 nieuwe toetreders een stijging van 6 à 7% werd genoteerd. Voor Frankrijk, Duitsland, Italië, het VK en Spanje zagen we een toename met 20%. Vlaamse ondernemingen tonen in toenemende mate interesse voor export buiten de EU. Zowel over Azië (+1%), Afrika (+ 14%), Midden- en Zuid-

Amerika (+13%), het Midden-Oosten (+35%) als de BRIC-landen (+ 2%) ontvingen we heel wat vragen. Enkel voor de NAFTA-zone was er minder belangstelling (-10%). Daar zat de erg lage dollar waarschijnlijk voor iets tussen.

Adviseurs Exportvaardigheden tonen expertise

Ook in 2008 werd de Exportmeter – onze tool om na te gaan in welke mate een bedrijf klaar is voor export – aan de Vlaamse bedrijven aangeboden. Door een personeelsovergang namen we minder Exportmeters dan voorzien af. De teller stopte op 88.

Sinds november is er een tweede Adviseur Exportvaardigheden actief. Daardoor zullen we in 2009 meer bedrijven kunnen begeleiden. De Adviseurs Exportvaardigheden en de AIO's waren in 2008 regelmatig aanwezig op initiatieven van derden, zoals UNIZO, Voka en Flanders DC. Daar fungeerden ze als gastsprekers of stelden ze hun expertise ter beschikking.

Areamanagers spelen cruciale rol in Actieprogramma

De twaalf areamanagers zijn een cruciale link tussen ons buitenlands netwerk en onze hoofdzetel. Zo spelen ze in de ontwikkeling en de realisatie van het Actieprogramma een belangrijke rol, elk vanuit hun eigen geografisch verantwoordelijkheidsgebied: de buurlanden, Noord-Europa, Zuid-Europa, Centraal- en Zuidoost-Europa, het GOS, Noord-Amerika, Centraal- en Zuid-Amerika, Afrika, het Midden-Oosten, Groot-China, Zuid- en Zuidoost-Azië en de regio Stille Oceaan-Oceanië.

In mei en juni 2008 stelden ze de evoluties in de doelsectoren en het Actieprogramma 2009 voor aan een waaier van bedrijfsgroeperingen en organisaties uit het Vlaamse economische middenveld. Op basis van hun reacties koppelen ze terug naar onze Vlaamse Economische Vertegenwoordigers in het buitenland. Bovendien werkten in 2008 mee aan de organisatie van de groepszakenreizen, contactdagen, exportdagen, seminaries en rondetafelgesprekken rond internationaal

ondernemen. De areamanagers informeerden Vlaamse bedrijven in 2008 door het updaten van de landendossiers op onze website en het online beschikbaar stellen van een honderdtal markt- en sectorstudies, prospectiereis- en beursverslagen. Ze stonden ook in voor de verspreiding van handelsvoorstellen naar de Vlaamse bedrijven. Hun actieve contacten met bedrijven, sectorfederaties, Belgische en buitenlandse diplomaten en gemengde Kamers van Koophandel zorgden voor de bekendmaking van onze dienstverlening en activiteiten.

Productmanagers spitten sectorkennis uit

De productmanagers zijn verantwoordelijk voor het matchen van het aanbod aan Vlaamse producten en diensten enerzijds en de vraag op buitenlandse markten anderzijds. Daartoe brengen ze vier verschillende sectoren van de Vlaamse economie in kaart en volgen ze de ontwikkelingen hierin op de voet. Samenwerking staat centraal in hun functiebeschrijving. Zowel onderling, als met de Adviseurs

Internationaal Ondernemen, de area- en projectmanagers, de Vlaamse Economische Vertegenwoordigers en de technologieattachés. Maar ze vestigen hun blik ook op de buitenlandse wereld, zoals op sectororganisaties en kennisclusters.

Focus op Vlaamse speerpuntsectoren

ICT en elektronica zijn sectoren in razendsnelle ontwikkeling. Vlaanderen beschikt over een grote rijkdom aan ICT-kennis, -producten en -diensten. We willen meer weten over de kleine bedrijven die specifieke nicheoplossingen ontwikkelen. Zodat we hen kunnen warm maken om internationaal te ondernemen. Tegelijk willen we buitenlandse bedrijven tonen welke innovatieve kracht er in Vlaanderen schuilt.

Dit willen we ook doen voor de sectoren farma, biotech, milieu en energie. De clusters, zoals die van de chemie en de biotech, oefenen een grote aantrekkingskracht uit op buitenlandse bedrijven. Die sterkte moeten we benutten om buitenlandse technologie

voor Vlaamse bedrijven bereikbaar te maken.

Ondanks decennialange voorsprong op het vlak van logistiek, automobiel en machinebouw ondervindt Vlaanderen in toenemende mate concurrentie uit het buitenland. De flexibiliteit en innovatieve kracht van onze bedrijven blijft een troef. We kunnen een belangrijke rol spelen bij de promotie van Vlaanderen in het buitenland, onder meer door op hoog niveau te netwerken.

Ook op het vlak van bouw, mode en design is er concurrentie tussen heel wat landen. Vlaanderen heeft een naam opgebouwd in deze sectoren. Toch ligt er nog veel ruimte om onze regio en de innovatieve bedrijven die erin werkzaam zijn te vermarkten. Het komt erop aan ons op het internationaal toneel te blijven tonen.

Bredere dienstverlening door samenwerkingsakkoorden

In 2008 sloten we convenanten met drie belangrijke bedrijfsledenorganisaties: het Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing (VLAM), de multisectorale koepelorganisatie van de activiteitensectoren van de chemie, kunststoffen en life sciences, essenscia en de Belgische federatie van de textiel-, hout- en meubelindustrie, Fedustria. Doel is Vlaamse bedrijven een nog bredere dienstverlening te bieden.

Op 5 maart ondertekenden we het eerste akkoord met VLAM. Dit akkoord verschilt van de andere twee overeenkomsten doordat het afspraken betreft tussen twee organisaties die door de overheid worden betaald en aangestuurd. Het bundelt de specifieke sterktes van de publieke organisaties die zich in het buitenland met promotie en begeleiding van bedrijven en producten uit de agroalimentaire sector bezighouden. Flanders Investment & Trade en VLAM bieden beide specifieke, gespecialiseerde onder-

steuning. We ondernemen diverse acties om het bedrijfsleven te versterken. Via een nauwere samenwerking willen we binnen- en buitenlandse bedrijven nog beter van dienst zijn.

Op 27 oktober 2008 sloten we met Fedustria een convenant af. Op 2 december 2008 was essenscia Vlaanderen aan de beurt. Met deze akkoorden willen we door nauwere samenwerking een nog betere, bredere en efficiëntere dienstverlening aan de Vlaamse bedrijven bieden actief in de textiel-, hout- en meubelindustrie enerzijds, en in de chemische en farmaceutische nijverheid anderzijds.

De convenanten beschrijven hoe we met Fedustria en essenscia Vlaanderen zullen samenwerken, hoe we elkaar zullen informeren, structureel overleg zullen plegen en elkaars knowhow optimaal zullen benutten. We zullen onze actieprogramma's op elkaar afstemmen, zodat we elkaar kunnen steunen en waar mogelijk versterken. We stellen onderling onze netwerken open en brengen elkaar

op de hoogte van zakelijke opportuniteiten. Op alle niveaus wisselen we kennis en expertise uit (o.a. publicaties, statistische gegevens, sectorgegevens en marktstudies) en stellen we personeelsopleidingen voor elkaar open. In bepaalde gevallen zullen we gezamenlijk communiceren naar Vlaamse bedrijven en/of de media.

Personeelsbeleid gericht op groei

Bredere inzetbaarheid van onze medewerkers door 'Wissel-leren'
Een van de operationele doelstellingen uit het HR Strategisch en operationeel plan 2008-2012 van Flanders Investment & Trade is de kennisoverdracht en polyvalente inzetbaarheid van de personeelsleden.

Hiertoe werd het organisatiebreed project 'Wissel-leren' opgestart. Polyvalentie en kennisoverdracht mogen immers niet te eng – d.w.z. beperkt tot de eigen dienst of afdeling – worden opgevat: ook de uitwisseling tussen organisatie-eenheden verdient aandacht. We lanceerden in 2008 een eerste subproject 'Runningmates'.

Hierbij gaven we acht medewerkers van buitenlandse kantoren de gelegenheid om stage te lopen in onze hoofdzetel en/of op een provinciaal kantoor. Omgekeerd boden we de mogelijkheid aan acht medewerkers in Vlaanderen om voor een korte periode in een buitenlands kantoor aan de slag te gaan. Doel is een beter begrip te krijgen van elkaars takenpakket, werkomgeving en – niet te verwaarlozen – elkaars culturele context om zo een nog betere dienstverlening aan onze klanten te kunnen leveren.

Daarnaast besteedden we ook aandacht aan het flexibel en tijdelijk inzetten van personeelsleden op andere functies en afdelingen. Zo realiseerden we in 2008 de tijdelijke vervanging van Adviseurs Internationaal Ondernemen (AIO's), Vlaamse Economische Vertegenwoordigers en ondersteunende medewerkers in het buitenland door personeelsleden van de hoofdzetel en omgekeerd. In 2008 rondde we succesvolle projecten af in onze kantoren in Caïro en Rijsel en in onze provinciale kantoren in Gent en Antwerpen. Daarnaast betrokken



we ondersteunende medewerkers in het buitenland nauwer bij onze werking en de collega's in Vlaanderen. Hiertoe organiseerden we regiomeetings (in 2008: Zuid-Europa en Oost-Europa) en een opleidingsweek voor de Invest Deputies.

Personeelspeiling: hoge tevredenheid troef

In 2008 organiseerden we een wereldwijde personeelspeiling om de tevredenheid bij onze medewerkers te meten en waar nodig bij te sturen. In het buitenland bevroegen we de Vlaamse Economische Vertegenwoordigers, de technologieattachés, de handelssecretarissen en de ondersteunende medewerkers. De responsgraad steeg met 14,1% t.o.v. 2004 en lag met 71,1% ongeveer 17% hoger dan het gemiddelde van de Vlaamse overheid 2008. De gemiddelde tevredenheid bij onze medewerkers in het buitenland steeg met maar liefst 15,6% t.o.v. de laatste personeelspeiling in 2004.

Uit de reacties van onze medewerkers in Vlaanderen bleek dat de

personeelstevredenheid gemiddeld hoger (+3,45%) lag dan bij de Vlaamse overheid (78,14%). De tevredenheid bij de medewerkers in het binnenland steeg t.o.v. de personeelspeiling van 2006 met 4,69%.

Actief het contact met onze klanten zoeken

Via een waaier van marketingacties zetten we Vlaanderen op de wereldkaart als Europese investeringslocatie. We voerden ook promotie rond onze dienstverlening, zowel in Vlaanderen als in het buitenland. 2008 kenmerkte zich als een jaar waarin we actief contact met onze klanten hebben gezocht. En we lieten hen zelf aan het woord over internationaal zaken doen en de rol die Flanders Investment & Trade daarin kan spelen.

Nieuwe folders, brochures en gidsen

In maart en april 2008 liep een gloednieuwe wervingscampagne voor de Leeuw van de Export met advertenties in kranten en gespecialiseerde magazines. We startten met een nieuwe reeks dienstverlenings-

folders met een frisse opmaak. En we laten ook daarin onze klanten aan het woord over hoe we hen konden bijstaan. Daarnaast staken we ons Actieprogramma in een nieuw kleedje en herbekende we het concept. We realiseerden twee nieuwe geüpdate Engelstalige sectorbrochures met getuigenissen van Vlaamse en buitenlandse bedrijven: over de sectoren Logistiek en ICT. Deze zijn voortaan beschikbaar voor onze medewerkers in het buitenland en voor bedrijven die overwegen in deze Vlaamse sectoren te investeren.

Om de Vlaamse bedrijven exportvaardiger te maken, lanceerden we in 2008 een nieuwe reeks boekjes 'Leidraad voor internationaal ondernemen'. Deze vernieuwde uitgaven zijn handige gidsen en tegelijk werkboekjes voor de Vlaamse ondernemer die internationaal wil gaan.

In 2008 publiceerden we de eerste twee in deze nieuwe reeks: 'Help, ik wil exporteren!' over het exportplan en 'Succesvol op de Duitse markt' over hoe efficiënt en effectief zaken

doen met Duitsland, Vlaanderens belangrijkste exportmarkt.

Duiding in de bus en op de buis

In samenwerking met Kanaal Z startten we in oktober 2008 met het televisieprogramma Handelsroute. Daarin belichten we elke maand een groeimarkt wereldwijd. Aan de hand van gesprekken met ervaren Vlaamse ondernemers en experts ter plaatse gaan we onder meer dieper in op de economische situatie, het beleid en de kansrijke sectoren. Ook het zakelijk klimaat en de cultuurverschillen komen aan bod. In totaal zijn tien afleveringen voorzien. In 2008 richtten we de schijnwerpers op Brazilië, Japan en Duitsland. In 2009 komen Duitsland, de Verenigde Arabische Emiraten, Zuid-Korea, India, China, Polen, de Verenigde Staten en Rusland aan bod. Alle afleveringen zijn na de uitzending op televisie beschikbaar op de website van Kanaal Z.

Na een audit in 2007 maakten we werk van de vernieuwing van onze Nieuwsbrief Internationaal Ondernemen. We sleutelden zowel aan de vorm, de inhoud als aan de periodici-

Product managers: zicht op de Vlaamse speerpuntsectoren



Marc van Der Linden,
product manager
Logistiek, Automotive &
Machinebouw

Onze product managers bouwen kennis op rond de Vlaamse speerpuntsectoren. Marc Van der Linden is verantwoordelijk voor Logistiek, Automotive & Machinebouw, traditioneel sterke sectoren die onder hoge druk staan. "Tot nu toe zijn we in Vlaanderen steeds productief en flexibel genoeg geweest om de buitenlandse autobouwers hier te houden," vertelt hij. "Of dit zal volstaan in de toekomst is nog maar de vraag. Het is daarom cruciaal dat we de expertise van de honderden Vlaamse toeleveranciers in het buitenland aan de man brengen."

De Vlaamse metaalverwerkende industrie en de sector van de machinebouw zijn door hun creativiteit en innovatieve kracht zeker concurrentieel met Oost-Europa. "Onze bedrijven specialiseren zich in nichemarkten binnen deze sectoren," gaat hij verder. "We willen ons hierin verdiepen en inspelen op deze sterkte door op internationaal niveau te netwerken en de wereld op de hoogte te brengen van hoe

voortuitstrevend Vlaanderen is." Ook op logistiek vlak vergroot de druk op Vlaanderen. "We voelen de hete adem van onze buurlanden in de nek," besluit hij. "Onze gerenommeerde havens hebben te kampen met concurrentie uit Hamburg en Rotterdam. Onder de vlag van Flanders Port Area, het project waarbij de Vlaamse zeehavens de handen in elkaar slaan, zullen wij mee promotie voeren in het buitenland." ●

Structurele aanpak

De eind 2007 aangeworven kwaliteitsverantwoordelijke speelt een centrale rol in ons kwaliteitsdenken en klachtenmanagement. Zij was begin 2008 onder meer verantwoordelijk voor het intern toelichten van de vernieuwde klachtenprocedure aan onze diensten en afdelingen. Dit stelde hen nog beter in staat op gepaste en efficiënte manier met klachten om te gaan en de afhandeling ervan tot een goed einde te brengen.

Het klachtenteam – bestaande uit de kwaliteitsverantwoordelijke, de algemeen directeur en de algemeen secretaris – rapporteerde in 2008 aan de directieraad op basis van driemaandelijke samenkomsten. Het team deed een aantal concrete voorstellen voor het optimaliseren van onze dienstverlening rond financiële stimuli. In de loop van 2009 zullen we deze realiseren.

We werken continu aan het verbeteren van de klanttevredenheid onder meer via ad hoc enquêtes na acties en we organiseerden een project rond

hoffelijkheid. In het eerste kwartaal van 2009 zullen we opnieuw een telefonische klanttevredenheidsenquête laten uitvoeren.

Snellere behandeltermijnen en doorlooptijden

In 2008 ontvingen we 31 klachten. 90% daarvan (28 klachten) was rechtstreeks afkomstig van de burger. Dit illustreert de trendwijziging die in 2007 werd ingezet: in dat jaar kwam 70% van de klachten rechtstreeks bij onze terecht. Slechts één klacht kreeg het label onontvankelijk opgekleefd. Iets meer dan de helft van de klachten (16 van de 30) werd als (deels) gegrond geklasseerd. In 14 van de 30 gevallen bleek de ontvankelijke klacht ongegrond. Het betreft hier vooral laattijdigheid bij het indienen van dossiers/bewijsstukken of het betwisten van negatieve beslissingen inzake subsidietoekenning. Waar in 2007 ruim de helft van de (deels) gegronde klachten betrekking had op het luik 'deugdelijke correspondentie', was dit in 2008 nog slechts het geval voor 35% (6 van de 17) van de klachten. In 2008 realiseerden we

we ondersteunende medewerkers in het buitenland nauwer bij onze werking en de collega's in Vlaanderen. Hiertoe organiseerden we regiomeetings (in 2008: Zuid-Europa en Oost-Europa) en een opleidingsweek voor de Invest Deputies.

Personeelspeiling: hoge tevredenheid troef

In 2008 organiseerden we een wereldwijde personeelspeiling om de tevredenheid bij onze medewerkers te meten en waar nodig bij te sturen. In het buitenland bevroegen we de Vlaamse Economische Vertegenwoordigers, de technologieattachés, de handelssecretarissen en de ondersteunende medewerkers. De responsgraad steeg met 14,1% t.o.v. 2004 en lag met 71,1% ongeveer 17% hoger dan het gemiddelde van de Vlaamse overheid 2008. De gemiddelde tevredenheid bij onze medewerkers in het buitenland steeg met maar liefst 15,6% t.o.v. de laatste personeelspeiling in 2004.

Uit de reacties van onze medewerkers in Vlaanderen bleek dat de

personeelstevredenheid gemiddeld hoger (+3,45%) lag dan bij de Vlaamse overheid (78,14%). De tevredenheid bij de medewerkers in het binnenland steeg t.o.v. de personeelspeiling van 2006 met 4,69%.

Actief het contact met onze klanten zoeken

Via een waaier van marketingacties zetten we Vlaanderen op de wereldkaart als Europese investeringslocatie. We voerden ook promotie rond onze dienstverlening, zowel in Vlaanderen als in het buitenland. 2008 kenmerkte zich als een jaar waarin we actief contact met onze klanten hebben gezocht. En we lieten hen zelf aan het woord over internationaal zaken doen en de rol die Flanders Investment & Trade daarin kan spelen.

Nieuwe folders, brochures en gidsen

In maart en april 2008 liep een gloednieuwe wervingscampagne voor de Leeuw van de Export met advertenties in kranten en gespecialiseerde magazines. We startten met een nieuwe reeks dienstverlenings-

Waardevolle partnerships aangegaan in 2008



Onze gedelegeerd bestuurder Koen Allaert (rechts), ondertekent het convenant met Frans Dieryck, gedelegeerd bestuurder essenscia vlaanderen.

Frans Dieryck, gedelegeerd bestuurder van essenscia vlaanderen

“Om de bedrijven nog beter van dienst te zijn, bundelen we onze krachten. Flanders Investment & Trade kan met zijn buitenlandse netwerk van 90 kantoren heel wat opportuniteiten detecteren. En het kan potentiële buitenlandse investeerders aantrekken naar onze regio. essenscia zal op haar beurt haar kennis van de sector ter beschikking stellen van de Vlaamse Economische Vertegenwoordigers van Flanders Investment & Trade. Zo creëren we een win-winsituatie en een waaier aan synergiemogelijkheden die de chemie-, kunststof- en life sciences-industrie zeker ten goede zullen komen.”

Fa Quix, directeur-generaal van Fedustria

“De invalshoek van Flanders Investment & Trade per sector is voor ons essentieel. Dat geeft de beste resultaten in de diepte, naar de diverse productgroepen. En in de breedte, naar het aantal bedrijven dat bereikt

wordt. Onze leden trekken vaak naar gespecialiseerde beurzen en kunnen daarbij op de ondersteuning van Flanders Investment & Trade rekenen. Ze zijn zeker gebaat bij de knowhow die bij het agentschap bestaat. Bovendien zullen we naast onze operationele samenwerking ook onze strategische acties voor de toekomst stroomlijnen.”

Frans De Wachter, algemeen directeur van VLAM

“Door onze krachten te bundelen, willen we de agroalimentaire sector, één van de sleutelsectoren in de Vlaamse economie, een duwtje in de rug geven. De sector doet het al bijzonder goed, zeker op het vlak van export. De internationale vershandel is erg competitief, dus moeten we onze producten blijvend onder de aandacht brengen. Het internationale netwerk van Flanders Investment & Trade biedt VLAM extra mogelijkheden om wereldwijd promotie te voeren voor de producten van de Vlaamse land- en tuinbouw.” ●



teit. Vanaf september 2008 vervangen we de nieuwsbrief door twee inhoudelijk uitgesproken complementaire communicatiekanalen: het maandelijks magazine Wereldwijs en FIT express, een nieuwe wekelijkse elektronische nieuwsbrief. In Wereldwijs profileren we ons als kenniscentrum voor internationaal ondernemen en brengen we duiding

over internationaal zakendoen en over onze dienstverlening. We laten daarbij zowel onze medewerkers uit binnen- en buitenland als onze klanten aan het woord. In FIT express, een nieuwe wekelijkse elektronische nieuwsbrief, bundelen we een actuele selectie van de praktische informatie op onze website, zoals acties en events, up-to-date marktinformatie en initiatieven van derden. Door het e-formaat kunnen bedrijven zich snel inschrijven via de website. Eind 2008 waren er 5.687 geregistreerde abonnees voor Wereldwijs en 4.515 voor FIT express.

Kwaliteitsdenken en klachtenmanagement

Flanders Investment & Trade streeft ernaar de kwaliteit van zijn dienstverlening voortdurend te verbeteren. Wij zijn dan ook zeer alert voor klachten van onze klanten. Naast het zoeken naar oplossingen, nemen we ook de oorzaken van deze klachten onder de loep en formuleren op basis daarvan structurele verbeteringsvoorstellen.

Structurele aanpak

De eind 2007 aangeworven kwaliteitsverantwoordelijke speelt een centrale rol in ons kwaliteitsdenken en klachtenmanagement. Zij was begin 2008 onder meer verantwoordelijk voor het intern toelichten van de vernieuwde klachtenprocedure aan onze diensten en afdelingen. Dit stelde hen nog beter in staat op gepaste en efficiënte manier met klachten om te gaan en de afhandeling ervan tot een goed einde te brengen.

Het klachtenteam – bestaande uit de kwaliteitsverantwoordelijke, de algemeen directeur en de algemeen secretaris – rapporteerde in 2008 aan de directieraad op basis van driemaandelijks samenkomsten. Het team deed een aantal concrete voorstellen voor het optimaliseren van onze dienstverlening rond financiële stimuli. In de loop van 2009 zullen we deze realiseren.

We werken continu aan het verbeteren van de klanttevredenheid onder meer via ad hoc enquêtes na acties en we organiseerden een project rond

hoffelijkheid. In het eerste kwartaal van 2009 zullen we opnieuw een telefonische klantentevredenheidsenquête laten uitvoeren.

Snellere behandeltermijnen en doorlooptijden

In 2008 ontvingen we 31 klachten. 90% daarvan (28 klachten) was rechtstreeks afkomstig van de burger. Dit illustreert de trendwijziging die in 2007 werd ingezet: in dat jaar kwam 70% van de klachten rechtstreeks bij onze terecht. Slechts één klacht kreeg het label onontvankelijk opgekleefd. Iets meer dan de helft van de klachten (16 van de 30) werd als (deels) gegrond geklasseerd. In 14 van de 30 gevallen bleek de ontvankelijke klacht ongegrond. Het betreft hier vooral laattijdigheid bij het indienen van dossiers/bewijsstukken of het betwisten van negatieve beslissingen inzake subsidietoekenning. Waar in 2007 ruim de helft van de (deels) gegronde klachten betrekking had op het luik 'deugdelijke correspondentie', was dit in 2008 nog slechts het geval voor 35% (6 van de 17) van de klachten. In 2008 realiseerden we

Grensverleggend actief

merkbaar snellere behandeltermijnen en doorlooptijden dan in 2007. Bij ruim 80% van de klachten respecteerden we de voorgeschreven maximumtermijn van 45 dagen. En we handelden de klachten gemiddeld binnen de 29 dagen af.

Duurzaam en ethisch internationaal ondernemen

Het stimuleren van duurzaam en ethisch internationaal ondernemen (DEIO) behoort tot onze strategische doelstellingen. We doen dit zowel bij de Vlaamse bedrijven die (willen) internationaliseren, als intern. Het is eigen aan alle activiteiten in alle gelegingen van onze organisatie.

Opleiding was ook in 2008 een belangrijke middel om de kennis rond DEIO bij onze medewerkers te vergroten. We organiseerden algemene opleidingen, integriteitstrainingen en een opleiding rond ketenverantwoordelijkheid. Voorstellen rond milieu, energie, mobiliteit en aankoopbeleid werden uitgewerkt en geïmplementeerd. Rekening houden met duurzaam en

ethisch ondernemen, is een terugkerend punt in de evaluatie van de subsidieaanvragen door Vlaamse bedrijfsgroeperingen en van de kandidaten voor de Leeuw van de Export. Voor deze laatste trokken we een externe expert aan. We communiceren met de bedrijven over DEIO via onze folder, waarvan we de herdruk voorbereidden, onze website, de publicatie 'Duurzaam Internationaal Ondernemen – 50 landen wereldwijd in actie en dialoog' en via Club Diaspora.

In het buitenland

Buitenlands netwerk: 90 kantoren sterk

In 2008 sloten we ons kantoor in Osaka en opende we er een in Algiers. Vlaamse ondernemers konden in 2008 een beroep doen op de diensten van 90 kantoren: 67 van onze eigen kantoren, aangevuld met 23 kantoren van AWEX en Brussels Export.

Focusstrategie stuurt activiteiten in het buitenland

Sinds een zestal jaar stuurt onze focusstrategie mee de acties van het buitenlands netwerk (de huidige loopt van 2007 tot 2010). Met de focusstrategie willen we het aanbod uit Vlaanderen en de vraag uit de buitenlandse markten optimaal op elkaar afstemmen. Onze vertegenwoordigers in het buitenland kennen de lokale markten en kiezen voor elk land een beperkt aantal doelsectoren. Het actieprogramma is in belangrijke mate gelinkt aan deze strategie. Net zoals het programma zelf wordt het jaarlijks geüpdatet. Onze focusstrategie was ook het

onderwerp van evaluatie op de regiovergaderingen in 2008. Onder leiding van de regiocoördinatoren bekeken we het lopende actieprogramma en begonnen met de opmaak van de eerste versie voor het actieprogramma 2009. Een regiovergadering duurt twee dagen, waarbij op de ene dag de focus ligt op de activiteiten rond het aantrekken van buitenlandse investeringen en de andere dag op de internationalisering van Vlaamse bedrijven. In de maanden januari en februari 2008 vonden de jaarlijkse regiovergaderingen plaats over acht regio's: Noord-Europa, Zuid-Europa, Centraal- en Oost-Europa, Afrika & Midden-Oosten, Noord- & Zuid-Amerika, Groot-China; Zuid- en Zuidoost-Azië en de regio Pacific-Oceanië.

Deputies versterken buitenlands netwerk

In 2008 begonnen we met de aanwerving van Deputies op onze buitenlandse posten. Deze versterking moet toelaten de dienstverlening op onze strategische kantoren te optimaliseren. In 2008 wierven we dertien

Gerichte communicatie naar Vlaamse kmo's

Onze grootste klantengroep zijn de ondernemingen in Vlaanderen die internationalisering op de agenda hebben staan. Hen willen we stimuleren om over de landsgrenzen heen te kijken en hun ambities waar te maken. "Daartoe lanceerden we in 2008 nieuwe initiatieven via drie kanalen: gedrukte media, het internet en televisie," zegt Steffi van Severen, Marketing & Knowledge Management Coordinator bij Flanders Investment & Trade. "Met het magazine Wereldwijs, de elektronische nieuwsbrief FIT express en het televisieprogramma Handelsroute op Kanaal Z brengen we een uitgebalanceerde mix van duiding over onze dienstverlening, praktische info over onze acties en initiatieven, en reportages en interviews over exportmarkten en -sectoren wereldwijd. De reacties bij de bedrijven zijn heel positief."

Grote evolutie in onze communicatie volgens Van Asbrouck Recruitment

Van Asbrouck Recruitment is een



internationaal searchkantoor met focus op technische profielen en op de Oost-Europese markt. Bij de verkenning van het internationale toneel rekent het bedrijf sinds eind de jaren 90 op de ondersteuning van Flanders Investment & Trade. In die tijd zag Marc Billen, een van de partners in de onderneming, een grote evolutie in onze communicatie.

Marc Billen, partner Van Asbrouck Recruitment

"Vooral in 2008 is er veel veranderd. Wereldwijs is een echt magazine dat ik bij me houd en meeneem als ik op zakenreis ga. Er staan interessante interviews in met collega-bedrijven en er worden telkens enkele interessante buitenlandse markten toegelicht. Via FIT express blijf ik wekelijks op de hoogte van de activiteiten die Flanders Investment & Trade in binnen- en buitenland organiseert. En voor bedrijven die nieuwsgierig zijn naar nieuwe markten, is Handelsroute op Kanaal Z een aangename manier om een land te leren kennen, zonder erheen te reizen." ●

en onderzoeksinstellingen en die in strategische (groei)markten. In 2007 wierven we technologieattachés aan voor ICT in New Delhi en voor bio- en nanotechnologie in New York en in Tokio. In 2008 vulden we dit team aan met technologieattachés voor ICT in Los Angeles (VS) en voor Milieu & Energie in Peking (China). De begeleiding van Vlaamse bedrijven – zowel bij hun internationalisering als bij technologie-uitwisseling – staat centraal in hun opdracht.

Netwerk en internationale ervaring is grootste troef

Via het provinciaal kantoor, beursdeelnames, seminars of andere gelegenheden in het buitenland komen de bedrijven in contact met onze Vlaamse Economische Vertegenwoordigers. Betreft het een hightechologisch bedrijf of een vraag van een bedrijf dat naar een bepaalde technologiepartner op zoek is, dan schakelen zij de technologieattachés in. Ze bieden technologiebedrijven specifieke informatie en introduceren hen op de juiste beurzen, bij de meest geschikte partners en kennisinstellingen.

De grootste troeven van de technologieattachés zijn hun netwerk en hun internationale ervaring in business en technologie. Hiermee maken ze het Vlaamse ondernemers gemakkelijker om ergens een voet binnen te krijgen, bijvoorbeeld om zaken te doen met overheidsinstanties of met grote industriële spelers. Vermits hun doelgroep kleiner is dan die van de Vlaamse Economische Vertegenwoordigers, kunnen ze intensiever met de bedrijven samenwerken en proactiever te werk gaan. Zo kunnen ze gericht specifieke informatie verspreiden die ze op beurzen of in de media hebben opgepikt. En ze leggen hun oor te luisteren bij onderzoeksinstellingen en universiteiten.



merkbaar snellere behandeltermijnen en doorlooptijden dan in 2007. Bij ruim 80% van de klachten respecteerden we de voorgeschreven maximumtermijn van 45 dagen. En we handelden de klachten gemiddeld binnen de 29 dagen af.

Duurzaam en ethisch internationaal ondernemen

Het stimuleren van duurzaam en ethisch internationaal ondernemen (DEIO) behoort tot onze strategische doelstellingen. We doen dit zowel bij de Vlaamse bedrijven die (willen) internationaliseren, als intern. Het is eigen aan alle activiteiten in alle gelegingen van onze organisatie.

Opleiding was ook in 2008 een belangrijke middel om de kennis rond DEIO bij onze medewerkers te vergroten. We organiseerden algemene opleidingen, integriteitstrainingen en een opleiding rond ketenverantwoordelijkheid. Voorstellen rond milieu, energie, mobiliteit en aankoopbeleid werden uitgewerkt en geïmplementeerd. Rekening houden met duurzaam en

ethisch ondernemen, is een terugkerend punt in de evaluatie van de subsidieaanvragen door Vlaamse bedrijfsgroeperingen en van de kandidaten voor de Leeuw van de Export. Voor deze laatste trokken we een externe expert aan. We communiceren met de bedrijven over DEIO via onze folder, waarvan we de herdruk voorbereidden, onze website, de publicatie 'Duurzaam Internationaal Ondernemen – 50 landen wereldwijd in actie en dialoog' en via Club Diaspora.

Invest Deputies: meer kracht om investeringen aan te trekken

Om onze Vlaamse Economische Vertegenwoordigers te ondersteunen bij hun activiteiten om buitenlandse investeringen naar Vlaanderen aan te trekken, begonnen we in 2008 Invest Deputies aan te werven op onze strategische posten in het buitenland. Voor ons drukke kantoor in de Japanse hoofdstad Tokio vervult Timothy Dewilde deze rol.

Leads genereren via netwerken en events

"Het aanbrengen van leads naar mogelijke investeringen en de begeleiding van bedrijven die zo'n investering overwegen, zijn mijn twee hoofdtaken," stelt hij. "In Japan heb je daarvoor een uitgebreid netwerk van contacten nodig. Dit netwerk wordt continu uitgebouwd. Geduld is hierbij raadzaam; Japanners nemen letterlijk jaren de tijd om hun plannen vorm te geven. Het komt er dus op aan het netwerk voortdurend te onderhouden." Dat doet het kantoor in Tokio onder andere door de organisatie van tal

van beurzen, seminars, handelsmissies en andere events. Zo bezocht in oktober 2008, onder leiding van de Vlaamse minister-president, een uitgebreide handelsmissie Japan. "Events als deze mee op touw zetten, behoort eveneens tot mijn takenpakket," gaat Timothy Dewilde verder. "Jaarlijks staan er een vijftiental acties op ons programma. Hier brengen we de troeven van Vlaanderen onder de aandacht van de decision makers op hoog niveau."

Een grote uitdaging ligt in het vermarkten van Vlaanderen. "Dat is niet evident tussen grote industriële naties als Duitsland, het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en Nederland," besluit hij. "We beschikken in Tokio over een sterk team dat kennis heeft van de taal, van de culturele gewoontes en van zakendoen. Dat zijn belangrijke troeven om Vlaanderen te verkopen in het buitenland." ●



Timothy Dewilde,
Invest Deputy in Tokio

Trade Deputies aan die mee instaan voor het begeleiden van Vlaamse bedrijven op het internationale toneel. Ze kwamen op post in Londen, Parijs, Berlijn, Warschau, Hongkong, Sjanghai, Guangzhou, Tokio, New Delhi, New York, Los Angeles, Sao Paulo en Dubai. In 2009 wordt een Trade Deputy aangeworven voor ons kantoor in Moskou. We rekruteerden eveneens vijf Invest Deputies in New York, Los Angeles, Berlijn, Parijs en Tokio. Zij hebben als taak de Vlaamse Economische Vertegenwoordiger bij te staan in het aantrekken van buitenlandse bedrijven naar Vlaanderen en de begeleiding ervan bij bedrijven die deze beslissing hebben genomen of overwegen. In 2009 zullen we Invest Deputies aantrekken voor onze kantoren in onder meer Chicago, Sao Paulo, Londen, Sint-Petersburg, Moskou, New Delhi, en Sjanghai.

Wereldwijs Week focust op kwalitatieve dienstverlening
Tussen 9 en 12 september ging de Wereldwijs Week door (de voormalige Diplodagen). Dit is een jaarlijks terug-

kerend event waarbij onze Vlaamse Economische Vertegenwoordigers en Handelssecretarissen uit heel de wereld samenkomen voor infosessies, workshops, overleg- en evaluatiemomenten. Hoogtepunt van deze vierdaagse is ons netwerkevent en – sinds 2008 – de daaraan gekoppelde uitreiking van de Leeuw van de Export. Het thema van 2008 was kwalitatieve dienstverlening. In dit kader deelden een zestal medewerkers 'best practices', zowel over investerings- als over internationaliseringsprojecten. Op onze interne communicatiesessie blikten we terug op het afgelopen jaar en namen onder meer minister van Buitenlandse Zaken Karel De Gucht en onze voogdijminister Patricia Ceyens het woord. We sloten de Wereldwijs Week af met een teambuildingevent en een actieve deelname aan het ViA-atelier in Brugge.

Brugfuncties voor hightechnologische sectoren in Vlaanderen
In 2007 startten we met de opbouw van een team van technologieattachés. Zij vormen wereldwijd de link tussen Vlaamse hightechbedrijven

en onderzoeksinstellingen en die in strategische (groei)markten. In 2007 vierven we technologieattachés aan voor ICT in New Delhi en voor bio- en nanotechnologie in New York en in Tokio. In 2008 vulden we dit team aan met technologieattachés voor ICT in Los Angeles (VS) en voor Milieu & Energie in Peking (China). De begeleiding van Vlaamse bedrijven – zowel bij hun internationalisering als bij technologie-uitwisseling – staat centraal in hun opdracht.

Netwerk en internationale ervaring is grootste troef

Via het provinciaal kantoor, beursdeelnames, seminars of andere gelegenheden in het buitenland komen de bedrijven in contact met onze Vlaamse Economische Vertegenwoordigers. Betreft het een hightechnologisch bedrijf of een vraag van een technologiepartner op zoek is, dan schakelen zij de technologieattachés in. Ze bieden technologiebedrijven specifieke informatie en introduceren hen op de juiste beurzen, bij de meest geschikte partners en kennisinstellingen.

De grootste troeven van de technologieattachés zijn hun netwerk en hun internationale ervaring in business en technologie. Hiermee maken ze het Vlaamse ondernemers gemakkelijker om ergens een voet binnen te krijgen, bijvoorbeeld om zaken te doen met overheidsinstanties of met grote industriële spelers. Vermits hun doelgroep kleiner is dan die van de Vlaamse Economische Vertegenwoordigers, kunnen ze intensiever met de bedrijven samenwerken en proactiever te werk gaan. Zo kunnen ze gericht specifieke informatie verspreiden die ze op beurzen of in de media hebben opgepikt. En ze leggen hun oor te luisteren bij onderzoeksinstellingen en universiteiten.





Technologie-attachés effenen de weg tot bij de gesprekspartner



Ralph Moreau, technologieattaché ICT in Mumbai

IKAN Consulting uit Mechelen biedt een waaier van diensten aan op strategisch niveau. Een groot deel van de bedrijfsklanten zijn mobiele telecomoperatoren. De onderneming wil internationaal groeien. Daartoe is de Indiase telecom-markt, met 10 miljoen nieuwe gsm-abonnees per maand, een uitgelezen doelmarkt.

Ralph Moreau, technologieattaché voor ICT in India, bleek de geschikte tussenpersoon om IKAN Consulting op de Indiase markt te introduceren. "Mijn hoofdactiviteit is ICT-bedrijven en -kenniscentra uit Vlaanderen en India met elkaar in contact brengen. Daartoe bracht ik eerder al de ICT-sector in India in kaart en bouwde ik een professioneel netwerk uit. India is een uitgestrekt land en de ICT-sector is hier sterk verspreid. Vlaamse technologiebedrijven kunnen best wat hulp gebruiken bij eerste stappen op de markt."

IKAN Consulting maakt gebruik van onze kennis over de Indiase ICT-markt

Gie Hauwaert, Sales Manager EMEA bij IKAN Consulting "In een eerste fase maakte Ralph Moreau voor ons een marktstudie over de Indiase telecomoperatoren. Dat liet ons toe door-dacht te kiezen met welke bedrijven we zaken wilden doen. Via zijn lokale netwerken bracht hij ons in contact met de juiste personen. Vervolgens regelde hij conference calls, waarin we konden aftasten welke bedrijven interesse hadden en of wij een partnerrol konden vervullen. Hij weet hoe de plaatselijke bedrijven in mobiele telecom te werk gaan en kan daardoor de weg effenen tot bij de effectieve gesprekspartner. Zo bespaart hij ons massa's kostbare tijd. Volgend jaar zullen we gericht onze prospects in India bezoeken. Ook daar zal hij ons de nodige ondersteuning voor bieden. Voor een kleine onderneming zoals IKAN is zijn kennis van de markt en van de sector goud waard." ●

& Trade is de trekker van dit project en verzorgt het secretariaat. Naast het actueel en operationeel houden van het netwerk, verzorgt het secretariaat een waaier van activiteiten.

Interactief platform voor advies
Draaischijf van het netwerk is de website www.clubdiaspora.be. Via dit platform kunnen Vlaamse bedrijven in contact komen met een selecte en wereldwijde groep ervaren ondernemers. Deze vrijwillige raadgevers in het buitenland (diasporanten) kunnen per e-mail bevraagd worden over een specifieke economische sector in een bepaalde geografische regio. In 2008 zag Club Diaspora zijn ledenaantal stijgen tot 1.539 in 94 landen, verspreid over 35 economische sectoren.

In 2008 breidden we functionaliteiten van de website uit; een belangrijke eerste stap tot het creëren van 'landenhubs' op de site. Doel hiervan is de interactie tussen de diasporanten in de verschillende landen te versterken. Daardoor ontstaat een hechter netwerk waarbij Vlaamse bedrijven te rade kunnen gaan voor eerstelijns-

advies. In 2009 wil Club Diaspora nog meer functionaliteiten aan de website toevoegen. Zo zal onder meer in samenwerking met onze technologie-attachés een communicatieplatform worden ontwikkeld voor kennisintensieve sectoren.

Club Diaspora beperkt zich niet tot de virtuele wereld; in 2008 werden bijeenkomsten voor de leden georganiseerd onder meer in Dubai, New York, Parijs en Sao Paulo. En Club Diaspora focust ook op de BRIC-landen. Zo verrichten we een enquête ter ondersteuning van het Voka-project 'Pilot to Russia'. En bij de wereldwijde bevraging van Vlaamse expats in het kader van 'Vlaanderen in Actie' speelden we een actieve rol.



Dienstencentra in groeiemarkten bewijzen nut

De BRIC-landen bekleden een belangrijke plaats in de focusstrategie van Flanders Investment & Trade. “We doen bijzondere inspanningen voor Vlaamse bedrijven om de drempel naar deze landen te verlagen,” zegt Dirk Van Steerteghem, afdelingshoofd Internationaal Ondernemen. “In 2008 zorgden we voor een verdere uitbreiding van onze dienstencentra in Sao Paulo en Rio de Janeiro (Brazilië), Moskou (Rusland), Mumbai (India) en ook in Abu Dhabi en Dubai (Verenigde Arabische Emiraten). Zo bieden we hen nog meer keuze voor een eerste of tijdelijke kantoor in deze belangrijke groeiemarkten.”

Culobel vindt Chinese partner-toeleveranciers vanuit dienstencentrum Shanghai
Specialist in metaalperswerk en drukvaten Culobel beschikt over productievestigingen in Vlaanderen en in Tsjechië. Om concurrentieel te blijven in Europa ging Culobel in 2005 op zoek naar geschikte producenten van kleinere onderdelen die het bedrijf



Dirk Van Steerteghem, afdelingshoofd Internationaal Ondernemen

niet zelf maakt. China was daartoe de geschikte plek. Om contacten te leggen met potentiële partners wierf Culobel in 2006 een Chinese medewerker aan in Sjanghai. Gevestigd in het dienstencentrum daar kreeg hij de versterking van Steven Rottiers, die voor Culobel China de link is met Europa. Samen bouwden ze er de sourcing-activiteiten van Culobel in China uit.

Steven Rottiers, Branch Manager China, Culobel
“Flanders Investment & Trade was voor Culobel de ideale springplank naar China. Wij maakten meer dan twee jaar gebruik van het dienstencentrum in Sjanghai. Voor ons was het toen de enige mogelijkheid om er voet aan de grond te krijgen. Na deze eerste positieve ervaring besloten we in 2008 een eigen kantoor in China te openen. Vandaag hebben we er twee Chinese medewerkers in dienst. Het dienstencentra in Sjanghai was voor ons de perfecte uitvalsbasis om een vertrouwensrelatie met onze Chinese partners op te bouwen.” ●

Erkende dienstencentra verlagen drempel naar het buitenland

Internationalisering is een logische, vaak noodzakelijke stap voor vele bedrijven. Op een bepaald ogenblik is een kantoor ter plaatse midden in een doelmarkt aangewezen om de markt van dichtbij te prospecteren. Om rustig het distributienetwerk uit te bouwen. Of om een tijdelijke basis te hebben voor de onderhandelingsduur van een groot contract. Voor vele Vlaamse kmo's is dit een grote stap.

Flanders Investment & Trade verlaagt de drempel door de erkenning van dienstencentra wereldwijd. Op toplocaties in het zakelijke hart van internationale groeiemarkten kunnen bedrijven snel en efficiënt een modern uitgerust kantoor betrekken, met alle faciliteiten in aanslag. Deze fysieke aanwezigheid laat hen toe hun slaagkansen op hun doelmarkten te vergroten. Om de financiële risico's te beperken, komen kmo's in aanmerking voor subsidies als bijdrage in de kosten voor het gebruik van de erkende dienstencentra.

Groeiend aantal dienstencentra wereldwijd

In 1998 erkende Flanders Investment & Trade het eerste dienstencentrum: in Sjanghai. De afgelopen tien jaar bleek deze keuze een schot in de roos voor een aantal Vlaamse bedrijven. We onderzochten in welke mate dit voorbeeld elders kon worden nagevolgd en erkenden in 2007 het tweede Chinese dienstencentrum in Peking. In 2008 volgden erkende dienstencentra in Brazilië (vijf in São Paulo en twee in Rio de Janeiro), de Verenigde Arabische Emiraten (Abu Dhabi en Dubai), India (Mumbai) en Rusland (Moskou). Uitbreidingsplannen naar andere regio's liggen op tafel.

Club Diaspora: interactief, virtueel businessnetwerk

Club Diaspora is een virtueel netwerk van businessprofessionals, die actief zijn in het buitenland, een sterke band hebben met Vlaanderen én hun kennis en ervaring wensen te delen met ondernemers in Vlaanderen. Het is een samenwerking tussen Flanders Investment & Trade, Vlamingen in de Wereld en Voka. Flanders Investment

& Trade is de trekker van dit project en verzorgt het secretariaat. Naast het actueel en operationeel houden van het netwerk, verzorgt het secretariaat een waaier van activiteiten.

Interactief platform voor advies

Draaischijf van het netwerk is de website www.clubdiaspora.be. Via dit platform kunnen Vlaamse bedrijven in contact komen met een selecte en wereldwijde groep ervaren ondernemers. Deze vrijwillige raadgevers in het buitenland (diasporanten) kunnen per e-mail bevestigd worden over een specifieke economische sector in een bepaalde geografische regio. In 2008 zag Club Diaspora zijn ledenaantal stijgen tot 1.539 in 94 landen, verspreid over 35 economische sectoren.

In 2008 breidden we functionaliteiten van de website uit; een belangrijke eerste stap tot het creëren van 'landenhubs' op de site. Doel hiervan is de interactie tussen de diasporanten in de verschillende landen te versterken. Daardoor ontstaat een hechter netwerk waarbij Vlaamse bedrijven te rade kunnen gaan voor eerstelijns-

advies. In 2009 wil Club Diaspora nog meer functionaliteiten aan de website toevoegen. Zo zal onder meer in samenwerking met onze technologieattachés een communicatieplatform worden ontwikkeld voor kennisintensieve sectoren.

Club Diaspora beperkt zich niet tot de virtuele wereld; in 2008 werden bijeenkomsten voor de leden georganiseerd onder meer in Dubai, New York, Parijs en Sao Paulo. En Club Diaspora focust ook op de BRIC-landen. Zo verrichten we een enquête ter ondersteuning van het Voka-project 'Pilot to Russia'. En bij de wereldwijde bevestiging van Vlaamse expats in het kader van 'Vlaanderen in Actie' speelden we een actieve rol.

Financiële jaarcijfers 2008

Generiek

Om tegemoet te komen aan de opmerkingen van de bedrijfsrevisor en het Rekenhof over de boekingswijze, maakten we begin 2008 een grondige analyse van de bedrijfseconomische verwerking van onze subsidiesystemen. Op basis hiervan verfijnden en automatiseerden we vooral de bestaande boekhoudprocedure. Midden 2008 startten we met de nieuwe boekingswijze die een efficiëntere beleidsvoering toelaat. In 2008 optimaliseerden we ook verder de procedure rond de verwerking van de boekhoudkundige documenten afkomstig van onze buitenlandse kantoren.

Balans en resultatenrekening

Het balanstotaal van Flanders Investment & Trade op 31 december 2008 bedroeg 13.590.200 euro t.o.v. 13.444.597 euro in 2007. De actiefzijde wordt gevormd door 1.098.547 euro aan vaste activa en 12.491.653 euro aan vlottende activa.

De vaste activa stegen, in vergelijking met 2007, met 31.684 euro, onder meer door de aankoop van een nieuwe

Balans	2008	2007
Activa		
Immateriële vaste activa	108	38
Materiële vaste activa	938	976
Financiële vaste activa	52	53
Vorderingen op meer dan een jaar	8	34
Vorraden	80	79
Vorderingen op ten hoogste één jaar	5.222	2.762
Liquide middelen	5.065	7.554
Overlopende rekeningen	2.117	1.949
Totaal	13.590	13.445
Passiva		
Eigen vermogen	1.128	1.156
Voorzieningen voor risico's en kosten	1.432	1.425
Schulden op meer dan één jaar	4	16
Schulden op ten hoogste één jaar	9.809	9.702
Overlopende rekeningen	1.217	1.146
Totaal	13.590	13.445
Resultatenrekening		
Operationele opbrengsten	48.285	46.847
Operationele kosten (-)	-48.215	-46.247
Operationeel resultaat	70	600
Financiële opbrengsten	179	32
Financiële kosten (-)	-266	-200
Financieel Resultaat	-87	-168
Uitzonderlijke opbrengsten	10	5
Uitzonderlijke kosten (-)	-21	-125
Uitzonderlijk resultaat	-11	-120
NETTO RESULTAAT VAN HET JAAR (na belastingen) (verlies (-))	-28	312
Overgedragen verlies vorige boekjaren	0	-210
Te bestemmen netto resultaat van het jaar (verlies (-))	-28	102

HR-applicatie. De vlottende activa stegen, in vergelijking met 2007, met 113.919 euro, voornamelijk door de stijging van de vorderingen op ten hoogste één jaar. Zo stond er onder meer een vordering open t.o.v. de Vlaamse overheid i.v.m. onze werkingsdotatie voor 2008.

Aan de passiefzijde bedraagt het eigen vermogen 1.128.270 euro. Het vreemd vermogen bij de jaarafsluiting van 2008 bedroeg 12.461.930 euro.

Het eigen vermogen is, in vergelijking met 2007, gedaald met 27.525 euro. Het overgedragen nettoresultaat van 2008 (74.431 euro) ligt dan ook 27.525 euro lager dan het overgedragen nettoresultaat van 2007 (101.956 euro). Het vreemd vermogen is, in vergelijking met 2007, gestegen met 173.128 euro, voornamelijk door de stijging van de schulden met betrekking tot belastingen, bezoldigingen en sociale lasten. Het te bestemmen nettoresultaat van 2008 bedraagt -27.525 euro. Op 31 december 2008 bedroegen de aangelegde voorzieningen 1.432.058 euro.

Ontvangsten	2008	2007
Ontvangsten		
Eigen ontvangsten	3.277	3.404
Dotaties van de Vlaamse Overheid	45.356	43.881
Werkingsdotatie	37.160	35.029
Financiële stimuli	4.061	4.608
Haalbaarheidsstudies	206	176
Uitrustingsgoederen	3.134	4.068
Dienstencentra	23	0
Bedrijfsgroeperingen & Gemengde Kamers	773	
Andere	2.402	2.015
Totaal ontvangsten	51.035	49.300
Uitgaven		
Subsidies verstrekt aan bedrijven	8.196	8.852
Financiële stimuli	4.061	4.608
Haalbaarheidsstudies	206	176
Uitrustingsgoederen	3.134	4.068
Dienstencentra	23	0
Bedrijfsgroeperingen & Gemengde Kamers	773	
Uitgaven voor binnenlands netwerk	21.659	19.931
waarvan personeelskosten	11.768	10.693
Uitgaven voor buitenlands netwerk	18.624	17.422
waarvan personeelskosten	14.268	13.378
Andere	2.405	2.015
Totaal uitgaven	50.884	48.220
Saldo		
Saldo	151	1.080
Gecumuleerd	2.783	2.632



Begroting

We beschikten in 2008 over een totaalbudget van 51,035 miljoen euro waarvan de Vlaamse Overheid 45,356 miljoen euro financierde. 8,196 miljoen euro was bestemd voor de Vlaamse bedrijven onder de vorm van exportondersteunende subsidies en tegemoetkomingen. De rest van dit bedrag (37,16 miljoen euro) is onze eigenlijke werkingsdotatie.

We hebben voor 3,28 miljoen euro eigen ontvangsten gegenereerd, voornamelijk van bedrijven als deelname in de kosten van beurzen en groepsstanden waarbij we als hoofdstandhouder optraden. In 2007 was dat nog 3,4 miljoen euro. De rest van de inkomsten (2,4 miljoen euro) slaat op de terugbetalingen van kortlopende voorschotten.

In 2008 bedroegen de totale uitgaven 50,883 miljoen euro. Daarvan keerden we 8,196 miljoen euro uit aan Vlaamse bedrijven. De werkingskosten bedroegen 40,283 miljoen euro. 26,036 miljoen euro of 65% daarvan waren personeelskosten.

18,624 miljoen euro of 46% van de werkingskosten gaat naar de ondersteuning van ons buitenlands netwerk. De overige uitgaven (2,405 miljoen euro) waren de kortlopende voorschotten. We sloten het begrotingsjaar 2008 af met een positief saldo van circa 151.000 euro.

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.com

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

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

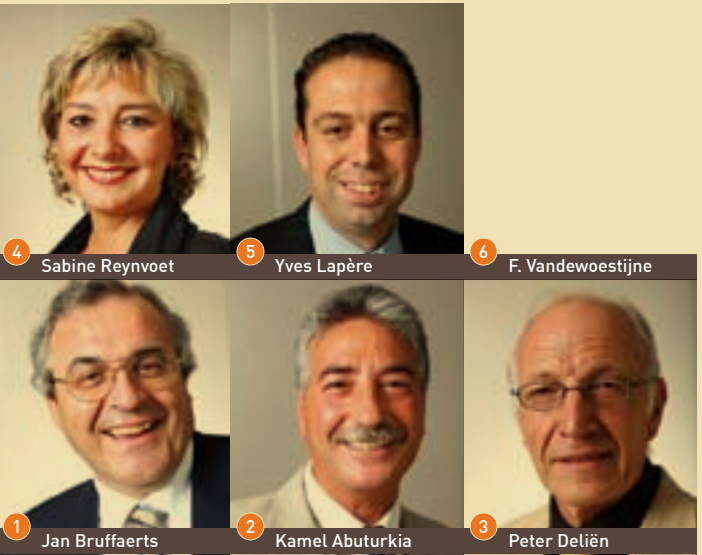
Verantwoordelijke uitgever

Koen Allaert,
gedelegeerd bestuurder
Flanders Investment & Trade



Onze mensen in Afrika

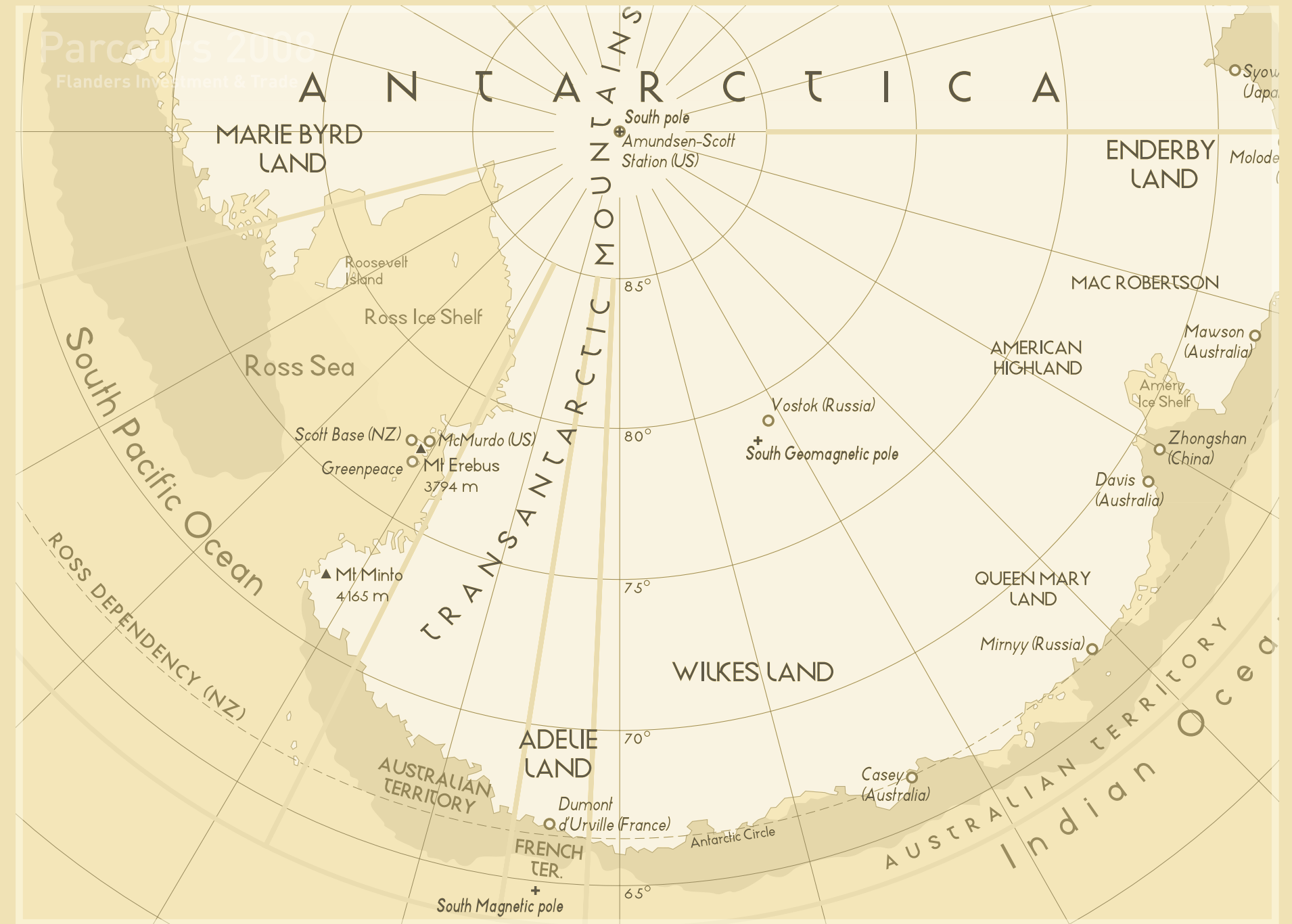
Via de nummertjes ziet u op de kaarten van Afrika op pagina's 35 en 40 waar onze vertegenwoordigers in het buitenland op post zijn.



Onze mensen in Amerika

Via de nummertjes ziet u op de kaarten van Amerika op pagina's 10 en 14 waar onze vertegenwoordigers in het buitenland op post zijn.







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.com | www.flandersinvestmentandtrade.com

