

Inhoud

Flanders Investment & Trade in profiel

Missie & Visie	4
Onze vier strategische doelstellingen	4
Onze waarden	4
Waar Flanders Investment & Trade voor staat...	4
De beheersovereenkomst: motor voor verdere groei	8
Raad van bestuur	11

2007 in cijfers en trends

Vlaamse export blijft toenemen	12
Investerings in Vlaanderen in de lift	15

Onze acties in 2007

Vlaamse bedrijven helpen hun grenzen te verleggen	18
Buitenlandse bedrijven warm maken voor Vlaanderen	21
Subsidies: een duwtje in de rug	22

Leeuw van de Export 26

Grensverleggend actief

In Vlaanderen	28
Internationaal	33

De cijfers van 2007 35

Contactinfo 38

Colofon 38

Voorwoord

2007 was voor Flanders Investment & Trade een belangrijk jaar. De engagementen uit de beheers-overeenkomst, die eind 2006 werd ondertekend met de Vlaamse minister van economie en buitenlandse handel, werden vertaald naar concrete en meetbare doelstellingen voor de dagelijkse werking van de organisatie. Een kwaliteitsvolle dienstverlening aan Vlaamse bedrijven en buitenlandse investeerders bleef daarbij voorop staan, maar we bedachten in 2007 manieren waarop dat nog beter kon, nog professioneler en nog efficiënter. Als je de ambitie hebt om het aanspreekpunt bij uitstek te zijn voor wie wil ondernemen in of vanuit Vlaanderen, moet je jezelf immers steeds opnieuw evalueren en op zoek gaan naar kansen en die ook benutten. Alleen zo kan je groeien.

Groei door zelfevaluatie

Om te beginnen lieten we in 2007 een klantentevredenheidsonderzoek uitvoeren. De resultaten daarvan waren erg bemoedigend:

de bedrijven waren bijzonder tevreden over onze dienstverlening en hadden heel wat opportuniteiten dankzij Flanders Investment & Trade ontdekt of kunnen benutten. Maar we zijn geenszins van plan om op onze lauweren te rusten. De talrijke suggesties vanuit de bedrijfswereld om onze dienstverlening te verbeteren, passen we sindsdien stelselmatig toe en zij blijven een leidraad in de toekomst.

Verder namen we in 2007 ook onze grootste troef bij uitstek, ons uitgebreide netwerk van vertegenwoordigers in het buitenland, onder de loep. De Vlaamse economische vertegenwoordigers, handelssecretarissen en hun medewerkers werden nog meer ingeschakeld in het aantrekken van buitenlandse investeerders. En de regiostrategie voor export, met specifieke doelsectoren en driejaarlijkse actieprogramma's, werkte nog nooit zo optimaal als in 2007. Ook in 2008 hopen we op hetzelfde positieve élan verder te gaan.

Op een aantal strategische locaties in het buitenland wierven we bovendien technologieattachés aan, die nu een brugfunctie vervullen voor hoogtechnologische sectoren. En vanuit Brussel zullen productmanagers specifieke sectoren met specifieke behoeften opvolgen.

Een product manager lifestyle werd al aangeworven eind 2007, de andere drie productmanagers voor de andere sectoren volgen in 2008. Die bijkomende, sectoriële aanpak zal zeker zijn vruchten afwerpen in de toekomst.

Ten slotte zijn voor 2007 zeker ook de interne audits het vermelden waard. De raadgevingen die voortvloeiden uit de audits bedrijfcontinuïteitsmanagement en de voortgangs-audit na de sterkte-zwakteanalyse van 2005-2006 moeten ons in de toekomst in staat stellen om nog efficiënter te werken.



Koen Allaert, gedelegeerd bestuurder
Flanders Investment & Trade

Groei door het benutten van kansen

Kansen waren er legio in 2007, maar wie er zeker nooit uit de aandacht verdwenen, waren de BRIC-landen (Brazilië, Rusland, India en China). Wij bedachten voor deze en andere groeimarkten een specifieke aanpak – naast onze klassieke vormen van dienstverlening. Vlaamse bedrijven laagdrempelige toegang bieden tot deze markten via gesubsidieerde dienstencentra, bleek een lonend initiatief. Na een eerste experiment in Sjanghai opende ook een dienstencentrum in Peking. En voor de komende jaren staan er dienstencentra op stapel in de overige BRIC-landen en Dubai. Wij zullen daarbij zeker een ondersteunende, drempelverlagende rol blijven spelen.

Omdat handelsbarrières een struikelblok bleven vormen in de internationalisering van het Vlaamse bedrijfsleven in 2007, maakten we verder ook werk van een centraal meldpunt rond

handelsbelemmeringen via onze website. Onze juridische bijstand aan bedrijven nam zo exponentieel toe.

En ten slotte bleven we in 2007 ook zoeken naar strategische partners die ons konden helpen om een nog betere dienstverlening aan te bieden aan de Vlaamse bedrijven. Zo ondertekenden we een samenwerkingsovereenkomst met drie belangrijke bedrijfsledenorganisaties – Agoria, Voka en Unizo – om mekaars kennis en netwerken te delen en ervan te leren. In 2008 gaat deze zoektocht verder, en met succes!

Grenzen aan de groei?

Finaal willen wij met al onze activiteiten niet alleen als organisatie groeien, maar ook de welvaart in Vlaanderen positief beïnvloeden. Ik ben ervan overtuigd dat we daar bijzonder goed in geslaagd zijn. Over hoe groot ons aandeel is geweest in de (zoveelste) exportstijging van Vlaanderen durf ik mij niet uitspreken, maar neem eens

een kijkje op pagina 12. Daar bieden wij u – naar goede jaarlijkse gewoonte – onze analyse in primeur aan van de Vlaamse exportcijfers. Het zijn sprekende getallen. En ook de investeringscijfers, die u terugvindt op pagina 15, zijn bijzonder hoopgevend voor de toekomst.

Hoop is ook hetgeen wij willen uitdrukken door duurzaam en ethisch internationaal ondernemen te blijven promoten. Over onze verschillende initiatieven op dat vlak, kunt u meer lezen op pagina 30.

Geniet verder van de panoramische blik op de organisatie die ikzelf en het hele personeel van Flanders Investment & Trade u aanbieden in dit jaarverslag. Ik wil van de gelegenheid trouwens gebruik maken om het personeel te bedanken om in 2007 vol overtuiging te hebben meegewerkt aan de groei van de organisatie, en zo ook van Vlaanderen. Een groei zonder grenzen.

Flanders Investment & Trade in profiel

Missie & visie

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

Hoe gaan we daarbij te werk?

Met ons binnen- en buitenlands netwerk bieden we Vlaamse ondernemingen kwalitatief hoogstaande en specifieke diensten aan. We begeleiden hen, ondersteunen hen en stimuleren hen bij het internationaal zakendoen. Ook door buitenlandse investeringen in Vlaanderen aan te trekken, willen we een aanzienlijke bijdrage leveren tot de verdere internationale ontwikkeling van de Vlaamse economie.

We willen in Vlaanderen de draaischijf zijn op het vlak van internationaal ondernemen. Bovendien willen we in Europa inzake internationaal ondernemen behoren tot de meest performante organisaties.

Onze vier strategische doelstellingen

Vier strategische doelstellingen helpen ons om onze missie en visie te realiseren.

1. We willen het internationaal ondernemen in Vlaanderen bevorderen. Daarbij hebben we speciale 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 onze kernwaarden.

Waar Flanders Investment & Trade voor staat...

Flanders Investment & Trade is het aanspreekpunt bij uitstek voor wie wil ondernemen in of vanuit Vlaanderen. Zowel voor buitenlandse bedrijven die willen investeren of zakendoen in Vlaanderen als voor Vlaamse ondernemingen die internationaal succes ambiëren, bieden we advies en begeleiding op maat. Bedrijven kunnen een beroep doen op onze netwerken van contacten in binnen- en buitenland. En wij verstrekken financiële steun en informatie over uiteenlopende financiële incentives.

Vlaamse bedrijven de grens over helpen en buitenlandse bedrijven naar hier halen

Vlaanderen is een unieke locatie om zaken te doen. Voor lokale ondernemingen is de regio een ideale uitvalsbasis.

En voor buitenlandse bedrijven is het —door zijn verreikende infrastructuur, zijn innovatieve bedrijvigheid en tal van andere troeven— een aantrekkingspool.

Flanders Investment...

Heel wat 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.

Wat hebben wij buitenlandse bedrijven te bieden?

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 productie of diensten outsourcen? Of lokale partnerships aangaan? Dan brengen wij hen in contact met de juiste Vlaamse bedrijven. We introduceren hen in de regionale businessnetwerken en bij leveranciers, academische instellingen, kenniscentra, overheden en nutsbedrijven. Ons internationaal netwerk in 90 handelssteden wereldwijd is voor hen een cruciale link met Vlaanderen.

3) Zicht op financiële steun

Wij bieden ook 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, belastingstarieven 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.



Cities that never sleep

Flanders Investment & Trade
Siraselviler Caddesi 73
34433 Taksim
Istanbul, Turkiye

... en Flanders Trade

Wij begeleiden, ondersteunen en stimuleren Vlaamse ondernemers bij hun grensoverschrijdende activiteiten. 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.

Wat hebben wij Vlaamse bedrijven met grensoverschrijdende ambitie te bieden?

1) Advies en begeleiding op maat

Vanuit onze provinciale kantoren (1 in elke provincie) geven onze medewerkers Vlaamse ondernemers advies in marktbenaderingstrategieën en informatie over buitenlandse markten, handelsstatistieken, ... We organiseren workshops, seminars, groepsstanden op vakbeurzen en zakenreizen. Bij de acties in het buitenland nemen we de voorbereiding voor onze rekening, waardoor ondernemers zich ten volle kunnen concentreren op hun business. Met de exportmeter brengen we bedrijfsvaardigheden in kaart en formuleren we gerichte adviezen.

2) Netwerken

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

3) Zicht op 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.





Cities that never sleep

Flanders Investment & Trade
1065 Avenue of the Americas, 22nd floor
New York, United States of America

Kritische performantie-indicatoren (KPI's) voor de beheersovereenkomst 2007-2010

Aan de hand van 10 kritische performantie-indicatoren (KPI's) wordt afgemeten in welke mate de doelstellingen uit de beheersovereenkomst worden gerealiseerd. Deze gaan over de volgende aspecten:

1. onze focusstrategie voor internationaal ondernemen
2. ondersteuning rond internationaal ondernemen bij bedrijven in Vlaanderen
3. de begeleiding van nieuwe exportondernemingen en hoogtechnologische ondernemingen in Vlaanderen
4. onze regiostrategie voor investeren
5. onze investeringsprospectie
6. onze betrokkenheid bij directe buitenlandse investeringen
7. duurzaam en ethisch internationaal ondernemen ten opzichte van ons personeel
8. duurzaam en ethisch internationaal ondernemen ten opzichte van bedrijven in Vlaanderen
9. de kwaliteit van onze dienstverlening inzake internationaal ondernemen
10. onze bijdrage tot het imago van Vlaanderen als regio voor internationaal ondernemen

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

Dirk Cornelis

Corma – Ganda Ham nv

Herwig Dejonghe

Pinguin nv

Peter Wollaert

Kauri vzw (ontslagnemend)

Ludo Cuyvers

Universiteit Antwerpen

Claire Tillekaerts

algemeen directeur Flanders
Investment & Trade
(met raadgevende stem)

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

Christine Faes Unizo

Luc Luwel Voka – Kamer van
Koophandel Antwerpen-Waasland

Philippe Muyters Voka - VEV

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

Angeline Van Den Rijse ABVV

Jeroen Roskams ACV

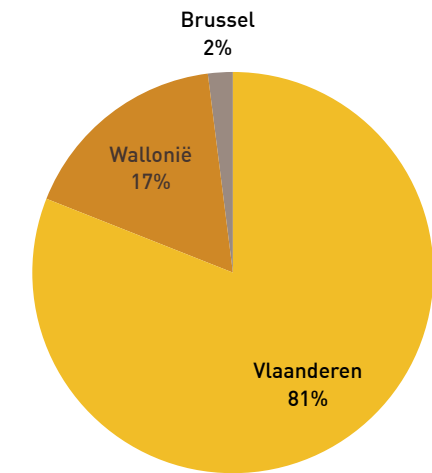
Bij besluit van de Vlaamse Regering van 16 december 2005 werd de heer **Tim Hermans** aangesteld als regeringscommissaris bij Flanders Investment & Trade.

2007 in cijfers en trends

Vlaamse export blijft toenemen

De Vlaamse uitvoer van goederen steeg in 2007 nog maar eens met 6,9% in waarde tot 191 miljard euro¹. Binnen de “oude” EU-15 bedroeg de stijging 5,2%. Buiten de EU-15 deed Vlaanderen het opvallend goed met een gemiddelde stijging van 11,1%. Het aandeel van Vlaanderen in de totale Belgische export bedroeg in 2007 maar liefst 81%.

Verdeling Belgische uitvoer 2007 in %



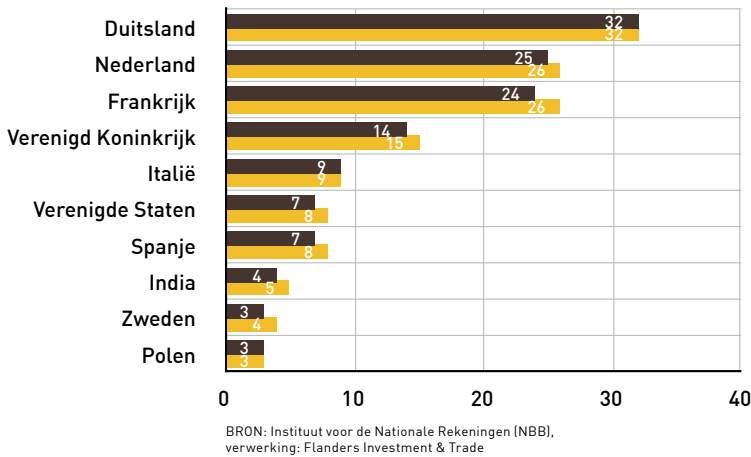
BRON: Instituut voor de Nationale Rekeningen (NBB), verwerking: Flanders Investment & Trade

Vlaanderen exporteert steeds meer naar alle uithoeken van de wereld

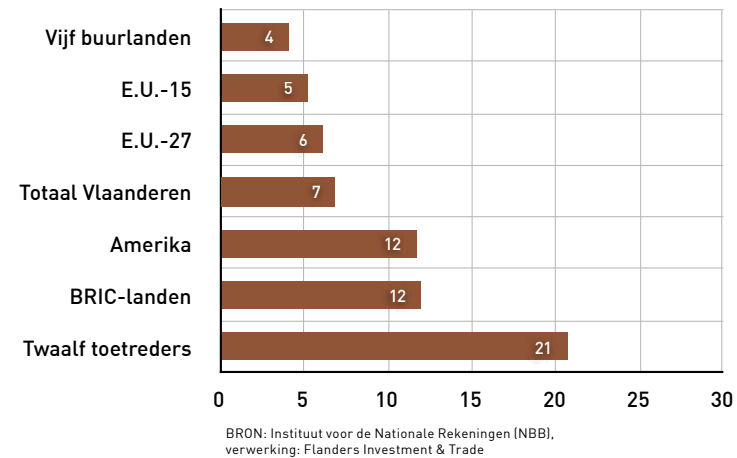
Van oudsher exporteert Vlaanderen het meest naar de buurlanden, met Duitsland op kop. Maar de uitvoerstijging naar die landen bleef eerder beperkt (+4,1%). Naar de EU-27 steeg de export met 6,1%. Opvallend gegeven: Polen nam de plaats in van Luxemburg als 10de belangrijkste exportbestemming van Vlaanderen.

De Vlaamse bedrijven zochten in 2007 steeds verder hun heil. Naar Amerika werd 11,7% meer uitgevoerd, met Zuid-Amerika als grootste groeimarkt. Naar Azië werd 7,8% meer geëxporteerd, vooral naar het Midden-Oosten. De afzet in Afrika steeg met 11%. De BRIC-landen gingen er globaal met 12,0% op vooruit. De uitvoer naar India (+14,5%), Rusland (+15,1%), Brazilië (+7,1%) en China (+6,1%) scoorde boven de gemiddelde Vlaamse exportgroei.

Top 10 Vlaamse exportbestemmingen in miljard euro



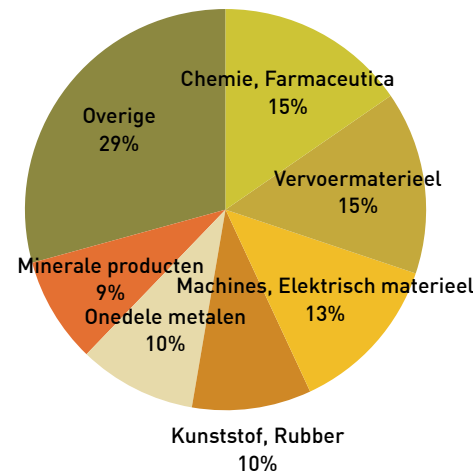
Vlaamse uitvoerstijging in 2007 in %



Vlaanderen exporteert kwaliteit

De samenstelling van de Vlaamse export is in belangrijke mate een afspiegeling van de industriële structuur: met de belangrijkste sectoren komen de voornaamste exportproducten overeen. Zo waren ook in 2007 de chemische en farmaceutische sector verantwoordelijk voor het gros van de Vlaamse export, samen met

Sectorale verdeling Vlaamse uitvoer 2007, in % van totaal

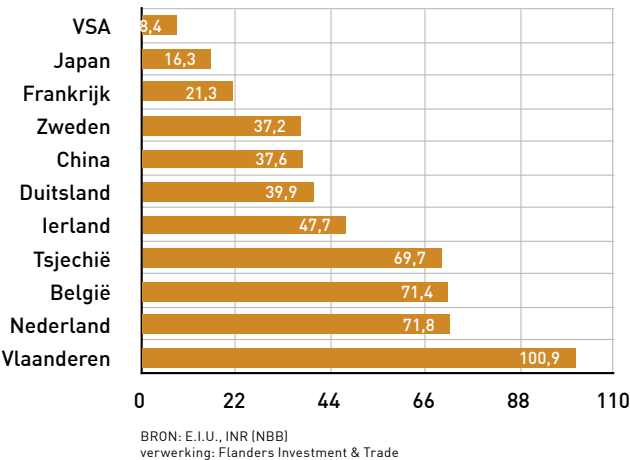


het vervoermaterieel en elektrisch materieel. Ook in 2007 was de toename (+11,5%) van de onedele metalen opvallend. Deze sector nam in 2007 bijna 10% in van de totale Vlaamse export. Ook de export van voedingsproducten (+13,0%), kunststoffen (+9,9%) en van machines en elektrisch materieel (+8,3%) ging er in 2007 meer dan gemiddeld op vooruit. De diamantsector behaalde eveneens positieve cijfers (+7,7%). Enkel de uitvoer van minerale producten (olie, brandstoffen) evolueerde amper, om voor de hand liggende redenen.

Vlaanderen blijft een exportregio bij uitstek

De Vlaamse economie bleef ook in 2007 in belangrijke mate exportgericht. De exportratio van Vlaanderen, gedefinieerd als de uitvoer in % van het BBP, bedraagt meer dan 100%. Dit duidt erop dat export van primordiaal belang is voor Vlaanderen, een kenmerk dat we overigens delen met snelgroeiende economieën van Zuidoost-Azië zoals Singapore en Hongkong. Bovendien hoort ons exportcijfer per capita, net als dat van hen, tot de hoogste ter wereld.

Export van goederen als % van het BBP





Cities that never sleep

Flanders Investment & Trade
Jägerstraße 52-53
Berlin, Deutschland

Buitenlandse investeringen in Vlaanderen anno 2007

Jaarlijks maakt 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 de rapporten -World Investment Report van UNCTAD of van de Wereldbank- die (financiële) investeringsstromen in kaart brengen. Het rapport hanteert een strikte definitie van een investeringsproject waardoor bepaalde categorieën niet opgenomen worden 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 2007 in Europa 3712 investeringsprojecten, dat zijn er 5% meer dan in 2006, op zich een positieve trend.

België haalde in 2007 175 investeringsprojecten naar zich toe, goed voor 5% van het totaal. Dit is een gelijk aandeel als vorig jaar. Hiermee consolideert ons land zijn 5e plaats in de ranking van de Europese ontvangers van buitenlandse investeringen.

Het VK blijft de onbetwiste Europese leider gevolgd door respectievelijk Frankrijk, Duitsland en Spanje. Vooral Spanje kan jaarlijks sterke groeicijfers voorleggen. België blijft een stevige 5de, net na Spanje maar ruim voor Zwitserland (124), Nederland (123) en Ierland (80). West-Europa graait met 72% het leeuwendeel van de projecten naar zich toe. Centraal en Oost-Europa (COE) staat voor de andere 28%.

Het aantal gecreëerde jobs als gevolg van de 3712 investeringsprojecten daalde in 2007 binnen Europa met 18%. In West-Europa was dit zelfs 29%. Voor Europa wordt het steeds moeilijker deze dynamiek in de projecten om te vormen in een dynamiek van creatie van nieuwe banen. West-Europa is hierbij het zwaarst getroffen. Centraal- en Oost-Europa -goed voor 28% van alle nieuw opgestarte projecten- stond in voor 55% van alle nieuwe Europese jobs. Het aantal gecreëerde jobs in 2007 daalde voor België met 21%. Het aandeel van ons land wat de creatie van nieuwe jobs betreft daalde daarmee in 2007 van 3% aandeel in Europa naar 2%. Voor Vlaanderen is de daling deels te verklaren door de cyclische bewegingen in de automotive sector. Daar stijgt het aantal jobs in die jaren waarin er nieuwe modellen worden gelanceerd. In jaren zonder nieuwe modellen, daalt het aantal jobs. Binnen België staat Vlaanderen met 89 projecten voor net geen

51% van de gerealiseerde projecten, Wallonië voor 25,1% (44 projecten) en Brussel voor 24% (42 projecten).

De centrale ligging van Brussel blijft een unieke troef en is dus bepalend voor het aantrekken buitenlandse investeringen. Dit laat zich ook duidelijk voelen in de opmerkelijke stijging van het aantal nieuw gevestigde hoofdkwartieren in ons land (meer dan verdubbeld t.o.v. 2006). Het is absoluut nodig om op deze tendens verder in te spelen. Het voorbije jaar kende België een opmerkelijke stijging van het aantal nieuwe investeringen (greenfields). Maar liefst 74% van de 175 investeringsprojecten betreffen nieuwe investeringen, tegenover 55% in 2006. Dit is een stijging van bijna 20% ten opzichte van vorige jaren en is positief nieuws omdat nieuwe investeringsprojecten doorgaans zorgen voor extra zuurstof, groei en jobcreatie. België scoort relatief goed op het aantrekken van investeringen uit

de BRIC-landen (10 projecten in 2007). Het aantal potentiële projecten uit deze regio's, bron van toekomstige investeringen, stijgt weliswaar opmerkelijk wat het beste laat verhop

Wanneer de definitie van een investering uitgebreid wordt en ook de *Fusies & Overnames* in de cijfers mee opgenomen worden, haalt Vlaanderen 154 nieuwe projecten binnen in 2007. Deze zijn goed voor een totaal investeringbedrag van 1,37 miljard euro en 3766 nieuwe arbeidsplaatsen.

Het investeringsbedrag lag na de uitzonderlijke stijging in 2006 – met 1 miljard euro investering door BASF en het eerste jaar notionele intrestaftrek- zoals te verwachten was, beduidend lager. In vergelijking met de vorige jaren is 1,37 miljard euro echter een behoorlijk resultaat. Van de 154 dossiers waren er: 68 nieuwe investeringen (green fields) tegenover 60 in 2006, 38 uitbreidingsinvesteringen

Jaar	Projecten (aantal)	Investeringsbedrag (miljard euro)	Creatie jobs
2003	132	1,27	2761
2004	152	1,13	2949
2005	143	1,44	2939
2006	153	2,78	4034
2007	154	1,37	3766

(expansions) tegenover 50 in 2006, 48 fusies en overnames (mergers & acquisitions) tegenover 43 in 2006

Uit deze cijfers blijkt een eerste opmerkelijke tendens. Het aantal fusies en overnames blijft jaarlijks stijgen en maakt net geen derde uit van het totaal aantal nieuwe investeringen in Vlaanderen.

Vooraf 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 EIM (European Investment Monitor) deze groep net niet opneemt in haar vergelijking, geeft een ietwat vertekend

beeld van de stijgende interesse van deze landen in onze regio.

Taiwan, Nederland, China, USA, Duitsland, Zweden, Japan, Denemarken, Brazilië, Saoedi-Arabië, Singapore, V.A.E., Zuid-Korea, ... een kijk op de lijst van oorspronglanden van de investeringen voor 2007 toont een steeds meer gediversifieerd patroon. Een duidelijke tweede tendens.

De mondialisering en de brede inzetbaarheid van het buitenlands netwerk van FIT hebben tot gevolg dat de wereldwijde spreiding van de investeringslanden zich verder zet. Dit maakt Vlaanderen minder afhankelijk van de situatie in één

of enkele landen in de zoektocht naar nieuwe buitenlandse inbreng in de economie. Het aandeel van de traditionele investeerders in Vlaanderen (V.S.A., Japan, West-Europa, ...) blijft weliswaar belangrijk maar daalt ieder jaar met enkele procenten.

Naast de traditioneel steeds aan-gehaalde 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
2. De hoge energieprijzen, vooral aangehaald als een probleem door buitenlandse bedrijven actief in de sector chemie.
3. Een stijgende concurrentie door steeds meer investeringsagent-schappen zowel binnen Europa als wereldwijd

Vlaanderen, Europa's 2de meest aantrekkelijke regio voor investeerders

fDi, het magazine van de gezaghebbende Britse krant *The Financial Times*, vergeleek in de zomer van 2007 de prestaties van meer dan 1000 Europese steden en regio's op het vlak van economisch potentieel, ondernemingsvriendelijk klimaat, levenskwaliteit, kwaliteit van de beroepsbevolking, kosten, infrastructuur en buitenlandse investeringen.

De steden en regio's dienden een dossier in waarin ze hun recente en toekomstige troeven en initiatieven belichtten. Voor Vlaanderen stelde Flanders Investment & Trade het dossier samen. Daarnaast verzamelde fDi een waaier aan objectieve gegevens bij instellingen als Eurostat, het Internationaal Monetair Fonds (IMF) en de Wereldbank en bij gerenommeerde consultancykantoren als PricewaterhouseCoopers, Simon Anholt en Cushman & Wakefield. Ten slotte konden de juryleden van fDi zelf hun oordeel geven over de regio's.

Hoe scoorde Vlaanderen? In de lijst van de 'European Cities & Regions of the Future 2008/2009' bekleedt Vlaanderen de tweede plaats in de rangschikking van Europese regio's van de toekomst. Bovendien zijn we ook de tweede meest aantrekkelijke Europese regio voor buitenlandse investeringen.

Vlaanderen heeft een plan

Pascal Walrave, hoofd afdeling Investeren:

"Tweemaal een tweede plaats is een schitterend resultaat. Vlaanderen is de afgelopen jaren fiscaal heel wat aantrekkelijker geworden voor buitenlandse bedrijven, onder meer dankzij de notionele interestaftrek. Maar ook de gunstige maatregelen voor inkomsten uit hier ontwikkelde patenten hebben hun effect niet gemist. Innovatie in Vlaanderen blijft een belangrijk aandachtspunt. En ook de belangrijke infrastructuurwerken die hier op stapel staan, maken Vlaanderen als investeringsregio aantrekkelijk. Bovendien konden wij met Vlaanderen In Actie (VIA) een uitgekiend sociaal-economisch plan voorleggen. Dit strategisch plan moet ons op een duurzame manier bij het kruim van de Europese regio's brengen tegen 2020."

Onze acties in 2007

Vlaamse bedrijven helpen om grenzen te verleggen

Prospectie- en zakenreizen

Flanders Investment & Trade organiseert zowel multisectorale prospectie- en zakenreizen naar onbekende markten, als zeer gerichte sectorale reizen met een beperkte groep.

Een greep uit de prospectie- en zakenreizen in 2007:

- *Voor specifieke sectoren: Griekenland (voeding en dranken), Israël (infrastructuur projecten) en VSA (kantoor-meubelen);*
- *Multisectorale zendingen: Slovenië en Kroatië; Kazachstan, Kirgizië en Oezbekistan; Rusland; Brazilië, Argentinië en Peru; Zuid-Afrika en Madagascar; Bahrein en Qatar; India; China; en Vietnam.*

Exportdagen en Contactdagen

Tijdens de Exportdagen kunnen Vlaamse exportbedrijven van gedachten wisselen met ons

buitenlandse netwerk, praktijk-deskundigen, collega-exporteurs en de Adviseurs Internationaal Ondernemen. Op de Contactdagen kunnen exporterende bedrijven ‘face-to-face’ een dossier behandelen met de Vlaamse economische vertegenwoordigers, voor de gelegenheid terug in Vlaanderen. In juni 2007 organiseerden we Exportdagen voor de regio Afrika/Midden-Oosten. In december was de regio Zuid-Europa aan de beurt. Voor de andere regio's waren alle vertegenwoordigers in Vlaanderen gedurende twee weken gespreid over het jaar.

Seminaries

Flanders Investment & Trade organiseert tal van seminars: over een bepaalde sector in een bepaald land, over internationale instellingen, over financiering van het internationale ondernemen,... In deze seminars delen professionele sprekers én exporteurs hun jarenlange ervaring met exporterende Vlaamse bedrijven. In 2007 zetten we onder meer

seminaries op touw rond volgende thema's: succesvol deelnemen aan beurzen; zakendoen met het Verenigd Koninkrijk: opportuniteiten n.a.v. de Olympische Spelen 2012 in Londen; opportuniteiten in de logistieke sector in Rusland; en zakendoen met Chili en Colombia.

Beurzen

We organiseren deelname aan gerenommeerde beurzen én nieuwe beurzen op veelbelovende markten. We doen dit via groepsstanden, waarbij de bedrijven schaalvoordelen genieten, product sample boots (PSB), waarbij bedrijven wel iemand afvaardigen naar de beurs, maar niet betalen voor een individuele groepsstand, en via informatie- en catalogoogstanden, waarbij bedrijven zelf de reis niet hoeven te maken, maar enkel hun catalogi aan ons bezorgen.

In 2007 organiseerden we 36 groepsdeelnames, 25 product sample boots en 23 informatie- en catalogoogstanden.

Een greep uit onze beursdeelnames in 2007:

- *Groepsstanden: ISM en ANUGA (Keulen), Paris Airshow (Parijs), Domotex Chinafloor (Sjanghai), Logistics Summit (Chennai), Foodex (Tokio), Arab Health (Dubai), Fashion Exposed (Sydney) en BIO (Boston);*
- *Product sample boots (PSB): Medica (Düsseldorf), Offshore Europe (Aberdeen), Hightex (Istanbul), Hospimedica (New Delhi), Food & Hotel Vietnam (Ho Chi Minh City) en Fine Food Australia (Sydney);*
- *Informatie- en catalogoogstanden: Transrussia (Moskou), Biotech Forum (Stockholm), Americana (Montreal), Game Developers Conference (San Francisco), Agro-Expo (Bogota), Agrilink (Manila), Seoul Food & Hotel (Seoul) en Mediphar (Taipei).*



Cities that never sleep

Flanders Investment & Trade
Rokubancho Kyodo Bldg. 1F
6 Rokubancho, Chiyoda-ku
Tokyo, Japan

**Trefdagen in het buitenland –
Uitnodiging van buitenlandse
aankopers naar Vlaanderen**

Wij verzorgen trefdagen in het buitenland waar verschillende Vlaamse exporteurs uit één sector afspraak hebben met belangrijke aankopers. En dankzij ons buitenlandse netwerk kunnen we ook geregeld decision makers van buitenlandse bedrijven naar Vlaanderen halen voor een afspraakprogramma met Vlaamse bedrijven. In 2007 organiseerden we 2 trefdagen in het buitenland en nodigden we op 10 verschillende gelegenheden buitenlandse aankopers uit.

Een greep uit onze events met aankopers in 2007:

- *Trefdagen: aankopers van de militaire scheepsbouwer DCNS (Airshow in Le Bourget) en van het Parijse openbaarvervoers-bedrijf RATP (Parijs);*
- *Acties met buitenlandse aankopers in Vlaanderen: bouw (Frankrijk), spoorwegen (Hongarije), farmaceutica*

(Duitsland), doe-het-zelf en residentiele bouw (Zweden, Denemarken, Noorwegen en Finland),voeding en dranken (Turkije en Tsjechië) en medische hulpmaterialen (Cuba).

Internationale financiële instellingen

Ook in 2007 organiseerden we activiteiten rond zakendoen met buitenlandse financiële instellingen. Voor internationale organisaties was er een sensibiliseringsactie in New York rond het EU-UN Procurement Forum; een zending in het kader van financiering van het Internationale Ondernemen naar Addis Abeba; en een bezoek aan de Asian Development Bank in Manilla. Flanders Investment & Trade verzorgde ook een seminarie en contactdag met aankopers van VN-organisaties in Genève en Rome actief in noodhulp; en een presentatie over de organisatie en de aanwending van de structuur- en cohesiefondsen voor de milieusector.

Advies over reglementering voor EU- en niet-EU-markten

De cel Reglementering biedt exporterende bedrijven een antwoord op vragen over de reglementering en de wettelijke vereisten bij de uitvoer naar landen buiten de Europese Unie. Over goederenquota's, invoerrechten en douaneverplichtingen, over normen en technische vereisten, over betalingsmodaliteiten en het oprichten van een joint venture of een buitenlands verkoopkantoor.

Ook voor vragen over handel met andere EU-lidstaten staat de cel ter beschikking van de bedrijven. In 2007 werden ettelijke honderden nieuws dossiers geopend, telefonische vragen voor informatie niet meegerekend. De landen die het meest aan bod kwamen, waren de Verenigde Staten, Rusland, de Verenigde Arabische Emiraten, Frankrijk, Duitsland, China, Turkije, Oekraïne, India, Iran, Canada, het Verenigd Koninkrijk, Saoedi-Arabië en Egypte. De meest voorkomende vragen in 2007 gingen over btw, oorsprong, handelsagentuur, cer-

tificaten, het uitvoeren van werken in het buitenland, invoertarieven, etiketten en verpakkingen, distributie, betalingsmodaliteiten en het oprichten van een onderneming. Sinds september 2007 is Flanders Investment & Trade het centrale meldpunt voor handelsbelemmeringen bij internationale handel buiten de EU. Lees meer hierover op pagina 28.

Acties die de Cel Reglementering gepland heeft voor 2008 zijn: het vergaren van kennis op seminars en workshops over handelsreglementering in de brede zin; het maken van 'fiches invoerreglementering', gebonden aan een actie of een zending (o.a. voor de Verenigde Arabische Emiraten, de VSA en Australië); een overzicht opstellen van modelcontracten voor 30 landen; en de uitwerking van 20 veelgestelde vragen over invoerreglementering.

Buitenlandse bedrijven warm maken voor Vlaanderen

De bekendheid van Vlaanderen als investeringslocatie vergroten, daar is het Flanders Investment & Trade om te doen met deze acties. 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 2007 was Flanders Investment & Trade aanwezig op tientallen events, waaronder deze hoogtepunten:

CIFIT 2007 – Xiamen, China

CIFIT is de grootste investeringsbeurs van China en brengt bedrijven van over het hele land naar Xiamen. Een persconferentie gaf aan de Chinese pers een overzicht van de inspanningen die Vlaanderen doet om Chinese bedrijven te begeleiden bij hun investerings-

plannen in Europa. Een gerichte roadshow bij potentiële investeerders volgde na de beurs.

**LOGISTICS SUMMIT 2007
Chennai, India**

Een uitgebreide logistieke delegatie was aanwezig tijdens deze hoogmis van de logistiek in India. Toonaangevende logistieke spelers waren er aanwezig op een groepsstand en diverse sprekers belichtten tijdens het conferentiegedeelte uitvoerig de troeven en knowhow van Vlaanderen.

BIO 2007 – Boston, VS

Met meer dan 22.000 mensen uit 68 landen in 2007 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 gemaakt.

**Embedded System Conference –
San Jose, VS**

We namen deel aan dit topevent voor technologie-experts in 'embedded design' en deelden er een stand met het Leuvense onderzoekscentrum voor micro- en nanoelectronica IMEC. En we organiseerden er een succesvol netwerking event.

**Design Automation Conference
California, VS**

Ter gelegenheid van deze topbeurs voor het ontwerp van elektronische circuits en systemen organiseerden we in samenwerking met DSP Valley een roadshow waarin we actief bedrijven prospecteerden. We legden contacten met plaatselijke vakorganisaties en met bedrijven uit de halfgeleidersindustrie.

CeBIT 2007 – Hannover, Duitsland

CeBIT is en blijft één van de belangrijkste beurzen op het vlak van ICT in Europa. We zijn aanwezig op deze bloeiende en groeiende beurs om er in contact

te komen met potentiële Duitse investeerders, en Vlaanderen voor te stellen als interessante investeringslocatie voor ICT-bedrijven.

**Medica 2007
Düsseldorf, Duitsland**

Medica is dé beurs voor producenten van medische producten en technologieën, een groeiende business waarin technologie centraal komt te staan. We bezochten deze topbeurs, die Vlaamse exportbedrijven veel mogelijkheden te bieden heeft, voor het eerst in 2007. We legden er contacten met verschillende potentiële investeerders.

Verder organiseerden we onder meer een logistieke roadshow i.s.m. het Vlaams Instituut voor de Logistiek (VIL) in China naar de steden Tianjin, Shenzen en Sjanghai. We zetten seminars op in Australië (Brisbane en Perth) rond fiscale en logistieke troeven van Vlaanderen en bezochten Computex in Taipei (Taiwan) waar we ook een roadshow voor potentiële

investeerders opzetten. Andere uitschieters in 2007 waren de stand met IMEC op Nanotech 2007 in Tokio, de persmissie ICT met Japanse journalisten in Vlaanderen en de groepsstand op BioExpo in Tokio waar ook een seminarie over biotech aan was gekoppeld.

Daarnaast verzorgden we een persreis naar Vlaanderen om onze IT-troeven in de schijnwerpers te zetten. We belichtten de fiscale voordelen van Vlaanderen in een roadshow en belastingseminarie in Palo Alto en in New York in samenwerking met FOD Financiën en PricewaterhouseCooper België. Om de nieuwste ontwikkelingen in de Vlaamse life sciences sector te tonen, nodigden we journalisten uit de VS en uit het Verenigd Koninkrijk uit voor een ontmoeting met bedrijfsleiders uit de biotech. Daaraan gekoppeld waren ze te gast op de Knowledge for Growth Conference, georganiseerd door FlandersBio.

Subsidies: een duwtje in de rug

In 2007 keurden we voor een totaal van 9.736.611 euro aan dossiers goed. We betaalden 8.851.705 euro subsidies effectief uit, een stijging van meer dan 1 miljoen euro ten opzichte van 2006. Deze heeft vooral te maken met het succes en de bekendmaking van de instrumenten die in 2006 werden ingevoerd. Net zoals in 2006, boden we in 2007 vier verschillende subsidiemechanismen aan ter ondersteuning van de internationale ondernemingsplannen van Vlaamse bedrijven:

- 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 koop-handel of business clubs.

De vier subsidiehefbomen winnen nog steeds aan belang bij de

Vlaamse ondernemingen, vooral bij de kmo's. In totaal deden 2.026 verschillende bedrijven en bedrijfsgroeperingen een beroep op financiële stimuli. Het overgrote deel (1.887) betrof subsidies voor initiatieven ter bevordering van het internationaal ondernemen. We keurden 119 dossiers goed van bedrijfsgroeperingen en gemengde kamers, 16 dossiers voor het ter beschikking stellen van uitrustingsgoederen en 4 voor het uitvoeren van haalbaarheidsstudies. 447 ondernemingen - vooral startende exporteurs - dienden voor het eerst een subsidieverzoek in.

Meest ondersteunde initiatieven in 2007		
Initiatief	Aantal	Bedrag (euro)
Individuele deelname aan internationale beurzen in het buitenland	848	2.141.988
Individuele prospectiereis	630	627.244
Deelname groepszakenreis of reis in kader van groepsstand	169	173.655
Aanmaak productdocumentatie en technische vertalingen	139	270.415
Huur ruimte in het buitenland	27	51.262
Oprichting van een eigen of gemeenschappelijk prospectiekantoor	22	745.380
Registratie, homologatie en certificatiekosten	21	50.899
Uitnodiging aankopers en decision makers	18	24.000
Intrek dienstencentrum van Flanders Investment & Trade	3	25.110
Interne technische opleiding	3	24.625
Prospectiereis met het oog op het aantrekken van investering in de eigen onderneming	3	2.485
Reis investering buitenland	3	2.605
Prospectiereis multilaterale instelling	1	1.600
TOTAAL	1.887	4.141.268

Initiatieven ter bevordering van het internationaal ondernemen
Dankzij de diversificatie van het subsidieaanbod in 12 categorieën doen steeds meer bedrijven – vaak starters – voor het eerst een beroep op onze financiële steunmogelijkheden.

Zie tabel “Meest ondersteunde initiatieven in 2007” op de linkerpagina

Van de nieuwe initiatieven uit het besluit van 27 mei 2005 is er vooral een grote belangstelling voor de ‘aanmaak van productdocumentatie en technische vertalingen’.

Het aantal dossiers voor prospectiereizen, zowel individueel als collectief, daalde gevoelig door de beperkingen in het reglement. De aanvragen voor de oprichting van een prospectiekantoor blijven op hetzelfde niveau: Vlaamse kmo's hechten veel belang aan een permanente en structurele aanwezigheid op een specifieke doelmarkt. De initiatieven ‘individuele prospectiereis’

en ‘individuele deelname aan een internationale beurs in het buitenland’ maken samen 78% uit van het totaal aantal goedgekeurde dossiers. Het merendeel van de goedgekeurde dossiers voor subsidies voor initiatieven ter bevordering van het internationaal ondernemen heeft betrekking op Europa. Daarna volgt Azië.

Het grootste aantal goedgekeurde dossiers komt uit de provincie Antwerpen. Daarna volgen Oost- en West-Vlaanderen. Limburg en Vlaams-Brabant tellen het minste goedgekeurde dossiers.

De top 5 van de sectoren waaruit de goedkeuringen afkomstig zijn blijft Machines, Bouw, ICT, Voeding & Dranken en Textiel.

Waarheen trekken de bedrijven?			
Aantal goedkeuringen per continent	2005	2006	2007
Afrika	143	153	103
Azië	504	446	432
EER	704	968	772
Europa buiten EER	357	371	221
Latijns-Amerika	132	135	106
Nabije en Midden Oosten	120	162	165
Noord-Amerika	236	183	197
Oceanië	22	10	39
Totaal	2.218	2.428	2.035

Waar komen de dossiers vandaan?			
Aantal goedkeuringen per provincie	2005	2006	2007
Antwerpen	625	637	558
Limburg	228	263	230
Oost-Vlaanderen	493	508	442
Vlaams-Brabant	189	209	204
West-Vlaanderen	610	534	453
Totaal	2.145	2.151	1.887

Top 5 van de sectoren		
2005	2006	2007
Machines	Machines	Machines
Voeding en dranken	ICT	Bouw
Bouw	Bouw	ICT
Textiel	Chemie en kunststoffen	Voeding en dranken
ICT	Textiel	Textiel



Cities that never sleep

Flanders Investment & Trade
Ulitsa Malaya Moltchanovka 7
Moskva, Russia

Projectfinanciering van bedrijfsgroeperingen, gemengde kamers van koophandel en business clubs

In de loop van 2007 lanceerden we twee ‘calls’ voor projecten die het internationaal ondernemen vanuit Vlaanderen bevorderen. De projectindieners, afkomstig uit diverse sectoren, vormden een weerspiegeling van de Vlaamse economie. We steunden verschillende initiatieven op het vlak van hightech, cleantech en groene energie. Ook keurden we enkele projecten goed om investeringen aan te trekken, en op het vlak van logistiek en het scheppen van gunstige randvoorwaarden. Het aantal ingediende meerjarenprojecten blijft stijgen. Hierdoor is het volume van lopende projecten groter geworden en stijgt de gemiddelde subsidie per project. Het systeem van projectfinanciering leidde in 2007 tot creatieve en innovatieve aanvragen, die beter aansluiten bij de behoefte om flexibel in te spelen op de globalisering en de toenemende

complexiteit van het internationaal ondernemen. Ook sloten de projecten beter aan bij de beleidsprioriteiten van de Vlaamse regering. Daarnaast stonden we samen met de andere gewesten en de federale overheid mee in voor de financiering in een aparte regeling ter ondersteuning van de gemengde kamers van koophandel en business clubs. Zo cofinancierden we projecten van bilaterale kamers en clubs voor 18 landen en regio’s.

Het terbeschikkingstelling van Vlaamse uitrustingsgoederen

Uitrustingsgoederen zijn machines of materieel met hoge stukwaarde voor gebruik in een fabricageproces of in productie of handel of andere kapitaalgoederen. Het doel van dit subsidiëringsinstrument is om Vlaamse kmo’s te steunen bij de verovering van nieuwe markten, die onder de OESO-consensus vallen. Hiermee wordt getracht hun concurrentiepositie te verstevigen en de werkgelegenheid in Vlaanderen te bevorderen.

Subsidieaanvragen voor uitrustingsgoederen	
Geografische spreiding	Aantal
Azië (vooral India)	8
Zuid-Amerika (vooral Brazilië)	5
Afrika	5
Europa	1

De subsidieaanvragen voor uitrustingsgoederen voor 2007 richtten zich voornamelijk op Azië, Zuid-Amerika en Afrika en in mindere mate op Europa.

Haalbaarheidsstudies voor bouw- en milieuprojecten

Het steunmechanisme voor haalbaarheidsstudies slaat enkel op bouw- en milieuprojecten in de brede zin. Het heeft in hoofdzaak betrekking op Vlaamse studiebureaus. De lokale overheden van de doellanden zijn vragende partij. Het project moet uitgevoerd worden in een land dat opgenomen is in de lijst van ‘eligible countries’ van ‘The arrangement on officially supported export credits’ van de OESO. Het bedrijfsleven ontdekt dit steunmechanisme stilaan.

In samenwerking met andere instellingen gaan we door met onze inspanningen om hieraan meer kenbaarheid te geven.

2008

In 2007 startten we met de evaluatie van het Besluit van de Vlaamse Regering uit 2006 inzake de bedrijfsgroeperingen, gemengde kamers van koophandel en businessclubs. In dit verband bekijken we de mogelijkheid tot structurele samenwerking met een aantal sleutelspelers in de nabije toekomst. In de loop van 2008 maken we verder werk van de evaluatie van onze verschillende subsidiemechanismen. Het doel is om de objectieven van de beheersovereenkomst op het vlak van een efficiënte ondersteuning van het internationaal ondernemen in Vlaanderen nog beter af te stemmen op de behoeftes van het bedrijfsleven. Hierbij houden we rekening met de economische politiek van de Vlaamse overheid, zodat alle initiatieven op dezelfde lijn zitten en onze subsidies optimaal benut worden.

Leeuw van de Export

Meesters in export gelauwerd

Op 30 mei 2007 reikten we de zesde Leeuw van de Export uit. Deze titel is een bekroning voor uitzonderlijke exportprestaties gedurende het afgelopen jaar. De grote winnaars van deze editie waren Duvel Moortgat en Photovoltech. Samen met de provinciale laureaten werden deze uitzonderlijke presterende Vlaamse exportbedrijven gelauwerd in het Koloniënpaleis in Brussel in aanwezigheid van de Vlaams minister van Buitenlandse Handel.

De titel Leeuw van de Export wordt uitgereikt in 2 categorieën. Onder de 'Best Performers' - met jarenlange exportervaring achter de kiezen - wordt de onderneming bekroond die het afgelopen jaar een opmerkelijke exportprestatie heeft neergezet. Uit de 'Young Exporters' - met maximaal 5 jaar exportervaring - wordt het bedrijf geselecteerd dat al benijdenswaardige exportresultaten realiseerde. De Leeuw van de Export

groeide intussen uit tot een begrip: de praktijk bewees dat de titel vele deuren opent voor deze veelbelovende bedrijven.

De winnaars in 2007

In de categorie "Best Performer" werden 5 provinciale laureaten genomineerd:

- Vasco Data Security (Wemmel)
- Latalco (Erembodegem)
- Transics (Ieper)
- Metrotile Europe (Tongeren)
- Duvel Moortgat (Puurs)



De jury koos als 'Best performer' Duvel Moortgat, de producent van authentieke speciaalbieren zoals Duvel, Maredsous, Vedett en Belpils. In de categorie 'Young Exporter' werden 3 provinciale laureaten genomineerd:

- Photovoltech (Tienen)
- Bricsys (Gent)
- Afoheat (Veurne)

De uiteindelijke keuze viel op Photovoltech, producent van fotovoltatische zonnecellen en modules.

Ook de Leeuw verlegt zijn grenzen

Voor de volgende editie van de Leeuw hebben we beslist het wedstrijdreglement licht te wijzigen. Terwijl er voordien per provincie slechts één bedrijf werd geselecteerd, zijn dat er volgend jaar drie. Van de uiteindelijke selectie van vijftien bedrijven, worden er zes genomineerd.

Hiermee willen we deelnemende bedrijven nog meer kans bieden om te winnen.

Ook nieuw is de prijsuitreiking. We koppelen deze bij de volgende editie voor het eerst aan ons jaarlijkse event 'Kom netwerken met ons netwerk'. Daar kunnen alle Vlaamse exporterende bedrijven de vertegenwoordigers van onze 90 buitenlandse en 5 provinciale kantoren ontmoeten. Een ideale gelegenheid om nieuwe contacten te leggen, uitleg te krijgen over onze uitgebreide dienstverlening en specifieke vragen te stellen.



Cities that never sleep

Flanders Investment & Trade
2073, Avenida Paulista
Horsa I, 10º andar, sala 1020
São Paulo, Brazil

Grensverleggend actief

In Vlaanderen

Directe link met de Vlaamse overheid

In december 2007 koppelden we als Extern Verzelfstandigd Agentschap (EVA) ons netwerk aan VOnet, het intranet van de Vlaamse overheid. Zo blijven onze medewerkers op de hoogte van wat er binnen de Vlaamse Gemeenschap gebeurt. Zij hebben nu rechtstreeks toegang tot informatie over allerlei aspecten van de Vlaamse overheid, zoals bijvoorbeeld personeelsstatuten. Ook zijn de Telefoon Gids Vlaanderen (TGV), een waaier aan e-zines, persberichten en andere publicaties binnen handbereik.

Flanders Investment & Trade wordt centraal meldpunt voor handelsbelemmeringen

Sinds 10 september 2007 kunnen Vlaamse bedrijven die handelsbelemmeringen ondervinden in hun zakendoen buiten de Europese Unie bij ons terecht. Voordien kon aangifte van handels-

belemmeringen worden gedaan bij diverse instanties; Flanders Investment & Trade, de diverse sectorfederaties, Voka, Unizo en VBO. De keuze van de Vlaamse regering voor Flanders Investment & Trade als centraal aanspreekpunt lag voor de hand. We hebben heel wat ervaring en expertise opgebouwd inzake handelsreglementering. Daarnaast beschikken we over de nodige contacten bij het Directoraat-generaal Handel van de Europese Commissie. Met deze bijkomende taak versterken we onze rol als centraal dienstenloket voor alle bedrijven in Vlaanderen.

Op onze website www.flandersinvestmentandtrade.be kunnen bedrijven online een aangifteformulier invullen en verzenden. Na onderzoek van de aangifte neemt een juridisch expert van Flanders Investment & Trade contact op met het bedrijf en gaat deze na hoe de klacht het best kan worden behandeld. Naast deze technisch-praktische rol hebben

we ook een beleidsmatige functie. We zorgen ervoor dat alle binnengekomen informatie over handelsbelemmeringen vlot doorstroomt naar de beleidsagenda van de Vlaamse overheid. Zo kan deze op haar beurt de belangen van de Vlaamse bedrijven verdedigen bij de Europese Commissie.

Van de negen meldingen die in 2007 werden geregistreerd via onze website werden er zes gecatalogeerd als een handelsbelemmering. De drie overige konden niet worden beschouwd als handelsbelemmering, maar we zochten hiervoor wel naar een passende oplossing. Alle belemmeringen werden doorgegeven door individuele bedrijven.

Met het oog op een vlotte doorstroming van handelsbelemmeringen naar de Europese politieke agenda, namen we in 2007 deel aan het de maandelijks vergaderingen van het Markttoegangscmité van de Europese Commissie. In 2008 willen we het Meldpunt

Een sprong voorwaarts

Marc Michaux, Adviseur Internationaal Ondernemen in het provinciaal kantoor Limburg: *“In 2007 maakten we een sprong voorwaarts in de verdere professionalisering van onze werking. De cohabitatie met de diensten van het Vlaams Agentschap Ondernemen (VLAO) is vlot verlopen. Geregeld praten we met deze nieuwe collega’s onze gemeenschappelijke cases door. We zorgen zo voor de juiste doorverwijzingen. Uiteindelijk streven we dezelfde doelstellingen na: onze klanten de beste service bieden. We hebben trouwens de reputatie een overheidsinstelling te zijn waarmee vlot kan worden samengewerkt. Ook de drieweekse stafvergaderingen met de Adviseurs Internationaal Ondernemen van alle provinciale kantoren dragen bij tot onze verdere groei. We wisselen er ervaringen uit en leren van elkaar.”*

Handelsbelemmeringen nog meer bekendheid geven bij de Vlaamse bedrijven en beroepsfederaties, via seminars en informatiesessies buitenshuis.

Interne audits voor meer efficiëntie en effectiviteit

Flanders Investment & Trade wil een professionele organisatie zijn die niet enkel een optimale dienstverlening biedt aan zijn klanten, maar ook intern een maximale efficiëntie en effectiviteit nastreeft. In het kader hiervan vonden in oktober 2007 twee interne audits plaats.

We lieten een thema-audit rond bedrijfscontinuïteitsmanagement (BCM) en een voortgangscontrole-audit bij de sterkte-zwakteanalyse uit 2005-2006 uitvoeren door Interne Audit Vlaamse Administratie (IAVA). De resultaten hiervan worden gebruikt om in 2008 ons systeem voor interne controle en organisatiebeheersing verder uit te bouwen.

De productmanager: een nieuwe sectorale aanpak

Binnen Flanders Investment & Trade leefde al enige tijd de behoefte aan collega-specialisten die niet focussen op een regio, maar op een welbepaalde markt of sector. We besloten daarom het concept *productmanager* in het leven te roepen. Deze productmanagers vullen de kennis van de areamanagers aan voor vijf specifieke sectoren: lifestyle (design, mode, diamant, textiel, meubel, bouw, bouwmaterialen, etc.); automotive, logistiek en metaalconstructie; milieu, chemie en farma (incl. biotech en energie), en ICT en elektro (informatica, telecom, multimedia, elektronica, grafische sector, etc.). De Productmanager Lifestyle werd aangeworven in 2007, de andere volgen in 2008.

Kwaliteitsdenken en klachtenmanagement

In 2007 werden 28 klachten geregistreerd. 17 daarvan werden gegrond of deels gegrond bevonden.

De stijging van het aantal klachten i.v.m. 2006 (toen waren er 4) is deels te verklaren door de ruime hantering van het begrip ‘klacht’ en de sterk verhoogde aandacht voor de registratie ervan door de tijdelijke klachtencoördinator.

11 van de geregistreerde klachten hadden betrekking op de ombudsnorm ‘deugdelijke correspondentie’. Om hieraan te werken, plannen we in 2008 onder meer een algemeen organisatieproject rond ‘hoffelijkheid’. De overige klachten gingen onder andere over ‘overeenstemming met het recht’, ‘doeltreffende algemene informatieverstrekking’ en ‘goede uitvoeringspraktijk en administratieve nauwkeurigheid’.

Oprichting klachtenteam

In 2007 richtten we een klachtenteam op dat driemaandelijks samenkomt en rapporteert aan het management. Dit team, bestaande uit de verantwoordelijke kwaliteit, de verantwoordelijke beheersovereenkomst, de

Productmanager Lifestyle pioniert in Vlaanderen

Carl De Stoop, Productmanager Lifestyle: *“Het in kaart brengen van het aanbod in Vlaanderen is geen sinecure. Voor verschillende sectoren zijn er voor de hand liggende gesprekspartners, zoals de beroepsfederaties. Maar dat is voor lang niet alle sectoren het geval. Flanders Investment & Trade zal investeren in uitgebreide databanken met informatie en contacten om gerichte, sectorgebonden vragen van en over Vlaamse bedrijven beter te kunnen beantwoorden. En om gedetailleerde sectorstudies te kunnen maken, die de marketing van Vlaamse producten moeten vergemakkelijken. Die rijke informatie zal zowel in binnen- als buitenland toelaten om de sterktes van bepaalde sectoren te benadrukken of gericht aan prospectie te doen. En om aan benchmarking te doen met vergelijkbare sectoren in concurrerende regio’s in Europa.”*

algemeen directeur en de algemeen secretaris, besteedt vooral aandacht aan de lessen die we kunnen trekken uit de geregistreerde klachten, en doet, indien gewenst, aanbevelingen naar het management om de werking en/of dienstverlening te bevorderen.

Aanwerving Kwaliteitsverantwoordelijke

In afwachting van de aanwerving van een verantwoordelijke kwaliteit, werd in 2007 de verantwoordelijke beheersovereenkomst aangeduid als tijdelijke klachtencoördinator. Dit leidde reeds tot een merkelijke verbetering van de registratie van behandelingstermijnen en doorlooptijden t.o.v. 2006.

Eind 2007 werd een nieuwe kwaliteitsverantwoordelijke aangeworven. Met het oog op het verbeteren van de externe dienstverlening, staat deze o.a. in voor het registreren en analyseren van externe klachten, het voorstellen en opvolgen van correctieve en

preventieve maatregelen, en het opstellen, implementeren, evalueren en op peil houden van een gedocumenteerd kwaliteitssysteem.

Klantentevredenheidsenquête

In het voorjaar van 2007 liet Flanders Investment & Trade door marktonderzoekbureau *Significant GfK* een telefonisch klantentevredenheidsonderzoek uitvoeren bij meer dan 400 bedrijfsklanten. Uit de resultaten van deze enquête bleek dat meer dan 90% van de klanten tevreden is over onze dienstverlening. Ze gaven aan ook in de toekomst op ons een beroep te zullen doen en bleken bereid hun positieve mening te delen met anderen. Bovendien bevestigt een aanzienlijk deel van de bevraagde klanten dat zij dankzij de dienstverlening van Flanders Investment & Trade een concrete opportuniteit in het buitenland hebben ontdekt of dit in de toekomst verwachten. We kregen ook waardevolle suggesties om de dienstverlening verder te optimaliseren.

Duurzaam en ethisch internationaal ondernemen

Duurzaam en ethisch internationaal ondernemen (DEIO) stimuleren is één van onze strategische doelstellingen. Zowel intern als bij de bedrijven waarmee we samenwerken, willen we de nadruk leggen op de duurzame en ethisch verantwoorde aspecten van het zakendoen. We namen in 2007 tal van DEIO-initiatieven.

Gerichte initiatieven rond DEIO

Alle medewerkers kregen een opleiding bestaande uit 8 sessies. Ook de Vlaamse economische vertegenwoordigers volgden tijdens hun jaarlijkse terugkeer voor de diplodagen een gelijkaardige opleiding. We realiseerden ook een duurzamer aankoopbeleid.

Daarnaast voegden we een DEIO-hoofdstuk toe aan 90% van de landenfiches en organiseerden we een infosessie voor bedrijven in het kader van de exportdagen Oost-Europa en Midden-Oosten.

De kandidaten voor *de Leeuw van de Export* werden geëvalueerd op het vlak van DEIO en we publiceerden artikels in de nieuwsbrief internationaal ondernemen.

Dilemmatraining voor alle personeelsleden

Alle medewerkers, ongeacht hun functie of niveau, worden verondersteld om hun opdracht op een integere wijze te vervullen. Flanders Investment & Trade draagt klantvriendelijkheid, flexibiliteit en teamwerking hoog in het vaandel. Af en toe kunnen daarbij moeilijke situaties en conflicten ontstaan.

Om onze medewerkers te helpen, organiseerden we in 2007 een dilemmatraining. Doel van de training was bij te dragen tot een bewustzijn rond integriteit en integriteitrisico's, het bespreekbaar maken van het thema, het aanreiken van een werkwijze om met dilemma's om te gaan en een aanzet geven voor de toepassing in de eigen werkomgeving.

Unieke publicatie over DEIO in 50 landen wereldwijd

Flanders Investment & Trade wil Vlaamse bedrijven helpen aan duidelijke informatie over alle aspecten die bij duurzaam internationaal ondernemen van belang zijn. Daartoe sloegen Flanders Investment & Trade, Kauri vzw en Sustenuto bvba de handen in elkaar voor de publicatie "Duurzaam Internationaal Ondernemen - 50 landen wereldwijd in actie en dialoog", gerealiseerd met steun van het Europees Sociaal Fonds (ESF). Deze gids laat Vlaamse bedrijven toe om hun bedrijfspolitik op duurzaam en ethisch internationaal niveau verder te verfijnen. Hij biedt concrete basisinformatie en specifieke inlichtingen op landenniveau over lokale MVO-netwerken, initiatieven of aandachtspunten waarmee bedrijven rekening kunnen of moeten houden bij internationale expansie. De publicatie is een overzichtelijke en duidelijke bundeling van gegevens. Onze Vlaamse economische vertegen-

woordigers en handelssecretarissen in de verschillende landen verzamelden en leverden de informatie hiervoor aan. De bijgesloten cd-rom bevat een uitgebreid overzicht van sectornormen, rapporten en netwerken.

DEIO-seminarie voor bedrijven

Bedrijven worden door klanten en investeerders steeds meer afgerekend op hun ethisch en duurzaam ondernemen. Daarom organiseerde Flanders Investment & Trade, in samenwerking met Sustenuto bvba, een seminarie om de Vlaamse ondernemers op deze evolutie voor te bereiden. De deelnemers kwamen alles te weten over de diverse uitdagingen in het kader van duurzaam en ethisch internationaal ondernemen, van relaties met leveranciers in derdewereldlanden over de opbouw van een duurzaam een competitief prijsbeleid tot inzicht in de eigen toeleveringsketen en het toepasbaar maken van ethische gedragslijnen.

Ambities voor DEIO in 2008

Alle medewerkers krijgen in 2008 opnieuw een opleiding. We gaan werken aan de verdere verspreiding van DEIO via het intranet, tijdschriften en andere publicaties. Er staan integriteitstrainingen voor ons binnenlands en buitenlandse personeel op het programma. En we zullen verschillende voorstellen rond milieu, energie, mobiliteit en aankoopbeleid realiseren. Voor de bedrijven zullen we in 2008 een begeleidingstraject of stappenplan rond internationale ketenverantwoordelijkheid grondig uitwerken. We gaan onze ideeën en initiatieven verder verspreiden via de nieuwsbrief internationaal ondernemen, de website, club Diaspora, een folder en de publicatie 'Duurzaam Internationaal Ondernemen - 50 landen wereldwijd in actie en dialoog'. We evalueren opnieuw de kandidaten mee voor *de Leeuw van de Export* en de subsidieaanvragen. Ten slotte zorgen we voor verdere aanvulling van de DEIO-hoofdstukken in de landenfiches.



Cities that never sleep

Flanders Investment & Trade
Crystal Building - 7th floor
12, Hahilazon St.
52522 Ramat Gan
Tel Aviv, Israël

Grensverleggend actief

Internationaal

Vernieuwde focus voor strategie Investerings

De Stuurgroep Investeren stelde in oktober zijn bevindingen en voorstellen voor op de strategievergadering van de raad van bestuur. De groep blikte terug op de cijfers en trends van 2006 en herzag de rol van de Vlaamse economische vertegenwoordigers in het aantrekken van buitenlandse investeringsprojecten. De leden van de raad van bestuur gaven een positief advies over de geformuleerde voorstellen die we vanaf 2008 zullen realiseren.

Buitenlands netwerk geoptimaliseerd

Ons buitenlands netwerk speelt een cruciale rol in de dienstverlening aan Vlaamse internationale ondernemers en het aantrekken van buitenlandse investeerders naar Vlaanderen. In 2007 werden de Vlaamse economische vertegenwoordigers nog meer betrokken bij het aantrekken

van buitenlandse investeringen. De regiostrategie waarbij wordt gewerkt met doelsectoren en driejaarlijkse actieprogramma's blijkt in de praktijk steeds vlotter te werken.

Jaarlijks maken we de oefening *optimalisering van ons buitenlands netwerk*. Aan de hand van 14 parameters gaan we na waar we wereldwijd aanwezig moeten zijn: op nieuwe markten, op traditionele markten, om Vlaamse bedrijven te ondersteunen of investeringen aan te trekken. Op basis van daarvan beslissen we welke buitenlandse kantoren we sluiten en welke we openen. Volgende buitenlandse posten werden gesloten in 2007: Beiroet (Libanon), Carácas (Venezuela), Lima (Peru), Auckland (Nieuw Zeeland) en Kuala Lumpur (Maleisië). In 2007 zorgden we voor een nieuwe buitenlandse vertegenwoordiging in Boekarest (Roemenië) en Algiers (Algerije).

Vlaamse Diplodagen 2007: focus op innovatie en creativiteit

Van 4 tot 7 september vonden de Vlaamse Diplodagen plaats, een jaarlijks terugkerend event waarbij ons buitenlands netwerk samenkomt voor infosessies, workshops, overleg- en evaluatiemomenten. Hoogtepunt van deze vierdaagse is een netwerkevent met bedrijven en bedrijfsorganisaties. Het thema van de editie 2007 was innovatie en creativiteit. Binnen dit kader zochten we onder meer met enkele kabinetsmedewerkers van de Vlaams minister van Economie, Agoria Vlaanderen, Unizo en Voka naar de mogelijkheden om met ons buitenlands netwerk beter in te spelen op de noden van de bedrijven.

Onder het motto *Kom netwerken met ons netwerk* verwelkomden we een 450-tal mensen uit het bedrijfsleven, de overheid en de bedrijfsorganisaties op een netwerkvond. De talrijke aanwezigen konden er in een informele sfeer de banden met onze medewerkers

uit Vlaanderen en ons internationaal netwerk aanhalen.

In 2008

Voor 2008 hebben we in Vlaanderen een regiomeeting gepland voor het ondersteunend personeel uit de regio Europa. Het doel hiervan? Ervaringsuitwisseling en geïnteresseerden de kans bieden om te zien wat Vlaanderen te bieden heeft. Als deze ontmoeting een succes blijkt, volgen andere gelijkaardige initiatieven voor het ondersteunend personeel uit de andere regio's.

In 2007 onderzochten we de mogelijkheden om een wereldwijd breedbandnetwerk te implementeren. Dit moet een meer efficiënte en performante informatie-uitwisseling tussen de hoofdzetel, de provincies én het buitenlands netwerk mogelijk maken. Eind 2007 werd hiervoor de officiële overheidsopdracht gepubliceerd. De evaluatie van de verschillende aanbiedingen en de uiteindelijke implementatie van een optimale

De cijfers van 2007

oplossing maken deel uit van het actieplan 2008. Deze ingreep zal de interactiviteit tussen de medewerkers op de verschillende locaties gevoelig verhogen. Dat komt niet alleen de betrokkenheid van de personeelsleden, maar vooral onze dienstverlening ten goede.

Opening dienstencentrum in China

Flanders Investment & Trade biedt ondernemingen die hun slaagkansen op moeilijk toegankelijke markten willen aftasten, de mogelijkheid om een modern uitgeruste kantoorruimte te huren in een dienstencentrum in het buitenland. Om de financiële risico's te beperken, bieden we de bedrijven subsidies als bijdrage in de kosten voor het gebruik van deze erkende dienstencentra.

Met ons dienstencentrum in Sjanghai, erkend in 1998, konden we de afgelopen jaren de drempel naar de Chinese markt aanzienlijk verlagen voor een aantal Vlaamse bedrijven. We onderzochten in

welke mate dit voorbeeld elders kan worden nagevolgd en erkenden in 2007 een tweede dienstencentrum in China. Bedrijven die hun intrek nemen in Kingsphere Business Solutions in Peking kunnen hiervoor subsidies ontvangen.

Naast Sjanghai en Peking zullen we in 2008 en 2009 andere dienstencentra toevoegen aan de lijst, meer bepaald in de BRIC-landen (Brazilië, Rusland, India en China) en in de Verenigde Arabische Emiraten (Dubai).

Club Diaspora, een groeiend virtueel business netwerk

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.

Draaischijf van het netwerk is de website www.clubdiaspora.be. Via dit platform kunnen Vlaamse bedrijven in contact kunnen

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 2007 zag Club Diaspora zijn ledenaantal stijgen tot 1348 in 94 landen, verspreid over 35 economische sectoren.

Club Diaspora 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.

Uitschieter in 2007 was de totstandkoming van een virtueel forum voor diasporanten in China. Volgend op een bevraging van de diasporanten in China, werd een forum opgericht samen met de Business Club China en de Expat-

Impat club van Voka. De deelnemers reageerden enthousiast, wat meteen ook de toon zette voor toekomstige initiatieven voor de overige BRIC-landen.

Andere initiatieven in 2007 waren de samenwerkingsovereenkomst met APEC-Antwerp/Flanders Port Training Center, de beursstand samen met Vlamingen in De Wereld op de expatbeurs International Contact Days in Brussel, de ondersteuning aan Vacature voor journalistiek werk in Indonesië en Vietnam en de deelname aan het centrale Globus-event van Voka.

In 2008 wil Diaspora verder van het netwerk een gevestigde waarde maken, onder meer door een actieprogramma gericht op de BRIC-landen en het verder uitbouwen en upgraden van de website.

Generiek

In 2007 schreven we een beperkte offerteaanvraag uit, in het kader van de verplichte aanstelling van een bedrijfsrevisor voor de audits 2007, 2008 en 2009. We schreven zeven firma's aan waarvan vier een prijsofferte indienden. Uiteindelijk gunden we de opdracht aan de heer Philip Callens van het kantoor Callens, Pirenne & C°, middels het Besluit van de Vlaamse Regering van 29 februari 2008 van toepassing vanaf 1 januari 2008.

Op vraag van onze raad van bestuur hebben we in 2007 eveneens een beperkte offerteaanvraag uitgeschreven voor de financiële audit van vier buitenlandse kantoren per jaar voor de periode 2007-2009. We gunden deze opdracht aan de firma Ernst & Young.

Binnen de dienst boekhouding startten we eind 2007 een project op met als doel de verwerking van de boekhoudkundige documenten

Balans	2007	2006
Activa		
Immateriële vaste activa	38	61
Materiële vaste activa	976	1.182
Financiële vaste activa	53	51
Vorderingen op meer dan een jaar	34	12
Voorraden	79	85
Vorderingen op ten hoogste één jaar	2.762	2.179
Liquide middelen	7.554	11.893
Overlopende rekeningen	1.949	1.964
Totaal	13.445	17.427
Passiva		
Eigen vermogen	1.156	844
Voorzieningen voor risico's en kosten	1.425	1.039
Schulden op meer dan één jaar	16	27
Schulden op ten hoogste één jaar	9.702	14.450
Overlopende rekeningen	1.146	1.067
Totaal	13.445	17.427
Resultatenrekening		
Operationele opbrengsten	46.847	42.523
Operationele kosten (-)	-46.247	-42.097
Operationeel resultaat	600	426
Financiële opbrengsten	32	29
Financiële kosten (-)	-200	-256
Financieel Resultaat	-168	-227
Uitzonderlijke opbrengsten	5	92
Uitzonderlijke kosten (-)	-125	-46
Uitzonderlijk resultaat	-120	46
NETTO RESULTAAT VAN HET JAAR (na belastingen) (verlies (-))	312	245
Overgedragen verlies vorige boekjaren	-210	-456
Te bestemmen winstsaldo	102	-210

van de buitenlandse kantoren te optimaliseren, ten behoeve van een snellere begrotingsrapportering en een efficiëntere beleidsvoering.

Balans en resultatenrekening

Het balanstotaal van FIT bedroeg op 31 december 2007 13.444.597 euro t.o.v. 17.427.374 euro in 2006. De actiefzijde werd gevormd door 1.066.863 euro aan vaste activa en 12.377.734 euro aan vlottende activa.

De vaste activa daalden, in vergelijking met 2006, met 226.331 euro voornamelijk door de gewone jaarlijkse afschrijvingen op Vaste activa. Door de daling van de liquide middelen zijn de vlottende activa, in vergelijking met 2006, gedaald met 3.756.446 euro

Aan de passiefzijde bedraagt het eigen vermogen 1.155.795 euro. Het vreemd vermogen bij afsluiting van 2007 bedroeg 12.288.802 euro.

Het eigen vermogen is, in vergelijking met 2006, gestegen met 311.843 euro door het positief overgedragen netto resultaat van 101.956 euro in 2007 t.o.v. een negatief overgedragen netto resultaat van 209.887 euro in 2006. Het vreemd vermogen is, in vergelijking met 2006, gedaald met 4.294.620 euro voornamelijk door de daling van de financiële schulden.

Het te bestemmen nettoresultaat van 2007 bedraagt 311.843 euro. Op 31 december 2007 bedroegen de aangelegde voorzieningen 1.424.957 euro.

Begroting

We beschikten in 2007 over een totaal budget van 49,30 miljoen euro waarvan de Vlaamse Overheid 43,88 miljoen euro financierde. 8,85 miljoen euro was bestemd voor de Vlaamse bedrijven onder de vorm van exportondersteuning de subsidies en tegemoetkomingen. De rest van dit bedrag - 35,03 miljoen euro - is onze eigenlijke werkingsdotatie.

We hebben voor 3,4 miljoen euro eigen ontvangsten gegenereerd, voornamelijk van bedrijven als deelname in de kosten van beurzen en groepstanden waarbij we als hoofdstandhouder optraden. In 2006 was dat nog 2,76 miljoen euro. De rest van de inkomsten slaan op de terugbetaling van kort lopende voorschotten.

Onze totale uitgaven bedroegen in 2007 48,22 miljoen euro waarvan we 8,85 miljoen euro uitkeerden aan Vlaamse bedrijven. De werkingskosten bedroegen

37,35 miljoen euro. 24,07 miljoen euro of 64% daarvan waren personeelskosten.17,42 miljoen euro of 47% van de werkingskosten gaat naar ondersteuning van ons buitenlands netwerk. De overige uitgaven waren de kortlopende voorschotten.

Ontvangsten	2007	2006
Ontvangsten		
Eigen ontvangsten	3.404	2.785
Dotaties van de Vlaamse Overheid	43.881	40.108
Werkingsdotatie	35.029	32.961
Financiële stimuli	4.608	4.443
Haalbaarheidsstudies	176	0
Uitrustingsgoederen	4.068	2.704
Dienstencentra	0	0
Andere	2.015	1.219
Totaal ontvangsten	49.300	44.112
Uitgaven		
Subsidies verstrekt aan bedrijven	8.852	7.147
Financiële stimuli (ba 4106)	4.608	4.443
Haalbaarheidsstudies (ba 4104)	176	0
Uitrustingsgoederen (ba 4107)	4.068	2.704
Dienstencentra (ba 4108)	0	
Uitgaven voor binnenlands netwerk	19.931	19.256
waarvan personeelskosten	10.693	9.944
Uitgaven voor buitenlands netwerk	17.422	16.453
waarvan personeelskosten	13.378	12.776
Andere	2.015	1.233
Totaal uitgaven	48.220	44.089
Saldo		
Saldo	1.080	23
Gecumuleerd	2.632	1.552

We sloten het begrotingsjaar af met een positief saldo van 1,08 miljoen euro. Het verschil tussen boekhoudkundige winst en het begrotingoverschot is in grote mate te verklaren door de in 2007 aangelegde voorzieningen en provisies. Deze hebben een invloed op het boekhoudkundig resultaat maar niet op het boekhoudkundig saldo.

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

