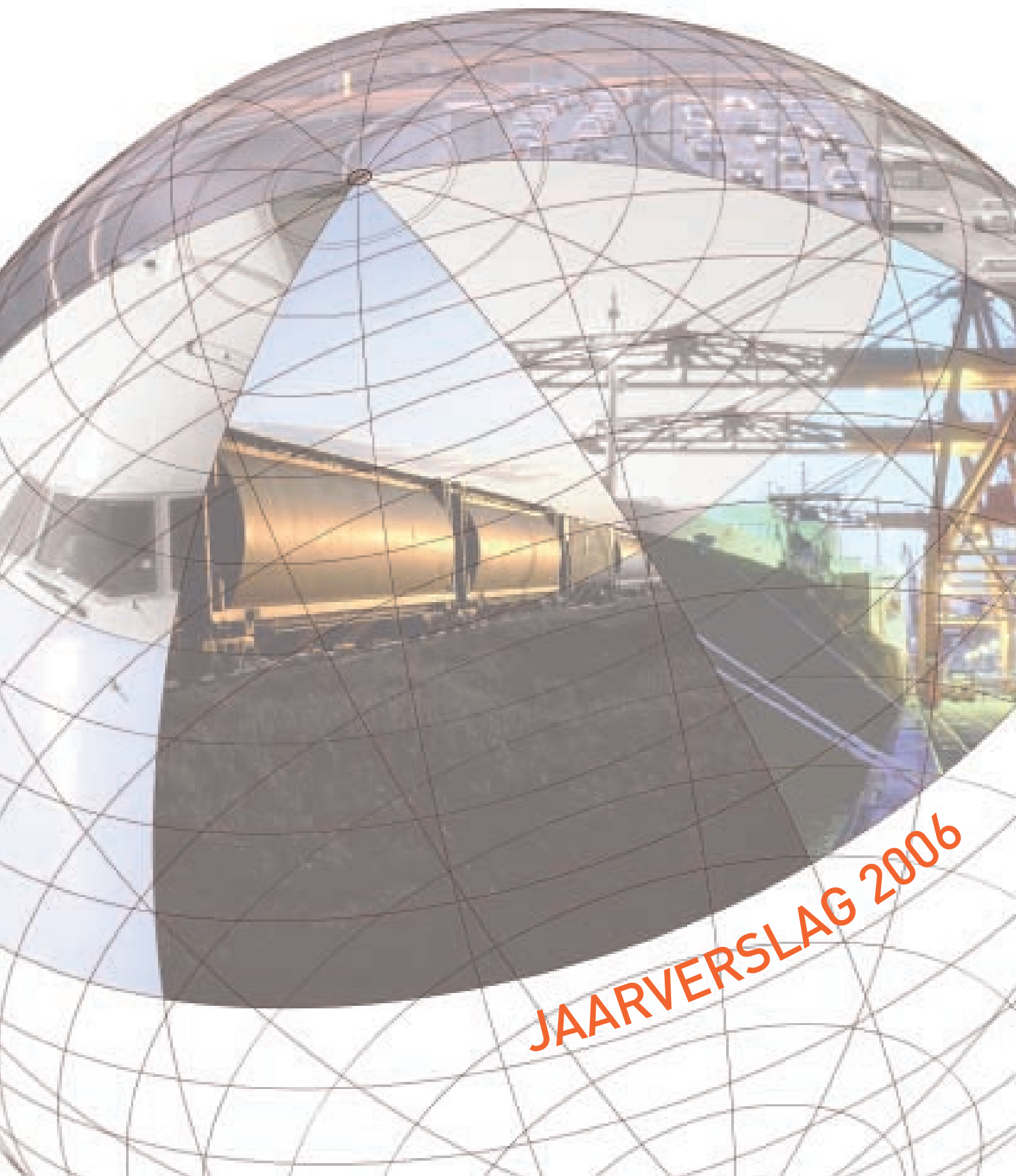




Flanders Investment & Trade

Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen



JAARVERSLAG 2006



INHOUD

1	Vlaanderen & Internationaal Ondernemen: cijfers en trends	8
2	F.I.T. staat voor...	14
3	2006, in teken van vernieuwende dienstverlening	16
	• Buitenlands netwerk: F.I.T.'s grote troefkaart	17
	• Sterke focus op prioritaire markten en sectoren	18
	• Vlaanderen in de spotlights: vier nieuwe tools voor de promotie van Vlaanderen	19
	• F.I.T.: eerste halte op de weg naar internationaal ondernemen	20
	• Over cohabitatatie en doorgedreven synergie: VLAO en F.I.T. onder één dak	20
	• Taskforce Buitenlandse Investeringen	21
	• Meer meerwaarde	21
	• Nieuwe subsidiekansen voor Vlaamse bedrijven	21
	• Een ambitieuze beheersovereenkomst	22
4	2007, focus op performantie	24
5	Club Diaspora, netwerk van ervaring	26
6	Wat we deden in 2006 ... in Vlaanderen en daarbuiten	28
	• Acties voor internationale ondernemers	28
	• Promotieacties voor buitenlandse investeerders	33
	• Subsidies verlagen drempels	35
7	Leeuw van de export	38
8	Klachtenmanagement onder de loep	42
	Bijlagen	
	• Duurzaamheidsverslag	44
	• Financieel verslag	48

CONTACTINFO

HOOFDZETEL

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

PROVINCIALE KANTOREN

ANTWERPEN

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

LIMBURG

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

OOST-VLAANDEREN

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

VLAAMS-BRABANT

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

WEST-VLAANDEREN

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

Raad van bestuur

Op 15 juli 2005 werden de leden van de raad van bestuur van Flanders Investment & Trade (F.I.T.) 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 F.I.T.
 - Dirk Cornelis, Corma - Ganda Ham nv
 - Herwig Dejonghe, Pinguin nv
 - Peter Wollaert, Kauri vzw
 - Ludo Cuyvers, Universiteit Antwerpen
 - Claire Tillekaerts, algemeen directeur F.I.T.
- **Raadsleden aangesteld op voordracht van de betrokken representatieve werkgevers- en middenstandsorganisaties die zitting hebben in de SERV (Sociale-Economische Raad van Vlaanderen):**
 - 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 aangesteld als regeringscommissaris bij Flanders Investment & Trade:**
 - Tim Hermans, kabinetschef Economie, Ondernemen en Buitenlandse Handel

Onze missie, onze visie

F.I.T. wil het internationaal ondernemen in Vlaanderen op een duurzame wijze bevorderen als sleutelement in de sociaaleconomische ontwikkeling van Vlaanderen. Hoe we dat doen? 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, wil F.I.T. een aanzienlijke bijdrage leveren tot de verdere internationale ontwikkeling van de Vlaamse economie.

F.I.T. wil de draaischijf zijn voor Vlaanderen op het vlak van internationaal ondernemen. En daarnaast willen we in Europa behoren tot de meest performante organisaties inzake internationaal ondernemen.

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 op alle vlakken uitmuntende dienstverlening aanbieden.

Onze waarden

Bij F.I.T. 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. Samen zorgen ze ervoor dat onze organisatie goed functioneert.



VOORWOORD

Beste lezer

2006 stond in het teken van de verdere uitbouw van Flanders Investment & Trade (F.I.T.) tot een performante, klantgerichte organisatie. Bij deze evolutie investeerden wij veel tijd en energie in 'onze' troef bij uitstek: het Vlaamse economische netwerk in het buitenland. Eveneens centraal stond de trajectbegeleiding aan onze klanten: bedrijven die internationaal ondernemen vanuit Vlaanderen én buitenlandse investeerders.

Dienstverlening

Jaar na jaar streven wij ernaar onze dienstverlening op maat te knippen van de noden van onze klanten. Slagen

we daarin? Wat moet worden bijgestuurd? Wie kwaliteitsmanagement nastreeft, kan niet aan deze vragen voorbijgaan. En ... die durft ze voor te leggen aan zijn klanten. In 2006 leverde F.I.T. dan ook het voorbereidende werk voor een grootschalig, formeel klanttevredenheidsonderzoek in 2007.

In 2006 trokken wij ook resoluut de kaart van de trajectbegeleiding. Voor internationale projecten vanuit Vlaanderen werkten we in 2006 het accountmanagement verder uit: elk van onze Adviseurs Internationaal Ondernemen (AIO) biedt de Vlaamse bedrijven die hij/zij in portefeuille heeft een doorgedreven begeleiding op maat aan.

Wie buitenlandse investeerders wil overtuigen, kan maar best coherent zijn en maatwerk aanbieden. Precies daarom werd in 2006 een taskforce investeren opgericht. Hierin komen – onder coördinatie van F.I.T. – alle betrokken administraties samen. Het resultaat? Een snelle en geïntegreerde aanpak van alle investeringsopportuniteiten.

Strategische samenwerking

Voor alle Vlaamse ambities inzake internationaal ondernemen, profileert F.I.T. zich als dé draaischijf tussen de betrokken administraties en diverse spelers uit het economische middenveld. In 2006 werden grote stappen gezet op het vlak van strategische samenwerking, met partners zoals VOKA, UNIZO en Agoria Vlaanderen. Deze stappen mondden in het eerste semester van 2007 uit in formele akkoorden. Ook 'in de provincie' – met andere woorden, dichtbij de Vlaamse ondernemers – is samenwerking het ordewoord: voortaan vinden de Vlaamse bedrijven het VLAO (Vlaams Agentschap Ondernemen) en F.I.T. (Vlaams Agentschap Internationaal Ondernemen) onder één dak.

Extra financiële ondersteuning

Vlaamse kmo's die internationaal actief zijn, dragen sterk bij tot de welvaart van de Vlaamse bevolking. Zij kunnen dan ook van oudsher rekenen op financiële rugsteun van de overheid. In 2006 werd ons 'traditionele' aanbod aan financiële stimuli voor kmo's uitgebreid met subsidies voor onder andere haalbaarheidsstudies en uitrustingsgoederen.

Een andere nieuwigheid betreft de financiële steun aan bedrijfsgroeperingen en gemengde Kamers van Koophandel. Tweemaal per jaar nodigt F.I.T. deze uit om een subsidie aan te vragen voor projectmatige initiatieven die aansluiten bij de beleidsprioriteiten van de Vlaamse regering en die complementair zijn met het actieprogramma van F.I.T.

F.I.T. in het buitenland

Het buitenlandse netwerk is een zeer belangrijke pijler van de dienstverlening van F.I.T. Het verdient dan ook onze voortdurende aandacht. In 2006 stroomlijnden wij ons buitenlands netwerk en werden een aantal zwaarbelaste kantoren versterkt, in overeenstemming met de noden van onze klanten.

De samenwerking met de gewestelijke exportpromotieagentschappen Awex en Brussel Export biedt trouwens extra opportuniteiten voor de Vlaamse bedrijven. Zij kunnen voortaan terecht in een 90-tal buitenlandse kantoren.

In 2006 werd tevens het voorbereidende werk geleverd voor enkele belangrijke initiatieven die onze slagkracht in het buitenland nog zullen vergroten. Zo zal F.I.T. in 2007 vijf sectorspecialisten aanwerven: technologische attachés die zullen opereren in de VS, Japan, China en

India. Tot slot wordt ook een nieuwe incentive uitgewerkt voor bedrijven die hun intrek nemen in door F.I.T. erkende dienstencentra.

Onlinedienstverlening en IT-oplossingen

Vanaf januari 2007 kunnen Vlaamse bedrijven terecht op de nieuwe Nederlandstalige website van F.I.T.: ze krijgen er snel toegang tot vers binnengekomen handelsvoorstellen en marktinformatie, kunnen zich met een minimum aan 'red tape' online inschrijven voor onze acties in binnen- en buitenland, subsidies aanvragen ...

Ook onze doelgroepen in het buitenland werden niet vergeten. Zo kunnen Chinese potentiële investeerders info op de F.I.T.-webpagina's voortaan consulteren in het Chinees. Weinig investeringsagentschappen in Europa doen ons dat na!

Verder wordt intern gewerkt aan een interactief breedbandnetwerk voor een betere informatie-uitwisseling met ons buitenlands netwerk. Ook dat zal onze klantenservice ongetwijfeld ten goede komen.

Beheersovereenkomst

Het orgelpunt van onze activiteiten in 2006 was de ondertekening van de beheersovereenkomst tussen de voorzitter van onze raad van bestuur, Christ'l Joris, en Fientje Moerman, Vlaams minister van Economie, Ondernemen, Wetenschap, Innovatie en Buitenlandse Handel en viceminister-president van de Vlaamse regering, op 1 december 2006.

Met deze beheersovereenkomst verbindt Flanders Investment & Trade zich ertoe om in de periode 2007 – 2010 een nog performantere dienstverlening te verzorgen, getoetst aan concrete en meetbare doelstellingen. Zo zal F.I.T. extra inspanningen leveren om nog meer startende exporteurs en hoogtechnologische bedrijven te bereiken. 2007 zal ongetwijfeld in het teken staan van deze engagementen.

Ook onze strategische doelstelling over Duurzaam en Ethisch Internationaal Ondernemen (DEIO) zal verder vorm krijgen. Na een opleiding van ons buitenlands netwerk rond DEIO in 2006, staat in 2007 ook een opleiding voor het personeel in het binnenland op het programma. Bovendien zullen we voor Vlaamse bedrijven bruikbare instrumenten uitwerken.

Er wacht ons dus een goed gevuld programma in 2007. Met al onze acties en ambities hebben wij finaal maar één doel voor ogen: een excellente dienstverlening voor onze klanten, de internationale ondernemers en buitenlandse investeerders in Vlaanderen.

Koen Allaert
gedelegeerd bestuurder
Flanders Investment & Trade



Vlaanderen en Internationaal Ondernemen: cijfers en trends

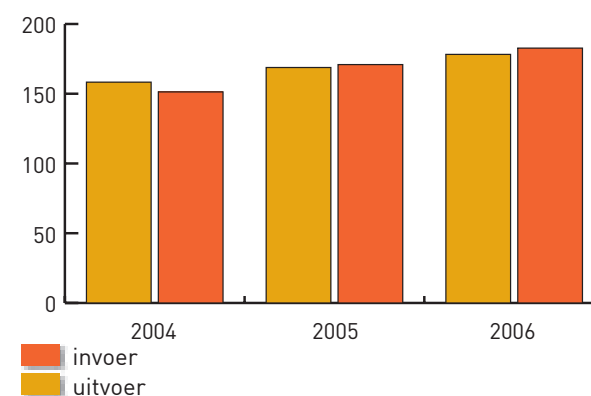
Vlaamse uitvoer blijft stijgen

Terwijl de Vlaamse exportcijfers in 2005 al historisch hoog waren, bleef de uitvoer uit Vlaanderen in 2006 in waarde¹ toenemen. De Vlaamse uitvoer van goederen bedroeg in 2006 178 miljard euro, een stijging van 5,6 % in vergelijking met 2005. Het aandeel van Vlaanderen in de totale Belgische uitvoer bleef status quo op 80 %.

Maar Vlaanderen doet het ook goed buiten de EU: onze afzet in de rest van Europa (niet-EU-landen), Afrika, Oceanië en Zuid-Amerika steeg beduidend.

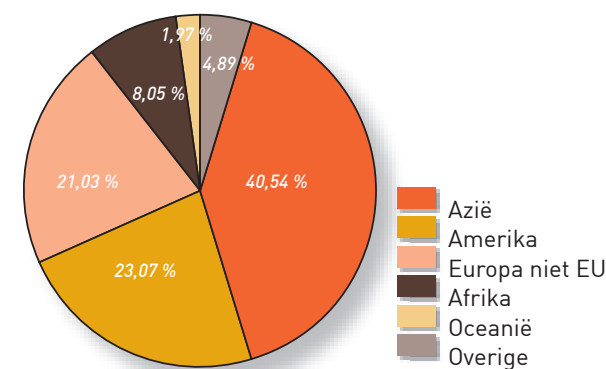
In Azië, Noord- en Centraal-Amerika echter daalden de exportcijfers.

Evolutie Vlaamse handel (in miljard euro)



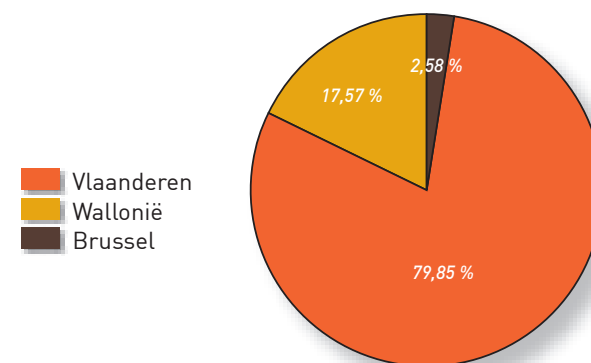
BRON: Instituut voor de Nationale Rekeningen (NBB)
Verwerking: Flanders Investment & Trade

Extracommunautaire verdeling Vlaamse uitvoer 2006 (in % van totaal)



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

Verdeling Belgische uitvoer 2006 (in %)



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

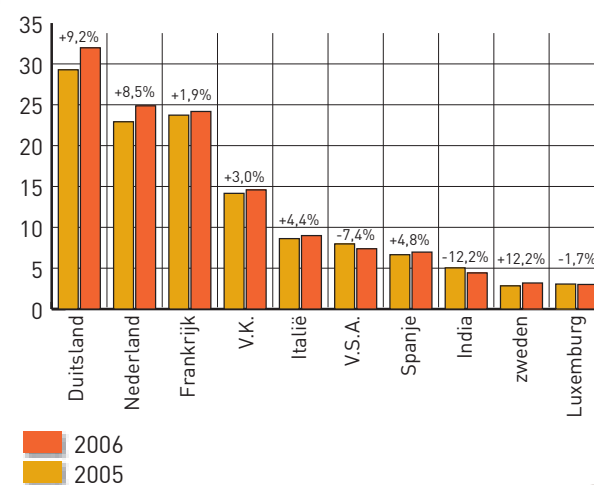
Export naar alle uithoeken van de wereld

De Vlaamse uitvoer naar de landen van de Europese Unie (+6,7 %) lag ruim 1 % boven de gemiddelde exportgroei. Dit is voornamelijk te danken aan de sterke toename van onze uitvoer naar de nieuwe lidstaten (Polen, Tsjechië, Baltische Staten...).

Van oudsher exporteert Vlaanderen het meest naar de buurlanden, met Duitsland op kop. In de top 10 van exportbestemmingen vinden we ook Italië, de Verenigde Staten, Spanje, India en Zweden.

Nog enkele opmerkelijke groeicijfers: Ghana (+164 %), Nigeria (+107,4 %), Argentinië (+45,1 %), Marokko (+42,6 %), Rusland (+34,8 %) en Finland (+26,5 %).

Top-10 Vlaamse uitvoerbestemmingen in 2006 (in miljard euro)



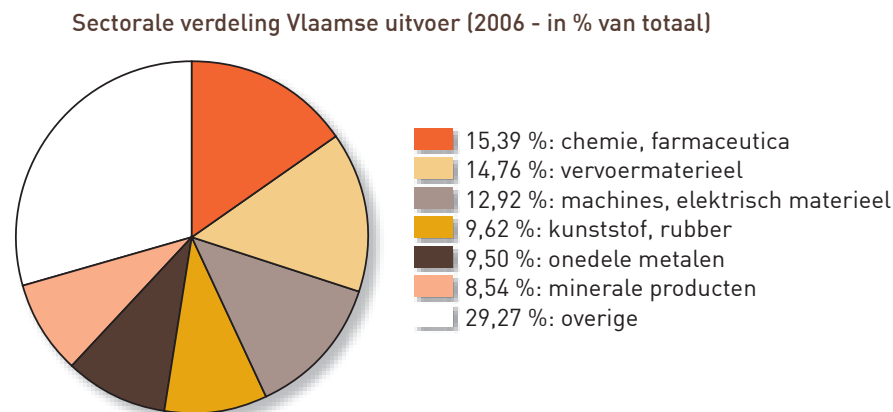
BRON: Instituut voor de Nationale Rekeningen (NBB)
Verwerking: Flanders Investment & Trade

¹ Regionale handelscijfers in volume of eenheden werden vooralsnog niet vrijgegeven door de Nationale Bank van België.

Farma en automotive nog steeds de belangrijkste exportsectoren

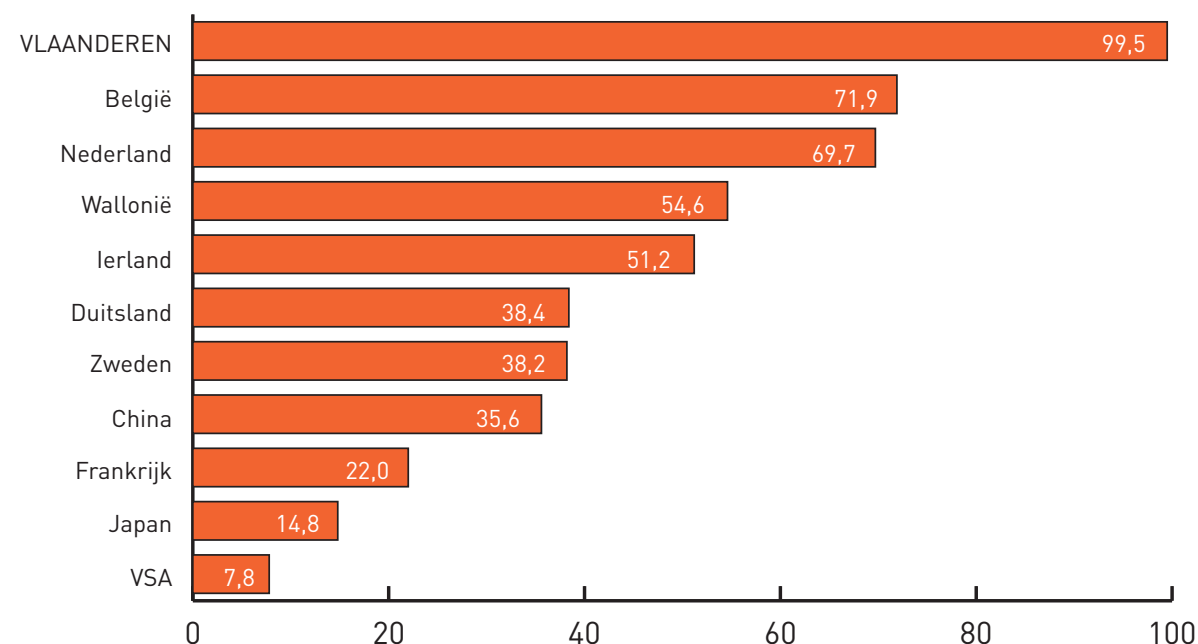
Ook in 2006 vormden de chemische en farmaceutische nijverheid de belangrijkste exportsectoren, gevolgd door de automotive-industrie.

Een in het oog springend resultaat werd geboekt in de uitvoer van onedele metalen, waar de uitvoer sterk toenam (+21,3 %). Deze sector is ondertussen goed voor bijna 10 % van de totale Vlaamse uitvoer. De uitvoer van diamanten, machines en elektrisch materieel daalde in 2006 licht.



BRON: Instituut voor de Nationale Rekeningen (INBB) Verwerking: Flanders Investment & Trade

Exportratio 2006: Vlaanderen en belangrijke handelspartners



BRON: E.I.U., INR (NBB)

Verwerking: Flanders Investment & Trade

Voor een uitgebreide analyse van de exportcijfers 2006 verwijzen we u graag naar www.flandersinvestmentandtrade.be, rubriek 'Landen en sectoren - Statistieken'.

Vlaanderen: de 'poort van Europa' en nog steeds een exportregio bij uitstek

Binnen Europa geniet Vlaanderen van het zogenaamde 'poorteffect': de aanwezigheid van belangrijke havens, luchthavens en toegangswegen in Vlaanderen genereert heel wat exportactiviteiten.

Doordat Vlaanderen geografisch gezien een kleine entiteit vormt binnen welvarend Europa, worden vooral naar de omliggende landen veel goederen uitgevoerd: in 2006 ging maar liefst 53,7 % van de totale Vlaamse uitvoer naar Duitsland, Nederland, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk. Uit de taart van onze uitvoer neemt de EU dus een grote hap. Een logisch gevolg van onze sterke positie in Europa: de export naar de groeilanden daarbuiten (BRIC, Azië) oogt procentueel bescheiden.

De conclusie dat Vlaanderen in deze groeilanden niet of minder aanwezig zou zijn, doet de waarheid echter geweld aan. Meer dan in vele andere Europese landen, draagt de uitvoer naar de groeilanden in Vlaanderen substantieel bij tot het bbp.

De exportratio van Vlaanderen, gedefinieerd als de uitvoer in % van het bbp, ligt rond de 100 %. Dit duidt erop dat export voor ons van primordiaal belang is, 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.

- TESTIMONIAL -

Toptech Europe nv: succes in Italië

Toptech Europe nv is gevestigd in Zwijndrecht bij Antwerpen. Het bedrijf is gespecialiseerd in het automatiseren van terminals van waaruit tankwagens, schepen en wagons worden geladen met gas, benzine en andere chemische producten. Met de hulp van Flanders Investment & Trade haalde Toptech vorig jaar een belangrijk Italiaans contract binnen.

"Om een belangrijke bestelling in de wacht te slepen voor een grote klant in Italië, moesten we onze meetapparatuur laten certificeren bij het Italiaans Metrologisch Instituut", vertelt general manager Raoul Cootjans. "In eerste instantie probeerden we om de ingewikkelde procedure zelf te doorlopen, maar dat bleek onbegonnen werk. Het proces was zeer complex en tijdrovend en we hadden er geen ervaring mee. We besloten daarom een beroep te doen op de diensten van Flanders Investment & Trade."

Op de valreep

Het dossier werd ingeleid bij het kantoor van de Vlaamse economisch vertegenwoordiger in Rome. Raoul Cootjans: "Door zijn aanwezigheid ter plaatse - maar ook dankzij zijn gedrevenheid én de samenwerking met onze lokale vertegenwoordiger - konden we zonder problemen en tijdverlies het certificaat behalen. Gevolg: net voor de deadline konden we het contract met onze Italiaanse klant afsluiten. Dat concrete resultaat zou zonder de tussenkomst van F.I.T. zo goed als onmogelijk geweest zijn."

Raoul Cootjans, general manager Toptech Europe nv

2006: positief investeringsjaar

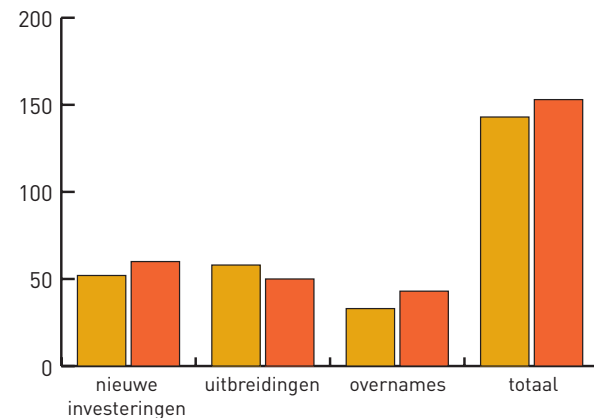
Flanders Investment & Trade maakt jaarlijks een overzicht van de buitenlandse investeringsprojecten in Vlaanderen. Voor het jaar 2006 levert dit de volgende cijfers op: 153 projecten voor een gezamenlijke waarde van 2,78 miljard euro en een creatie van 4034 extra jobs. Vooral qua investeringsbedrag en jobcreatie is dat een heuse sprong voorwaarts ten opzichte van het jaar voordien.

	Projecten (aantal)	Investeringsbedrag (miljard €)	Creatie jobs
2003	132	1,27	2761
2004	152	1,13	2949
2005	143	1,44	2939
2006	153	2,78	4034

BRON: Flanders Investment & Trade

Meer greenfieldprojecten en overnames, minder uitbreidingen

F.I.T. telde in 2006 60 nieuwe investeringsprojecten (greenfieldprojecten); dat is iets meer dan in 2005. Het aandeel uitbreidingsprojecten liep licht terug. Daarnaast was er een opmerkelijke stijging van het aantal overnames.



BRON: Flanders Investment & Trade

2006 2007

Wie investeert in Vlaanderen?

Net geen kwart van de projecten in Vlaanderen werd gerealiseerd door Amerikaanse investeerders. Zij zorgden tevens voor het grootste aantal nieuwe jobs.

Ook de buurlanden Nederland, Frankrijk en Duitsland zijn traditioneel belangrijke investeerders. Samen waren ze in 2006 goed voor één derde van de projecten.

India, Japan en de UK delen de vijfde plaats in de top van belangrijkste investeerders in Vlaanderen.

Vlaanderen: de meest attractieve regio voor logistieke operaties

De belangrijke sectoren voor de buitenlandse investeringen waren de automobielsector en toebehoren (het hoogste aantal gecreëerde jobs) en de chemiesector (hoogste aantal projecten en hoogste investeringsbedrag). Ook ICT, Life sciences en professionele diensten bleven belangrijke sectoren.

In 43 % van de projecten ging het om 'Manufacturing' projecten. Verder werd vooral geïnvesteerd in marketing- en verkoopkantoren (20 %) en logistieke projecten (17 %).

In een studie van Cushman & Wakefield werd Vlaanderen bestempeld als de meest attractieve regio in Europa om logistieke operaties op te zetten.

Belangrijk om weten is dat niet alle logistieke projecten zijn opgenomen in de investeringslijst. Buitenlandse investeerders besteden immers hun logistieke activiteiten vaak uit aan zogenaamde "third party" logistieke bedrijven: er wordt een contract getekend met een gespecialiseerde firma voor bijvoorbeeld het stockeren en verdelen van producten. Hierdoor investeert vaak deze derde partij, en niet noodzakelijk de buitenlandse speler. Door deze trend wordt het belang van de logistieke investeringen in Vlaanderen onderschat.

Investeren in Europa: de trends volgens Ernst&Young en F.I.T.

Eind juni 2007 publiceerde Ernst&Young de "Barometer van de Europese Attractiviteit". Flanders Investment & Trade vulde deze externe analyse aan met eigen bevindingen en conclusies over 2006.

- Het aantal nieuwe projecten in Europa steeg in 2006 met 15 % tot 3531 projecten.
- Na het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk, Duitsland en Spanje - nieuwkomer in de top 5 - behoudt België met 185 projecten een mooie vijfde plaats in de ranking volgens aantal projecten. Roemenië is de sterkste stijger. In het voormalige Oostblokland werden in 2006 140 projecten genoteerd, tegenover 86 projecten in 2005.
- De intra-Europese investeringen namen toe en vertegenwoordigden 50 % van de investeringen in Europa. De investeringen uit de US daarentegen vertonen in Europa een dalende trend. Ze maakten 30 % van de investeringen uit, terwijl dat in 2002 nog 35 % was.
- De BRIC-landen investeerden opmerkelijk meer in Europa dan het jaar voordien: er vond een stijging plaats van 112 (2005) naar 163 projecten (2006). Voor Vlaanderen is vooral India een opmerkelijke stijger. Mogelijk geniet Vlaanderen via de diamantsector reeds een zekere bekendheid als interessant investeringsland. De nieuwe verbinding van Jet Airways tussen Brussel en India is in die zin van bijzonder belang.
- Met betrekking tot tewerkstelling telt de gemiddelde grootte van de investeringen in Centraal- en Oost-Europa 217 werknemers per project. In West-Europa ligt het gemiddelde op 64 jobs per project.
- 56 % van de business leaders denken dat de aantrekkelijkheid van Europa in de toekomst zal vergroten, vooral door een grotere flexibiliteit, eenvoudigere administratieve procedures en meer steun voor innovatie.
- 67 % van de CEO's haalt aan dat de performance van de regio inzake bescherming van het milieu een belangrijk deel uitmaakt van het beslissingsproces in de zoektocht naar een geschikte locatie om te investeren.

- TESTIMONIAL -

Aldia: fruit voor ruim 50 landen

Een 15-tal jaar geleden ging het familiaal fruit-verwerkingsbedrijf Aldia voor het eerst op exportpad. Doorheen de jaren is deze nichespeler uitgegroeid tot een echte exporteur. Vandaag realiseert het ongeveer 80 % van zijn omzet over de grenzen. De Aldia-producten vinden hun afzet in meer dan 50 landen. Daarbij rekent het bedrijf op Flanders Investment & Trade voor uiteenlopende diensten, van ondersteuning bij zakenreizen over beursdeelnames tot exportadvies.

"Deelnemen aan de groepsstanden van F.I.T. op beurzen biedt twee belangrijke voordelen: enerzijds houdt het de kosten binnen de perken, anderzijds laat het ons ook toe mee te profiteren van het imago dat de Vlaamse voedingsindustrie op wereldvlak uitstraalt."

"De promotie van ons bedrijf en onze producten in het buitenland is zeer belangrijk. Daarom nemen we samen met Flanders Investment & Trade elk jaar deel aan een aantal groepsstands op voedingsbeurzen", vertelt Jan Haentjes, verkoopdirecteur bij Aldia. "Het groepsconcept biedt 2 belangrijke voordelen: enerzijds houdt het de kosten enigszins binnen de perken, maar anderzijds laat het ons ook toe mee te profiteren van het imago dat de Vlaamse voedingsindustrie op wereldvlak uitstraalt."

Andere diensten

Ook van andere F.I.T.-diensten maakt Aldia gebruik. Jan Haentjes: "Zo doen we regelmatig een beroep op de Vlaamse economisch vertegenwoordigers voor het vastleggen van een afsprakenprogramma bij buitenlandse zakenreizen. De nabijheid van en de contacten met het provinciaal kantoor in Gent zijn daarbij een belangrijke troef. Hierdoor verloopt de communicatie heel wat vlotter. Kortom, we zijn uitermate tevreden van de diensten die F.I.T. ons biedt."

Jan Haentjes, verkoopdirecteur bij Aldia

2

F.I.T. staat voor ...

Flanders Investment & Trade is hét 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.

We vertrekken vanuit de idee dat Vlaanderen een unieke locatie is om zaken te doen. Voor lokale ondernemingen is de regio een ideale uitvalsbasis. En voor buitenlandse bedrijven is het – door zijn verreichende infrastructuur, zijn innovatieve bedrijvigheid en tal van andere troeven – een aantrekkingspool.

Flanders Investment ... en Flanders Trade

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 heeft F.I.T. deze bedrijven te bieden?

Advies en begeleiding op maat

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

Netwerken

F.I.T. is 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.

Info over financiële steun

F.I.T. biedt ook ondersteuning in de zoektocht naar financiële steun. We bieden bedrijven toegang tot onze uitgebreide database van 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 begeleidt, ondersteunt en stimuleert 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 heeft F.I.T. Vlaamse exporteurs te bieden?

Advies en begeleiding op maat

F.I.T. heeft een kantoor in elke Vlaamse provincie. Onze medewerkers geven Vlaamse ondernemers advies in marktbenaderingsstrategieën en informatie over buitenlandse markten, handelsstatistieken, ... We organiseren workshops, seminars, groepsstanden op vakbeurzen en zakenreizen. Bij de acties in het buitenland neemt F.I.T. de voorbereiding op zich, waardoor ondernemers zich ten volle kunnen concentreren op de businessonderhandelingen. Met de exportmeter brengen we bedrijfsvaardigheden in kaart en formuleren we gerichte adviezen.

Netwerken

F.I.T. beschikt 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.

Info over financiële steun

In opdracht van de Vlaamse regering kent F.I.T. 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, technische vertalingen en nog veel meer.



3

2006, in teken van vernieuwende dienstverlening

Dienstverlening aan bedrijven is de kerntaak van Flanders Investment & Trade. In 2006 stelden we onze diensten op punt en lanceerden we een aantal nieuwe initiatieven. Zo tekenden we trajectbegeleiding uit voor internationale ondernemers en investeerders. En we vergrootten de slagkracht van ons buitenlands netwerk.

Buitenlands netwerk: F.I.T.'s grote troefkaart

Ons buitenlands netwerk is voor onze organisatie cruciaal. Niet alleen voor onze dienstverlening aan Vlaamse internationale ondernemers, maar ook om potentiële buitenlandse investeerders goed te bereiken. F.I.T. ziet het dan ook als een belangrijke opdracht om de slagkracht van haar netwerk buiten de grenzen hoog te houden. De vele buitenlandse contacten – over de hele wereld (in een 90-tal landen) en in heel wat sectoren – zijn een grote troef van onze organisatie.



In 2006 werkten we verder aan de optimalisatie en groei van ons buitenlands netwerk. Om het nog beter ten dienste van ondernemers te stellen, voerden we enkele hervormingen door en voorzagen we extra opleiding.

- Op een aantal strategische locaties werden bijkomende kantoren opgericht. Ter versterking van het netwerk werd in andere kantoren extra personeel aangeworven.
- Een up-to-date netwerk is een levend gegeven. Daarom houden we in alle regio's de vinger aan de 'economische pols': aan de hand van een reeks parameters beoordelen we onze kantoren en tekenen we hun toekomst uit. Waar het economisch vereist is, kunnen kantoren verkleind of uitgebreid, geopend of gesloten worden.
- Sinds juli 2005 maakt de zoektocht naar potentiële investeerders voor Vlaanderen integraal deel uit van het takenpakket van de Vlaamse economische vertegenwoordigers. Daarmee is het netwerk van prospectoren in een klap vertienvoudigd. Om zich het promotieverhaal voor het aantrekken van investeerders naar Vlaanderen eigen te maken, worden bij elke jaarlijkse terugkeer naar Vlaanderen opleidingen voorzien voor alle buitenlandse vertegenwoordigers, bijvoorbeeld over de nieuwste relevante

wetgeving. Dit opleidingsproces werd versterkt door een specifieke rubriek 'Investeren op het intranet' en een specifiek nieuwsbericht in verband met investeren.

- Het thema Duurzaam en Ethisch Internationaal Ondernemen krijgt een steeds prominentere plaats in de werking van F.I.T. De Vlaamse Diplomatieke Dagen stonden in 2006 volledig in het teken van dat thema, met workshops en opleiding voor onze vertegenwoordigers.

Regio's

F.I.T. werkt met een aantal geografische sectoren die – vertaald naar het buitenlands netwerk – in regio's worden ingedeeld. Voor elk van deze regio's wordt een regiocoördinator in het buitenland aangesteld.

Om de algemene strategie en de focus- of sectorgerichte regiostrategieën te bepalen, worden elk jaar vergaderingen gehouden per regio. In januari 2006 werden deze meetings gecombineerd met de Vlaamse Diplomatieke Dagen. Alle leden van ons buitenlands netwerk beschouwen deze jaarlijkse overleg-, evaluatie- en proactieve vergaderingen als uiterst nuttig en positief, zowel inhoudelijk als qua teambuilding.

17 extra aanspreekpunten in het buitenland dankzij samenwerking drie Belgische gewesten

In 2005 sloten de drie gewesten in België een akkoord waardoor F.I.T., het Waalse AWEX en Brussel Export voortaan een beroep doen op elkaars economische en handelsattachés in een aantal posten in het buitenland. Hiermee komen er voor de Vlaamse bedrijven 17 aanspreekpunten in het buitenland bij. In 2006 werd deze samenwerking uitgediept: de attachés van AWEX en Brussel Export namen deel aan de Vlaamse Diplomatieke Dagen, en waren aanwezig op de contactdagen met Vlaamse ondernemingen.

De samenwerking tussen de gewesten voor het aantrekken van buitenlandse investeringen gebeurt in grote mate via de Verbindingscel: een samenwerking tussen de Federale Staat en de drie Gewesten, die startte in 1995. De cel signaleert problemen die de aantrekkingskracht van België schaden en die niet op regionaal niveau opgelost kunnen worden. In 2006 werd vooral gewerkt aan gezamenlijke acties – bijvoorbeeld tijdens prinselijke missies – en sensibilisatie van verschillende diensten over administratieve uitdagingen.

Sterke focus op prioritaire markten en sectoren

Sinds enkele jaren hanteert F.I.T. een focusstrategie op basis van prioritaire sectoren en markten in een aantal regio's. De afdeling Internationale Handel werkt samen met de afdeling Investeren aan een geïntegreerde aanpak voor het internationaal ondernemen vanuit en naar Vlaanderen.

Deze strategie krijgt vorm tijdens de jaarlijkse regiovergaderingen. Daar wordt de input van onze vertegenwoordigers in het buitenland gebundeld met benchmarkresultaten en analyses van de regioverantwoordelijken op het hoofdkantoor. Hieruit vloeit – na overleg met het economisch middenveld in Vlaanderen – een driejarenactieplan voort. Het is geënt op de reële opportuniteiten op buitenlandse markten én afgestemd op economisch potentieel en de prioriteiten in Vlaanderen. De acties leggen ofwel de focus op internationale handel ofwel op het aantrekken van investeringen. Waar mogelijk worden beide gecombineerd.



Meer over onze acties in 2006 leest u verder in dit jaarverslag.

Vlaanderen in de spotlights

Vier nieuwe tools voor de promotie van Vlaanderen als investeringslocatie

Een kerntaak van Flanders Investment & Trade is enerzijds de promotie van Vlaanderen als ideale locatie voor bedrijven van niet-Belgische oorsprong; anderzijds de begeleiding van deze ondernemingen bij de invulling van hun concrete investeringsplannen in Vlaanderen. Buitenlandse bedrijven dragen immers bij tot een hogere tewerkstelling in Vlaanderen, ze diversifiëren het bestaande industrieel weefsel en ze leveren een opmerkelijke bijdrage tot de ontwikkeling van nieuwe knowhow.

In 2006 legden we de nadruk op vier tools: de gloednieuwe website, de vernieuwde investeringsgids, specifieke documentatie voor Chinese investeerders en fact sheets over concrete thema's.



Gloednieuwe portaalwebsite

In 2006 lanceerde F.I.T. een nieuwe portaalwebsite: www.flandersinvestmentandtrade.com. De uitgebreide website bevat informatie over de locatie, de infrastructuur in Vlaanderen, de R&D-activiteiten, sectoren, industrieën, ... De webstek geeft onder andere antwoorden op vragen over wetgeving, fiscale aspecten en het leven in Vlaanderen. De site is een aanvulling op het netwerk van F.I.T., dat vertakt is tot in meer dan 70 steden over de hele wereld.

Investeringsgids in een nieuw kleedje

De nieuwe investeringsgids bundelt alles wat een potentiële investeerder over Vlaanderen moet weten: van fiscale informatie over milieu- en arbeidsreglementeringen tot praktische tips voor het opstarten van een bedrijf. Het document werd ingedeeld in verschillende onderdelen die afzonderlijk aan de potentiële investeerder meegegeven kunnen worden.

Speciale aandacht voor Chinese investeerders

In 2006 maakten we werk van specifieke documentatie voor potentiële Chinese investeerders. Er werd een Chinese website opgestart en de Investment Guide is herschreven naar het Chinees. Deze realisaties werden voorgesteld tijdens de CIFIT-beurs in Xiamen. In Vlaanderen werd dit herhaald voor de Chinese pers in Brussel.

Nieuw! Op maat geknipte informatie in concrete fact sheets

Ook nieuw zijn de fact sheets: korte omschrijvingen van concrete thema's. Ze vormen de link tussen de algemene en concrete brochures en fungeren als op maat geknipte informatie voor de individuele investeerder. Momenteel zijn al fact sheets in gebruik over de troeven van Vlaanderen, biotech in Vlaanderen, de strategische researchcenters, de uitbreiding van de moeder-dochterrichtlijn, notionele intrestaftrek, ...



F.I.T.: eerste halte op de weg naar internationaal ondernemen

Sterke focus op trajectbegeleiding

5 kantoren ...

Onze provinciale kantoren in de vijf Vlaamse provincies zijn verankerd in het economisch weefsel van de regio. Vlaamse bedrijven kunnen met al hun vragen over internationaal ondernemen terecht bij de provinciale kantoren. Voor lokale bedrijven zijn onze provinciale kantoren de eerste halte op de weg naar internationale handel.

... en 13 regionale adviseurs

Daarnaast zijn er in elke provincie Adviseurs Internationaal Ondernemen (AIO's) van F.I.T. actief. Zij werken met een portefeuille van bedrijven binnen één regio van de provincie. Zo zijn er 13 adviseurs aan het werk: vier in Oost-Vlaanderen, drie in Antwerpen, drie in West-Vlaanderen, twee in Limburg en één in Vlaams-Brabant. Dicht bij de bedrijven kunnen onze Adviseurs Internationaal Ondernemen het exporttraject van bedrijven degelijk begeleiden en snel en proactief inspelen op hun vragen en problemen. Ze helpen hen bij het ontwikkelen en realiseren van hun strategie voor internationale activiteiten. In vergelijking met 2005 was er in 2006 een lichte stijging van het aantal dossiers van Vlaamse firma's die door de provinciale kantoren en de Adviseurs Internationaal Ondernemen behandeld werden.

Trajectbegeleiding positief onthaald door Vlaamse bedrijven

De eerste reacties van bedrijven leren ons dat de meer diepgaande trajectbegeleiding die de adviseurs bieden, sterk wordt gewaardeerd. Voor hen is het duidelijk: F.I.T. denkt met hen mee en is oprecht begaan met hun succes in het buitenland. De opdracht voor de adviseurs in 2007 is de trajectbegeleiding van de bedrijven op een goede, efficiënte en klantgerichte manier verder te consolideren.

Over cohabitatie en doorgedreven synergie

Vlaams Agentschap Ondernemen (VLAO) en F.I.T. onder één dak

De Vlaamse overheid wil ondernemers een uniek loket bieden waar ze met hun vragen terecht kunnen. Op 1 januari 2006 werd daartoe het Vlaams Agentschap Ondernemen (VLAO) opgericht.

Eén loket voor vereenvoudigde overheidscontacten

Kandidaat-ondernemers, ondernemers en ondernemingen moeten op één plaats terecht kunnen met al hun vragen: over export en investeringsbegeleiding, subsidiebeleid, expansiesteun, innovatie- en onderzoeksprojecten, design, leefmilieu, energie, ruimtelijke ordening, ... Daarom werd beslist de provinciale kantoren van F.I.T. en van VLAO samen te brengen onder één dak. De opdrachten van beide organisaties blijven wel gescheiden, maar door 'cohabitatie' zal bijkomende synergie ontstaan. Deze samenwerking biedt een antwoord op de vraag van het bedrijfsleven naar een vereenvoudiging van de contacten met de overheid.

F.I.T. on the move!

F.I.T. Vlaams-Brabant verhuisde naar het kantoor van VLAO op de Philips Site in Leuven. F.I.T. Oost-Vlaanderen is voortaan gehuisvest in het Huis van de Economie in het centrum van Gent. En ons kantoor in Limburg is sinds 2006 te bereiken op de Research Campus in Hasselt. De kantoren van Antwerpen en West-Vlaanderen verhuizen in de loop van 2007 naar de kantoren van VLAO in Antwerpen en Brugge.

Begeleiding van investeerders samen met VLAO

Voor de begeleiding van investeerders werkt F.I.T. al verschillende jaren samen met VLAO – vroeger de GOM's. Concrete toepassingen in verband met ruimtelijke ordening, milieu en subsidiëring vragen immers lokale aanpassingen, beslissingen en inzicht.

Maandelijks is er overleg tussen beide organisaties. Tijdens de vergaderingen worden lopende dossiers besproken en waar nodig afspraken gemaakt rond concrete acties.

Taskforce Buitenlandse Investeringen Krachtdadig beleid, goede samenwerking met administratie

Een bijzonder initiatief voor zowel nieuwe als actieve investeerders in Vlaanderen is de Taskforce Buitenlandse Investeringen, gecoördineerd door F.I.T.

Deze Taskforce werd door de Vlaamse regering opgericht op 1 juli 2005 op initiatief van Fientje Moerman, viceminister-president en Vlaams minister van Economie, Ondernemen, Wetenschap, Innovatie en Buitenlandse Handel. Ze werd boven de doopvont gehouden om een krachtdadiger en coherenter beleid te voeren in het aantrekken van investeringen, om beter in te spelen op concrete investeringsdossiers en om de administratieve lasten binnen de perken te houden. Zij brengt de verschillende administraties (ruimtelijke ordening, subsidieaanvragen, milieuvergunningen, ...) die bij investeringsdossiers betrokken zijn samen. Knelpunten die in de praktijk regelmatig voorkomen, worden op die manier beter gedetecteerd en aangepakt.

Uit de praktijk blijkt na anderhalf jaar dat deze Taskforce beantwoordt aan een reële nood en tot concrete oplossingen komt. Via de Taskforce zijn de verschillende administraties ook sneller op de hoogte van de dossiers die in een tweede fase hun actieve medewerking zullen vereisen.

Meer meerwaarde

Strategische samenwerking met partners in Vlaanderen

In 2006 schonk F.I.T. heel wat aandacht aan het afsluiten van strategische samenwerkingsverbanden. Onder andere met Agoria, VOKA en UNIZO werden onderhandelingen gestart. Met HRD (nu AWDC) en VIL zijn er eerder al akkoorden gesloten en met IWT en VLAM wordt verder naar strategische samenwerking gezocht. Daarnaast zal F.I.T. ernaar streven - met alle vertegenwoordigers van Vlaanderen in binnen- en buitenland - om gezamenlijk kansen te benutten.

Nieuwe subsidiekansen voor Vlaamse bedrijven

In 2006 heeft de Vlaamse overheid vier belangrijke beslissingen genomen, waardoor F.I.T. nieuwe subsidiekansen kan bieden aan Vlaamse bedrijven en bedrijfsgroeperingen. Het totaalbedrag dat F.I.T. heeft uitbetaald is - ten opzichte van 2005 - meer dan verdubbeld.

Meer details hierover leest u verder in dit jaarverslag.



"Op 1 december 2006 plaatsten mevrouw Moerman, Vlaams minister voor Economie, Ondernemen, Wetenschap, Innovatie en Buitenlandse Handel, en mevrouw Joris, voorzitter van de raad van bestuur van F.I.T., hun handtekening onder de beheersovereenkomst van F.I.T."

Een ambitieuze beheersovereenkomst

Getekend in 2006, eerste stappen in 2007

In de beheersovereenkomst werden de wederzijdse rechten en plichten tussen de twee partijen – de Vlaamse regering en het agentschap – duidelijk vastgelegd. Zo gaat Flanders Investment & Trade een aantal verbintenissen aan die ervoor moeten zorgen dat het agentschap de Vlaamse bedrijven in de periode 2007–2010 een nog performantere dienstverlening kan aanbieden, getoetst aan concrete en meetbare doelstellingen.

In 2006 ging de aandacht vooral naar het uitvoeren van nulmetingen, het definiëren van kritische performantie-indicatoren (KPI) en het formuleren van concrete streefcijfers hiervoor. Dit alles vond plaats in nauw overleg met het kabinet en het departement Internationaal Vlaanderen.

Op 1 december 2006 plaatsten mevrouw Moerman, Vlaams minister voor Economie, Ondernemen, Wetenschap, Innovatie en Buitenlandse Handel, en mevrouw Joris, de voorzitter van de raad van bestuur van F.I.T., hun handtekening onder deze eerste beheersovereenkomst 2007–2010. Dit betekende meteen ook een vestiging van een aantal grote krachtlijnen, naast de vier strategische organisatiedoelstellingen en de tien kritische performantie-indicatoren (KPI). Zo zal F.I.T. onder andere extra inspanningen leveren om nog méér startende exporteurs en hoogtechnologische bedrijven te bereiken.

Vanzelfsprekend zal het de nodige tijd en inspanning vergen om alle afspraken in de loop van de periode 2007–2010 in de praktijk te brengen. Een aantal ingrijpende maatregelen die dit mogelijk moeten maken, zijn al lopend of bevinden zich op dit ogenblik in een planningsfase.

In 2007 – het eerste jaar van de nieuwe beheersovereenkomst – zullen heel wat initiatieven opgestart worden om het engagement waar te maken.

- TESTIMONIAL -

Yamaha Music: Vlaanderen als uitgelezen logistieke uitvalsbasis

Yamaha Music Europe, de Europese holding van de Japanse producent van muziekinstrumenten, en logistiek dienstverlener DHL Exel hebben beslist om in Rumst een nieuw Europees distributiecentrum op te richten. Het project is een joint venture tussen de stad Rumst, Slough Estates International en KBC Real Estate. Het nieuwe gebouw zal een oppervlakte van ongeveer 40.000 m² hebben en er zullen tussen de 100 en 150 mensen worden tewerkgesteld.

In 2002 koos Yamaha Music voor een strategische consolidatie van de voorraden muziekinstrumenten van haar zes Europese verkoopkantoren in één logistiek centrum. In april 2003 werd beslist om het eerste Europees distributiecentrum – 25.000 m² groot – in Mechelen te vestigen. Exel (vandaag DHL Exel) was de logistieke dienstverlener van dienst. Vlakbij het centrum in Mechelen wordt nu in Rumst een nieuw verdeelcentrum gebouwd. Daar zal vooral de voorraad voor het Verenigd Koninkrijk beheerd worden.

Tweemaal op rij

Voor de tweede keer kiest Yamaha Music dus Vlaanderen als locatie voor de ontplooiing van haar Europese logistieke activiteiten. Wat was de rol van F.I.T. hierin? Via de hoofdzetel en het kantoor in Tokio Yamaha Music biedt F.I.T. het bedrijf al sinds 2002 een intensieve begeleiding bij onze Europese consolidatiebeweging. Het agentschap bood concrete hulp bij bijvoorbeeld de selectie van de site, HR-issues rond ploegenarbeid, btw-gerelateerde zaken, ... De tussenkomsten van F.I.T. waren steevast voor een vlotte vooruitgang van het project. De goede relaties met de Vlaamse autoriteiten, vooral bewerkstelligd dankzij F.I.T., waren voor Yamaha Music doorslaggevend om te kiezen voor Vlaanderen.

De goede relaties met de Vlaamse autoriteiten, vooral bewerkstelligd dankzij F.I.T., waren voor Yamaha Music doorslaggevend om te kiezen voor Vlaanderen.



2007, focus op performantie

In 2007 verrijken we onze werking met een aantal extra accenten: enerzijds op specialisatie binnen onze dienstverlening en anderzijds op een gerichte service naar onze doelgroepen. Tijdens de jaarlijkse strategievergadering van de raad van bestuur van F.I.T. en in de beleidsbrief van onze voogdijminister worden telkens de strategische krachtlijnen uitgetekend. Wat staat er op stapel in 2007?

Technologische attachés in het buitenland

In 2006 zag het nieuwe concept van de technologische attachés het licht. Vijf technologische attachés zullen het hoog-technologische aanbod van Vlaanderen in het buitenland promoten. Zij zullen onder andere vraag en aanbod van

Tevredenheid in kaart

F.I.T. krijgt vaak spontane feedback van deelnemers aan acties, van klanten van onze adviseurs, ... Die commentaren stellen we ten zeerste op prijs. F.I.T. werkt immers ten dienste van Vlaamse internationaal ondernemers en buitenlandse investeerders in Vlaanderen. Bij elke actie die we ondernemen hebben we één doel voor ogen: onze dienstverlening optimaliseren en aanpassen aan de noden van onze klanten. "Het agentschap zal een uitmuntende dienstverlening aanbieden aan zijn klanten." Zo luidt één van de vier strategische organisatiedoelstellingen van F.I.T. in de beheersovereenkomst. De kwaliteitscore voor de dienstverlening is dan ook één van de 10 kritische performantie-indicatoren (KPI's) in die beheersovereenkomst. Daarom lanceren wij vanaf 2007 een formeel klantentevredenheidsonderzoek. F.I.T. gaat met het onderzoeksbureau Significant GfK in zee voor het afnemen van een telefonische klantentevredenheidsenquête.

innovatieve en technologische knowhow van Vlaamse en buitenlandse bedrijven, kennisinstellingen en overheidsorganisaties detecteren en samenbrengen.

Van deze attachés mogen Vlaamse bedrijven ondersteuning verwachten bij de internationalisering van hun technologie. En potentiële investeerders uit de regio hebben aan de attachés een lokaal aanspreekpunt. De attachés zullen actief zijn in de volgende landen-sectoren: India (ICT), China (milieu), Japan (nano- en biotechnologie), de oostkust van de VS (biotechnologie) en de westkust van de VS (ICT). De technologische attachés worden aangeworven in het eerste semester van 2007.

Sectorgerichte product-managers in het binnenland

Ook in het binnenland worden sectorgerichte product-managers aangeworven. Zij zullen de instelling ondersteunen door kennis van bepaalde sectoren op te bouwen en up-to-date te houden. Kennis van de troeven en de noden van bepaalde sectoren laat de afdelingen Internationale Handel en Investeren toe hun strategie gericht te definiëren.

Meer dienstencentra

F.I.T. zal een aantal dienstencentra in het buitenland officieel erkennen en werkt daarnaast een nieuwe financiële incentive uit. Bedrijven die gebruikmaken van deze erkende centra, kunnen hiervoor onder bepaalde voor-

waarden een financiële tegemoetkoming krijgen. Het netwerk van dienstencentra zal in de eerste plaats buiten de EER uitgebouwd worden. Dat past in de strategie van F.I.T. inzake prospectie van nieuwe markten. Een eerste akkoord voor 2007 is alvast gesloten in Beijing.

Online informatie over buitenlandse markten
Begin 2007 werd onze nieuwe website gelanceerd in het Nederlands. Alle marktinformatie die door al onze vertegenwoordigers in het buitenland (beursverslagen, sectorstudies, opportuniteiten, ...) geschreven wordt, wordt online toegankelijk voor Vlaamse bedrijven. Hiermee bieden we elke Vlaamse internationale ondernemer een schat aan informatie. Ook het inschrijven voor acties en het aanvragen van subsidies wordt - na een eenmalige eenvoudige registratie - administratief sterk vereenvoudigd.
www.flandersinvestmentandtrade.be

Samenwerkingsovereenkomsten worden ondertekend

In 2007 worden enkele samenwerkingsovereenkomsten ondertekend die in 2006 zijn onderhandeld, onder andere met VOKA, UNIZO en Agoria Vlaanderen. In deze convenanten wordt onder andere vastgelegd dat kennis optimaal zal worden uitgewisseld en dat naar een maximale synergie zal gestreefd worden rond activiteiten die Internationaal Ondernemen bevorderen.

Focus op DEIO

Meer nog dan in 2006 zal 2007 in het teken staan van duurzaam en ethisch internationaal ondernemen. Op-leiding voor het binnenlandse personeel, concrete maatregelen binnen onze organisatie en concrete adviezen voor internationale ondernemers zullen worden uitgewerkt.

Meer hierover leest u in het duurzaamheidsverslag.

Meer digitale interactie met het buitenlands netwerk

F.I.T. onderzoekt momenteel de mogelijkheid om een interactief breedbandnetwerk te implementeren. Zo'n netwerk moet vlotte informatie-uitwisseling tussen de hoofdzetel, de provincies en het buitenlands netwerk mogelijk maken. Deze ingreep zal de interactiviteit tussen de personeelsleden op verschillende locaties gevoelig verhogen. En dat komt niet alleen de betrokkenheid van personeelsleden, maar vooral onze dienstverlening ten goede.

5

Club Diaspora, een netwerk van ervaring



Een virtuele club

Club Diaspora is in de eerste plaats een virtueel netwerk van businessprofessionals. Via de website www.clubdiaspora.be kunnen Vlaamse bedrijven in contact komen met een selecte en wereldwijde groep van ervaren ondernemers. Deze vrijwillige adviseurs in het buitenland kunnen per e-mail bevestigd worden over een specifieke economische sector in een bepaalde geografische regio. Daarbij voert Club Diaspora privacy hoog in het vaandel. Club Diaspora bestaat sinds 2005 en rondde eind 2006 de kaap van 1.200 vrijwillige adviseurs in 84 landen en 35 economische sectoren.

Een 'who's who?' van Vlaamse ervaring in het buitenland

Wat opvalt, is het hoge niveau en de specifieke kwalificaties van de leden van Club Diaspora: een voorzitter van een Amerikaanse academie voor schoonheidsgeneeskunde, een senior research scientist in een instituut voor kankeronderzoek, een bankier in Oost-Europa, een groot aantal CEOs of PDGs in Frankrijk. Daarnaast behoren ook managers, professoren, architecten, ingenieurs, experts in IT en marketing, transportspecialisten, vertalers, ... tot het virtuele netwerk.

Wereldwijd netwerken, op hoog niveau en op lange termijn

Een ledenlijst zoals die van Club Diaspora spreekt tot de verbeelding. Contacten leggen met de leden van dit netwerk betekent netwerken op hoog niveau en op lange termijn. Midden 2006 werd gewerkt aan een betere promotie van het netwerk in Vlaanderen. Ter gelegenheid van prinselijke of Vlaamse ministeriële zendingen werden de 'Diasporanten' steeds uitgenodigd op de Vlaamse receptie (Moskou, Toronto, Stanford). Club Diaspora was ook aanwezig tijdens de Week van het Internationaal Ondernemen van projectpartner VOKA. En ten slotte werden er inspanningen geleverd om buitenlandse alumni/alumnae van Vlaamse universiteiten en hogescholen voor het project aan te trekken.

In 2007 wil F.I.T. onder andere virtuele fora oprichten voor bepaalde landen. Een andere doelstelling is het opkrikken van het ledenaantal in groeipolen als de BRIC-landen.

Club Diaspora: een vruchtbare samenwerking

Club Diaspora is een initiatief van de Vlaams minister van Economie, Ondernemen, Innovatie, Wetenschap en Buitenlandse Handel Fientje Moerman. 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.

6

Wat we deden in 2006 in Vlaanderen en daarbuiten

- De dagelijkse begeleiding van Vlaamse en buitenlandse klanten vormt het leeuwendeel van onze dienstverlening. Voor Vlaamse firma's ligt hier het accent op de individuele vragen aan onze vertegenwoordigers in het buitenland, het advies en de begeleiding die door onze provinciale kantoren en de Adviseurs Internationaal Ondernemen geboden worden, en de vele bronnen van informatie die op onze hoofdzetel beschikbaar zijn. Via de provinciale kantoren behandelt F.I.T. jaarlijks enkele duizenden dossiers van Vlaamse firma's. In 2006 steeg het aantal licht tegenover 2005.
- Voor buitenlandse klanten ziet onze dagelijkse dienstverlening er iets anders uit. Ze is gericht op sensibilisatie van potentiële investeerders via informatieve mailings, bedrijfsbezoeken, ... en het individueel begeleiden en adviseren van buitenlandse bedrijven bij hun zoektocht naar een geschikte locatie in Vlaanderen.
- Naast deze individuele dienstverlening is F.I.T. ook organisator van gezamenlijke acties waaraan bedrijven kunnen deelnemen: promotieacties, handelsmissies, ... We staan garant voor een actieprogramma gebaseerd op een proactieve strategie gericht op doelsectoren en -thema's.
- Ten slotte is F.I.T. beheerder van een belangrijk financieel instrumentarium dat bedrijven en bedrijfsgroeperingen ondersteunt in de realisatie van hun projecten internationaal ondernemen.

1. Acties Internationale handel

Prospectie- en zakenreizen

Zakenreizen zijn voor elke exporteur de aangewezen formule om een afzetmarkt ter plaatse te verkennen. F.I.T. organiseert zowel multisectorale acties op onbekendere markten als zeer gerichte sectorale acties met een beperkte groep. F.I.T. zorgt voor logistieke ondersteuning en maakt een brochure van de deelnemende bedrijven in de lokale handelstaal. De Vlaams economisch vertegenwoordiger (VLEV) zoekt ter plaatse geïnteresseerde contacten en stelt een afsprakenprogramma op maat van elk bedrijf op. Bij de zakenreizen neemt F.I.T. de bedrijven een groot deel van het voorbereidende werk uit handen: geschikte partners identificeren, transport, tolken, vergaderzalen, ... Daardoor kunnen exporteurs zich focussen op de hoofdzaak: businessonderhandelingen met potentiële klanten en/of partners!

In 2006

In 2006 organiseerde F.I.T. prospectie- en zakenreizen naar onder andere de volgende bestemmingen: Albanië, Bahrein – Qatar, Chili – Argentinië – Uruguay, VR China, Frankrijk, Japan, Libië, de Baltische Staten, Bulgarije – Roemenië, Canada, Egypte, Israël, Rusland, Servië – Kroatië – Slovenië, Polen, Turkije, Zuid-Afrika, ...

Exportdagen en contactdagen van F.I.T.

Exportdagen vormen de gelegenheid bij uitstek om kennis te maken met de mogelijkheden van een regio. Vlaamse exporterende bedrijven kunnen er de stand van zaken van hun exportdossiers bespreken met de Vlaamse economisch vertegenwoordigers. Daarnaast worden interactieve rondetafelgesprekken georganiseerd met een panel van experts.

Tijdens Contactdagen zijn onze Vlaamse economisch vertegenwoordigers in kleinere groepjes te gast in elke provincie, waar ze, net als bij de Exportdagen, Vlaamse bedrijven en bedrijfsleiders kunnen bezoeken. Deze contactdagen worden georganiseerd in samenwerking met VOKA en UNIZO.

In 2006

In januari, juni en december 2006 vonden de Exportdagen Azië/Oceanië; Noord-Europa en Noord- en Zuid-Amerika plaats in Kortrijk en Grobbendonk. Uit de andere regio's waren alle vertegenwoordigers gespreid over het jaar telkens twee weken in Vlaanderen voor Contactdagen.

Seminaries

F.I.T. organiseert tal van seminars: over een bepaalde sector in een bepaald land, over internationale instellingen, over financiering van het internationale ondernemen, ... Het doel van deze sessies: ondernemingen nieuwe afzetkansen voorstellen, hen sensibiliseren voor bepaalde technologieën, hen informeren over de eigenheid van bepaalde sectoren of hen in contact brengen met aankopers. Op deze seminars delen professionele sprekers én exporteurs hun jarenlange ervaring met exporterende Vlaamse bedrijven.

In 2006

In 2006 werden seminars georganiseerd over:

Ondernemen in Chili en Argentinië – Financiering en verzekering van buitenlandse investeringen – Frankrijk: groot-distributie en de nieuwe wetgeving over de ‘marge-arrière’ – Biotech in India – Armenië – Financiering- en verzekering van buitenlandse investeringen – Zakendoen met China – Libië – Pakistan: ontbijtvergadering met president Musharraf – Sapard en structurele fondsen in Roemenië – EU-Japan samenwerking – Mauretanië – Medische hulpmiddelen in Duitsland, Frankrijk en Nederland – Israël – Milieu-opportunities in het Verenigd Koninkrijk, Griekenland en Hongarije – Turkije: toeleveren aan de toeristische infrastructuur en contractmarkt – Wereldbank: VDP-programma – VAE: wederuitvoer en ‘free zones’ – Iran – Zakendoen met de Inter-Amerikaanse Ontwikkelingsbank – Zakendoen met de NAVO – Ex-plus workshops (i.s.m. UNIZO) over Turkije, Thailand en agentuurovereenkomsten.

Reglementeringen op Europese en niet-Europese markten

Met de dienst Reglementering Europese en niet-Europese Markten biedt F.I.T. exporterende bedrijven ondersteuning en informatie over de wetten en reglementeringen in het buitenland. De bedrijven contacteren ons rechtstreeks, maar komen ook bij ons terecht via beroepsfederaties, kamers van koophandel, buitenlandse ambassades, administraties en tal van andere tussenpersonen.

In 2006

De dienst werkte in 2006 vooral aan:

- Het bieden van gestandaardiseerde informatie aan Vlaamse bedrijven en derden.
- Het beantwoorden van specifieke vragen van Vlaamse bedrijven en derden over reglementering in het buitenland.
- Het verzamelen van allerhande wetgeving over internationaal ondernemen (bv. reglementering, handelspraktijken, controle op producten, fiscale verplichtingen bij export, ...).
- Het actief samenwerken met het Departement Internationaal Vlaanderen bij de voorbereiding van het ‘gemeenschappelijk handelsbeleid EU’.

De vragen die we behandelden, gingen voornamelijk over:

- Invoerrechten en bijkomende heffingen.
- Certificaten, attesten, handelsfacturen, oorsprongscertificaten, ...
- Productreglementering, buitenlandse vennootschapswetgeving en vennootschapsvormen, buitenlandse wetgeving op etikettering, bescherming van de consument, vergelijkende reclame, eerlijke handelspraktijken en arbeidswetgeving.
- Handelsagentuur, distributie, modelcontracten.
- Betalingsmiddelen en betaalproblemen.
- Uitvoering van Europese richtlijnen, actieve en passieve veredeling.

Vooraf over de EU-landen en de overige Europese landen werden vragen gesteld, maar ook over Azië (China, Japan, India, Zuid Korea, ...), Noord-Amerika, Afrika (voornamelijk Noord-Afrika) en het Midden-Oosten.

Wat staat er in 2007 op het programma?

- F.I.T.-modelcontracten
- F.I.T. wordt uw meldpunt voor extracommunautaire handelsbelemmeringen

Internationale financiële instellingen

In 2006 breidde F.I.T. haar activiteiten inzake internationale financiële instellingen flink uit. Na de succesvolle zending eind 2005 – een bezoek met 50 deelnemers aan de Verenigde Naties in New York en de Wereldbank in Washington – werd in 2006 gefocust op een aantal andere evenementen. Er werden informatieve seminars gehouden (onder andere over fondsen voor Roemenië, zakendoen met de NAVO, financiering en verzekering van buitenlandse investeringen, zie ook seminars), maar ook prospectiereizen stonden op het programma, bijvoorbeeld naar Albanië.

Albanië

Als een bedrijf zaken wil doen met internationale financiële instellingen, is meer nodig dan een bezoek aan het hoofdkwartier. Ook een prospectiereis naar de landen waar de programma's uitgevoerd worden, is aangewezen. Daarom organiseerde F.I.T. in juni een zakenreis naar Albanië met een 10-tal Vlaamse ondernemingen. Het was de eerste missie naar Albanië die door een Belgische exportbevorderende instelling werd georganiseerd. De reis werd een succes: inmiddels ondertekenden enkele deelnemende bedrijven contracten in Albanië, keerden ze een tweede maal terug voor onderhandelingen, of staan ze op de shortlist voor het binnenhalen van een aanbesteding.

Trust fund IFC - Wereldbank

F.I.T. bemiddelde tussen het IFC (arm van de Wereldbank voor de privésector) en de Vlaamse overheid voor de creatie van een Vlaams trust fund bij het IFC. Dat wil Vlaamse consultants vanaf 2007 aan opdrachten helpen bij de Wereldbank.

Ethisch en duurzaam ondernemen

Het stimuleren van duurzaam en ethisch ondernemen is één van de kerntaken van F.I.T. In het kader hiervan organiseerden we een meeting over het anticorruptiebeleid bij de Wereldbank.

Beurzen

• Groepsstanden op beurzen

Voor bedrijven is deelname aan promotieactiviteiten – en in het bijzonder vak- en jaarbeurzen – uiterst interessant. Het laat hen toe producten te verkopen, zich kenbaar te maken, zakelijke contacten aan te knopen, ... De groepsstands waarvoor wordt samengewerkt met F.I.T. scoren doorgaans zeer goed en genieten heel wat belangstelling in Vlaamse zakenmiddelen.

F.I.T. organiseert groepsstanden op zowel klassieke wereldbeurzen (SIAL-Parijs, ISM-Keulen, Farnborough airshow, Hong Kong Jewellery Fair) als op belangrijke regionale beurzen (Intermodal-Sao Paulo, All Candy-Chicago, Foodex-Tokio, London Fabric, Big 5 –Dubai, ...) en nichebeurzen of sterke groeiers (Biofach-Nürnberg, Foodapest-Budapest, Iran Oil & Gas –Teheran, Transport Logistics Shanghai).

• Product sample booths

Een product sample booth is een gezamenlijke informatiestand. F.I.T. huurt een beperkte oppervlakte, die tegen een forfaitaire prijs door de bedrijven gebruikt kan worden als meeting point. Bedrijven kunnen er ook hun producten en info tentoonstellen. Dit laat bedrijven toe van nabij kennis te maken met de beurs, het belang en de internationale uitstraling ervan. Via een product sample booth wordt ook vaak de eerste stap gezet naar de concrete bewerking of verdere benadering van een markt, zonder grote financiële inspanningen of risico's.

F.I.T. organiseerde PSB's op Decotec-construtec – Madrid, Biotech Forum & Scanlab – Kopenhagen, World Food – Moskou, Surfaces – Las Vegas, Latin American Petroleum Show – Maracaibo, Gulfood – Dubai, Hospi-medica – Singapore, ITU World Telecom – Hong Kong, ...

- **Informatie- en catalogoogstanden**

Door middel van een informatie- en catalogoogstand maken ondernemingen kennis met een beurs. Ook worden er – kleinschalig – Vlaamse producten gepromoot, dienstverlening (onder andere van F.I.T.) toegelicht, importeurs en distributeurs gezocht, ... De belangstelling van Vlaamse bedrijven voor de informatie- en catalogoogstands kende een terugval. Daarom kiest F.I.T. vanaf 2007 voor een nieuwe aanpak: de basisgedachte en -doelstelling van een informatie- en catalogoogstand blijven behouden, maar de nadruk zal meer liggen op de promotie van een bepaalde sector (i.s.m. de betrokken beroepsfederatie), op het Vlaams aanbod in deze sector en op Vlaanderen als regio.

In 2006 waren er IC-standen op onder andere **Emex –Auckland, India Wood – Bangalore, Jaarbeurs van Bogotá, Budma – Poznan, Airtech – Frankfurt/Main.**

Contacten met aankopers

Trefdagen in het buitenland – uitnodiging van buitenlandse aankopers naar Vlaanderen

Vlaamse bedrijven die hun producten willen aanbieden, sturen ons informatie over hun bedrijf en hun producten of diensten. Wij spelen deze informatie door aan buitenlandse aankopers, die op die manier snel en efficiënt een eerste selectie kunnen maken van interessante ondernemingen. Een dergelijke werkwijze laat F.I.T. toe enkel die bedrijven bij de actie te betrekken voor wiens producten of activiteiten vooraf concrete interesse is getoond. Dat verhoogt het succes van de actie danig. De toezegging van de aankopers voor dergelijke acties vraagt een volgehouden inspanning van onze vertegenwoordigers. F.I.T. bouwt voor deze acties dan ook de nodige flexibiliteit in het actieprogramma in.

Dit geldt niet voor de uitnodiging van aankopers naar beurzen in Vlaanderen (meestal i.s.m. een beroepsvereniging of beursorganisator, bv. naar Decosit, Internationale Meubelbeurs, Interieur). In 2006 bleek opnieuw dat deze genodigden niet makkelijk worden gekanaliseerd naar Vlaamse bedrijven.

In 2006 werden acties gedaan met aankopers uit volgende landen en sectoren: **infrastructuurwerken in Polen, Electricité de France, Handelsagenten in München, Gadisa supermarktketen Galicië, Colombia, City Super Hong Kong, winkelketen Japan, CERN Genève.**

2. Promotieacties naar buitenlandse investeerders

In onze promotieactiviteiten focussen we – rekening houdend met de troeven van Vlaanderen – vooral op bedrijven actief in de automotive industrie, de chemiesector, logistiek, life sciences en ICT. Eén doel hebben we voor ogen: de bekendheid van Vlaanderen als investeringslocatie verhogen. In 2006 waren we aanwezig op enkele tientallen events, waaronder:

CIFIT 2006 – Xiamen, China

CIFIT is de grootste investeringsbeurs in China en brengt bedrijven van over het hele land naar Xiamen. De nieuwe Chinese website van F.I.T. en de Chinese versie van de Investment Guide werden er voorgesteld.

Bio 2006 – Chicago, USA

Bio is de grootste beurs rond biotechnologie ter wereld. F.I.T. organiseerde er met Flanders Bio en het Vlaams Instituut voor Biotechnologie meetings met aanwezige bedrijfsleiders.

Autologistics – Montreux, Zwitserland

Autologistics is een zeer gespecialiseerde beurs, uniek omwille van het feit dat de synergie tussen twee doelsectoren – automotive en logistics – ten volle uitgespeeld kan worden. Samen met de havens schoof F.I.T. er de capaciteiten van Vlaanderen als logistieke draaischijf voor de automotive sector naar voor.

IndiaChem 2006 – Mumbai, India

Vlaanderen is de grootste chemiecluster van Europa en de tweede grootste van de wereld. Het is een topregio voor de farmaceutische industrie, waarvoor Indische bedrijven een grote interesse tonen.

Biotech Forum + Scanlab – Kopenhagen, Denemarken

Biotech Forum + Scanlab is het grootste biotechevent in Scandinavië. Vooral op het 'partnering en conference event' werden samen met Flanders Bio goede contacten gelegd.

Embedded World - Nurnberg, Duitsland

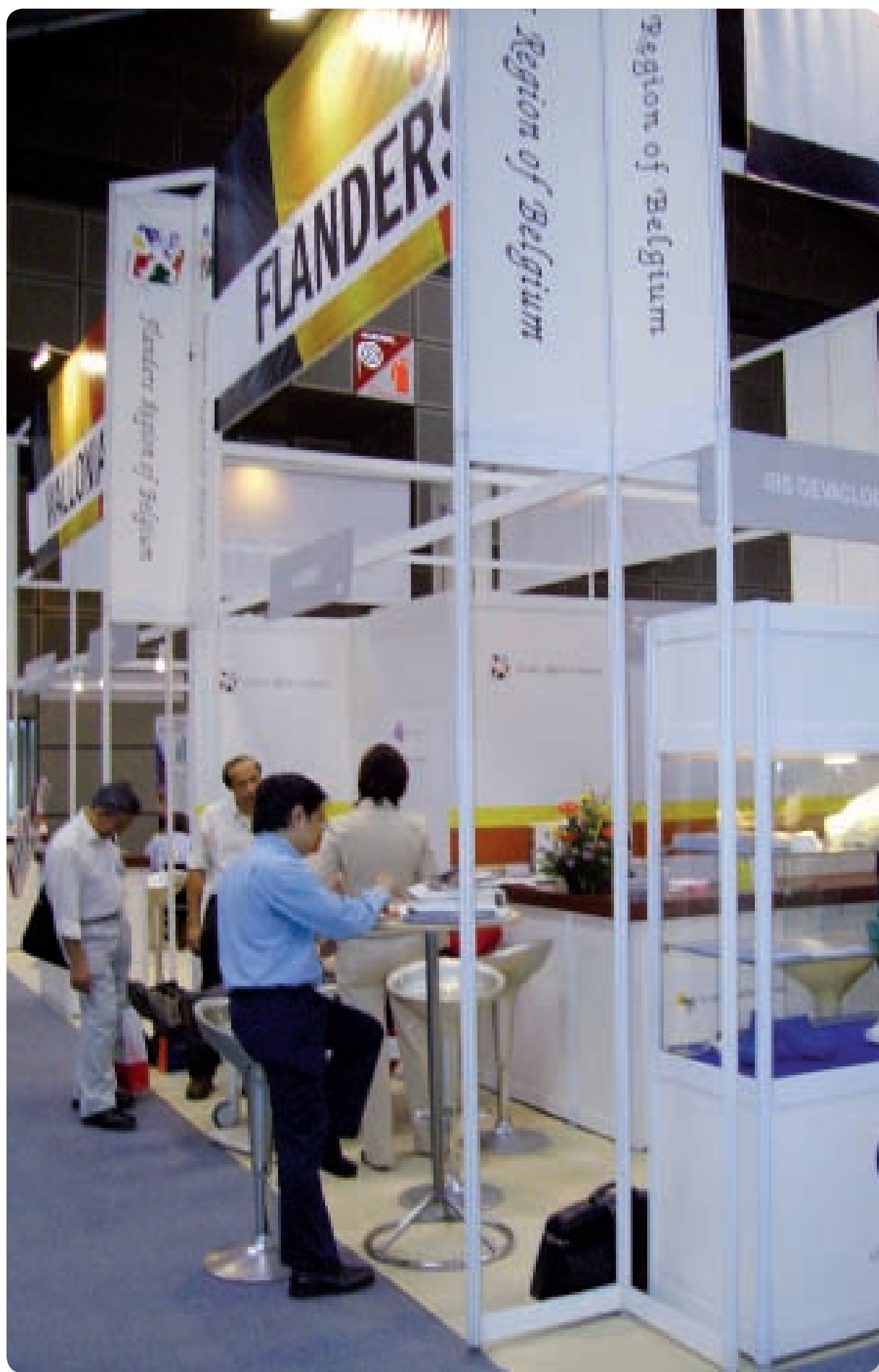
Samen met DSP Valley werd Vlaanderen op deze beurs naar voor geschoven als kenniscentrum voor nanotechnologie en digitale signalisering.

SIAL - Parijs, Frankrijk

Op de grootste voedingsbeurs in Europa was F.I.T. aanwezig met een groepsstand van exporteurs. We besteedden ook veel aandacht aan potentiële investeerders. Op de beurs exposeren heel wat bedrijven uit nieuwe markten die hun producten komen voorstellen in Europa. Vooral met de belangrijke voedingsbedrijven in Brazilië en Zuid-Afrika werden goede contacten gelegd.

Flanders Investment & Trade werkt ook samen met federale instanties en de andere gewesten aan de promotie van België als potentiële investeringslocatie. Zo verleenden we actief medewerking aan de missie van de eerste minister in de Verenigde Staten en India ter promotie van de notionele intrestaftrek. Daarnaast organiseerden we tijdens prinselijke missies seminars in samenwerking met de andere gewesten. Die behandelden hoofdzakelijk fiscale en sociaal-rechterlijke thema's.





3. Subsidies verlagen drempels

In 2005 betaalde Flanders Investment & Trade in totaal 3.878.628 euro aan subsidies aan ondernemingen en bedrijfsgroeperingen. In 2006 bedroeg het totaalbedrag aan subsidies ruim 7.707.851 euro. Dat is meer dan een verdubbeling van de middelen. De stijging is voornamelijk het gevolg van enkele nieuwe subsidie-instrumenten die F.I.T. voortaan aanbiedt.

2006: vier beslissingen, vele veranderingen

2006 was een uitermate druk jaar. De impact van vier belangrijke beslissingen van de Vlaamse overheid deed zich niet enkel duidelijk voelen in het aantal dossiers. Ook de talrijke publieke presentaties en publicaties om deze nieuwe of gewijzigde subsidiekansen bij Flanders Investment & Trade in de verf te zetten, werden door de bedrijven fel geapprecieerd.

1. Bedrijfsgroeperingen & gemengde Kamers van Koophandel: projectmatige benadering

Op 10 februari 2006 keurde de Vlaamse regering een nieuwe regeling goed voor ondersteuning van de projecten internationaal ondernemen van bedrijfsgroeperingen en gemengde Kamers van Koophandel. Met de nieuwe regeling wordt gekozen voor een projectmatige benadering: tweemaal per jaar wordt een open oproep (een 'call') gelanceerd, waarbij de doelgroepen worden uitgenodigd om hun export- of investeringsprojecten in te dienen.

Deze vorm van subsidiëring moedigt innovatieve projecten aan, vooral op het vlak van aanpak, sectoren, producten en diensten of voor de bevordering van het duurzaam en ethisch internationaal ondernemen. De projecten moeten flexibeler inspelen op de toenemende globalisering en de complexiteit van het internationaal ondernemen.

In 2006 trok Flanders Investment & Trade al 877.646 euro uit voor dossiers voor projecten van de nieuwe Vlaamse 'call'. Daarbovenop kwam dan nog eens 296.186 euro voor dossiers voor de cofinanciering van gemengde kamers en businessclubs. Enkele van de ingediende projecten door gemengde Kamers van Koophandel zijn gericht op het aantrekken van buitenlandse investeringen: een positieve evolutie.

2. Uitrustingsgoederen

Op 31 maart 2006 besliste de Vlaamse regering dat de subsidiedossiers voor Vlaamse uitrustingsgoederen niet langer behandeld worden door de Administratie Economie van de Vlaamse Gemeenschap, maar wel door Flanders Investment & Trade. Dit initiatief wil vooral de concurrentiepositie van Vlaamse exporteurs van uitrustingsgoederen in de landen van de OESO-consensus verstevigen. In 2006 betaalde Flanders Investment & Trade bij dossiers voor uitrustingsgoederen een totaalbedrag uit van 2.704.567 euro.

3. Haalbaarheidsstudies

Eveneens op 31 maart 2006 keurde de Vlaamse regering de regeling van subsidies voor haalbaarheidsstudies voor bouw- en milieuprojecten in het buitenland met Vlaamse betrokkenheid goed. Haalbaarheidsstudies zijn studies voorafgaand aan ontwerpstudies. Ze brengen de technische, economische en financiële haalbaarheid van een project in kaart en zijn meestal verbonden aan andere studies, bijvoorbeeld rond financiering en duurzaamheid. Projecten die in aanmerking komen, zijn bijvoorbeeld bouwprojecten – zoals infrastructuurwerken, bouwen van wegen, bruggen en havens, uitrusting van bedrijventerreinen – en milieuprojecten, zoals drinkwatervoorzieningen, waterzuivering, slibbehandeling en bodemsanering. Voor haalbaarheidsstudies werd in 2006 een totaalbedrag van 138.177 euro vastgelegd. In 2006 werd 1 dossier goedgekeurd.

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".

4. Initiatieven ter bevordering van de uitvoer/investeringen

Omdat investeren en uitvoeren zwaar op het budget wegen, biedt F.I.T. voorts een uitgebreide reeks financiële steunmaatregelen aan kleine en middelgrote ondernemingen met plannen op het vlak van internationaal onderne-
men. Het diverse aanbod zet heel wat bedrijven – vaak starters – ertoe aan om voor het eerst een beroep op deze
financiële maatregelen te doen. Tot de initiatieven die in aanmerking komen voor financiële steun behoren onder
andere prospectie- en zakenreizen, deelname aan buitenlandse beurzen, aankoop van lastenboeken, oprichting van
een prospectiekantoor, uitnodiging van aankopers en ‘decision makers’, intrek in een dienstencentrum van F.I.T.,
...

Aantal goedgekeurde dossiers

	2005	2006
Ondernemingen	2.145	2.151
Bedrijfsgroeperingen*	73	29
Uitrustingsgoederen	-	19
Projecten Vlaamse call	-	57
Cofinanciering gemengde kamers en businessclubs	-	111
Haalbaarheidsstudies	-	1

* Dit betreft aanvragen tot 13/03/2006. Daarna trad het nieuwe besluit voor bedrijfsgroeperingen in werking.

Waar komen de dossiers vandaan?

Aantal goedkeuringen per provincie	2005	2006
Antwerpen	625	637
Limburg	228	263
Oost-Vlaanderen	493	508
Vlaams-Brabant	189	209
West-Vlaanderen	610	534
Totaal	2.145	2.151

Waarheen trekken Vlaamse ondernemingen?

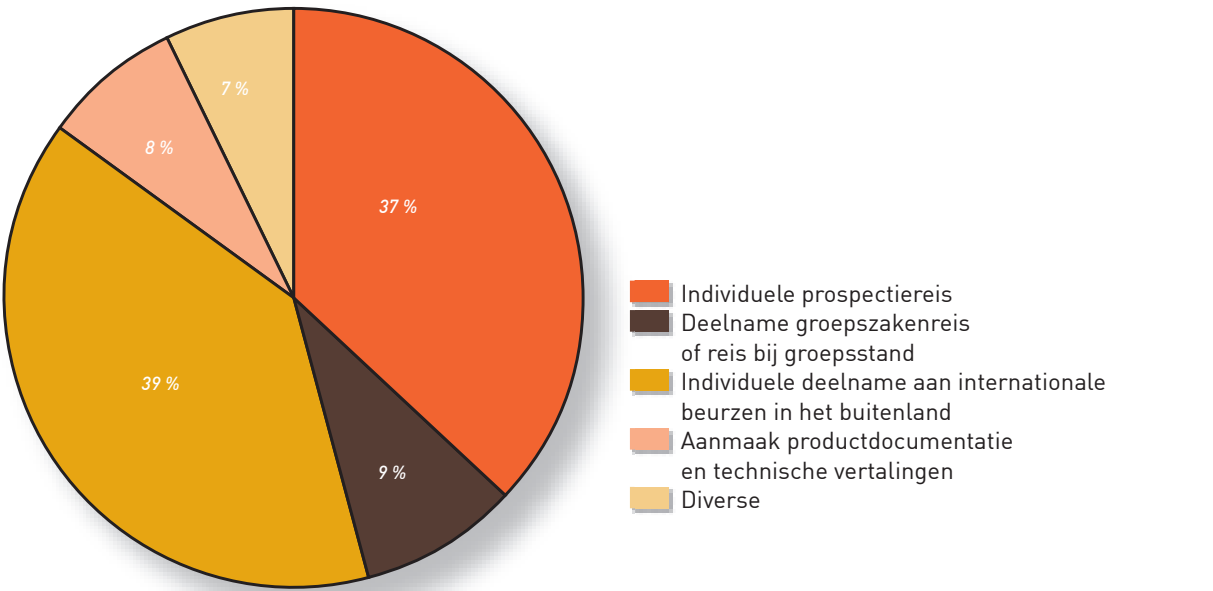
Aantal goedkeuringen per continent (zonder opleidingen)	2005	2006
Afrika	143	153
Azië	504	446
EER	704	968
Europa buiten EER	357	371
Latijns-Amerika	132	135
Nabije en Midden Oosten	120	162
Noord-Amerika	236	183
Oceanïë	22	10
Totaal	2.218	2.428

De top 5-sectoren (dossiers van ondernemingen)

Top 5-sectoren in 2005	Top 5-sectoren in 2006
Machines	Machines
Voeding & dranken	ICT
Bouw	Bouw
Textiel	Chemie en kunststoffen
Informatica/communicatie	Textiel

m.o.: In 2006 schakelde de dienst Financieel Instrumentarium over op een andere, meer uitgebreide sectorenlijst.

Meest ondersteunde initiatiefsoorten



Van de nieuwe initiatieven is er vooral een grote belangstelling voor de “aanmaak van productdocumentatie en technische vertalingen”. Ook het aantal dossiers voor de oprichting van een prospectiekantoor blijft stijgen. Dat wijst erop dat Vlaamse kmo’s steeds meer belang hechten aan een permanente aanwezigheid op hun doelmarkt.



Leeuw van de Export

Voor het vijfde jaar op rij bekroonde de Leeuw van de Export in 2006 twee Vlaamse bedrijven die uitblinken op het vlak van export. De jury van deskundigen had het ook dit jaar niet gemakkelijk om te kiezen uit de negen genomineerden in de categorieën Best Performer en Young Exporter. Alle provinciale laureaten konden immers een mooi exportpalmares voorleggen.

De winnaars '06

- Best Performer werd Hansen Transmissions International, sinds 1970 actief op de exportmarkten en intussen wereldleider in aandrijfsystemen.

Hansen Transmissions: “Trots om de titel te mogen dragen”

De Leeuw van de Export voor Best Performer is voor Hansen Transmissions een mooie bekroning voor de buitengewone exportprestaties. Met deze prijs stapt Hansen Transmissions in de voetsporen van gerenommeerde 'exportleeuwen' als Best, Traficon, Jaga en PIMC.

De jury van de Leeuw van de Export kende de prijs toe aan Hansen Transmissions vanwege zijn sterke prestaties inzake exportgroei en exportspreiding, maar ook op het vlak van werkgelegenheid en financiële daadkracht. F.I.T. loofde eveneens het sterke parcours dat Hansen Transmissions heeft afgelegd in ethisch en duurzaam ondernemen. Ivan Brems, Chief Executive Officer: “Export is al verschillende decennia een fundamenteel onderdeel van onze bedrijfscultuur. Sinds 1970 richten we buitenlandse filialen op en sluiten we distributiecontracten. Voor de sector van windenergie hebben we een specifieke strategie ontwikkeld. We waren één van de eerste ondernemingen die – reeds in de late jaren 70 – het belang van deze sector inzagen.”

Sterke basis

De voorbije jaren kende Hansen Transmissions een explosieve groei. Zo verdubbelde het aantal werknemers in België op 5 jaar tijd van 500 naar 1000. Wereldwijd staat de teller al op 1500. Vandaag staat 99 % van de activiteiten van de groep in het teken van export. Hansen Transmissions heeft intussen montagevestigingen in Engeland, de VS, Australië, Zuid-Afrika en sinds kort ook in het Chinese Tianjin. De verkoopkantoren in Brazilië, Japan, China, Frankrijk, Duitsland, Nederland, Italië en Zweden worden aangevuld met een netwerk van internationale agenten, distributeurs en servicepartners.

Ivan Brems: “Wij hebben een sterke en gezonde basis om onze internationale groei verder te zetten. Daarop focussen we dan ook volop. Onze nieuwe verkoopkantoren in Shanghai en Sao Paulo geven ons meer slagkracht op de lokale en omliggende markten. In Oost-Europa is de marktexploratie volop bezig. Overeenkomsten met bedrijven in Argentinië, Chili, Colombia en Peru versterken ons Zuid-Amerikaans distributie- en serviceplatform. Wat windenergie betreft, mikken we op exportdiversificatie in Duitsland, de VS en India. En door de recente overname van de Indische groep Suzlon zullen we sneller toegang krijgen tot de Aziatische markten. We investeren ook 170 miljoen euro in de bouw van een fabriek in India waar we multimegawattaandrijvingen voor windturbines gaan produceren.”

Een prijs met gevolgen

Kan een Vlaamse exportprijs eigenlijk nog iets betekenen voor een onderneming met een dergelijke stevige greep op de buitenlandse markten? “Zeker en vast”, zegt Ivan Brems met klem. “De Leeuw van de Export is een prestigieuze prijs met een internationale uitstraling en ondersteuning van de overheid. Wij zijn dan ook uitermate trots dat we deze titel een jaar lang mogen dragen. De Leeuw van de Export en de grote mediabelangstelling rond deze wedstrijd wekten alvast heel wat positieve reacties op bij onze klanten, leveranciers en andere zakenrelaties. En hij zorgt zeker voor een sterke ondersteuning bij onze rekruteringsinspanningen. Ook de interne motivatie en de fierheid van het personeel die uit deze prijs voortvloeien, zijn niet te onderschatten. De titel is immers een erkenning voor de dagelijkse inzet van al onze medewerkers over de hele wereld. Het is voor iedereen een stimulans om verder te gaan op de ingeslagen weg.”



- De prijs voor Young Exporter ging naar Cardon Pharmaceuticals nv: een 'jonge leeuw' in de export die op vier jaar tijd al dertig markten heeft veroverd met zijn zorgproducten voor honden, katten en paarden.

Cardon Pharmaceuticals / Ecuphar: “Een mijlpaal in ons parcours van belangrijke stappen”

De Leeuw van de Export voor Young Exporter 2005 ging naar Cardon Pharmaceuticals uit Brugge. Na een geslaagde fusie werd het bedrijf in november 2006 overigens omgedoopt tot ECUPHAR NV.

“Deze prijs vergroot het geloof van huidige en toekomstige investeerders in ons bedrijf. Zo draagt hij bij tot onze verdere groei”, stelt Business Development Manager Jeroen Bastijns. Cardon Pharmaceuticals werd opgericht in 2002. Het bedrijf ontwikkelt, produceert en verkoopt innovatieve en kwaliteitsvolle veterinaire producten voor huisdieren (hond, kat en paard). Op 4 jaar tijd kan de onderneming al een aardige exportpalmares voorleggen. Jeroen Bastijns: “Onze export is op enkele jaren tijd sterk gegroeid. De rol van Flanders Investment & Trade was hierbij zeer belangrijk. Zonder hun hulp hadden we nooit zo snel vaste voet gekregen in het buitenland. En dan denk ik niet alleen aan de exportsubsidies, maar ook aan hun uitstekende netwerk. FIT heeft voor ons deuren geopend.”

Visie op lange termijn

Natuurlijk is dat niet de enige verklaring voor de mooie exportcijfers. Cardon Pharmaceuticals heeft in de eerste plaats een goed product en een uitgekiend businessplan. De jury van De Leeuw van de Export was alvast onder de indruk van de gestructureerde manier waarop Cardon zijn exportactiviteiten aanpakt. Jeroen Bastijns: “In de keuze van onze buitenlandse partners denken wij op lange termijn. We hantieren immers een duidelijke strategie bij de selectie van onze nieuwe partners: eerst onderwerpen we hen tweemaal aan een grondige screening. En intussen bestuderen we de lokale markt. We doen ons huiswerk over de lokale concurrenten, de winstmarges, de gewoontes, ... Zo kunnen we sneller beoordelen of onze kandidaat-partner bekwaam is en op dezelfde golfengete zit. Het is een aanpak die werkt. Op 4 jaar hebben we in dertig landen slechts één enkele partner moeten vervangen.” Daarnaast probeert Cardon steeds iets meer te doen dan haar concurrenten. Jeroen Bastijns: “We stemmen onze producten af op de behoeften en wensen van de lokale markt. We gebruiken speciale verpakkingen, andere kleuren, specifieke ingrediënten, ... Grotere ondernemingen doen dit niet. Die flexibiliteit geeft ons op vele lokale markten toch wel een voorsprong.”

Van onschatbare waarde

Cardon Pharmaceuticals had een dubbele reden om deel te nemen aan de Leeuw van de Export. Enerzijds wil het jonge bedrijf extra naambekendheid genereren en anderzijds wil het alle middelen aanwenden om zich sterker te profileren bij partners in het buitenland. Zijn deze verwachtingen ingelost? “Deze titel is voor ons alvast een uitstekende zaak”, vindt Jeroen Bastijns. “Het verhoogt het vertrouwen dat de banken, privé-investeerders, financiers en partners in ons stellen. De prijs is een objectieve bevestiging dat we goed bezig zijn. Eigenlijk is de Leeuw van de Export voor Cardon een mijlpaal in een lang parcours van belangrijke stappen. Het helpt ons om ons ‘verhaal’ te verkopen in binnen- én buitenland.”

Blijven groeien

Hoe ziet Cardon Pharmaceuticals zichzelf evolueren op exportvlak? “Wij zitten nu nog in specifieke nichemarkten. Om te groeien, moeten we die niches overschrijden. Dat kan door nieuwe producten te ontwikkelen die zich op grotere markten richten. Maar ook door geregistreerde geneesmiddelen op de markt te brengen en een geografische uitbreiding te realiseren naar nieuwe markten. Bedoeling is alvast om jaarlijks vijf nieuwe landen aan onze exportlijst toe te voegen. Via overnames moeten we bovendien meer grip krijgen op de bestaande markten. De groei van Cardon Pharmaceuticals, nu onder de naam ECUPHAR, is nog lang niet voorbij. Een private plaatsing van 10 miljoen euro dient deze groei de komende jaren verder te ondersteunen.”



De andere finalisten:

Best Performer:

Alpro nv - www.alpro.be
BergHOFF Worldwide nv - www.berghoff.be
Financial Architects nv - www.finarch.com
Vasco Data Security nv - www.vascodatasecurity.be

Young Exporter:

BricsCad nv - www.bricscad.be
XenICs nv - www.xenics.com
Sanotec nv - www.sanotec.be

8

Klachtenmanagement onder de loep

Beperkt aantal klachten

In 2006 werden vier formeel geregistreerde klachten ingediend. Het betrof ontvankelijke klachten die telkens deels gegrond waren: een niet-correcte beslissing, een te lange behandeltermijn, ontoereikende informatieverstrekking en onheuse bejegening. Drie klachten kwamen rechtstreeks van de burger (twee hiervan werden achteraf ook via de Vlaamse Ombudsman bezorgd). Eén klacht werd overgemaakt via het kabinet. Van deze vier klachten werd één klacht opgelost, drie gedeeltelijk.

Het beperkte aantal klachten maakt het moeilijk om hierover algemene en representatieve uitspraken te doen. Toch kunnen we spreken over een onvoldedige interne klachtenbehandeling. Dit leidde in 2006 helaas vrij frequent tot een te lange behandelingstermijn.

Conclusies

- Uit het klachtenbeeld van 2006 blijkt duidelijk dat het kiezen van de juiste bewoording bij het aanspreken van een klant een aandachtspunt voor het agentschap moet blijven.
- Daarnaast toont het geringe aantal registraties aan dat het actief beheren van de klachten noodzakelijk is.
- In 2006 beschikte F.I.T. niet over een kwaliteitsverantwoordelijke. Dat maakte het gecoördineerd opvolgen van zowel de registratie als de oplossing van de klachten moeilijker. In het derde kwartaal van 2006 heeft de verantwoordelijke voor de beheersovereenkomst deze taak tijdelijk op zich genomen. In afwachting van de aanwerving van een kwaliteitsverantwoordelijke zal dit ook voor het eerste kwartaal van 2007 het geval zijn. Eind 2006 heeft de directie haar verantwoordelijkheid rond kwaliteit al opgenomen: interne procedures werden bijgesteld en de hiermee verbonden taken werden expliciet toegewezen.
- Daarnaast zal het agentschap ook proactief werken aan de klantentevredenheid op basis van informatie uit een klantentevredenheidsonderzoek (voorjaar 2007). In het najaar van 2007 zal een operationeel dienstverleningscharter voor het agentschap ontwikkeld worden.

- TESTIMONIAL -

Tricolast: forse groei dankzij F.I.T.

Tricolast – een kmo uit het Oost-Vlaamse Deinze – is een producent van drukkledij en siliconenproducten ter preventie van zware littekenvorming na brandwonden, operaties, ... Tricolast realiseerde de voorbije jaren een forse groei voor haar Scarban-gamma siliconenproducten. Met advies en financiële steun bood Flanders Investment & Trade Tricolast een helpende hand.

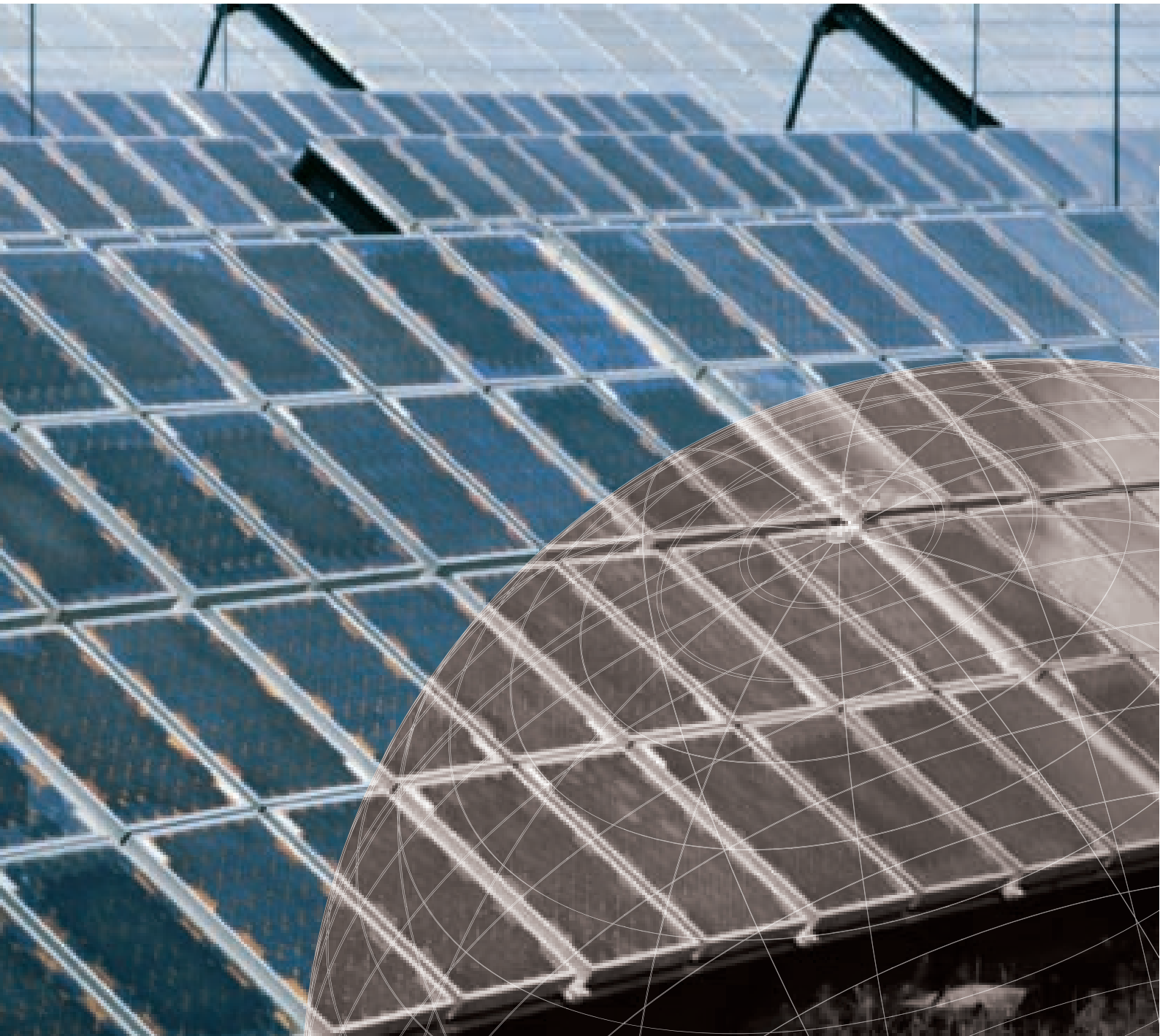
"Op korte tijd konden wij onze te ontdekken regio in kaart brengen en zo een uitbreiding van ons verkoopgebied realiseren, veelal in samenwerking met Flanders Investment & Trade en met haar netwerk van Vlaamse economisch vertegenwoordigers", zegt export & business development manager Bernard Hoste.

Waardevol advies

"Flanders Investment & Trade volgt en stimuleert ons in onze activiteiten. In onze toekomstige markttuitbreidings- en exportplannen zullen wij hen dan ook zeker opnieuw aanspreken."

"Het professionalisme in de communicatie en opvolging, de vastberadenheid en – niet te vergeten – de financiële steun van F.I.T. leidden tot een sterke groei van onze onderneming. Flanders Investment & Trade volgt en stimuleert ons in onze activiteiten. In onze toekomstige markttuitbreidings- en exportplannen zullen wij hen dan ook zeker opnieuw aanspreken. Hun advies betekent een absolute meerwaarde voor onze onderneming."

*Bernard Hoste,
export & business development manager Tricolast*



BIJLAGE 1

DUURZAAMHEIDSVERSLAG

Duurzaam en ethisch internationaal ondernemen (DEIO) stimuleren is één van de strategische doelstellingen van Flanders Investment & Trade. Zowel intern als bij de bedrijven waarmee we samenwerken, willen we de nadruk leggen op de duurzame en ethisch verantwoorde aspecten van het zakendoen.

Doelstellingen DEIO

De derde strategische organisatiedoelstelling van F.I.T. luidt: “Het agentschap zal het duurzaam en ethisch internationaal ondernemen stimuleren.”

Deze doelstelling wordt verder toegelicht in de beheersovereenkomst: “Het agentschap stimuleert de kennis over het duurzaam en ethisch internationaal ondernemen bij zijn personeelsleden en moedigt, in het kader van het maatschappelijk verantwoord ondernemen, de bedrijven aan om bij hun internationale expansie rekening te houden met het duurzame en ethische karakter ervan.”

In de beheersovereenkomst wordt verder gespecificeerd dat het agentschap bij de aankoop van zijn producten de in de Vlaamse overheid geldende normen met betrekking tot energie en milieuzuinigheid respecteert en erover waakt dat die producten in menswaardige omstandigheden werden geproduceerd.

Een concreet actieplan

Om deze doelstellingen voor duurzaam en ethisch internationaal ondernemen te realiseren, heeft F.I.T. in 2006 een actieplan uitgewerkt. Het plan is erop gericht om zowel de medewerkers van F.I.T. als de Vlaamse ondernemers te sensibiliseren en op te leiden om bij het internationaal ondernemen aandacht te besteden aan de aspecten van DEIO.

Een belangrijk deel van deze acties werd gerealiseerd in samenwerking met de vzw Kauri en Sustenuto bvba. Het samenwerkingsproject kreeg de naam “Lerend netwerk duurzaam internationaal ondernemen” mee en wordt financieel ondersteund door het Europees Sociaal Fonds (ESF) en de Vlaamse overheid. Het loopt van januari 2006 tot december 2007.

Ook intern is duurzaamheid een doel

- Om het buitenlandse netwerk van F.I.T. vertrouwd te maken met de principes van duurzaam en ethisch internationaal ondernemen, werden de Vlaamse Diplodagen op 9 en 10 januari 2006 volledig aan dit thema gewijd. Op het programma stonden workshops met Vlaamse en internationale bedrijfsleiders die al in belangrijke mate diverse aspecten van duurzaam internationaal ondernemen toepassen, en met experts die internationale initiatieven rond DEIO toelichtten.

Op deze basisopleiding volgde tijdens de jaarlijkse terugkeer van onze buitenlandse vertegenwoordigers een vervolgopleiding. Deze was toegespitst op de problematieken in de regio waarin zij actief zijn.

- F.I.T. stelt ook een brede waaier aan informatiemateriaal ter beschikking van het personeel. Zo werd op het intranet een rubriek opgestart met documentatiemateriaal over DEIO.
- Wat het personeelsbeleid betreft, heeft F.I.T. belangrijke stappen gezet op het gebied van de rechtspositieregeling van de medewerkers van F.I.T. in het buitenland. Het doel is om wereldwijd een basis aan sociale tegemoetkomingen te garanderen, onafhankelijk van de soms minimale wettelijke sociale verplichtingen in bepaalde landen.
- In 2006 nam F.I.T. deel aan een tevredenheidsenquête van de Vlaamse gemeenschap. De resultaten van deze enquête werden verwerkt door een externe consultant om de anonimiteit en neutraliteit bij de verwerking te garanderen. Ze zullen mee een basis vormen voor een eventuele bijsturing van het personeelsbeleid. De resultaten zullen intern meegedeeld worden.
- Opleiding en gelijkheid van kansen wordt bij F.I.T. hoog in het vaandel gevoerd. Een gendervriendelijk beleid heeft ertoe geleid dat er voor het binnenlands personeel een gelijke verdeling tussen mannen en vrouwen is. Om alle personeelsleden de kans te geven om verder door te groeien in hun loopbaan, krijgen zij de mogelijkheid om deel te nemen aan opleidingscursussen.

DEIO in Vlaamse bedrijven

Opleidingen en contactdagen

- Tijdens de Exportdagen in Vlaanderen konden de deelnemende bedrijven een workshop over DEIO volgen. Bedrijfsleiders en exportmanagers uit tal van sectoren maakten kennis met best practices en richtlijnen rond een duurzaam en ethisch verantwoord, internationaal ondernemingsbeleid.
- Ondernemers die op zoek waren naar meer diepgang, konden in 2006 deelnemen aan een driedaagse opleidingsreeks.

Publicaties

Met het oog op een bredere sensibilisatie van Vlaamse bedrijven publiceert F.I.T. regelmatig editoria's in de nieuwsbrief. Er is ook een nieuwe rubriek DEIO op de F.I.T.-website. Daarop staan belangrijke internationale richtlijnen en normen, nuttige links en FAQ's. Een speciale brochure rond DEIO beklemtoont dan weer de strategische voordelen van duurzaam en ethisch internationaal ondernemen voor bedrijven.



F.I.T. wil bijdragen tot een milieubewuste werkomgeving. Al jarenlang kent F.I.T. een afzonderlijke ophaling van gebruikt papier. In 2006 schakelden we trouwens over op het gebruik van 100 % gerecycleerd papier. Ook op het gebied van transport en dienstverplaatsingen neemt F.I.T. initiatieven. Zo worden in 2007 fietsen aangekocht voor dienstverplaatsingen in Brussel.

2007

Ook in 2007 zal F.I.T. actief Vlaamse ondernemers sensibiliseren en motiveren om stappen te zetten in de richting van een duurzaam en ethisch internationaal bedrijfsbeleid. Er zal gewerkt worden aan meer adviezen en informatie op maat van bedrijven. Zo zullen een 10-tal bedrijven een beroep kunnen doen op F.I.T. voor een individuele trajectbegeleiding naar een duurzaam internationaal beleid.

Voor de binnenlandse personeelsleden van F.I.T. loopt in het voorjaar van 2007 een specifieke opleiding over inhoud en betekenis van DEIO en de rol die F.I.T. hierin kan vervullen. Daarnaast zal F.I.T. voor het interne beheer van het agentschap bewust kiezen voor duurzame en maatschappelijk verantwoorde oplossingen. Bijzondere aandacht zal besteed worden aan een duurzaam aankoopbeleid.

- TESTIMONIAL -

EOC Group: stijgend exportsucces

EOC Group uit Oudenaarde is wereldwijd één van de grote spelers op het vlak van compounds en synthetische latices, onder meer voor de textiel- en de papierindustrie. Op het vlak van export werkt het bedrijf al sinds 1999 samen met Flanders Investment & Trade. Van een duurzame relatie gesproken.

"Onze samenwerking met Flanders Investment & Trade behelst verschillende regio's", zegt business development manager Rudy Apers. "Onze huidige verkoopresultaten in Zuid-Amerika, bijvoorbeeld, zijn begonnen na een missie naar die regio met F.I.T. op het einde van 1999. De daaropvolgende inspan-

ningen van zowel het provinciaal kantoor in Gent als van de Vlaamse economische vertegenwoordigers in Zuid-Amerika zorgden ervoor dat we stevig voet aan de grond kregen in de regio. Van de 5 landen die wij toen geprospecteerd hebben, doen wij vandaag regelmatig zaken in Brazilië, Chili en Venezuela. Van 0 kg in 1999 bedraagt onze verkoop op jaarbasis in Zuid-Amerika nu 1000 ton."

Tips voor businesstrips

EOC Group doet niet alleen een beroep op F.I.T. voor exportadvies en netwerking. Rudy Apers: "Wij werken ook regelmatig samen met de Vlaamse economisch vertegenwoordigers voor de praktische organisatie van zakenreizen. Zij kennen het klappen van de zweep en geven ons steeds de juiste tips voor een geslaagde businesstrip. In globes heeft Flanders Investment & Trade ons nog nooit ontgoocheld. Voor ons is F.I.T. een echte partner in export."

Rudy Apers, business development manager

**"Van 0 kg in 1999
bedraagt onze verkoop
op jaarbasis in
Zuid-Amerika nu 1000 ton."**



BIJLAGE 2

FINANCIEEL VERSLAG

Balans 2006

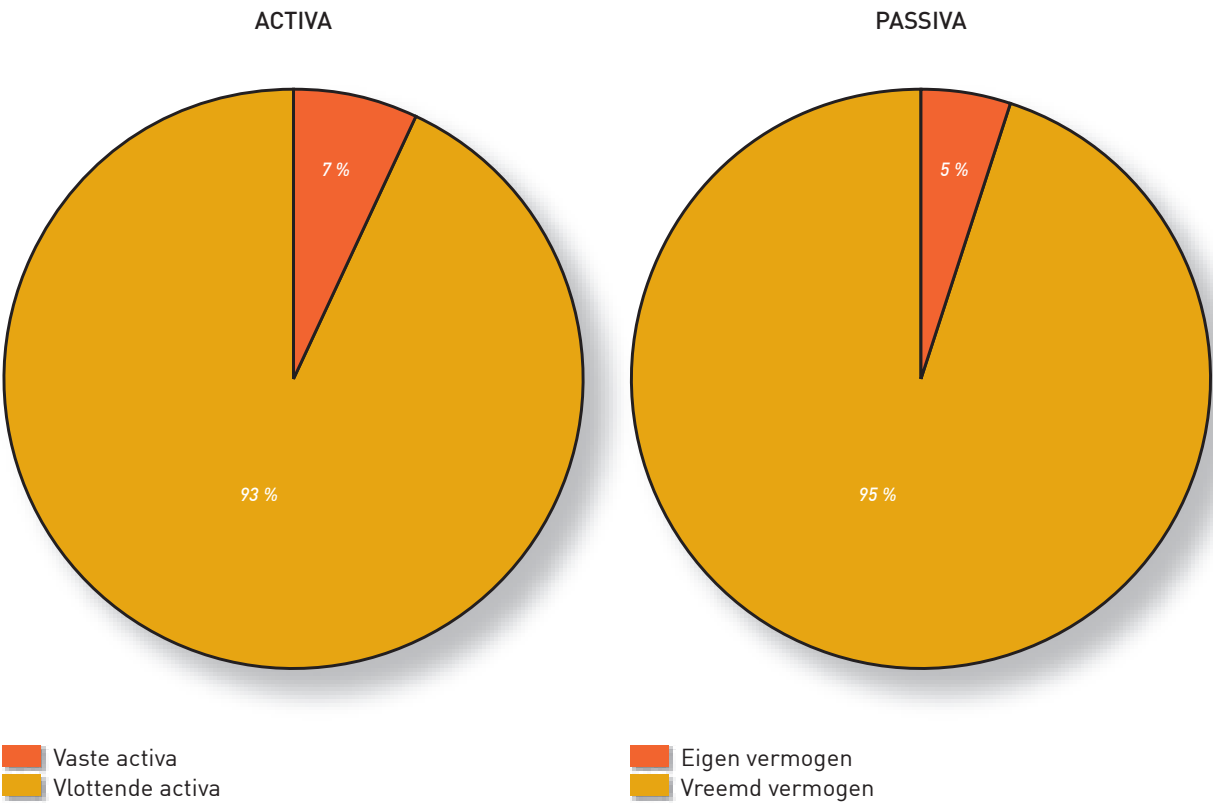
Het balanstotaal van Flanders Investment & Trade bedroeg op 31 december 2006 17.427.374 euro.

De actiefzijde werd gevormd door 1.293.194 euro aan vaste activa en 16.134.180 euro aan vlottende activa.

Aan de passiefzijde bedroeg het eigen vermogen 843.952 euro. Het vreemd vermogen was bij afsluiting van 2006 16.583.422 euro. Het netto overgedragen resultaat van 2006 bedroeg -209.887 euro.

Op 31 december 2006 bedroegen de aangelegde voorzieningen 1.039.428 euro.

		2005	2006
Activa	Vaste activa	1.484.800	1.293.194
	Vlottende activa	3.973.095	16.134.180
Passiva	Eigen vermogen	598.213	843.952
	Vreemd vermogen	4.859.682	16.583.422
Overgedragen nettoresultaat		-455.626	-209.887





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

Het buitenlands netwerk van Flanders Investment & Trade



Flanders Investment & Trade
Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen