



Vlaanderen
is internationaal
ondernemen



ONDERNEMINGSPLAN 2025

FLANDERS
INVESTMENT
& TRADE

flandersinvestmentandtrade.be

Ondernemingsplan 2025

(met meerjarig perspectief 2025-2029)

Tussen de Vlaamse Regering en Flanders Investment & Trade

Inhoudsopgave

VOORWOORD	4
ALGEMENE BEPALINGEN	5
SOD 1 EEN DOORGEDREVEN INTERNATIONALISERING VAN DE VLAAMSE ECONOMIE	10
OOD 1.1 ONE FIT: PROACTIVITEIT EN FOCUS ALS NIEUWE FUNDAMENTEN	10
OOD 1.2 VLAANDEREN TREKT BUITENLANDSE INVESTERINGEN AAN	11
OOD 1.3 VLAANDEREN ONDERSTEUNT HAAR BEDRIJVEN IN HUN INTERNATIONALE GROEI	12
OOD 1.4 VLAANDEREN BOUWT MET STARTUP.FLANDERS AAN EEN STERK VLAAMS STARTUP EN SCALE UP ECOSYSTEEM	14
OOD 1.5 BIJDAGEN TOT DE SENSIBILISERING VAN VLAAMSE BEDRIJVEN VOOR MAATSCHAPPELIJK VERANTWOORD ONDERNEMEN VIA SENSIBILISERENDE EN INFORMATIEVE ACTIES	15
SOD 2 MARKETING & EVENTS OM VLAAMSE ECOSYSTEMEN TE VERSTERKEN	17
OOD 2.1 HET MERK FIT EN DE REPUTATIE VAN VLAANDEREN OPTIMALISEREN OM DE INTERNATIONALE EXPANSIE VAN ONZE KLANTEN TE VERSNELLEN	17
OOD 2.2 MET GERICHTE EVENTS DE KLANTEN VERGEZELLEN BIJ HUN INTERNATIONALE EXPANSIE	18
OOD 2.3 HET BELANG VAN INTERNATIONALISERING VOOR DE VLAAMSE ECONOMIE IN DE KIJKER ZETTEN	19
SOD 3 INTERNATIONALISERING VAN DE VLAAMSE ECONOMIE ONDERSTEUNEN MET FINANCIËLE HEFBOMEN	21
OOD 3.1 MAXIMALE IMPACT VAN SUBSIDIES EN STEUNMAATREGELEN	21
SOD 4 PARTNERWERKING. IMPACT CREËREN WE SAMEN	24
OOD 4.1 CENTRALE ACTOR VOOR DE INTERNATIONALISERING VAN DE VLAAMSE ECONOMIE ZIJN	24
OOD 4.2 SAMENWERKEN MET VLAAMSE, FEDERALE EN REGIONALE OVERHEDEN IN HET BELANG VAN DE VLAAMSE ECONOMIE.	25
OOD 4.3 INSPELEN OP HET TOENEMENDE BELANG VAN HET EUROPESE POLITIEKE NIVEAU	26
SOD 5 FIT ONTWIKKELT ZICH VERDER TOT EEN FUTURE-PROOF ORGANISATIE	28
OOD 5.1 WERKEN AAN DIGITALE INNOVATIE	28
OOD 5.2 WERK MAKEN VAN EEN PERFORMANT HUMAN RESOURCES BELEID	30
OOD 5.3 ORGANISATIEBEHEERSING EN RISICOMANAGEMENT OPVOLGEN	31
OOD 5.4 ENERGIEBESPARING	32
FINANCIËLE MIDDELEN	33
PERSONEELPLAN	34

EVALUATIE ONDERNEMINGSPLAN 2024	36
INLEIDING	36
SOD 1 DIENSTVERLENING OP MAAT AANBIEDEN OM VLAAMSE BEDRIJVEN EN DE VLAAMSE ECONOMIE VERDER DUURZAAM TE INTERNATIONALISEREN	37
SOD 2 DIENSTVERLENING OP MAAT AANBIEDEN OM MEER BUITENLANDSE BEDRIJVEN TE OVERTUIGEN OM VOOR HET EERST IN VLAANDEREN TE INVESTEREN, TE BLIJVEN INVESTEREN OF VERDER UIT TE BREIDEN	44
SOD 3 VLAANDEREN WERELDWIJD PROMINENTER OP DE KAART ZETTEN ALS STERKE EN INNOVATIEVE KENNISECONOMIE	46
SOD 4 MÉÉR BEREIKEN MET PARTNERS EN NETWERKLEIDER ZIJN VOOR DE INTERNATIONALISERING VAN DE VLAAMSE ECONOMIE	49
SOD 5 VERDER ONTWIKKELEN NAAR EEN “FUTURE PROOF” ORGANISATIE	51

Voorwoord

In een wereld waar geopolitieke spanningen en protectionisme toenemen en strategische autonomie steeds belangrijker wordt, blijft internationaal ondernemen essentieel voor de economische groei en concurrentiekracht van Vlaanderen. Vlaamse bedrijven moeten zich aanpassen door afzetmarkten te diversifiëren, nieuwe klanten te vinden en te innoveren. Flanders Investment & Trade vergezelt hen in deze transitie en speelt een sleutelrol in het versterken van Vlaanderen als internationale economische speler.

De geopolitieke en economische context in 2025 vraagt om een proactieve strategie. De daling van de exportcijfers in 2023-2024 benadrukt het belang van marktdiversificatie en strategische begeleiding. FIT begeleidt Vlaamse bedrijven om nieuwe markten aan te boren en hun exportbeleid te versterken. Tegelijk blijft Vlaanderen aantrekkelijk voor buitenlandse investeerders, met 277 nieuwe projecten ter waarde van €5,04 miljard in 2024.

Europa moet zijn inspanningen intensiveren om nieuwe afzetmarkten en aanvoerlijnen te openen en strategische afhankelijkheden te verminderen. Via detachering van een personeelslid naar de Permanente Vertegenwoordiging bij de EU houdt FIT de vinger aan de pols om het Europese beleid te kunnen toetsen aan de noden van de bedrijfswereld. FIT versterkt ook de samenwerking binnen Trade Promotion Europe en zet daarnaast in op nauwe samenwerking met Vlaamse bedrijven, clusters en kennisinstellingen.

Het Vlaamse start-up-ecosysteem toont aan dat innovatie en ondernemerschap veerkrachtig zijn in een uitdagende context. Nooit haalden start-ups meer geld op als in 2024. Met een totale waarde van €54 miljard en een groei die 2,7 keer sneller is dan het Europese gemiddelde, blijft Vlaanderen een broedplaats voor innovatieve bedrijven. Startup.Flanders is en blijft een betrouwbare partner voor innovatieve en ambitieuze groeibedrijven.

Dit ondernemingsplan zet de strategische prioriteiten en kernacties voor 2025 uiteen en toont de ambities voor de volgende jaren. FIT zet in op meer focus, meer proactiviteit, meer integratie en meer data. De herdefiniëring van de nieuwe KPI's in 2024 was een cruciale stap in de volledige uitrol en implementatie van deze geïntegreerde visie die aan de basis van OneFIT ligt. In 2025 zullen we duidelijker toewerken naar concrete resultaten via een heldere customer journey en daarbij de nadruk leggen op onze meer proactieve dienstverlening. We formuleren concrete doelstellingen en 17 ambitieuze KPI's om onze impact scherp te monitoren. We vertrekken hierbij vanuit een "minder is meer"-aanpak, waarbij we waar mogelijk vereenvoudigen, zowel wat de KPI's als de gebruikte terminologie betreft. Samen met onze stakeholders bouwen we aan een internationaal sterk en toekomstbestendig Vlaanderen. Met dit ondernemingsplan bevestigen we onze ambitie, langetermijnvisie en wendbaarheid. We kijken ernaar uit om samen met u deze doelstellingen te realiseren. Enkel samen met partners zullen we impactvol zijn en blijven.

Piet Demunter
Waarnemend Gedelegeerd Bestuurder

Brussel, 3 maart 2025

2025



Flanders Investment & Trade (FIT) is hét aanspreekpunt voor internationaal ondernemen in Vlaanderen.

Onze kerntaken

- Bedrijven in Vlaanderen helpen exporteren en internationaliseren
- Buitenlandse bedrijven begeleiden bij hun investeringsprojecten in Vlaanderen
- Buitenlandse kopers in contact brengen met Vlaamse producten en diensten
- Vlaanderen wereldwijd op de kaart zetten als innovatieve kennisregio

Onze troeven

- Wereldwijd netwerk
- Gratis advies en begeleiding op maat
- Landenexperten en sectorspecialisten



**320 personeelsleden
in totaal:
139 in binnenland
181 in buitenland**



**Werkingsbudget 2025
53,99 miljoen euro**



**Subsidiebudget 2025
11,37 miljoen euro**

FLANDERS INVESTMENT & TRADE

Missie

Het agentschap heeft als missie om door zijn binnen- en buitenlands netwerk bij te dragen tot:

- Het duurzaam bevorderen van de export en internationalisering van ondernemingen in Vlaanderen door het aanbieden van kwalitatief hoogstaande en specifieke diensten
- Het duurzaam stimuleren van de economische groei van Vlaanderen door een substantiële rol te spelen in het aantrekken van nieuwe buitenlandse investeringen en het verankeren van bestaande buitenlandse bedrijven in Vlaanderen. (art. 4 van het oprichtingsdecreet).

Kernopdracht

FIT is het wereldwijde netwerk dat bedrijven bij hun internationale expansie versnelt. We vergezellen hen met kennis, financiële steun, events en contacten bij elke mijlpaal. Onze opdracht is om de internationale groei van de Vlaamse economie te stimuleren.

De kernopdrachten waarmee Flanders Investment & Trade belast is, zijn opgenomen in het [oprichtingsdecreet](#) voor het extern verzelfstandigd agentschap van 7 mei 2004 (B.S. 04.06.2004).

Beleidskader

Tussen

de Vlaamse Regering, vertegenwoordigd door de minister-president van de Vlaamse Regering, Vlaams minister van Economie, Innovatie en Industrie, Buitenlandse Zaken, Digitalisering en Facilitair Management, Matthias Diependaele en

het publiekrechtelijk vormgegeven extern verzelfstandigd agentschap Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen (ook Flanders Investment & Trade, verder vermeld als FIT), met zetel in de Simon Bolivarlaan 17, 1000 Brussel, vertegenwoordigd door de voorzitter van de raad van bestuur, Sonja Willems, en de waarnemend gedelegeerd bestuurder, Piet Demunter, wordt een Ondernemingsplan met meerjarencomponent vastgesteld, verder vermeld als OP.

Het beleid van de regering dat betrekking heeft op de activiteiten van FIT, staat onder meer beschreven in:

- Het Vlaams regeerakkoord 2024-2029. Samen werken aan een warm en welvend Vlaanderen.
- Beleidsnota 2024-2029. Ondersteuning Vlaamse Regering, rampenschade, buitenlands beleid, ontwikkelingssamenwerking en internationaal ondernemen
- Beleids- en begrotingstoelichting Ondersteuning Vlaamse Regering, Rampenschade, Buitenlands Beleid, Ontwikkelingssamenwerking en Internationaal Ondernemen. Begroting 2025

Organogram



Raad van Bestuur

Flanders Investment & Trade is een publiekrechtelijk vormgegeven extern verzelfstandigd agentschap met een raad van bestuur waarin vertegenwoordigers van de overheid én het bedrijfsleven samen de uitvoering van de opdrachten van FIT monitoren en mee vorm geven. Deze rechtsvorm biedt het agentschap de nodige flexibiliteit om snel de signalen van de bedrijfswereld te capteren en adequaat te kunnen inspelen op de wereldwijd snel evoluerende omstandigheden.

De Raad van Bestuur is o.m. bevoegd voor:

- het vaststellen van het meerjarig operationeel plan
- het vaststellen van het jaarrapport over de uitvoering van het ondernemingsplan
- de jaarlijkse planning en de strategie op middellange en lange termijn
- de begroting en de financiële rapportering
- de organisatiestructuur

De raad van bestuur vergadert ten minste eenmaal om de drie maanden. Meer info over de opdracht en werking van de Raad van Bestuur kan u nalezen in het [Intern Reglement van FIT](#).

Samenstelling Raad van Bestuur

Bestuurders aangesteld door de Vlaamse Regering

- Sonja Willems, Voorzitter Raad van Bestuur
- Piet Demunter, Waarnemend Gedelegeerd Bestuurder FIT
- Joachim Coens, Burgemeester Damme
- Annelore Van Hecke, Belfius

Bestuurders aangesteld op voordracht van de representatieve organisaties van werkgevers, middenstand en werknemers uit de Sociaal-Economische Raad - Vlaanderen

- Myriam Schepers
- Thomas Pirard, Unizo
- Luc Luwel, VOKA – Kamer van Koophandel Antwerpen-Waasland
- Matthijs Driesen, ACV

Onafhankelijke bestuurders

- Boris Bogaert, Xpenditure/Rydoo
- Erik Moniquet, Moniquet & Company
- Michaël Dooms, Vrije Universiteit Brussel
- tbc

Regeringscommissaris

- Tbc



Een doorgedreven
internationalisering
van de Vlaamse economie

SOD 1 Een doorgedreven internationalisering van de Vlaamse economie

In 2023-2024 heeft FIT haar strategie om de Vlaamse economie te internationaliseren versterkt waarbij de activiteiten in binnen- en buitenland beter op elkaar afgestemd werden. FIT werkt sector- en regiogedreven, ondersteunt bedrijven proactief in hun internationale groei met diensten op maat en trekt buitenlandse investeringen aan die het lokale ecosysteem versterken. Door een datagestuurde aanpak onderbouwt FIT de te maken keuzes. Met het expertisepplatform Startup.Flanders versnelt FIT de internationale groei van start-ups. Daarnaast bevordert FIT maatschappelijk verantwoord ondernemen.

OOD 1.1 One FIT: proactiviteit en focus als nieuwe fundamente

In 2023-2024 onderging FIT een ingrijpende transformatie waardoor het slagvaardiger kan inspelen op een veranderende economie. De transformatie van OneFIT heeft de processen rond trade en invest binnen FIT nauwer op elkaar afgestemd. We versterken specialisatie, maar stimuleren tegelijk samenwerking tussen collega's over de verschillende processen heen om tot nieuwe kruisbestuivingen te komen. Het aantrekken van buitenlandse investeringen en het faciliteren van Vlaamse export blijven wel dé belangrijkste ambities van FIT. Deze twee doelstellingen staan dan ook nog steeds centraal in de nieuw gedefinieerde KPI's.

Tegelijkertijd versterkte FIT de afstemming tussen binnen- en buitenland door een nieuwe structuur met vijf geografische regio's en een spiegelstructuur binnen de business afdeling in Vlaanderen. Deze regio's zijn Noord- en West-Europa (NWE); Zuid- en Centraal- en Oost-Europa (SCEE); Amerika's; Afrika, Midden-Oosten en Centraal- en Zuid-Azië (AMEA) en Zuidoost- en Oost-Azië en Oceanië (APAC). Binnen- en buitenland werken voortaan in tandem, zodat opportuniteiten sneller gedetecteerd worden en doorheen de hele waardeketen opgevolgd.

De nieuwe buitenlandstrategie steunt op drie pijlers:

- de versterking van het netwerk
- een duidelijke dienstverlening en
- een focus op specifieke sectoren per regio.

FIT verminderde het aantal kantoren maar versterkte tegelijkertijd het team met gespecialiseerde profielen. Deze aanpak maakt het mogelijk om middelen gericht in te zetten en klantverwachtingen beter te beheren.

De regio- en sectorstrategieën vormen de leidraad voor een proactieve strategie van FIT bij het aantrekken van buitenlandse investeringen en het ondersteunen van Vlaamse bedrijven in het buitenland. Door gerichte strategieën per regio en sector in te zetten, kan FIT inspelen op de unieke sterktes en economische kansen van elke markt.

Datagestuurde inzichten, gecentraliseerd binnen het nieuwe Strategy Office, ondersteunen deze strategische keuzes en zorgen voor een efficiëntere en meer proactieve dienstverlening.

Binnen de verschillende regio's en buitenlandkantoren focust FIT op 8 sectoren, met hoog groeipotentieel en strategisch belang voor Vlaanderen:

- Agri & Foodtech
- Chemistry
- Climate Tech
- Defense & Security
- Digital Tech
- Entertainment
- Gateways, Transport & Logistics
- Health Tech

FIT zal stapsgewijs en in functie van opportuniteiten de kennis over deze sectoren uitbouwen. Elk jaar richten we ons op een selectie van sectoren. In 2025 ligt de focus op een life sciences track (agri & foodtech, chemistry, climate tech & health tech).

Door deze sectoren te prioriteren en expertise op te bouwen, verhoogt FIT de impact van investerings- en exportondersteuning, stimuleert het innovatie en versterkt het de concurrentiepositie van Vlaamse bedrijven wereldwijd.

Belooftevolle innovatieve sectoren worden meegenomen in de gezamenlijke oefening van DKBuZa, VLAIO, WEWIS en FIT om strategische sectoren en technologieën te identificeren.

Daarnaast ontwikkelt FIT strategische plannen voor India en Afrika om proactieve groei te realiseren. Verder werkt FIT ook mee aan het ontwikkelen van een Oost-strategie en het updaten van de Noord-strategie.

OOD 1.2 Vlaanderen trekt buitenlandse investeringen aan

Vanuit het principe van OneFIT brengen we voor elk dossier en elke actie binnen de organisatie mensen met de juiste expertise rond de tafel. Daarnaast streven we naar een intensieve samenwerking met alle relevante actoren, zowel in de publieke als de private sector.

FIT is niet alleen het unieke aanspreekpunt in Vlaanderen voor buitenlandse investeerders, maar tegelijkertijd de gids die potentiële investeerders begeleidt in alle fases van hun investeringsdossier en daarbij nuttige contacten faciliteert. We hanteren daarbij een trechteraanpak.

Ook na vestiging in Vlaanderen laat FIT de buitenlandse investeerders niet los. We investeren in goede relaties met de lokale vestigingen en hun buitenlandse beslissingscentra. Bij eventuele uitbreidingsinvesteringen bieden we, samen met VLAIO, ondersteuning en begeleiding.

Trechteraanpak voor het aantrekken van investeringen

We hanteren een trechteraanpak bij onze inspanningen om buitenlandse investeringen aan te trekken. De invest-KPI's volgen de logische flow van een investeringsdossier: een target bedrijf zonder actieve interesse wordt proactief benaderd op basis van sector, aard of internationale ambities. Zodra het bedrijf Vlaanderen als investeringsoptie overweegt, wordt het een invest

lead, waarbij de samenwerking binnen FIT verschuift van buiten- naar binnenland.



KPI 1: Het aantal invest target bedrijven waarmee we de afgelopen 6 maanden een betekenisvolle interactie hebben gehad

Streefwaarde: 650 bedrijven op jaarbasis



KPI 2: Het aantal invest leads

Streefwaarde: 380 leads op jaarbasis

Continue aandacht voor uitbreidingsinvesteringen

FIT levert een significante bijdrage tot meer uitbreidingsinvesteringen via een slimme en gerichte opvolging van mogelijke investeringsprojecten van bestaande buitenlandse bedrijven in Vlaanderen



KPI 3: Betrokkenheid van FIT in gewonnen nieuwe investeringsdossiers in jaar X

Streefwaarde: betrokken zijn bij minstens 40% van de greenfield (nieuwe) investeringen in Vlaanderen



KPI 4: Betrokkenheid van FIT in gewonnen uitbreidingsinvesteringen in jaar X

Streefwaarde: betrokken zijn bij minstens 20% van alle uitbreidingsinvesteringen in Vlaanderen

Een belangrijke bijdrage leveren tot een investeringsvriendelijk ecosysteem in Vlaanderen voor buitenlandse investeerders

Door haar rol als centrale actor bij het aantrekken van buitenlandse investeringen en de vele contacten met Vlaamse bedrijven is FIT ook bij uitstek in staat om knelpunten en hindernissen te detecteren en de gepaste opvolging te verzorgen.



KPI 5: Per jaar wordt een knelpuntennota opgesteld

Streefwaarde: Jaarlijks opgesteld en voor het zomerreces ter beschikking gesteld aan het kabinet van de minister-president.

Havens als unieke hubs van industrie en investeringen

In samenspraak met de Vlaamse havens (Port of Antwerp-Bruges, North Sea Port en Haven Oostende) en betrokken agentschappen en departementen (MOW en DKBuZa) werken we een internationaal havenbeleid uit, waarbij we elkaars inspanningen om buitenlandse investeringen aan te trekken maximaal op elkaar afstemmen.

OOD 1.3 Vlaanderen ondersteunt haar bedrijven in hun internationale groei

Vanuit de ambitie om Vlaamse bedrijven te vergezellen en versnellen in hun internationalisering blijft de “klant” het centrale uitgangspunt van onze trade KPI's. Door interne segmenten en focussectoren toe te passen, krijgen we beter inzicht in de impact van onze strategie en of deze leidt tot nieuwe klanten in prioritaire domeinen. We verschuiven steeds meer van een reactieve naar een proactieve dienstverlening. Onze meerwaarde zit vooral in het feit dat we kunnen faciliteren en connecteren en ons daarbij met ons buitenlands netwerk onderscheiden van alle andere actoren.

De klant staat meer dan ooit centraal

We hebben de ambitie om “top of mind” te zijn bij Vlaamse bedrijven die willen internationaliseren. Daarom hebben we de algemene ambitie om ons klantenbestand uit te breiden en tegelijkertijd ook de retentie van onze bedrijven te bewaken. Dit laatste o.m. door te blijven inzetten op betekenisvolle contacten met de klanten. Tegelijkertijd willen we monitoren hoe de segmentering en sectorfocus zich ook in ons klantenbestand weerspiegelt. We willen elk jaar een positieve groei kunnen voorleggen, met een groeipercentage dat hoger ligt dan de gemiddelde groei van de afgelopen 3 jaar.



KPI 6 & 7: Het aantal Vlaamse bedrijven dat het afgelopen jaar gebruik heeft gemaakt van de FIT diensten

Streefwaarde: 4.000 actieve klanten waarvan 1.000 nieuwe klanten



KPI 8: De evolutie van het aantal Vlaamse bedrijven die gebruik maken van de FIT-diensten

Streefwaarde: Jaarlijks een positieve groei realiseren, met een groeipercentage dat hoger ligt dan de gemiddelde groei van de voorbije 3 jaren



KPI 9: Betekenisvolle contacten met Vlaamse bedrijven

Streefwaarde: 2.220 per jaar

Relationship Building Management

We streven in het algemeen naar een meer proactieve houding over de verschillende bedrijfsprocessen heen. We willen meer tijd besteden aan proactief werk waarmee we onze aanwezigheid in het buitenland maximaal kunnen valoriseren, waarbij de meerwaarde van een buitenlands netwerk bij uitstek ligt in het opbouwen en onderhouden van relevante lokale contacten.

FIT faciliteert zakelijke contacten

De meerwaarde van FIT bestaat erin b2b afspraken te kunnen faciliteren tussen Vlaamse bedrijven en buitenlandse partners en/of eindklanten. In sommige landen en businessculturen is het nuttig en nodig dat FIT het hele proces in handen neemt, in andere landen of businessculturen is dat (veel) minder of niet het geval.



KPI 10: Het aantal b2b afspraken dat FIT heeft gefaciliteerd voor Vlaamse bedrijven

Streefwaarde: 1882 per jaar

Klantentevredenheid

FIT bevraagt systematisch de klanten die beroep gedaan hebben op onze dienstverlening. Omdat meten weten is bij het beoordelen van onze effectiviteit en we op basis van de resultaten onze dienstverlening verder kunnen verbeteren om zo nog beter tegemoet te komen aan de wensen en noden van de klanten. We willen nu werken met de net promoter score (NPS), een methode die ons in staat moet stellen om een helderder inzicht te krijgen in de algemene klantentevredenheid over onze dienstverlening. De NPS maakt het o.m. mogelijk om de klantloyaliteit accurater in kaart te brengen.

We implementeren de nieuwe werkwijze vanaf 2025.



KPI 11 klantentevredenheid

Streefwaarde: NPS van +30

OOD 1.4 Vlaanderen bouwt met Startup.Flanders aan een sterk Vlaams startup en scale up ecosysteem

Start-ups en scale-ups vormen een cruciale schakel in een innovatieve economie. Het is dan ook belangrijk dat we deze jonge bedrijven verankeren door hen volop groeikansen te bieden. Dit kan enerzijds door deze bedrijven sterk te ondersteunen bij hun internationale groei, anderzijds door het Vlaamse start-up-ecosysteem internationaal te promoten en te versterken met buitenlandse start-ups, VC's, acceleratoren, incubatoren en start-up-organisaties.

In het buitenland is deze doelgerichte aanpak al een aantal jaren wijdverspreid en werden tal van start-up-expertiseplatformen en initiatieven ontplooid die zeer succesvol zijn. Denk hierbij maar aan *La French Tech* in Frankrijk, *Techleap* in Nederland, *Startup Portugal* in Portugal, *Startup Estonia* in Estland, enz. In navolging van deze voorbeelden hebben we met Startup.Flanders een expertiseplatform opgericht dat zich specifiek focust op de internationale begeleiding van Vlaamse start-ups en Vlaanderen vertegenwoordigt en promoot als sterke innovatie start-up-hub.

Samenwerking

In het huidige Vlaamse regeerakkoord wordt er aandacht besteed aan de verdere begeleiding van Vlaamse start-ups en scale-ups. In de beleids- en begrotingstoelichting wordt verwezen naar het openstellen van het Startup.Flanders initiatief en het opzetten van samenwerking met andere overheidsactoren zoals VLAIO en PMV.

Hierop voortbouwend is het de ambitie van FIT deze samenwerking met andere Vlaamse overheidsactoren verder te concretiseren in de periode 2025 – 2029. In 2025 zal voornamelijk de nadruk gelegd worden op de opstart hiervan door de gesprekken aan te gaan en initiatieven op te starten op zowel strategisch als operationeel niveau.

Mentorschapsprogramma

Het is de ambitie van FIT om samen met Startup.Flanders een mentorschapsprogramma te ontwikkelen dat erop gericht is om schaaiklare start-ups maximaal te ondersteunen in het

buitenland. De versterking van het uitgebreide buitenlandse FIT-netwerk met de technologieattachés die zich sterk focussen op technologie en innovatie, vormt hierbij een belangrijke meerwaarde.

Via het programma krijgt een geselecteerde groep van internationaal schaalbare Vlaamse start-ups een *dedicated mentor* toegewezen uit het buitenlands netwerk van FIT in de focuslanden die van prioritair belang zijn voor de start-up. Door de kennis en het netwerk van FIT gedurende een aantal maanden gericht en intensief in te zetten, willen we bijdragen aan het verhogen van hun slaagkansen op een internationale doorbraak en faciliteren we een versnelde internationale groei.

In 2024 werden een aantal Vlaamse start-ups in een testfase intensief begeleid door enkele buitenlandse mentoren bij FIT. In 2025 worden deze resultaten en ervaringen verwerkt en omgezet in een volwaardig programma. Concreet ligt de aandacht hierbij vooral op de praktische en juridische voorbereidingen en het afstemmen van het programma op het instrumentarium van (voornamelijk) FIT en VLAIO.

OOD 1.5 Bijdragen tot de sensibilisering van Vlaamse bedrijven voor maatschappelijk verantwoord ondernemen via sensibiliserende en informatieve acties

Maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) blijft een aandachtspunt in al onze contacten met bedrijven, bijzonder wanneer het gaat om exportbestemmingen waar mogelijke risico's op dat vlak bestaan. FIT geeft in nauw overleg met partners verder vorm aan een geïntegreerd aanpak.

FIT stelt elk jaar een MVO-actieplan op dat Vlaamse ondernemers ondersteunt met gerichte sensibilisering, informatieverstrekking en concrete voorbeelden. Zo worden bedrijven niet alleen geïnspireerd, maar ook geïnformeerd over de toepasselijke wet- en regelgeving ter zake. Samen met onze partners streven we naar een geïntegreerde en toekomstgerichte aanpak, waarbij bedrijven worden gestimuleerd om risico's in hun waardeketen te beperken en tegelijkertijd hun impact te maximaliseren.

Binnen FIT groeit bovendien een cultuur waarin duurzaamheid – op het vlak van milieu, governance en sociale aspecten – een steeds prominentere rol speelt bij strategische keuzes, toekomstige beslissingen en in onze contacten met klanten. Dit alles zonder de bedrijfseconomische realiteit uit het oog te verliezen. Integendeel, we beschouwen MVO als een drijvende kracht achter veerkracht, innovatie en duurzame groei op lange termijn.



KPI 12: Jaarlijks een actieplan maatschappelijk verantwoord internationaal ondernemen uitvoeren

Streefwaarde: Het jaarlijkse actieplan is uitgevoerd



Marketing & Events

om Vlaamse ecosystemen
te versterken

SOD 2 Marketing & Events om Vlaamse ecosystemen te versterken

Vlaanderen onderscheidt zich als investeringslocatie, leverancier, en innovatiepartner. We willen onze talrijke troeven nog sterker in de markt zetten, zodat buitenlandse investeerders en partners Vlaanderen zien als een dynamische, open economie vol talent en innovatie, met een toegankelijke en betrouwbare overheid.

Een sterke overkoepelende branding is cruciaal om Vlaanderen, Vlaamse producten, diensten en kennis internationaal te positioneren. Een positieve reputatie, gekoppeld aan onze innovatieve sectoren, versterkt Vlaanderens concurrentiepositie en stimuleert méér contracten, méér investeringen, méér samenwerkingen met Vlaamse bedrijven, clusters en kennisinstellingen.

De afdeling Marketing & Events (OME) van FIT heeft als doel:

- marketing, events en de algemene *sales funnel* op elkaar afstemmen en de impact meten;
- acties & events inzetten om de aandacht van investeerders en zakenpartners op Vlaanderen (en FIT) te richten en Vlaamse bedrijven te ondersteunen bij hun internationale ambities;
- expertise over internationaal ondernemen en buitenlandse markten aanbieden, nuttige informatie voor buitenlandse investeerders verzorgen.

OOD 2.1 Het merk FIT en de reputatie van Vlaanderen optimaliseren om de internationale expansie van onze klanten te versnellen

Marketing is cruciaal in de salesgedreven organisatie die FIT is. We versnellen de internationale expansie van bedrijven en begeleiden hen bij elke stap van hun traject. Ons doel is inspireren, stimuleren, en ons positioneren als een unieke overheidsactor en essentiële partner voor internationale groei, ter ondersteuning van de Vlaamse economie.

Hoewel expertise en betrouwbaarheid onze kern vormen en veel bedrijven de weg naar FIT gevonden hebben, willen we onze naamsbekendheid en bewustzijn over onze diensten verder vergroten.

FIT zet in op gerichte branding en marketing om Vlaanderen internationaal als innovatieve kennisregio en topinvesteringsbestemming te positioneren. We versterken Vlaamse ecosystemen met investeringsprojecten en treden hierbij op als one-stop-shop voor buitenlandse bedrijven. Sterke contentcreatie helpt Vlaamse innovatie wereldwijd op de kaart te zetten.

Samenwerking met andere entiteiten binnen de VO bij de internationale positionering van Vlaanderen is essentieel

Met onze expertise in internationale communicatie, marketing en branding versterken we samen met andere internationaal actieve VO-actoren de positionering van Vlaanderen. Onze focus ligt op het intensiveren van economische relaties wereldwijd.

We zorgen met de vertegenwoordiging van Vlaanderen in het buitenland, in regel gegroepeerd in “Vlaamse Huizen”, voor een duidelijk en herkenbaar uithangbord van onze regio. De vertegenwoordigers van Vlaanderen in het buitenland respecteren de finaliteit van elkaars opdrachten en schrijven zich ten volle in in een Team Flanders-aanpak, zo ook FIT.

Evaluatie en analyse om impact van marketinginspanningen te optimaliseren

Ook voor onze marketinginspanningen geldt dat we streven naar een maximale impact en resultaat. We willen deze beter meten en analyseren door een koppeling met andere business intelligence tools. Op die manier kan FIT zijn marketing nog efficiënter plannen en permanent optimaliseren.

Strategisch project 2025-2026: verdere ontwikkeling van de FIT brand

FIT ontwikkelt en verfijnt de message house van FIT, werkt aan een contentplan en doet aan reputatieonderzoek. Succesverhalen, nuttige content en testimonials staan centraal. We werken een propositieportfolio uit.

OOD 2.2 Met gerichte events de klanten vergezellen bij hun internationale expansie

FIT organiseert jaarlijks een brede waaier aan gerichte acties en events. Bij de opmaak van ons actieprogramma vertrekken we vanuit een ecosysteem- en regiobenadering om wereldwijd in te spelen op die opportuniteiten die het Vlaamse economische weefsel duurzaam versterken. De focus van onze events kan zowel sectoraal als geografisch zijn en gericht op het maturiteitsniveau van deelnemende bedrijven (bv start-ups). De events kunnen gericht zijn op investeerders en/of Vlaamse bedrijven.

Waar nuttig of nodig betrekken we onze (structurele) partners waardoor we niet alleen extra expertise en kennis aan boord halen, maar ook ons bereik naar hun netwerken kunnen uitbreiden.

We zetten – in samenwerkingen met andere Vlaamse diensten in binnen- en buitenland – ook volop in op bredere Vlaamse initiatieven. Denken we hier bijvoorbeeld aan door de minister-president of vakministers geleide (industrie)missies.

Topevents met synergie tussen handel en investeringen

Meer dan ooit fungeren onze handelsmissies, beursdeelnames en andere evenementen als ontmoetingsplatformen waar handel en investeringspromotie in elkaar haken. Zo promoten, stimuleren en versterken we niet alleen de export van Vlaamse producten en diensten maar ook Vlaanderen als aantrekkelijke investeringshub voor buitenlandse bedrijven.

Vlaamse deelname aan wereldevents en officiële missies

Wereldevementen bieden unieke kansen om Vlaanderen internationaal in de kijker te zetten. Events zoals Wereldexpo's, het World Economic Forum, toonaangevende beurzen of conferenties

vergroten onze zichtbaarheid en positioneren Vlaanderen als een aantrekkelijke investeringslocatie en betrouwbare leverancier van innovatieve oplossingen.

Officiële economische missies openen deuren op een hoog niveau bij overheden en bedrijven in het ontvangende land. FIT begeleidt daarom zowel eigen Vlaamse als Belgisch economische missies en staatsbezoeken van het Agentschap voor Buitenlandse Handel.

OOD 2.3 Het belang van internationalisering voor de Vlaamse economie in de kijker zetten

We willen het belang van internationalisering voor de economie benadrukken door 'Internationaal Vlaanderen' bij onze klanten in Vlaanderen te promoten.

Strategisch project 2025-2029: Organisatie van de Flanders International Business Awards

De Vlaamse bedrijven die we vergezellen en versnellen bij hun internationale expansie, zijn de meest effectieve ambassadeurs die we ons kunnen wensen. Hun successen dragen bij tot het stimuleren van export en het aantrekken van investeringen. We zetten die rijkdom in de kijker met de Flanders International Business Awards, waar 3 prijzen worden uitgereikt: Exporter of the Year, Startup of the Year, Foreign Investor of the Year.

Strategisch project 2026-2028: Organisatie van de Flanders International Business Summit

FIT moet 'top of mind' zijn bij de Vlaamse bedrijven en potentiële investeerders. In 2026 en 2028 organiseert FIT, na de succesvolle lancering in 2024, opnieuw de Flanders International Business Summit. Samen met partners ondersteunen we Vlaamse bedrijven in hun export- en investeringsplannen door hen dicht bij huis te adviseren over internationaal ondernemen. Het is bovendien een gelegenheid om de unieke troeven van het binnenlands- en buitenlands netwerk uit te spelen en te vermarkten.

In de tussenliggende jaren vinden de FIT Contactdagen plaats, waarbij onze Vlaamse Economische Vertegenwoordigers en lokale posthoofden gedurende 1 week op 3 verschillende locaties in Vlaanderen bedrijven begeleiden bij hun exportambities en -plannen.



Internationalisering
van de Vlaamse economie
ondersteunen met
financiële hefboomen

SOD 3 Internationalisering van de Vlaamse economie ondersteunen met financiële hefboomen

FIT blijft inzetten op subsidies en steunmaatregelen om Vlaamse bedrijven te ondersteunen bij hun internationale groei. Financiële stimuli helpen drempels te verlagen en zijn essentieel voor zowel gevestigde exporteurs als startende ondernemers. In 2025 wordt het subsidie-instrumentarium grondig geanalyseerd en geoptimaliseerd om maximale impact te garanderen. Daarnaast zet FIT het succesvolle Starterspakket Internationalisering verder, met een specifieke focus op jonge en innovatieve exporteurs.

OOD 3.1 Maximale impact van subsidies en steunmaatregelen

Het budget voor financiële stimuli om nieuwe exportmarkten te verkennen, blijft onverminderd beschikbaar. Deze subsidies verlagen de drempel voor internationaal ondernemen en stimuleren Vlaamse bedrijven om nieuwe markten te betreden.

Uit FIT-tevredenheidsenquêtes blijkt dat de steun essentieel is voor zowel gevestigde als startende exporteurs, en nog belangrijker in economisch uitdagende tijden. Het instrument biedt een toegankelijk generiek luik met 4 steuntypes, evenals een 'internationaal maatwerk'-luik dat flexibel en vraaggericht inspeelt op projecten van bedrijven en andere doelgroepen in groeilanden en opkomende economieën.

Hoewel het basissubsidiebesluit uit 2016 dateert, en al werd aangepast, volgt in 2025 een grondige evaluatie van de steuninstrumenten van FIT om deze verder te optimaliseren en aan te passen aan de huidige behoeften.

FIT lanceerde in september 2020 het succesvolle Starterspakket Internationalisering voor beginnende exporteurs, een effectieve combinatie van financiële steun en begeleiding door een deputy director trade van FIT, waarmee we de basis leggen voor verdere groei.

In 2025 zetten we de ingezette koers naar kwaliteitsverbetering voort, met extra focus op de customer journey van deze doelgroep, zowel binnen FIT als in samenwerking met andere Vlaamse internationaliseringspartners.

Strategisch project 2025: Uitvoeren van een diepgaande analyse van het subsidie-instrumentarium om dit in lijn te brengen met de nieuwe uitgangspunten van de organisatie

Om ervoor te zorgen dat subsidies en steunmaatregelen een maximale impact hebben, wordt het subsidie-instrumentarium geanalyseerd en hervormd. Deze hervormingen zijn gericht op het optimaliseren van onze financiële ondersteuning, zodat middelen nog efficiënter en doelgerichter worden ingezet als impulsfinanciering i.p.v. reguliere ondersteuning.

Strategisch project 2025-X: Het optimaliseren en verdiepen van de Starterspakketten Internationalisering waarmee jonge, innovatieve en startende exporteurs ondersteund worden

Het instrument van het starterspakket internationalisering is inmiddels ruim gekend. In 2025 wordt ingezet op de verdere optimaliseren en verdiepen van het instrument. Ons doel is om beloftevolle bedrijven niet alleen financieel te ondersteunen maar ook strategisch te begeleiden én op te volgen richting duurzame groei en internationalisering. Zo creëren we echte meerwaarde voor deze jonge innovatieve exporteurs en bouwt FIT mee aan de poule van toekomstige 'exporteurs van het jaar'.



Meer bereiken met
partners

SOD 4 Partnerwerking. Impact creëren we samen

FIT gelooft in belanghebbendenmanagement om Vlaanderen internationaal te versterken. Digitalisering, de groene transitie en geopolitieke verschuivingen maken samenwerking cruciaal. Door publiek-private krachten te bundelen maximaliseren we onze impact en versterken we het economische weefsel van Vlaanderen.

FIT werkt samen met een breed netwerk van partners, waaronder sector- en ondernemersorganisaties, speerpuntclusters, strategische onderzoekscentra (SOCs), academische instellingen, kennisorganisaties en kamers van koophandel. Daarnaast zetten we sterk in op samenwerkingen binnen de overheid, op alle bestuursniveaus:

- **Lokaal en stedelijk:** samenwerking met steden en gemeenten om bedrijven te ondersteunen bij hun internationale ambities en buitenlandse investeringen aan te trekken.
- **Vlaams:** nauwe afstemming met VLAIO, WEWIS, DKBuZa, VLAM, PMV, VDAB, Digitaal Vlaanderen en andere instanties voor een gecoördineerd internationaliseringsbeleid.
- **De interfederale samenwerking:** een pragmatische en constructieve samenwerking tussen de 3 exportagentschappen, met diplomatieke en economische vertegenwoordigers en federale instanties, zoals het Agentschap voor Buitenlandse Handel.
- **Europees & Internationaal:** deelname aan Europese netwerken en samenwerking met internationale handels- en investeringsorganisaties om Vlaamse bedrijven maximaal toegang te geven tot wereldwijde markten en investeringskansen te creëren.

Samenwerken betekent heldere afspraken maken, expertise en data delen, capaciteit slim inzetten en middelen efficiënt benutten. FIT bouwt duurzame partnerschappen op basis van complementariteit en gedeelde verantwoordelijkheid. Als netwerklieder binnen het Vlaamse ecosysteem voor internationalisering zorgen we ervoor dat onze gezamenlijke inspanningen maximaal renderen, zowel voor bedrijven als voor de bredere Vlaamse economie.

OOD 4.1 Centrale actor voor de internationalisering van de Vlaamse economie zijn

FIT heeft de duidelijke doelstelling om de centrale actor voor de internationalisering van de Vlaamse economie te zijn. Dit betekent dat we niet alleen een netwerklieder zijn binnen Vlaanderen, maar ook een coördinator en facilitator die bedrijven, kennisinstellingen, sectororganisaties en overheden met elkaar verbindt. Onze rol reikt verder dan louter dienstverlening: we zetten strategische samenwerkingen op, stimuleren beleidsafstemming en zorgen ervoor dat Vlaamse bedrijven optimaal kunnen inspelen op internationale kansen.

Strategisch Project 2025-2026: Structurele partnerschappen uitvoeren

In 2022 werden de lopende structurele partnerschappen met sectorfederaties, speerpuntclusters, ondernemersorganisaties en gemengde kamers van koophandel opgestart. In 2025 zullen de structurele partnerschappen verder uitgevoerd worden.

Strategisch project 2025: Evalueren van huidige structurele partnerschappen en vormgeven aan samenwerkingen met partners na het beëindigen van de lopende overeenkomsten

De huidige werkwijze waarbij FIT een relatief beperkt aantal partners structureel financieel ondersteunt, zal in 2026 10 jaar in voege zijn. Hoewel de huidige partnerschappen een goede voedingsbodem gebleken zijn voor meer synergie en samenwerking vanuit een gedeelde visie op het belang van samenwerking voor de internationalisering van de Vlaamse economie, is het noodzakelijk om in dit voorlaatste werkjaar van de lopende overeenkomsten een grondige denkoefening te maken over hoe we in de toekomst invulling kunnen geven aan samenwerkingen met een zo breed mogelijk aantal belanghebbenden. De rationale hierachter is dat FIT als organisatie ingrijpend veranderd is met o.m. een strategische focus op 9 sectoren waarbij lang niet met alle voor FIT belangrijke partners in deze vernieuwde context formele overeenkomsten bestaan.

OOD 4.2 Samenwerken met Vlaamse, federale en regionale overheden in het belang van de Vlaamse economie.

FIT is de centrale actor voor de internationalisering van de Vlaamse economie. Het ondersteunt Vlaamse bedrijven bij hun internationale groei en trekt buitenlandse investeringen aan om de Vlaamse economische ecosystemen te versterken.

Onder Vlaamse minister-president Matthias Diependaele werkt FIT intensief samen met diverse entiteiten binnen de Vlaamse overheid, zoals DKBuZa, VLAIO, WEWIS, Digitaal Vlaanderen, PMV, VLAM, VDAB en vele anderen. Het bestaande samenwerkingsprotocol met VLAIO blijft cruciaal voor innovatie en ondernemerschap, met een focus op datagedreven initiatieven en gedeelde projecten.

FIT optimaliseert ook de samenwerking met Waalse, Brusselse en federale partners. Het samenwerkingsakkoord tussen FIT, Awex en hub.brussels zorgt voor uniforme ondersteuning van onze bedrijven in het buitenland.

Op het federale niveau blijft FIT een voortrekkersrol opnemen in de onderhandelingen over het samenwerkingsakkoord tussen de gewesten en de federale overheid. FIT pleit voor een hogere inschaling van zijn Vlaamse Economische Vertegenwoordigers en Technologieattachés op de diplomatieke lijst en het versterken van de Vlaamse grondwettelijke bevoegdheden in de internationale economische diplomatie. Door deze ambities kracht bij te zetten, vergroot FIT niet alleen haar eigen slagkracht, maar ook die van Vlaamse bedrijven die internationaal actief zijn.

De samenwerking met federale entiteiten zoals het FAVV (Federaal Agentschap voor de Veiligheid van de Voedselketen), FOD Buitenlandse Zaken, FOD Financiën en de Douane helpt exportdrempels te verlagen en buitenlandse investeringen aan te trekken. De verbindingscel tussen gewestelijke en federale entiteiten blijft een cruciaal instrument om informatie en expertise uit te wisselen.

Voor exportfinanciering en risicobeheer werkt FIT ook samen met Credendo, de Belgische openbare kredietverzekeraar, en Finexpo. Samen met het Agentschap Buitenlandse Handel (ABH) organiseert FIT handelsmissies, waardoor Vlaamse bedrijven nieuwe markten kunnen verkennen en hun internationale netwerken versterken.

OOD 4.3 Inspelen op het toenemende belang van het Europese politieke niveau

De invloed van de Europese Commissie op handel, investeringen, digitalisering en duurzaamheid neemt toe, met directe impact op Vlaamse bedrijven en buitenlandse investeerders. FIT verdedigt actief de Vlaamse economische belangen binnen de Europese instellingen, bouwt strategische netwerken uit en weegt op Europees beleid.

Om de vinger aan de pols te houden, blijft FIT vertegenwoordigd bij de Permanente Vertegenwoordiging van België bij de EU en speelt het een actieve rol in het signaleren en aanpakken van handelsbelemmeringen. Als medeoprichter en vicevoorzitter (2025-2026) van Trade Promotion Europe bevordert FIT de afstemming tussen het EU-beleid en de nationale en regionale handelspromotieagentschappen en werkt het mee aan gezamenlijke Europese initiatieven voor internationale groei.

Samen met VLAIO vormt FIT het consortium Enterprise Europe Network Vlaanderen (EEN-Vlaanderen), dat Vlaamse bedrijven helpt bij Europese financiering, innovatie en internationale partnerschappen.

Daarnaast versterkt FIT de samenwerking met Europese instellingen zoals DG Trade, DG GROW en DG RTD, en met andere sterke regio's in Europa. FIT zal de komende jaren ook inzetten op een sterkere betrokkenheid bij EU-programma's zoals Horizon Europe, de European Innovation Council (EIC) en het Global Gateway-initiatief.

Door deze strategische Europese verankering beheerst Vlaanderen de impact van Europese regelgeving en benut het maximaal de kansen voor internationalisering, innovatie en buitenlandse investeringen.

Strategisch project 2025-2028: Verderzetten van het Enterprise Europe Network consortium met Agentschap Innoveren en Ondernemen

In 2025 blijft FIT, samen met VLAIO, het Enterprise Europe Network Vlaanderen verder uitbouwen. FIT-EEN biedt coaching aan start-ups in de EIC-accelerator, wat eerder al leidde tot succesvolle pitchsessies en een aanzienlijke financiële steun voor Vlaamse bedrijven en bij uitbreiding het start-up-ecosysteem.

FIT zet zijn focus op Defensie & Veiligheid voort via de sectorgroep Aerospace & Defense. Daarnaast werkt FIT binnen de Benelux rond EDF-fondsen en Arianespace om expertise op te bouwen en bedrijven beter te begeleiden in economische defensiezaken.

De samenwerking tussen EEN en de Europese Digitale Innovatiehubs (EDIH's) wordt versterkt, met afspraken over verwijzing en ondersteuning via BE-EDIH en Digitalis. Daarnaast versterkt FIT de banden met EEN-Nederland, EEN-NRW en EEN-partners uit de Grande Région (Wallonië, Brussel, Grand Est, Luxemburg, Saarland en Zwitserland) met specifieke samenwerking rond de Einsteintelecoop en de EDIH-werking.



2027
2026
2023

Future proof
organisatie

SOD 5 FIT ontwikkelt zich verder tot een future-proof organisatie

FIT heeft als extern verzelfstandigd agentschap een hoge mate van autonomie en flexibiliteit. Dankzij korte beslissingslijnen kan FIT snel schakelen en inspelen op nieuwe uitdagingen en opportuniteiten. Dankzij deze sterkte blijft FIT zich als organisatie ontwikkelen om future-proof te blijven. Dit vertaalt zich in een sterke focus op innovatie, datagedrevenheid en hoogwaardige dienstverlening.

De klant staat centraal in het DNA van FIT. Daarom is onze organisatieontwikkeling en -beheersing gericht op projecten en processen die bijdragen aan een nog meer klantgerichte en resultaatgedreven aanpak. FIT streeft ernaar om een hoogwaardige en efficiënte organisatie te zijn binnen het internationaliseringslandschap.

Daarnaast zet FIT in op een aantal strategische prioriteiten:

- **Digitale innovatie:** FIT richt zich sterk op digitalisering als motor voor interne innovatie en voortdurende verbetering. Door technologie slim in te zetten, optimaliseren we processen, verkennen we nieuwe werkwijzen en verhogen we onze efficiëntie en effectiviteit.
- **Preventieplan en welzijnsbeleid:** FIT zet in op een veilige, gezonde en stimulerende werkomgeving, met aandacht voor fysieke en mentale gezondheid, welzijn en ergonomie
- **Diversiteitsplan:** FIT stimuleert inclusie en diversiteit binnen de organisatie en streeft naar een personeelsbestand dat een weerspiegeling is van de samenleving.
- **Learning & Development:** Permanente ontwikkeling van medewerkers staat centraal. FIT investeert in gerichte opleidingen, kennisdeling en vaardigheden die nodig zijn om flexibel in te spelen op een snel veranderende internationale context.
- **KPI rond personeelstevredenheid:** FIT introduceert voor de eerste keer een KPI om de tevredenheid van medewerkers systematisch te meten en te verbeteren. Dit benadrukt het engagement om een aantrekkelijke, motiverende en ondersteunende werkomgeving te creëren.
- **Implementatie van de aanbevelingen van Audit Vlaanderen:** FIT neemt gerichte acties om de aanbevelingen van Audit Vlaanderen te vertalen naar verbeteringen in governance, interne processen en risicobeheer.
- **Doelstellingen rond energiebesparing en duurzaamheid:** FIT werkt mee aan een energie-efficiëntiebeleid dat aansluit bij de bredere duurzaamheidsdoelstellingen van de Vlaamse overheid en streeft naar een kleinere ecologische voetafdruk.

Met deze strategische accenten versterkt FIT haar organisatieontwikkeling en blijft ze bouwen aan een wendbare, innovatieve en klantgerichte organisatie die haar internationale ambities waarmaakt.

OOD 5.1 Werken aan digitale innovatie

FIT wil een sterke en toekomstgerichte organisatie zijn die wendbaar inspeelt op nieuwe uitdagingen en opportuniteiten. Digitalisering en interne innovatie zijn daarbij cruciale pijlers. FIT zet in op een duurzame, datagedreven en geïntegreerde werking, waarbij technologie en innovatie worden ingezet om de klanten optimaal te ondersteunen en te bedienen. Om deze ambitie waar te maken, richt FIT zich op de volgende strategische prioriteiten:

- **Datagedreven werken:** FIT benut data en inzichten om beslissingen te onderbouwen, processen te optimaliseren en een gepersonaliseerde dienstverlening aan te bieden.
- **Digitale transformatie:** FIT integreert innovatieve digitale tools en platformen om efficiënter en effectiever te werken, zowel intern als in de interactie met bedrijven en partners.
- **Cybersecurity en data-integriteit:** In een digitaal tijdperk is het waarborgen van veilige en betrouwbare data essentieel. FIT investeert in robuuste beveiliging en naleving van regelgeving rond gegevensbescherming.
- **Klantgerichte innovatie:** Technologie wordt ingezet om de dienstverlening verder te personaliseren en processen te stroomlijnen, met een sterke focus op gebruiksvriendelijke en proactieve ondersteuning van bedrijven.
- **Learning & Development in een digitale context:** FIT stimuleert digitale vaardigheden bij medewerkers en biedt hun de nodige tools en opleidingen om met de nieuwste technologieën aan de slag te gaan.

Door deze strategische keuzes blijft FIT haar rol als digitale pionier in internationalisering versterken en bouwt ze aan een toekomstbestendige, innovatieve en klantgerichte organisatie.

Strategisch Project 2025-2029: Strategisch Business-IT plan uitvoeren

FIT kan en moet het vlaggenschip zijn voor dit digitale en virtuele tijdperk en aantonen hoe digitale transformatie en artificiële intelligentie voor elk bedrijf dat internationaal onderneemt een meerwaarde biedt. Om onze dienstverlening verder te versterken en efficiënter te maken, zetten we waar mogelijk in op een verdere digitalisering en het gebruik van AI als hefboom. Deze digitale tools vervangen persoonlijke contacten niet, maar creëren juist de ruimte om hierop sterker in te zetten, met een proactieve outreach naar zowel Vlaamse bedrijven, potentiële investeerders als strategische partners. FIT heeft op dat vlak al veel ervaring opgebouwd en schakelt nu nog een versnelling hoger.

FIT ontwikkelt het werkmodel – het raamwerk voor digitale transformatie – als inspiratiebron voor de Vlaamse internationale ondernemers. Dit betekent dat FIT zorgt voor een digitaal dataplatform, een data-ecosysteem als het ware, met outreach naar de ‘AI-influencers’ in onderzoeksinstellingen, universiteiten, data-aanbieders en bedrijven.

Strategisch project 2025-2026 EFRO project 2170 Naar een gediversifieerde dienstverlening met meer impact en focus

De Vlaamse overheid zet sterk in op data en digitalisering om haar dienstverlening te versterken en bedrijven en ecosystemen toekomstgericht te ondersteunen. FIT en VLAIO bundelen hun krachten om met behulp van data, AI en slimme automatisering bedrijven gericht te begeleiden. Door interne en externe data te combineren en aan te vullen met gerichte vragen, ontwikkelen ze een methode die automatisch detecteert welke bedrijven baat hebben bij specifieke ondersteuning. Concrete cases, zoals FIT's exportscan en VLAIO's identificatie van partners voor digitale en duurzame transformatie, tonen het potentieel van deze aanpak. Dankzij AI en patroondetectie wordt de dienstverlening verder verfijnd en geautomatiseerd, waardoor FIT bedrijven met exportpotentieel proactief kan ondersteunen en VLAIO ontbrekende schakels in waardeketens sneller kan identificeren. De onderliggende technologie is breed inzetbaar en kan verder evolueren naar andere domeinen, waardoor FIT en VLAIO hun impact op de Vlaamse economie versterken. Deze digitale transformatie zorgt voor een meer doelgerichte, efficiënte en toekomstbestendige ondersteuning van ondernemingen.

OOD 5.2 Werk maken van een performant Human Resources beleid

De FIT-medewerkers, in binnen- en buitenland, zijn het kloppende hart van de organisatie. Hun welzijn, ontwikkeling en motivatie staan centraal in een toekomstgericht HR-beleid dat medewerkers ondersteunt en uitdaagt in een snel veranderende internationale en digitale context.

Met meer dan de helft van het personeel buiten Vlaanderen brengt personeelsbeheer unieke uitdagingen met zich mee. FIT zet daarom in op een sterk en flexibel expatbeleid en een lokaal personeelsbeleid, met aandacht voor lokale regelgeving, arbeidsvoorwaarden en culturele verschillen, terwijl eenheid en samenwerking over de grenzen heen sterk worden gestimuleerd.

Flexibele inzetbaarheid en interne mobiliteit zorgen voor continuïteit en groei, afgestemd op de strategische noden van de organisatie. Een **nieuwe KPI rond personeelstevredenheid** helpt om initiatieven te meten en te verbeteren.

FIT pakt enkele cruciale HR-uitdagingen aan:

- **Duurzaam personeelsbeheer:** Dynamisch en doordacht beleid rond in-, door- en uitstroom, met focus op kennisoverdracht en loopbaanontwikkeling.
- **Digitale vaardigheden:** investering in technologie en digitale expertise voor beter maatwerk.
- **Hybride werken en verbondenheid:** balans tussen een flexibele werkcultuur, met ondersteuning van hybride werken, en sociale cohesie.
- **Welzijn en werkgekluk:** focus op een gezonde werk-privébalans, mentale en fysieke gezondheid en een stimulerende werkomgeving.
- **Internationaal personeelsbeleid en expatmanagement:** FIT ontwikkelt een geïntegreerd HR-kader dat rekening houdt met de specifieke uitdagingen van een internationaal personeelsbestand. Dit omvat ondersteuning bij relocatie, lokale wetgeving, fiscale aspecten en duurzame loopbaanpaden voor expats en internationale medewerkers.

Met deze aanpak bouwt FIT aan een wendbaar, toekomstgericht en mensgericht HR-beleid dat medewerkers inspireert en motiveert, en tegelijk bijdraagt aan een sterke en efficiënte organisatie.

Welzijn en motivatie van het FIT-personeel in binnen- en buitenland staan hoog op de agenda. Het globaal preventieplan (GPP) en het jaarlijkse welzijnsplan geven hieraan concrete invulling. Dit plan geeft ook uitvoering aan de vijf thema's van psychosociaal welzijn uit de welzijnswet. We willen nog sterker inzetten op preventie rondom psychosociaal welzijn en gingen daartoe een nieuwe samenwerking aan met BloomUp waardoor FIT een nieuw welzijnsplatform kan aanbieden aan zijn medewerkers.



KPI 13: personeelstevredenheid

Streefwaarde: deelnemen aan de tweejaarlijkse personeelspeiling van de Vlaamse Overheid en op de key tevredenheidsindicatoren telkens globaal beter scoren dan het gemiddelde of de voorbije bevraging.



KPI 14: Een Globaal Preventieplan (GPP) opmaken en uitvoeren

Streefwaarde: het Globaal Preventieplan uitvoeren



KPI 15: Een Jaarlijks Actieplan Welzijn (JAP) opmaken en uitvoeren

Streefwaarde: elk jaar een Jaarlijks Actieplan Welzijn opmaken en uitvoeren

Strategisch project 2025-2029: Een gelijke kansen- en diversiteitsplan opmaken en uitvoeren

Dit actieplan omvat acties interne communicatie/sensibilisering, acties specifiek gericht op het halen van de streefcijfers (i.v.m. invulling vacatures/stageplaatsen en vrijwillige registratie van handicap of chronische ziekte) en netwerking en vorming van de verantwoordelijken. FIT verhoogt de inspanning om stagiaires met een migratieachtergrond in te schakelen, en rapporteert daarover aan de dienst diversiteitsbeleid. Het actieplan is opgebouwd rond de pijlers sensibilisering, halen van de streefcijfers, en vorming. FIT zet in op inclusieve communicatie en marketing alsook culturele intelligentie. In een wereldwijde organisatie wordt specifiek ingezet op sociale cohesie. FIT werkt bewust aan getuigenissen uit diverse doelgroepen, en heeft oog voor diversiteit in gender, levensfase, generaties, herkomst en functie.

Strategisch project 2025-2029 Een Learning en Development plan opmaken en uitvoeren via de FIT Business Academy

Expertise is de grootste troef van FIT. In een wereld van constante verandering wil FIT als organisatie verder bouwen aan een cultuur van levenslang leren om optimaal in te spelen op de behoeften van klanten. De FIT Business Academy bevordert levenslang leren en digitale vaardigheden door zowel live-trainingen als zelflerende modules

OOD 5.3 Organisatiebeheersing en risicomanagement opvolgen

FIT zet sterk in op een verhoogde maturiteit in organisatiebeheersing en risicomanagement, in lijn met de *best practices* die Audit Vlaanderen aanbeveelt. Door een geïntegreerde Enterprise Risk Management (ERM)-aanpak te hanteren, brengt FIT risico's proactief in kaart en vertaalt deze naar concrete beheersmaatregelen. Dit stelt de organisatie in staat om beter onderbouwde strategische beslissingen te nemen, veerkrachtiger te opereren en duurzaam waarde te creëren voor haar stakeholders.

Om deze transformatie te realiseren, werkt FIT systematisch aan de implementatie van openstaande auditaanbevelingen, met een focus op efficiëntie, compliance en strategische risicoafdekking. Door risicomanagement te verankeren in haar bedrijfsvoering en besluitvorming, versterkt FIT haar slagkracht als toekomstgerichte, wendbare organisatie.



KPI 16: FIT voert jaarlijks verschillende risicomanagementoefeningen uit

Streefwaarde: Jaarlijks oefeningen uitvoeren en beheersmaatregelen opstellen en uitvoeren.



KPI 17: Aanbevelingen uit het beleidsgericht rapport Audit Vlaanderen uitvoeren

Streefwaarde: Elk jaar een planning opmaken om de aanbevelingen van Audit Vlaanderen uit te voeren.

OOD 5.4 Energiebesparing

De verantwoordelijkheid voor het realiseren van de besparing ligt bij het Facilitair Bedrijf nu FIT sinds juli 2024 gehuisvest is in het Belpairegebouw. Verder wordt in het MvO (zie SOD 1) van FIT aandacht besteed aan dit beleid.

Financiële middelen

De dotatie van FIT is overeenkomstig het BBT BO2025 opgedeeld in twee inhoudelijke structuurelementen:

- het inhoudelijk structuurelement 'internationale economische belangenbehartiging en vertegenwoordiging dat de werkingsdotatie van FIT omvat.
- het inhoudelijk structuurelement 'financiële hefboomen internationalisering Vlaamse economie' dat de subsidiedotaties van FIT omvat.

Deze tabel biedt een overzicht van de voornaamste budgetten voor 2025 (cijfers begrotingsopmaak 2025 - VEK):

Omschrijving	Begroting 2025 (BO2025)
Werkingsdotatie (SA0-1SPA2OY-IS)	
Operationele werking	53.997.000 euro
Subsidiedotatie, verdeeld als volgt: (SA0-1SPA5UY-IS)	
Dotatie Financiële Stimuli	9.365.000 euro
Dotatie Uitrustingsgoederen	1.089.000 euro
Dotatie Bedrijfsgroeperingen	924.000 euro

Het budget voor de uitbetalingen van de subsidies wordt bij de begrotingsopmaak 2025 bepaald op 11.378.000 euro. FIT raamt het bedrag van terug te vorderen subsidies in 2025 op 0 euro. Het bedrag voor de vastleggingen (VAK) voor de subsidies bedraagt bij de begrotingsopmaak 2025 (BO2025) 10.656.000 euro.

Op 17/10/2024 keurde het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO) het EFRO-project 2170 – 'Naar een gediversifieerde dienstverlening met meer impact en focus' goed onder voorwaarden. De EFRO-steun bedraagt maximaal 235.200,00 euro en maximaal 40,00% van de aanvaarde subsidiabele EFRO-projectuitgaven, geraamd op 588.000,00 euro. Het project zal starten in de loop van 2025 en lopen over een periode van 24 maanden. Het is als strategisch project opgenomen in SOD 5. Dit project loopt samen met VLAIO.

Personeelsplan

Dit personeelsplan (as-is) is uitgedrukt in aantal personeelsleden van FIT per functiefamilie en team. Er is een onderscheid te maken tussen het aantal personeelsleden in het binnen- en buitenland. Het totaalcijfer geeft het aantal personeelsleden weer die op de werkvloer aanwezig waren op datum van 1 februari 2025. Zo zijn in dit totaalcijfer de volgende personeelsleden niet meegenomen: personeelsleden in loopbaanonderbreking, tijdelijke personeelsleden voor korte opdrachten zoals prinselijke missies en gedetacheerde personeelsleden.

Functiefamilie	A3	A2A	A2M	A2	A1	B3	B2	B1	C3	C2	C1	D3	D2	D1	Totaal
Buitenland															
Vice-President America's				1											1
Vlaams Economisch Vertegenwoordiger					3										3
Technologieattaché				4											4
Team America's					10			12							22
Vice-President AMEA					1										1
Vlaams Economisch Vertegenwoordiger				1	6										7
Technologieattaché				1											1
Team AMEA					7			13			3				23
Vice-President APAC					1										1
Vlaams Economisch Vertegenwoordiger				1	7										8
Technologieattaché				2											2
Team APAC					10			18			1				29
Vice-President NWE															
Vlaams Economisch Vertegenwoordiger					8										8
Technologieattaché				2											2
Team NWE					11			16			1				28
Vice-President SCEE					1										1
Vlaams Economisch Vertegenwoordiger					4										4
Technologieattaché				1											1
Team SCEE					12			23							35
Totaal Buitenland															181
Binnenland															
CEO	1														1
Staff CEO			1		2			1							4
Startup.Flanders				2	2										4
Head of Office Strategy Office (SO)				1											1
Team SO				5	5	3	1	1		1					16
Head of office Marketing & Events (OME)				1											1
Team OME				1	7		2	3	1	3	4				21
COO															
Departement of Business Management & Operations (BMO)		1		10	26		2	3		7	10			1	60
Vice-President NWE		1													1
Deputy to the VP					1										1
CFO		1													1
Team Department of Support (DOS)			1		7	1		8	1	2	6	1		1	28
Totaal Binnenland															139
Totaal FIT															320



Evaluatie

Ondernemingsplan 2024

Evaluatie Ondernemingsplan 2024

Inleiding

Context en strategische evolutie

Ons agentschap heeft de afgelopen jaren een belangrijke strategische transformatie doorgemaakt. Vanuit onze kernopdracht – het promoten van export en het aantrekken van buitenlandse investeringen – streven we ernaar het economische weefsel van ons land te versterken en zo de welvaart te vergroten. Om de impact van onze activiteiten te optimaliseren, hebben we een sterke sector- en ecosysteemgerichte focus geïmplementeerd.

Daarnaast zetten we resoluut in op proactief handelen in al onze processen, waar we voorheen vaker reactief werkten.

Aanpassing van de organisatiestructuur

Om deze strategische ambities te ondersteunen, hebben we onze organisatiestructuur aangepast. De nieuwe structuur zorgt voor een betere afstemming tussen onze strategie en operationele werking, waardoor we effectiever en efficiënter kunnen inspelen op internationale opportuniteiten.

Evaluatie van het Ondernemingsplan

Deze huidige evaluatie is nog gebaseerd op de oude doelstellingen en methodologie. Dit heeft ertoe geleid dat bepaalde KPI's niet volledig werden behaald, terwijl de onderliggende veranderingen en strategische aanpassingen in 2024 volop geïmporteerd. De resultaten moeten daarom worden geïnterpreteerd in de context van deze transitie.

Vooruitblik en continuïteit

Het nieuwe Ondernemingsplan 2025 sluit als eerste ondernemingsplan volledig aan bij onze vernieuwde strategie en organisatiestructuur. Dit zal ons toelaten om de impact van onze initiatieven nauwkeurig te meten en bij te sturen waar nodig. We blijven inzetten op gerichte en proactieve acties om de economische groei en internationale positie van ons land verder te versterken.

SOD 1 Dienstverlening op maat aanbieden om Vlaamse bedrijven en de Vlaamse economie verder duurzaam te internationaliseren

OOD 1.1 Vlaamse bedrijven bereiken die potentieel hebben om te internationaliseren via gerichte dienstverlening



KPI 1.1.1 Het aantal klanten met vestiging in het Vlaamse Gewest dat per jaar een beroep doet op FIT (m.u.v. subsidies)

Streefwaarde: 4000 klanten per jaar. FIT heeft in 2024 **3503** klanten minstens 1 maal ondersteund via acties en individuele dienstverlening. Elk bedrijf wordt hierbij 1 maal geteld, ongeacht hoe vaak het in 2023 een beroep heeft gedaan op de diensten van FIT



KPI 1.1.2 Het aantal nieuwe klanten met vestiging in het Vlaamse Gewest dat per jaar een beroep doet op FIT (m.u.v. subsidies).

Streefwaarde: 750 klanten per jaar In 2024 deden **653** klanten voor het eerst een beroep op de dienstverlening van FIT (m.u.v. subsidies).



KPI 1.1.3 Het aantal unieke klanten met vestiging in het Vlaamse Gewest met een technologisch profiel dat een beroep doet op FIT. Voor deze KPI wordt geen streefwaarde voorzien maar wel monitoring. **619** unieke klanten met een technologisch profiel werden geholpen door FIT.

Strategisch project 2023-2024: Startup.Flanders

Sinds een aantal jaren behoort het Vlaamse start-up ecosysteem tot één van de snelste groeiers van Europa. 2024 vormde geen uitzondering hierop. Meer zelfs, volgens het recent Dealroom rapport 'State of the Flemish startup ecosystem' dat Flanders Investment & Trade samen met Startup.Flanders uitbracht in oktober 2024, blijkt dat de bedrijfswaarde van onze Vlaamse start- en scale-ups groeide met meer dan 30% aangroeide en dat zij nog nooit zoveel kapitaal hebben opgehaald.

Een van de belangrijkste motoren van deze groei vormt de sterke focus op internationalisatie. Omwille van de kleine thuismarkt en de sterk en snelle groeifocus van jonge innovatieve bedrijven, zit internationaal schalen in hun DNA. Om tegemoet te komen aan de specifieke noden en verwachtingen van deze snelgroeiende doelgroep en bij uitbreiding het volledige ecosysteem, heeft FIT in 2023 het expertisepлатform Startup.Flanders opgericht dat in 2024 zijn eerste activiteiten heeft ontplooit.

In 2024 lag de nadruk vooral op het maximaal aantrekken van Vlaamse start-ups naar het dienstenaanbod van Flanders Investment & Trade. Startup.Flanders werkte hiervoor op 2 assen. Enerzijds lanceerde zij een eigen LinkedIn pagina waarop informatie en expertise werd gedeeld rond internationaal ondernemen, inclusief ervaringen van Vlaamse start-ups, tips & tricks,

buitenlandse zakelijke opportuniteiten en ecosystemen, de ondersteuningsmechanismen van FIT in binnen-en buitenland enz. Vandaag telt het kanaal meer dan 5.300 volgers uit de Vlaamse en buitenlandse start-up scene en vinden heel wat jonge binnen- en buitenlandse innovatieve groeiers hun weg naar FIT.

Anderzijds, waren we meer dan voorheen aanwezig op internationale start-up evenementen en organiseerden we start-up missies om Vlaanderen op de kaart te zetten als innovatieve start-up hub en Vlaamse start-ups de kans te bieden buitenlandse contacten op te bouwen en internationaal te groeien.

Door de duidelijke positionering onder een eigen merk, trad Startup.Flanders op als internationale vertegenwoordiger van het Vlaamse ecosysteem en richtte het zich ook naar gelijkaardige vertegenwoordigers in het buitenland. In februari 2024, werd een missie opgezet waarbij minister-president Jambon een samenwerkingsakkoord ondertekende met Tech Barcelona - de grote start-up hub van Catalonië – om een betere toegang te bieden tot elkaars start-up ecosystemen, VC's, incubatoren en partners.

OOD 1.2 Acties en events organiseren om drempels tot nieuwe markten voor Vlaamse bedrijven te verlagen



KPI 1.2.1 Het aantal acties en events dat FIT elk jaar organiseert

Streefwaarde: 100 acties en events per jaar.

In 2024 werden **231** events georganiseerd. 51 events daarvan richtten zich op het aantrekken van buitenlandse investeerders. 106 events hadden een dubbel doel: zowel Vlaanderen op de kaart zetten en investeerders aantrekken als Vlaamse bedrijven helpen internationaliseren. 73 events waren louter gericht op het vergezellen van Vlaamse bedrijven bij hun internationale ambities.

De top 10 van meest populaire events waren:

- Flanders International Business Summit in de Skyhall (Brussel) met 445 deelnemende Vlaamse bedrijven
- Webinar 'e-commerce in de VSA' met 98 deelnemende Vlaamse bedrijven
- BEM Noorwegen met 96 deelnemende Vlaamse bedrijven
- BEM Brazilië met 87 deelnemende Vlaamse bedrijven
- Wereldbeurs PLMA (voeding) in Amsterdam met 77 deelnemende Vlaamse bedrijven
- Wereldbeurs ISM Keulen (voeding) in Keulen met 77 deelnemende Vlaamse bedrijven
- Vlaams-Nederlandse handelsdag met 73 deelnemende Vlaamse bedrijven
- Seminarie "Custom proof your Turkey exports" met 63 deelnemende Vlaamse bedrijven
- Wereldbeurs SIAL (voeding) in Parijs met 58 deelnemende Vlaamse bedrijven
- Seminarie "FIT voor India? FIT helpt u op weg" met 49 deelnemende Vlaamse bedrijven



KPI 1.2.2 De tevredenheid over de acties en events op basis van een bevraging na de actie

Streefwaarde: voor 90% van de acties & events haalt FIT een tevredenheidsscore van 3 sterren op 5
Streefwaarde: voor 80% van de acties & events haalt FIT een tevredenheidsscore van 4 sterren op 5

De tevredenheidsscores waren goed. De streefwaarde voor 3 op 5 sterren werd voor **98.73%** van de antwoorden behaald, voor 4 op 5 sterren bij **90.51%** van de antwoorden. Beide streefwaardes voor KPI 1.2.2 worden gerealiseerd.

OOD 1.3 Acties en events organiseren om Vlaanderen als technologieregio op de kaart te zetten zodat de Vlaamse bedrijven gemakkelijker nieuwe markten kunnen veroveren



KPI 1.3. Het aantal acties en events per jaar met specifieke aandacht voor de branding van Vlaanderen als technologieregio.

Streefwaarde: 10 acties en events per jaar organiseren

In 2024 werden **20** acties en events met specifieke aandacht voor de branding van Vlaanderen als technologieregio georganiseerd:

- TechBIZKON (startup missie) - Tokio
- SemiCon Europe - München
- Smart City Expo World Congress – Barcelona
- Bio Europe – Stockholm
- Enlit Europe – Milaan
- Bio Japan - Life Sciences Week Tokyo & Osaka
- Bio Asia Taiwan – Taipei
- Farnborough Airshow – Farnborough
- Singapore International Water Week (SIWW)
- InnoVEX @ COMPUTEX Taiwan 2024
- BIO International Convention - San Diego
- Hannover Messe 2024 – Hannover
- Startup.Zone Hannover Messe 2024 - Hannover
- IPF2024 - Offshore Wind - New Orleans (beursdeelname incl. groepsprogramma)
- Innovation landscape in Singapore - innovation challenges
- World Agri & Future FoodTech - San Francisco
- ADSS - Seattle (+ roadshow USA)
- Robotica, Drones & Automation – Odense
- Mobile World Congress – Barcelona
- BETT - London

OOD 1.4 Samen met partners acties en events organiseren om drempels tot nieuwe markten te verlagen



KPI 1.4 Het aantal acties en events per jaar waarbij wordt samengewerkt met een andere Vlaamse expertenorganisatie of partner.

Streefwaarde: 25 acties en events per jaar organiseren in samenwerking met partners

FIT organiseerde **45** events waarbij met een andere Vlaamse expertenorganisatie of partner werd samengewerkt. FIT ondersteunt daarnaast tientallen events van partners in het buitenland door hen te helpen met het programma, de logistiek en het aanbrengen van zakelijke contacten.

OOD 1.5 Kennis aanreiken aan Vlaamse bedrijven die potentieel hebben om (verder) te internationaliseren



KPI 1.5.1 Het aantal markstudies voor FIT klanten per jaar

Streefwaarde: 75 marktstudies per jaar

FIT heeft **53** marktstudies gepubliceerd. In 2024 werd overgestapt naar een moderne en doelgerichte aanpak: de lange studies uit het verleden werd vervangen door kortere (en meer to the point) 'market insights'. Daarnaast werd de verplichting van 1 studie/post/jaar losgelaten omdat dit de kwaliteit naar beneden haalde. Doordat we gericht werken aan korte, heldere market insights met veel meerwaarde voor de klant, is het aantal gezakt. Minder kwantiteit, meer kwaliteit.



KPI 1.5.2 Het aantal nieuwsitems gepubliceerd op FlandersTrade.be per jaar

Streefwaarde: 250 nieuwsitems per jaar

Vlaamse bedrijven hebben grote nood aan correcte en duidelijke informatie over hun doelmarkten in het buitenland. **256** nieuwsitems over de economische opportuniteiten in de buitenlandse markten werden gepubliceerd op FlandersTrade.be.



KPI 1.5.3 Het aantal bezoeken op FlandersTrade.be per jaar

Streefwaarde: 300.000 bezoeken per jaar

De FlandersTrade.be website blijft een unieke en betrouwbare bron van informatie voor internationaal ondernemend Vlaanderen. De cijfers blijven verbluffend: niet minder dan **304.610** bezoeken werden geregistreerd.

OOD 1.6 Vlaamse handelsdata aanreiken op het hoogste detailniveau en op bevattelijke digitale wijze zodat Vlaamse bedrijven internationale markten en marktkansen kennen



KPI 1.6.1 De maandelijkse verwerking, analyse en communicatie van de Vlaamse data over in- en uitvoer uiterlijk zes weken na vrijgave door bronorganisatie.

Streefwaarde: 95% van de maandelijkse gegevens verwerken

De **meest recente data** (maanddata en gecumuleerde periodedata) verschijnen systematisch – **meteen na vrijgave door de NBB en verwerking/analyse ervan** – op de landenpagina van de **FIT-website**, die dan ook continu het meest up-to-datemateriaal herbergt. De feitelijke analyse van de handelscijfers gebeurt telkens binnen de vooropgestelde termijn in diverse verschijningsvormen, elk met een eigen detailniveau naar gelang van de periodiciteit (maandelijks, kwartaalcijfers en de jaarcijfers).



KPI 1.6.2 Het aantal beantwoorde data- en kennisvragen over in- en uitvoer- en breed economisch gerelateerde data Vlaanderen/België/Europa/wereld per jaar.

Streefwaarde: Voor deze KPI wordt geen streefwaarde voorzien maar wel monitoring.

Er werden **257** vragen geregistreerd en beantwoord: 165 daarvan kwamen uit het netwerk van FIT, 92 van externe stakeholders.

OOD 1.7 Bijdragen aan de sensibilisering van Vlaamse bedrijven over maatschappelijk verantwoord internationaal ondernemen via sensibiliserende en informatieve acties



KPI 1.7 Jaarlijks een actieplan maatschappelijk verantwoord internationaal ondernemen uitvoeren

Streefwaarde: Het jaarlijkse actieplan is uitgevoerd.

Het jaarlijkse actieplan is uitgevoerd.

OOD 1.8 Een doelgerichte individuele dienstverlening verzorgen die maximaal tegemoetkomt aan de noden van de klanten, via antwoorden op marktvragen, advies en begeleiding



KPI 1.8.1 Het aantal beantwoorde trade cases per jaar

Streefwaarde: FIT beantwoordt minimum 10.000 'cases' per jaar

Er werden **7862** cases beantwoord. De sterke focus op meerwaarde maakt dat de kantoren meer tijd konden spenderen aan minder vragen.



KPI 1.8.2. De tevredenheid over de antwoorden bij 'cases'.

Streefwaarde: 90% van antwoorden haalt een tevredenheidsscore van minimum 3 op sterren. Streefwaarde: 80% van antwoorden haalt een tevredenheidsscore van minimum 4 op 5 sterren.

De tevredenheidsscores waren zoals steeds ook in 2024 zeer hoog. De streefwaarde voor 3 op 5 sterren werd in **98,62 %** van de antwoorden behaald, voor 4 op 5 sterren bij **95,49 %** van de antwoorden. Deze dienstverlening op maat van de bedrijven wordt duidelijk sterk gewaardeerd door de klant.

OOD 1.9 Bijdragen tot een verhoogde exportvaardigheid van Vlaamse bedrijven via afname van een exportmeter



KPI 1.9.1 Het aantal exportmeters per jaar

Streefwaarde: afnemen van 100 exportmeters per jaar

Deze dienstverlening werd niet meer voorzien in 2024. De focus lag op het uitwerken van een heldere klantensegmentatie. In 2025 zal gekeken worden of dit instrument nog ingezet zal worden.



KPI 1.9.2 De tevredenheid over de exportmeter op basis van een bevraging na afname van de exportmeter

Streefwaarde: 90% van de klanten geeft na afname van een exportmeter een tevredenheidsscore van minimum 3 op 5 sterren.

Streefwaarde: 80% van de klanten geeft na afname van een exportmeter een tevredenheidsscore van minimum 4 op 5 sterren.

Zie vorige KPI.

OOD 1.10 Zakelijke opportuniteiten en kansen bieden zodat Vlaamse bedrijven gemakkelijker nieuwe markten kunnen veroveren



KPI 1.10.1 het aantal acties en events per jaar waarbij FIT een buitenlandse aankoper of beslissingsnemer in contact brengt met Vlaamse bedrijven

Streefwaarde: 10 acties en events per jaar

In 2024 werden **14** acties georganiseerd voor Vlaamse bedrijven waarbij zij in contact kwamen met buitenlandse aankopers.



KPI 1.10.2 Het aantal handelsvoorstellen gepubliceerd op de website per jaar.

Streefwaarde: 200 handelsvoorstellen per jaar worden gepubliceerd

In 2024 heeft FIT **154** handelsvoorstellen gepubliceerd.

OOD 1.11 Drempelverlagende subsidies verstrekken aan Vlaamse bedrijven zodat ze sneller buitenlandse markten kunnen veroveren



KPI 1.11.1 Het percentage nieuwe FIT-klanten van het totaal aantal via subsidies ondersteunde bedrijven in jaar X.

Streefwaarde: 20% nieuwe FIT-klanten

29.80 % van de door subsidies ondersteunde bedrijven zijn nieuwe klanten van FIT.

2024 stond voor een aanzienlijk deel in het teken van de implementatie van het BVR van 28 oktober 2022 (BVR tot vaststelling van de voorwaarden en de regels voor de toekenning van subsidies in de vorm van bijzondere crisissteun internationalisering en starterspakketten internationalisering voor activiteiten ter bevordering van het internationaal ondernemen).

Ten eerste, het starterspakket internationalisering. Het starterspakket is een belangrijk instrument in de realisatie van de KP 1.11 waarbij nieuwe klanten voor subsidies worden aangetrokken en er extra middelen worden voorzien in het ondersteunen van nieuwe startende exporteurs. Er werden voor de eerste keer vier oproepen voor het starterspakket uitgevoerd (maart, augustus, september en november). Nieuwe samenwerkingen werden opgezet voor de verspreiding en bekendmaking van de oproep (bijv. samenwerking met Startup Flanders, publiciteit Supernova 2024). De november-oproep werd voorbereid op de business convention van FIT met infosessies en de mogelijkheid om een aanvraag voor te bereiden met een FIT-medewerker.

De 4 oproepen bleken zeer succesvol, met het eerder afsluiten van de voorziene looptijd omwille van het vroegtijdig bereiken van het maximale aantal beschikbare pakketten. In 2024 werden er, voor de 4 oproepen samen, 544 aanvragen ontvangen. De eerste 3 rondes werden in 2024 afgehandeld. In 2024 werden er in totaal 265 starterspakketten goedgekeurd. Als onderdeel van de customer journey werd extra ingezet op de begeleiding van startende exporteurs doorheen het aanvraagtraject.

Ten tweede, de afronding van het vernieuwde Brexit subsidie-instrument. In de periode 2022-2023 werden er in het kader van het gewijzigde Brexit instrument 247 aanvragen goedgekeurd. Aangezien het Brexit instrument een deadline had op 31/12/2023 en FIT Vlaamse bedrijven maximale uitvoeringstijd wou geven verschoof het zwaartepunt van de controles en audits naar de besteding van de toegekende subsidie naar 2024.

In uitvoering van het BVR 2016 werden er in 2024 1748 aanvragen goedgekeurd. De verschillende subsidie-instrumenten werden onderzocht en vergeleken op diverse parameters zoals het economische groeitraject van de individuele aanvrager en de customer journey van een aanvrager binnen FIT. In het kader van OneFIT werd er geanalyseerd hoe subsidies nog nauwer kunnen aansluiten bij de customer journeys, een belangrijke aanzet in de herziening van het regelgevend kader inzake subsidies voor internationaal ondernemen.

Een aanpassing van het subsidie-instrument rond internationaal ondernemen is het sluitstuk van de hervorming van One FIT, waarbij alle nieuwe toepassingen, zoals de werking van de

exportscan en de segmenteringsoefening gefinaliseerd moeten zijn alvorens dit in een nieuw subsidiekader kan worden gegoten. De transitieplannen binnen de organisatie, gekoppeld aan een nieuwe focusstrategie, waren in 2024 nog niet voldoende ontwikkeld om een volledig nieuw subsidiekader te ontwikkelen.

SOD 2 Dienstverlening op maat aanbieden om meer buitenlandse bedrijven te overtuigen om voor het eerst in Vlaanderen te investeren, te blijven investeren of verder uit te breiden

OOD 2.2 Gericht potentiële investeerders proberen te detecteren met digitale detectiemethoden en gerichte analyses



KPI 2.2 Landschaps- of kloofanalyse per jaar, in binnen- of buitenland, met een samenwerkingspartner en/of externe consulting

Streefwaarde: minstens 1 nieuwe kloofanalyse per jaar (afhankelijk van beschikbaar budget)

Er werden kloofanalyses gemaakt rondom nucleaire geneeskunde en EV trucks.

OOD 2.4 Een significante bijdrage leveren tot meer buitenlandse directe investeringen en indirecte investeringsstromen in Vlaanderen



KPI 2.4.1 Het aantal gegenereerde investeringsleads per jaar

Streefwaarde: Aantal gegenereerde leads in jaar X is 10% hoger dan de trend wat betreft de instroom aan Europese BDI (buitenlandse directe investeringen) projecten van jaar X in vergelijking met jaar X-1 (E&Y European investment Monitor).

390 nieuwe, te begeleiden investeringsleads werden in 2024 opgestart. De streefwaarde was 350.



KPI 2.4.2 Het percentage van het aantal investeringsleads per jaar dat leidt tot een site visit in Vlaanderen

Streefwaarde vanaf 2022: Het aantal leads dat heeft geleid tot een site visit: 15% van het totaal aantal nieuwe leads in jaar X

In 2024 werden voor **11.54%** van de investeringsdossiers site visits georganiseerd.



KPI 2.4.3 Betrokkenheid van FIT in gewonnen nieuwe investeringsdossiers in jaar X

Streefwaarde: betrokken zijn bij minstens 40% van de greenfield (nieuwe) investeringen in Vlaanderen

FIT was betrokken bij **54.17%** van de greenfield investeringen in Vlaanderen. De streefwaarde werd in 2024 behaald wat de stijgende betrokkenheid van FIT bij investeringsdossiers illustreert.

OOD 2.5 Een significante bijdrage leveren tot meer uitbreidingsinvesteringen via een slimme en gerichte opvolging van mogelijke investeringsprojecten door bestaande buitenlandse bedrijven in Vlaanderen



KPI 2.5 Betrokkenheid van FIT in gewonnen uitbreidingsinvesteringen in jaar X

Streefwaarde: betrokken zijn bij minstens 20% van alle uitbreidingsinvesteringen in Vlaanderen

FIT was betrokken bij **24.69%** van alle uitbreidingsinvesteringen in Vlaanderen. Ook hier werd de streefwaarde ruimschoots behaald, wat ook voor uitbreidingsinvesteringen duidt op een toenemende betrokkenheid van FIT.

OOD 2.6 Acties organiseren met het oog op het aantrekken van buitenlandse investeringen naar Vlaanderen



KPI 2.6 Het aantal gerealiseerde acties per jaar

Streefwaarde: 100 acties per jaar

In 2024 werden **231** events georganiseerd. 51 events daarvan waren bedoeld om buitenlandse investeerders aan te trekken. 106 events hadden een dubbel doel: zowel Vlaanderen op de kaart zetten en investeerders aantrekken als Vlaamse bedrijven helpen internationaliseren.

SOD 3 Vlaanderen wereldwijd prominenter op de kaart zetten als sterke en innovatieve kenniseconomie

OOD 3.1 Een gerichte branding en marketing om de reputatie van economisch Vlaanderen in het buitenland te versterken



KPI 3.1 FIT organiseert branding- en marketingcampagnes gekoppeld aan flagship events van FIT

Streefwaarde: 5 campagnes over 2 jaar

In de nieuwe constellatie van FIT is de kruisbestuiving tussen events en marketing cruciaal. **Meer dan ooit werd Vlaanderen vermarkt op grote wereldevents.**

De top 5:

- Flanders International Business Summit
- Olympische Spelen in Parijs
- BEM Brazilië
- Hannover Messe, samen met Startup.flanders en meerdere invest roadshows
- BIO International

Strategisch project 2024: Organisatie van de Flanders International Business Summit en Business Awards

FIT moet 'top of mind' zijn bij de Vlaamse bedrijven en potentiële investeerders. Een moderne marketing is hiervoor een noodzakelijke voorwaarde. **In november organiseerde FIT de Flanders International – Business Summit.** Dit was een nieuw concept waar FIT samen met partners Vlaamse bedrijven bijstond bij hun export- en investeringsplannen. Doel was om de Vlaamse bedrijven dichtbij te bedienen met advies over internationaal ondernemen. Het is bovendien een gelegenheid om de unieke troeven van een binnenlands netwerk en buitenland netwerk uit te spelen en te vermarkten. Temidden van deze weken vond de **tweede editie van de Flanders International Business Awards** plaats waar we de topambassadeurs van onze Vlaamse ecosystemen voor het voetlicht plaatsen: de *investor of the year*, *startup of the year* en *exporter of the year*. **Meer dan 400 Vlaamse bedrijven namen deel aan de Convention, het B2B gedeelte, meer dan 700 bedrijven waren getuige van de Awards-uitreiking.**

OOD 3.4 Een sterk buitenlands netwerk inzetten voor economische diplomatie

In het voorjaar van 2024 werden de vijf regiostrategieën ontwikkeld. Deze oefening gebeurde enerzijds in nauw overleg tussen de regio's onderling, om over de coherentie te waken. Anderzijds was dit ook een proces van afstemming en coördinatie met de collega's in het binnenland, te meer gezien de spiegelstructuur van buitenlandse regio's en regiodesks in Brussel. Het resultaat waren vijf regiostrategieën die in vijf zeer verschillende contexten, met aangepaste recepten in grote mate dezelfde doelen willen verwezenlijken: meer focus, meer samenwerking en meer impact. Hieronder gaat een korte schets van de hoofdlijnen op regioniveau:

SCEE

Voor de regio SCEE (Southern, Central and Eastern Europe) werd actief ingezet op de sectoren Digital Tech, Health Tech, Climate Tech en Industrial Transformation. Daartoe werd o.a. een intensiever en systematischer samenwerking tussen de technologieattaché Health Tech / Digital Tech en de kantoren in de regio vastgelegd. Een technologieattaché voor Climate Tech en Industrial Transformation dient nog aangeworven. Tevens werden de commerciële inspanningen meer gedifferentieerd volgens potentieel: in landen waar er meer potentieel is voor investeringspromotie wordt daar relatief meer op ingezet, in landen die vooral exportkansen bieden voor onze exporteurs wordt relatief meer ingezet op exportpromotie. Er werd verzekerd dat er -middels schaalvergroting en meer samenwerking voor landoverschrijdende acties- voldoende kritische massa is voor kwalitatieve dienstverlening.

APAC

Regiostrategie Asia Pacific 2024: Efficiëntie en Focus

Begin 2024 werd een nieuwe regiostrategie voor Asia Pacific opgesteld, gebaseerd op drie kernpunten:

- Herzien en consolideren van de bestaande kantoren
- Focus op specifieke landen en sectoren
- Versterken van samenwerking, medewerkers en processen

Om de efficiëntie te verhogen en de dienstverlening te verbeteren, werd besloten om 5 van de 15 kantoren te sluiten. Dit betekende een reductie van het aantal FIT medewerkers in de regio van 47 naar 36 personen. De landen waar deze kantoren gevestigd waren, blijven echter volledig bediend via de 10 overgebleven kantoren, die in bepaalde gevallen versterkt werden met extra personeel, zonder impact op de service. Deze herstructurering vermindert de overheadkosten en verhoogt de slagkracht van de operationele kantoren.

Daarnaast werd voor 20 van de 36 landen in de APAC-regio gekozen om enkel een referentieservice aan te bieden in plaats van full service. Deze landen vertegenwoordigen samen minder dan 0,2% van de bilaterale handel tussen Vlaanderen en APAC. FIT blijft zich daarentegen maximaal inzetten op de 16 economisch belangrijkste landen in de regio.

De prioritaire markten voor deze sectoren zijn Japan, Singapore, Zuid-Korea en Australië, met een secundaire focus op Vietnam en Taiwan.

Om de samenwerking in de regio te optimaliseren, werden verschillende initiatieven geïntroduceerd:

- Tweewekelijkse formele overlegmomenten tussen regiodesk en alle posten
- In kaart brengen van de sterke punten van grotere kantoren om kleinere te ondersteunen
- Ontwikkeling van nieuwe workflows en procedures
- Verbeterde monitoring van activiteiten

Met deze strategische heroriëntering zet FIT in op een efficiëntere en gerichte werking in de Asia Pacific-regio, met maximale impact voor Vlaamse exporteurs, en voor het aantrekken van buitenlandse investeringen.

NWE

Binnen de regio NWE werd ingezet op versterkte samenwerking tussen de verschillende kantoren onderling en tussen de buitenlandkantoren enerzijds en de collega's op de hoofdzetel anderzijds. Op deze manier werd de informatiedoorstroming versterkt, werden ontbrekende linken gelegd en zorgen we ervoor dat het geheel meer is dan de optelsom van de delen. Het potentieel van dergelijke versterkte samenwerking is binnen Noord- en West-Europa mogelijk nog groter dan in andere regio's aangezien het gaat om een economisch en maatschappelijk vrij homogeen geheel van landen. Om dit te realiseren worden op vast ritme overlegmomenten ingepland binnen de regio, tussen de regio en het binnenland en ook specifiek voor de opvolging van investeringsdossiers.

Waar mogelijk werden binnen de regio efficiëntiewinsten geboekt. Zo evolueerden we in Duitsland van vier naar drie kantoren, waarbij het ambtsgebied van het kantoor in Stuttgart vanaf medio 2025 worden overgenomen door het kantoor in München. Elders werd het personeelsbestand opnieuw op peil gebracht om er voor te zorgen dat we in deze voor Vlaanderen cruciale markten zowel qua handelspromotie als het aantrekken van investeringen maximaal resultaat kunnen boeken.

Voor de proactieve werking werden op kantooniveau telkens een maximum van drie focussectoren naar voor geschoven. Climate tech, Digital Tech en Life Sciences komen daarbij het sterkst naar voren. Het is de bedoeling om deze drie focussectoren inhoudelijk ook te laten ondersteunen door een toegewijde technologieattaché binnen de regio. Hiertoe werd in 2025 de procedure opgestart om een bijkomende technologieattaché te werven. Start-ups zijn ook een belangrijke focus binnen de regio, met Slush in Helsinki als één van de absolute flagship events

AMERICAS

Voor de Americas was 2024 een transformatiejaar. Het samenvoegen van Noord- en Zuid-Amerika en het optimaliseren van onze vestigingen waren cruciaal voor het opzetten van grotere, efficiëntere kantoren.

Naast het meer efficiënt maken van de footprint was ook de sectorfocus, per kantoor, belangrijk om de grootste ROI te kunnen bekomen. Zo zijn de 6 focusgebieden in Noord-Amerika de volgende: Health Tech, Digital Tech, Climate Tech, Agri-Food, Defense & Entertainment, terwijl we in Zuid-Amerika focussen op: Climate Tech, Digital Tech & Health Tech.

Terwijl Noord-Amerika de sterkhouder is qua business en groei voor onze Vlaamse bedrijven, hebben we in 2024 wat meer focus gelegd op Zuid-Amerika om tot een betere balans te komen, waarbij we vooral meer opportuniteiten beginnen te zien in Mexico en Brazilië. Daarenboven was de VS wederom de grootste investeerder in Vlaanderen in 2024.

De events en missies die we organiseerden in 2024 werden gelinkt aan zeker 1 of meer van bovenstaande sectoren met een weloverwogen plan en ROI.

AMEA

In de regio AMEA mikken we op samenwerking en opbouw van de juiste competenties om in een grote diversiteit aan landen de dienstverlening te optimaliseren.

In 29 landen wordt enkel reference service aangeboden, omdat het marktpotentieel te klein is of omdat het financieel risico door Credendo hoog wordt ingeschat. In 15 landen wordt full service aangeboden: 9 FIT kantoren, 3 antennes, 4 HUB kantoren en 3 AWEX kantoren.

Over de hele regio wordt ingezet op Digital Tech, ondersteund door de pas aangeworven technologieattaché in Dubai.

Verder is er een aanpak per subregio, met competentiehubbs, eigen doelsectoren, een aangepaste thematische aanpak, en coördinatie met sterke partners.

SOD 4 Méér bereiken met partners en netwerkleider zijn voor de internationalisering van de Vlaamse economie

OOD 4.1 Centrale actor voor de internationalisering van de Vlaamse economie zijn en de gezamenlijke strategie “Vlaanderen Versnelt!” verder uitwerken in samenwerking met partners

Strategisch project 2022-2026: Structurele partnerschappen uitvoeren

In 2024 werden de 18 structurele partnerschappen verder uitgevoerd waarbij de respectievelijke accountmanagers inzetten op het **verder versterken van de overeenkomsten** door scherper te formuleren wat voor zowel FIT als de partners belangrijk is in de samenwerking en hoe deze kan gebruikt worden om de win-win situatie voor alle partijen te optimaliseren. Tijdens 2 partnerevents werden de structurele partners grondig gebriefd over de opzet van de transformatie en de praktische vertaling ervan binnen de organisatie en het actieprogramma 2025. Bij deze laatste werden ook bilaterales opgezet zodat wederzijds – ook tussen partners onderling - kon uitgewisseld worden waar samenwerking gewenst en opportuun kon zijn. Vele structurele partners waren bovendien actief betrokken bij de Flanders International Business Summit waar ze binnen zogenaamde sectorbubbles hun expertise konden voorstellen aan bezoekende bedrijven.

OOD 4.3 Een belangrijke bijdragen leveren tot een investeringsvriendelijk ecosysteem in Vlaanderen voor buitenlandse investeerders



KPI 4.3 Per jaar wordt een knelpuntennota opgesteld

Streefwaarde: Per jaar opgesteld en ter beschikking gesteld voor het zomerreces aan het kabinet van de Minister-President.

Een knelpuntenrapport werd opgesteld waarin 14 thema's werden behandeld en 103 aanbevelingen en verbetertrajecten werden voorgesteld.

OOD 4.5 De link met de Europese Commissie verder versterken

Strategisch project 2020-2024: EU-vrijhandelsakkoorden promoten als opportuniteit voor Vlaamse bedrijven

FIT informeert en sensibiliseert bedrijven over de vrijhandelsakkoorden en geeft ook advies over het praktisch gebruik van handelsakkoorden. Dankzij rechtstreeks contact worden de handelsakkoorden vertaald naar concrete voordelen toepasselijk op de specifieke sector, logistieke opzet en producten of diensten van individuele bedrijven. De opgebouwde expertise in zowel binnen-als buitenland staat FIT toe efficiënt relevante informatie te delen met bedrijven zonder dat deze zelf meteen een grote investering dienen te maken in het bestuderen van de handelsakkoorden.

Strategisch project 2020-2024: Verderzetten van het Enterprise Europe Network consortium met het Agentschap Innoveren en Ondernemen

FIT-EEN heeft de opdracht die werd toegewezen aan het EEN-Vlaanderen consortium in 2024 verder uitgebouwd en geconsolideerd. Er werd op basis van de focus die FIT op Defensie & Veiligheid wenst te leggen een deel van de opdracht van de Global Industry Lead Defense onder de EEN-noemer geplaatst. Dit om de actieve aanwezigheid in de sectorgroep Aerospace & Defense te garanderen, via dewelke meegewerkt werd aan initiatieven rond ILA en de Space Tech expo in Bremen, rond de EDF-fondsen en met Arianespace. De aanwezigheid van de GIL in de sectorgroep laat FIT toe kennis te vergaren over de activiteiten van anderen in Europa en mee te delen in de informatieverbreiding door Europese partners.

Daarnaast wordt ook bijzondere aandacht besteed aan het verder uitbouwen van de samenwerking tussen EEN en de opgerichte Europese Digitale Innovatiehubs (EDIH's), waarbij afspraken werden gemaakt qua verwijzing en ondersteuning met de BE-EDIH en Digitalis en waarbij deelgenomen werd aan de Dragons Den-dag van EDIG-EBE en Digitalis en waarbij EEN de organisatie van een matchmaking tijdens het Flanders Make/Digitalis congres op zich nam.

Ook werden de banden verder versterkt met enerzijds EEN-Nederland (door overleg, co-organisatie van de Vlaams-Nederlandse handelsdag en deelname aan NEDS en de Circular Textile Days) en EEN-NRW (door o.m. de deelname aan de Medica matchmaking en de ANUGA FoodTec)

en anderzijds de EEN-partners uit de Grande Région (Wallonië, Brussel, Grand Est, Luxemburg, Saarland en Zwitserland) waarmee een intensere samenwerking meer vorm heeft gekregen, onder andere tijdens de Human Centric AI for accelerated digital transformation day en de Tech4Smart Cities 2024.

Vanuit FIT-EEN werd ook coaching van start-ups die deelnemen aan de EIC-accelerator aangeboden, wat leidde tot een aantal succesvolle pitching sessies en een significante financiële impuls voor deze bedrijven en bij uitbreiding het ecosysteem in Vlaanderen.

Het consortium van VLAIO en FIT diende in september 2024 een voorstel in om zich kandidaat te stellen voor de nieuwe EEN-oproeperperiode van 1 juli 2025 tot 31 december 2028. **Het voorstel werd positief geëvalueerd door de Europese Commissie, waardoor de komende jaren continuïteit wordt gegarandeerd in de dienstverlening naar de Vlaamse bedrijven toe.** In 2024 heeft EEN-FIT zijn plaats in de organisatie opgenomen en werd werk gemaakt van een aangepast personeelskader om de vernieuwde positie van EEN binnen de FIT-werking te optimaliseren.

SOD 5 Verder ontwikkelen naar een “future proof” organisatie

OOD 5.1 Werken aan interne innovatie

Strategisch project 2020-2024: Strategisch Business IT-plan uitvoeren

FIT werkt al jaren aan de uitbouw van een digitaal dataplatform, een data-ecosysteem als het ware. Bedoeling is om de strategische keuzes van de organisatie te kunnen baseren op die data. De eerste stappen werden hiervoor de afgelopen jaren gezet door de bestaande data-bronnen door te lichten en nieuwe AI-tools (zoals ChatGPT) toe te passen. **In 2024 werd hierop verder gebouwd door het opstarten van een pilootproject met CoPilot voor M365, het verder investeren in tools zoals LinkedIn Sales Navigator en het opstarten van een AI Board.**

2024 is een zeer uitdagend jaar geweest, met veel veranderingen door de OneFIT transformatie en de verhuis naar het Belpairegebouw. Twee zaken die ook voor de IT-afdeling veel ondersteunend werk met zich meebrachten.

Naast deze zaken heeft FIT concreet:

- Vanuit de AI Board een project opgestart om een **interne chatbot te ontwikkelen** die onze medewerkers in staat moet stellen de klanten nog sneller en kwalitatiever bij te staan in het vraagtraject. De eerste stappen werden hierin reeds gezet en dit project is bijna klaar voor eerste testing.
- Ingezet op **customer intimacy met focus op langdurige klantenrelaties en een zo optimaal mogelijke toegankelijkheid**. Concreet werd er gestart met de integratie van een **Contact Center in Dynamics 365**. Als onderdeel hiervan komt er een chatbot op MyFIT van waaruit klanten hun vragen kunnen stellen in de vorm van een “dialoog” met de bot en wordt deze vervolgens doorgestuurd naar het juiste kantoor/dienst binnen FIT.

- Opnieuw een aantal **dashboards uitgewerkt** waarmee de output gemakkelijk kan worden gemonitord. Die dashboards maken het mogelijk om de **performantie van onze diensten overzichtelijk en snel te checken**.

Strategisch project 2022-2024: Strategie rond verduurzaming ontwikkelen

In de loop van 2023 heeft FIT in samenwerking met CIFAL Flanders een geactualiseerde versie uitgewerkt van zijn eerdere publicatie in boekvorm “**Verduurzaming van Internationaal Ondernemen**”. Deze nieuwe publicatie werd begin 2024 in **digitale vorm** uitgebracht. Deze publicatie kadert in de opdracht van de Vlaamse overheid om maatschappelijk verantwoord internationaal ondernemen te stimuleren door onder andere internationale ondernemers te informeren.

OOD 5.2 Werk maken van een performante human resources-strategie

Strategisch project 2020-2024: Een gelijkekansen- en diversiteitsplan opmaken en uitvoeren

In 2024 hebben de twee diversiteitsexperten verder gewerkt aan de uitrol van verschillende diversiteitsinitiatieven. De **eerste stappen** binnen het uitvoeren van een **inclusiescan** zijn gezet. Dit dient als een meetinstrument binnen de organisatie en zal de pijnpunten blootleggen. Hieruit zullen sensibiliseringsacties en mogelijke opleidingen uit voortvloeien. Er wordt momenteel ook op regelmatige tijdstippen **overleg** gepland **met HR**, om de OneFIT transitie ook mee te ondersteunen. Deze discussie werd ook gevoerd op niveau van de Raad van Bestuur. FIT blijft werk maken van het inzetten van **stagiaires met een migratieachtergrond** in overleg met de dienst Diversiteitsbeleid.

Strategisch project 2020-2024: Een learning en development plan opmaken en uitvoeren

Learning en Development (L&D) binnen FIT omvat een breed scala aan initiatieven en strategieën die gericht zijn op de groei en ontwikkeling van individuele medewerkers en teams, met als uiteindelijk doel het versterken van de organisatie als geheel in de context van internationale handel en het aantrekken van investeringen. Het maakt integraal deel uit van de overkoepelde strategie rond welzijn binnen FIT en wordt opgenomen als één van de belangrijkste pijlers binnen het JAP.

In **2024** hebben wij de **focus** gelegd op drie pijlers:

- **Soft skills**, met bijzondere aandacht voor leiderschap
- **Hard Skills**: IT- en business tools zoals CRM Dynamics en Marketing Dynamics
- **Inhoudelijke kennis**: internationaal ondernemen, Diplomatieke Academie, enz.

Daarnaast is met **DKBuZa** een **structurele samenwerking** opgezet rondom de **Diplomatieke Academie**. Naast een fysiek event tijdens de diplomatieke week, werden ook volgende digitale events uit de Diplomatieke Academie opgezet voor de FIT-collega's.

De **FIT Business Academy** versterkt het levenslang leren en de digitale skills via live-trainingen en via de zelflerende module ('self paced learning'). Zo is leren op eender welk moment en plaats mogelijk, wat primordiaal is in een organisatie met posten wereldwijd.

We hebben daarnaast ook ingezet op **AI-toepassingen** zoals **Co-pilot**.

Strategisch project 2020-2024: De personeelsbesparing bij de Vlaamse Overheid opvolge en rapporteren

Het plan werd in 2024 verder uitgerold.

OOD 5.3 Een geïntegreerd en dynamisch welzijnsbeleid voeren om algemeen het welzijn van de personeelsleden van FIT te bevorderen, rekening houdend met de wijzigende omstandigheden en nieuwe risico's



KPI 5.3.1 Een Globaal Preventieplan (GPP) opmaken en uitvoeren

Streefwaarde: het Globaal Preventieplan uitvoeren

Het Globaal Preventieplan werd verder vertaald in het Jaarlijkse Actieplan Welzijn (JAP) maar er werd in **2024** vooral verder gebouwd op de **Risicoanalyse Psychosociaal Welzijn** die werd uitgevoerd in 2022. FIT heeft in 2024 ingezet op de implementatie van prioritaire acties (bv. rond communicatie en deconnectie) en heeft een begin gemaakt met het vertalen van de resultaten in een langetermijnstrategie.



KPI 5.3.2 Een Jaarlijks Actieplan Welzijn (JAP) opmaken en uitvoeren

Streefwaarde: elk jaar een Jaarlijks Actieplan Welzijn opmaken en uitvoeren

Er wordt jaarlijks een nieuw JAP opgemaakt, zo ook in 2024. Dit JAP bouwt deels verder op de actiepunten opgenomen in de vorige jaren, en wordt aangevuld met actuele thema's van dat jaar (zie hoger). Er lag een grote focus op stress, welzijn en het tijdig capteren van issues op de werkvloer.

Het uitvoeren van deze acties was dan ook prioriteit. In dat kader is FIT – via IDEWE - een nieuwe **samenwerking** aangegaan met **BloomUp**, een organisatie dat een **welzijnsplatform** ter beschikking stelt van de medewerkers. Hiermee willen we nog meer inzetten op preventie rondom psychosociaal welzijn.

Daarnaast stond ergonomie ook op onze actielijst, en hebben we hier in het bijzonder rekening mee gehouden bij de verhuis naar het nieuwe Belpairegebouw.

OOD 5.4 Voldoende werken aan het verhogen van de maturiteit van de organisatie inzake organisatiebeheersing, maturiteit van het risicomanagement en de aanbevelingen van Audit Vlaanderen opvolgen



KPI 5.4.1. FIT voert elke twee jaar een risicomanagementoefening uit: risico-identificatie en -evaluatie en risicobeheer en voert de nodige beheersmaatregelen uit.

Streefwaarde: elke twee jaar een risicomanagementoefening uitvoeren en beheersmaatregelen opstellen en uitvoeren. De risicomanagementoefening werd gedaan in 2020. FIT werkt aan de beheersmaatregelen en de uitvoering ervan. In 2022 en 2023 werken we aan de concepten en implementatie, met focus op de integratie in alle geledingen van de organisatie.

In 2023 werden de eerste stappen gezet richting strategisch risicomanagement binnen FIT, met de aanstelling van een ERM-verantwoordelijke, de ambitie om ISO31000-proof te werken en de uitwerking van het informatieveiligheidsbeleid.

In 2024 lag de focus op de effectieve implementatie van een ERM-proces en een FIT-procesmanagement. Het FIT-procesmanagement werd vormgegeven door **strategische processen in kaart te brengen, rollen en verantwoordelijkheden toe te wijzen en eerste procesbeschrijvingen op te stellen.** Dit management, deels gebaseerd op FIT's core business en deels op de 'Leidraad Organisatiebeheersing' van de Vlaamse overheid, is essentieel voor de opvolging van interne strategische en operationele risico's binnen het FIT ERM-raamwerk. **Audit Vlaanderen** voerde in 2024 een evaluatie uit, dit leidde tot **twee nieuwe aanbevelingen** en een **achteruitstelling in maturiteit**. Vanaf 2025 zal FIT, conform de ISO31000-standaarden, een recurrente assessment van strategische en operationele risico's uitvoeren, met een eerste implementatie in Q1 2025. Dit met de bedoeling terug in maturiteit te stijgen.



KPI 5.4.2. Aanbevelingen uit het beleidsgericht rapport Audit Vlaanderen uitvoeren

Streefwaarde: Elk jaar een planning opmaken om de aanbevelingen van Audit Vlaanderen uit te voeren. Het **implementatieplan rond risicomanagement** dat in 2024 werd **opgesteld** zal in 2025 verder uitgevoerd worden, de openstaande aanbevelingen zullen worden weggewerkt.

FLANDERS INVESTMENT & TRADE

Bezoekadres

Marie-Elisabeth Belpairegebouw, Simon Bolivarlaan 17, 1000 Brussel

Postadres

Hendrik Consciencegebouw, Koning Albert II-laan 15, 1210 Brussel

www.flandersinvestmentandtrade.be