

MINISTER-PRESIDENT VAN DE VLAAMSE REGERING EN VLAAMS MINISTER VAN BUITENLANDS BELEID
EN ONROEREND ERFGOED

MEDEDELING AAN DE VLAAMSE REGERING

Betreft: Vlaanderen versnelt!
Een gezamenlijke meerjarige internationaliseringsstrategie voor de Vlaamse economie 2017-2021

1. Inleiding

In uitvoering van het Vlaams regeerakkoord 2014-2019 heeft Flanders Investment & Trade (FIT) werk gemaakt van één gezamenlijke meerjarige internationaliseringsstrategie voor de Vlaamse economie. FIT bracht meer dan 150 bedrijven, middenveldpartners, kennisinstellingen en overheidsactoren samen tussen september 2015 en juni 2016.

Het resultaat van deze co-creatie is een meerjarige strategie voor een **unieke samenwerking tussen de vele actoren, die de internationalisering van de Vlaamse economie zal versnellen.**

De noden van de bedrijven bij het internationaliseren zijn het vertrekpunt voor deze strategie. Meer samenwerking en minder versnippering om bedrijven met internationale groeiplannen nog beter te ondersteunen, ons imago in het buitenland te versterken en de belemmeringen voor internationale groei weg te werken.

Deze strategie “Vlaanderen versnelt” heeft 3 strategische doelstellingen, met bijbehorende actieplannen. Deze actieplannen zullen door verschillende actoren in samenwerking worden uitgevoerd, en zijn aanvullend op de basisstrategie en -werking van FIT als centrale actor in de internationalisering van de Vlaamse economie.

Deze strategie is aanvullend en zal versterkend werken op bestaande beleidskeuzes:

- Het Besluit van de Vlaamse Regering tot regeling van de steun voor innovatieclusters in Vlaanderen
- De door de Vlaamse Regering gedefinieerde transitieprioriteiten uit de visie 2050, een langetermijnstrategie voor Vlaanderen.
- De Nota aan de Vlaamse Regering inzake het Gemeenschappelijk Handels-en Investeringsbeleid van de Europese Unie en de Vlaamse belangen, beleidsdoelstellingen en beleidsinstrumenten

De scope van deze strategie zal daarbij liggen op internationale vermarkting van producten en diensten en het aantrekken en behouden van directe buitenlandse investeringen, die nodig zijn om internationale groei te verzekeren en het Vlaams economisch weefsel te versterken. Deze strategie bepaalt welke inspanningen alle actoren gezamenlijk moeten leveren om de internationalisering van de Vlaamse economie te versnellen. Door krachten te bundelen gaan we versnippering tegen, en renderen de inspanningen beter.

Dit is een basisdocument met de krijtlijnen voor samenwerking en gezamenlijke inspanningen van alle actoren.

De doelstellingen en acties zijn gedefinieerd, en zullen vanaf 2017 samen met de betrokken actoren verfijnd en uitgevoerd worden.

De belangrijkste criteria voor het succes van deze strategie is dat de behoefte van bedrijven centraal staan, en dat alle actoren nog beter gaan samenwerken. Daarom is gekozen voor een co-creatieproces dat een sterke betrokkenheid van bedrijven en actoren verzekert en **engagement oplevert voor een goede uitvoering van de strategie**.

Sinds september 2015 bracht FIT zo'n 150 bedrijven, economische en overheidsactoren, en kennisinstellingen samen:

- September 2015: enkele verkennende gesprekken
- Kick off Raad van Bestuur FIT op 29 september 2015
- Oktober-december 2015: 2 workshops (contextanalyse, behoeftes bedrijven, bepalen van focus, criteria en algemene doelstellingen)
- 25 januari 2016: *Flanders International Economic Summit* in het Vlaams Parlement:
 - o Workshops (eerste aanzet actieplan)
 - o Toespraak minister-president en oproep tot engagement van de aanwezige bedrijven en actoren.
- Februari-mei 2016: workshops om actieplannen verder te verfijnen.
- Juni 2016: Exportbeurs: communicatie aan breder publiek van bedrijven en oproep aan bedrijven om in het proces verder mee te werken.

In de selectie van acties bij elke doelstelling is gekozen voor pragmatisme en focus op samenwerking.

Enkel acties waarin verschillende actoren kunnen en willen samenwerken, en die op korte – of middellange termijn gerealiseerd kunnen worden, zijn behouden.

Deze strategie kreeg vorm dankzij de medewerking van:

4C Consulting, ABH, Agoria, Agristo, Ahlers, Ambitus-bb, Antarctic Foodies, Antwerp Headquarters, AppliTek, Ardo, ASCO, AWDC, BelCham, Belgapom/Vegebe, Belgomilk/Milcobel, BICC&I, BIO-Invest, BLCCJ, BMI-SBI, Boerenbond, Breydel, BVBA32, Chimay Group, Brouwland, Brussels Airport Company, CBL-ACP, CIFAL Flanders, Cipla Europe, Coberec, Cochlear, Credendo Group, DEME, Departement EWI, Departement iV, Departement LNE, Departement MOW, DSP Valley, Essenscia, H. Essers, Europower Generators, Eggsplore, fagg, FCA, FEBEM, Federatie van Belgische Kamers van Koophandel, Fedustria, Fevia, FISCH, FLAG, Flanders' Care, Flanders DC, Flanders Make, FlandersBio, FOD Economie, FOD Financiën, FRX Polymers, FVPhouse, Ganda Ham, Gault Milliau, Glassroots, Green Seed, Haven Antwerpen, Haven Gent, Haven Oostende, Haven Zeebrugge, HICT, HTMS, iCleantech Vlaanderen, icometrix, IMEC, iMinds, Indaver, Janssen-Pharmaceutica J&J, Keppel Seghers, Key Technology, Locate in Limburg, Lotus Bakeries, Machiels Group, Materialise, Medec Benelux, Nallian, Newtec, Ney & Poulissen, Nike, Nomadesk, Orfit Industries, ORI, OVAM, Pattyn Packing Lines, Pfizer, Pharma.be, Playpass, PMV, POM West-Vlaanderen, Prefamac, Printing International, Provincie Oost-Vlaanderen, Provincie Vlaams-Brabant, Q3, Remynd, SBE, Siemens, Smart Grid Flanders, Sofico, Soudal, Stad Gent, Startups.be, Televic, Terumo Europe, Thales Alenia Space, Thrombogenics, Toerisme Vlaanderen, TLV,

TRI-VIZOR, Umicore, UNIZO, VAF, Vanassche FFE, VIB, VIL, ViroVet, Visys, VITO, VCKK, VCB, VUV, VLAIO, VLAKWA, VLAM, VLAMEX, Vlassenroot Group, Vlerick Group, VLEVA, VOKA, Waterleau, YSDV Trading & Consulting, Zentrack.

2. Uitdagingen

Het regeerakkoord noemt de internationalisering van de Vlaamse economie een absolute prioriteit van de Vlaamse Regering. Immers, “Vlaanderen is met zijn open economie meer dan andere landen en regio’s afhankelijk van de internationale context en tendensen. Willen we onze toekomstige welvaart verzekeren, dan moeten we de concurrentiepositie van Vlaanderen nu versterken, of we gaan achteruit. Het is van cruciaal belang voor de welvaart van elke Vlaming dat we die open economie blijven stimuleren.”

De **sterktes** die Vlaanderen kan voorleggen op het vlak van internationalisering van de economie zijn legio. Enkele voorbeelden:

- Qua open economie en export scoren we bij de absolute wereldtop.
- We scoren hoog op competitiviteitsindexen en nog hoger op specifieke onderdelen daarvan: R&D-faciliteiten- en incentives, haveninfrastructuur, onderwijs, innovatie, ...
- Internationaal scoren we goed op het aantrekken van buitenlandse directe investeringen en kunnen we unieke troeven voorleggen.
- De groei in de export wordt grotendeels gerealiseerd bij kmo’s.

Huidige sterktes van en ontwikkelingen in Vlaanderen betekenen dat we ook **voldoende potentieel** hebben om competitief te blijven onder toekomstige tendensen, ontwikkelingen en disrupties.

Bijvoorbeeld:

- We hebben een goed uitgebouwd ecosysteem van grote en kleine, jonge en mature bedrijven en excellente kennisinstellingen, op een kleine oppervlakte, wat kruisbestuiving kan versnellen.
- We scoren goed op innovatie op vele vlakken. De basis is aanwezig voor meer internationale vermarkting ervan.
- Er is een ruim aanbod van ondersteuning voor bedrijven in internationalisering, dat nog beter afgestemd kan worden om beter aan te sluiten bij de noden van bedrijven.
- Er is een duidelijk Vlaams beleid op lange termijn dat zowel de doelstellingen 2050, het innovatiebeleid en het handelsbeleid op elkaar afstemt.

Een aantal factoren kunnen een externe bedreiging of een belemmering vormen voor internationale groei. Bijvoorbeeld:

- op internationaal vlak: geopolitieke spanning, brexit of een internationaal handelsklimaat dat eerder uitgaat van protectionisme dan vrijhandel.
- elementen in de regelgeving met effect op bedrijven of de ontwikkeling van nieuwe technologieën.

De uitgebreide omgevingsanalyse van sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen relevant voor deze strategie, gaat als bijlage. Deze omgevingsanalyse is gebaseerd op studies en internationale rapporten enerzijds, en op intensief overleg met bedrijven, economische actoren en kenniscentra anderzijds.

Gezien de verwevenheid van Vlaanderen met de Europese en wereldmarkt, is het van cruciaal belang dat de internationalisering van de Vlaamse economie **versnelt** om competitief te blijven op lange termijn.

De analyse geeft volgende uitdagingen aan:

i. Positie in de wereldhandel en -economie

- Werken aan structureel meer export buiten de EU, in minder prijsgevoelige sectoren, dus in meer producten en diensten met meer toegevoegde waarde is nodig. We moeten verder gaan op de positieve evolutie van de laatste jaren, en inzetten op duurzaam aanwezig zijn op moeilijker markten
- Vlaanderen moet blijvend zijn troeven als ideale investeringsbestemming in Europa uitspelen, en inspelen op de tendens dat weer meer en meer naar Europa gekeken wordt als bestemming van onder andere hoogtechnologische investeringen.

ii. Het belang van innovatie, toegevoegde waarde en hightech voor de internationale competitiviteit van Vlaanderen

- Werken aan sterkere internationale vermarkting van innovaties, en ondernemers ondersteunen om voor hun innovatieve producten en diensten snel toegang te krijgen tot internationale nichemarkten.
- Focus leggen op die ecosystemen en waardeketens met een bewezen unieke sterkte én voldoende potentieel voor de uitdagingen van de toekomst. Door versterking van deze innovatieve ecosystemen in Vlaanderen kan Vlaanderen zich nog sterker positioneren als innovatieve economie en investeringslocatie voor buitenlandse bedrijven die in deze ecosystemen groeikansen zien voor hun bedrijf.
- Een internationaliseringsstrategie die economisch aansluit bij de gekozen transities en bij het innovatie- en clusterbeleid én bij hoe Vlaanderen zich in het Europese beleid inschrijft, versterkt en versnelt de uitvoering van dit beleid.

iii. Internationale prestaties van bedrijven

- Aangezien waardeketens internationaal uitgebouwd worden op de best geschikte locatie daarvoor, hebben bedrijven nood aan ondersteuning om nieuwe risico's in te schatten, en om strategieën telkens aan andere markten aan te passen, en om de duurzaamheid van de internationale waardeketen waarin ze zich bevinden, te bewaken.
- Omgevingsfactoren zijn van groot belang voor Vlaamse bedrijven en buitenlandse investeerders, bijvoorbeeld een regelgeving die stabiel blijft en administratieve procedures die zo eenvoudig mogelijk zijn.
- Bedrijven vinden het uitermate belangrijk dat er nog meer werk gemaakt wordt van het creëren van een internationale mindset in de Vlaamse samenleving en bij de overheid.
- Bedrijven willen sneller vinden wie hen het beste kan helpen. Ondersteuning van start ups, scale ups en mature kmo's in hun internationalisering kan nog beter aansluiten bij de noden van bedrijven.

iv. Belemmeringen op internationale markten

- Handels- en investeringsakkoorden zijn cruciaal om belemmeringen weg te werken. Het is daarom van het grootste belang dat de Vlaamse economie en de bedrijven zich hierop voorbereiden, en zich bewust worden van de opportuniteiten die dergelijke akkoorden bieden.

3. Doelstellingen en actieplannen

Internationalisering is de levensader van de Vlaamse economie. Vlaamse bedrijven moeten de grens over om te groeien, en de Vlaamse economie heeft buitenlandse investeerders nodig om sterker te worden. De wereldmarkt wordt echter steeds concurrentiëler. Om onze concurrentiepositie te behouden, en dus jobs in Vlaanderen te behouden en nieuwe te creëren, moeten we **een versnelling hoger schakelen**.

Op basis van analyse van de context en van de behoeften, bleek de nood aan een antwoord op volgende vragen:

- Wat hebben de bedrijven het meest nodig?
- Hoe kan de Vlaamse economie nog meer en duurzamer internationaal groeien?
- Hoe willen we Vlaanderen internationaal in de markt plaatsen?
- Hoe kunnen actoren in Vlaanderen nog beter samenwerken?

In overleg met 150 bedrijven, overheids- en middenveldactoren en kennisinstellingen zijn als antwoord op deze vragen volgende doelstellingen en actieplannen geformuleerd.

a. Doelstelling 1: Vlaanderens internationale positie versterken in 5 domeinen

Deze doelstelling is een verticale doelstelling: een focus op waardeketens en domeinen

Willen we onze concurrentiepositie in de wereld behouden en versterken, dan moeten we vooral op lange termijn denken. We moeten keuzes maken in toekomstgerichte projecten in bepaalde waardeketens en domeinen die we internationaal beter kunnen bekendmaken en vermarkten.

Vlaanderen heeft een uniek potentieel. Nergens anders ter wereld zijn er zo vele jonge én mature, Vlaamse en buitenlandse bedrijven en excellente kennisinstellingen op zo'n kleine oppervlakte te vinden als in Vlaanderen. Daardoor ontstaat gemakkelijk kruisbestuiving tussen verschillende domeinen en ontwikkelen we innovatieve oplossingen voor complexe maatschappelijke problemen. Vlaanderen biedt **“Creative solutions for a complex world”** en dat moeten we als *unique selling proposition* internationaal sterker in de kijker zetten.

Tijdens de workshops hebben de deelnemers gezamenlijk bepaald dat de keuze voor een strategische focus moet voldoen aan 3 criteria:

- keuze voor bestaande en unieke sterktes om een geloofwaardig verhaal te brengen,
- keuze voor differentiatie ten opzichte van andere landen of regio's, en
- keuze voor waardeketens met groeipotentieel die de duurzaamheid van de keuze garanderen.

Met andere woorden, welke bestaande expertise, maar ook expertise in ontwikkeling, speelt in op toekomstige trends, en heeft potentieel op de wereldmarkt? Als we de unieke expertise en het uniek potentieel van Vlaanderen beter bekend maken, kunnen we de internationale vermarkting ervan versnellen en op een meer eenvoudige manier investeringen in deze domeinen en waardeketens naar hier halen.

Zo werden vijf waardeketens en domeinen geselecteerd:

- Life Sciences & Health
- Food
- Solution driven engineering & technology
- Smart Logistics
- Sustainable materials, resources & chemistry

Deze 5 waardeketens en domeinen houden elk een toekomstproject in. Ze sluiten enerzijds aan bij de langetermijnstrategie van de Vlaamse Regering, Visie 2050 en de ontwikkelde transitieprioriteiten en anderzijds bij het beleid m.b.t. innovatieclusters en de Europese innovatieprojecten waarin Vlaanderen betrokken is in het kader van Horizon 2020 en andere financieringskanalen. Alle agentschappen, departementen, kennisinstellingen en clusters die hierin actief zijn, zijn ook betrokken bij de uitwerking van deze internationaliseringsstrategie, om een maximale synergie te creëren. Voor elk van de 5 domeinen hebben de betrokken partners en bedrijven uitdagingen en voorstellen van acties geformuleerd waarin ze willen samenwerken in de komende jaren.

i. Life Sciences & Health

Vlaanderen is ijzersterk in de productie van geneesmiddelen, biotechnologie, ICT én in zorg. In de toekomst zal de wisselwerking tussen al deze domeinen cruciaal zijn. Vlaanderen heeft dan ook een uniek potentieel binnen het brede domein van de levenswetenschappen, daarover zijn alle belanghebbenden het eens.

De uitdaging is om Vlaanderen als een volledig ecosysteem en clusterconcept in het buitenland beter bekend te maken. Bedrijven uit dit ecosysteem internationaal laten groeien en nog meer gericht buitenlandse bedrijven aantrekken die hier hun nieuwe technologieën verder ontwikkelen, is de uitdaging. Het is zaak om onze voorsprong niet te verliezen, maar te versterken, onder andere qua aantrekkelijkheid bij buitenlandse bedrijven voor de uitvoering van clinical trials in de verschillende fases in Europa. Medtech en convergerende technologieën verdienen meer aandacht en ondersteuning. Hier moet Vlaanderen een even coherent verhaal kunnen brengen als voor farmaceutica en biotechnologie.

Er is aansluiting met de transitie “werken maken van zorg en welzijn 4.0.” uit de Visie 2050.

Acties

- Update van sterktes en lacunes in Vlaamse levenswetenschappen en vergroten van de impact van het Welcome Team Life Sciences om gericht investeringen te kunnen aantrekken.

- kmo's in levenswetenschappen beter ondersteunen in internationale vermarkting. Clusters en grotere bedrijven kunnen hierin een belangrijke rol spelen.
- Internationale benchmarking en kloofanalyse voor versterking van de medtech sector
- Meer Europese fondsen aanspreken voor financiering.

ii. Food

De voedingssector is een groeier en jobcreator die internationaal steeds actiever wordt. De exportgerichte kmo's en grote bedrijven produceren een kwalitatief hoogstaand aanbod van voedingsproducten. In vergelijking met andere landen blinken we uit in diversiteit: van verse producten over zoetwaren tot kant- en klare maaltijden en additieven voor de industrie. Onze voedselketen is een van de betrouwbaarste ter wereld; we zijn een voorbeeld voor andere landen die hun voedselveiligheidssysteem willen verbeteren. De industrie en kennisinstellingen ontwikkelen samen nieuwe producten en processen gericht op gezondheid en nieuwe smaken. Vlaanderen produceert ook voedingsmachines die het wereldwijd vermarkt en heeft hierin een betrouwbaar imago opgebouwd.

Vlaanderen heeft bovendien een rijke eet- en drinkcultuur, wat ons aantrekkelijk maakt als toeristische bestemming. Veeleisende consumenten in Vlaanderen, in culinair Europa op de 'zoet-zout'-grens, vormen een ideale testmarkt, ook voor buitenlandse bedrijven die in Europa nieuwe producten willen lanceren. Dit totaalpakket van sterktes moet internationaal tot een sterkere positie leiden, en vraagt om een gemeenschappelijke brandingstrategie.

Tegelijk is het voor Vlaamse kmo's in de voedingssector niet eenvoudig om nieuwe markten buiten Europa te openen omwille van specifieke regelgeving in vele landen. Als gevolg van het Rusland embargo hebben alle actoren stappen gezet naar meer samenwerking door de oprichting van een taskforce. Hierop willen zij verder gaan en pro-actiever en in overleg de prioriteiten te bepalen voor het openen van nieuwe markten, een proces waarin de federale entiteiten FAVV (federaal voedselagentschap) en FOD Buitenlandse Zaken een cruciale rol spelen. Daarnaast zijn kmo's nog te weinig op de hoogte van invoerreglementering en belemmeringen voor voedingsproducten. Informatie hierover moet toegankelijker worden, en is er meer ondersteuning nodig van bedrijven in hun strategische keuzes.

Acties

- Opmaak van een gemeenschappelijk kader van sterktes van de voedingssector én de culinaire wereld voor een versterkte internationale branding (in samenwerking met Toerisme Vlaanderen)
- Samenwerking in opening van nieuwe markten voor voeding: optimaliseren van de Vlaamse inbreng in de taskforce.
- Gerichte opleiding voor bedrijven uit de voedingssector over invoerreglementering
- Betere ondersteuning van bedrijven in strategisch management.

Er is aansluiting bij het Vlaams beleid inzake innovatieclusters waarbij Flanders' Food als trekker van de speerpuntcluster agro-food is aangeduid.

iii. Solution driven engineering & technology

Een verhaal van technologie én mensen. Vlaamse ingenieurs denken oplossingsgericht en multidisciplinair en vinden daarom wereldwijd oplossingen voor complexe problemen. Er is een grote kennis ontwikkeld van technologieën in onze kennisinstellingen en bedrijven. We maken productieprocessen efficiënter en willen onze stempel drukken op evoluties in digitalisering. We zetten volop in op nieuwe oplossingen over de grenzen van sectoren en technologieën als elektronica, mechanica, mechatronica, robotica en software heen, en hierin moeten we onze internationale positie nog versterken.

Bedrijven boksen vaak op tegen de onbekendheid van Vlaamse unieke expertise in deze sectoren. Zij zijn gebaat met een sterke brandingstrategie om hun eigen marketing- en prospectie-inspanningen te ondersteunen. In de *unique selling proposition* (USP) moeten bovengenoemde unieke sterktes vervat zijn. Vlaanderen is erg sterk in efficiënte processen, kennis die wat betreft productieprocessen vooral aan onze kennisinstellingen ontwikkeld wordt. Toch moet er voldoende focus liggen op 'story telling' over unieke producten die hier zijn ontwikkeld en vermarkt worden. Vlaanderen is sterk in innovatie, maar minder in vermarkting ervan. De export van hoogtechnologische producten moet groter worden. Vlaamse bedrijven zijn daarnaast nog te weinig overtuigd van de voordelen van clusterwerking en meer in het bijzondere de contacten met buitenlandse innovatieclusters, waar ze partnerbedrijven kunnen vinden voor ontwikkeling of vermarkting.

Door de nabijheid van bedrijven en kennisinstellingen in verschillende sectoren en technologieën, kan Vlaanderen internationaal gepromoot worden als **proeftuin**. Om nog gericht investeringen aan te trekken kunnen we nog extra niches definiëren en inzetten op een efficiënte begeleiding van geïnteresseerde buitenlandse bedrijven.

Acties

- Uitwerken van een internationale brandingstrategie voor het brede domein van oplossingsgerichte technologieën (Solution Driven Engineering & Technology): USP bepalen en uitwerken als een 'label' voor Vlaanderen en Vlaamse bedrijven. Ook de positionering van Vlaanderen in Industrie 4.0. moet hierin verwerkt worden. Daarna verdere uitwerking in marketingtools voor zowel gezamenlijke promotie op buitenlandse events, als voor bedrijven als 'ambassadeurs'.
- Nog meer inzetten op contacten tussen clusters van innovatieve bedrijven over de grenzen heen en samenwerking stimuleren
- Keuze van extra niches en emerging clusters voor het aantrekken van investeringen
- Oprichten van een Welcome Team ICT voor begeleiding van potentiële investeerders.

Er is aansluiting bij de transitieprioriteit "de sprong maken naar Industrie 4.0." uit de Visie 2050.

iv. Smart Logistics

De centrale ligging, gereputeerde havens en een goede verbinding met het hinterland blijven troeven van Vlaanderen, maar zijn niet meer voldoende om nieuwe activiteiten naar Vlaanderen te halen. Onze kracht ligt in logistiek met toegevoegde waarde, digitalisering en multimodaliteit.

Vlaanderen staat qua logistiek voor heel wat uitdagingen, niet het minst de digitalisering en robotisering. E-commerce en 3D-printing zorgen er wellicht voor dat vele distributiecentra dichter

bij de producten/klant zullen liggen, maar kan ook tot capaciteitsproblemen leiden aangezien klanten qua leveringstermijn steeds veeleisender worden. Vele vrachtwagens rijden momenteel vaak zonder vracht. Dit vraagt om aanpassingen in infrastructuur, informatiebeheersystemen, enz...

Vlaanderen zou zich kunnen ontwikkelen tot **regisseur van goederen- en informatiestromen**. Er wordt heel wat kennis ontwikkeld in deeldomeinen en de overheid zorgt voor een aangepast regelgevend kader. Vlaanderen heeft bestaande sterktes, kennis en expertise, maar moet ook een nieuwe strategie kiezen om nieuwe unieke sterktes te ontwikkelen in nieuwe logistieke concepten en oplossingen binnen nieuwe internationale business modellen. Internationaal moeten we niet alleen onze bestaande expertise maar ook wat in Vlaanderen in ontwikkeling is, beter bekend maken.

Acties

- De premisse "Vlaanderen als regieland van goederen- en informatiestromen en partnerships" verder uitwerken
- Internationale benchmarking voor slimme logistiek (smart logistics) uitvoeren
- Concepten die het resultaat van studies in deelgebieden zijn, via internationale branding beter bekend maken
- Algemene USP van logistiek in Vlaanderen bepalen en internationale brandingstrategie uitwerken

Er is aansluiting bij de transitieprioriteit 'Werken aan een vlot en veilig mobiliteitssysteem' uit de Visie 2050, en bij het beleid rond innovatieclusters waarin het Vlaams Instituut voor de Logistiek (VIL) als trekker is aangeduid voor de vorming van de speerpuntcluster logistiek.

v. Sustainable resources, materials & chemistry

Vlaanderen is nu reeds een wereldspeler in chemie, en we hebben alles in huis om ook de grootste **duurzame chemische cluster** te worden. We zijn kampioenen in de klassieke afvalverwerking, maar hebben alles in huis om dat ook te worden in de ruimere 'circulaire economie'. We ontwikkelen processen om uit biomassa en andere reststromen nieuwe grondstoffen te maken, en we ontwikkelen daarin nieuwe businessmodellen. Europees speelt Vlaanderen een voortrekkersrol in onderzoek naar nieuwe materialen. We richten ons ook op hulpbronnefficiëntie en energie-efficiëntie in processen. Onze processen zijn efficiënter en betaalbaarder dan elders. Onze sterktes en potentieel omvatten de volledige waardeketen.

We hebben kennisinstellingen en bedrijven met een bewezen track record op een kleine oppervlakte, de juiste infrastructuur en innovatieve start ups die nauw samenwerken met grote bedrijven. Dit is een ideaal ecosysteem om nieuwe activiteiten in te ontwikkelen of om proeftuin te zijn voor pilootprojecten.

Vlaanderen heeft ook een sterk beleidskader, dat enerzijds aanzet tot innovatie, maar anderzijds tot voorbeeld dient voor andere landen.

Met de sterke spelers binnen dit domein kunnen we samen internationaal een overtuigend verhaal brengen van Vlaanderen als onmisbare schakel in duurzame business modellen en zo van Vlaanderen een wereldspeler maken in circulaire economie.

Acties

- Uitwerken internationale brandingstrategie voor de expertise én het potentieel van de volledige waardeketen
- Meer kennisdeling en afstemmen van de internationale agenda van alle actoren

Er is aansluiting bij de transitieprioriteit “De transitie naar een circulaire economie doorzetten” uit de Visie 2050, bij het beleid rond innovatieclusters waarbij de Flanders Innovation Hub for Sustainable Chemistry (FISCH) als trekker is aangeduid voor de speerpuntcluster duurzame chemie en kunststoffen.

b. Doelstelling 2: Méér bedrijven doen internationaliseren, méér bedrijven hier verankeren.

Deze doelstelling is een horizontale doelstelling, over sectoren of waardeketens heen.

Vlaanderen moet blijvend inspanningen leveren om Vlaamse bedrijven te doen internationaliseren.

Bedrijven en actoren zijn van mening dat er in de bedrijfswereld zeker nog potentieel is voor meer duurzame internationalisering.

Bedrijven met potentieel gericht detecteren en nog beter begeleiden is nodig. Hiervoor kunnen de vele actoren in Vlaanderen de krachten bundelen.

Ook al is Vlaanderen een open economie en noemen we ons verbonden met de wereld, toch ontbreekt het vaak aan een voldoende brede internationale mindset. Niet alleen bij bedrijven, maar ook in het onderwijs waar toekomstige bedrijfsleiders of exportmanagers gevormd worden, en bij administraties. Daarnaast zijn hier al heel wat internationale bedrijven actief, van wie de hoofdkwartieren voortdurend evalueren of deze locatie de beste is voor de (uitbreiding van) activiteiten van het bedrijf. Op tijd inzicht krijgen in deze evaluaties, biedt kansen om het bedrijf te ondersteunen om uitbreiding hier te realiseren of activiteiten hier te houden.

Acties

- Bedrijven met internationaal groeipotentieel (starters én groeiers) beter detecteren en bereiken: méér data-analyse, méér samenwerking met incubatoren en startersorganisaties, méér peer learning.
- Ondernemers van de toekomst (bedrijven en studenten) overtuigen van het belang van internationalisering.
- Informatie en kennis van de overheid gebundeld en gericht aanbieden aan Vlaamse vestigingen van buitenlandse bedrijven.
- Een versterkt netwerk bij bedrijven van buitenlandse origine met het oog op retentie.

c. Doelstelling 3: Minder hindernissen voor bedrijven en meer transparantie

Deze doelstelling gaat over de omgevingsfactoren voor internationalisering.

Uit verschillende rapporten (OESO, Europese Commissie, Small Business Act) en uit bevestigingen van bedrijven komt naar voren dat bedrijven in Vlaanderen belemmeringen ondervinden in internationaal zakendoen. Een aantal van deze knelpunten wegen ook door in de beslissing van buitenlandse investeerders om in Vlaanderen of elders te investeren of uit te breiden. Vlaamse en Belgische regelgeving en administratieve procedures worden als complex ervaren. Er is in eerste instantie een lijst nodig van prioritaire belemmeringen die Vlaanderen kan aanpakken of bij federaal overleg op de agenda kan zetten.

Vlaanderen doet reeds heel wat inspanningen. Zo worden essentiële en doelgerichte Vlaamse maatregelen genomen inzake de opvolging van de landenspecifieke aanbevelingen van de Europese Unie en het bereiken van de Vlaamse Europa2020-doelstellingen. Blijvend worden nationale en Internationale instellingen bewust gemaakt van het belang en de meerwaarde van regio specifieke indicatoren en cijfermateriaal voor Vlaanderen.

Bedrijven worstelen ook te vaak met belemmeringen op nieuwe markten buiten Europa. Tarifaire belemmeringen kunnen via een gericht Europees handelsbeleid weggewerkt worden. Er duiken echter meer en meer niet-tarifaire belemmeringen op, als gevolg van een protectionistische reflex in bepaalde groeilanden, die Vlaanderen in samenwerking met Belgische bevoegde instanties bilateraal of Europees op de agenda kan zetten. Er is nood aan meer input van actoren en bedrijven om ook hierin prioriteiten te kunnen bepalen en samen met het Departement internationaal Vlaanderen en de Werkgroep EU Handels- en Investeringsbeschermingsbeleid (WEHIB) werken we aan een sterker Vlaamse standpunt in het Gemeenschappelijk Handels- en Investeringsbeleid van de Europese Unie.

Verschuillende type bedrijven hebben zeer uiteenlopende behoeftes, en dit in verschuillende fases van hun internationaliseringsproces. Dat blijkt uit verschuillende bevestigingen en uit een ophijsting van deze behoeftes tijdens de workshops met belanghebbenden.

Bedrijven hebben nood aan informatie, ondersteuning, advies in hun marktanalyse, risicoanalyse en regioanalyse, reglementering, intellectueel eigendomsrecht, culturele aspecten, ... Daarnaast zoeken ze kapitaal en financiering, betrouwbare partners in hun volledige waardeketen, de juiste mensen om aan te werven, en een netwerk van andere bedrijven met ervaring op hun doelmarkten. In Vlaanderen bieden heel veel actoren deze diensten aan. Bedrijven geven aan dat ze soms door de bomen het bos niet meer zien. Ze verwachten minder versnippering, meer transparantie en meer commerciële feeling. Dit betekent dat ze sneller willen vinden bij wie ze terecht kunnen voor ondersteuning en dat er meer samenwerking moet zijn tussen wie bedrijven ondersteunt.

Vele actoren in Vlaanderen zijn ook in het buitenland actief, vaak met economische missies. Het Vlaams Regeerakkoord wijst erop dat een versnipperd optreden in het buitenland ook een risico op imagoschade kan inhouden, waardoor Vlaanderen opportuniteiten of buitenlandse investeringen kan mislopen. Meer afstemming en meer transparantie is nodig.

Acties

- Lijst prioritaire belemmeringen regelgeving / administratieve procedures in internationaal zakendoen (Vlaanderen, België)
- Vlaams Meldpunt handelsbelemmeringen blijvend bekendmaken
- Centraal overzicht "Bij wie vindt u welke ondersteuning?" opmaken
- Centraal overzicht van economische missie naar het buitenland en betere afstemming tussen de verschillende actoren.

4. Uitvoering

- 1) Flanders Investment & Trade werkt verder met alle actoren om de in deze strategie uitgeschreven acties concreet in de praktijk te brengen in de periode 2017-2021. FIT volgt de evolutie van deze realisaties op een systematische manier op en rapporteert hierover aan de minister-president.
- 2) Flanders Investment & Trade zal structurele partnerschappen afsluiten met het economisch middenveld.

Deze partnerschappen zullen meerdere gezamenlijke doelstellingen en acties bevatten uit deze strategie. Deze partnerschappen zullen een belangrijk instrument zijn in de uitvoering van deze strategie. Partnerschappen met structurele financiering zijn een onderdeel van een vereenvoudigingstraject dat FIT conform het Regeerakkoord aflegt over de herziening van het financieel instrumentarium van FIT. De conceptnota 'optimalisatie-oefening van het financiële instrument voor 'ondernemersorganisaties, gemengde kamers van koophandel en clusters' werd op 2 oktober 2015 door de Vlaamse Regering goedgekeurd. Op 16 september 2016 werd in eerste lezing het 'besluit van de Vlaamse regering tot regeling van de structurele financiering van partnerships van ondernemersorganisaties, gemengde kamers van koophandel en samenwerkingsverbanden met het Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen met het oog op de verdere internationalisering van de Vlaamse economie' goedgekeurd.

Ad hoc samenwerking met andere dan structurele partners blijft mogelijk om deelaspecten van de strategie uit te voeren.

- 3) Flanders Investment & Trade stemt nauw af met Vlaamse overheidsactoren betrokken bij deze strategie.

Verschillende overheidsactoren en kennisinstellingen zijn cruciaal bij de opmaak en uitvoering van deze strategie: bij het beleid voor starters en groeiers, het retentiebeleid, het handelsbeleid, het toerismebeleid, het mobiliteitsbeleid... Deze actoren werkten mee aan de opmaak van deze strategie. FIT neemt het initiatief om met deze actoren in overleg te gaan voor de uitvoering van deze strategie en de nodige samenwerking op te zetten.

- 4) Flanders Investment & Trade zal van dichtbij het beleid inzake innovatieclusters opvolgen en bij het luik internationalisering van deze clusters betrokken worden.
- 5) Flanders Investment & Trade zal de transitieprioriteiten van Visie 2050 die aansluiten bij deze strategie ondersteunen.

- 6) De minister-president zal de Vlaamse Regering verder op de hoogte houden van de uitwerking en realisaties van deze internationaliseringsstrategie en nodigt de andere leden van de Vlaamse Regering uit deze strategie te ondersteunen en ermee rekening te houden bij toekomstige beleidsmaatregelen conform de doelstellingen en acties van deze strategie.

MINISTER-PRESIDENT VAN DE VLAAMSE REGERING
VLAAMS MINISTER VAN BUITENLANDS BELEID EN
ONROEREND ERFGOED

Geert BOURGEOIS

Bijlage

Omgevingsanalyse internationalisering van de Vlaamse economie

1. Sterke prestaties qua export en buitenlandse directe investeringen export in een open economie

Vlaanderen heeft een zeer open economie, niet alleen in vergelijking met Europese landen, maar ook wereldwijd. Op de 2016 KOF index of Globalization staat België op nummer 3.

i. Export van goederen en diensten

Vlaanderen speelt sinds jaar en dag in de hoogste klasse van de wereldwijde exporteurs. Kleine landen hebben door hun geringe thuismarkt automatisch een relatief groter exportcijfer, maar Vlaanderen doet het op bepaalde vlakken uitzonderlijk goed als exporteur. Het gestandaardiseerde marktaandeel (gewogen met het bevolkingsaandeel van het exporterende land) van Vlaanderen toont aan dat we wel degelijk bij de wereldtop horen.

Met een exportratio (export t.o.v. BBP) van 124% scoren we een van de hoogste ter wereld. Onze export per capita is drie keer zo hoog als die van exportreus Duitsland. Ondanks het slinkende aandeel in de wereldgoederenexport, staat ons land op de 13^e plaats van de wereldranglijst

Vlaanderen exporteerde in 2015 voor het eerst meer dan 300 miljard euro, het hoogste bedrag ooit. Vlaanderen scoort in 2015 iets beter dan de Belgische export, die 1,49% toenam. Daarmee stijgt het aandeel van Vlaanderen in de totale Belgische uitvoer tot 83,1%. Wallonië (uitvoer: -2,0%) is goed voor 14,6% van de Belgische uitvoer. Brussel (uitvoer: +0,8%) tekent voor 2,3%.

Vlaanderen blijft de zesde grootste exporteur binnen de EU. Het moet enkel Duitsland, Nederland, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk en Italië laten voorgaan.

In de export van diensten steeg België in de afgelopen jaren naar de 12^e plaats. Ook de Vlaamse cijfers bevestigden deze tendens. Diensten zijn goed voor ondertussen 22% van de totale Vlaamse uitvoer, en het aandeel ervan neemt geleidelijk toe.

ii. Buitenlandse directe investeringen

Ook op het vlak van het aantrekken van buitenlandse investeringen kent Vlaanderen een sterke aantrekkingskracht. Ook Vlaanderen kende in 2015 een uitzonderlijk investeringsjaar, het beste in de laatste 12 jaar. Er werden 227 nieuwe investeringsprojecten aangetrokken, voor een bedrag van 2,70 miljard euro en goed voor 4 352 nieuwe jobs. Het aantal investeringsprojecten steeg in 2015 aanzienlijk in vergelijking met 2014 (+23,4%), terwijl de tewerkstelling licht toenam met 4,5% (+188 jobs). Wat de oorsprong van de buitenlandse investeringen betreft, zien we dat het aandeel van investeringen uit Azië en het Midden-Oosten schommelt rond 20%. De Europese investeerders blijven wel verantwoordelijk voor meer dan de helft van alle investeringen (52%, 3 procentpunten meer dan in 2014). Het marktaandeel van Amerikaanse investeringen zakt licht terug tot 28% (31% in 2014).

Dat België sterk scoort op het vlak van BDI (buitenlandse directe investeringen) wordt bevestigd door het feit dat België sinds 2015 op een 19de plaats wereldwijd prijkt van AT Kearney's *FDI Confidence Index*. We stegen 2 plaatsen ten opzichte van 2014.

Toch mogen we niet op onze lauweren rusten. De concurrentie is bikkelhard en wordt wereldwijd gespeeld. Vlaanderen moet blijven inspanningen leveren om zijn concurrentiepositie nog te versterken. Stilstaan is achteruit gaan.

2. Vlaanderens positie in de wereldhandel en wereldeconomie: uitdagingen en kansen

i. De wereldeconomie in 2050

Zoals gesteld in de Visie 2050, moet op de lange termijn Vlaanderen rekening houden met een verschuiving in de macht van handelsblokken, en dan vooral richting Oosten. De intra-Aziatische handel wordt steeds belangrijker in de wereldeconomie doordat deze landen onderling steeds meer toeleveranciers van grondstoffen en halffabricaten, en afnemers van eindproducten zijn. Azië wordt op termijn de grootste goederenexporteur.

De verwachtingen zijn dat op lange termijn groeielanden als Mexico of Indonesië belangrijker markten kunnen worden dan bijvoorbeeld Duitsland, het Verenigd Koninkrijk of Frankrijk. India wordt na de Verenigde Staten de derde macht, gevolgd door Brazilië. Hoewel Afrika het armste continent zou blijven, zou daar de snelste groei gerealiseerd worden tussen 2030 en 2050.

ii. Aanwezigheid in markten buiten Europa

In een steeds groter wordende wereldhandel met steeds meer sterke spelers, wordt het marktaandeel van Vlaanderen in de wereldhandel kleiner, net zoals dat van de buurlanden. Sinds 2012 is er een stabilisering. Het OESO Belgium survey bevestigt dat deze stabilisering ten goede komt aan het concurrentievermogen van België en Vlaanderen. Tussen 2012 en 2015 kon Duitsland een deel marktaandeel terugwinnen. Dat was niet het geval voor Frankrijk (stabilisering) en Nederland (verder achteruitgang).

De export van Vlaanderen is sterk gericht op de buurlanden, wat op zich logisch is, dat geldt voor de meeste landen, maar een té grote afhankelijkheid ervan, maakt ons wel zwakker. In vergelijking met de EU-15 is de export niet sterk gericht op groeiemarkten buiten Europa. Dat komt onder andere omdat we veel intermediaire goederen leveren aan bv. Duitsland en Frankrijk, die op hun beurt afgewerkte producten en uitrustingsgoederen aan groeiemarkten, waar grote vraag naar is. De Europese Commissie waarschuwt dat Vlaanderen hierdoor riskeert te veel afhankelijk te zijn van prijsgevoelige sectoren.

- Met meer export van producten met hogere toegevoegde waarde (hoogtechnologische producten en diensten) kan Vlaanderen een sterkere positie innemen, vooral ook buiten de EU

Er is wel een kentering sinds 2008. In 2003 was onze export intra EU-28 nog 75,8%, in 2014 68,14%. Volgens de VRIND 2016 gaat ook het aandeel hoogtechnologische producten in de Vlaamse export gaat in stijgende lijn.

De Small business Act factsheet van de Europese Commissie signaleert dat ook het aantal kmo's dat buiten de EU exporteert, niet hoger is dan het EU-gemiddelde. Uit eerste resultaten van een van het Steunpunt buitenlands beleid, internationaal ondernemen en ontwikkelingssamenwerking bracht ook aan het licht dat de levensduur van bedrijven op voor hen nieuwe markten, laag is en slechts een klein aandeel er langer dan 3 jaar op rij omzet genereert. Een studie van de Nationale Bank van België van 2013 wees er op al dat bedrijven meer diverse producten exporteren, maar naar minder verschillende landen. De structuur van de export is dus veranderd. Het aantal bedrijven dat goederen exporteert buiten de EU of meer dan 1 miljoen euro per jaar binnen de EU, is volgens cijfers van de Nationale Bank van België echter sterk gedaald tussen 2007 en 2011, en bleef sindsdien op een relatief laag niveau. In 2015 is er een status quo ten overstaan van 2014. (Er zijn geen cijfers beschikbaar over het aantal exporterende dienstenbedrijven).

- Inzetten op het openbreken van verdere, moeilijker markten, en er een duurzaam aanwezig zijn, is aangewezen.

Diensten zijn van cruciaal belang voor de Vlaamse en Belgische economie. Hoewel de beperkte verhandelbaarheid van diensten limieten stelt aan de exportmogelijkheden, is de handel in diensten in belangrijke mate toegenomen, door technologische ontwikkelingen, het toegenomen belang van diensten gekoppeld aan goederenexport, en de deregulering en liberalisering van dienstenmarkten. Vlaanderen onderscheidt zich door een grote activiteit in internationale transportdiensten en dienstverlening tussen verwante ondernemingen, wat samenhangt met de functie van Vlaanderen als logistieke draaischijf binnen West-Europa en als aantrekkelijke regio voor multinationale ondernemingen. Ter illustratie: in de Worldbank *logistics performance index* staan we wereldwijd derde. In het *Global Competitiveness Report* van het World Economic Forum scoren de Vlaamse havens op kwaliteit van haveninfrastructuur wereldwijd zesde en derde in Europa (na Nederland en Finland).

- Ondersteuning van internationalisering van diensten moet onlosmakelijk deel uit maken van de ondersteuning van bedrijven en het aantrekken van investeringen;

iii. Bestemming Europa: goede kaarten

Volgens IBM -*Plant Location International* steeg in 2015 de buitenlandse directe investeringsstroom (waaraan nieuwe concrete activiteiten gekoppeld zijn) wereldwijd met 15%. Deze stijging kwam vooral Europa en Noord-Amerika ten goede. Ongeacht enkele onzekere risicofactoren (geopolitieke onrust, ...) blijft "Bestemming Europa" als betrouwbare haven een positieve invloed uitoefenen op buitenlandse investeerders wereldwijd. Europa's sterkte ligt bij haar hoogopgeleide werkkrachten, een stabiele politieke en juridische context, en haar zeer sterk uitgebouwde logistieke en digitale infrastructuur. Door de perceptie van Europese steden als de wegbereiders van digitale revoluties, focussen investeerders bovendien zich in alsmaar toenemende mate op hoogtechnologische investeringen.

- Vlaanderen moet blijvend zijn troeven als investeringsbestemming binnen Europa uitspelen

3. Het belang van toegevoegde waarde, hightech en innovatie voor de internationale competitiviteit van Vlaanderen.

i. Concurrentieel blijven, nu en in de toekomst

In de *world competitiveness ranking* van het Zwitserse IMD (International Institute for Management Development) ging België 5 plaatsen vooruit: van nr 28 in 2014 naar nr 23 in 2015, en naar 22 in 2016. Op de *global competitiveness index* van het World Economic Forum steeg België van 19 naar 17 in 2016.

We moeten rekening houden met de wereldwijde evoluties, stelt ook de Visie 2050 van de Vlaamse Regering. Er komt een snelle inhaalbeweging van groeilanden ten opzichte van de huidige koplopers (VS en Europa) op het vlak van R&D. Dit doet de productiviteit in de opkomende economieën snel toenemen. Handel bevordert bovendien de verspreiding van nieuwe technologie. China investeert nu al de meeste R&D-middelen. Tegen 2030 realiseren China en India 20% van de wereldwijde R&D-investeringen.

ii. Focus op innovatieve producten en diensten met hoge toegevoegde waarde

Algemeen gezien heeft België geen overschot op de handelsbalans (maar ook geen zware tekorten). Toch moeten we blijven streven naar een handelsoverschot om via export meer welvaart en toegevoegde waarde te blijven creëren. Zoniet kan dit op lange termijn een bedreiging vormen. De basis voor meer export van hightech producten en diensten met hoge toegevoegde waarde (die minder afhankelijk zijn van loon- en energiekosten, en dus minder prijsgevoelig) is aanwezig. Dat wijzen onder andere de rapporten van het WEF en de Europese Commissie uit. België scoort hoog op de algemene innovation scoreboard van de Europese Commissie, namelijk op de 7^e plaats. Het Duitse instituut ZEW plaatst België zelfs vierde op de 'global innovation indicator'. In de WEF en PISA rankings scoort België qua onderwijs (lager, middelbaar, hoger én managementschools) systematisch bij de wereldtop.

Onder andere de Small Business Act factsheet wijst erop dat hoewel we hoog scoren op innovatie, we minder goed scoren op ondernemerschap op basis van innovaties, en op vermarkting van innovaties.

- Het is uitermate belangrijk om ondernemers te ondersteunen om voor hun innovatieve producten en diensten snel toegang te krijgen tot internationale nichemarkten. Innovatie en internationalisering samen laten sporen is een hefboom voor de economie en bedrijven.

iii. Sterke ecosystemen maken Vlaanderen aantrekkelijk voor investeerders

In de industrie van de toekomst zullen waardeketens nog globaler worden en zullen regio's zoals Vlaanderen in een aantal niches van die waardeketens excelleren. Inzetten op slimme specialisaties biedt opportuniteiten om hierin internationaal aan de top staan of in de toekomst een wereldspeler kunnen zijn. Sterke ecosystemen zijn een aantrekkingspool voor buitenlandse bedrijven die een ideale omgeving zoeken om hun activiteit te laten groeien, en daarvoor ook het ecosysteem hier kunnen versterken en laten doorgroeien. Ook hierover is de basis in Vlaanderen aanwezig. Vlaanderen heeft excellente en internationaal gewaardeerde kennisinstellingen die goed geconnecteerd zijn met een sterk uitgebreid weefsel van zowel grote ondernemingen als kmo's.

Grote ondernemingen hebben een volgens een studie uit 2012 van de KULeuven/VIVES een positief effect op de productiviteit en concurrentievermogen van kmo's in hun netwerk, onder andere dankzij kennis spillovers.

België scoort bovendien zeer hoog (5^e) in aantrekkelijkheid voor R&D investeringen, omwille van uitstekende R&D faciliteiten en een uniek pakket aan R&D incentives. We scoren ook goed op samenwerking tussen innovatieve kmo's, op samenwerking tussen universiteiten en industrie, en op uitgaven door de industrie aan R&D.

- Door versterking van deze innovatieve ecosystemen in Vlaanderen kan Vlaanderen zich nog sterker positioneren als innovatieve economie.

iv. Visie 2050 en innovatiebeleid

De Visie 2050 die de Vlaamse Regering goedkeurde, bevat tendensen en transitieën waarin Vlaanderen zijn innovatie-expertise en internationaal potentieel kan vermarkten en die manier een sterke internationale speler kan worden:

- De toekomst is aan de biologische wetenschap. Veel innovaties tussen nu en 2050 zullen ontstaan in het samenspel tussen biologie, nanotechnologie en informatietechnologie
- De grote doorbraak naar hernieuwbare energie komt er als - dankzij technologie - de productie, de opslag en de distributie van energie op grote schaal en commercieel mogelijk worden.
- In hoogtechnologise sectoren vervaagt de grens tussen diensten en industrie (product-dienstcombinaties). Diensten zullen steeds meer het voorwerp uitmaken van handel.
- Transitie naar een circulaire economie gaat door
- Circulaire economie: grondstoffen worden verwerkt in producten, afval worden nieuwe grondstoffen
- Mobiliteit: goederentransport volgt de groei van bbp => hier verwacht men capaciteitsproblemen
- Tegen 2050 woont twee derde tot drie vierde van de wereldbevolking in steden (nu de helft), met steeds meer snelgroeïende megasteden van meer dan 10 miljoen inwoners.

Een economische uitdaging voor Vlaanderen is het versnellen van alle veranderingen: de omvorming van het industriële productiesysteem naar een industrie 4.0 en fabrieken van de toekomst en de omschakeling naar een koolstofarme economie, circulaire economie, bio-economie en deeleconomie, omgaan met nieuwe business modellen. Hierin voortrekkersrol opnemen eerder dan alleen maar te volgen, is een noodzakelijke voorwaarde om het concurrentievermogen van de Vlaamse economie te verzekeren.

Vlaanderen werkt aan een nieuw clusterbeleid voor speerpuntclusters en innovatieve bedrijfsnetwerken dat meer slagkracht moet bieden.

Vlaanderen is sterk aanwezig in de Europese Innovatiestrategie. Vlaanderen is betrokken in volgende KIC's (Knowledge and Innovation Communities) die al gelanceerd of in opbouw zijn: KIC InnoEnergy (2009) via Energyville in Genk, EIT ICT Labs (2009) via IMEC en iMinds, Innovation for Healthy Living and Active Ageing (2014) via Ugent and KUL, Raw Materials (2014) via Umicore, VITO, KUL, Ugent. De oproepen voor nieuwe KIC's volgen in 2016 (Food4Future en Added-value Manufacturing en 2018 (Urban Mobility)).

De Vlaamse betrokkenheid in deze KIC's is een troef bij het aantrekken van buitenlandse investeringen. Het wijst op een sterke expertise en is het bewijs van aan aantrekkelijk ecosysteem om in te investeren.

- Een internationaliseringsstrategie die economisch aansluit bij de gekozen transitie en bij het innovatie- en clusterbeleid én bij hoe Vlaanderen zich in het Europese beleid inschrijft, versterkt en versnelt de uitvoering van dit beleid.

4. Internationale prestaties van bedrijven: interne en externe factoren

Onze bedrijven zijn nog steeds een van de meest productieve wereldwijd. In de rankings van de US Conference Board scoort België nog steeds 3^e wereldwijd qua productiviteit. Eurostat plaatst België op de 4^e plaats binnen de EU-28. In 2014 werden we verkozen als European Entrepreneurial Region door het Comité van de Regio's.

i. Sterke en exportgerichte kmo's

Hoewel grote bedrijven en dochterondernemingen van multinationals tekenen voor de meerderheid van de export, spelen kmo's een centrale rol bij het genereren van nieuwe export, zo blijkt uit een studie van VBO uit 2012.

Uit een studie uit 2008 van FlandersDC blijkt dan weer dat kmo's die internationaliseren zijn bovendien productiever, groeien sneller en spreiden beter hun risico's. Ze kunnen namelijk hogere winstmarges halen in het buitenland, goedkoper inkopen en uitbesteden, en schaalvoordelen boeken. In tijden van crisis is risico's spreiden over verschillende afzetmarkten een goede strategie. Globalisering, digitaliseren en nieuwe businessmodellen vragen vaak om globale markstrategieën.

- Waardeketens moeten internationaal uitgebouwd worden op de best geschikte locatie daarvoor. Bedrijven hierin ondersteunen en helpen om nieuwe risico's in te schatten, en om strategieën telkens aan andere markten aan te passen, is een must.
- Bedrijven moeten de nodige ondersteuning vinden om de duurzaamheid van de internationale waardeketen waarin ze zich bevinden, te bewaken.

ii. Omgevingsfactoren

Enkele omgevingsfactoren zijn van belang voor prestaties van bedrijven in Vlaanderen. Officiële rapporten wijzen daarop, maar ook Vlaamse bedrijven en buitenlandse investeerders vernoemen vaak factoren die als belemmerend ervaren worden. Er wordt aan deze knelpunten gewerkt en er is ook verbetering zichtbaar.

Zo vermeldt de OESO Belgium Survey van 2015 dat aan de loonhandicap in België t.o.v. buurlanden wordt verholpen. Uit onderzoek van KULeuven/VIVES over de relatie tussen loonkost en export blijkt trouwens dat loonkosten beheersen inderdaad uitermate belangrijk is om banen te scheppen én te behouden. Maar om door te breken in internationale markten zijn factoren als de efficiëntie van productie en het maken en commercialiseren van kwalitatief hoogstaande producten wellicht belangrijker.

De Small Business Act factsheet over België van de Europese Commissie 2014 signaleert voor kmo's in het algemeen ook dat bedrijven steeds moeilijker krediet en durfkapitaal te vinden, in het bijzonder voor startups en vroege exporteurs die snel internationaal gaan, is dat belangrijk. De kosten van invoer en uitvoer blijken ook hoger te liggen dan het EU-gemiddelde.

- Voor bedrijven en buitenlandse investeerders is het belangrijk dat regelgeving stabiel blijft en administratieve procedures vereenvoudigd worden.

De hoge algemene fiscale druk in België zorgt ervoor dat de perceptie leeft dat België en Vlaanderen een dure locatie is om te ondernemen. Toch kan Vlaanderen dankzij een mix van fiscale maatregelen de druk significant verlagen. De reële belastingdruk wordt daardoor in vele gevallen competitief met die van andere landen. Hetzelfde geldt voor de energiekost. Hoewel we meer en meer inzetten op kwalitatieve en inhoudelijke criteria voor het aantrekken van buitenlandse investeringen, blijven we zware inspanningen leveren om de Vlaamse maatregelen om de fiscale druk te verlagen bekend te maken.

iii. Internationale mindset

Aangezien ondernemen ook meer en meer internationaliseren betekent, is het cruciaal dat ondernemers en toekomstige ondernemers durven ondernemen en durven risico's nemen. Ook de overheid moet de taal van de ondernemers spreken.

- Bedrijven vinden het uitermate belangrijk dat er nog meer werk gemaakt wordt van het creëren van een internationale mindset in de Vlaamse samenleving en bij de overheid.

iv. Ondersteuning van bedrijven.

Heel wat middenveldorganisaties, overheidsagentschappen, onderzoekscentra en clusters, steden en provincies, en kennisinstellingen werken aan internationalisering. Om de concurrentiepositie van Vlaanderen te versterken, zijn inspanningen van alle actoren nodig. Maar dat mag niet tot een versnipperd optreden in het buitenland leiden.

Bedrijven zijn in het algemeen zeer tevreden van de dienstverlening in verband met internationaal ondernemen, (zo blijkt bijvoorbeeld uit de klantentevredenheidsenquête, waarbij FIT 96% haalt. Vlaamse bedrijven signaleren wel dat er zeer veel verschillende aanbieders van dienstverlening zijn, en er meer transparantie en minder versnippering nodig is.

- Bedrijven hebben nood aan meer transparantie, agendadelingen en samenwerking tussen actoren. Dienstverlening aan bedrijven moet nog meer vertrekken vanuit de behoeftes van bedrijven, en de situatie waarin een bedrijf zich op dat moment bevindt.
- Bedrijven hebben ook nood aan gespecialiseerde dienstverlening, maar ook aan ervaringsuitwisseling en kennisuitwisseling met andere bedrijven in Vlaanderen of op buitenlandse markten. Dit is een belangrijke bron van relevante informatie.

5. **Belemmeringen op internationale markten**

Internationaal botsen bedrijven op lokale regelgeving en administratieve belemmeringen die hun toegang tot nieuwe markten belemmeren.

Wat een bedreiging op lange termijn kan worden, is het feit dat landen onder invloed van crisissen en onstabiele een protectionistische reflex kennen, en de markt beschermen via niet-tarifaire en technische handelsbelemmeringen.

Belangrijke gebeurtenissen zoals de brexit of een meer protectionistisch beleid onder de nieuwe Amerikaanse president kunnen een bedreiging vormen voor Vlaamse exporterende bedrijven.

Vlaams handels- en investeringsbeschermingsbeleid

Een slagkrachtig handels- en investeringsbeschermingsbeleid via akkoorden en diplomatie moet deze factoren positief beïnvloeden.

De eerste aanwijzingen over de effecten van de handelsakkoorden nieuwe generatie (bv. met Zuid-Korea) zijn positief.

Bij deze nieuwe handelsakkoorden wordt immers met meer aspecten rekening gehouden en worden de offensieve belangen van Europa beter bewaakt.

De akkoorden die nu onderhandeld worden (zoals EU-Japan, TTIP, ...) bieden belangrijke opportuniteiten voor bedrijven.

Het is daarom van het grootste belang dat de Vlaamse economie en de bedrijven zich hierop voorbereiden, en zich bewust worden van de opportuniteiten die dergelijke akkoorden bieden.