

Congres 26/11/2005  
Ondernemend Vlaanderen  
*Welvaart voor iedereen!*

## CONGRESWERKGROEP 6 'ECONOMISCH VLAANDEREN INTERNATIONAAL' (I.0 - 26 NOVEMBER 2005)

---

INLEIDING	2
Vlaanderen: bedrijvige regio.	2
Onze bedrijvigheid in gevaar.	2
Tijd om het tij te keren.	3
A. ANALYSE	4
Onbekend Vlaanderen.	4
Politici effenen schoorvoetend de weg.	4
Paars-groen nam Vlaanderen van de kaart.	4
Lambermont.	4
Buitenlandse handel: Vlaanderen groeit, Brussel en Wallonië stagneren.	5
Buitenlandse handel: Belgische logheid remt Vlaams dynamisme.	6
Buitenlandse investeringen.	7
Amerikaanse bedrijven mijden België.	7
Lageloonlanden, een bedreiging?	9
Concurrentie in de EU-25.	9
Innovatie...	9
...en globalisering.	10
Maar innovatie moet ook lonen!	10
Internationale openheid.	11
Promotie van Vlaamse kwaliteitsproducten: onduidelijke boodschappen.	11
B. ONZE VISIE	12
Vlaanderen, Europese lidstaat.	12
Vlaanderen, natie in wording.	12
Modern exportbeleid.	12
Innovatie, economische ontwikkeling en lastenverlaging.	13
Vlaamse keurmerken en Vlaamse identiteitsbevordering.	13
C. CONCRETE MAATREGELEN	14



Madouplein 8 bus 9  
1210 Brussel  
Tel. 02.219.60.09  
Fax 02.218.19.58

[www.vlaamsbelang.org](http://www.vlaamsbelang.org)  
[info@vlaamsbelang.org](mailto:info@vlaamsbelang.org)



INLEIDING - Vlaanderen ligt als middelgrote regio in het hart van Europa. Zijn zee- en luchthavens maken dat Vlaanderen een belangrijke toegangspoort is tot de Europese Unie en zijn hoofdstad herbergt de zetel van de Europese Unie, de EU. De voorbije 1.000 jaar was Vlaanderen de speelbal van grootmachten, maar desalniettemin ontwikkelde het zich vandaag tot een van de welvarendste regio's ter wereld.

Vlaanderen staat bekend als een dynamische en open economische regio, die diplomatieke en economische contacten onderhoudt met heel wat landen wereldwijd. Onze ligging en economische structuur geven goede kansen aan distributie, internationale dienstverlening en de productie van zowel traditionele producten als van innovatieve technologieën - die, als het even kan, we ook graag 'in huis' houden om ze als Vlaamse producten te exporteren.

**Vlaanderen: bedrijvige regio.** Logistiek Vlaanderen heeft in het Europa van de 25 heel wat troeven: zijn centrale ligging tussen noord en zuid, zijn poortfunctie, zijn onderwijs van wereldniveau, een dichte transportinfrastructuur en een hoog opleidingsniveau van zijn inwoners. Zowat 60% van de koopkracht van de EU ligt in een straal van 550 km rond Vlaanderen.<sup>1</sup> De Vlaamse KMO's vormen de ruggengraat van de economie en hebben een hoge productiviteit. Het Vlaamse bedrijfsleven staat in voor meer dan 80% van de Belgische export.<sup>2</sup> De Vlamingen behoren tot de meest meertalige burgers van de Europese Unie en het onderwijs is bijzonder goed georganiseerd. Vlaanderen beschikt over heel wat dynamische en exportgerichte ondernemingen. De dienstensector is er vrij goed uitgebouwd en de industrie bestaande uit zowel traditionele als hoogtechnologische bedrijven is internationaal gericht. Het imago van hooggekwalificeerde, goed opgeleide, meertalige en productieve werkkrachten is een belangrijke troef in de groeiende mondiale concurrentie maar staat onder druk. De strategische geografische ligging in het centrum van het oude Europa zou daarenboven de aantrekkelijkheid voor potentiële buitenlandse investeerders moeten verhogen.<sup>3</sup>

**Onze bedrijvigheid in gevaar.** Ondanks deze troeven is Vlaanderen niet in staat een doelmatig economisch beleid te voeren. Een veel te log en inefficiënt overheidsapparaat, te weinig eigen bevoegdheden gekoppeld aan een overdreven regelgeving, verstikkende administratieve verplichtingen en een torenhoge fiscale druk verhinderen dat Vlaanderen zijn competitieve voordelen optimaal kan benutten. De overheid moet deze marktverstoringen zo vlug mogelijk wegwerken, zoniet dreigt Vlaanderen zijn sterke positie in de steeds competitiever wordende en verder globaliserende wereldeconomie<sup>4</sup> te verliezen. De resultaten van onze bevraging bij Vlaamse ondernemers bevestigen trouwens deze vrees voor een afnemende Vlaamse concurrentiekracht. Op de vraag of Vlaanderen voldoende concurrentieel is ten opzichte van het buitenland antwoordden meer dan 6 ondernemers op 10 negatief.<sup>5</sup> Overigens zakt Vlaanderen op de lijst van landen met het meest ondernemingsvriendelijke klimaat (Wereldbank), op het vlak van de productiviteit (*Conference Board*) en van kwalitatieve beroepsbevolking (BERI) en in de VN-rangschikking van de graad van menselijke ontwikkeling. Volgens het Internationaal Munt Fonds zakt Vlaanderen terug op de lijst met groeivoorspellingen. Vlaanderen staat ook als laatste West-Europees land gerangschikt in de *Global Competitiveness Report* van het *World Economic Forum*. Dat Vlaanderen volgens de consultant A. T. Kearny niet langer figureert in de top-25 van de favoriete landen van buitenlandse investeerders hoeft derhalve niemand te verwonderen. Doordat de federale en de Vlaamse regering in gespreide slagorde investeerders trachten aan te trekken, zal daar niet gemakkelijk verandering in komen. Daarnaast dreigen de gebrekkige

<sup>1</sup> Zie: Voka. (2005). *Internationaler ondernemen. Kansen voor Vlaanderen (Voka-studie 01)*. Brussel: Voka-VEV.

<sup>2</sup> *De Standaard*, 23 juli 2005. Cijfers voor 2004 bekendgemaakt door Vlaams minister Moerman (Economie en Buitenlandse Handel).

<sup>3</sup> Zie: o.m. De Backer, K., & Sleuwaegen, L. (2005). *Tweede Rapport over het Concurrentievermogen van de Vlaamse Economie*, Leuven: Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie.

<sup>4</sup> Onder globaliserende wereldeconomie begrijpen we dat Vlaanderen onderhevig is aan concurrentie tussen landen t.b.v. de meest gunstige loonkosten, de laagste belastingen, het beste opleidingsniveau en de meest ideale infrastructuur.

<sup>5</sup> Vlaams Belang-vragenlijst 'Ondernemend Vlaanderen,' vraag 24. Vragenlijst van de Studiedienst van het Vlaams Belang in aanloop naar het startcolloquium 'Ondernemend Vlaanderen: welvaart voor iedereen!' op 18 juni 2005.



ontsluiting van onze havens, luchthavens en van onze wegen de aantrekkingskracht van Vlaanderen als distributieland in het gedrang te brengen.

**Tijd om het tij te keren.** De Vlaamse economie heeft spijs zijn handicaps de vrijmaking van de Europese markt tot dusver goed doorworsteld en kan de toenemende globalisering met evenveel bravoure te boven komen; maar dan zijn wel een aantal koerswijzigingen nodig. Er is nog steeds de loonhandicap met onze dichtste nabije concurrenten en exportbestemmingen van 16%,<sup>6</sup> de lage arbeidsduur, de vergrijzing, het overheidsbeslag op de lonen, de grote overheidsinefficiëntie;<sup>7</sup> dit zijn de dreigende onweerswolken aan de economische horizon die Vlaanderen als exportnatie en aantrekkelijk investeringsland onder druk zetten.<sup>8</sup>

---

<sup>6</sup> Volgens Ludo Verhoeven, voorzitter van Voka, op [www.voka.be](http://www.voka.be).

<sup>7</sup> Koen De Backer en Leo Sleuwaegen, twee Leuvense economen, schrijven in hun Rapport over het Concurrentievermogen van de Vlaamse economie: *“Dit bevestigt onze eerdere (ruwere) analyse die aangaf dat Vlaanderen gekenmerkt werd door een hoge graad van inefficiëntie doordat de beschikbare productiefactoren niet optimaal ingezet worden, waardoor het economisch potentieel van de Vlaamse economie gedeeltelijk onbenut blijft.”*

<sup>8</sup> Zie: o.a. Voka. (2004). *Leidraad voor een Vlaanderen met meer economische toekomst*. Brussel: Voka-VEV.



## A. ANALYSE

**Onbekend Vlaanderen.** Het Vlaams Belang stelt vast dat Vlaanderen relatief onbekend is in Europa en nog meer in de andere continenten. De redenen hiervoor zijn misschien te zoeken in onze aard, die door buitenlanders meestal als 'bescheiden' wordt getypeerd. Volgens het Vlaams Belang liggen het federale en Vlaamse beleid echter ook mee aan de basis van de onwetendheid. 'Onbekend maakt onbemind' is bijzonder van toepassing op de internationale profilering van Vlaanderen. Er bestaan verbanden tussen regiomarketing/regiobekendheid, economisch succes en doelmatig beleid.<sup>9</sup> Vlaanderen kan beter als het over eigen hefboomen beschikt om zich te laten kennen in de globale economie. Daartoe moet Vlaanderen zich ook politiek manifesteren in het buitenland.

**Politici effenden schoorvoetend de weg.** Met de staatshervorming van 1993 kregen de deelstaten het verdragsrecht toegewezen. Onder de Vlaamse regeringen Van den Brande<sup>10</sup> werd schoorvoetend een begin gemaakt van Vlaamse internationale profilering. Op diplomatiek vlak kreeg Vlaanderen een ondergeschikte rol. Van den Brande mocht zich als *eerste man* van Vlaanderen niet te veel op de voorgrond dringen. Toch werden er een aantal bilaterale verdragen afgesloten, aanvankelijk met regio's waarmee Gaston Geens reeds contacten had gelegd, met Nederland en met kandidaat-lidstaten voor de EU.<sup>11</sup> Een aantal van deze verdragen zijn zogenaamde exclusieve verdragen: het gaat over materies waarvoor alleen Vlaanderen bevoegd is. De andere zijn gemengde verdragen, meestal met een multilateraal karakter.

**Paars-groen nam Vlaanderen van de kaart.** Na de verkiezingen van 1999 kwamen paarse regeringen tot stand. Louis Michel werd minister van Buitenlandse Zaken en bracht een duidelijke koerswijziging tot stand in het buitenlands beleid. Niet alleen plaatste die België internationaal in een slecht daglicht (cfr. zijn confrontatiepolitiek met Oostenrijk, Italië, de Verenigde Staten) en sleurde hij daarbij de goede faam van Vlaanderen mee, maar de Vlaamse regering van minister-president Dewael cijferde zich internationaal weg. Zo werden er nog amper bilaterale akkoorden afgesloten.

**Lambermont.** Vlaanderen kreeg een aantal bij voorbaat uitgeholde bevoegdheden in ruil voor een nog grotere geldstroom naar Wallonië, de essentiële bevoegdheden bleven Belgisch en de Brusselse Vlamingen waren het kind van de rekening.

- Buitenlandse Handel werd verder overgeheveld naar Vlaanderen, maar er kwam een zogenaamd Agentschap voor de Buitenlandse Handel op een confederale basis dat onder het voorzitterschap van VLD-volksvertegenwoordiger Annemie Neyts kwam te staan en dat zich in de eerste plaats bezighoudt met de organisatie van economische zendingen naar het buitenland onder het voorzitterschap van de kroonprins. Dit is een volkomen overbodige instelling, want desgewenst kunnen de gewesten perfect samenwerken zonder een bijkomende instelling. Toch telt het Agentschap een veertigtal personeelsleden! en wordt deels door de federale overheid, deels door de gewesten bekostigd. In beide gevallen is het de Vlaamse belastingbetaler die voor het leeuwendeel opdraait. In de raad van bestuur wordt het Vlaams gewest nochtans door het Brussels en het Waals gewest in een minderheidspositie geduwd.

---

<sup>9</sup> Zie: hierover 'Europe's stateless nations in the global economy. Subnational governments as entrepreneurs,' W. M. Downs (Georgia State University), werkstuk n.a.v. conferentie over 'Europese integratie en globalisering: de regionale dimensie' (Atlanta (VS), 12 maart 1999).

<sup>10</sup> Luc Van den Brande (CD&V) was Vlaams minister-president van 1992 tot 1999.

<sup>11</sup> Zie: Hendrickx, J. (2004). *Vlaanderen en zijn buitenland*. Leuven: Davidsfonds.



- Landbouw werd overgeheveld, maar Vlaanderen kon enkel door een ingewikkeld en halfslachtig compromis zijn belangen verdedigen op Europees vlak.<sup>12</sup> Het komt er op neer dat in geval van tegenstrijdige standpunten de Belgische delegatie zich onthoudt. Dat betekent dat de Vlaamse landbouwbelangen niet voluit worden behartigd op het Europees niveau. Het Belgisch Interventie- en Restitutiebureau blijft federaal en is paritair samengesteld.<sup>13</sup>
- De Nationale Delcrederedienst die instaat voor de kredietverzekering van Belgische exporteurs blijft federaal en de regionale inbreng is ondermaats. Ook hier bevindt de Vlaamse afvaardiging in de Raad van Bestuur zich in een twee tegen één positie. Het aantal kredietverzekeringen dat wordt toegekend aan Vlaamse bedrijven is dan ook ondermaats. In de periode 2000-2002 kende de NDD slechts 37,8% van de kredietverzekeringen toe aan Vlaamse exportdossiers,<sup>14</sup> terwijl het Vlaamse exportpercentage in diezelfde periode 76,2% van het totaal bedroeg.

**Buitenlandse handel: Vlaanderen groeit, Brussel en Wallonië stagneren.** De Vlaamse export vertoont het jongste decennium een gestage groei terwijl de Waalse en Brusselse export stagneerden. Uit recente cijfers<sup>15</sup> blijkt dat het aandeel van Vlaanderen in de Belgische export nog verder is gestegen. Over het jaar 2004 lag het Vlaamse exportcijfer 8,71% hoger dan in 2003.<sup>16</sup> Het Vlaamse bedrijfsleven is goed voor 80% van de totale Belgische export en zorgt op die manier voor een groot deel van de toegevoegde waarde in de Belgische economie. Het is niet noodzakelijk zo dat de recente stijging met 0,1% van de inbreng van Wallonië in de personenbelasting betekent dat Wallonië aan een economische heropleving is begonnen.<sup>17</sup> Het recente rapport (maart 2005) van de liberale senator Destexhe (MR), *'La Vérité des Chiffres,'* doet immers nog steeds het tegengestelde vermoeden. Franstalige professoren en de studiedienst van de Franstalige liberalen traden hem immers ondertussen bij.

---

<sup>12</sup> Artikel 203 van het EG-verdrag maakt een vertegenwoordiging van deelstaatministers mogelijk. De federale en deelstaatregeringen werkten in 1994 een toerbeurtregeling van gemengde delegaties en rotatie uit.

<sup>13</sup> Het BIRB is belast met de interventies in de landbouwvoedingssector voor economische operatoren die geen producenten zijn. Het betreft een overheidsinstelling met rechtspersoonlijkheid die het resultaat is van de omvorming van de vroegere Belgische Dienst voor het Bedrijfsleven en Landbouw (BDBL) en van de afdeling landbouw van de vroegere Centrale Dienst voor Contingenten van Vergunningen (CDCV).

<sup>14</sup> Volgens ingewijden is dit te wijten aan de werkwijze van het instituut, de Franstalige dominantie aan de top en de matige interesse voor het Vlaamse bedrijfsleven.

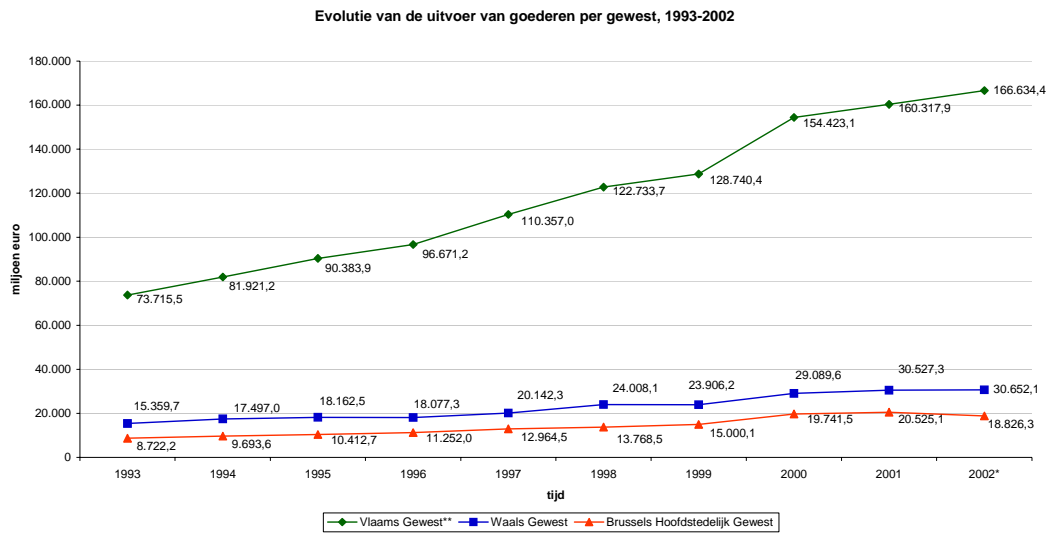
<sup>15</sup> Zie: 'Vlaamse export fors omhoog,' *De Standaard*, 23 juli 2005.

<sup>16</sup> Vergelijkbare cijfers zijn te vinden bij *Statistiek Buitenlandse Handel - kwartaalbericht* (periode 2002-2003). Een aantal cijfers zijn ook te vinden op [aps.vlaanderen.be/statistiek/cijfers/stat\\_cijfers\\_internationaal.htm#handel](http://aps.vlaanderen.be/statistiek/cijfers/stat_cijfers_internationaal.htm#handel).

<sup>17</sup> Het kan immers evengoed betekenen dat de federale financieringswet minder 'solidariteit' met Wallonië realiseert; zie: *De Tijd*, 25 oktober 2005, *'Walen betalen meer personenbelasting.'*



Grafiek 1: evolutie van de uitvoer per gewest.



Bron: Vrind 2004/2005.

**Buitenlandse handel: Belgische logheid remt Vlaams dynamisme.** Ondanks de overheveling van de bevoegdheid voor buitenlandse handel naar de gewesten, blijft het Belgische niveau zich prominent manifesteren. Dit heeft vooral de bedoeling om de kroonprins als nuttig af te schilderen, veeleer dan de Vlaamse bedrijven ten goede te komen. De handelsmissie naar China was in alle opzichten spraakmakend. Behalve 320 zakenlui reisden ook tientallen functionarissen en ambtenaren mee met Prins Filip. De officiële delegatie kostte 233.000 euro aan belastinggeld.<sup>18</sup> Baron Paul Buysse - een bedrijfsleider met een indrukwekkend palmares - was niet weinig kritisch: hij vindt dat er op alle niveaus te veel figuranten meelopen. Volgens Christian Morel in *De Zevende Dag* kwam de officiële Belgische delegatie door zijn omvang tweemaal te laat aan bij ontvangsten door Chinese hoge gasten. “*Op die manier slaan we een slecht figuur. Op tijd komen, is voor Chinese topfunctionarissen regel nummer één.*”<sup>19</sup> In de periode 2000-2002 kende de NDD slechts 37,8% van de kredietverzekeringen toe aan Vlaamse exportdossiers, terwijl het Vlaamse exportpercentage in diezelfde periode 76,2% van het totaal bedroeg.<sup>20</sup> Dergelijke zendingen, waarvan er jaarlijks vier plaats vinden, zijn contraproductief. Ze slopen veel financiële middelen op maar vergen vooral veel inspanningen van onder meer de Vlaamse economische vertegenwoordigers in het buitenland. In plaats van dossiers van Vlaamse bedrijven te behartigen moeten zij zich gedurende vele maanden inspannen voor het koninklijk circus.

<sup>18</sup> *Trends*, 2 december 2004.

<sup>19</sup> *Ibidem*.

<sup>20</sup> NV De Wereld en Vlaanderen, *Trends*, 3 februari 2005.



**Buitenlandse investeringen.** Ondanks het feit dat het aantrekken van buitenlandse investeringen in Vlaanderen tot het takenpakket van het Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen (FIT) behoort, blijven de bevoegdheden om een gunstig investeringsklimaat te scheppen stevig verankerd op het federale niveau. Het valt dan ook niet te verwonderen dat onder de huidige loodzware (para-)fiscale druk en verstikkende regelgeving de buitenlandse investeringen de laatste jaren nauwelijks nog toenemen. De langverwachte samenvoeging en dynamisering van Export Vlaanderen en Dienst Investeren in Vlaanderen tot het Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen (FIT, Flanders Investment & Trade) verliep erg moeizaam en kwam schoorvoetend van de grond.<sup>21</sup>

Dat belet premier Verhofstadt en de ministers Reynders en Verwilghen niet om geregeld op eigen initiatief naar het buitenland te trekken om investeerders aan te trekken. Daarmee doorkruisen ze de initiatieven van het Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen, hetgeen de verwarring en de onduidelijkheid in het buitenland alleen maar vergroot. Hoe dan ook is het imago van Vlaanderen als investeringsland door deze prospectiereizen vertroebeld; Vlaanderen is daarmee het slachtoffer van het federale beleid.

Wat dat Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen betreft, moet nog blijken of de recente beslissing werkbaar is om enerzijds de reeds overgevraagde Vlaamse economische vertegenwoordigers in het buitenland te belasten met investeringsdossiers en om de investeringsprosectoren anderzijds prospectieopdrachten voor Vlaamse exporteurs toe te vertrouwen.<sup>22</sup> Om die overbevraging op te vangen heeft de Vlaamse regering een samenwerkingsakkoord afgesloten met het Waalse en het Brusselse gewest waardoor de handelsattachés van die gewesten ook Vlaamse dossiers zouden behartigen en omgekeerd. Vlaamse bedrijven zullen dus moeten samenwerken met Franstalige handelsattachés die geen affiniteit hebben met het Vlaams bedrijfsleven. In plaats daarvan zou het eigen netwerk van Vlaamse economische vertegenwoordigers moeten worden uitgebreid of beter georganiseerd.

**Amerikaanse bedrijven mijden België.** Amcham Belgium, de Amerikaanse Kamer van Koophandel, stelde op 19 april jl. een ontnuchterend rapport voor in het parlement. In amper 8 jaar - van 1995 tot 2003 - tuimelde België van de 5de tot de 10de plaats in de Europese rangschikking voor Amerikaanse investeringen. Terwijl deze investeringen gemiddeld 180% stegen in de EU, blijft België steken op een schamele 38%. Amcham stelt dat deze evolutie slechts gekeerd kan worden als België drastische maatregelen neemt: een forse verlaging van de Belgische belastingen (de vennootschapsbelastingen zouden met meer dan de helft moeten dalen tot 15%), lagere loonkosten,<sup>23</sup> meer flexibiliteit en een stabiel en transparant wettelijk kader.<sup>24</sup>

Een frappant voorbeeld van deze trend is de beslissing van het farmabedrijf Pfizer om een investering van 185 miljoen euro en 100 jobs niet in België te doen omdat de regering de farmabedrijven te hoog belast. Cees Heiman, directeur van Pfizer België, legt uit: *“De aanboudende belastingdruk en regeringsmaatregelen die tegen eerdere afspraken ingaan, hebben een duidelijk effect op de hoofdkwartieren van ondernemingen. De regering is zich er niet van bewust dat deze negatieve houding*

---

<sup>21</sup> Zie: ‘Plaats een Catalaan bij Export Vlaanderen,’ *Trends*, 16 januari 2003 en ‘FIT: U krijgt er 200 paar ogen bij in het buitenland,’ *Trends* 18 augustus 2005.

<sup>22</sup> Vroeger bestond op federaal niveau de Belgische Dienst voor Buitenlandse Handel (BDBH) die nu het Federaal Agentschap Buitenlandse Handel is geworden en de handelsmissies onder Prins Filip uitvoert. Op Vlaams Niveau had men de Vlaamse Dienst voor Buitenlandse Handel (VDBH) die later Export Vlaanderen werd. Recentelijk fuseerden Export Vlaanderen en de Dienst Investeren Vlaanderen tot Flanders Investment and Trade (FIT). Het vroegere Export Vlaanderen baadde in een sfeertje van schandalen en wanpraktijken. Voogdijministers en directeurs volgden elkaar in sneltempo op en de politieke inmenging in de instelling was erg groot. In april 2005 werd een onderzoek en interne audit bevolen naar de werking van Export Vlaanderen. In november 2005 wil Fientje Moerman, Vlaams minister van Economie dat het FIT dringend orde op zaken stelt en een definitieve trendbreuk met het verleden maakt.

<sup>23</sup> Zie: ook [Congreswerkgroep IV](#) ‘Openbare Financien en fiscaliteit.’

<sup>24</sup> Zie: webstek Amcham op [www.amcham.be/pub/publications/publications\\_main.shtml](http://www.amcham.be/pub/publications/publications_main.shtml).

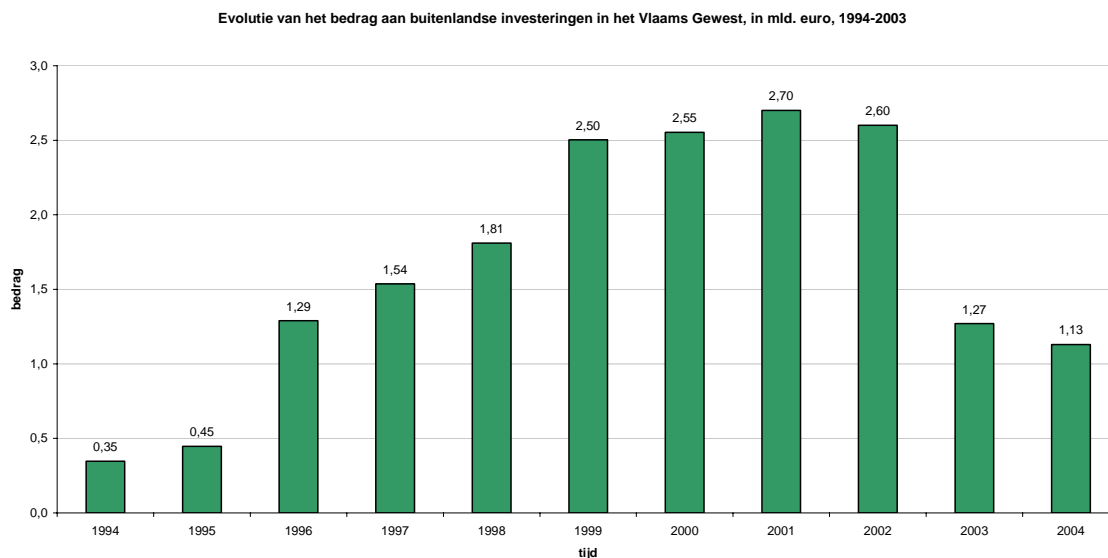


*het imago van België schaadt.*<sup>25</sup> Marcel Claes, gedelegeerd bestuurder van Amcham Belgium, schrijft België een schoktherapie voor en pleit voor een Scandinavisch model. Hij doet drie voorstellen: de vennootschapsbelasting moet van 33,99% naar 15% worden verlaagd, de sociale bijdragen mogen niet hoger liggen dan 20% van het loon en het moet gemakkelijker worden mensen aan te werven en te ontslaan.<sup>26</sup>

Een studie<sup>27</sup> van de managementschool van de Universiteit Antwerpen (UAMS, Universiteit Management School Antwerpen) bevestigt deze negatieve evolutie. In 1995 bedroegen de Amerikaanse investeringen in België nog 2,75 miljard USD tegen nog geen 1,05 miljard USD in 2004. Terwijl het Belgische aandeel in de EU-15 in de periode 1990-94 nog 5,25% bedroeg is dit nog amper 1,86% voor 2000-2004. Er zijn meer dan 1.500 filialen van Amerikaanse bedrijven in België die samen goed zijn voor 131.000 jobs, voornamelijk in hoogtechnologische sectoren.

Als positief worden de meertaligheid, productiviteit en geschoolde arbeidskrachten ervaren. Negatief dan weer zijn de brutoloonkosten en de geringe arbeidsflexibiliteit. Leonard Schrank, voorzitter van Amcham, heeft vooral terechte kritiek op de ouderwetse regelgeving in België die de moeilijkheden, veroorzaakt door de hoge belastingen, nog verergeren. Investeren in toekomstgerichte sectoren wordt dan wel erg onrendabel. Het aanbod aan coördinatie-, distributie- en servicecentra mag volgens hem niet worden afgebouwd.<sup>28</sup> Voeg daarbij nog het paarse buitenlandbeleid en meer bepaald het schadelijke optreden van voormalige buitenlandminister Louis Michel en de redenen voor het Amerikaanse voorbehoud zijn duidelijk.

#### Grafiek 2: evolutie van de buitenlandse investeringen.



Bron: Vrind 2004/2005.

<sup>25</sup> 'Pfizer Puurs loopt grote investering mis,' *De Tijd*, 12 november 2005.

<sup>26</sup> 'België zou het land van hoofdkantoren moeten zijn,' *De Tijd*, 16 november 2005.

<sup>27</sup> *Survey on US Direct Investment in Belgium - 2004/2005*, 25 mei 2005.

<sup>28</sup> *De Standaard*, 26 mei 2005.



**Lageloonlanden, een bedreiging?** De uitbreiding van de EU met nieuwe lidstaten uit Oost-Europa zorgt nu al voor een toevloed van buitenlandse arbeidskrachten, ondanks overgangsmaatregelen die dat verhinderen. Na het aflopen van deze overgangsmaatregelen zullen we geconfronteerd worden met een nog grotere toevloed aan buitenlandse arbeidskrachten uit de Europese Unie. Onze hoge loonkosten zorgen er voor dat ondernemers naar alternatieven zoeken, hetzij door delokalisatie, hetzij door beroep te doen op goedkopere arbeidskrachten. De moordende concurrentie vanuit China is brandend actueel.<sup>29</sup> Zo dreigt de Vlaamse textielindustrie volledig te verdwijnen.<sup>30</sup> Spoedig zullen eigen Chinese producten overal ter wereld opduiken. Om deze enorme economische uitdaging het hoofd te bieden moet Vlaanderen zijn troeven optimaal gebruiken. Voormalig Alcatel-topman en China-kenner Christian Morel ziet dit evenwel als een uitdaging en drukt het als volgt uit: *“We moeten de Chinezen overtuigen hier te komen investeren: vanuit Vlaanderen kan men in één dagreis meer dan 60% van de Europese koopkracht bereiken.”*<sup>31</sup> Toch kunnen we China niet zonder meer vergelijken met een lageloonland uit de EU. Het heeft een centraal geleide economie, kent geen arbeidsconflicten, geeft gratis terreinen en grondstoffen aan bedrijven, laat produceren in werkkampen (de zg. sweatshops) en neemt een loopje met de mensenrechten. Het concurreert daarmee ook nog eens met andere lageloonlanden. Daarenboven kopieert het onze technologie door economische spionage of koopt het de innovatieve technologieën uit onze onderzoekscentra gewoon op.

**Concurrentie in de EU-25.** Op 1 mei 2004 was de uitbreiding van de EU met tien nieuwe lidstaten een feit. Vijfenzeventig miljoen nieuwe consumenten creëren enorme mogelijkheden voor onze economie. Tegelijkertijd krijgt Vlaanderen af te rekenen met nieuwe uitdagingen, vooral op het vlak van de concurrentie. Vlaanderen heeft reeds een grote concurrentiehandicap ten opzichte van de buurlanden, ten opzichte van de nieuwe lidstaten is de kloof nog heel wat groter. Gemiddeld kosten de lonen er slechts 25% van de Belgische, bedraagt de vennootschapsbelasting 65% van ons tarief en situeert de fiscale druk zich op 70% van de Belgische druk. Daartegenover staat natuurlijk de lage koopkracht en de lage productiviteit bij de nieuwe EU-leden. Terwijl de Belgische productiviteit 18% boven het gemiddelde van de EU-15 ligt, situeert deze van de tien nieuwe lidstaten zich globaal 40% onder dit gemiddelde. Eén jaar na de uitbreiding van de EU worden de gevolgen van de *big bang* almaar zichtbaarder. Tijdens onze economische Ronde van Vlaanderen<sup>32</sup> bleek dat zeven ondernemers op tien de concurrentie van de nieuwe EU-leden vrezen.<sup>33</sup>

**Innovatie...** Deze evolutie betekent echter niet noodzakelijk het einde van onze economie. Uit een onderzoek van het Nederlands ministerie van Economische Zaken blijkt paradoxaal genoeg dat de concurrentie met lageloonlanden positief uitvalt. Het Centraal Planbureau berekende dat slechts 1% van de 900.000 jobs die jaarlijks verdwijnen het gevolg is van delokalisatie. Door allerlei nieuwe activiteiten komen er echter evenveel nieuwe banen bij.<sup>34</sup> Philips, de elektronikareus uit Eindhoven, zou bijvoorbeeld nooit zo groot geworden zijn zonder overplaatsingen naar het buitenland. Voor 62% van de vertrekkende bedrijven zijn kostenbesparingen de belangrijkste motivatie. Anderen willen nieuwe markten veroveren en 5% vertrekt vanwege knelpunten in Nederland. Het CPB stelt dat alleen het behoud van onderzoek en ontwikkeling belangrijk is omwille van de positieve effecten op de economie. Innovatie dus, als antwoord op de globalisering.

---

<sup>29</sup> Zie: ‘Fedis en Febeltex lijnrecht tegenover elkaar,’ *Trends* 1 september 2005 en ‘« Niet de consument, maar de grootdistributie profiteert van China », ’ *Trends*, 25 mei 2005.

<sup>30</sup> Volgens Febeltex zouden door de afschaffing van de invoerquota voor Chinees textiel vanaf 1 januari 2005 wereldwijd 30 miljoen jobs sneuvelen, waarvan 10.000 in België. (Bron: [www.febeltex.be](http://www.febeltex.be))

<sup>31</sup> Bijeenkomst VKW, Izegem, 12 april 2005.

<sup>32</sup> Ter voorbereiding van het congres bezochten kaderleden van het Vlaams Belang een honderdtal bedrijven.

<sup>33</sup> Vragenlijst ‘Ondernemend Vlaanderen,’ vraag 25.

<sup>34</sup> Deze evolutie is echter ook het gevolg van de Nederlandse verankering van de multinational. In Vlaanderen kwamen grote internationale bedrijven met de regelmaat van een klok terecht in buitenlandse handen.



**...en globalisering.** Het komt er op aan onze bedrijven aan te zetten meer samen te werken met onderzoeksinstituten en universiteiten, vooral op het gebied van innovatie, en aldus jobs te verankeren in Vlaanderen. Het succes van de lingeriefabrikant Van de Velde is bijvoorbeeld in sterke mate te danken aan de voorspoedige internationale samenwerking. “*De kop en de staart van je bedrijf - de creatie/productontwikkeling en de distributie - bou je in België. De gestandaardiseerde productie doe je in het buitenland, omdat het daar goedkoper is,*” aldus gedelegeerd bestuurder Herman Van de Velde op een debat te Gent (9 mei 2005). Het bedrijf produceert inmiddels in Hongarije en Tunesië. In China wordt de productie uitbesteed. Deze delocalisatie had geen negatieve gevolgen voor de tewerkstelling in Vlaanderen. Sindsdien zijn er in de Vlaamse vestiging enkel jobs bijgekomen. Toch moet het de uitdrukkelijke bedoeling worden van de Vlaamse overheid om een navenant beleid te voeren dat voor hoogtechnologische - en als het even kan ook voor andere producten - de waardeketen zoveel mogelijk in Vlaamse handen houdt, tot de effectieve productie toe.<sup>35</sup>

**Maar innoveren moet ook lonen!** Als Vlaanderen wil concurreren in de markt van onder meer de hoogtechnologische en innoverende producten, dan moet innoveren in Vlaanderen *lonen*. Momenteel is dat echter niet het geval. Innovatie betekent in Vlaanderen heden helaas vooral stroomlijning van processen om kosten te drukken, en geen of nauwelijks productinnovatie. En het is toch slechts die innovatie die in de context van internationale mededinging op basis van *kwaliteit* doorslaggevend is? Door een slechte beurt die België in vergelijking met zijn buurlanden - maar zeker ook tegenover de rest van de EU! - maakt in het aandeel van het overheidsbeslag op de lonen, daalt dit land geleidelijk af op de ladder van de internationale competitiviteitsindices. OESO-cijfers maken het mogelijk te berekenen dat sinds 2000 de Belgische economie er wat betreft loonkosten per werknemer in vergelijking met onze buurlanden met 3,8% op achteruit ging. Hoge energiekosten komen daar nog eens bij, evenals een Kafkaïaanse bureaucratie. De overregulering is zelfs zodanig, dat België internationaal het slechtste scoort op de arbeidsactiverende rol die in beginsel toch van de werkloosheidsreglementering zou moeten uitgaan.<sup>36</sup>

De zittende regeringscoalitie pakt geregeld uit met overschotten op de lopende rekening van de betalingsbalans. Zij liggen zelfs hoger dan wat de EU gemiddeld realiseert. Maar de federale regering verzwijgt zedig dat deze overschotten slechts het gevolg zijn van het gebrek aan binnenlandse spaartegoeden van ondernemingen in omloop, bijvoorbeeld ten behoeve van investeringen in nieuwe bedrijfsvestigingen, O&O, technologie enzovoorts.<sup>37</sup> In België is met andere woorden door het verstikkende overheidsbeleid de durf afwezig te investeren. Dat zorgt ervoor dat onze internationale concurrentiepositie verder verslechtert.<sup>38</sup> Deze verzwakking is structureel en valt uitstekend te meten aan de hand van de moeizame economische groei en aan het achterblijven van België in de activering van zijn bevolking. De lopende rekening van de betalingsbalans is, zoals gezegd, geen goede indicator voor de Belgische concurrentiepositie. Het Vlaams Belang verklaart de binnenlandse *onderinvesteringen* van bedrijven door de logge administratie die op alle overheidsniveaus méér de Belgische communautaire evenwichten wil dienen dan de bedrijven wil ondersteunen in hun wens te ondernemen binnen een eenvormig en rechtvaardig regelgevend kader.

---

<sup>35</sup> Zie: **Congreswerkgroep III** ‘Economische ontwikkeling,’ waar we uitdrukkelijk stellen dat innovatie en O&O moeten leiden tot méér jobs in Vlaanderen.

<sup>36</sup> IMD (*Lausanne International Institute for Management Development*).

<sup>37</sup> Zie: pp. 46-61 in: Van Overtveldt, J., & Janssens, G. (2005). *A Brave New World. De verzweven waarheden rond de Belgische economie*. Wilrijk: VKW-Metena.

<sup>38</sup> Zoals al vermeld, staat Vlaanderen op de laatste (!) plaats in het *Global Competitiveness Report* van het *World Economic Forum*.



**Internationale openheid.** De Europese economische uitdaging evolueert gestaag maar zeker naar een mondiale uitdaging. Dat betekent uiteraard onder meer dat Vlaanderen, in het centrum van Europa, pleitbezorger moet zijn van een assertieve politiek van de EU in de economische sfeer, mede op grond van de centrale geopolitieke situering van de Europese ruimte. Europa moet haar diensten en producten wereldwijd kunnen aanbieden; vanuit haar centrale positie op een kruispunt van vele continenten moet Europa deze vrijheid kunnen afdwingen. Dat kan best door onderhandelingen op voet van gelijkheid met de Amerikanen, de Aziaten en andere economische blokken. Van handelsoorlogen wordt niemand beter.

Om op de mondiale uitdaging adequaat een antwoord te bieden moet Vlaanderen maximaal gebruik maken van zijn troeven, met de nadruk op innovatie zonder daarbij traditionele sectoren uit het oog te verliezen. Daarnaast moet Vlaanderen een synergie zoeken tussen enerzijds de uitbouw van de Vlaamse identiteit en anderzijds internationale openheid. Vlaanderen moet hiervoor rechtstreeks zijn belangen kunnen vertegenwoordigen, zowel op nationaal, op Europees als op mondiaal niveau. Vlaamse onafhankelijkheid is dan ook de enige consequentie en beste garantie om onze economie en bijgevolg welvaart en welzijn in de toekomst veilig te stellen.

**Promotie van Vlaamse kwaliteitsproducten: onduidelijke boodschappen.** Op het vlak van internationale profilering staat Vlaanderen nog niet erg ver. Het VLAM (Vlaams promotiecentrum voor Agro- en Visserij-Marketing) is een vzw die zich onder meer tot doel stelt Vlaamse producten te promoten.<sup>39</sup> Het doet dit onder andere door het opstellen van lastenboeken voor kwaliteitslabels.<sup>40</sup> Geen enkel logo van de keurmerken verwijst naar de officiële vlag van Vlaanderen.<sup>41</sup> Hierover ondervraagd, verschool Vlaams minister van Landbouw Leterme zich achter de bestuurlijke verhoudingen tussen de Vlaamse overheid en het VLAM. Het VLAM wordt immers deels door de bijdragen van zijn leden gefinancierd.

---

<sup>39</sup> Op de webstek van het VLAM valt te lezen: "VLAM is een VZW die de afzet, de toegevoegde waarde, de consumptie en het imago van producten en diensten van de Vlaamse landbouw, tuinbouw, visserij en agroalimentaire sector bevordert in binnen- en buitenland. Dit gebeurt in opdracht van het bedrijfsleven en de Vlaamse overheid en in samenwerking met zoveel mogelijk schakels in de keten." Zie: [www.vlam.be](http://www.vlam.be).

<sup>40</sup> De bekendste keurmerken zijn Meesterlyck (vleeswaren), Meritus (rundsvlees), Certus (varkensvlees), Flandria (groenten), De Groene Boog (milieubewuste teelt), Wakkere bakker, Van Vlaanderen.

<sup>41</sup> Zie: [docs.vlaanderen.be/channels/hoofdmenu/vlaamseoverheid/vlag.jsp](http://docs.vlaanderen.be/channels/hoofdmenu/vlaamseoverheid/vlag.jsp).



## B. ONZE VISIE

**Vlaanderen, Europese lidstaat.** De internationale economische belangen van Vlaanderen kunnen pas ten volle worden behartigd als Vlaanderen volwaardig participeert in de Europese besluitvorming. Vlaanderen kan België dus niet zomaar overvleugelen in de EU. Vlaanderen zal zich pas kunnen laten horen in de EU, als het in de plaats komt van België. Binnen de Belgische context pleit het Vlaams Belang voor de mogelijkheid van de lidstaten om hun stemgewicht binnen de Raad van Ministers van de EU op te splitsen in hoofde van hun regio's met wetgevende bevoegdheid, de zogenaamde split vote. In onze relaties met Europa heeft België geen enkele meerwaarde voor Vlaanderen, integendeel.

**Vlaanderen, natie in wording.** Vlaanderen moet in het buitenland optreden als een zelfbewuste natie, op weg naar zelfstandigheid. Met betrekking tot de internationale economische politiek pleit het Vlaams Belang voor:

- investeringen in onderzoek en ontwikkeling; innovatie is onontbeerlijk om toekomstgerichte welvaart te creëren. De samenwerking tussen hoogtechnologische Vlaamse en multinationale bedrijven, universiteiten en onderzoeksinstituten en de ontwikkeling van groeipolen staat hierbij centraal.
- de uitbouw van een Vlaams diplomatenkorps en vertegenwoordigingen op strategische plaatsen in het buitenland en een opwaardering van het diplomatiek statuut van de gemeenschapsattachés en de Vlaamse economische vertegenwoordigers.
- een verdere uitbouw van het net van economische vertegenwoordigers en investeringsprospectoren in het buitenland.
- een maximale vertegenwoordiging van Vlaanderen in internationale instellingen als de UNESCO, de Wereldgezondheidsorganisatie, de Wereldhandelsorganisatie, de Internationale Arbeidsorganisatie, de Europese Bank voor Wederopbouw en Ontwikkeling, enzovoort.

**Modern exportbeleid.** Vlaanderen heeft slechts een kleine markt en is niet gebaat met een protectionistische opstelling. Dat betekent evenmin dat er geen grenzen zijn aan de vrijhandel. Het Vlaams Belang is principieel voorstander van vrijhandel op voorwaarde dat dit gebeurt op basis van wederkerigheid. De vrijhandel veronderstelt ook bepaalde evenwichten. Ten opzichte van landen zonder noemenswaardige sociale bescherming of zelfs gedwongen arbeid en zonder milieunormen dienen er op Europees niveau maatregelen te worden getroffen om het eigen bedrijfsleven tegen oneerlijke concurrentie te beschermen.

De buitenlandse handel levert een belangrijke bijdrage aan de groei van de economie. Onze export gaat voor ongeveer de helft naar onze drie meest nabije grote buurlanden. Driekwart van onze export gaat naar EU-lidstaten. Het gros van onze export bestaat uit producten van rijpere industrieën en gaat uit van filialen van multinationals.

De overheid moet zich vooral richten op ondersteuning van de exporterende bedrijven, het wijzen van de weg naar nieuwe markten en nieuwe opportuniteiten, aanmoediging van niet-uitvoerders om de stap naar export te zetten,<sup>42</sup> maximale informatieverstrekking, organisatie en ondersteuning van promotieactiviteiten en promotie van de merknaam 'Vlaanderen' in het buitenland. Multinationals in Vlaanderen hebben vanzelfsprekend wél al de expertise in huis om succesvol te exporteren, maar ze lonken ook meer en meer naar het buitenland. Slechts 29%

---

<sup>42</sup> Zie: Voka. (2005). *Internationaler ondernemen. Kansen voor Vlaanderen (Voka-studie 01)*. Brussel: Voka-VEV. Volgens een bevraging van Voka wil 60% van onze ondernemingen meer exporteren.



van onze industriële bedrijven en 16% van onze dienstverlenende bedrijven doen aan export. De activiteiten van Vlaamse bedrijven in het buitenland liggen op een erg laag niveau: slechts 4% van onze industriële bedrijven en 2% van de dienstenbedrijven hebben participaties van 10% in het buitenland.<sup>43</sup> Uit het Voka-onderzoek blijkt dat 39% van de ondernemingen de komende drie jaar wil investeren in het buitenland.

Uitbesteden naar lageloonlanden is eveneens een vorm van internationaal ondernemen. Steeds meer ondernemingen zien daar brood in. Om dit tijt te keren kan Vlaanderen zich best sterk profileren als een economie die Vlaamse bedrijven actief projectmatig aanspoort om samen te werken met buitenlandse partners. Deze nieuwe vormen van internationaal zakendoen blijken ook meer rendabel dan zuivere export.<sup>44</sup> Het nieuwe Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen (FIT) moet op deze evolutie inspelen in nauwe samenwerking met het bedrijfsleven. De integratie van Export Vlaanderen en de Dienst Investeren Vlaanderen moet vooral gestalte krijgen in het buitenland. Intern in het raadzaam de zaken gescheiden te houden.

Het FIT is ontstaan uit de fusie van Export Vlaanderen en de Dienst Investeren Vlaanderen en speelt in alle exportgerelateerde overheidsverantwoordelijkheden een belangrijke rol. Het moet duidelijk het enige aanspreekpunt van de overheid zijn voor alle actoren inzake internationaal ondernemen. Het bedrijfsleven en zijn vertegenwoordigers moeten nauw betrokken worden bij het FIT. Het federale Agentschap voor Buitenlandse Handel biedt geen objectieve meerwaarde en moet worden opgeheven. Een simpele overdracht van de nog resterende federale bevoegdheden - kredietverzekering, leningen van staat tot staat en multilateraal handelsbeleid - naar Vlaanderen zou een aanzienlijke vereenvoudiging en besparing betekenen.

**Innovatie, economische ontwikkeling en lastenverlaging.** Onze bestuurders moeten de politieke wil opbrengen en de overheid moet ten aanzien van de bedrijfswereld haar ondersteunende rol waarmaken om de Vlaamse bedrijven opnieuw te laten investeren. Wellicht is een sterke en gezonde economische ontwikkeling, zoals het Vlaams Belang die voorstelt, nog de beste waarborg voor succes in de confrontatie met Aziatische en andere tijgers. Het overheidsbeslag op de lonen moet dringend omlaag om een betere competitiviteit en productinnovatie mogelijk te maken.<sup>45</sup> Om O&O in Vlaanderen op de sporen te krijgen - meer en anders dan met het huidige beleid - willen wij een specifieke benadering, onder de naam *Minerva*, voorstellen, die de wetenschappelijke en innoverende steun in de rug is voor onze ondernemingen, die uiteindelijk de verbetering van onze concurrentiepositie op het internationale terrein in de harde zakencijfers zal moeten waarmaken. Tot slot stelt onze partij - naast lastenverlaging en doorstart van innovatiebeleid - dan ook een KMO-plan voor. Een specifieke reeks van maatregelen dus, toegespitst op wezen en ruggengraat van onze Vlaamse economie: de KMO's.<sup>46</sup>

**Vlaamse keurmerken en Vlaamse identiteitsbevordering.** Het Vlaams Belang pleit voor het profileren van Vlaanderen als merknaam. Vlaanderen telt genoeg uitvoerders om op eigen houtje exportpromotieactiviteiten te ontwikkelen. Dat betekent eigen zendingen, beursdeelnames, contactdagen, kantoren en economische vertegenwoordigers. Het hervormde VLAM moet werken naar een geïntegreerd kader en Vlaamse keurmerken en kwaliteitslabels hanteren en de producenten van het belang ervan overtuigen. Het is immers belangrijk dat Vlaanderen en Vlaamse kwaliteitsproducten overal in het buitenland herkenbaar zijn. De merken *Made in Flanders* en andere moeten borg staan voor kwaliteit, duurzaamheid en degelijkheid.<sup>47</sup>

---

<sup>43</sup> Zie: Voka Studie 01, Internationaler ondernemen, Kansen voor Vlaanderen, september 2005.

<sup>44</sup> Ibidem.

<sup>45</sup> Voor onze analyse van het hoge overheidsbeslag op de lonen, zie: [Congreswerkgroep IV](#) 'Openbare financiën en fiscaliteit.'

<sup>46</sup> Voor het Minervaplan en het KMO-plan van het Vlaams Belang, zie: [Congreswerkgroep III](#) 'Economische ontwikkeling.'

<sup>47</sup> Toen Interbrew eind jaren '80 zijn pas verworven witbier Hoegaarden in Frankrijk wilde lanceren, deed het dit met de slogan *la bonne bière de la Flandre*. Marketingjongens waren er immers achter gekomen dat 'Flandre/flamand' stond voor degelijkheid, vertrouwen en kwaliteit. Een ander voorbeeld is het succesverhaal van het bedrijf Flemish Tapestries. Hendrik Persyn bouwde in enkele decennia een merk uit van



### C. CONCRETE MAATREGELEN

1. Vlaanderen moet een evenwichtige en rechtvaardige internationale vrijhandel nastreven. Een relatie van wederkerigheid met onze handelspartners is dan ook een belangrijke leidraad. Europa dient maatregelen te treffen om oneerlijke mededinging te vermijden door landen zonder noemenswaardige sociale bescherming. Mede om de sociale bescherming van de eindgebruikers te vrijwaren, is het Vlaams Belang tevens van oordeel dat strategische nutssectoren verankerd moeten blijven of worden in de Vlaamse economische structuur.
2. Het samenvoegen van bevoegdheden: de Vlaamse bevoegdheden inzake Buitenlandse Handel, Ontwikkelingssamenwerking en Buitenlandse Aangelegenheden moeten gecentraliseerd worden bij de minister van Buitenlands Beleid.
3. Vlaanderen moet zich ook politiek meer en actiever manifesteren in het buitenland.
4. De exportpromotie en het aantrekken van buitenlandse investeringen moet eenduidig vanuit de Vlaamse entiteit gebeuren teneinde verwarring te vermijden, zowel bij de Vlaamse bedrijven als bij de buitenlandse partners. Kleinere missies op initiatief van het Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen (FIT) moeten de maatstaf worden in het Vlaamse buitenlandse commerciële beleid. Kandidaat-investeerders en -handelspartners moeten met één gesprekspartner snel en vlot tot overeenkomsten kunnen komen. De Delcrederedienst moet worden opgesplitst en de Vlaamse tak moet worden ondergebracht bij het FIT.
5. Uitbreiding van het Vlaams buitenlands netwerk. Het Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen (FIT), moet dé gangmaker worden in de toenemende behoefte van onze ondernemingen om zich op buitenlandse markten te manifesteren. De Vlaamse regering en het FIT moeten hun buitenlands netwerk (Vlaamse huizen, handelsprospectoren, diplomatiek netwerk) gevoelig uitbreiden. Het FIT moet zijn diensten pro-actief aanbieden aan de kandidaat-exporteurs. Een ombudsdienst speelt in op vragen en problemen die rijzen op juridisch, administratief en commercieel vlak. Het FIT werkt daarbij samen met andere organisaties zoals Voka-VEV, VIW en vormingsinstellingen. Het Vlaams FIT moet uitgroeien tot een uniek aanspreekpunt voor kandidaat-investeerders en -exporteurs.
6. Het federale Agentschap voor de Buitenlandse Handel moet worden afgeschaft. De Vlaamse regering moet om te beginnen zijn financiële inbreng stoppen.
7. Er dient een geïntegreerd kader van Vlaamse keurmerken en kwaliteitslabels tot stand te worden gebracht, waarmee Vlaamse bedrijven hun kwaliteitsimago in het buitenland kracht kunnen bijzetten.
8. De maatregelen, waardoor arbeidskrachten uit lageloonlanden van de EU hier gecontingenteerd worden, moeten behouden blijven.
9. De Vlaamse regering moet zich proactief en assertief opstellen inzake Europese aangelegenheden, in het bijzonder in onderhandelingen en bijsturingen van Europese regelgevingen.

---

wereldfaam en gooit met zijn bedrijf hoge ogen in de nichemarkt van het luxueuze wandtapijt. Wat eeuwen geleden één van Vlaanderens belangrijkste exportproducten was, maar later een stille dood stierf, wekte Flemish Tapestries weer tot leven. (*Trends*, 25 oktober 2001)



10. Om onze welvaart te vrijwaren en onze bedrijven hier te houden is het nodig onze economie competitiever te maken en begrotingsoverschotten op te bouwen. Maatregelen om tot een meer competitieve economie te komen zijn onder meer het stimuleren van productinnovatie en een verlaging van het overheidsbeslag op de lonen.

- \* -