

DE VLAAMSE MINISTER VAN BUITENLANDSE ZAKEN, CULTUUR, ICT EN FACILITAIR MANAGEMENT

MEDEDELING AAN DE VLAAMSE REGERING

Betreft: Update internationaliseringsstrategie 'Vlaanderen Versnelt!' 2021-2025

Samenvatting

De strategie Vlaanderen Versnelt! van 2016 krijgt een update voor verdere uitvoering in 2021-2025, zoals het Vlaams Regeerakkoord voorschrijft.

“Vlaanderen Versnelt!” verenigt overheden, kennisinstellingen, middenveldpartners, clusters, en bedrijven in één gezamenlijk doel, namelijk de internationalisering van de Vlaamse economie versnellen. De focus ligt op internationale vermarkting van producten en diensten en het aantrekken en behouden van directe buitenlandse investeringen.

1. INLEIDING

Het Vlaams Regeerakkoord stelt als doel dat de internationaliseringsstrategie voor de Vlaamse Economie “Vlaanderen Versnelt!” in de volgende 5 jaar verder actief uitgerold wordt.

“Een doorgedreven internationalisering van de Vlaamse economie” is immers een belangrijk speerpunt van deze Vlaamse Regering.

“Vlaanderen Versnelt!” verenigt overheden, kennisinstellingen, middenveldpartners, clusters, en bedrijven in één gezamenlijk doel, namelijk de internationalisering van de Vlaamse economie versnellen. Via de strategie is in de afgelopen jaren een hechte samenwerking tussen alle actoren gegroeid, met mooie resultaten. Een stevige basis om de volgende 5 jaar op verder te bouwen. Flanders Investment & Trade zal als centrale actor de uitvoering verder coördineren.

De scope van deze strategie ligt op internationale vermarkting van producten en diensten en het aantrekken en behouden van directe buitenlandse investeringen, wat nodig is om internationale groei te verzekeren en het Vlaams economisch weefsel te versterken. Deze strategie bepaalt welke inspanningen alle actoren gezamenlijk moeten leveren om dit doel te bereiken. Door krachten te bundelen gaan we versnippering tegen, en renderen de inspanningen beter.

Vlaanderen Versnelt! heeft 3 doelstellingen:

1. Vlaanderens internationale positie versterken in 5 domeinen: Life Sciences & Health, Food, Smart Logistics, Solution driven engineering & Technology, Sustainable resources, materials & Chemistry
2. Méér bedrijven doen internationaliseren, méér bedrijven hier verankeren
3. Minder hindernissen voor bedrijven en meer transparantie

A. STAND VAN ZAKEN UITVOERING 2016-2020

FIT bracht tussen september 2015 en juni 2016 meer dan **150 bedrijven, middenveldpartners, kennisinstellingen en overheidsactoren** samen om - in uitvoering van het Vlaams regeerakkoord 2014-2019 - één gezamenlijke meerjarige internationaliseringsstrategie voor de Vlaamse economie in co-creatie uit te werken. "Vlaanderen Versnelt!" werd de naam.

De doelstellingen, met bijbehorende actieplannen, werden ondertussen **deels uitgevoerd** door FIT samen met vele partners.

De uitvoering verliep op 2 sporen:

- Via partnerschappen van FIT met 16 ondernemersorganisaties. FIT sloot deze partnerschappen af in 2017 met een looptijd van 4 jaar.
- Via 9 partnerprojecten met Europese financiering (uit 3 verschillende EFRO- oproepen)

Een uitgebreid overzicht van de projecten en de resultaten gaat als bijlage. Een **greep uit de resultaten:**

- Een **brandingtoolkit** met vrij te gebruiken materiaal om de sterktes van Vlaanderen in het buitenland in de verf te zetten en Vlaanderen als investeringslocatie te promoten.
- **Veroverdewereld.be:** 1 centraal platform waar alle actoren hun acties, events,.. ivm internationalisering bekend maken aan internationaliserend Vlaanderen.
- Een groot bereik door **sensibiliseringsacties en trajecten** voor Vlaamse bedrijven die beter voorbereid nieuwe buitenlandse markten betreden.
- Enkele doelgroepen zijn beter bereikt:
 - Vlaamse en buitenlandse **start-ups en scale-ups** – betere begeleiding
 - Vlaamse **vestigingen van buitenlandse bedrijven** – ruimere communicatie naar en opvolging van deze bedrijven
- Positionering van het Vlaamse clusterbeleid en de **Vlaamse clusters** internationaal tijdens de toonaangevende **TCI Gobaal Network Conference** in Antwerpen in 2019 (FIT ism VLAIO)
- **Meer efficiëntie** door samenwerking in ondersteuning van bedrijven en aantrekken van investeringen. Een versterkt netwerk van actoren partners via FIT, met potentieel voor nog meer samenwerking.

Als voorbeeld van geslaagde samenwerking tussen overheidsactoren is er de jarenlange samenwerking tussen FIT en Vlaio te vernoemen op vele doelstellingen van deze strategie en het onlangs gesloten samenwerkingsakkoord, en verder de samenwerking met andere departementen en agentschappen op bepaalde doelstellingen, zoals FIT en DKBuza, WSE, Omgeving, FITA, ...

B. UPDATE VLAANDEREN VERSNELT! 2021-2025

Voor verdere uitvoering in 2021 – 2025 is een update nodig. De context is immers veranderd. Deze strategie moet rekening houden met de relance na de covid19-pandemie, brexit, en een andere wereldwijde geopolitieke context. Toch blijven de hoofddoelstellingen relevant. Deze update voorziet accentverschuivingen en nieuwe acties, en werd afgetoetst in **panels met 40 deelnemende bedrijven en organisaties in januari 2021**.

De internationaliseringsstrategie “Vlaanderen Versnelt!” probeert een antwoord te bieden op:

- Wat hebben de bedrijven het meest nodig?
- Wat heeft de Vlaamse economie het meest nodig?
- Hoe willen we Vlaanderen internationaal in de markt plaatsen?
- Hoe kan gekapitaliseerd worden op de gerealiseerde nauwere samenwerking tussen actoren sinds 2016?

De strategie sluit aan bij het **breder Vlaamse beleid**, met name de visie 2050, bij het innovatie- en clusterbeleid en bij Vlaanderens beleid tav de EU.

2. UITDAGINGEN 2021-2025

“Export en het aantrekken van buitenlandse investeerders zijn de levensader van onze Vlaamse economie”, zegt het Vlaams Regeerakkoord 2019-2024. 1 op 3 jobs zijn immers gelinkt aan de Vlaamse export van goederen en diensten, en ook het belang van bedrijven van buitenlandse oorsprong kan niet genoeg benadrukt worden: ze realiseren 53% van de Vlaamse toegevoegde waarde en in de industrie creëren deze bedrijven 40% van de jobs. Deze jobs zijn onontbeerlijk voor de welvaart van Vlaanderen.

Internationalisering, export en buitenlandse investeringen zullen dan ook de drijvende kracht zijn voor het herstel na de covid19-pandemie.

Zowel de covid-19-crisis als brexit leggen bloot hoe we als open economie heel sterk, maar ook gevoeliger zijn. We zullen onze internationale slagkracht duurzaam moeten versterken. Relance op korte termijn moet hand in hand gaan met transformatie op lange termijn. Terecht wijst het Global Competitiveness Report 2020 op de nood aan duurzame investeringen en innovatie in markten, jobs en skills van de toekomst.

Uitdagingen wereldwijd

Op het vlak van export en investeringen moeten we rekening houden met enkele aspecten en tendenzen. De crisis zal immers een blijvende impact hebben op markten, waardenketens en maatschappij.

- **Digitalisering** heeft versneld ingang gevonden en heeft een grote impact op hoe er in de wereld handel wordt gedreven, klanten en zakenpartners worden gezocht en betaling en transacties gebeuren. Digitale handel en diensten krijgen een volwaardige plek naast handel in goederen.

- **Megatrends** in onder andere digitalisering, gezondheid en klimaat zijn de drijvende krachten van de wereldeconomie en toekomstige ontwikkelingen. **Innovaties en nieuwe businessmodellen** ontstaan op de snijlijn van technologieën.
- **Regionalisering van handels- en investeringsstromen** wordt sterker, en dat kan zowel bedreigingen als opportuniteiten inhouden. Er is potentieel voor Europa in waardenketens door nearshoring/reshoring, investeringen op lange termijn, en onder invloed van de relatie VS-China. Wereldwijd kijken we aan tegen een enorme groeikracht van Azië. Tegen 2050 zijn China en India de grootste economieën. Ook de groei in Afrika verdient aandacht. De VS blijven een zeer belangrijke sterke economische partner voor Vlaanderen.
- De covid-19-pandemie – met vele variabelen - heeft het belang van **flexibiliteit**, snel handelen, en risico's durven nemen, blootgelegd. Ze zijn cruciaal voor bedrijven en overheden om aan toekomstige crisissen het hoofd te bieden.

Vlaanderen: uitdagingen en noden

Positie van Vlaanderen in de wereldhandel en economie

- Alles op alles zetten om de krimp in zowel export en buitenlandse directe investeringen van 2020 te boven komen na de covid19-pandemie en na brexit. **Vlaanderen op de radar** van buitenlandse investeerders en buitenlandse aankopers **houden** is de eerste prioriteit.
- **Binnen Europa in de topgroep** blijven van de leidende exporterende naties (15de wereldwijd) en om minstens onze toppositie als locatie voor buitenlandse investeringen (5de binnen Europa) te behouden.
- De **toegang behouden tot regionale handelsblokken** in tijden van sterker protectionisme. Vlaanderen steunt een sterk Europese handels- en investeringsbeleid gericht op ambitieuze en evenwichtige akkoorden, die belemmeringen wegwerken, rekening houden met een toename van handel in diensten of de rol van gegevensstromen voor digitalisering, en vitale of gevoelige sectoren beschermen.
- Blijvend werken aan structureel **meer export buiten de EU**, van producten en diensten met **meer toegevoegde waarde** is nodig.

Innovatie en internationalisering – het belang van ecosystemen

- Er is nood aan een **sterkere internationale vermarkting** van de sterke Vlaamse innovatie en toptechnologie, en een grotere bekendheid van Vlaanderen als **innovatieve kennishub**. Enkel zo kunnen we doorstoten tot – zoals in het Regeerakkoord is opgenomen – de top 5 van de meest innovatieve regio's van Europa.
- **Een ecosysteembenadering is een must**. Ecosystemen die groeien en potentieel hebben, zijn een aantrekkingspool voor buitenlandse investeerders. Hier ontstaan ook de Vlaamse bedrijven die internationaal doorgroeien. Welke sleutelsectoren en – bedrijven moeten we aantrekken om meer en duurzamer internationaal te groeien en leidend te worden? Vlaamse ondernemers en clusters moeten beter **geïntegreerd** zijn in **buitenlandse innovatieve netwerken** en ecosystemen. Ook hier hebben we een kloof te dichten.

Internationale reputatie van Vlaanderen

- Vlaanderen heeft vele unieke sterktes, maar is in het buitenland **nog te weinig top of mind** als interessante investeringslocatie, of als leverancier van oplossingen. Dit zorgt ervoor dat we heel wat extra inspanningen moeten leveren om Vlaanderen op de radar te krijgen.

- Ook het groeiende landschap van startups- en scale ups moet bekender worden om **als startup hub internationaal mee te tellen**.

Internationale competitiviteit van Vlaamse bedrijven

- Intensieve **ondersteuning en sensibilisering** verderzetten is nodig zodat
 - Bedrijven de juiste internationale groeistrategie hanteren, voldoende opportuniteiten zien in digitalisering of verdiensting van hun internationale business modellen, internationalisering voor exponentiële groei als evident beschouwen.
 - KMO's voldoende toegang hebben tot EU-middelen.
- Pleiten voor een **level playing field** intra-Europees, en **belemmerende regelgeving** wegwerken blijft een belangrijke prioriteit voor bedrijven
- Een sterkere **internationale mindset** in Vlaanderen is nodig.

3. STRATEGIE: DOELSTELLINGEN EN ACTIEPLANNEN

Internationalisering is de levensader van de Vlaamse economie. De wereldmarkt in relance na de covid-19-crisis zal digitaal zijn, protectionistischer en regionaler, de concurrentie zal op scherp staan, markten en jobs zullen evolueren. Om onze **concurrentiepositie te behouden en dus jobs in Vlaanderen te behouden en nieuwe te creëren**, moeten we gezamenlijk **met alle actoren nog een versnelling hoger schakelen**.

DOELSTELLING 1:

VLAANDERENS INTERNATIONALE POSITIE VERSTERKEN IN 5 DOMEINEN

Vlaanderen heeft een uniek potentieel. Nergens anders ter wereld zijn er op zo'n kleine oppervlakte zo vele jonge én mature Vlaamse en buitenlandse bedrijven en excellente kennisinstellingen 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. De covid-19 crisis heeft hiervan vele voorbeelden aan de oppervlakte gebracht.

We kiezen 5 **toekomstgerichte domeinen**, die we internationaal beter kunnen bekendmaken, vermarkten en connecteren met buitenlandse ecosystemen.

In 2016 werd de keuze gemaakt voor deze 5 domeinen, en we blijven ze behouden voor de volgende 5 jaar:

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

Ze voldoen nog steeds aan deze 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 waardenketens met groeipotentieel die de duurzaamheid van de keuze garanderen.

Anno 2021 voegen we hier – transversaal over alle 5 domeinen - uiteraard een sterke nadruk op digitalisering en de energie- en klimaattransitie aan toe. Meer en meer zijn er linken tussen de 5 domeinen waarop we moeten inspelen.

In de aanverwante **technologiedomeinen** digital tech, health tech en climate tech staat Vlaanderen sterk met top onderzoekscentra en een goed uitgebouwde ecosysteem van bedrijven en clusters. FIT zet zijn netwerk van Science & Technology Offices dan ook op deze technologieën in.

Met ontwikkelingen in digitalisering en vergroeningstechnologie/circulariteit is Vlaanderen bovendien een ideale proeftuin.

Met deze 5 domeinen kiezen we voor zowel **bestaande expertise als expertise in ontwikkeling**, die inspeelt op toekomstige trends, en potentieel heeft op de wereldmarkt.

- Door onze unieke expertise én het uniek **potentieel** in deze domeinen beter bekend te maken, ondersteunen we bedrijven en trekken we investeerders aan. Een sterkere reputatie is de noodzakelijke hefboom voor méér contracten voor Vlaamse bedrijven, méér investeringen, méér interesse van buitenlandse partners voor samenwerking met o.a. Vlaamse bedrijven, clusters en kennisinstellingen.
- We zoeken naar de ontbrekende schakels in de ecosystemen om verder te kunnen doorgroeien en leidend te zijn. We leggen de link voor ondernemers en clusters naar buitenlandse ecosystemen, waar ze de juiste partners, kapitaal of talent vinden om hun activiteiten internationaal te kunnen uitbouwen.

Deze 5 waardenketens en domeinen houden elk een toekomstproject in. Ze sluiten enerzijds aan bij de langetermijnstrategie van de Vlaamse Regering, Visie 2050, de innovatieprioriteiten waarin Vlaanderen betrokken is en de Europese prioriteiten, zoals de Europese Green Deal, Digital Europe en de Europese Industriestrategie met de 6 strategische waardenketens, en “een sterker Europa in de wereld”. Op Vlaams niveau sluit deze strategie naadloos aan bij de transitie Industrie 4.0, Vlaanderen circulair, de Vlaamse klimaatstrategie 2050, de verschillende beleidsplannen en een toekomstig toplocatiebeleid.

We willen **maximale synergie** creëren in deze internationaliseringsstrategie met alle **agentschappen** en **departementen** die hierin actief zijn, de **(speerpunt)clusters**, strategische **onderzoekscentra** en andere **kennisinstellingen**, en met **bedrijven** en **economische middenveldpartners**.

Door zich met alle actoren uit een domein als **één ecosysteem** in het buitenland te profileren, geven we een krachtiger boodschap.

Om Vlaanderens positie in deze 5 domeinen wereldwijd te versterken, ondernemen alle actoren in de komende jaren gezamenlijk actie:

- De bestaande samenwerking in de **branding** van deze waardenketens verder zetten, de bestaande en nieuwe branding tools intensief gebruiken én bedrijven aansporen om ze te gebruiken. We maken daarin gebruik van krachtige **Stories** die de Vlaamse unieke sterktes identificeren.

Onder het motto “**Iedereen ambassadeur**” vertellen we één sterk verhaal in het buitenland en bouwen we aan en sterkere reputatie die Vlaanderen en Vlaamse bedrijven ‘top of mind’ moet maken bij investeerders of afnemers. Dit leidt tot meer contracten en meer investeringen. Eén sterk verhaal vertellen, betekent ook dat we zoveel mogelijk linken leggen met andere Vlaamse sterktes zoals cultuur, toerisme, onderwijs, enzovoort.

- **Gezamenlijke buitenlandse agenda’s** ontwikkelen: Acties internationalisering beter op elkaar afstemmen voor méér impact.
- Verder inzetten op **internationalisering van clusters** en de positionering van de speerpuntclusters die nauw met de 5 domeinen verweven zijn (Catalisti, Flux50, de Blauwe Clusters, SIM, VIL, Flanders Food en de cluster in oprichting rond Health tech).
- Inzetten op méér **kennisdeling** (over Vlaamse sterktes én over opportuniteiten in het buitenland), tussen FIT (met een door Science & Technology offices versterkt buitenlands netwerk) en Vlaamse actoren, bedrijven en overheden (zoals DKBuZa, Vlaio, EWI, e.a.). Meer samenwerking tussen actoren die kennis hebben en ze gericht naar bedrijven brengen. De pipeline van leads moet gevuld blijven.
- **Partnering met buitenlandse bedrijven** sterker ondersteunen voor **consortia** die worden gevormd voor Europese steunprogramma’s (in het kader van bv Green Deal en andere Europese prioriteiten zoals Digital Europe of de Europese industriestrategie) of voor andere internationale steunprogramma’s.
- Gezamenlijk inzetten op nieuwe **opportuniteiten** door gewijzigde handels- en investeringsstromen, reshoring en nearshoring, ... (post Brexit, post covid-19, ...)

In deze gezamenlijke acties leggen ze accenten op

- **de sterktes en de uitdagingen per domein zoals hieronder geformuleerd,**
- **met een focus op onze sterktes én ons potentieel waarmee we de uitdagingen inzake digitalisering en klimaattransitie tegemoet gaan, over de 5 domeinen heen.**

i. Life Sciences & Health

Vlaanderen is ijzersterk in de productie van geneesmiddelen, biotechnologie, ICT én in zorg. De toekomst voor nieuwe generatie vaccins en therapieën, medtech en gepersonaliseerde geneeskunde ligt open. In de toekomst zal de wisselwerking tussen al deze domeinen cruciaal zijn, gezondheid wordt immers ook een drijfveer voor nieuwe ontwikkelingen. Vlaanderen heeft dan ook een uniek potentieel binnen het brede domein van de levenswetenschappen, daarover zijn alle belanghebbenden het eens. Naar aanleiding van covid-19 is de vraag naar health tech alleen maar groter geworden. De uitdaging is om Vlaanderen als een volledig ecosysteem in het buitenland beter bekend te maken. Bedrijven uit dit ecosysteem internationaal laten groeien en nog méér 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.

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 uitvoert en heeft hierin een betrouwbaar imago opgebouwd. We ontwikkelen oplossingen voor digitalisering via Internet of Things in de landbouw.

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. FIT werkt hiervoor samen met Toerisme Vlaanderen in de Flanders Food Faculty en promoot de eetcultuur op internationale voedingsbeurzen of evenementen.

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. Er is samenwerking in een intra-Belgische tasforce, die proactief en in overleg de prioriteiten bepalen voor het openen van nieuwe markten, een proces waarin de federale entiteiten als het Federaal Agentschap voor de veiligheid van de voedselketen (FAVV) en de Federale Overheidsdienst 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.

iii. Solution driven engineering & technology

Er is een grote kennis ontwikkeld van (digitale) technologieën in onze kennisinstellingen en bedrijven. Digitalisering is een drijfveer voor toekomstige economieën. We willen onze stempel drukken op evoluties in digitalisering, zowel in 'enabling technologies' als in toepassingen van digitalisering voor industrie (industrie 4.0) en maatschappij over de grenzen van technologieën: artificiële intelligentie, cybersecurity, Internet of Things, quantum computing, robotica, smart manufacturing, fintech, edtech, enz.

Dit is een verhaal van technologie én mensen. Vlaamse ingenieurs denken oplossingsgericht en multidisciplinair en vinden daarom wereldwijd oplossingen voor complexe problemen. We zijn sterk in efficiënte processen.

Bedrijven boksen vaak op tegen de onbekendheid van Vlaamse unieke expertise. Zij zijn gebaat met een sterke brandingstrategie om hun eigen marketing- en prospectie-inspanningen te ondersteunen. Er moet 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 hoogtechnologise producten moet groter worden.

Vlaamse bedrijven zijn soms nog te weinig overtuigd van de voordelen van clusterwerking voor internationalisering of in het bijzonder van 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 moeten we de sterke niches en ecosystemen op de voet volgen en inzetten op een efficiënte begeleiding van geïnteresseerde buitenlandse bedrijven.

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 in het minst de duurzaamheid, digitalisering en robotisering. De ontwikkeling van nieuwe technologieën is nauw verwoven met regelgeving in Vlaanderen. Er moet een sterkere reflex komen om bij de beslissingen over mobiliteit én regelgeving rekening te houden met de impact op potentiële buitenlandse investeringen én op de voorsprong die (startende) bedrijven met hier ontwikkelde technologie kunnen hebben op buitenlandse markten.

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.

De Vlaamse Havens zijn leidend in duurzame mobiliteit door de keuze van de juiste transportmodus voor goederen. Ze zetten in op schone energie én digitalisering voor een efficiëntere, veiligere en duurzame logistiek, autonome scheepvaart, enz. Ze zijn betrokken in heel wat nieuwe ontwikkelingen.

Dit zijn sterktes én potentieel dat we breder in de markt kunnen zetten.

v. Sustainable resources, materials & chemistry

Klimaat wordt een drijfveer voor de economie van de toekomst. We gaan een energie- en klimaattransitie tegemoet, met een meer circulaire economie als resultaat.

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 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-efficiënte in processen. Onze processen zijn efficiënter dan elders. Onze sterktes en potentieel omvatten de volledige waardeketen. We ontwikkelen nieuwe technologieën voor energie richting een koolstofarme samenleving. 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. Er is een internationaal areaal aan spelers die technologie en proof of concepts ontwikkelen. Dit ecosysteem is een ideale proeftuin voor pilootprojecten. De rol van de Vlaamse havens mag hierin niet onderschat worden.

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. Via een gezamenlijke internationale agenda maken we dit concreet

DOELSTELLING 2:

MÉÉR BEDRIJVEN DOEN INTERNATIONALISEREN, MÉÉR BEDRIJVEN HIER VERANKEREN.

Vlaanderen moet blijvend inspanningen leveren om Vlaamse bedrijven te doen internationaliseren. Het aantal exporteurs van goederen steeg de laatste jaren niet, maar onderzoek naar het 'waarom' daarvan ontbreekt. Ook het aantal internationaal actieve dienstenbedrijven is niet gekend, hoewel we kunnen veronderstellen dat dit wel stijgt aangezien de algemene waarde van export van diensten geleidelijk aan stijgt en een groter aandeel in de totale export inneemt.

Bedrijven en actoren zijn van mening dat er in de bedrijfswereld nog potentieel is voor internationalisering. Dat potentieel willen we vergroten, **de vijver vergroten** als het ware. Bedrijven met potentieel gericht detecteren en meer op maat begeleiden is nodig. Hiervoor kunnen de vele actoren in Vlaanderen de krachten bundelen.

Er is een **startup- en scale-uplandschap** gegroeid in Vlaanderen, velen met internationaal groeipotentieel. De begeleiding van startups en scale-ups in trajecten, incubatoren en acceleratoren is versterkt. Toch hebben we nog een achterstand in te lopen om internationaal als startup hub tot de top te behoren.

Startups en scale-ups krijgen een prominente plaats in de internationaliseringsstrategie.

- We zetten in op connectie met buitenlandse hotspots en het vinden van de juiste partners, kapitaal of talent in het buitenland voor Vlaamse startups, én trekken buitenlandse startups en scale-ups aan naar Vlaanderen.
- Begeleiding van hun internationale groeistrategie is nodig.
- Er moet ook aandacht zijn voor verankering van Vlaamse startups

Bedrijven moeten **competitief blijven** en voldoende **marktopportunities** zien, bijvoorbeeld:

- Bedrijven moeten digitalisering in hun internationale businessmodellen integreren, en opportuniteiten zien in vermarkting van oplossingen als dienst. Tussen "goederen-diensten-data" verdwijnen de grenzen idealiter. **Digitale handel** staat hoog op de agenda.
- Klimaatoplossingen, covid-19 oplossingen in vele sectoren, ... hebben potentieel in de nabije toekomst.
- Het is belangrijk dat bedrijven die exponentieel willen groeien internationalisering voor ogen hebben van bij de start. "International by design" is hun motto.

Het is voor Vlaamse bedrijven minstens even belangrijk om voorbereid te zijn op **risico's**, en kunnen daarbij ondersteuning gebruiken:

- Waardenketens worden internationaal uitgebouwd op de best geschikte locatie daarvoor. Het is voor bedrijven ook belangrijk om hun internationale waardenketens waarin ze zich bevinden, te kennen en te kunnen bewaken.

- In een wereldhandel met toenemend protectionisme kunnen bedrijven best hun **risico's spreiden** door voldoende te diversifiëren in hun exportmarkten. Bedrijven moeten daarbij hun strategieën telkens aan andere markten aanpassen

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 en bij administraties.

De bedrijven van buitenlandse oorsprong zijn van groot belang voor de Vlaamse economie en tewerkstelling. Hun buitenlandse hoofdkwartieren evalueren voortdurend 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 en – uitwisseling,
 - Informeren en begeleiden: méér peer learning, méér nadruk op diversificatie van markten, en kiezen van de juiste internationale groeistrategie.
- In samenwerking met **incubatoren, acceleratoren, startersorganisaties en VLAIO** legt FIT - o.a. via zijn buitenlands netwerk versterkt met **Science & Technology Offices** een sterke focus op verdere internationalisering van bedrijven en het gericht aantrekken van startups en scale-ups.
- Alle ondernemersorganisaties hebben aandacht voor de **retentieproblematiek** bij hun leden bedrijven.
- Meer inzetten op de uitdagingen van de **digitale economie**: de verstrengeling van de export van goederen en diensten met digitale component, export van digitale diensten, internationale e-commerce en de platformeconomie.

DOELSTELLING 3:

MINDER HINDERNISSSEN VOOR BEDRIJVEN EN MEER TRANSPARANTIE

Belemmeringen in internationaal zakendoen

- Belemmeringen in het buitenland

Steeds nieuwe en vaak beperkende regelgevingen vormen een absolute rem op de ontwikkeling van exportactiviteiten op nieuwe markten. Vele bedrijven zijn zich vaak nog te weinig bewust van bepalende regelgeving in markten van hun keuze. De drempel voor de groeiende markt in digitale handel is op zich laag, maar de regelgevende drempels die land per land verschillen, des te hoger. Diversificatie van de afzetmarkten maakt bedrijven minder afhankelijk van een beperkt aantal markten, maar houdt evenzeer een toename in van het aantal markt-specifieke regelgevingen waar ze rekening mee moeten houden.

We willen dat **internationaliserende bedrijven meer beslagen op het ijs verschijnen**. Ze moeten het belang van regelgeving – die de slaagkansen van hun project kunnen bepalen – kennen en sneller

de informatie hierover vinden, ook via de tools die de Europese Commissie aanbiedt. Alle actoren die bedrijven ondersteunen hebben hierin een sensibiliserende rol.

- **Handels- en investeringsbeleid**

Handels- en investeringsakkoorden van Europa met derde landen brengen duidelijkheid, uniformiseren en verlagen tarieven, en verhogen zo de toegang tot concrete markten. Via deze weg worden tarifaire belemmeringen aangepakt. Ook het steeds groeiende aantal niet-tarifaire belemmeringen (als gevolg van een protectionistische reflex, ook intra-Europees) willen we via Europa aankaarten. Een level playing field is zeer belangrijk.

Vlaanderen sluit zich aan bij een EU, die inzet op multilaterale op regels gebaseerde vrije en faire handel.

Samen met het Departement Kanselarij en Buitenlandse Zaken en in de Werkgroep EU Handels- en Investeringsbeschermingsbeleid (WEHIB) werken we aan **sterke Vlaamse standpunten** in het **Gemeenschappelijk Handels- en Investeringsbeleid van de Europese Unie**.

Daarnaast merken we dat **bedrijven nog té weinig gebruik maken van de voordelen van afgesloten handelsakkoorden**. Ze laten kansen liggen. Ook de prioriteit die de Europese Commissie zal geven aan het openbreken van de markt voor openbare aanbestedingen is van zeer groot belang voor Vlaamse bedrijven.

Verder voeren we de **Vlaamse brexitstrategie** uit, om de gevolgen van brexit voor de Vlaamse economie op te vangen. Het vrijhandelsakkoord met het VK kan een opportuniteit vormen voor onze kmo's die nog nooit buiten de EU geëxporteerd hebben, en hier leren om te exporteren naar een "derde land", omdat in de toekomst ook naar andere landen. De Brexit confronteert ons van dichtbij met de implementatie van een vrijhandelsakkoord, kennis die bij andere vrijhandelsakkoorden nuttig kan zijn.

- **Belemmeringen op Vlaams/Belgisch niveau**

Ook op **Vlaams en Belgisch niveau** ervaren bedrijven – zowel exporteurs als buitenlandse investeerders – **belemmerende regelgeving**. In het buitenland worden Vlaamse en Belgische regelgeving en administratieve procedures als complex ervaren. Dit weegt vaak door in de beslissing van buitenlandse investeerders om in Vlaanderen of elders te investeren of uit te breiden.

De prioritaire belemmeringen zijn in kaart gebracht. **Vlaanderen kan de prioritaire belemmeringen aanpakken of bij federaal overleg op de agenda zetten**. In overleg kunnen verschillende stakeholders en betrokken actoren - politiek, overheid en het economisch middenveld- tot duurzame oplossingen komen, na bv een benchmarking met de buurlanden. Ook in het relanceplan "Vlaamse Veerkracht" is voorzien dat Vlaanderen zal werken aan administratieve vereenvoudiging.

Het kan onder meer gaan over:

- het verkorten van de wachttijden voor vergunningen en certificaten,
- reduceren van de kosten voor handelsdocumenten door hedendaagse oplossingen voor legalisering van documenten,
- vlottere afhandeling van douaneformaliteiten door onder meer integratie van databanken en prioritisering van controles,
- bescherming van intellectuele eigendomsrechten, in lijn met het Europees actieplan IP,
- 'Fast tracks' bij migratie gerelateerde topics,
- geavanceerde technologie met betrekking tot mobiliteit (RFID, RTLS, sensoren, toegepaste software,);
- belemmeringen in verband met e-commerce wegwerken,

- Werken aan een beter imago van Vlaanderen door een actievere aanpak van de vermelding in referentierankings,
- Loonkost: continue benchmarking met de buurlanden
- Toegang tot EU-middelen voor KMO's garanderen, en vermijden dat er extra voorwaarden worden opgelegd (gold plating)

Buitenlandse investeerders kunnen nu al rekenen op een sterke geïndividualiseerde begeleiding van FIT o.a. via zijn Welcome Teams. Er is echter nood aan een verdere stap richting “**soft landing**” om buitenlandse bedrijven – die nog onbekend zijn met Vlaanderen - beter te ondersteunen en adviseren in de administratie, regelgeving, en andere zaken gekoppeld aan opstart.

Meer transparantie

Verschillende type bedrijven hebben zeer uiteenlopende behoeftes, en dit in verschillende fases van hun internationaliseringsproces. Bedrijven hebben nood aan informatie, ondersteuning, advies in hun marktanalyse, risicoanalyse en regioanalyse. 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.

We willen dat ondersteuning van startups, scale-ups en mature kmo's in hun internationalisering nog beter aansluit bij hun noden. Bedrijven willen snel weten wie hen het beste kan helpen. Er is in de afgelopen jaren een sterkere samenwerking gegroeid tussen de dienstverleners en FIT en op dat pad werken ze verder aan transparantie. Er is een platform ‘veroverdewereld.be’ gebouwd waarop alle actoren en overheden die missies en acties in het kader van internationalisering organiseren. Hierdoor krijgen bedrijven een beter overzicht van wie wat organiseert, en is er ook meer synergie mogelijk tussen de organiserende partijen. **Veroverdewereld.be blijft de centrale tool voor betere afstemming.**

Acties

- Bij de Nationale Bank van België pleiten voor meer **gedetailleerde regionale input en output tabellen** voor goederen en diensten. Meer detail moet meer inzicht verschaffen in de profielen van exporterende bedrijven.
- Met de betrokken actoren **prioritaire belemmeringen** regelgeving / administratieve procedures in internationaal zakendoen (Vlaanderen, België) **aankaarten en aanpakken**.
- De prioriteit van de Europese Commissie ondersteunen om de **belemmeringen in de interne markt** en voor **openbare aanbestedingen** weg te werken. Bedrijven hierover maximaal informeren.
- De Europese Commissie ondersteunen in het afsluiten van ambitieuze, evenwichtige **handelsakkoorden** die nieuwe marktopeningen creëren voor bedrijven - in het bijzonder kmo's - en vitale of gevoelige sectoren beschermt. Dit kan zowel door akkoorden te sluiten met nieuwe partners als door het verbreden en moderniseren van bestaande akkoorden. Bedrijven **sensibiliseren** om **vrijhandelsakkoorden** beter te **benutten**.
- Bedrijven meer bewust maken van het **belang van buitenlandse lokale reglementering** in hun exportplannen – zowel voor export van goederen als van diensten en in digitale handel.

- Bedrijven beter wapenen tegen industriële spionage.
- Promotie van het **Access2Markets** platform van de Europese Commissie. Het platform combineert de Market Access Database met de EU Trade Helpdesk en is een belangrijke bron van informatie voor Vlaamse exporteurs over exporteren in de EU en naar 120 bestemmingen wereldwijd en over importeren naar de EU
- Bedrijven meer bewust maken van het **belang van diversifiëring van exportmarkten** om de risico's van toegenomen protectionisme, marktversturende maatregelen en handelsoorlogen te beperken.
- Uitbouw van een **investeringsloket** – one stop shop – voor buitenlandse investeerders via FIT. Een projectmatige aanpak staat centraal in het hele investeringstraject tot de realisatie van het project.
- **Promotie van het platform veroverdewereld.be** als centrale tool voor betere afstemming van buitenlandse agenda's.

BIJLAGE

Als bijlage gaat een uitgebreid overzicht van de uitvoering Vlaanderen Versnelt! in de eerste fase 2016-2020

4. IMPLEMENTATIE

De Vlaamse regering neemt kennis van deze internationaliseringsstrategie 'Vlaanderen versnelt' en geeft FIT de opdracht om verdere stappen te ondernemen voor uitvoering.

De Vlaamse minister van Buitenlandse Zaken, Cultuur, ICT en Facilitair Management,

Jan JAMBON

DE VLAAMSE MINISTER VAN BUITENLANDSE ZAKEN, CULTUUR, ICT EN FACILITAIR MANAGEMENT

Bijlage

Betreft: Stand van Zaken uitvoering internationaliseringsstrategie ‘Vlaanderen Versnelt!’ 2016-2021 – als bijlage bij de Mededeling Vlaamse Regering “Update internationaliseringsstrategie ‘Vlaanderen Versnelt!’ 2021-2025 “

1. UITVOERING OP 2 SPOREN

De uitvoering van de strategie Vlaanderen Versnelt! is in 2016-2021 op 2 sporen verlopen:

A. PARTNERSCHAPPEN MET FIT

16 structurele partnerschappen

FIT heeft in oktober 2017 in aanwezigheid van de minister-president van de Vlaamse Regering 17 structurele partnerschappen afgesloten met middenveldspelers en clusters. De partnerschappen lopen tot 2021. B-Hive werd ontbonden in 2019 en is zodoende geen structurele partner meer. Sinds de start van de partnerschappen veranderden twee organisaties ook van statuut: Flanders Cleantech Association (FCA) werd Cleantech Flanders als onderdeel van VITO en EUKA kantelde in, in Flanders Make.



Het principe van de partnerschappen is dat de expertise van de partners en die van FIT worden samengelegd in functie van scherpe doelstellingen. Dat biedt de meeste meerwaarde voor de bedrijven. Bijgevolg is gekozen voor een **50/50 financiering**. De financiering geldt voor werkkraft en een percentage overheadkosten.

Voor de financiering van de partnerschappen is op de begroting van FIT 900.000 euro per jaar voorzien, voor een totaalwaarde van activiteiten van 1.800.000 euro.

In de partnerschappen staat de **strategie Vlaanderen Versnelt! centraal**. Met elk van de partners apart is een set aan doelstellingen onderhandeld die uitvoering geven aan de strategie, en waarin FIT en de partner samenwerken of complementair aan elkaar handelen.

De pakketten en de financieringsbedragen verschillen per partner.

De resultaten worden jaarlijks geëvalueerd, en de doelstellingen kunnen in functie daarvan bijgestuurd worden. Er kunnen ook nieuwe doelstellingen opgenomen worden in functie van de actualiteit. Sensibilisering i.v.m. brexit is daar een voorbeeld van.

FIT beheert de partnerschappen via **accountmanagement**. De accountmanagers bij FIT hebben regelmatig overleg met de partners, en kunnen waar nodig bijsturen in functie van de doelstellingen. Regelmatig organiseert FIT partnerdagen, waarbij het alle partners bij elkaar brengt. Tijdens deze partnerdagen wordt ook onderlinge samenwerking gestimuleerd.

FIT tracht de partnerdagen te organiseren op momenten dat de partners ook het buitenlandse netwerk van FIT kunnen ontmoeten zodat ze hen beter leren kennen en eventueel ook mogelijke acties en nieuwe samenwerkingen kunnen afoetsen.

De partners evalueerden het instrument vooral als **zeer positief**.

De partnerschappen zorgen voor:

- stabiliteit voor de partners waardoor ze op langere termijn kunnen werken,
- meer informatie-uitwisseling,
- een betere coördinatie van activiteiten, etc.
- potentieel voor meer gezamenlijke visie en agendasetting.

Deze partnerschappen lopen af eind 2021. FIT lanceert **een nieuwe oproep in 2021**.

6 Clusterpacten met de speerpuntclusters

FIT heeft een formelere vorm van samenwerking opgezet met de 6 speerpuntclusters (via een luik internationalisering in de clusterpacten, zonder financiering): **Blauwe cluster, Catalisti, Flanders' Food, Flux50, SIM en VIL**.

Vanaf 2020 loopt ook een **project "internationalisering van clusters"** ism Vlaio.

Een belangrijke mijlpaal was de organisatie van de **TCI Network Global Conference in 2019** in Antwerpen. In 2018 werd Vlaanderen op initiatief van FIT lid van TCI, het mondiale netwerk van praktijkexperts op het vlak van competitiviteit, innovatie en clusters. Met ondersteuning van Toerisme Vlaanderen werd de TCI Network Global Conference -'s werelds grootste clusterevenement- naar Antwerpen gebracht voor de editie van 2019 en trad Vlaanderen als gastregio op. De organisatie was in handen van het Agentschap Innoveren & Ondernemen en FIT. Tijdens deze driedaagse conferentie werden Vlaamse innovaties, het clusterbeleid en de clusters mondiaal gepositioneerd. De conferentie bracht 400 professionals, wetenschappers en beleidsmakers uit 40 landen samen. Er werden 10 cluster tours aangeboden langs Vlaamse topsectoren zoals blauwe economie, duurzame chemie, smart cities, agrovoeding of energie, voorafgegaan door een marketing- en communicatiecampagne. De tevredenheidscijfers waren uitermate hoog. Tijdens de conferentie werd het allereerste corporate event in de pas vernieuwde Antwerpse Handelbeurs

georganiseerd. Met Toerisme Vlaanderen werd samengewerkt om Vlaanderen nog verder te promoten als congresbestemming.

4 Partnerschappen met strategische onderzoekscentra

FIT sloot partnerschappen af (zonder financiering) met de 4 strategische onderzoekscentra: Imec, VIB, Flanders Make en VITO.

De activiteiten die men samen organiseert of waarin men elkaar zal ondersteunen, dragen bij tot de realisatie van de strategie Vlaanderen Versnelt!

Science & Technology Offices

De partnerschappen met de speerpuntclusters en de strategische onderzoekscentra zullen een belangrijke rol spelen in de toekomstige versterkte werking van FIT inzake **internationale valorisatie van innovatie** en de versterking van zijn buitenlands netwerk met Science & Technology Offices.

B. PARTNERPROJECTEN MET EUROPESE FINANCIERING.

Er zijn **3 EFRO-oproepen** gelanceerd voor de uitvoering van de strategie Vlaanderen Versnelt!

1. Op de oproep **122 “Bevorderen van een internationaal ondernemersklimaat. Creatie van strategieën voor de internationalisering van de Vlaamse economie”** van 2016 zijn 2 projecten geselecteerd. Deze projecten zijn gestart in de zomer van 2017 en liepen tot eind 2019:

- Het project van **Flanders Investment & Trade i.s.m. het Agentschap Innoveren en Ondernemen** voor een waarde van 2.000.057 euro, waarvan 40% EFRO financiering, 45% Hermes financiering en 15% eigen financiering. Via dit project werd een groot deel van de initieel opgelijste acties uit de strategie Vlaanderen Versnelt! uitgevoerd.

In dit project werden tools en nieuwe instrumenten ontwikkeld die de internationalisering van de Vlaamse economie moeten versnellen in de toekomst. Het moet de nodige basisinstrumenten voorzien die de dienstverlening van FIT in de toekomst kan versterken, en die de samenwerking met en tussen de partners in internationalisering moet faciliteren.

- Het project van het provinciebestuur **Vlaams-Brabant i.s.m. met Leuven Mindgate, Flanders Bio en DSP Valley “Internationalisering Medtech, biotech, Regmed”** voor een waarde van 355.160,18 euro, waarvan 40% EFRO financiering, en 60% eigen financiering. De provincie Vlaams-Brabant wenste de internationalisering van Vlaamse ondernemingen te stimuleren, en buitenlandse actoren die een toegevoegde waarde hebben voor het ecosysteem in de sector van medtech/biotech/regmed aan te trekken.

Beide projecten werden als zeer succesvol beschouwd naar projectuitvoering en oplevering en heel wat van de uitgewerkte concepten worden nu verdergezet in de reguliere werking van FIT of via andere kanalen. Het project van FIT en het Agentschap voor Innoveren en Ondernemen kent een vervolgproject (zie onder).

De provincie Vlaams-Brabant stapte in een vervolgproject via COSME, het CELIS project. Dit is een samenwerking van Smart Hub Vlaams Brabant, Bio Rhein-Neckar (Duitsland),

BioPeople (Denemarken) en Tartu Biotechnology Park (Estland). Dit project is verder ingebed in een ruimer Europees strategisch samenwerkingsverband tussen de biomedische clusters van Leuven, Heidelberg, Maastricht en Kopenhagen (Health Axis Europe).

Het opleidingsaanbod dat via EFRO-middelen werd ontwikkeld door de partners uit het project van de provincie Vlaams-Brabant wordt nu herhaald en het aantal partners werd uitgebreid naar de provincies Vlaams-Brabant en Oost-Vlaanderen, Leuven Mindgate, DSP Valley, Flanders Bio, KULeuven, Medtech Flanders, Imec.istart en BlueHealth Innovation Center.

Het 2-daags *Life-on-Chip* event (21-22/02/2019) zette de cross-overs tussen BioTech en micro- en nanoelectronics in de verf. En via Enterprise Europe Network Vlaanderen werden B2Bs aangeboden aan de 144 deelnemers. Wegens het grote succes van dit event, werd dit reeds herhaald. Zo zal de derde editie plaatsvinden in februari 2021 en werd het aantal organiserende partners verder verruimd naar Smart Hub Vlaams-Brabant, DSP Valely, Flanders Bio, Medtech Flanders, BioWin, imec, Antleron, VIB, Leuven.Inc en EIT Health.

2. Op de oproep 136 “**Internationaliseren en verankeren van bedrijven**” van 2018 zijn **6¹ projecten** geselecteerd. Deze projecten zijn gestart in het najaar van 2018 en lopen tot het voorjaar van 2021:

- Het project van **Unizo** in de doelstelling “meer bedrijven doen internationaliseren”, via sensibilisering, informatie, en peer learning, met een focus op digitalisering en masterclass China. Dit project is afgesloten. Het accent lag hierbij op de prospectie van nieuwe verre markten zoals China en de activering rond digitale marktopportunities via het congres Expand Digital. Tijdens het project worden allerlei activiteiten georganiseerd om deze internationalisering te faciliteren. Thematische infopockets, digitale communicatieacties en diverse promotionele acties werden ontwikkeld ter ondersteuning van kmo's.
- Het project van **Agoria en Sirris** in de doelstelling “meer bedrijven doen internationaliseren”, via kennis en begeleiding, met een focus op digitale groeibedrijven. Dit project is intussen afgerond en kent een doorstart via Scaleup Vlaanderen, gefinancierd door het Agentschap voor Innoveren en Ondernemen. Het consortium werd uitgebreid met imec i.start.
- Het project van **VOKA** in de doelstellingen “meer bedrijven doen internationaliseren, meer bedrijven hier verankeren”, via sensibilisering, peer learning, matching en oriëntering bij starters en groeiers, en retentie. Dit project is nog lopende.
- Het project **I²PP van 4 provinciale besturen** in de doelstelling ‘meer bedrijven doen internationaliseren’, met een focus op cleantechbedrijven en China. Dit project is intussen afgerond en kent een doorstart via een verdere samenwerking onder de naam ‘Cleantech route China’ van de verschillende projectpartners POM Antwerpen, provincies Antwerpen, Limburg, Oost-Vlaanderen en Vlaams-Brabant, Cleantech Flanders en FIT.
- Het project van de **Vlaamse Confederatie Bouw** in de doelstelling “meer bedrijven doen internationaliseren” via sensibilisering en peer learning, met een focus op bouwbedrijven. Dit project is nog lopende.

Voor deze projecten is voor 1.211.361 euro aan EFRO-financiering voorzien en voor 564.838 euro aan Hermes-middelen.

¹ Het project van B-Hive in de doelstelling “meer bedrijven doen internationaliseren”, via kennisdeling en ondersteuning met een focus op digitale groeiers werd voortijdig stopgezet wegens het ontbinden van de werking van B-Hive.

3. Op de oproep 147 “Creatie en uitvoering van strategieën om Vlaanderen als innovatief economisch ecosysteem te versterken door internationalisering” van 2019 zijn 2 projecten geselecteerd. Deze projecten zijn gestart in het in het voorjaar van 2020 en lopen tot het voorjaar van 2022:

- Het project van de provincie Oost-Vlaanderen i.s.m. met de UGent en de stad Gent met een focus op de acquisitie van buitenlandse startups en scale-ups. Dit project is ingebed in het acquisitieplatform Oost-Vlaanderen waar ook de FIT, het Agentschap Innoveren & Ondernemen, POM Oost-Vlaanderen en North Sea Port deel van uitmaken. Dit project is ter waarde van 458.191 euro, waarvan 40% EFRO financiering, 20% Hermes financiering, 24% eigen financiering door de provincie Oost-Vlaanderen, 11% eigen financiering door de stad Gent en 5% eigen financiering door de UGent.
- Het project van **Flanders Investment & Trade** over het verdiepen van strategieën ter versterking van internationaal ondernemen en dit op vijf domeinen: databeheer, klantenkennis en dienstverlening op maat, startup begeleiding, digitale handel en internationalisering van clusters. Dit project is ter waarde van 2.000.000 euro, waarvan 40% EFRO financiering, 45% Hermes financiering en 15% eigen financiering.

2. OVERZICHT DOELSTELLINGEN: RESULTATEN

DOELSTELLING 1:

VLAANDERENS INTERNATIONALE POSITIE VERSTERKEN IN 5 DOMEINEN

In de strategie zijn vijf waardenketens en domeinen geselecteerd:

- Life Sciences & Health
- Food
- Solution Driven Engineering & Technology
- Smart Logistics
- Sustainable Materials, Resources & Chemistry

Op deze 5 domeinen is in de afgelopen 4 jaar gewerkt.

Resultaten:

- **Branding toolkits met USP's van Vlaanderen**

Dit was een belangrijke doelstelling in het EFRO –project Vlaanderen Versnelt!

- **Een apart co-creatietraject** met meer dan 100 bedrijven, kennisinstellingen, overheden en clusters voor elk van de 5 domeinen om de USP (*unique selling proposition*) van Vlaanderen te bepalen: waarin onderscheidt Vlaanderen zich écht t.o.v. andere landen binnen dit domein? In dit traject zijn uiteraard vele van de structurele partners van FIT, de speerpuntclusters, innovatieve bedrijfsnetwerken, en strategische onderzoekscentra actief betrokken.

- Uitwerking van een **branding toolkit** voor elk van de 5 domeinen, die ter beschikking staat van alle bedrijven en organisaties die dit willen gebruiken ter ondersteuning van hun eigen marketing, en die de basis zijn voor FIT om de domeinen in de toekomst te verwerken in de gerichte marketing in het buitenland (gericht op potentiële investeerders, potentiële afnemers van Vlaamse producten en diensten, en potentiële partners voor Vlaamse bedrijven of clusters)
- Deze branding toolkit werd voorgesteld op de tweede editie van de Flanders International Economic Summit op 7 mei 2019. Sinds de lancering wordt het gebruik van de toolkit sterk aangemoedigd onder de partners.

Het Vlaams regeerakkoord 2019-2024 vermeldt dat de branding toolkit verder bekendgemaakt en gebruikt moet worden.

- In bijna alle **structurele partnerschappen** zijn **acties** gelinkt aan een van deze 5 domeinen. Ze werden door de partner al dan niet in samenwerking met FIT, gerealiseerd.

DOELSTELLING 2:

MÉÉR BEDRIJVEN DOEN INTERNATIONALISEREN, MÉÉR BEDRIJVEN HIER VERANKEREN.

Resultaat: Doelgroepen beter bereikt

- **Doelgroep startups en scale-ups :**
 - FIT heeft contacten uitgebouwd met het **netwerk** van organisaties die met startups en scale-ups werken (incubatoren, acceleratoren, startersorganisaties, etc.). FIT heeft intensief aan sensibilisering gedaan, en zich als dienstverlener voor bedrijven die internationaal willen gaan, geïntroduceerd. De link tussen deze organisaties en FIT is nu gelegd.
 - De **extra noden** van deze doelgroep zijn goed gedefinieerd en FIT kan in een volgende fase zijn eigen dienstverlening waar nodig aanpassen.
 - FIT heeft ism partners een aantal **events** georganiseerd in het kader van het **actieprogramma** die gericht zijn op deze doelgroep, zoals SXSW in Austin, VS, London Unbound, het starterspaviljoen tijdens de Exportbeurs, etc. In totaal werden 75 startups bereikt en betrokken bij deze events. FIT ondersteunt startersorganisaties in tal van activiteiten in het buitenland, onder andere in de samenwerking via het contract ondernemerschap van VLAIO.
 - Er is een aanzet gedaan voor een aangepaste **exportmeter** voor deze doelgroep. Na afname van een exportmeter krijgen bedrijven een goede kijk op de processen van hun bedrijf die belangrijk zijn voor internationalisering, en kennen ze de mate waarin hun exportplannen haalbaar zijn. In totaal werden 23 startups betrokken bij de ontwikkeling van de concepten.
- **Doelgroep vestigingen van buitenlandse bedrijven:**
 - In samenwerking met het Agentschap Innoveren en Ondernemen is een meer **gerichte aanpak** uitgewerkt om vestigingen van buitenlandse bedrijven **proactief** te benaderen, en indien gewenst extra te ondersteunen, bijvoorbeeld te helpen om een goede argumentatie op te bouwen t.o.v. het hoofdkwartier van deze bedrijven om hun vestiging in Vlaanderen te behouden, of een goed beeld te geven van het Vlaamse instrumentarium aan ondersteuning dat voor hen van toepassing is. Er is bij FIT een **retentiemanager** aan de slag die in deze heel nauw met VLAIO

samenwerkt. In totaal werden 36 Vlaamse vestigingen van buitenlandse bedrijven bereikt en betrokken bij de ontwikkeling van dit concept.

- **Doelgroep buitenlandse startups en scale-ups.**
 - FIT test samen met het Agentschap Innoveren en Ondernemen uit hoe het Vlaanderen aantrekkelijker kan maken voor **buitenlandse start ups en scale ups**. In totaal werden er 108 bedrijven geconsulteerd bij de studie van het ecosysteem incubatoren acceleratoren.

Aan deze doelstelling is gewerkt in het **EFRO project van Flanders Investment & Trade i.s.m. het Agentschap Innoveren en Ondernemen. (VLAIO)**

In alle **structurele partnerschappen** is ook een doelstelling ingevoegd over sensibilisering van Vlaamse bedrijven voor internationalisering, en over hun signaalfunctie i.v.m. retentie.

DOELSTELLING 3:

MINDER HINDERNISSEN VOOR BEDRIJVEN EN MEER TRANSPARANTIE

Resultaten ‘Belemmeringen in internationaal zakendoen’

- Met het departement Buitenlandse Zaken is actief samengewerkt in het kader van het Europese **handels- en investeringsbeleid**.
- Het meldpunt **Handelsbelemmering** is (o.a. via de structurele partnerschappen met FIT) breder bekend gemaakt om bedrijven te sensibiliseren handelsbelemmeringen te melden.
- In het kader van **Brexit** is, samen met VLAIO, een Brexit helpdesk opgestart die eerstelijnsvragen beantwoordt en doorverwijst voor meer technische vraagstellingen. Verder is er heel intensief samengewerkt met de structurele partners van FIT om bedrijven te informeren en voor te bereiden op Brexit.
- Er is samenwerking opgezet tussen **FIT en WSE** voor dossiers beroeps- en arbeidskaarten van buitenlandse investeerders.
- Via **EEN en FIT** is informatieverstrekking over reglementering op buitenlandse markten verzekerd.
- FIT stelt jaarlijks een **knelpuntennota** op van de belangrijkste knelpunten die buitenlandse investeerders signaleren.

Resultaat ‘Transparantie’: platform veroverdewereld.be

Met **Veroverdewereld.be** heeft FIT samen met zijn partners in april 2019 een website gecreëerd voor Vlaamse bedrijven die willen deelnemen aan events wereldwijd over internationaal ondernemen en voor organisatoren van events die focussen op internationaal ondernemend Vlaanderen.

- Vlaamse bedrijven vinden op 1 centraal overzicht alle acties van alle aanbieders. Ze kunnen zoeken op landen en sectoren.
- Organisatoren kunnen via deze website hun acties aankondigen en promoten.

- Organisatoren vragen via deze website ook de medewerking van FIT indien nodig en op een efficiënte en digitale manier.

Het doel van deze website is:

- **Meer transparantie voor bedrijven** door 1 centraal platform.
- **Meer transparantie voor al wie in het domein internationalisering actief is:** alle organisatoren van missies bijvoorbeeld, zijn hierdoor beter op de hoogte van andere initiatieven, en dit kan aanleiding zijn om bv. krachten te bundelen en samen te werken. Organisatoren kunnen overheden zijn (departementen Vlaamse overheid, steden, provincies, kennisinstellingen) of ondernemingsorganisaties en clusters.
- **Acties van alle organisatoren beter op elkaar afstemmen**, en werken aan een meer tijdige en geïntegreerde planning, die onze reputatie in het buitenland ten goede komt.
- **De ondersteuning van het buitenlands netwerk van FIT efficiënter inzetten.** Vele acties zijn immers ofwel in samenwerking met FIT of een organisator vraagt de ondersteuning van een FIT-kantoor in het buitenland. Om de vaak beperkte capaciteit van het FIT-kantoor efficiënter in te zetten en toch zoveel mogelijk partners te kunnen blijven ondersteunen, is een betere afstemming en jaarplanning nodig.

Het is belangrijk dat in dit centraal overzicht ook de missies of andere activiteiten met een economisch internationale focus **van Vlaamse ministers, departementen, provincies en steden** zijn opgenomen. Een bezoek van een Vlaamse minister aan een bepaald land kan interessant zijn voor bedrijven die met de overheden van dat land zaken doet, het kan zijn zaak vooruit helpen. Bedrijven en organisaties kunnen zich informeren over welke provincies goede contacten heeft in welke landen.

Het platform veroverdewereld.be werd op **5 april 2019 officieel gelanceerd** door de minister-president van de Vlaamse Regering. De minister-president nodigde toen ook de andere leden van de Vlaamse Regering uit om het gebruik van veroverdewereld.be te stimuleren bij alle actoren in Vlaanderen, en de communicatie over het platform bij een breed publiek te ondersteunen.

Het platform werd door de partners van FIT mee gepromoot, en de belangrijkste gouvernementele actoren werden gesensibiliseerd voor gebruik. Sinds de lancering kent het platform een groot succes voor zowel fysieke als digitale events met betrekking tot internationalisering.