

1. Internationale handel (Trade)	3
Actie 1: Vakbeurzen – tijdelijke prijsverlaging kosten standenhuur	3
Actie 2: Culturele omkadering van economische missies	5
Actie 3: Corona-helpdesk	6
Actie 4: Corona-webdossier – Corona-kenniscentrum	6
Actie 5: webinars organiseren	6
Actie 6: virtuele trefdagen in het buitenland	6
Actie 7: virtuele trefdagen in België	6
Actie 8: zakenreizen op maat	6
Actie 9: optimale datakwaliteit voor klantenbeheer	7
Actie 10: toegankelijke dienstverlening (lancering van vernieuwd 'MyFIT'-platform)	7
Actie 11: digital readiness	7
Actie 12: handelsvoorstellen	7
Actie 13: betalingsvoorwaarden versoepelen (zie ook Vakbeurzen)	7
2. INVEST	8
Actie 1: Gespecialiseerde lead generation consultancy - tijdelijke versterking van onze FIT kantoren in de 15 belangrijkste markten	8
Actie 2: capaciteitsopbouw binnen de Invest-afdeling	9
Actie 3: actualisering van de investeringsbevorderingsstrategie	10
Actie 4: scherpere focus op nazorg/aftercare	10
Actie 5: digitale promotie	11
3. Subsidies	12
Actie 1: Corona steunpakket & starterspakket internationalisering	12
Actie 2: maximaal aanvaarde kosten voor niche-evenementen	13
Actie 3: digitale bedrijfscommunicatie	13
Actie 4: Vlaamse uitrustingsgoederen	13
4. Structurele Partners	14
5. Planning en TIMING	14
Reeds operationeel	14
Korte termijn actiepunten	14
Middellange termijn	15
6. Budget	15

INLEIDING

Dit FIT Corona Exitplan biedt een antwoord op de vele uitdagingen die de coronapandemie op het vlak van internationaal ondernemen met zich meebrengt. Het bevat de acties die FIT van half mei tot eind 2021 zou kunnen implementeren om onze klanten, actief in het buitenland of met internationaliseringsplannen, door de coronacrisis te loodsen door hen snel en doelgericht te helpen. Deze uitdaging komt bovenop de bijzondere omstandigheden ten gevolge van de Brexit.

Deze acties worden gegroepeerd volgens vier pijlers:

1. het bevorderen van internationale handel (Trade);
2. het aantrekken van buitenlandse investeringen (Invest);
3. subsidies;
4. structurele partners van FIT.

Op het einde van de nota bundelen we het bijkomend werkings- en subsidiebudget dat nodig is voor deze implementatie. Ten slotte wordt ook de timing van implementatie samengevat.

Daar de WTO voorspelt dat de wereldwijde handel in 2020 met 13 tot 32% zal dalen, benadrukken we vooreerst dat de **snelle heropening van de interne markt en opheffing van exportrestricties** cruciaal is om de schade aan onze open economie - waar 1 op 3 jobs verbonden is aan export - te beperken. Hierbij zullen duurzaamheid en digitalisering aan belang winnen.

Uit bevragingen door onze Structurele Partners, blijkt dat onze bedrijfswereld de volgende vragen heeft:

- 1. Een duidelijk tijdsperspectief voor de heropening van alle ondernemingen doorheen de EU:**
 - EU-coördinatie met betrekking tot de opheffing van de COVID-19-maatregelen in alle EU-lidstaten zodat de terugvallende vraag in het buitenland snel kan hernemen.
 - Verlenging van de brexit-transitieperiode voor de handel tussen de EU en het VK. Dit wordt opgevolgd door onze brexit coördinator.
- 2. De snelle heropening van de interne markt voor het verkeer van goederen en personen:**
 - EU-bewaking om erop toe te zien dat de 'green lanes' effectief werken.
 - De exportrestricties opheffen mits EU-coördinatie bij tekorten (voornamelijk m.b.t. PPE).
 - Vrachtwagenchauffeurs en goederentreinen voorzien van een uniforme doorreisprocedure.
 - Versnelde digitalisering, bijvoorbeeld met digitale beheersystemen voor klantenrelaties (e-CMR).
 - Protectionistische maatregelen tegengaan (via het FIT-meldpunt Handelsbelemmeringen).
 - (Tijdelijke) aanpassing van het Europese kader voor staatssteun en aanbestedingen.
- 3. Voldoende financiële ondersteuning om de tijdelijke cashbehoefte te ondersteunen:**
 - FIT verwelkomt de talrijke aanvullende maatregelen op alle bestuursniveaus wat een combinatie geeft van uitstel van betaling, overbruggingskrediet, achtergestelde leningen en exportkredietverzekering (zie www.exportadvies-corona.be – Access2Finance).

1. INTERNATIONALE HANDEL (TRADE)

- Uit een recente Voka enquête blijkt dat:
 - de export van de Vlaamse bedrijven een derde onder het normale niveau draait.
 - 53% van de getroffen Vlaamse bedrijven de export pas na de zomer zien hernemen.
 - de terugvallende vraag in het buitenland volgens 80% van de exporterende bedrijven een rem is.
- Het is belangrijk om de Vlaamse bedrijven maximaal te ondersteunen zodra de wereldeconomie herneemt en de vraag in het buitenland terug groeit. Niet enkel om verloren marktaandeel te heroveren, maar ook om bijkomende opportuniteiten te benutten.
- Vlaamse bedrijven rekenen daarbij op de steun van FIT doorheen onze binnen- en buitenlandse netwerken. Op het moment dat de Vlaamse bedrijven weer volop gaan focussen op de export, gaan onze netwerken meer bevraagd worden dan in normale omstandigheden het geval is. Dit is in het bijzonder het geval voor de FIT-kantoren in de belangrijkste afzetmarkten van Vlaanderen.

Actie 1: Vakbeurzen – tijdelijke prijsverlaging kosten standenhuur

- Vakbeurzen worden momenteel hard getroffen door de coronacrisis. Volgens de meeste waarnemers zullen vakbeurzen ook postcorona een belangrijk marketingtool blijven.
- Mogelijk zal wel het concept van de vakbeurzen worden bijgestuurd, i.e. kleinschaliger, nabijer, specifiek en nog meer gericht op maat van de klant met meer aandacht voor beleving en (digitale) omkadering.
- Ook FIT zal zijn dienstverlening in die zin bijsturen.

Tijdelijke prijsverlaging:

- Teneinde de drempelvrees weg te nemen bij de Vlaamse bedrijven en hen in het postcorona-tijdperk opnieuw te overtuigen om deel te nemen aan vakbeurzen, is het wenselijk om KMO's financieel tegemoet te komen:
 - enerzijds staat FIT reeds tijdelijk een afwijking toe van de betalingsvoorwaarden (50% voor aanvang van de beurs en 50% uiterlijk 60 dagen na afloop van het event) en gaan we over tot volledige terugbetaling indien een beurs niet kan doorgaan;
 - anderzijds dringt zich - gezien de grote financiële inspanning voor de Vlaamse KMO's - een tijdelijke prijsverlaging op voor deelname aan vakbeurzen in het buitenland, zeker wat betreft de groepsstanden.
- Concreet berekent FIT de kostprijs voor deelname aan een beurs (groepsstand) in het buitenland op basis van 60-65% kostendekking, m.a.w. bedrijven betalen tot 60-65% van de werkelijke kost, de overige 35-40% wordt gefinancierd door FIT.
- Het voorstel is om de bijdrage van FIT tijdelijk, tot en met 31/12/2021, op te trekken waarbij FIT 65% van de kosten op zich neemt en de bedrijven maximaal de overige 35%.

Andere tools: digitale toepassingen, omkaderende activiteiten

- Nu vele fysieke beurzen worden uitgesteld of geannuleerd, wordt volop geëxperimenteerd met digitale hulpmiddelen. Deze zullen in het postcorona tijdperk ongetwijfeld aan belang winnen en blijven.
- FIT wenst dan ook actief in te zetten op de ontwikkeling van digitale tools maar dan eerder ter ondersteuning of versterking van bestaande events. In dat verband denken we bijvoorbeeld aan de uitrol van de nodige IT infrastructuur om digitale brochures (al dan niet gekoppeld aan een QR code) en specifieke beursapps te ontwikkelen. Op middellange termijn kan mogelijk ook een digitale partnering tool en omgeving ter beschikking worden gesteld van de deelnemers.
- Daarnaast zal in de toekomst ook meer moeten worden ingezet op omkaderende beursactiviteiten, met meer aandacht voor de totaalbeleving, om zodoende concrete meerwaarde te creëren voor de deelnemende bedrijven (denk daarbij aan tastings, netwerkevents met kruisbestuiving tussen diverse sectoren, bedrijfspresentaties, gerichte communicatiecampagnes, enz.).

Bijzondere beurzen (waaronder Expo Dubai, Supernova):

Expo Dubai

- Met een jaar vertraging zal van 1 oktober 2021 tot 31 maart 2022 de wereldtentoonstelling plaatsvinden in Dubai. Het overkoepelende thema van de wereldexpo - '**Connecting Minds, Creating the Future**' - is er in het postcorona tijdperk alleen maar relevanter op geworden.
- Expo Dubai wil dan ook een uniek platform zijn voor de wereld om beste praktijken, oplossingen en ideeën voor de toekomst te delen. Ook in 2021 kan Vlaanderen op deze hoogmis van technologie en innovatie niet ontbreken.
- Vlaamse week: Deze wereldexpo is een uitgelezen kans om Vlaanderen als regio van bewezen sterktes en potentieel te promoten. Vlaamse bedrijven kunnen er high level-contacten leggen en hun innovaties aan een wereldpubliek voorstellen. FIT stelt voor om tijdens een 'Vlaamse week' de volgende activiteiten te organiseren, zowel gericht op een professioneel publiek als op het grote publiek:
 - een 'technologie-geïnspireerde' groepszakenreis vanuit Vlaanderen naar Dubai;
 - sectorale seminaries die de export- en investeringstoeven van Vlaanderen in de kijker zetten (met o.m. inzet op de focussectoren 'Vlaanderen Versnelt': health & life sciences, food, cleantech ...);
 - event met Vlaamse sponsors;
 - VIP-lunch met potentiële investeerders;
 - B2b-meetings;
 - netwerkmomenten;
 - culturele activiteit.
- Voor de organisatie van deze activiteiten wordt nauw samengewerkt met onze structurele- en strategische partners (o.m. Agoria, imec, VITO, Fevia, Voka, Unizo ...) en Vlaamse overheidsdepartementen (dept. MOW, WVG, Omgeving, CJM, Toerisme VL).

SUPERNOVA

- SuperNova plant de tweede editie van dit grootschalige technologie- en innovatiefestival in het najaar van 2021. Met SuperNova, georganiseerd door Flanders DC, Scale-Ups.eu en VLAIO, wil Vlaanderen de nieuwste technologieën en innovaties laten zien, vieren en ervaren. In de marge van SuperNova wordt ook “the Big Score” georganiseerd, waar Vlaamse startups, Europese scale-ups en binnen- en buitenlandse VC’s samengebracht worden.
- Vele Vlaamse startups hebben het erg moeilijk omwille van de coronacrisis en kunnen extra ondersteuning bij hun internationalisatie gebruiken. Deelname van FIT aan SuperNova/the Big Score 2021 is dan ook aangewezen omwille van de ondersteuning van Vlaamse startups bij hun internationalisatie. Daarnaast is het event voor FIT een belangrijke opportuniteit om te prospecteren bij de buitenlandse startups en scale-ups.

CHINA INTERNATIONAL IMPORT EXPO;

- Daar China als eerste land zal heropenen, zullen FIT, Awex en Hub.Brussels van 5 tot 10 oktober 2020 uitzonderlijk deelnemen aan deze overheid-gepromote beurs in Shanghai. De standoppervlakte wordt trouwens gratis aangeboden.
- Indien dit een succes blijkt, zal FIT ook in 2021 een deelname overwegen.

Extra budget:

- 2020: eigen middelen
- 2021: 2.750.000 euro

Actie 2. Culturele omkadering van economische missies

- Louter culturele activiteiten zoals tentoonstellingen en concerten vallen niet onder het werkerrein van FIT maar het is aangewezen om culturele omkadering – voornamelijk voor onze creatieve sector - te voorzien tijdens belangrijke economische missies, zoals de economische missies van de minister-president, prinselijke missies en staatsbezoeken.
- Economie en cultuur kunnen elkaar wederzijds versterken en op die manier een belangrijke bijdrage leveren voor het imago van Vlaanderen in het buitenland. De profilering van Vlaanderen als een innovatieve topregio op technologisch vlak gaat hand in hand met de internationale promotie van Vlaanderen als een topregio inzake cultuur. Zeker in de postcorona periode is dit noodzakelijk.
- De organisatie van culturele activiteiten valt uitstekend in te passen in het programma van de economische missies van de minister-president, prinselijke missies en staatsbezoeken. Daarbij biedt het onze creatieve sector - waaronder Vlaamse kunstenaars en muzikanten - de kans om zich internationaal te tonen.
- In 2021 zijn er plannen om, uitzonderlijk, drie prinselijke missies te voorzien en twee staatsbezoeken. De raad van bestuur van het Agentschap voor Buitenlandse Handel (ABH) beslist binnenkort over deze derde prinselijke missie in 2021 en de bestemmingen. Daarnaast worden jaarlijks een beperkt aantal economische missies georganiseerd onder leiding van de minister-president.

- Hiervoor zal ook samengewerkt worden met Toerisme Vlaanderen, bv. in het kader van virtuele musea bezoeken en dergelijke.

Extra Budget:

- 2020: niet van toepassing
- 2021: 500.000 euro

De overige acties hieronder zijn gericht op een verbeterde digitale en toegankelijke dienstverlening en vergen geen bijkomend budget.

Actie 3: Corona-helpdesk

- Begin maart werd de corona-helpdesk opgezet waar bedrijven terecht kunnen met corona-gerelateerde exportvragen via exportadvies-corona@fitagency.be.

Actie 4: Corona-webdossier – Corona-kenniscentrum

- Het [dossier ‘Coronavirus’](#) houden we voortdurend up-to-date op www.exportadvies-corona.be.
- Corona-gerelateerde informatie voegen we steeds toe aan onze [online landendossiers](#).

Actie 5: webinars organiseren

- Land-specifieke en thematische webinars opzetten in mei en juni en eind 2020 rond de heropstart in onze buurlanden en belangrijkste exportmarkten, dit in samenwerking met de partners van FIT en belangrijke dienstverleners (Credendo, PMV, Febelfin).

Actie 6: virtuele trefdagen in het buitenland

- Virtuele trefdagen in buitenlandse markten organiseren om de korte termijnknoten van onze klanten op te vangen zolang zakenreizen niet mogelijk zijn of moeilijk te organiseren zijn.
- Deze actie zullen we breed openstellen en dus niet beperken tot bedrijven die waren ingeschreven voor geannuleerde beurzen.

Actie 7: virtuele trefdagen in België

- Inzetten op virtuele trefdagen in België waaraan buitenlandse aankopers digitaal deelnemen.

Actie 8: zakenreizen op maat

- Inzetten op individuele of kleinschaligere zakenreizen op maat, zo lang groepszakenreizen problematisch zijn.

2. INVEST

Algemene trend:

- Bedrijven zullen zwaar snoeien in hun strategieën en intenties om in het buitenland te investeren. Al kan dit variëren naargelang de sector en de afstand tot de regio waarin men wenst te investeren. De Financial Times (fDi Markets) spreekt over een **terugval van 25%** in vergelijking met de tweede helft van 2019. Wereldwijd stelde diezelfde bron in 2019 al een achteruitgang vast van het aantal directe buitenlandse investeringsprojecten (FDI-projecten). Wellicht zal de impact van het coronavirus deze achteruitgang nog versnellen. Zo gaat de Financial Times uit van een achteruitgang tot 40% in 2020 en 2021 voor buitenlandse greenfield-investeringsprojecten. Ook UNCTAD anticipeert op een daling van **30 tot 40%** wat betreft FDI wereldwijd.
- De wereldwijde supply chain hapert door de corona-pandemie. Dit effect wordt nog versterkt door de drastische, vaak unilateraal genomen maatregelen van nationale overheden. Een normalisering van deze situatie kan nog lang uitblijven. Aanvoerlijnen worden mogelijk gediversifieerd om de toevoer van materialen te blijven verzekeren en om te anticiperen op protectionistische maatregelen. On-shoring en near-shoring zullen vermoedelijk aan belang winnen. Dit alles heeft mogelijk een langdurige negatieve impact op buitenlandse investeringen, met name projecten van bedrijven buiten Europa en investeringen in productie en R&D.
- Door de corona-pandemie zullen verdere digitalisering en innovatie meer dan ooit een impact hebben op de ontwikkeling van landen en regio's. Bedrijven die de nodige digitale oplossingen aanbieden, zullen hiervan de vruchten plukken en bijgevolg wél hun cash verder blijven investeren. Volgens Henry Loewendahl, de oprichter en CEO van marktdataspecialist Wavteq, is het interessant om te focussen op de volgende sectoren:
 - e-commerce;
 - digitale technologieën (met name cybersecurity);
 - innovatieve gezondheidszorg en biotechnologie;
 - hernieuwbare energie.
- Vlaanderen bevindt zich in een unieke positie op het vlak van lifesciences. Naast 's werelds grote farmaceutische multinationals – inclusief grootschalige productie, R&D en logistiek – is in Vlaanderen een erg diverse kritische massa van biotechnologische bedrijven aanwezig.

Actie 1: Gespecialiseerde lead generation consultancy - tijdelijke versterking van onze FIT kantoren in de 15 belangrijkste markten

- De bedoeling is om versneld buitenlandse bedrijven te detecteren die nieuwe investeringsprojecten aan het uitwerken zijn. Om efficiënt bedrijven op het juiste niveau te benaderen is het de bedoeling om gespecialiseerde lead generation consultants in te schakelen.
- Samen met onze kantoren in de topfocuslanden voor het aantrekken van investeringen wordt er een proactieve prospectiecampagne opgezet.

De topfocuslanden zijn de volgende:

VSA
Nederland
Frankrijk
Duitsland
Verenigd Koninkrijk
Zweden
Israel
China
Japan
India
Zuid-
Korea
VAE
Canada
Brazilië

In al deze landen heeft FIT Invest Deputies met ervaring in het aantrekken van buitenlandse bedrijven.

In totaal wordt er gedacht aan 17 locaties voor een lead generatie campagne (14 landen waarbij er 3 locaties voorzien worden in VSA en 2 in China).

Extra Budget:

- 2020: eigen middelen
- 2021: 1.275.000 euro

De overige acties hieronder versterken onze Invest-werking en vereisen geen bijkomend budget:

Actie 2: capaciteitsopbouw binnen de Invest-afdeling

- Focus op professionele ontwikkeling: update van onze kennisdomeinen (bv. specifieke sectorale expertise, diepgaande kennis van waardenketens, meer cross-overs tussen sectoren).
- Update van het CRM-systeem (Dynamics 365 – zie hoger).
- Nieuwe leermanagementsystemen (Learn & Watch) om zelfs in geval van telewerk trainingssessies te volgen en in te spelen op ontwikkelingsopportunities.

Actie 3: actualisering van de investeringsbevorderingsstrategie

- Sectorale strategie: doelsectoren optimaal aanpassen aan de wereldwijde marktomstandigheden en vooruitzichten en deze ook aftoetsen binnen de desbetreffende sectoren. Nagaan welke mogelijke opportuniteiten zich aandienen voor elk van de kennisdomeinen.
- Nazorg/aftercare: proactieve informatiecampagne over de beschikbare steunmaatregelen, vooral voor buitenlandse bedrijven die recent activiteiten hebben opgestart in Vlaanderen.
- Versterking van virtuele leadgeneratie en vermindering van de afhankelijkheid van shows/events. (Voorbeeld: BIO US wordt dit jaar enkel digitaal georganiseerd.) Men kan allerlei doelgerichte meetings vastleggen (dag en nacht) om, samen met experts, bedrijven te benaderen.

Actie 4: scherpere focus op nazorg/aftercare

- Aftercare is goed voor meer dan 60% van de FDI-projecten. Dit kan versterkt worden aan de hand van proactieve campagnes met FIT als aanspreekpunt en doorverwijzer binnen de rest van de overheid, waaronder PMV, het Vlaams Agentschap Innoveren & Ondernemen (VLAIO), WSE en de fiscale cel van FOD Financiën.
- Volgende acties werden al ondernomen:
 - Recente investeerders ontvangen informatie over de verschillende ondersteunende maatregelen (zowel fiscale incentives, subsidiekaders en het Vlaamse clusterbeleid als corona-gerelateerde steunmaatregelen).
 - De afdeling Invest kan per regio (naargelang de aangevoelde relevantie) de volgende acties en doelgroepen vooropstellen in campagnes:
 - **bestaande, minder actieve leads opnieuw benaderen** vanuit een **gepersonaliseerde invalshoek**;
 - zowel bestaande als nieuwe leads benaderen met **inzichtrijke content** (bv. webinars) en **sector-gebonden mailingen**;
 - **het toenemende aantal retentiedossiers** opvolgen samen met het buitenlandse FIT-netwerk en het acquisitieteam van VLAIO. De coronacrisis dwingt bestaande investeerders om hun internationaliseringsstrategie en supply chain te herbekijken. Ook in deze context is retentiecontact via een **persoonlijke mailing** (bijvoorbeeld over support in onzekere tijden) aangewezen. Indien relevant wordt er per retentiecasse een ad-hoc werkgroep opgericht, samen met PMV en VLAIO.
 - FIT is samen met VLAIO actief betrokken bij het EFRO-project '[At Anchor in Flanders](#)' van Voka. Hierbij zal de Kamer van Koophandel in het komende jaar meer dan 100 vestigingen van buitenlandse bedrijven contacteren en bezoeken in het kader van aftercare. FIT kan steeds bij deze (virtuele) bedrijfsbezoeken aansluiten.

Actie 5: digitale promotie

- Een website is een krachtig marketinginstrument om een investeringslocatie te promoten. Daarom is een goede ranking voor Vlaanderen in online zoekrobots cruciaal. Via **search engine marketing** zal Invest de komende maanden inspanningen leveren om www.investinflanders.com hoger te laten scoren in zoekmachines. We zetten daarbij in op SEO en SEA, dit opdat Vlaanderen sneller top-of-mind zou zijn bij potentiële buitenlandse investeerders tijdens en na de coronacrisis.
- Omdat site visits de komende maanden niet mogelijk zullen zijn, wordt het moeilijker om aan potentiële investeerders te bewijzen dat er in Vlaanderen tal van sterke en innovatieve bedrijfsecosystemen zijn. We zullen daarom inzetten op het verrijken van de Invest-website met **digitale interactieve bezoeken (“Virtual Tech Tours”) aan Vlaamse innovatieclusters en -ecosystemen.**
- Sociale media en videoconferencing worden verder ingezet om buitenlandse bedrijven te bereiken: outreach via content en webinars.

- Een evaluatiecommissie oordeelt over de kandidaturen op basis van vaste evaluatiecriteria en een wegingstabel. FIT voorziet een vijftal evaluatiecommissies per kalenderjaar. Per evaluatiecommissie worden de meest gunstig gerangschikte ondernemingen geselecteerd. De evaluatie gebeurt uitsluitend op basis van de elementen die beschikbaar zijn in het aanvraagdossier.
- Er wordt in de regel geen intakegesprek voorzien. Wel is er een belangrijke rol weggelegd voor de Adviseurs Internationaal Ondernemen (AIO's) van FIT wat betreft de opvolging en begeleiding van de startende exporteurs.

Extra budget:

- 2020: 3.000.000 euro en ongeveer eigen middelen ten bedrage van 500.000 euro
- 2021: 3.550.000 euro

De overige acties hieronder vereisen geen extra budget.

Actie 2: maximaal aanvaarde kosten voor niche-evenementen

- In de conceptnota rond subsidies aan het kabinet werden een aantal budgettaire maatregelen vermeld op basis van een analyse van de voorbije jaren. Het gaat dus om verantwoorde beleidskeuzes en maatregelen waarvoor binnen FIT al een groot draagvlak bestaat.
- In eerste instantie gaat het over het verlagen van de maximaal aanvaarde kosten voor niche-evenementen van 5.000 euro naar 3.000 euro. In totaal wordt hiermee naar schatting 400.000 euro per kalenderjaar vrijgemaakt, al zal dat voor 2020 veel lager zijn gelet op de mogelijke implementatiedatum: timing 01/09/2020. Met dit bedrag kunnen dan meer bedrijven ondersteund worden.

Actie 3: digitale bedrijfscommunicatie

- Een andere maatregel bestaat erin om voor digitale bedrijfscommunicatie alleen nog steun te verlenen voor de ontwikkeling en vertaling van internationaal georiënteerde websites en webshops (niet meer voor de ontwikkeling van een bedrijfsfilm) en tevens gekoppeld aan een minimumbedrag. Zo komt naar schatting 200.000 tot 250.000 euro per kalenderjaar vrij, al zal dat voor 2020 veel lager zijn gelet op de mogelijke implementatiedatum (timing 01/09/2020). Opnieuw kunnen dan meer bedrijven ondersteund worden.

Actie 4: Vlaamse uitrustingsgoederen

- Een laatste discussiepunt wat de subsidies betreft, is het steuntype rond de 'Vlaamse Uitrustingsgoederen' (de maakindustrie). Het aantal dossiers voor deze subsidielij is beperkt tot 10 à 15 per jaar, maar de bedragen zijn aanzienlijk.

- Vanaf Q2/Q3 2020

Middellange termijn

- Grote evenementen – Expo Dubai en Supernova
- Culturele omkadering van economische missies

6. BUDGET

Voor dit FIT Corona Exitplan wordt een extra werkings- en subsidiebudget gevraagd van:

In euro	2020	2021
Vakbeurzen - tijdelijke prijsverlaging	eigen middelen	2.750.000
Corona steunpakket en starterspakket	3.000.000 +eigen middelen (0,55 Mio euro)	3.550.000
Lead generation	eigen middelen	1.275.000
Culturele omkadering van economische missies		500.000
TOTAAL	3.000.000	8.075.000