

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 hoogtechnologische 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, marktverstoringende 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