



Flanders Investment & Trade
Government of Flanders - Belgium

Workshop
“de kmo en zijn import/export in het SSS-gebied”

FIT-doelstelling nr 1 is het begeleiden van
KMO's voor de export

Antwerpen, 27 oktober 2008

Michel Patteet
Adviseur Internationaal Ondernemen

Flanders Investment & Trade

Als gevolg van een samenvoeging van **Export Vlaanderen** en het **Flanders Foreign Investment Office** is Flanders Investment & Trade operationeel sedert 1 juli 2005.

Missie

Als overheidsagentschap is Flanders Investment & Trade (FIT) bevoegd voor het begeleiden, ondersteunen en stimuleren van Vlaamse ondernemingen bij alle facetten van de internationale handel.

Daarnaast detecteert en adviseert FIT buitenlandse bedrijven met een potentiële interesse voor Vlaanderen. FIT begeleidt hen bij de realisatie van hun project in Vlaanderen.

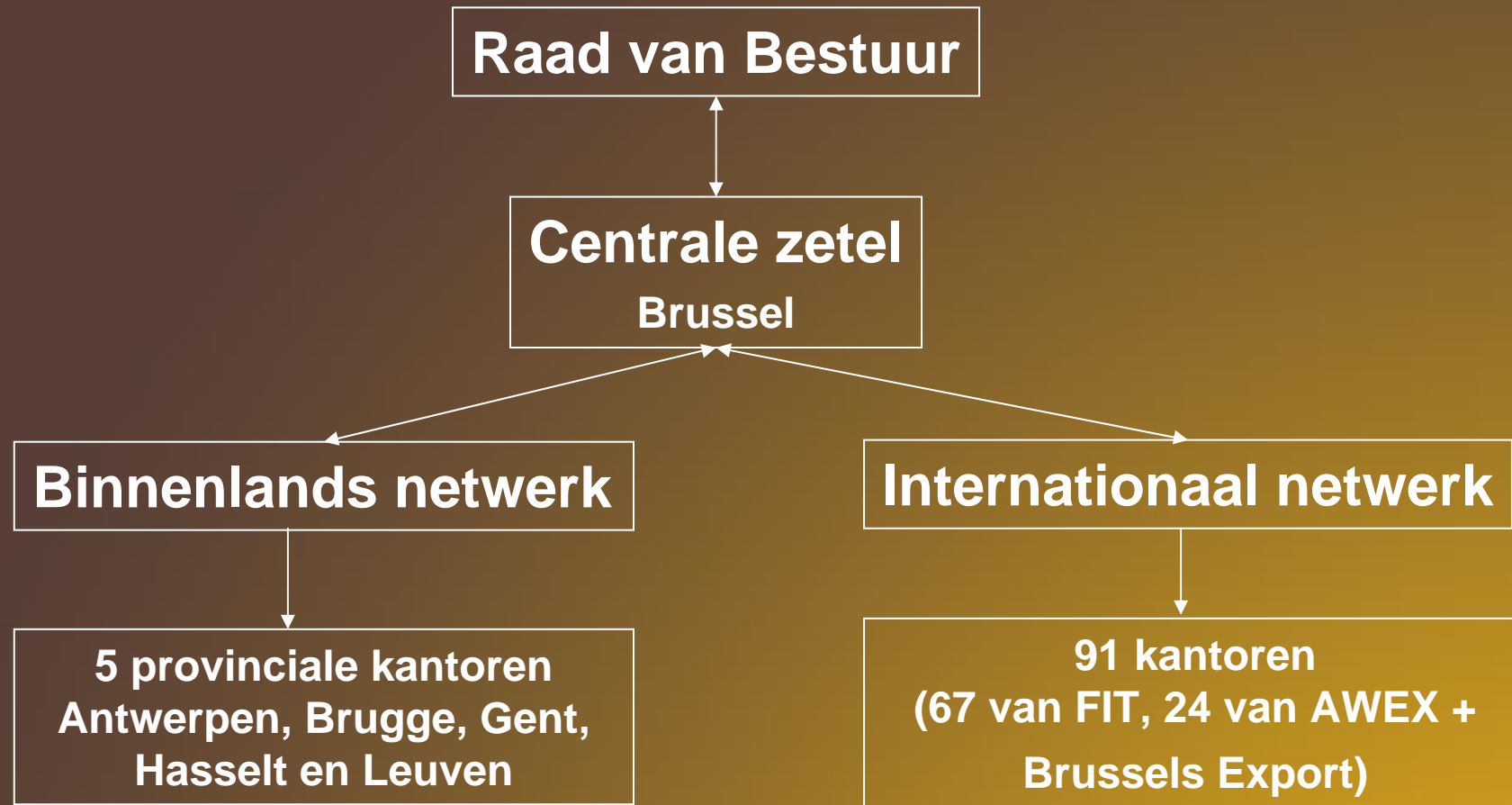
4 strategische doelstellingen

4 strategische doelstellingen:

1. Een significante bijdrage leveren tot de bevordering van het internationaal ondernemen door bedrijven gevestigd in Vlaanderen, met speciale aandacht voor KMO's;
2. Een significante bijdrage leveren tot het aantrekken van buitenlandse investeringen naar en in Vlaanderen;
3. Het duurzaam en ethisch internationaal ondernemen stimuleren;
4. Een uitmuntende dienstverlening aanbieden aan zijn klanten.



Structuur



Wie kunnen we helpen?

- bedrijven (KMO's maar tevens grotere firma's)
- met een Belgisch BTW-nummer
- die een kantoor en/of een fabriek hebben in het Vlaamse Gewest
- die internationale handel (willen) drijven (uitsluiting van zuivere import)
- en een hoge Vlaamse toegevoegde waarde realiseren en de daaruit voortkomende tewerkstelling

Internationale handel

Dienstverlening

1. Informeren en sensibiliseren over buitenlandse markten
2. Begeleiden via info op maat van (aspirant-)exporteurs
3. Ondersteunen via exportbevorderende acties
4. Stimuleren via subsidiëring van exportinspanningen
5. Ondersteunen bij investeringen in het buitenland

1. Informeren en sensibiliseren (1)

1.1 Hoe starten?

=> Informatieverspreiding FIT

- Publicaties:
 - wekelijkse **FIT-Express** (elektronisch)
 - maandelijkse **Wereldwijd** (papier)
- Infosessies, seminars en PR-campagnes
- Jaarlijkse onderscheiding voor exportprestaties “Leeuw van de Export”
- Mailings
- Website: www.flandersinvestmentandtrade.be

1. Informeren en sensibiliseren (2)

1.2 Hoe markten selecteren?

=> Assistentie bij desk en fieldresearch, marktselectie en –onderzoek

- Algemene sectorinformatie en landeninformatie (Landenfiches met basisinfopakket (online via www.flandersinvestmentandtrade.be)
- Handelsvoorstellen, sectorstudies (online via www.flandersinvestmentandtrade.be)
- Algemene uitvoerreglementering en juridische informatie (FIT Brussel)
- Informatie over internationale / multilaterale projecten (FIT Brussel)
- Statistische informatie (FIT Brussel)

2. Begeleiden via informatie op maat (1)

2.1 Wie aanspreken?

=> het **FIT-kantoor** in uw **provincie** (15 adviseurs internationaal ondernemen (AIO) elk verantwoordelijk voor een bedrijvenportefeuille)

- Eerstelijnsloket tot dienstverlening F.I.T.
- Matching buitenlandse vraag/Vlaams aanbod

=> Front-office met **VLAO** (Vlaams Agentschap Ondernemen)

2. Begeleiden via informatie op maat (2)

2.2 Hoe tewerk gaan?

=> Systematische dossierbegeleiding en follow-up
(zgn. “**trajectbegeleiding**”)

1. opvraging specifieke sectorinfo in bepaalde landen
2. aanvragen adressen of contactgegevens
3. voorbereiding geïndividualiseerd afsprakenprogramma



2. Begeleiden via informatie op maat (3)

2.3 Hoe klaar ben ik voor de export?

=> **Exportmeter**

- Audit met een 90-tal vragen over 8 bedrijfsdomeinen
- Meten van de exportrijpheid kleinere KMO's
- Afweging tegen gangbare *best practices* en vergelijking met best presterende Vlaamse KMO's
- Resultaat: rapport met score, adviezen en actieplan



2. Begeleiden via informatie op maat (4)

– Wereldwijd internationaal netwerk

91 kantoren (incl. bi- en triposten)

Buurlanden

Zuid-Europa

Noord-Europa

Oost-Europa

Nafta

Centraal- en Zuid-Amerika

China

Zuidoost-Azië

Midden-Oosten/Afrika

Pacific



2. Begeleiden via informatie op maat (5)

Wat kan u verwachten van het internationaal netwerk?

- Vlaamse bedrijven informeren over afzetkansen in hun markt
 - adresmateriaal potentiële afnemers
 - via kleinschalig marktonderzoek (info over distributiekkanalen, concurrentie, reglementering ...)
 - via jaarlijkse contact- of expordagen in Vlaanderen
 - via thematische en geografische infosessies in Vlaanderen
- Assistentie ter plaatse
 - introducties aanbrengen
 - organisatie individuele prospectiereizen voor bedrijven
 - productlanceringen
- Organisatie exportbevorderende acties (zakenmissies, beursdeelnames)
- Pro-actieve marktprospectie (prospectiereizen binnen jurisdictie)
- Ontwikkeling van netwerk cruciale contactpersonen -



3. Ondersteunen via exportbevorderende acties (1)

Soorten acties:

- Multisectorale of thematische zakenreizen
- Groepsstanden op buitenlandse jaar- en vakbeurzen
- Infostands op beurzen
- Exportdagen/individuele contactdagen VLEV
- Seminaries/infosessies/workshops, thematisch of sectoraal
- Trefdagen, catalogotentoonstellingen, product sample booths
- Uitnodiging buitenlandse kopers
- Inkomende handelsmissies



3. Ondersteunen via exportbevorderende acties (2)

Transport en **Logistiek** zijn belangrijk voor FIT:

- aanstelling logistiek aanspreekpunt: Marc Van der Linden, FIT Brussel
- samenwerking met Promotie SSS Vlaanderen bij organisatie van SSS-workshops in Portugal (2004), Turkije (2005) en Finland (2006). Infosessies SSS met de VLEV's.
- in diverse landen zijn Transport en Logistiek een van de doelsectoren: Duitsland, Italië, Spanje, Griekenland, Rusland, Oekraïne, VAE, Mexico, Brazilië, India, China
- geplande acties voor 2009: deelnames aan grote logistieke beurzen, organisatie van havendagen, sectorale zendingen, uitnodiging van aankopers naar België, sectorstudies

4. Subsidies

- **Toekenning subsidies aan:**
 - kleine en middelgrote ondernemingen
 - 11 subsidiecategorieën
- **Toekenning subsidies aan:**
 - bedrijfsgroeperingen en gemengde kamers van koophandel
 - Obv call systeem
- **Toekenning subsidies Vlaamse uitrustingsgoederen**
- **Toekenning subsidies voor haalbaarheidsstudies**

4. Subsidies: wie komt in aanmerking ?

- **Kleine en middelgrote ondernemingen**
 - exploitatiezetel in het Vlaams gewest
 - max. 250 werknemers
 - jaaronzet max. 50 mio € of balanstotaal max. 43 mio €
 - niet meer dan 25 % van kapitaal of stemrecht in handen van een grote onderneming (al dan niet buitenlands)
- **Ondernemingen waarvan de activiteiten uitgesplitst zijn in verschillende juridische entiteiten worden beschouwd als één onderneming.**
- **OPM: de subsidieregeling van FIT staat volledig open voor firma's uit de logistieke en maritieme sector, maar bedrijven uit de **transportsector** (zowel op de weg, op het water als in de lucht) kunnen obv de zgn. "de minimis" verordening een maximale steun krijgen van 100.000 € over een periode van 3 fiscale boekjaren.**

4. Subsidies: wie komt niet in aanmerking ?

- Traders en handelsmaatschappijen die op commissieloon werken
- Banken en andere financiële instellingen
- Verzekerings- en vastgoedsector
- Openbare besturen en ondernemingen waarvan het kapitaal voor meer dan 50% in handen is van de overheid
- Ondernemingen die hun verbintenissen t.a.v. F.I.T. niet hebben nageleefd
- Bepaalde landbouw- en visserijproducten krijgen een beperkte steun van maximaal 3.000 € binnen een periode van 3 jaar

4. Subsidies: algemene voorwaarden

- **Initiatieven ter bevordering van uitvoer of investeringen**
- **Max. 200.000 € steun over een periode van drie jaar**
- **Enkel voor nieuwe markten buiten de EER (meeste initiatieven)**
- **Geen dubbele subsidiëring mogelijk**
- **Geen militaire goederen**
- **Enkel steun voor goederen of diensten die bij de productie, verwerking of prestatie een duidelijke toegevoegde waarde creëren in het Vlaamse gewest**
- **Steun bedraagt max. 50% van de aanvaarde kosten**
- **Minimale subsidie bedraagt 250 €**

4. Subsidies: hoe aanvragen ?

A. Indiening

- volledig dossier uiterlijk 15 kalenderdagen vóór de aanvang van het initiatief
- hoogdringendheid mogelijk bij sommige schriftelijk of elektronisch
- initiatieven

B. Beoordelingscriteria

- adviezen binnen- en buitenlands netwerk van F.I.T. en dossierbeheerder
- aanpak van het initiatief
- de reeds ontvangen subsidies
- de meerwaarde van het initiatief voor de vlaamse economie en werkgelegenheid

C. Beroepsmogelijkheid

- bij de bevoegde minister binnen de 20 werkdagen



4. Subsidies: Reizen (1)

1. Steun voor individuele prospectiereizen; deelname aan groepszakenreizen; reizen in het kader van groepsstanden; reizen om een investering in de eigen onderneming aan te trekken; reizen voor investeringen in het buitenland die geen delocalisatie tot gevolg hebben

- volledig dossier indienen uiterlijk 15 kalenderdagen vóór de afreis (hoogdringendheid mogelijk)
- enkel buiten de EER
- max. 3 reizen naar hetzelfde land (of regio) in een periode van 5 jaar
- enkel voor nieuwe markten

4. Subsidies: Reizen (2)

- max. 1 afgevaardigde per reis (bestuurder, personeelslid of exportmanager met een duurzaam exclusiviteitscontract)
- verplichte contactname met het F.I.T.-kantoor
- steun voor de reis- en verblijfkosten op basis van vaste forfaitaire vergoedingen
- modelverslag

4. Subsidies: Buitenlandse beurzen (1)

2. Steun voor deelname aan een buitenlandse beurzen met internationale uitstraling

- volledig dossier indienen uiterlijk 15 kalenderdagen vóór de beurs (géén hoogdringendheid mogelijk)
- ook mogelijk binnen de EER
- beurs staat vermeld in repertoria of op website van Messe Planer of le Moci (indien gemotiveerd uitzondering mogelijk voor nichebeurzen)
- niet bij groepsstanden van F.I.T.
- deelnemen in eigen naam (vermelding in beurscatalogus)
- max. 2 beursdeelnames per jaar

4. Subsidies: Buitenlandse beurzen (2)

- max. 3 maal dezelfde beurs binnen een periode van 8 jaar
- max. tussenkomst van 3.000 € voor beurzen binnen de EER, 5.000 € voor beurzen buiten de EER
- steun voor de naakte standoppervlakte + 25% (indien shell scheme geen verhoging met 25%)
- indien beurs buiten de EER ook steun mogelijk voor reis- en verblijfkosten
- modelverslag

4. Subsidies: Aankoop lastenboek

3. Steun voor aankoop lastenboek voor internationale aanbestedingen en voor aanbestedingen van multilaterale instellingen en multilateraal gefinancierde projecten

- volledig dossier indienen uiterlijk 15 kalenderdagen vóór aankoop (hoogdringendheid mogelijk)
- lastenboek moet aangekocht worden voor projecten in landen buiten de EER
- max. steun bedraagt 6.000 €
- steun voor kostprijs lastenboek m.i.v. registratie- en verzendingskosten

4. Subsidies: Oprichting van een prospectiekantoor (1)

4. Steun voor de oprichting van een prospectiekantoor

- volledig dossier indienen uiterlijk 15 kalenderdagen vóór de oprichtingsdatum (géén hoogdringendheid mogelijk)
- enkel buiten de EER
- enkel voor nieuwe markten
- max. 1 prospectiekantoor per land (of regio) binnen 10 jaar
- gedurende 3 jaar geen steun voor andere initiatieven in hetzelfde land (of regio)
- kantoor vormt juridisch onderdeel van de Vlaamse firma (oprichtingsakte voorleggen)



4. Subsidies: Oprichting van een prospectiekantoor (2)

- géén productie-eenheid, verkoop in kleinhandel of contractuele relaties met agenten of verdelers
- steun voor de meeste kosten van het eerste werkingsjaar
- maximale steun 49.500 €
- modelverslag



4. Subsidies: Interne technische opleiding

5. Steun voor interne technische opleiding ter uitvoering van een afgesloten contract

- volledig dossier indienen uiterlijk 15 kalenderdagen vóór de afreis (géén hoogdringendheid mogelijk)
 - enkel voor contracten buiten de EER
 - enkel voor nieuwe markten
 - contractwaarde minstens 200.000 € (uitzondering mogelijk door GB van F.I.T.)
 - steun voor reis- en verblijfkosten van technici op basis van vaste vergoedingen
 - max. 5 technici per afgesloten contract
 - verblijfkosten beperkt tot 1 maand
 - modelverslag



4. Subsidies: Prospectiereizen

6. Steun voor prospectiereizen naar hoofdzetels en regionale zetels van multilaterale instellingen

- volledig dossier indienen uiterlijk 15 kalenderdagen vóór de afreis (hoogdringendheid mogelijk)
- enkel voor projecten waarvan de uitvoering buiten de EER plaats heeft
- max. 3 reizen per multilaterale instelling in een periode van 5 jaar
- max. 1 afgevaardigde per reis (bestuurder, personeelslid of exportmanager met een duurzaam exclusiviteitscontract)
- steun voor de reis- en verblijfkosten op basis van vaste forfaitaire vergoedingen
- modelverslag



4. Subsidies: Aanmaak van productdocumentatie en technische vertalingen

7. Steun voor de aanmaak van productdocumentatie en technische vertalingen ter ondersteuning van de exportinspanningen

- volledig dossier indienen uiterlijk 15 kalenderdagen vóór opdracht tot realisatie (géén hoogdringendheid mogelijk)
- enkel voor nieuwe markten
- niet opgesteld in het Nederlands
- enkel voor nieuwe documentatie (geen aanpassingen) die extern aangemaakt wordt
- geen algemene bedrijfspresentaties
- kan in de vorm van brochure, CD-ROM of website
- max. steun per onderneming bedraagt 3.750 € per jaar
- vermelding van F.I.T. als sponsor kan geëist worden

4. Subsidies: Registratie-, homologatie- en certificatiekosten

8. Steun voor registratie-, homologatie- en certificatiekosten

- volledig dossier indienen uiterlijk 15 kalenderdagen vóór opdracht (géén uitzondering mogelijk)
- enkel voor nieuwe markten
- ook binnen de EER
- max. 3 subsidies per jaar
- max. 1 subsidie per land per jaar
- maximale steun van 3.750 € per aanvraag
- steun voor externe kosten van registratie, homologatie of certificatie



4. Subsidies: Uitnodigen naar Vlaanderen

9. Steun voor de uitnodiging naar Vlaanderen van aankopers en decision makers

- volledig dossier indienen uiterlijk 15 kalenderdagen vóór aankomst (hoogdringendheid mogelijk)
- enkel voor uitnodiging van aankopers of decision makers buiten de EER
- enkel voor nieuwe markten
- max. 2 aankopers of decision makers per jaar
- enkel personen uit het bedrijfsleven
- steun voor de reis- en verblijfkosten op basis van vaste forfaitaire vergoedingen
- verblijfkosten beperkt tot 5 overnachtingen per persoon

4. Subsidies: Huur van een ruimte

10. Steun voor de huur van een ruimte voor de organisatie van publieke presentaties, modeshows, workshops en presentaties in het buitenland

- volledig dossier indienen uiterlijk 15 kalenderdagen vóór activiteit (géén hoogdringendheid mogelijk)
- actieve inbreng in de organisatie verplicht
- max. 2 subsidies per jaar
- ook binnen de EER
- tussenkomst in huurkosten van ruimte voor periode evenement
- max. subsidie van 3.000 € per organisator binnen de EER en max. 5.000 € per organisator buiten de EER
- indien buiten de EER ook steun voor reis- en verblijfkosten op basis van vaste forfaitaire vergoedingen
- max. 1 afgevaardigde per reis (bestuurder, personeelslid of exportmanager met een duurzaam exclusiviteitscontract)

4. Subsidies: Dienstencentrum van F.I.T.

11. Steun voor ondernemingen die een intrek nemen in een dienstencentrum van F.I.T.

- volledig dossier indienen uiterlijk 15 kalenderdagen vóór intrek (géén hoogdringendheid mogelijk)
- enkel buiten de EER
- enkel voor nieuwe markten
- aanvraag enkel mogelijk bij intrek en enkel voor het eerste werkingsjaar
- tijdens het verblijf in het dienstencentrum is er geen andere financiële steun mogelijk voor hetzelfde land
- maximale steun bedraagt 12.500 €
- steun voor een beperkt aantal kosten
- modelverslag

Contact (1)

Hoofdzetel Flanders Investment & Trade

**Gaucheretstraat 90
B- 1030 Brussel**

T +32 2 504 87 11

F +32 2 504 88 99

info@fitagency.com

www.flandersinvestmentandtrade.be



Contact (2)

Flanders Investment & Trade Antwerpen

**Lange Lozanastraat 223
B- 2018 Antwerpen**

T +32 3 260 87 22

F +32 3 260 87 27

antwerpen@fitagency.be

www.flandersinvestmentandtrade.be



Flanders Investment & Trade

Government of Flanders - Belgium

Dank u voor uw aandacht