



Jaarverslag 2004

Inleiding

Tijdens het 2^{de} werkingsjaar van het 2^{de} businessplan SSS 2003-2005 werd verder gewerkt op basis van de vier pijlers :

1. Het nemen en/of stimuleren van concrete initiatieven
2. De knelpunten van shortsea shipping (SSS) detecteren en acties ondernemen om deze op te lossen
3. Het uitbouwen van de Europese dimensie van SSS en de netwerking
4. De algemene promotie van SSS

De aansturing van de marktprospector en assistent-marktprospector bleef gebeuren via het kernteam en de werkgroep SSS : het kernteam vergaderde 5 maal, de werkgroep 4 keer. Wanneer er snel op de bal moest gespeeld worden, werd ook voor de bevraging van het kernteam voor email en fax gekozen. Binnen de werkgroep boog een sub-werkgroep zich over de lijst met knelpunten voor SSS.

De activiteiten door het promotiebureau ontplooid, sloegen op de vier vermelde pijlers maar enkele specifieke acties sprongen er toch uit :

De upgrade van de eigen website met een regelmatig aangevulde nieuwsrubriek.
De start van de elektronische nieuwsbrief.
De organisatie van een workshop met het promotiebureau Portugal in Lissabon, gericht op het wegtransport. De contacten met deze doelgroep werden in het algemeen intenser.
De 'Transit'brochure : een door Vlaanderen gecoördineerd ESN project.
sterk engagement in het Europese Shortsea Network.
Aandacht voor nieuwe EU-lidstaten (o.a. medewerking aan workshops in Litouwen en Malta en de Baltische Staten special).
Aandacht voor politieke maatregelen o.a. anticiperend op de LKW-Maut werd een landenspecial Denemarken en Baltische Staten gemaakt.
De nieuwe Vlaamse parlementsleden werd een memorandum SSS toegestuurd.
De informatie naar de doelgroepen toe werd zo praktisch mogelijk voorgesteld door gebruik van 'best practices' in de nieuwsbrieven en op de website.

Bij de rapportering volgen we de vier pijlers en hun items vermeld in het businessplan.



1. *het nemen en/of stimuleren van concrete initiatieven (het 'veldwerk')*

a. ESN databank voor regelmatige lijndiensten

Door middel van een derde subsidie van de Europese Commissie werd een upgrade van de ESN website en databank doorgevoerd. Een aantal technische verbeteringen maken het mogelijk voor de promotiebureau's om zelf aanpassingen te doen en bv Vlaamse succesverhalen zelf direct op de website te plaatsen. Ook de databank werd aangepast en de promotiebureau's worden nu verantwoordelijk voor de basisinformatie van reders, agenten en lijndiensten waarbij de hoofdzetel van de betreffende rederij de doorslag geeft. De landen waar geen promotiebureau is, werden verdeeld (voor Vlaanderen werd dit Roemenië). De promotiebureau's zijn eind 2004 gestart met een volledige doorlichting en aanpassing van de informatie databank. De website en databank zijn een belangrijk instrument naar alle doelgroepen toe om de Europese dimensie van SSS te bevestigen.

In 2004 hebben 16800 'unieke' bezoekers de ESN website www.shortsea.info bezocht. Via onze eigen SSSSSS-website werd 2072 keer doorgelinkt naar ESN. Dit laatste is een daling tegenover 2003 (2908 maal doorgelinkt) maar dit is te verklaren door de intensievere bekendmaking van de ESN website zelf met meer rechtstreekse raadplegingen als gevolg.

b. Deelname aan projecten /testcases

Van de drie projecten / haalbaarheidsstudies waar we in 2003 aan meewerkten, werd er 1 gedeeltelijk gerealiseerd. Uit het onderzoek van de goederenstromen tussen het Verenigd Koninkrijk (V.K.), Vlaanderen en Polen werd door een reder in 2004 al het traject V.K. – Polen gerealiseerd. Andere mogelijkheden (i.e. met een Vlaamse haven) worden door de reder nog verder onderzocht. Eens te meer werd duidelijk dat het belangrijk is een zeker evenwicht tussen import en export te hebben om een SSSSSS-lijndienst te kunnen starten. In 2004 werden we gecontacteerd over de mogelijkheden naar een roro-dienst tussen Vlaanderen en (één van) de Baltische Staten. Momenteel zijn de wegtransporttarieven van Baltische firma's te laag en wordt nog veel vanuit Vlaanderen op ex-works/af fabriek basis geleverd. De toetreding tot de EU zou op langere termijn hier wat verandering kunnen brengen (i.e. door hogere loonkosten).

c. Concrete vragen

Naast de concrete vragen uit de markt (email, fax, telefoon, rechtstreeks contact) kon door de versterking van het SSS-team meer werk worden gemaakt van actieve prospectie. De mogelijkheid om hiervoor een 'teaser' te gebruiken is in onderzoek. Onze eigen databank wordt regelmatig geactualiseerd : meer en meer agenten en reders houden ons op de hoogte van veranderingen.

Ook de lijst met bevrachters voor de ad hoc-verschepingen wordt regelmatig gevraagd.

Uit deze contacten proberen we interessante praktijkvoorbeelden en succesverhalen te halen die – met akkoord van de betrokkenen – gepubliceerd worden om weer anderen te overtuigen.

In 2004 werden 120 dossiers behandeld, gerelateerd naar al deze concrete vragen. Een 25-tal informatiepakketten werden na een eerste contact (op beurzen e.d.) opgestuurd als introductie.

Sinds de economische crisis zijn meer mensen bezig met het logistieke element in hun totale transportketting. Vooral de verladers zelf zien dit als een belangrijk item dat voor een stuk hun concurrentiepositie bepaalt. Maatregelen als de LKW-Maut en grootschalige wegenwerken hebben een aantal verladers aan het denken gezet. Dat ondanks de crisis de cijfers voor SSS blijven stijgen is veelbetekenend.

d. Opvolging van de dossiers

Ook hier heeft de versterking van het SSS-team een gunstige invloed : er kan meer tijd worden vrijgemaakt voor de opvolging van dossiers. Belangrijk is hierbij dat we zo soms te weten komen waarom een bepaalde 'modal shift' niet is doorgegaan. Hierop kan dan weer actie genomen worden. De helft van de dossiers wordt meer dan eens opgevolgd.

e. Aanbodzijde

Doordat onze rol als neutraal promotiebureau bekender is geworden en onze nieuwsbrief en website goede uithangborden zijn voor nieuwe initiatieven en SSS-diensten, krijgen we o.a. via perscommuniqués informatie toegestuurd. Eventueel ontbrekende info voor onze databank wordt opgevraagd.



2. Knelpunten van van shortsea shipping (SSS) detecteren en acties ondernemen om deze op te lossen.

Een aantal knelpunten dat SSS hindert, blijft bestaan en wordt verder opgevolgd.

Het overleg met het Vlaamse Gewest, reeds gestart in 2003, werd verdergezet. Met de Vlaamse Nautische Autoriteit werd het Vlaams SSS-beleid onder de loep genomen en een aantal strategische lijnen uitgezet.

Ook de aanloopkosten naar de havens voor de coasters werd verder bekeken : er werd onderzocht of er een uitbreiding van de vrijstelling van loods onder bepaalde voorwaarden, mogelijk was. Het onderzoek wordt in 2005 verdergezet.

Maatregelen die de Vlaamse havens nemen om de havenkosten van coasters te reduceren, worden beklemtoond tijdens presentaties en in persartikels.

Een taskforce van de werkgroep SSS besprak de 'bottleneck exercise' van de Europese Commissie (22 april).

Binnen het Maritime Industries Forum (MIF) werd meegewerkt aan een update van de 'bottleneck'-oefening en wordt blijvend aandacht geschonken aan de problematiek van de documentenstroom. Het Vademecum van de Europese Commissie, waarbij een inventaris van vereenvoudigde shortsea-douaneprocedures werd gemaakt, werd verder verspreid.

De zeerivier-trafiek op het Albertkanaal en het Zeekanaal blijft een probleem. In het laatste kwartaal 2004 werd gestart met een onderzoek naar de mogelijke oorzaken van de terugval. De bevindingen zullen met de waterwegbeheerders in 2005 worden besproken.

Positieve evoluties worden in onze nieuwsbrief vermeld : de eerste steen van de nieuwe boulevardbrug in Boom werd gelegd en betekent een eerste stap in het wegwerken van het bestaande knelpunt van de brugpijlers.

De situatie van de vrije doorvaarthoogte onder de bruggen van het Albertkanaal wordt ook opgevolgd.



3. *Uitbouw van de Europese dimensie van SSS*

a. Europees Shortsea Network

Het netwerk is in 2004 verder gegroeid en telt officieel 16 leden : Finland, Zweden, Noorwegen, Litouwen, Polen, Duitsland, Nederland, Vlaanderen, Ierland, het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk, Spanje, Portugal, Italië, Denemarken en Griekenland. Door de toetreding tot de EU werd de status van Litouwen en Polen volwaardig lid (geen 'associate members' momenteel). Malta was een eerste maal aanwezig als 'observeerder' eind september. Ondanks het feit dat de Europese Commissie bij de 'focal points' blijft aandringen om de nodige financiën in elk land los te weken, werd het netwerk weer geconfronteerd met promotiebureau's in financiële problemen. Denemarken schortte begin 2004 reeds zijn activiteiten op, Frankrijk werd een 'slappend' lid in de tweede helft van 2004.

Ondanks deze tegenslagen was ESN in 2004 heel actief. Er werden een aantal bilaterale workshops georganiseerd : op 26 oktober sloegen Portugal en Vlaanderen de handen in elkaar voor de organisatie van een workshop die de synergie tussen weg en shortsea belichtte (met 158 deelnemers een succes).

Met de derde (en laatste) Grant van de Europese Commissie werd een nieuwe website (www.shortsea.info) gemaakt en werd de technologie achter de Europese databank voor lijndiensten vernieuwd.

Een ESN-applicatie onder Marco Polo voor 'common learning' werd finaal niet weerhouden.

Zes promotiebureau's (Finland, Zweden, Nederland, Polen, Vlaanderen en Italië) sloten een onderlinge overeenkomst af om nieuwe bureau's te helpen opstarten. Een aanvraag voor dit 'tutoring' project werd ingediend en dit keer ging de Commissie akkoord om deze activiteit financieel te ondersteunen. Litouwen, Malta, Cyprus, Slovenië en Letland zijn de nieuwkomers die worden geholpen en ook financiële opstartsteun zullen krijgen. Het project loopt tot midden 2006.

Onder het lers voorzitterschap (januari-juni) werd het eerste ESN jaarboek samengesteld en verspreid. Dit initiatief kreeg heel wat weerklank in de (Europese) pers.

Nederland, voorzitter van de EU en van ESN in de tweede helft van 2004, heeft shortsea shipping hoog op de EU-agenda geplaatst.

In 2004 richtte ESN zich ook meer op de markt. Promotiebureau's benaderen samen 'Euronationals' om SSS te promoten. Op de website van ESN kunnen we nu zelf praktijkvoorbeelden plaatsen.

Door een grotere naambekendheid wordt ESN meer en meer gevraagd als spreker op workshops en conferenties. Om kosten te besparen wordt zoveel mogelijk het lokaal promotiebureau afgevaardigd of wordt gekozen voor het bureau met de beste ervaring. Zo werkten we met een presentatie over 'best practices' mee aan de Wista-conferentie in Rotterdam (september).

Contacten met de Europese Parlementsleden van de Transportcommissie werden vanuit ESN gelegd. Een geplande ontmoeting in Amsterdam moest uitgesteld worden omwille van agendaproblemen van de meeste parlementsleden. Er wordt gewerkt om dit in 2005 in Brussel te realiseren.

b. Andere netwerkvorming

De contacten met de Europese Commissie enerzijds en met organisaties als ECSA (European Community Shipowners Association), ESPO (European Sea Ports Organisation),... blijven intensief.

Binnen MIF (Maritime Industries Forum) werkt het Promotiebureau mee aan de verdere ontwikkeling van SSS.

De reeds bestaande contacten met de havens, overheden, ... worden onderhouden, via de werkgroep SSS en daarbuiten.

Export Vlaanderen blijft een belangrijke partner. Zo werd met de vertegenwoordiger in Lissabon de hogervermelde workshop met het wegtransport opgezet. We namen ook deel aan de exportdagen Baltic/Oost-Europa (15 juni) en Zuid-Europa (7 december).



We kregen ook de kans een presentatie over SSS te geven aan de verzamelde economische vertegenwoordigers in Brussel (18 juni). Export Vlaanderen levert input voor de landenspecials.

In 2004 werden de contacten met de wegtransportbedrijven voortgezet op individuele basis.

Het Vlaams Instituut voor Logistiek (VIL) nam eind 2004 het initiatief om een modulaire powerpoint presentatie samen te stellen die op missies (van Flanders Investment and Trade (FIT)) kan gebruikt worden. Bedoeling is de actoren, belangrijk voor Vlaanderen als distributieland, voor te stellen aan de hand van een tweetal slides. Achter deze slide kan een uitgebreidere voorstelling zitten die – indien nuttig – kan gebruikt worden. Het project wordt in 2005 verder uitgewerkt.

Met BCE (Baltic and Eastern Europe) Network werd het idee geuit om een workshop gericht op Oost Europa te organiseren, met Europese steun. De E.C. opteerde voor een grootse conferentie met grote namen. Omdat BCE eind 2004 werd stopgezet, werd ook het project van de conferentie opgedoekt. Het idee, maar dan kleinschaliger en op Vlaams niveau, werd overgenomen door Administratie Waterwegen en Zeewezen en Ernst & Young voor uitwerking in 2005.

Samen met Promotie Binnenvaart Vlaanderen maakt het Promotiebureau deel uit van de werkgroep Marktprospectie (5 vergaderingen).

4. De algemene promotie van SSS.

Het pure promoten van de transportmodus bleef ook in 2004 noodzakelijk, zowel naar de belangrijkste doelgroepen (verladers) toe als naar het grote publiek. De werken rond Antwerpen waren een aanleiding om de pure promotie (naast specifieke publicaties) te blijven voeren.

a. Eigen uitgaven en publicaties

1. Eigen website www.shortsea.be

De eigen website werd 18.796 maal bezocht in 2004, een stijging met liefst 84% t.o.v. 2003 (10.231). Midden 2004 (een specifiek actiepunt 2004) kreeg de website een face-lift en update : de rubrieken werden logischer geschikt, nieuwe rubrieken ('Jongerenhoekje') toegevoegd, de nieuwsrubriek werd al zichtbaar op de frontpagina... Deze nieuwe elementen verhoogden in sterke mate de aantrekkingskracht van de website met een verhoogd aantal bezoekers als gevolg.

2. Leaflet/Brochure SSS

In 2004 werd besloten de verouderde en belerende SSS-introductiebrochure niet te vervangen. Voor SITL werd een leaflet (A4 – recto versie) zelf aangemaakt op een beperkt aantal pagina's. Het voordeel hiervan is dat 'ad hoc' en 100% up-to-date informatie kan worden verwerkt. De vernieuwde website werd ook gepromoot als een medium ter kennismaking met het promotiebureau en SSS.

3. Landenspecials

Door het onzeker lot van de Deense collega (waarmee we samen de special wilden opstellen) werd de publicatie van de Denemarken-special in 2004 volledig zelf gemaakt.

In het najaar werd de Baltische Staten-special verspreid (Estland, Letland en Litouwen).

Beide specials werden gemaakt met een verwijzing naar de invoering van de Duitse Maut, die voor de verladers en hun logistieke mensen een aanleiding zou moeten zijn om hun logistieke keten opnieuw te bekijken.

De specials werden op 6.000 exemplaren verspreid. Export Vlaanderen leverde een belangrijke input voor teksten en cijfers. De specials worden in een simultaan Nederlandse/Engelse versie opgesteld.

4. NV Binnenvaart

In dit magazine werden een aantal redactionele artikels opgenomen o.a. over de cijfers SSS, de bakstenentrafiek via het Albertkanaal, de conferentie over de synergie SSS-wegtransport in Lissabon... Ook in het jaarverslag van PBV verschijnt een bijlage over SSS.

5. Nieuwsbrief

De nieuwsbrief blijft onze belangrijkste publicatie voor de marktspelers. Omwille van de impact ervan, worden zoveel mogelijk praktijkvoorbeelden opgenomen. Ook de informatie over nieuwe diensten blijkt aan te spreken. Deze nieuwsbrief verschijnt 4 maal per jaar met een aparte Nederlandse (5000ex) en een Engelse (1000ex) versie.

6. Elektronische nieuwsbrief

Als een actiepunt voor 2004 werd in april gestart met een elektronische nieuwsbrief waarin summier een aantal nieuwtjes worden vermeld, met verwijzing naar de website voor de volledige informatie. De nieuwsbrief is een Nederlands-Engelse versie en wordt op het einde van de maand rondgestuurd. Eind 2004 waren er 126 emailadressen die de elektronische nieuwsbrief ontvingen. Met deze versie proberen we ander nieuws te brengen dan in de gedrukte nieuwsbrief, met de bedoeling sneller op de actualiteit te kunnen inspelen.

7. Transitbrochure (met ESN)

Tien promotiebureau's verzamelden de shortsea-mogelijkheden (Noord-Zuid en omgekeerd) om het pure transit verkeer door België (dat geen toegevoegde waarde brengt) via SSS te laten verlopen. Naast deze diensten werden ook de mogelijkheden naar de Vlaamse havens opgenomen en daarop aansluitend de regelmatige binnenvaartdiensten naar het hinterland. Deze 'Transitbrochure' werd verspreid op 6.500 ex (ook via ESN) onder de titel 'Transit cargo through Belgium ? Think Shortsea !'. De brochure werd verspreid voor de aanvang van de werken rond Antwerpen. De ondertitel 'Streamlining your modal shift from road to sea.' verduidelijkte het ruimer opzet.

b. Algemene promotie en communicatie

1. Artikels in andere publicaties

De pogingen om zoveel mogelijke gratis publi-reportages en redactionele artikels uit te lokken werden onverminderd voortgezet. O.a. over de cijfers 2003 en de eerste helft 2004, de baksteentrafiek op het Albertkanaal, de transitbrochure... kregen we respons in de vakpers. We stuurden een viertal persmededelingen en schreven zelf de publi-reportages in Made In Belgium, Export Services... De perslijst wordt regelmatig aangepast.

2. Advertenties

In samenwerking met BeMedia werden de advertenties geplaatst in zowel vakpers als in magazines, gericht op verladers en logistieke managers.

3. Waterkrachtmozaïek

De tekenstrip wordt nog steeds gebruikt als een instrument naar zowel marktspelers toe als naar het groot publiek, scholen...

4. Adresbestand

Dit adresbestand werd eind 2004 aan een grondige check onderworpen en via een antwoordformulier aangepast. Nieuwe contacten worden ingevoerd. Na de check telt het bestand 4905 Nederlandstalige en 1008 Engelstalige bestemmingen.

5. Beurzen, seminaries, workshops, presentaties...

Naast de bezoeken zijn op beurzen, seminaries... ook contacten mogelijk. Waar mogelijk wordt een (korte) voorstelling van SSS gegeven of wordt documentatie ter beschikking gesteld van de deelnemers. Vooral de Exportdagen van Export Vlaanderen zijn interessant, omdat daar verladers naar toe komen.

Kamer van Koophandel Geel : meeting projectlading (16 januari).

Presentatie SSS voor Sealift (logistiek coördinatiecentrum van de krijgsmachten van Europese Legers (3 februari).

Workshop beloodsing (11 februari en 24 november).

Belgian Boatshow : informatiedag voor de scholen (12 februari).

Infodag Export Vlaanderen (19 februari).

Deelname aan havendag Zeebrugge in Londen (5 maart).

Workshop Taiex Litouwen (4-5 maart) : voorstelling SSS.

Deelname aan SITL Parijs (9-12 maart).

Deelname aan Forum werken Antwerpen (23 maart) : vermelding transit brochure + evaluatievergadering (23 december).

Deelname algemene vergadering Antwerpse Scheepvaart Vereniging ASV (25 maart).

Deelname Havendag Gent in Rijsel (26 maart) : presentatie SSS.

Deelname workshop 'Hinterlandverbindingen' (Univ Antwerpen) (1 april) : presentatie SSS.

Deelname seminarie SPC UK Manchester (6 april) over SSS in het V.K.

Deelname BCE workshop 'samenwerking Belgische met Oosteuropese bedrijven' (7 april en 14 juni).

Deelname ISPS workshop (Antwerpen) (4 mei).



Viering Zeekanaal (Wintam) (4 mei).

Bezoek aan B2B contactdagen in Antwerpen (6 mei).

Deelname aan workshop 'Motorways of the seas' in Rotterdam (11 mei).

Deelname aan roro conferentie Goteborg (25-27 mei).

Deelname Exportdagen Baltic en Oost-Europa (Export Vlaanderen) (15 juni).

Workshop Export Vlaanderen : voorstelling SSS aan economisch vertegenwoordigers (18 juni).

Bezoek aan de haven van Luik met werkgroep SSS : voorstelling SSS.

Vlaams Instituut van de Zee (Oostende) : voorstelling SSS (5 augustus).

Wista-conferentie Rotterdam : voorstelling SSS (8 september).

Discussieplatform 'Vlaanderen Logistiek' (VIL) : deelname.

Deelname havenmissie Gent in Noorwegen (20-24 september) : voorstelling SSS.

Workshop Taix Malta (14-15 oktober) : voorstelling SSS.

Havenbeheer Universiteit Gent (20 oktober) : voorstelling SSS.

Deelname aan studienamiddag "De impact van Europa op de Vlaamse zeehavens", georganiseerd door Serv (20 oktober 2004).

Organisatie van workshop SSS-wegtransport in Lissabon, samen met Portugal en export Vlaanderen (26 oktober) : voorstelling SSS.

Hogeschool Gent (22 november) : presentatie SSS.

Deelname seminarie Bulgarije (kvk) (1 december).

Deelname Exportdagen Zuid Europa (Export Vlaanderen) (7 december) met korte voorstelling SSS.

Deelname aan project 'Vlaanderen distributieland' van Vlaams Instituut Logistiek (8 december) : SSS slides in modulaire presentatie.

Workshop 'Motorways of the seas' (AWZ-Brussel) (10 december).

Deelname forum over 'transport chains' en vervoersmodellen (14 december) : bijdrage aan een 'paper'.

6. Contacten met ambassades en consulaten

Onze publicaties worden naar alle ambassades en consulaten van kustlanden gestuurd.

We namen deel aan een ontmoeting van verladers met de Roemeense ambassadeur in de Kamer van Koophandel (26 mei).

c. Communicatie naar ander doelpubliek

1. Scholen en groot publiek

De strip 'Waterkrachtmozaïek' werd verder verdeeld naar scholen en groot publiek toe, ook op beurzen als 'Belgian Boat'. De Cdrom 'Waterkracht' werd ook regelmatig gebruikt.

SSS werkte inhoudelijk (geen financiële inbreng) mee aan de gezamenlijke actie 'Areyouwaterproof', met de bedoeling jongeren voor een job op het water warm te maken. De reclamespot werd nogmaals in de cinema's vertoond. Er werd meegewerkt aan 'Oostende voor Anker' en 'Sail' in Antwerpen d.m.v. een informatiestand met twee grote boeien.

Contacten worden onderhouden met de Universiteiten van Leuven, Gent en Antwerpen : presentaties SSS worden gegeven, studenten werken SSS gerelateerde onderwerpen uit... Ook met de Hogeschool Gent, Hogeschool Antwerpen en de Karel de Grote Hogeschool zijn er regelmatige contacten, meestal een voorstelling SSS en/of discussie met de studenten expeditie/logistiek.

16 studenten vroegen informatie over SSS op voor een (eind)werk of thesis. Het Promotiebureau was promotor of commissaris voor enkele eindwerken van de deelnemers aan de cursus Havenbeheer in Gent.

2. Havencentrum Lillo

Op 5 juni werd het vernieuwde Havencentrum in Lillo heropend. Samen met Promotie Binnenvaart Vlaanderen en OPVN heeft Promotie Shortsea Shipping Vlaanderen er een interactieve informatiestand. Het doelpubliek is de jongerengroep hoger middelbaar. Wij leveren ook informatiepakketten, strips en Cd roms voor de begeleidende leraars.



5. Varia.

Het Promotiebureau onderhoudt contacten met het Vlaams Instituut voor Logistiek via drie werkgroepen (Intermodaal vervoer, Vlaanderen Distributieland en Tracking & Tracing). De contacten met de andere leden van de werkgroepen zijn vaak nuttig in de netwerking. Sporadisch nemen we deel aan activiteiten van de Kamer van Koophandel.

6. Verdere werking.

In de loop van 2005 zal beslist worden of het bestaande businessplan 2003-2005 verlengd zal worden (met eventuele bijsturing) ofwel er een nieuw plan 2006-2008 wordt opgesteld. In dit laatste geval is het derde jaar ook het tiende jaar dat het Promotiebureau actief is.

Bijlagen (nog toe te voegen)

Cijfers 1999-2004
Tijdsbesteding