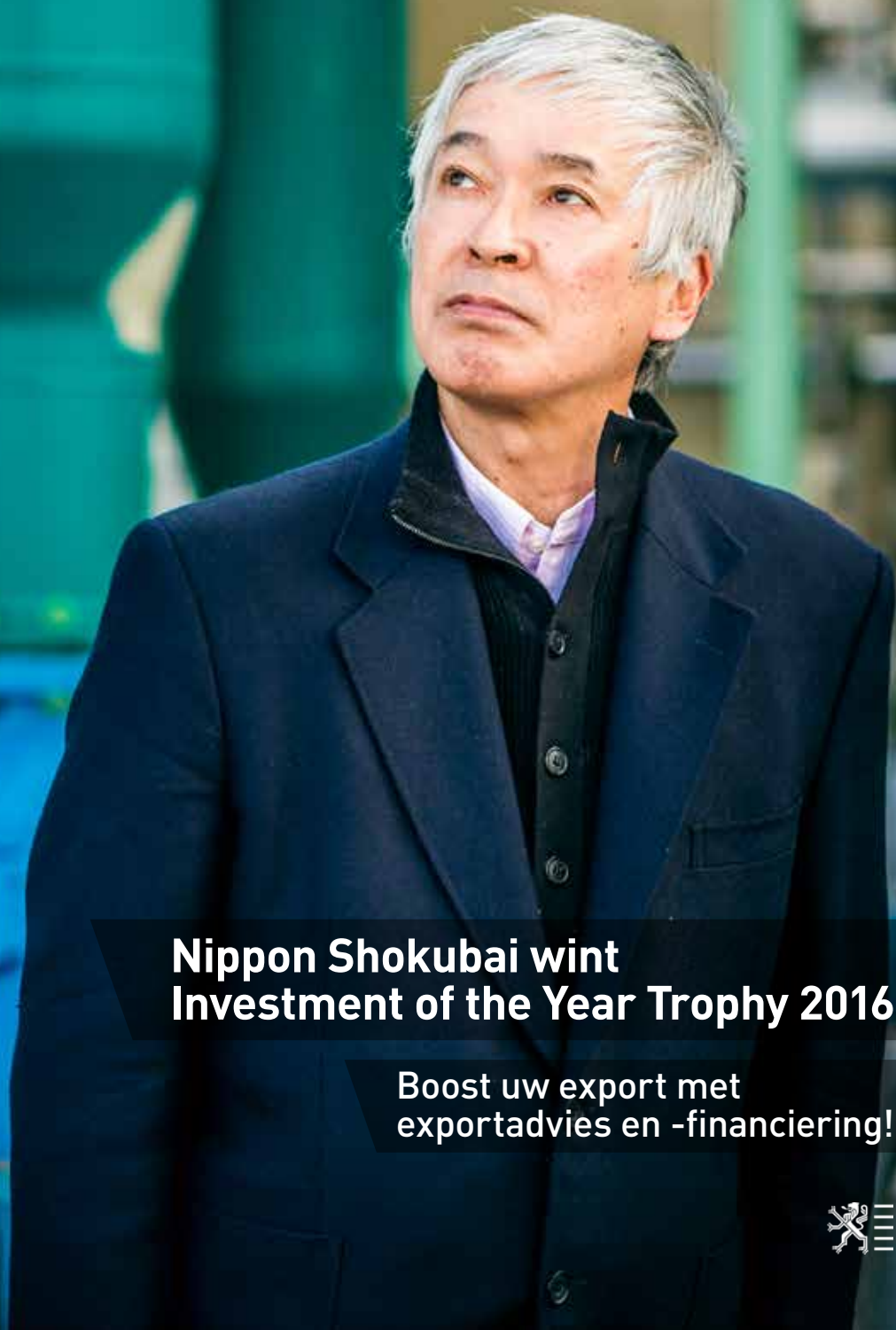


Magazine voor internationaal ondernemen

# wereld WIJS

85  
04\2016



**Nippon Shokubai wint  
Investment of the Year Trophy 2016**

**Boost uw export met  
exportadvies en -financiering!**





In gesprek met **Nippon Shokubai**

## Zakendoen in Ivoorkust



16 Geef uw export een boost op onze Exportbeurs

en verder ...

**3** Edito \ **8** Marktinformatie \ **10** Intussen ... \ **18** Financiële steun via InnovFin \ **20** K&C Diving en FINMIX Internationaal, een geslaagde combinatie \ **22** Kalender

## “Alleen maar toptalent op ons podium”

Beste lezer,

24 februari is alweer even voorbij en we zijn nog aan het nagenieten. Dan vond immers de Foreign Investment Trophy plaats, hét event voor buitenlandse investeerders in Vlaanderen.

Als ik eraan terugdenk wie we allemaal onder onze genodigden mochten rekenen, voel ik me erg trots. Bovendien liet pianovirtuoos Liebrecht Vanbeckevoort ons meegenieten van zijn enorme talent. Alle aanwezigen ervoeren dat hij zijn plaats als finalist in de Koningin Elizabethwedstrijd meer dan verdiend had.

Kabinetschef Marc Andries viel op het laatste nippertje in voor Vlaams minister-president Geert Bourgeois. Hij riep Eric Van Landeghem op het podium. De gedelegeerd bestuurder van Volvo Car Ghent ontving voor Volvo Cars de Lifetime Achievement Trophy 2016. Met een halve eeuw stevige verankering in Vlaanderen is die prijs meer dan terecht.

Daarna was het de beurt aan de negen genomineerden voor de Investment of the Year Trophy. Ook deze buitenlandse bedrijven zijn serieuze toppers. In de categorie ‘Europa’ streden het Zwitserse Datwyler, het Duitse Evonik Industries en het Finse Snack Food Poco Loco tegen elkaar. Farmabedrijf Datwyler kwam als eerste winnaar in zijn categorie uit de bus.

In de categorie ‘Amerika’ namen Amerikaanse bedrijven Alpro en Pfizer en het Mexicaanse TREMEC het tegen elkaar op. Ook hier haalde farma de bovenhand en won Pfizer de ronde. Tot slot deden het Chinese Huawei, het Zuid-Koreaanse Hyundai MOBIS en het Japanse Nippon Shokubai een gooi naar winst in de categorie ‘Azië, Afrika en het Midden-Oosten’.

Chemiebedrijf Nippon Shokubai schreef deze overwinning op zijn naam. Sterke kandidaten, maar zoals u op onze cover ziet, heeft Nippon Shokubai de algemene Investment of the Year Trophy 2016 mee naar huis genomen. Hidetaka Yatagai, President van Nippon Shokubai Europe, was zichtbaar ontroerd door deze overwinning, een prachtig hoogtepunt van een al zo mooie avond. Enkele dagen later ging ik poolshoogte nemen, het resultaat leest u verderop.

Ook voor exporterend Vlaanderen plannen we een nieuw en bijzonder evenement: onze Exportbeurs. Blokkeer alvast 27, 28 en 29 juni in uw agenda. Dan blazen ons voltallige buitenlandse netwerk en tal van exportexperts verzamelen in Brussel. Als apotheose reiken we de Leeuw van de Export uit. Ook u kan nog op ons podium staan dan, op 29 juni. We hopen het van harte!

Claire Tillekaerts  
Gedelegeerd bestuurder  
Flanders Investment & Trade

## Colofon

Wereldwijs is een uitgave van

### Flanders Investment & Trade

Koning Albert II-laan 37  
1030 Brussel  
T 02 504 87 11  
[www.flandersinvestmentandtrade.be](http://www.flandersinvestmentandtrade.be)  
[wereldwijs@fitagency.be](mailto:wereldwijs@fitagency.be)  
[www.linkedin.com/groups](https://www.linkedin.com/groups)  
[twitter.com/FlandersTrade](https://twitter.com/FlandersTrade)

### Verantwoordelijke uitgever:

Claire Tillekaerts.

### Redactie:

Flanders Investment & Trade,  
bijgestaan door Com&Co,  
bureau voor contentcreatie en -strategie.

Foto's: imagedesk.be, Luk Monsaert en Shutterstock

Lay-out en druk: Vanden Broele Productions

Overnemen of vermenigvuldigen van artikels  
is uitsluitend toegestaan met vermelding van bron  
(bron: Wereldwijs/Flanders Investment & Trade).

Wereldwijs wordt gratis verspreid onder bedrijven.

### Wenst u een exemplaar?

Stuur een mail naar [wereldwijs@fitagency.be](mailto:wereldwijs@fitagency.be) met uw adresgegevens.



En de Investment of  
the Year Trophy 2016  
gaat naar ...



# Nippon Shokubai!

De vierde editie van de Foreign Investment Trophy was er een van primeurs. Voor het eerst streden niet drie, maar negen bedrijven om de felbegeerde Investment of the Year Trophy. Claire Tillekaerts, gedelegeerd bestuurder bij FIT, haalde Nippon Shokubai als winnaar uit de envelop. Meteen goed voor onze eerste bekroning van een Aziatische investering in Vlaanderen, én voor heel wat enthousiast gejuich in de zaal en op het podium. Het Japanse chemiebedrijf – dat acrylzuur en superabsorberende polymeren produceert – nam het op tegen grote kleppers. Na de voorronde bleven nog twee tegenstanders over: de Amerikaanse farmareus Pfizer en de Zwitserse producent van medische verpakkingen Datwyler.

Hidetaka Yatagai, President van Nippon Shokubai Europa, was duidelijk ontroerd. "Dit hadden we niet durven dromen", klonk het met een brok in de keel toen hij de trofee in ontvangst mocht nemen. Kort na de officiële prijsuitreiking trok Wereldwijs naar het productiecentrum van Nippon Shokubai in Zwijndrecht, in de Antwerpse haven. Nog steeds blakend van trots, stond Hidetaka Yatagai er ons graag te woord.

## Emotionele prijsuitreiking

**Claire Tillekaerts:** "Tijdens de Foreign Investment Trophy was je duidelijk ontroerd. Het leek wel alsof je het nauwelijks zelf kon geloven?"

**Hidetaka Yatagai:** "De emotie was groot, dat klopt. Met zo veel bekende mededingers hadden we helemaal niet verwacht te winnen. Maar eens de eerste verbazing voorbij, was ik vooral blij en fier. Deze prijs spant de kroon op een jarenlange zoektocht naar de ideale locatie voor onze nieuwe fabriek. Met de Investment of the Year Trophy toont Vlaanderen dat het ons bedrijf door dik en dun steunt. Investeren betekent ook risico's nemen. Het doet dus

plezier om te zien dat we daarvoor erkenning krijgen van Vlaanderen."

\\ **Met deze trofee toont Vlaanderen dat het ons steunt door dik en dun"**

**Claire Tillekaerts:** "Ook de reactie van de Nippon Shokubai-delegatie sprak boekdelen. Iedereen deelde in de vreugde. Je kondigde daarop meteen een feest aan om de overwinning te vieren. Is er al feestgevierd?"

**Hidetaka Yatagai:** "Nog niet, maar de gelegenheid zal zich zeker nog voordoen. Deze maand organiseert ons partyteam bijvoorbeeld een evenement voor onze medewerkers in Zwijndrecht. Meteen ook de uitgelezen kans om onze overwinning op de Foreign Investment Trophy te vieren. De prijs is in eerste instantie een meer dan verdiende schouderklop voor hen. In maart kregen we bezoek van ons Japanse moederbedrijf. We hebben de Investment of the Year Trophy met trots laten zien aan Masanori Ikedade, de President van Nippon Shokubai."

\\ **De kroon op een jarenlange zoektocht naar de ideale locatie"**

## Groot in Zwijndrecht: het project achter de winnende investering

Nippon Shokubai ziet het groot in Zwijndrecht. Sinds november 2015 bouwt het chemiebedrijf er aan een nagelnieuwe fabriek: meteen het grootste productiecentrum van Nippon Shokubai buiten Japan. De fabriek zal de jaarlijkse productiecapaciteit van het bedrijf uitbreiden van 60.000 naar 160.000 ton superabsorberende polymeren, en ook 100.000 ton acrylzuur produceren. In totaal gaat het om een investering van 350 miljoen euro, de grootste ooit binnen de groep. De ingebruikname van het productiecentrum staat voor mei 2018 op de planning.



## Lokale erkenning

**Claire Tillekaerts:** "De nieuwe fabriek in Zwijndrecht past in de internationale groeistrategie van Nippon Shokubai. Hoe belangrijk is de Investment of the Year Trophy in die context?"

**Hidetaka Yatagai:** "Momenteel staat internationale expansie inderdaad hoog op de agenda. Onze producten – acrylzuur en superabsorberende polymeren – worden gebruikt als grondstof voor onder meer luiers en incontinentiematerialen. En alleen door uit te breiden, kunnen we de sterk groeiende markt bijbenen. Dat er de komende jaren verschillende investe-

ringen in de pijlijn zitten, hoeft dan ook niet te verbazen. Ik duim alvast dat de volgende fabriek van Nippon Shokubai ook in Vlaanderen komt.

Voor de locatie van onze bekroonde investering waren naast Vlaanderen ook Japan, de VS en verschillende Aziatische landen kandidaat. De hoge stabiliteit, beschikbare infrastructuur en competente arbeidsmarkt gaven de doorslag om voor Vlaanderen te kiezen. Dankzij de Investment of the Year Trophy kunnen we nu ook lokale erkenning aan dat lijstje toevoegen. Dat zet de positieve houding van Vlaanderen tegenover buitenlandse investeringen in de spotlights bij ons hoofdkantoor in Japan."

—ID—

**Bedrijf:** Nippon Shokubai

**Sector:** chemie

**Aantal productievestigingen:**  
8 wereldwijd

**Hoofdzetel in:** Osaka (Japan)

**Wereldwijde omzet:** 2,91 miljard

**In Vlaanderen sinds:** 1999

**Vestigingen in Vlaanderen:**  
productiesite en Europees  
hoofdkantoor in Zwijndrecht

**Aantal medewerkers in  
Vlaanderen:** 90 + 60 à 70

**Producten:** acrylzuur en  
superabsorberende polymeren

## “Ik duim alvast dat onze volgende fabriek ook in Vlaanderen komt”

### Waarom Vlaanderen?

**Claire Tillekaerts:** “Vlaanderen is geen onbekend terrein voor Nippon Shokubai. Het bedrijf heeft al sinds 1999 een fabriek in Zwijndrecht. Toen was Antwerpen, als belangrijke chemische cluster, een van de grootste troeven. Speelde dat nog altijd mee in de beslissing om opnieuw voor Vlaanderen te kiezen?”

**Hidetaka Yatagai:** “Absoluut. Antwerpen is dé toegangspoort naar de grondstoffen die we nodig hebben voor onze productie. Bovendien vinden we hier uitstekende en trouwe lokale partners om mee samen te werken: erg belangrijk voor een eerder klein bedrijf zoals het onze. Zo hebben we een partnership met INEOS voor bijvoorbeeld nutsvoorzieningen. Andere partnerbedrijven zorgen dan weer voor de toevoer van propyleen of stellen hun magazijn ter beschikking.

Andere pluspunten van Vlaanderen zijn de moderne infrastructuur, uitgebreide logistieke voorzieningen en uitstekende arbeidsmarkt. Vooral wat dat laatste betreft, is Vlaanderen een toplocatie. Voor onze Amerikaanse site in Houston is het bijvoorbeeld veel moeilijker om mensen te vinden met de juiste technische competenties.

Met de hulp van FIT en sectorfederatie essenscia konden we onze hoofdzetel in Japan vlot overtuigen van de troeven van Vlaanderen. FIT hielp ons ook om ons project op alle politieke niveaus voor te stellen. Zo kregen we subsidies voor ons trainingsprogramma en ons warmte-integratieproject. Die steun is een belangrijk signaal voor ons Japanse moederbedrijf.”

### Altijd ruimte voor verbetering

**Claire Tillekaerts:** “Over de troeven van Vlaanderen bestond geen twijfel tijdens de Foreign Investment Trophy. Maar alles kan beter. Wat zou Vlaanderen kunnen of moeten doen om nog aantrekkelijker te worden voor buitenlandse investeerders?”

**Hidetaka Yatagai:** “Men spreekt vaak over de hoge loonkosten in Vlaanderen, maar dat is niet onze grootste bekommernis. In de VS liggen die bijvoorbeeld min of meer op gelijke hoogte. Het grote verschil? Daar is meer flexibiliteit mogelijk op het vlak van ploegenarbeid, variabele uurregelingen enzovoort. Hier is het moeilijker om bijvoorbeeld de werkshifts efficiënt te plannen binnen de grenzen van wat wettelijk mogelijk is. Vlaanderen staat voor een belangrijke denkoefening: hoe zorg je voor meer flexibiliteit zonder de sociale rechten in het gedrang te brengen?”

Een ander mogelijk verbeterpunt is het nakende verkeersinfarct. Momenteel is de situatie nog net beheersbaar, maar de mobiliteitsknoop zou een bottleneck kunnen worden voor verdere economische groei in Vlaanderen. Een nieuw mobiliteitsplan is broodnodig, met een globale en geïntegreerde aanpak voor water-, snel- en spoorwegen. Vooral het Vlaamse waterwegennetwerk biedt nog veel potentieel, ook voor Nippon Shokubai. Een groot deel van onze transport gebeurt al via het water. Zo gaan elk jaar ongeveer 4.000 minder vrachtwagens de baan op.

Tot slot is er het energievraagstuk, al moet die discussie in eerste instantie op Europees niveau gebeuren. De energiekosten swingen de pan uit. Het hoeft dan ook niet te verbazen dat onze Antwerpse faciliteit probeert te besparen door energie op te wekken via warmte-integratie in onze productieprocessen.”

### Culturele verschillen

**Claire Tillekaerts:** “Japan staat bekend om zijn collectieve cultuur en sterke werkeethiek. Hoe maak je als Japans bedrijf de figuurlijke vertaalslag naar de Vlaamse werkvloer?”

**Hidetaka Yatagai:** “Verschillen zijn er altijd op het vlak van management en mentaliteit, maar dat kan ook positief uitdraaien. In Vlaanderen is er meer diversiteit op de werkvloer dan in Japan: teams bestaan bijvoorbeeld uit meer verschillende nationaliteiten en culturele achtergronden. Daar leren we als bedrijf nog elke dag over bij en plukken we tegelijk al de vruchten van.

Een dikke tien jaar geleden probeerden we onze Japanse aanpak als het ware te

exporteren naar sites in het buitenland. Vandaag groeien we steeds meer uit tot een wereldbedrijf. We blijven trouw aan onze idealen en vullen die aan met lokale sterktes. Kortom, onze aanpak verschilt van land tot land, maar onze doelstellingen zijn dezelfde wereldwijd.

Voor de bouw van onze nieuwe fabriek in Zwijndrecht steken we nog een tandje bij op diversiteitsvlak. Zo stelden we voor het eerst een geïntegreerd projectteam samen. Een multiculturele aanpak waarbij Japanse ingenieurs nauw samenwerken met Vlaamse ingenieurs en aannemers.

Het belooft een interessant experiment te worden, maar ik heb er alle vertrouwen in. Hoe meer diversiteit binnen je team, hoe vaker je vraagt: ‘waarom?’ ‘waarom jouw manier en niet de mijne?’. Zo leren we van elkaar, luisteren we naar elkaar en worden we samen alleen maar sterker.”

## “We blijven trouw aan onze idealen en vullen die aan met lokale sterktes”

### Aanwerven geblazen

**Claire Tillekaerts:** “De bouw van de nieuwe fabriek in Zwijndrecht is nog maar net uit de startblokken, maar de eerste aanwervingen zijn al volop aan de gang?”

**Hidetaka Yatagai:** “Dat klopt. Zodra de kogel door de kerk was, hebben we de eerste vacatures uitgestuurd. Wanneer de nieuwe fabriek er is, moeten we immers meteen met goed getrainde mensen aan de slag. Vandaar dat we nu al 60 tot 70 medewerkers aanwerven én opleiden. We werken ook hard aan onze naambe kendheid om de beste profielen aan te trekken. Momenteel is dat alles een aanzienlijke kost, maar we investeren op de lange termijn. Zo werken we aan een winwinstituatie voor Nippon Shokubai en voor Vlaanderen.”

### Meer weten over buitenlandse investeringen in Vlaanderen?

Neem een kijkje op onze website [www.investinlanders.com](http://www.investinlanders.com).



# Marktinformatie

Geregeld bundelen onze Vlaamse Economische Vertegenwoordigers (VLEV's) de lokale zakenopportuniteiten in overzichtelijke marktstudies. U kan ze allemaal lezen en downloaden op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be), onder de rubriek 'Landen'.



### **Leveren van afgewerkte voedingsmiddelen aan kleinhandel en horeca in Frankrijk**

Met een marktaandeel van circa 65% is de groothandel een erg belangrijk afzetkanaal in Frankrijk. Daarnaast mag het belang van de kleinhandelszaak en de horeca niet worden onderschat. Deze segmenten doen meestal een beroep op groothandelaars voor hun bevoorrading, een markt die in Frankrijk geconcentreerd is rond enkele grote spelers. Het komt allemaal aan bod in deze studie. Tot slot krijgt u een overzicht van de belangrijkste vakorganisaties, -beurzen en -pers in de voedingssector.

### **Bouwmaterialen in Frankrijk**

De markt voor bouwmaterialen in Frankrijk blijft veelbelovend. Ondanks een krimp in het totaal aantal projecten in de nieuwbouw kan een bedrijf met innovatieve, ecologische producten er nog scoren. In deze studie krijgt u een cijfermatig overzicht van het huidige economische klimaat in de Franse bouwsector en een inzicht in de belangrijkste spelers per deelsector. Ook wordt een geactualiseerd databestand van de belangrijkste Franse verdelers en inkopers gegeven.

### **Een doorlichting van de Italiaanse grootdistributie**

U ontdekt het profiel van de Italiaanse consument en krijgt een analyse van het Italiaanse grootwinkelbedrijf en de discounters. Als afsluiter geven we een overzicht van de uithangborden van de grootdistributie.

### **Sportaccommodatie Olympische Spelen Tokio 2020**

Naar aanleiding van de Olympische Spelen in Tokio in 2020, geven we een overzicht van de geplande bouwwerken voor sportaccommodatie. Houd er bij interesse rekening mee dat er voldoende kennis of ervaring moet zijn met de Japanse markt.

Voor zijn kandidatuur lanceerde het 'Tokyo 2020 Bid Comité' zijn realisatieplannen voor de Olympische Spelen. Het Comité voorziet daarbij voor ongeveer 4,4 miljard dollar aan investeringen in sportinfrastructuur. In die plannen zijn 37 sportstadions opgenomen: 22 nieuw te bouwen, 2 grondige renovaties en 13 herinrichtingen. Ook moet het olympisch dorp voor de atleten worden opgebouwd. Tot slot wordt ook het internationaal mediacentrum grondig vernieuwd.

Ontdek het verloop van de overheidsaanbestedingen rond de Olympische Spelen 2020. Ook buitenlandse bedrijven kunnen deelnemen, maar het volledige tenderproces is in het Japans. Daarom geven we enkele strategieën voor Vlaamse bedrijven om hun kansen te verhogen.

### **Datacenters in het Verenigd Koninkrijk**

De markt voor datacenters in het VK groeit jaarlijks. Ook in de toekomst is dat zo, vooral in de regio van de 'Thames Valley'. De aanwezigheid van heel wat internationale bedrijven speelt hierbij een rol. In deze paper vindt u een kort overzicht van de sector.

Download alle marktstudies op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

# Intussen ...

Bruggeling **Dominique Persoone** wint de International Chocolate Awards. Voor de prestigieuze wedstrijd ontwierp de topchocolatier de praline 'Yuzu', een witte chocolade-ganache met framboos en karamel van de Japanse citrusvrucht yuzu. De keizer van de Belgische chocolade geniet faam tot ver buiten de eigen landsgrenzen. In het verleden maakte hij chocolade op basis van echte kaviaar en verstomde hij de aanwezigen op het Chocoladesalon met zijn chocolade-vleescreaties. Met zijn vernuftige ideeën doet de man achter **The Chocolate Line** chocoladeliefhebbers watertanden.

**Sensotec**, specialist in onderzoek, ontwikkeling en verkoop van hulpmiddelen voor slechtzienden en blinden, breidt zijn gamma uit met de MagniLink beeldschermloepen en voorleestoestellen. Vanaf 15 februari mocht de organisatie uit Jabbeke zich exclusieve verdeler noemen in België voor de Zweedse groep Low Vision International (LVI). De LVI-productlijn beantwoordt aan de groeiende vraag naar hulpmiddelen voor verminderd zicht. Het modulaire systeem is zowel thuis, op het werk, op school als in de vrije tijd bruikbaar.

Specialist in stabilisatie-oplossingen en funderingen voor de offshore energiesector, **Subcon Europe**, haalt een nieuw Brits contract binnen. Subcon Europe, gevestigd in de GreenBridge Incubator in Oostende, zal meewerken aan de herstellingswerken aan de strekdam van de jachthaven van Brighton (VK). Dit gebeurt in nauwe samenwerking met Brighton Marina Estate Management Company en Hemsley Orrell Partnership en met financiële garantie van ING. Het bedrijf staat in voor de volledige mariene oplossing, inclusief baggerwerken en grindrecyclage. Ze bieden een efficiënte oplossing om intens werfverkeer in de jachthaven te vermijden en hinder voor de bewoners van Brighton Marina te beperken.

Amerikaan Eric Dy richtte samen met onze landgenoot Julien Penders **Bloom** op. Deze spin-off van het Leuvense kenniscentrum **imec** werkt aan een slimme pleister, Belli genaamd, die de gezondheid van baby's monitort tijdens de zwangerschap. De moeder in spe kan via een smartphone-applicatie data raadplegen. Ook de gynaecoloog kan de zwangerschap opvolgen om zo premature geboortes terug te dringen. Bloom wil stelselmatig parameters toevoegen om het product uit te breiden. De flamboyante ondernemer Richard Branson bekroonde de imec-innovatie en nodigde de zaakvoerders uit voor een onvergetelijke tweedaagse op zijn privé-eiland Neck Island.

**United Caps**, internationaal toonaangevende producent van doppen en sluitingen, ondertekende recent een contract met Abott in Singapore om sluitingen te leveren voor de verpakking van babyvoeding. Door een nieuwe internationale strategie produceert het Antwerpse United Caps inmiddels in Frankrijk, Duitsland, Ierland, Hongarije, Luxemburg en Spanje.

Rotterdam zal in de zomer 2017 pronken met twee waterstofbussen. Rotterdams openbaar vervoerbedrijf RET sloot een contract af met Antwerpse busbouwer **Van Hool**. De bussen waarbij waterstof wordt omgezet in elektriciteit zijn het meest milieuvriendelijke openbaar transportmiddel van Rotterdam.



# 45.000

ton koffie wordt er jaarlijks in het zuiden van China geproduceerd. Het online biedplatform van Yunnan Coffee Exchange, ontwikkeld door het Vlaamse **Aucxis**, start dit jaar met het aanbieden van koffie op het internet. Daarbij hebben internationale kopers de mogelijkheid om biedprijzen te converteren naar hun lokale munt. Systeemintegrator Aucxis uit Stekene is gegroeid in de internationale veilingwereld. Ze spitsen zich toe op de automatisering van het veilinggebeuren tot geïntegreerde oplossingen. De firma, die zowel aan tracking en tracing doet als ERP-oplossingen aanbiedt, stelt 50 mensen te werk.

# Ivoorkust

## maakt een spectaculaire comeback

Politieke rust is een relatief begrip in Ivoorkust, dat hebben de afgelopen weken nog eens duidelijk gemaakt. Maar dat weerhield het land niet van een spectaculair economisch herstel. De afgelopen jaren investeerde de overheid fors in infrastructuur en mobiliteit, waardoor het land vandaag de op één na grootste economie is van West-Afrika. Bovendien beschikt Ivoorkust over voldoende energievoorraden en strategische grondstoffen. Buitenlandse investeerders staan tegenwoordig in de rij om deel uit te maken van dit succesverhaal. Of er ook kansen zijn voor Vlaamse ondernemers? Wereldwijs zocht het uit.

## Economische expansie na burgeroorlog

Na een periode van onzekerheid wil Ivoorkust graag opnieuw de rol van voortrekker van West-Afrika op zich nemen. "Vandaag draagt het land voor bijna 50% bij aan het bbp van de West-Afrikaanse Economische en Monetaire Unie (UEMA)", vertelt Thierry Vandenkerckhove.

De economisch en handelsattaché van AWEX woont en werkt al zes jaar in Abidjan, de economische hoofdstad van Ivoorkust. Hij zag hoe het land zich na de verkiezingscrisis in 2011 sneller herstelde dan verwacht. "Sinds president Alassane Ouattara aan de macht kwam, heerst er politieke stabiliteit in het land. De situatie is merklijk verbeterd."

### Uitblikker in West-Afrika

Tot 1993 was Ivoorkust een uitblikker in West-Afrika, deels omdat het land er een zeer nauwe relatie met Frankrijk – het voormalig koloniale moederland – op

nahield. Aan die voorspoed kwam een einde met de dood van Félix Houphouët-Boigny, de vader des vaderlands. Een politieke machtsstrijd leidde twee keer tot een binnenlandse oorlog: in 2002 en 2011. "Tijdens de burgeroorlog werd het land tijdelijk opgedeeld in een noordelijk en zuidelijk deel. Het aanzien van Ivoorkust lag in duigen, het was een zeer moeilijke situatie", herinnert Thierry Vandenkerckhove zich.

Maar Ouattara bleek de ideale man om het vertrouwen terug te winnen. Hij werkte eerder bij het Internationaal Monetair Fonds en slaagde erin om opnieuw buitenlandse investeerders aan te trekken. Thierry Vandenkerckhove: "De overheid investeerde fors in infrastructuur (wegen, bruggen, elektriciteit) om de Ivoiriaanse economie opnieuw op de kaart te zetten. Met succes: de laatste jaren pakt het land uit met de hoogste groeicijfers in de regio."

### De poort naar West-Afrika

Thierry Vandenkerckhove: "Door zijn geografische ligging en goed ontwikkelde infrastructuur is Ivoorkust de meest lucratieve toegangspoort naar West-Afrika. Het land telt verschillende luchthavens, waaronder de internationale luchthaven Félix Houphouët-Boigny, waar Brussels Airlines vaste klant is. Via de autosnelwegen en de spoorlijn tussen Abidjan en Ouagadougou (Burkina Faso) zijn de buurlanden in de regio makkelijk bereikbaar.

In de havens van Abidjan en San Pedro liggen schepen te wachten om te kunnen laden of lossen. De laatste jaren gaan de havenprestaties in exponentieel stijgende lijn. In 2014 tekende de haven van Antwerpen een partnershipovereenkomst met de haven van San Pedro, de belangrijkste cacaohaven ter wereld. Sindsdien is een rechtstreekse verbinding tussen Antwerpen en San Pedro een feit."

## Zakendoen in Ivoorkust? Vijf concrete tips

Hoewel de Ivoiriaanse cultuur veel Franse gebruiken heeft overgenomen, blijft het toch een land met een eigen Afrikaanse aanpak. Thierry Vandenkerckhove deelt 5 gouden tips om succesvol te ondernemen in Ivoorkust.

1

### Spreek Frans

De meeste Ivoirianen spreken geen Engels, dus een woordje Frans kan helpen als u in Ivoorkust aan de slag wil.

2

### Bouw een persoonlijke band op

Persoonlijk contact is heel belangrijk in Ivoorkust. Regel dus niet alles online. Bezoek het land regelmatig, zodat u uw contacten persoonlijk leert kennen. Een ontmoeting organiseren is trouwens snel gebeurd. De agenda van Ivoirianen is flexibel, niet alles is vooraf ingepland.

3

### Pas op voor fraudeurs

Cybercriminaliteit komt regelmatig voor in Ivoorkust. Wees dus waakzaam wanneer u enkel digitaal contact heeft met potentiële zakenpartners. Bij vermoeden van misbruik kan u contact opnemen met onze ambassade.

# Kansen voor Vlaamse ondernemers

Thierry Vandenkerckhove: "De snelle economische expansie van de laatste jaren creëert ook tal van uitdagingen. Sommige sectoren staan nog in de kinderschoenen. Vlaamse knowhow kan zeker bijdragen aan de verdere ontwikkeling van het land. Bovendien is Ivoorkust voor sommige sectoren ook volledig afhankelijk van import: er is een grote nood aan industriële producten, wagens, machines en farmaceutische producten. Er bestaat wel een lokale industrie, maar die is heel beperkt."

**De snelle economische expansie van de laatste jaren creëert ook tal van uitdagingen"**

## Bouwsector: booming business

Sinds de rust is weergekeerd zijn er tal van bouwprojecten om het land opnieuw op te bouwen: huizen, kantoren, ziekenhuizen en scholen schieten als paddenstoelen uit de grond. Alleen al in Abidjan wil de overheid meer dan 60.000 sociale woningen bouwen. "Bovendien investeert de overheid in mobiliteit. Een nieuwe

autosnelweg reikt nu tot de badstad Grand Bassam, maar moet nog worden doorgetrokken tot aan de grens van Ghana en verder tot Lagos in Nigeria. Ook de uitbreiding van de havens van Abidjan en San Pedro biedt veel ontwikkelingskansen voor buitenlandse ondernemers", weet Thierry Vandenkerckhove.

## Talrijke energiereserves

Ivoorkust beschikt over grote energievoorraden (biomassa, aardolie, aardgas) en heeft sinds 2015 nieuwe elektriciteitscentrales. De elektriciteitsproductie verloopt deels thermisch, deels via waterkracht. Thierry Vandenkerckhove: "In de pijplijn zitten meerdere projecten om het elektriciteitsnet uit te breiden. Het land zoekt ook naar partners om zijn olie- en gasindustrie verder uit te bouwen. Momenteel zet het Vlaamse bedrijf Noordzee Helikopters Vlaanderen helikopters in om de olie- en gasboorplatformen te bereiken."

## Cacao: een zoete investering

Wereldwijd is Ivoorkust de grootste cacao-producent ter wereld. Maar het land wil ook de grootste worden in de verwerking van het bruine goud. "Ivoorkust mikt op

een lokale verwerking van minstens 50% van de landelijke productie. Verschillende Belgische bedrijven werken daar momenteel al aan mee, zoals Barry Callebaut. Maar ook in die sector is er zeker nog groeipotentieel", verzekert Thierry Vandenkerckhove.

**De uitbreiding van de havens van Abidjan en San Pedro biedt veel ontwikkelingskansen voor buitenlandse ondernemers"**

## Strategische grondstoffen

Thierry Vandenkerckhove: "Het land beschikt over heel wat strategische grondstoffen. De reserves zijn weliswaar niet zo groot als in de buurlanden, maar de exploitatie van goud, nikkel, diamant, ijzer en kobalt maakt deel uit van een ambitieus overheidsprogramma dat loopt tot 2020. De sector is heel toegankelijk voor buitenlandse investeerders. Momenteel zijn het vooral Chinezen, Indiërs en Zuid-Afrikanen die hierbij betrokken zijn."

4

### Doe het zelf of in duo

Het is mogelijk om zonder ondersteuning van de overheid, een handelsmissie of een exportorganisatie de Ivoiriaanse markt te betreden. Maar u kan ook hulp inroepen. FIT, AWEX en Brussel Invest & Export organiseren jaarlijks een handelsmissie naar de regio. Daarnaast helpen ook plaatselijke instanties, zoals het Centre de Promotion des Investissements en Côte d'Ivoire (CEPICI).

5

### Zorg voor gepaste kledij

Een zakelijke vergadering in Ivoorkust? Zorg voor een conservatieve dresscode. Mannen dragen pak én das, ook vrouwen dragen meestal klassieke kledij.

Siemens BeLux zet eerste stappen op Ivoiriaanse bodem

**Stéphanie Legay, Communications and Government Affairs Director bij Siemens BeLux**

## “We hebben de portfolio van Siemens afgestemd op de specifieke behoeften van Ivoorkust”

Sinds 2014 is Siemens België-Luxemburg verantwoordelijk om in 23 Franssprekende Afrikaanse landen industriële projecten en gezondheids- en energieactiviteiten op poten te zetten en te ondersteunen. De technologische oplossingen van deze industriële topspeler richten zich op vier toekomstgerichte sectoren: industrie, infrastructuur en steden, gezondheidszorg en energie.

Na een zorgvuldige screening kwam Ivoorkust als potentiële locatie uit de bus voor een extra vestiging van de groep. Stéphanie Legay, Communications and Government Affairs Director bij Siemens BeLux, vertelt waarom.

### Op maat van Ivoorkust

“Momenteel bekijken we de mogelijkheden om een vestiging in Abidjan op te richten. Heel wat van onze producten en diensten spelen immers in op de specifieke behoeften van het land: verbetering van de infrastructuur, versterking van de industriële sector en de verdere

ontwikkeling van de energievoorziening. Siemens kan helpen om de energieproductie van Ivoorkust verder uit te bouwen. Onze industriële oplossingen bieden ook kansen in de Ivoiriaanse cacao- en cementindustrie.

Bovendien heeft de verbetering van de politieke situatie de economische groei van het land aangezwengeld. De overheid heeft de ambitie om van Ivoorkust een opkomend land te maken tegen 2020. Er wordt fors geïnvesteerd in infrastructuur: wegen en bruggen worden heropgebouwd, de bestaande energiewinning wordt verder uitgebreid. Een investeringsklimaat dat naadloos aansluit bij de oplossingen die Siemens te bieden heeft.”

### Duurzame aanpak

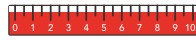
“Als het om een nieuwe vestiging gaat, kiest Siemens voor een duurzame aanpak. We hebben de tijd genomen om de Ivoiriaanse markt te leren kennen. Is er voldoende businesspotentieel? Is het

land politiek stabiel? Wat zijn de lokale behoeften? En hoe kunnen we op lange termijn samenwerken met de lokale bevolking? FIT, AWEX en Brussel Invest & Export hielpen ons om de socio-economische situatie van Ivoorkust in kaart te brengen. Daarna volgde een grondige marktanalyse, waarbij de portfolio van Siemens werd afgestemd op de specifieke behoeften van het land.

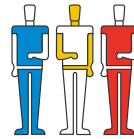
Momenteel investeren we in de opleiding van onze lokale partners. Die zullen ons bijstaan om onze producten en diensten op de markt te brengen. Ook de jongste generatie verliezen we niet uit het oog. Zo sloten we vorig jaar een overeenkomst met l'Institut National Polytechnique-Houphouet Boigny (INP-HB) in Abidjan. We investeren er in de opleiding van toekomstige ingenieurs. We bieden Ivoiriaanse studenten educatief materiaal waardoor ze kennismaken met verschillende technologische oplossingen. Dit stoopt hen klaar voor een toekomstige carrière in de industriële sector.”



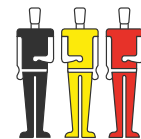
# Factsheet Ivoorkust



OPPERVLAKTE  
322.463 KM<sup>2</sup>



AANTAL INWONERS  
22,8 MILJOEN (2014)



AANTAL BELGEN  
ingeschreven in Abidjan:  
706 (juni 2015)



OFFICIËLE TAAL  
FRANS

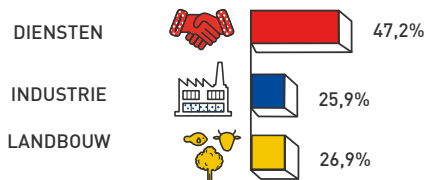


MUNTEENHEID  
CFA-FRANK (XOF)  
1 EUR = 655,957 XOF  
(03/03/2016)



Ivoorkust is de grootste  
cacaoproducent ter wereld.  
Het land levert bijna 40% van alle  
cacao wereldwijd.

## Aandeel economische sectoren in bbp (2015 – bron: OESO)



### FIT-acties Ivoorkust

#### Seminarie 'Zakendoen in Burkina Faso en Ivoorkust'

Op donderdag 23 juni 2016 organiseert FIT, samen met AWEX en Brussel Invest & Export, een seminarie over de huidige trends en economische mogelijkheden in Burkina Faso en Ivoorkust. Het seminarie vindt plaats in Brussel en is de ideale voorbereiding op de groepszakenreis in oktober. De heer Thierry Vandekerckhove zal op dit seminarie aanwezig zijn.

#### Groepszakenreis Burkina Faso en Ivoorkust

De groepszakenreis naar Burkina Faso en Ivoorkust volgt in oktober (16 tot 22 oktober 2016). Deelnemers maken er kennis met experts ter plaatse, de lokale markt en de internationale organisaties die er actief zijn.

Interesse? De inschrijvingen voor het seminarie en de groepsreis zijn nog niet opgestart, maar meld uw interesse via [johan.malin@fitagency.be](mailto:johan.malin@fitagency.be). Meer info op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be).

## Ease of doing business index



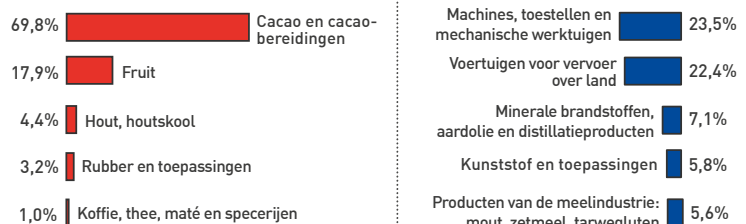
## Politiek risico



## Commercieel risico (van A tot C)



## Vlaamse export naar Ivoorkust: € 233 miljoen (2014)



## Vlaamse import uit Ivoorkust: € 460 miljoen (2014)

# Geef uw export een boost op onze **Exportbeurs**



Is uw onderneming internationaal actief of koestert u grenzeloze ambities? Heeft u vragen over de manier van zaken doen in bepaalde markten? Of over hoe u uw producten of diensten er het best heen krijgt? Kom dan eind juni naar onze eerste Exportbeurs, een unieke ontmoetingsplaats voor alle spelers in de Vlaamse exportwereld.

De Exportbeurs, dat is een nieuw format voor onze Contactdagen. Met dit initiatief dat we samen met Voka en UNIZO Internationaal in het leven riepen, boeken we al jaren heel wat succes. Op een Contactdag komen de Vlaamse Economische Vertegenwoordigers uit bepaalde landen en regio's naar alle Vlaamse provincies. Bedrijven kunnen dan hun exportplannen naar pakweg de VS of China, persoonlijk aan onze specialisten voorleggen en ze met hen bespreken.

**“Krijg alle antwoorden over uw exportactiviteiten op één plaats”**





## Eén adres voor al uw vragen

In 2016 groeperen we alle Contactdagen samen op ons gloednieuwe event: de Exportbeurs. Al onze vertegenwoordigers uit ons buitenlandse netwerk tekenen er present, klaar en gedreven om u te helpen met uw internationale zakenplannen.

U hoeft geen verschillende Contactdagen bij te wonen als u naar meerdere landen exporteert. Voor al uw vragen is er maar één adres: onze Exportbeurs. Zo geeft u met één bezoek een stevige boost aan uw internationale exportactiviteiten. Let wel: u kan per dag maximaal vier meetings met onze vertegenwoordigers aanvragen. Goed kiezen is de boodschap!

## Over wat ú bezighoudt

Als exportbedrijf staat u voor heel wat boeiende uitdagingen. Maar u bent niet de enige met die vragen, u hoeft het wiel niet opnieuw uit te vinden. Daarom zullen we tijdens de Exportbeurs veelvoorkomende vragen en topics rond internationaal ondernemen in de kijker zetten.

## Laat u inspireren

De Exportbeurs staat garant voor drie dagen vol inspirerende ervaringen, gesprekken en activiteiten. Zoals vanouds op de Contactdagen kan u voor persoonlijk advies bij onze eigen specialisten terecht. Dat blijft een vaste waarde. Maar onze vakbeurs heeft nog veel meer te bieden:

- Centraal kan u uiteraard op onze eigen FIT-stand terecht voor **uitgebreide informatie en antwoorden over onze dienstverlening**. Die is geënt op vier pijlers: exportbevorderende acties, marktkennis, eerstelijnsadvies, subsidies en financiering(sadvies).
- Daarnaast treft u op de beursvloer **zowat iedereen uit de Vlaamse exportwereld** aan. De exposanten zijn dienstverleners met specifieke expertise. Zo krijgt u ook van andere partijen informatie over pakweg wisselkoersrisico's of logistiek. Ontdek op welke hulp u een beroep kan doen om uw exportplannen te realiseren.

- De praktijk is de beste leerschool. Daarom organiseren we **interactieve sessies in de workshopruimte**. Deze staan telkens in het teken van een exportgerelateerd thema. Aan elke sessie kunnen ongeveer 25 bezoekers deelnemen. Pik er gerust een aantal mee.
- In de seminarieruimte gaan **onze topsprekers** dieper in op onderwerpen die eveneens bij het dagthema aansluiten. Met 60 zitplaatsen hoeft u geen spreker te missen.
- Een evenement waarop de hele Vlaamse exportwereld aanwezig is, dat is uiteraard ook **dé plaats om te netwerken**. Wissel in onze gezellige ontmoetingsruimte ervaringen en advies uit met collega-ondernemers, FIT-experts en andere bezoekers.

### Mis het niet

De Exportbeurs vindt plaats op 27 en 28 juni van 9 tot 17 uur en op 29 juni van 9 tot 16 uur, in het Brusselse Tour & Taxis (Havenlaan 86 C, 1000 Brussel).

Wil u tijdens de Exportbeurs een gesprek met een van onze vertegenwoordigers? Of deelnemen aan een workshop of een seminarie bijwonen?

Eind april gaat [www.exportbeurs.be](http://www.exportbeurs.be) online. U zal zich daar kunnen inschrijven voor de eerste editie van de Exportbeurs.

We kijken er nu al naar uit om u te verwelkomen.

## Ontvangt u op 29 juni de Leeuw van de Export?

Aansluitend op de Exportbeurs reiken we de Leeuw van de Export 2016 uit. Met deze award bekronen we jaarlijks opmerkelijke Vlaamse exportsuccessen in twee categorieën: 'Bedrijven met max. 49 werknemers' en 'Bedrijven met 50 werknemers of meer'.

Met deze felbegeerde exportprijs hebben de winnaars een extra troef om buitenlandse klanten en potentiële partners te overtuigen. Daarbovenop doet de titel wonderen voor uw naambekendheid en voor uw werkgeversimago.

### U kan nog deelnemen!

Welke succesvolle ondernemingen volgen huidige Leeuwen van de Export Aluvision ('Bedrijven met max. 49 werknemers') en Pattyn Packing Lines ('Bedrijven met 50 werknemers of meer') op?

Geloof u dat uw bedrijf de ideale opvolger zou zijn, laat het ons weten. **U heeft nog tot 22 april om een dossier in te dienen**. Alle details vindt u op [www.leeuwvandeexport.be](http://www.leeuwvandeexport.be). Veel succes!

Wie de Leeuw van de Export 2016 wordt, weten we pas op woensdag 29 juni. U bent alvast van harte welkom, als kandidaat-Leeuw of als exportfan, om deze onthulling bij te wonen. Deze 15e editie belooft extra feestelijk te worden. Afspraak in het Gare Maritime/Hôtel de la Poste (op de site van Tour & Taxis).

# Europa gelooft in uw **innovatief** project

Krijg financiële steun via InnovFin

Broedt uw bedrijf op een innovatief project, maar krijgt u geen krediet bij de bank omdat uw idee pas op langere termijn zal renderen? Al eens aan Europese financiering gedacht? Europa gelooft sterk in innovatie en heeft daarvoor een speciaal financieringsprogramma ontwikkeld: InnovFin. Ook u kan er gebruik van maken.



Advies voor uw onderneming binnen handbereik



Via 'InnovFin – EU Finance for Innovators' ondersteunt de Europese Investeringsbankgroep allerlei onderzoeks- en ontwikkelingsprojecten in de EU. Ongeacht de omvang van het project, zowel bij grote ondernemingen als kmo's en in alle sectoren. Ook als de realisatie van het project relatief lang zal duren en niet meteen geld in het laatje zal brengen.

### Heel wat middelen voor innovatie

Om innovatieve projecten te ondersteunen, stelt Europa heel wat financiële middelen ter beschikking. Maar liefst 24 miljard euro. Per project kan InnovFin tot de helft van het benodigde kapitaal inbrengen, voor een bedrag van 25.000 tot 300.000 euro. U krijgt dus substantiële financiële steun.

InnovFin kan uw project via verschillende formules financieren:

- Equity financing: hierbij krijgt u geen lening, maar investeert de Europese Investeringsbank in uw bedrijf door

zich in te kopen. U bent niet meer de enige eigenaar, maar u krijgt er wel een betrouwbare (financiële) partner bij.

- Extra waarborg: biedt uw onderneming volgens de bank onvoldoende waarborgen om in aanmerking te komen voor een lening? Dan legt de Europese Investeringsbankgroep een extra waarborg op tafel, zodat de kredietaanvraag positief verloopt.
- Groeifinanciering: heeft u een midcap-bedrijf met minder dan 3.000 werknemers? Dan kan u via de Europese Investeringsbankgroep een langlopende lening afsluiten voor uw innovatieve project.

Daarnaast kan u via InnovFin ook financiering krijgen voor:

- Projecten rond hernieuwbare energie, waterstof en brandstofcellen, als die de eerste in hun soort zijn.
- De ontwikkeling van bijvoorbeeld innovatieve vaccins en geneesmiddelen tegen besmettelijke ziekten.

Door op InnovFin een beroep te doen, deelt u dus het financiële risico van uw project met uw bank en/of de Europese Investeringsbankgroep.

Equity financing en extra waarborgen kan u alleen via een financiële instelling verkrijgen. Voor financiering van uw project rond hernieuwbare energie of besmettelijke ziekten kan u rechtstreeks bij de Europese Investeringsbank aankloppen.

### Krijg uw financiering rond

De experts van InnovFin helpen u ook om uw andere financiering rond te krijgen. Ze tonen u bijvoorbeeld hoe u het businessmodel en de financiële structuur van uw project optimaliseert, en hoe u munt slaat uit de sterke punten van uw project. Zo hebben uw financieringsaanvragen een maximale kans op slagen.

## “Tegen 2020 wil InnovFin maar liefst **24 miljard euro** in innovatieve projecten investeren”

Naast Europese financiering zijn er nog alternatieven om uw projecten (deels) te financieren. Maar vaak is het complex om de verschillende mogelijkheden die een resem partijen aanbieden, te kennen en te doorgronden. FIT helpt u daarbij via FINMIX Internationaal. Een panel van experts geeft u op basis van een presentatie goede raad en praktisch advies. Hoe dit in zijn werk gaat, leest u op de volgende twee pagina's.

### Innovatie is cruciaal voor de toekomst

'InnovFin – EU Finance for Innovators' kadert binnen Horizon 2020, het ambitieuze onderzoeks- en ontwikkelingsprogramma van de Europese Commissie. Hiermee zet Europa volop in op innovatie. Want vernieuwen is cruciaal voor duurzame groei, jobcreatie en het Europese concurrentievermogen. Een betere toegang tot financiering voor innovatieve projecten is dan ook de topprioriteit.

### Innoveer nu, dankzij Europa!

Wil u van InnovFin gebruikmaken om uw innovatieve project te realiseren, maar weet u niet hoe? Doe dan een beroep op het Enterprise Europe Network Vlaanderen. Zij kennen de Europese regelgeving door en door en helpen u graag de juiste financiering vinden.

Ook met andere vragen over zakendoen in de EU kan u bij hen terecht. Stel ze meteen via [enterprise.europe@vlaanderen.be](mailto:enterprise.europe@vlaanderen.be) of surf voor meer info naar [www.enterprise-europe-vlaanderen.be](http://www.enterprise-europe-vlaanderen.be).

# K&C Diving en FINMIX Internationaal, een geslaagde combinatie

Internationaliseringsplannen uitvoeren vergt tijd, mankracht en geld. Voor de eerste twee kan veel goede wil al een hele stap vooruit betekenen. Voor budget denkt u wellicht aan eigen financiële inbreng of een banklening. Wanneer die opties zijn uitgeput, stopt daar voor veel ondernemers de zoektocht naar financiering, en bijgevolg het internationaliseringsplan. Als oplossing biedt FIT, samen met het Agentschap Innoveren & Ondernemen, gespecialiseerde trajectbegeleiding aan bij internationale projecten: FINMIX Internationaal. Een deskundigenpanel biedt de juiste begeleiding en ondersteuning en stelt u uw optimale financieringsmix voor.

## Gespecialiseerd advies gegarandeerd

FINMIX Internationaal is een aanvulling op het bestaande adviesinstrument FINMIX dat focust op nationale projecten. De nieuwe, gratis trajectbegeleiding – geen subsidie – focust op toekomstplannen met een internationaal karakter zoals export, de oprichting van een buitenlandse vestiging of de overname van een bedrijf in het buitenland.

Een expertpanel bestaande uit banken, kredietverzekeraars (Delcredere, Coface, Atradius), ondernemingsorganisaties (Voka, UNIZO Internationaal), risicokapitaalverschaffers (private en publieke, zoals BMI/BIO en PMV), exportagentschappen (Finexpo en FIT) en een consultant in buitenlandse financiering (Cross-Border Solutions) geeft u gespecialiseerd advies.

Zowel starters, groeiërs op internationaal vlak als ondernemingen gevestigd

in het Vlaamse gewest of buiten de EU 28 kunnen op hun expertise een beroep doen. Opmerkelijk is dat alle sectoren hiervoor in aanmerking komen. Alleen een minimum financieringsbehoefte van 150.000 euro wordt vooropgesteld.

## Succesvolle professionele screening

Gebruikers van FINMIX Internationaal doorlopen vijf intensief begeleide stappen:

1. presentatie van uw ondernemings- en exportplan, financieringsbehoefte en EXPORTmeter aan panel
2. deskundigen zoeken dé optimale financieringsmix
3. overzicht van alle mogelijke subsidies voor uw bedrijf
4. de pijnpunten van uw organisatie in kaart gebracht
5. opvolgingsgesprek: overlopen van advies en volgende stappen

## De EXPORTmeter

is een mini-audit die u een helikopterperspectief biedt van de exportcapaciteiten van uw bedrijf. Dit instrument screent uw bedrijf op eventuele lacunes en het onderzoekt snel, efficiënt en vertrouwelijk in hoeverre u uw exportstrategie nog kan verbeteren.

## Een vlotte samenwerking met een voltreffend resultaat

Karl Bruyndonckx is zaakvoerder van K&C Diving, dat duikassistentie levert bij waterbouwkundige werken en bergingen en daarnaast ook duikwerken aan schepen uitvoert. Om een internationaal project ook financieel kracht bij te zetten, deed hij een beroep op FINMIX Internationaal. Hij leerde dit nieuwe initiatief kennen via een contactpersoon bij FIT. Het duikwerkenbedrijf was een van de eerste die gebruikmaakten van de trajectbegeleiding van FINMIX Internationaal.

### **Waarom deed K&C Diving een beroep op de trajectbegeleiding van FINMIX Internationaal?**

Karl Bruyndonckx: "In het verleden verwezenlijkten we al enkele internationale opdrachten. Om naast een uitbreiding van onze Europese activiteiten een nieuwe vestiging in Ghana te realiseren, was een bijkomende financiering noodzakelijk. Via een medewerker van FIT kwamen we bij de trajectbegeleiding FINMIX Internationaal terecht. Het was de bedoeling om via de FINMIX-experten deskundig advies te verkrijgen over de haalbaarheid van de vooropgestelde uitbreidingen en over de mogelijke financieringsvormen."

### **Hoe is de samenwerking met FINMIX Internationaal verlopen?**

Karl Bruyndonckx: "Over de samenwerking kan ik enkel maar met lof spreken. Het expertpanel was op elk moment uitstekend voorbereid. Daardoor gaven ze echt nuttige en gerichte feedback. Veertien dagen nadat ik aan FINMIX Internationaal het bedrijf en onze plannen

had voorgesteld, kreeg ik een concreet verslag over wat beter kon, op welke vlakken bijsturing nodig was en hoe we het project financieel het best aanpakten. Door de discussies en adviezen leer je zowel de sterke als zwakke punten van je bedrijf kennen. De adviezen van de FINMIX-experten helpen je om je organisatie te versterken of aan te passen waar nodig."

### **Was werken met FINMIX Internationaal tijdsintensief?**

Karl Bruyndonckx: "Ja, want het is de bedoeling dat je als onderneming de samenwerking ook grondig voorbereidt. Ik moest het bedrijfs- en exportplan vertalen naar een duidelijke, steekhoudende presentatie voor het panel. Op basis van mijn voorstelling konden de panelleden onze ideeën over financiering evalueren, een geschikte financieringswijze voorstellen en onze overzeese uitbreidingsplannen beoordelen. Deze opdracht nam flink wat tijd in beslag, maar was absoluut geen verloren werk. Je voelt bij het opstellen van zo een presentatie zelf aan waar het schoentje wringt in je bedrijf en

dat is, zeker met het oog op de toekomst, erg handig. Daarnaast spaarden we ook tijd uit. Het expertpanel stond in voor de bedrijfsanalyse en bood vervolgens een bijkomende visie over financieringsmogelijkheden aan."

### **Wat is het resultaat voor jullie bedrijf?**

Karl Bruyndonckx: "Het panel gaf zeer concreet advies. Zo wisten we onmiddellijk waaraan we moesten werken en hoe we onze internationalisering het beste aanpakten. Zo hebben wij bijvoorbeeld op advies van FINMIX Internationaal een financieel deskundige in het bedrijf betrokken. Daarnaast werd één van onze ideeën over financiering door een aantal panelleden aangemoedigd en gaven we eerstdaags een converteerbare obligatielening uit van €1.000.000. Bovendien bouwde ik nieuwe, interessante zakenrelaties op waarvan er reeds kort na de FINMIX-bijeenkomst enkelen verder werden uitgebouwd. Hierbij denk ik onmiddellijk aan het contact met kredietverzekeraar Delcredere, waarop ik ongetwijfeld zal terugvallen voor zijn diensten."

### **Is FINMIX Internationaal ook interessant voor u?**

Voor meer informatie over financieringsadvies op maat kan u surfen naar [www.finmixinternationaal.be](http://www.finmixinternationaal.be). Of bespreek het met een van onze medewerkers in ons provinciaal kantoor in uw buurt. Op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be) vindt u alle contactinfo.

## Greenpower – Poznan Polen

**10 tot en met 12 mei 2016**

Greenpower is de grootste jaarlijkse vakbeurs voor hernieuwbare energie. Zet uw bedrijf in de kijker en maak kennis met het potentieel van de Poolse hernieuwbare energiemarkt.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 11 april 2016 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Linda Huybrecht op 02 504 88 37 of [linda.huybrecht@fitagency.be](mailto:linda.huybrecht@fitagency.be)

## IndoBuildTech – Jakarta Indonesië

**25 tot en met 29 mei 2016**

De grootste bouwbeurs in Indonesië focust vooral op de binnenlandse markt van Indonesië: een middeninkomensland met meer dan 250 miljoen inwoners en jaarlijkse groeicijfers rond de 6%. Presenteer er uw producten en diensten of laat u uw bedrijf, producten of diensten voorstellen door onze lokale collega's op onze stand.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 25 april 2016 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Jan Huysentruyt op 02 504 88 06 of [jan.huysentruyt@fitagency.be](mailto:jan.huysentruyt@fitagency.be)

## Africa Health – Johannesburg Zuid-Afrika

**8 tot en met 10 juni 2016**

Africa Health combineert een conferentie, een vakbeurs en matchmakingprogramma's. Een ideaal forum om de Zuid-Afrikaanse gezondheidsmarkt te ontdekken en te bewerken. FIT organiseert er een 'product sample booth', een laagdrempelig alternatief voor een klassieke beursdeelname.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 8 mei 2016 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Hilda Debie op 02 504 88 51 of [hilda.debie@fitagency.be](mailto:hilda.debie@fitagency.be)

## Food – Taipei Taiwan

**22 tot en met 25 juni 2016**

Met 1.088 exposanten en 66.911 bezoekers behoort Food in Taipei tot de belangrijkste vakbeurzen in Azië voor de voedingsindustrie. Stel er gratis uw producten voor dankzij FIT.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 9 mei 2016 op

[www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Linda Huybrecht op 02 504 88 37 of [linda.huybrecht@fitagency.be](mailto:linda.huybrecht@fitagency.be)

## BIG5 – Dubai Verenigde Arabische Emiraten

**21 tot en met 24 november 2016**

Ook in 2016 neemt FIT deel aan BIG5, dé bouwbeurs voor het Midden-Oosten. Dit jaar wordt BIG5 voor het eerst opgesplitst in sectoren. Zo hebben wij een groepsstand in de sectorhall Construction Tools & Building Materials en in de sectorhall Floors, Ceilings, Walls, Interior Finishings and Lighting.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 15 april 2016 op

[www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Kurt Vleminckx op 02 504 88 03 of [kurt.vleminckx@fitagency.be](mailto:kurt.vleminckx@fitagency.be)

BEURS-  
DEEL-  
NAME



# kalender

## Roemenië, met focus op bouw, milieu en energie **Boekarest en Brasov**

**23 tot en met 26 mei 2016**

Neem deel aan onze groepszakenreis naar Roemenië en ontdek er de mogelijkheden voor uw bedrijf. FIT bereidt voor u een afsprakenprogramma op maat voor.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 22 april 2016 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Bart Van den Bossche op 02 504 87 09 of [bart.vandenbossche@fitagency.be](mailto:bart.vandenbossche@fitagency.be)

## Tsjechië **Praag**

**5 tot en met 7 juni 2016**

In 2015 groeide het Tsjechische bbp met 4,7%. Ook voor 2016 en 2017 verwacht de Tsjechische Nationale Bank een groei van bijna 3%. Drijvende kracht blijft zonder meer de verwerkende nijverheid. Automotieve speelt daar een leidende rol in. Andere kansrijke sectoren zijn onder meer biotechnologie, bouw, logistiek en infrastructuur, machines, hernieuwbare energie, nanotechnologie en voeding.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 15 april 2016 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Bart Van den Bossche op 02 504 87 09 of [bart.vandenbossche@fitagency.be](mailto:bart.vandenbossche@fitagency.be)

GROEPS-  
ZAKEN-  
REIS

**Vragen over internationaal ondernemen? Stel ze aan onze provinciale kantoren!**

**Antwerpen** > 03 260 87 22  
[antwerpen@fitagency.be](mailto:antwerpen@fitagency.be)

**Limburg** > 011 29 20 80  
[limburg@fitagency.be](mailto:limburg@fitagency.be)

**Oost-Vlaanderen** > 09 276 19 30  
[oostvlaanderen@fitagency.be](mailto:oostvlaanderen@fitagency.be)

**Vlaams-Brabant** > 016 66 56 00  
[vlaamsbrabant@fitagency.be](mailto:vlaamsbrabant@fitagency.be)

**West-Vlaanderen** > 050 24 74 10  
[westvlaanderen@fitagency.be](mailto:westvlaanderen@fitagency.be)



## IS UW BUSINESS EEN SUCCES IN MEER DAN ÉÉN GENT ? DAN WORDT U MISSCHIEEN DE LEEUW VAN DE EXPORT 2016 !

Uw bedrijf heeft de wind in de zeilen in het buitenland? Dan maakt u een goede kans om de Leeuw van de Export 2016 te winnen, de belangrijkste exportprijs van Vlaanderen uitgereikt door Flanders Investment & Trade. Een prijs ook die heel wat deuren opent, in meer dan één Gent ... en tal van andere plekken wereldwijd. Maak dus meteen werk van uw kandidatuur en grijp uw kans om uw bedrijf een ware boost te geven. **Dien uw dossier in vóór 22 april en treed in de voetsporen van Aluvision en Pattyn Packing Lines!**

[LEEUVVANDEEXPORT.BE](http://LEEUVVANDEEXPORT.BE)

Hoofdsponsor



Sponsor

