

Magazine voor internationaal ondernemen

# wereld WIJS

83  
02\2016



**Veldeman Structure Solutions slaat  
overal ter wereld zijn tenten op**

**Verenigde Arabische Emiraten  
koesteren grootse plannen**



In gesprek met  
**Veldeman Structure Solutions**

## Zakendoen in de Verenigde Arabische Emiraten

11



16 **Hoe fit is uw bedrijf in de waardeketen?**

en verder ...

**3** Edito \ **8** Marktinformatie \ **10** Intussen ... \ **18** Foreign Investment  
Trophy \ **22** Kalender

**“Save the date”**

Beste lezer,

De komende weken plaatsen we onze buitenlandse investeerders volop op het voorplan. Dat kunnen we niet genoeg doen, want ze brengen werkgelegenheid en ze pompen zuurstof in onze economie. Vlaanderen heeft vele troeven voor buitenlandse investeerders. En die hebben hen opnieuw overtuigd: de investeringscijfers voor 2015 zijn uitstekend.

We zijn blij dat we op 24 februari onze derde Foreign Investment Trophy met die positieve boodschap kunnen openen. Op dat evenement zetten we de belangrijkste investeerders van 2015 plechtig in de bloemetjes. Wie die avond met de begeerde Investment of the Year Trophy naar huis gaat, wordt pas dan duidelijk. U kan daar trouwens mee over beslissen. Stem uw favoriet naar de overwinning op [www.foreigninvestmenttrophy.be](http://www.foreigninvestmenttrophy.be). Tijdens het event maken we eveneens de winnaar van de Lifetime Achievement Trophy bekend. Deze trouwe buitenlandse investeerder zullen we uitgebreid aan u voorstellen in Wereldwijs.

Vervolgens wordt het hoog tijd om onze Leeuw van de Export op te starten. Nog een van onze initiatieven om internationaal ondernemen te stimuleren. Met deze award bekronen we de meest uitzonderlijke exportsuccessen van het voorbije jaar.

Deze vijftiende editie wordt een heel bijzondere. We stoppen immers het vertrouwde format in een nieuw jasje. De Leeuw van de Export zal plaatsvinden op 29 juni, tijdens onze allereerste Exportbeurs. Reserveert u alvast die datum in uw agenda? Meer details over onze kersverse Exportbeurs en de Leeuw van de Export volgen snel. Maar u weet tenminste nu al dat we uw aanwezigheid erg op prijs zouden stellen!

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.







# Veldeman Structure Solutions

slaat overal  
ter wereld  
zijn tenten op

In 1970 startte Breeënaar Georges Veldeman met tentenverhuur voor lokale feesten en beurzen. Op bijna een halve eeuw ontpopte het bedrijf zich tot een van de grootste aanbieders ter wereld van aluminium en stalen zeilstructuren. Onder meer olympische vipdorpen, een voetbalhal voor Lokomotiv Moskou en megatenten voor de podia van Rock Werchter staan op hun palmares.

Vandaag telt Veldeman Structure Solutions 110 medewerkers en is het bedrijf actief in 45 verschillende landen. "Onze aluminium en stalen constructies vinden hun weg naar de meest uiteenlopende sectoren", vertelt CEO Andy Moors aan Erik Dieussaert, adviseur Internationaal Ondernemen van ons provinciaal kantoor Limburg. "We bouwen evenementenpaviljoenen, tentoonstellings- en beurshallen, tijdelijke of permanente winkelruimtes, opslagtenten en werkplaatsen, sporthallen, vliegtuighangars enzovoort."

**\\ Door de overname van onze Amerikaanse verdeler kregen we rechtstreeks toegang tot een aantal grote klanten"**

Georges Veldeman erfde van zijn vader Pol een winkel met onder meer kampeerspullen. De link was gauw gelegd. "In de beginjaren concentreerde Georges zich volledig op tentenverhuur", legt Andy Moors uit. "Vanaf eind jaren 70 begon hij ook eigen producten te verkopen. Met

succes, want vandaag beschikken we over een uitgebreid engineeringteam, een zeilmakerij, een metaalbewerkingsafdeling en eigen onderhouds- en montageploegen. Georges is tot op de dag van vandaag nog altijd meerderheidsaandeelhouder in het bedrijf."

## Ons land te klein

**Erik Dieussaert:** "Wanneer dacht Georges Veldeman er voor het eerst aan om internationaal te gaan?"

**Andy Moors:** "Georges Veldeman beseftte al vlug dat internationaliseren noodzakelijk was om in onze nichebranche te kunnen groeien. Begin jaren 80 trok hij naar een tentenbeurs in de VS om er nieuwigheden te spotten. Daar stelde hij tevreden vast dat zijn tenten helemaal niet moesten onderdoen voor wat de buitenlandse concurrentie aanbood.

De jaren daarna trok hij de wereld rond om te prospecteren. Zo legde hij de fundamenten van ons huidige klantenportefolio. Vanaf eind jaren 80 liepen de eerste buitenlandse bestellingen binnen. Aanvankelijk vooral uit de buurlanden, maar andere Europese landen en verre markten

volgden snel. Vandaag draaien we 36% van onze omzet in België, 27% in de EU en 37% buiten Europa. Vooral in de VS en Canada zijn we een belangrijke speler."

### Amerikaanse overname

**Erik Dieussaert:** "Daar zit de overname van Universal Fabric Structures ongetwijfeld voor iets tussen?"

**Andy Moors:** "Dat klopt. In 2003 nam Georges Veldeman de productiepoet van dit Amerikaanse bedrijf over. Universal Fabric Structures was al een hele tijd een belangrijke afnemer van onze producten, maar door de overname kregen we rechtstreeks toegang tot een aantal grote klanten."

## President Poetin vergaderde al drie keer in onze tenten"

Het Amerikaanse leger, bijvoorbeeld, waar we onze zogeheten 'rapid deployment shelters' aan leveren. Dat zijn hangars voor vliegtuigen en ander militair materieel die via luchttransport worden vervoerd en puur manueel worden opgezet. Intussen leveren we dit type shelters ook aan de NAVO, de Australische luchtmacht, het Indiase leger enzovoort."

### Agent wordt klant

**Erik Dieussaert:** "Werken jullie met agenten in elke afzetmarkt?"

**Andy Moors:** "In de jaren 90 bouwden we volop aan een netwerk van lokale agenten. Sommige ervan kregen exclusiviteit om onze producten in hun markt te verdelen. Intussen zijn velen van hen klant geworden, omdat ze gaandeweg zelf begonnen met verhuur, in de plaats van onze producten aan lokale verhuurders door te verkopen."

In sommige markten werken we vandaag nog altijd goed samen met onze distributeurs. Wel merken we dat het aandeel rechtstreekse verkoop de voorbije jaren stelselmatig is toegenomen. Omdat we tegenwoordig veel makkelijker gevonden worden dankzij de digitale kanalen, maar ook omdat we sterker inzetten op maatwerk in het kader van projecten. En dan ligt het minder voor de hand om met tussenpersonen te werken."

### Crisis deelt klappen uit

**Erik Dieussaert:** "Wanneer is die focus op de projectbusiness er gekomen?"

**Andy Moors:** "De evenementenbranche werd hard getroffen door de wereldwijde crisis. In 2009 ging Veldeman Structure Solutions door een herstructurering. In de loop der jaren waren er heel wat kapers op de kust gekomen die standaardtenten verkopen en verhuren, zowel lokaal als internationaal. We beseften dat we nieuwe accenten moesten leggen om het verschil te blijven maken met onze producten. Daarom besloten we om, naast het vaste assortiment voor verkoop en verhuur, sterker te focussen op maatwerk. Vandaag bouwen we veel tijdelijke stalen en aluminium structuren voor grote evenementen, maar ook permanente constructies: sporthallen, overdekkingen van tennisbanen, industriële overkappingen... Voor elke individuele klantenvraag gaat onze engineeringafdeling aan de slag om een oplossing op maat uit te dokteren. Onlangs boksten we nog een gigantisch decorstuk in elkaar voor het Ballet van Vlaanderen. Dus ons toepassingsgebied reikt veel verder dan klassieke tentenbouw. Maatwerk in het kader van projecten bevat flink wat groeipotentieel én we boren er volledig nieuwe klantensegmenten mee aan."

## Alle kernonderdelen van onze constructies produceren we in Bree, een bewuste keuze"

### Zuid-Amerika lonkt

**Erik Dieussaert:** "Op welke markten richten jullie momenteel vooral de pijlen?"

**Andy Moors:** "In alle uithoeken van de wereld bedienen we klanten, maar een gerichte exportstrategie hadden we tot voor kort niet echt. Voortaan willen we wel heel doelgericht nieuwe markten bewerken. Met het WK Voetbal 2014 en de Olympische Zomerspelen 2016 in Brazilië in het vooruitzicht zagen we vooral in Zuid-Amerika beloftevolle exportkansen. Bovendien heerst er een ontluikende evenementencultuur. Dus beslisten we om die markt grondig te onderzoeken,

potentiële klanten en doelgroepen af te bakenen, een salesaanpak uit te stippelen enzovoort."

### Hub in Santiago

**Erik Dieussaert:** "Toch werd niet Brazilië maar Chili jullie uitvalsbasis. Hoe komt dat?"

**Andy Moors:** "Door de torenhoge invoerrechten is Brazilië een erg gesloten markt. Daarom kozen we voor Chili en openden we een saleskantoor in de hoofdstad Santiago. Naast mijnbouwbedrijven bestaat onze klantenportefeuille er vooral uit lokale overheden, het leger en plaatselijke tentenverhuurbedrijven. Ons Chileense saleskantoor wordt ook hoe langer hoe meer een volwaardige hub voor Zuid-Amerika. De bedoeling is om op termijn deze aanpak ook in andere regio's toe te passen."

### Alles onder controle

**Erik Dieussaert:** "Denken jullie ook na over productie in de afzetmarkten?"

**Andy Moors:** "Alle kernonderdelen van onze constructies produceren we in Bree, een bewuste keuze. Zeker voor maatwerk is het belangrijk dat er een continue samenwerking is tussen de engineeringafdeling en de productievloer. Bovendien houden we zo de controle op kwaliteit en veiligheid, want onze constructies moeten aan strenge normen voldoen. Alle onderdelen gaan vervolgens de container in en worden naar hun bestemming verscheept. Voor een constructie op maat sturen we een supervisor mee die de montage in goede banen moet leiden. Ter plaatse omringt hij zich met lokale technici om de constructie op poten te zetten."

### Te vroeg voor ons

**Erik Dieussaert:** "Zijn er nog markten waar tentenverkoop en -verhuur in zijn kinderschoenen staat?"

**Andy Moors:** "Uiteraard, onze producten zijn immers erg kapitaalsintensief. In opkomende economieën duiken er eerst een aantal kleine lokale spelers op die zelfgemaakte structuren aan de man brengen uit het voorradige materiaal zoals hout, staal of zelfs bamboe. Maar naarmate de markt zich verder ontwikkelt, stijgen ook de eisen, zeker van



**— ID —**

**Bedrijf:** Veldeman Structure Solutions

**Sector:** Constructie

**Opgericht in:** 1970

**% van omzet 2014 gerealiseerd in het buitenland:** 64%

**Aantal medewerkers:** 110

**Hoofdkwartier:** Bree

**Aanwezig in:** 45 landen

bedrijven. Lokale ondernemingen internationaliseren en organiseren netwerkevenementen waarop ze hun klanten in stijl willen ontvangen. Dat is het moment waarop het voor ons interessant wordt.”

### Geen prijsbreker

**Erik Dieussaert:** “Ook in India hebben jullie een saleskantoor. Is dit het schoolvoorbeeld van een veelbelovende opkomende markt?”

**Andy Moors:** “In India hebben we een vertegenwoordiging in Pune, een stad in de regio Mumbai. Hoewel we er al een aantal mooie projecten realiseerden, vormen de enorme cultuurverschillen een remmende factor. Bovendien is de Indiase consument extreem prijsgevoelig, dus voor ons ligt het moeilijk om er een doorbraak te forceren.”

### Tent voor de president

**Erik Dieussaert:** “Ook de Russische markt is allesbehalve makkelijk momenteel. Hoe staan de zaken er daar voor?”

**Andy Moors:** “Rusland is al jarenlang een groeimarkt voor ons. Samen met onze lokale partners werkten we mee aan een aantal prestigeprojecten. Zo overdekten

we voor topclub Lokomotiv Moskou hun voetbalveld, zodat de ploeg altijd indoor kan trainen. Ook bouwden we mee aan de tijdelijke accommodaties voor de G8-top in 2006, de G20-top in 2013 en vorige zomer voor het BRICS-overleg. President Poetin vergaderde intussen al drie keer in onze tenten.”

### Skypen en streamen

**Erik Dieussaert:** “Vandaag heeft Veldeman saleskantoren in de VS, Chili en India. En zoals je daarnet al aangaf, zullen er ongetwijfeld nog nieuwe hubs volgen. Hoe houden jullie alle neuzen in dezelfde richting?”

## \\ Ons Chileense saleskantoor wordt hoe langer hoe meer een volwaardige hub voor Zuid-Amerika”

**Andy Moors:** “Onze verantwoordelijke volgt er het reilen en zeilen nauwgezet op en bezoekt geregeld onze lokale saleskantoren. Maar ook de technologie helpt ons om de betrokkenheid te stimuleren. Wekelijks houden we skypeover-

leg en we hebben videoschermen met een livestream om elkaars activiteiten te kunnen volgen.

De bedoeling is dat er in al onze vestigingen dezelfde spirit heerst. Elk project is een nieuwe uitdaging, of het nu op een festivalterrein is, in de woestijn of bij min twintig graden in Siberië.”

### Klaar voor de volgende stap in uw internationaliseringsproces?

Neem contact op met het provinciaal kantoor van FIT in uw buurt. Op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be) vindt u alle adressen en contactinfo.

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'.

# Marktinformatie

## De biersector in Brazilië

De laatste jaren is er een grote verandering merkbaar in het aanbod van Belgische bieren in cafés, restaurants en slijterijen in São Paulo en in Brazilië in het algemeen. De invoer van bier in Brazilië stijgt, wat meer mogelijkheden creëert voor Vlaamse exporteurs. Microbrouwerijen krijgen meer succes en hun aantal neemt toe. Dat biedt ook kansen voor leveranciers van apparatuur, technologie en grondstoffen. In deze studie krijgt u tips om de Braziliaanse biermarkt aan te pakken.

## Lightning and shading market in Finland

Finnen hechten veel belang aan de juiste binnenverlichting, vooral tijdens de donkere wintermaanden. In de zomer daarentegen schijnt de zon tot laat in de nacht, in het Finse noorden gaat de zon zelfs niet onder gedurende twee maanden. Daardoor is een goed beheer van verlichting en zonwering erg belangrijk.

## Lifesciences in Oostenrijk: een overzicht

Lifesciences is een belangrijke tak van de Oostenrijkse economie. Meer dan 700 bedrijven stellen 50.000 mensen tewerk. Jaarlijks genereren ze een omzet van bijna 20 miljard euro.

De sector omvat twee subsectoren die even belangrijk zijn: biotechnologie & de farmaceutische industrie enerzijds, en de medische technologie anderzijds. In Oostenrijk wordt de hele sector gekenmerkt door een doorgedreven R&D (goed voor bijna 3% van het bnp, wat Oostenrijk in de Europese top plaatst) en door een erg nauwe samenwerking tussen onderzoekscentra, clusters, universiteiten en bedrijven. Deze marktstudie brengt die belangrijke spelers in kaart en zoomt in op de speciale positie van Wenen, dat is uitgegroeid tot een aantrekkingspool voor lifesciences in Europa.



### Duurzame voeding in Nederland

De duurzame voedingssector in Nederland blijft groeien. Nederlanders hebben alsmaar meer aandacht voor gezonde voeding en het milieu. Daardoor stijgt de vraag naar duurzame voedingsproducten. Lees meer over recente sector- en marktontwikkelingen in deze studie. Tot slot krijgt u een overzicht van de voornaamste marktspelers actief in Nederland.

### De Oostenrijkse retailsector

Deze studie geeft een overzicht van de retailsector in Oostenrijk. Het eerste deel gaat dieper in op 'food', het tweede deel op 'non-food'. Telkens krijgt u ook de contactgegevens van de hoofdspelers. Verder leest u in deze studie nog de economische vooruitzichten van de Oostenrijkse retail. Tot slot vindt u een overzicht van vakmagazines en websites.

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



# Intussen ...

**Showpad**, gespecialiseerd in tablet-apps in de verkoopsector, valt opnieuw in de prijzen in de VS. Hun 'sales enablement'-oplossing die bedrijven sterke verkoopresultaten laat boeken, won de gouden medaille in de categorie 'Top Sales & Marketing Productivity Tools' van Top Sales World.

Amerikaanse farmagigant Merck & Co partnert met **Complix** en **Biocartis**, twee Vlaamse bedrijven die met hun onderzoek een steentje bijdragen aan de strijd tegen kanker. Merck & Co geloofde sterk in Complix' nieuwe technologie en investeert de komende 10 jaar een totaal bedrag van 280 miljoen euro. Het Mechelse Biocartis krijgt de hulp van de farmareus bij de ontwikkeling en verkoop van een nieuwe diagnostest voor dikkedarmkanker. De test, die dit semester beschikbaar is voor onderzoekers, geeft al resultaten na 2 uur. Dankzij de samenwerking kan Biocartis de test sneller naar patiënten brengen dan verwacht.

Specialist in gepersonaliseerde jetons, **b-token**, laat met de Smart Token schijfjes tot leven komen. Door de app te downloaden en boven een jeton met bijvoorbeeld een poot te houden, komt een leeuw al brullend tot leven. Codes ontcijferen, instrumenten spelen en verzamelingen opbouwen ... Het kan allemaal door de slimme combinatie van een fysiek voorwerp met digitale techniek. De augmented-reality methode kan bruggen openen op het vlak van marketing en educatie. Op beurzen in Las Vegas en Düsseldorf zal b-token potentiële klanten de geheimen van augmented-reality laten ontdekken.

Het Gentse high-techbedrijf **Molecubes** haalde 1,9 miljoen euro op. Vanwege het hoog kostenplaatje zijn op dit moment de scanners voor het maken van 3D-beelden enkel voorbehouden voor grote onderzoekscentra. Met deze financiële injectie wil Molecubes hier verandering in brengen en investeert het in 3D-beeldvorming van kleine proefdieren. De spin-off van UGent-**iMinds** hoopt binnen 5 jaar uit te groeien tot wereldspeler door een kleiner en kostenefficiënter alternatief voor scanners te voorzien.

Het baggeren en uitgraven van ongeveer 4 miljoen m<sup>2</sup> materiaal tot een diepte van 16,3 m voor de uitbreiding van het Panamakanaal. Dat is de inhoud van het nieuwe exclusieve contract van baggerreus **Jan De Nul**. De opdracht gaat gepaard met de bouw van een 800 m lange kade-muur om zo de PSA-terminal uit te breiden. Het 2-jarig contract is goed voor 225 miljoen dollar. Daarvan is een gedeelte bestemd voor de Italiaanse partner in de oliesector Saipem.

Na honderden jaren van verval, kreeg de Cast-Iron building in New York een waardige make-over. Het beschermde monument is een van de parels van de 19e-eeuwse ijzerarchitectuur en bevindt zich op de hoek van Bond Street en Bowery in NoHo. Landgenoten in New York – ondernemer Peter Van Cronenburg (**Hardware**) en architect Jeroen De Schrijver (**D+DS Architecture**) – namen elk onderdeel van de façade van de gietijzeren sculptuur onder handen.



# 112.000

exemplaren drukte **Roularta** van het Britse weekblad The Economist. De komende drie jaar zal het West-Vlaamse mediabedrijf samen met een Duitse drukkerij ons land en ook Frankrijk, Nederland, Spanje en Italië voorzien van toonaangevend economisch nieuws. Met dit contract hoopt Roularta zijn klantenlijst verder uit te breiden.

## VAE

### Verenigde Arabische Emiraten koesteren grootse plannen

#### Geen plaats voor valse bescheidenheid

Niemand kan de Verenigde Arabische Emiraten een gebrek aan ambitie verwijten. Vooral het emiraat Dubai pakt geregeld uit met een nieuw record. 's Werelds hoogste gebouw, grootste winkelcentrum of grootste kunstmatig aangelegde eilanden ... daar is het te vinden. Vooral sinds de jaren 90 schakelt die groei vele versnellingen hoger. Een economie om in de gaten te houden, want ook buitenlandse ondernemers kunnen er goed gedijen.



een vrij recent fenomeen door de late ontdekking van de gigantische olie- en gasvoorraden. Daardoor staan nog veel sectoren er in hun kinderschoenen. En daar komt de Vlaamse knowhow in beeld, want in alle kansrijke sectoren in de Verenigde Arabische Emiraten behoort Vlaanderen tot de wereldtop. Naast olie & gas zijn dat petrochemie, bouw, de medische sector, diamant & juwelen en – een belangrijke – voeding & dranken. Binnen de Verenigde Arabische Emiraten wordt immers nagenoeg niet aan landbouw gedaan. Daardoor zijn ze voor voeding & dranken volledig afhankelijk van import.”

“De Verenigde Arabische Emiraten hebben nagenoeg geen eigen landbouwactiviteiten. Daardoor zijn ze voor voeding & dranken volledig afhankelijk van import.”

Vanuit het FIT-kantoor in Dubai ondersteunt en begeleidt onze Vlaamse Economische Vertegenwoordiger ter plaatse, Edouard Renson, sinds 2010 Vlaamse ondernemers in de Verenigde Arabische Emiraten. Eind jaren 70 werkte hij ook al vijf jaar in Abu Dhabi voor de Belgische Dienst voor Buitenlandse Handel. Vertrouwd werkterrein dus, en het maakt hem tot de uitgelezen gesprekspartner om een tipje van de sluier op te lichten.

### Vele gezichten

Edouard Renson: “De Verenigde Arabische Emiraten bestaan uit zeven emiraten: Sharjah, Ajman, Umm Al Qaywayn, Ras al-Khaimah en Fujairah, Dubai en Abu Dhabi. Doorgaans doen alleen de laatste twee een belletje rinkelen. Terwijl Abu Dhabi de eerder rustige motor is van het land, staat Dubai bekend als de blitse broer.

Dankzij de enorme olie- en gasreserves – nog minstens goed voor de komende 60 jaar – kan Abu Dhabi het zich permitteren om zijn groei en investeringstempo gestaag en voorzichtig te plannen. Hier worden weinig risico’s genomen. Als de olieprijs dalen of de koers van de dollar sterk schommelt, remt het emiraat meteen zijn investeringen af. Daardoor is het gevaar op wanbetaling er zo goed als onbestaand. Vroeger lag de focus van Abu Dhabi vooral op de export van ruwe olie, tegenwoordig ontwikkelt het emiraat ook sterk de petrochemie en het vervaardigen

van halffabricaten. Door de lage energieprijzen zit eveneens de productie van bijvoorbeeld aluminium er in de lift.

Dubai daarentegen staat synoniem voor de snelle, glamoureuze consumentenmarkt. Hier worden trouwens de meeste internationale vakbeurzen van het land gehouden. Om de slinkende oliereserves te counteren, investeerde dit emiraat fors in havens, toerisme enzovoort. Voor wie handel wil drijven, is vooral Dubai de place to be. Bovendien is het een draaischijf voor de omliggende landen zoals Koeweit en Saudi-Arabië.

De overige emiraten zijn in omvang een pak kleiner dan Dubai en Abu Dhabi. Toch hebben ze elk op zich hun strategische belang in de regio. Vooral voor buitenlandse bedrijven met minder financiële middelen en geen nood aan een verkoopcentrum ter plaatse, kunnen ze interessant zijn.”

“In alle kansrijke sectoren hier behoort Vlaanderen tot de wereldtop”

### Kansen voor Vlaamse ondernemers

Edouard Renson: “De snelle ontwikkeling van de Verenigde Arabische Emiraten is

### In duo

Edouard Renson: “Het is niet omdat de weg wijd openligt voor Vlaamse ondernemers dat ze de markt zomaar in de schoot geworpen krijgen. Omdat het geen evidente markt is, zetten we er dit jaar samen met UNIZO Internationaal het begeleidingstraject VAE4Explorers op touw. Via intensieve begeleiding – kick-offseminarie, groepszakenreis en follow-up – stomen we ambitieuze Vlaamse exporteurs klaar voor deze doelmarkt. De behoefte was duidelijk groot, want deze actie was snel volgeboekt.

Hulp invoeren voor de Verenigde Arabische Emiraten is volstrekt normaal. Samenwerken met een lokale partner is vaak de enige optie. Zeker als je wil deelnemen aan de aanbesteding van grote projecten, waarvoor registratie is vereist. Maar om die registratie rond te krijgen, dien je een lokale partner op te geven. Je kan op projectbasis samenwerken of permanent, daar beslis je zelf over.

De juiste lokale partner vinden, is geen

makkelijke klus maar wel mogelijk. Zeker als je de hulp van FIT inschakelt. Wij kunnen bijvoorbeeld een afsprakenprogramma op maat opstellen.

Wil je hier een vestiging oprichten, dan moet minstens 51% in handen zijn van een Emirati. Een naam opgeven is voldoende, waardoor ze vaak alleen op papier mede-eigenaar zijn. Een regeling waarvoor ze een jaarlijks ereloon of verkooppercentage opstrijken. In de zogeheten 'free zones' mag je wel voor 100% eigenaar zijn. Toch vereisen veel projecten nog lokale agenten of sponsors.

De free zones of vrijhandelszones zijn een goede manier om de markt in de Verenigde Arabische Emiraten te bewerken. Je komt er ook in contact met sectorgenoten, want veelal zijn de free zones thematisch: banken, diamant, havenactiviteiten enzovoort. Elke free zone heeft zijn eigen reglementering.”

### Andere cultuur, andere handelsgewoontes

Edouard Renson: “Veel wordt mondeling afgesproken, maar nadien niet altijd gerespecteerd. Leg afspraken vast op papier. Zorg ervoor dat je eerst een Letter of Credit in handen hebt, vooraleer je de productie start. Dat kan wantrouwig klinken, maar je speelt beter op veilig.

Hou er rekening mee dat het weekend hier op vrijdag en zaterdag valt. Dat varieert overigens in het Midden-Oosten. Zo zijn donderdag en vrijdag de weekenddagen in Saudi-Arabië. In Libanon volgen ze dan weer het westerse systeem van zaterdag en zondag.

Emirati begrijpen dat je niet alle lokale leefregels kent of je daaraan houdt. Wel willen ze dat je hun cultuur respecteert. Eten of roken op straat tijdens de ramadan getuigt van weinig eerbied.

In de Verenigde Arabische Emiraten heerst een relatief open mentaliteit. Vrouwen bekleden hier evenzeer topfuncties, zelfs ministerposten. Als buitenlandse zakenvrouw hoef je je niet te houden aan een specifieke dresscode. Die open en tolerante houding maken het land tot favoriet in het Midden-Oosten.”

### FIT-acties Verenigde Arabische Emiraten

- Van 17 tot 19 september staat FIT op **The Hotel Show** in Dubai. Dat is de belangrijkste hotel- en hospitalitybeurs in het Midden-Oosten en Noord-Afrika.
- Van 7 tot 9 november organiseert FIT een groepsstand op **Yummex ME**, in Dubai. Deze vakbeurs, een spin-off van ISM, is dé nichebeurs voor zoetwarenbedrijven actief in de Golfregio.
- Van 7 tot 10 november organiseert FIT samen met Agoria een groepsstand op **ADIPEC** in Abu Dhabi. Het is de belangrijkste vakbeurs voor olie & gas in het Midden-Oosten. Wereldwijd behoort ADIPEC tot de top 3 in deze industrie.
- Van 21 tot 24 november (datum onder voorbehoud) organiseert FIT in Dubai mee het Belgisch paviljoen in de 'Betonhal' op **The Big 5**. Iedereen in de bouwsector in het Midden-Oosten blaast er verzamelen.

Meer info vindt u op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be).



## DoorSolutions

# “De Verenigde Arabische Emiraten zijn klaar voor Vlaamse topexport”

Het Oost-Vlaamse DoorSolutions produceert deuroplossingen die aan extreem hoge eisen voldoen. Brandwerend, mechanisch versterkt en akoestisch isolerend? Voor soortgelijke aanbieders zijn het hoofdbrekende voorwaarden, maar voor DoorSolutions is het dagelijkse kost. Met zijn hogekwaliteitsproducten brak de kmo uit Berlare al door in een groot deel van Europa. In 2010 veroverde DoorSolutions ook de Dubaise markt. Oprichter Christoph Baete vertelt meer.

“In 1967 vond een grote brand plaats in het Brusselse warenhuis Innovation. Een gruwelijk drama waarbij driehonderd dodelijke slachtoffers vielen en nog eens tweehonderd gewonden. Het bleek de trieste aanleiding om brandveiligheid in gebouwen aan te pakken, onder meer door de brandweerstand van binnendeuren te verhogen. Daardoor groeide ons land uit tot een koploper in de branche. Een positie die we tot vandaag handhaven door onze uitgebreide research en ongeëvenaarde knowhow.”

### Rampen triggeren

“Een hevige brand in een luxehotel op

oudejaar in Dubai illustreerde het voor de zoveelste keer. De snelheid waartegen een pand wordt opgetrokken, primeert er vaak op de veiligheid. Jammer genoeg moet opnieuw eerst een ramp uitbreken vooraleer de ogen opengaan. Maar we merken dat de tijd rijp is voor een ommezwaai en kwaliteit en veiligheid winnen aan belang.”

### Welgemikte keuze

“Als kleine kmo kunnen we niet zomaar in het wilde weg onze exportpijlen schieten. We hebben slechts de middelen om één, maximum twee doelmarkten per jaar te verkennen. Daarom maken we ons huiswerk grondig. Na een analyse houden we een shortlist van enkele bestemmingen over. Via deskresearch – de landendossiers van FIT slaan we nooit over – onderzoeken we de markt. Welke van onze producten hebben er de beste slaagkansen? Hoe goed is de lokale markt op de hoogte van ons type producten?”

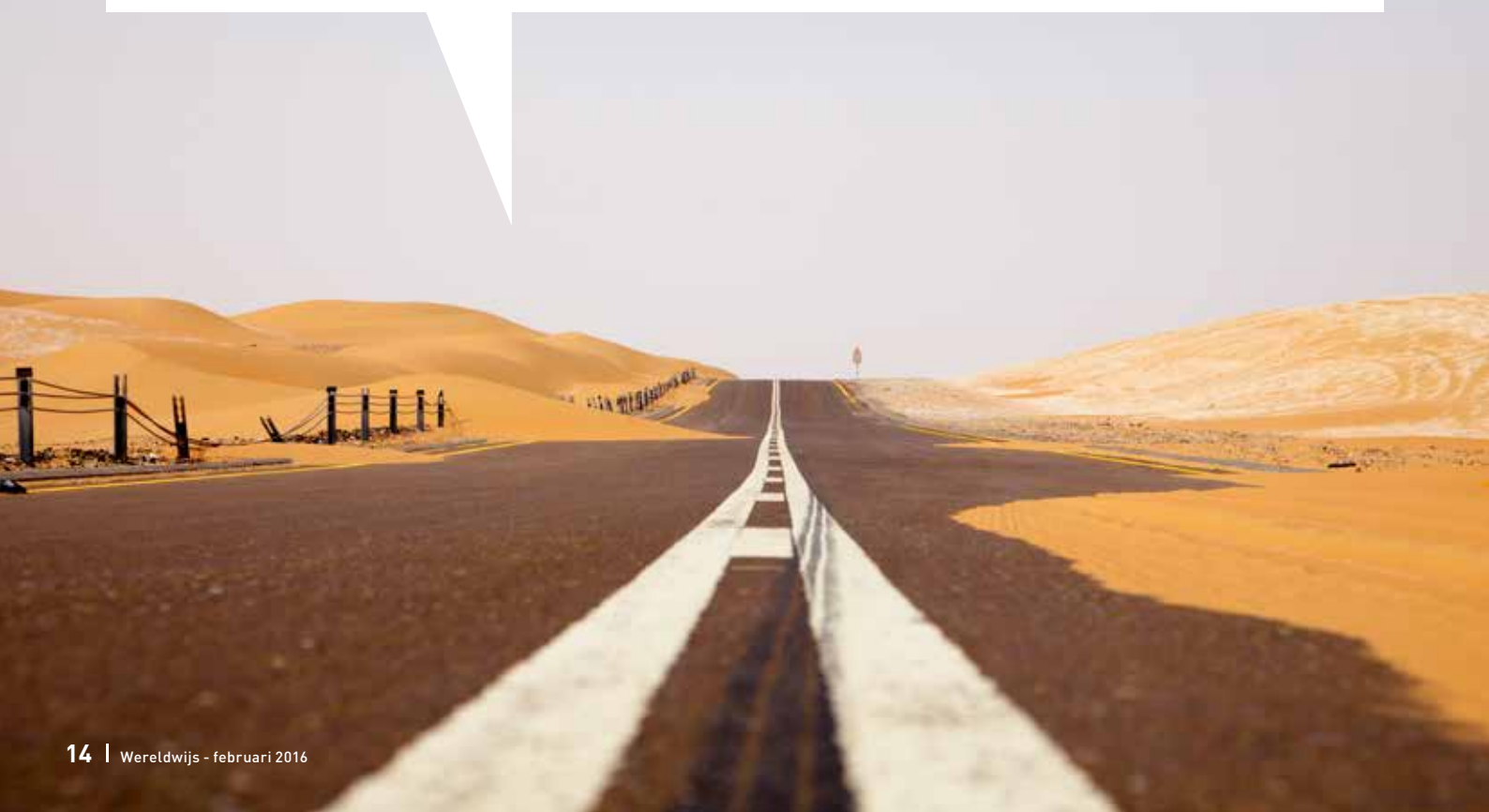
### Rechtstreeks verband met aanwezigheid

“Uit ons onderzoek bleek Dubai een

beloftevolle markt. In 2010 namen we deel aan The Big Five Dubai, de grootste bouwbeurs in het Midden-Oosten, en aan de hospitalitybeurs Hotel Show. Zeker in de aanloop naar de Wereldexpo 2020 in Dubai, waarvoor honderden nieuwe hotels worden gebouwd, zijn dat voor ons de interessantste events. We ontmoetten er een uitstekende partner, een schrijnwerkersbedrijf, waar we fijn mee samenwerken.”

### Moeilijk gaat ook

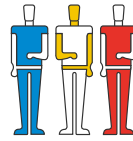
“Toch vergt het grote inspanningen om de lokale markt te veroveren. Voor een hoogtechnologisch product als het onze is de kennis van onze agent het grootste obstakel. Dat is niets persoonlijks, maar te wijten aan algemene niveaus van onderwijs en expertise. Hem leren om de problematiek te detecteren waarvoor wij een oplossing bieden, is geen sinecure. Maar we blijven doorzetten. Want de Verenigde Arabische Emiraten zijn een erg beloftevolle markt. Intussen lopen ook gesprekken met een agent in Abu Dhabi die gespecialiseerd is in de ziekenhuismarkt en met iemand in Qatar.”



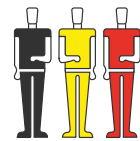
# Factsheet VAE



**OPPERVLAKTE**  
83.600 KM<sup>2</sup>



**AANTAL INWONERS**  
9,346 MILJOEN (2013)



**AANTAL BELGEN**  
ingeschreven in Abu Dhabi:  
3.028 (juli 2015)



**OFFICIËLE TAAL**  
ARABISCH

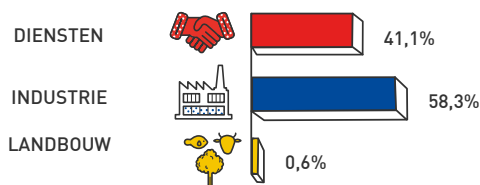


**MUNTEENHEID**  
VERENIGDE ARABISCHE  
EMIRATEN DIRHAM:  
1 EUR = 3,97 AED  
(8/01/2016)



**WEETJE**  
De Verenigde Arabische  
Emiraten zijn de op 2 na  
grootste olie-exporteur en  
de op 1 na grootste Arabische  
economie ter wereld.

## Aandeel economische sectoren in bbp (2014)



## Ease of doing business index



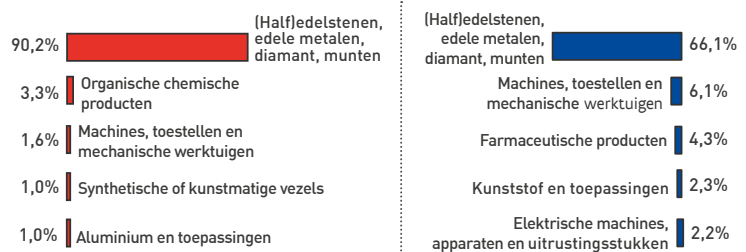
## Politiek risico



## Commercieel risico (van A tot C)



## Vlaamse export naar Verenigde Arabische Emiraten: € 3,4 miljard (2014)



## Vlaamse import uit Verenigde Arabische Emiraten: €2,4 miljard (2014)

### Meer weten over zakendoen in de Verenigde Arabische Emiraten?

Raadpleeg ons landendossier op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be) of neem contact op met het provinciaal kantoor in uw buurt. Alle contactinfo vindt u op onze website.

Hoe ondersteunen overheden hun kmo's het best in de mondiale waarde- of productieketen? Op vraag van de Europese Commissie voert het Agentschap voor Innoveren en Ondernemen via het Enterprise Europe Network Vlaanderen momenteel een onderzoek uit naar de 'value chain fitness' van kmo's. Een van hen is ICsense, de Leuvense specialist in geïntegreerde schakelingen.

# Hoe fit is uw bedrijf in de waardeketen?

Voor veel bedrijven is het in de geglobaliseerde economie van vandaag zaak om een niche te vinden. Door onmisbare expertise in een bepaald domein te verwerven, leveren ze toegevoegde waarde – en maken ze winst. Maar hoe vindt u uw unieke plek in zo'n internationale waarde- of productieketen? Het is een lastige oefening waar vooral kmo's het moeilijk mee hebben.

## Grenzen slopen voor kmo's

Ook de Europese Commissie is zich bewust van het belang van kmo's in de internationale productieketen. Daarom organiseerde ze een aantal projecten waarin overheidsagentschappen van elkaar leren hoe zij hun ondernemers optimaal kunnen ondersteunen in deze internationale netwerkeconomie.

Via het Agentschap voor Innoveren en Ondernemen en het Enterprise Europe Network, waarvan FIT een van de partners is, neemt ook Vlaanderen deel aan deze zogeheten INNOSUP-projecten. Zo wil het nagaan hoe overheden hun kmo's het best ondersteunen wanneer die participeren in mondiale waarde- of productieketens. Samen met Enterprise Europe Network-partners uit Zweden en Spanje deelt Vlaanderen ervaringen en best practices. In de loop van de zomer 2016 wordt het eindrapport gepubliceerd en kunnen bedrijven dat ook opvragen via FIT.



Advises voor uw onderneming binnen handbereik





## ICsense ziet overheid als deeltjesversneller

Het Leuvense ICsense is een van de Vlaamse bedrijven die onderzocht werden op hun value chain fitness. Wat maakt het bedrijf onmisbaar in de internationale waardeketen? En welk effect had de ontvangen overheidssteun? CEO Bram De Muer maakt de balans op.

ICsense, dat in 2004 ontstond als spin-off van de KU Leuven, is Europa's grootste onafhankelijke ontwerper van integrated circuits, zeg maar chips. ICsense ontwerpt deze chips altijd op vraag van zijn klanten en levert de chips ook exclusief aan hen. Dit onderscheidt het bedrijf van de klassieke chipmakers. Zijn producten vindt u in oor- en hersenimplantaten, smartphones, spelconsoles, satellieten, auto's en vliegtuigen. Momenteel werkt het team van CEO Bram De Muer aan een chip die vroegtijdig kanker in het bloed opspoor.

### Van steentjes tot bouwpakketten

De diensten van ICsense overspannen het hele designspectrum: enerzijds is het een ontwerp bureau voor geïntegreerde schakelingen, ofwel bouwste-

nen in het geheel. Anderzijds ontwerpt en produceert het kant-en-klare totaaloplossingen, ofwel afgewerkte chips (ASICs). Daardoor is het aanwezig in een groot deel van de designwaardeketen. De waarde die ICsense toevoegt, is kennis, innovatiecapaciteit en productkwaliteit. Die toegevoegde waarde zit hem vooral in de kwaliteit van het eindproduct. Om in de toekomst nog meer toegevoegde waarde te leveren, zal ICsense verder groeien in het ontwerp en de levering van ASICs om zo te evolueren naar een volwaardige ASIC-speler.

### Waaier aan steunmaatregelen

Voor zover Bram De Muer weet, maakt ICsense gebruik van alle mogelijke overheidssteun: "We ontvingen subsidies van de Vlaamse overheid voor zeven R&D-projecten en nemen deel aan drie R&D-projecten van de EU." Daarnaast doet ICsense ook haar voordeel met de belastingvermindering voor het tewerkstellen van R&D-medewerkers en met de belastingaftrek voor patenten in België. Tot slot ontvingen de Leuvenaars steun van FIT voor hun exportactivitei-

ten, waaronder een prospectiereis en een stand op verschillende internationale beurzen.

### Versnellend effect

"In het begin heeft een bedrijf vooral geld nodig", blikt Bram De Muer terug. "Uiteraard moet de focus altijd op het verwerven van inkomsten uit je core-business liggen. Maar zonder steun waren we minder winstgevend en hadden we nooit zo veel en snel kunnen investeren in onze productiemethodologie en technologie. De overheid was voor ons in de eerste plaats een deeltjesversneller."

Ook de belastingvermindering voor R&D-medewerkers heeft ICsense bijzonder goed geholpen, aldus de CEO: "Het is een eenvoudige maatregel die onze ontwikkelingskosten relatief laag houdt in vergelijking met die in andere landen. In het algemeen kan je stellen dat de meerwaarde van R&D-subsidies en belastingvermindering voor R&D-medewerkers zich uit in snellere groei, aanwerving en verwerving van intellectuele eigendom, patenten en kennis."

## Drie aanbevelingen van ICsense voor betere overheidsondersteuning

1

Herzie de erkenningsregels voor consultants: het zijn niet altijd de beste consultants die een erkenning aanvragen bij de overheid, waardoor er geen financiële steun mogelijk is voor de kmo die een beroep wil doen op niet-erkende, maar soms betere consultants.

2

Voorzie een paar dagen per jaar mentoring door een topeexpert of ervaren CEO. Dat zou kmo's toelaten om sneller te evolueren.

3

Vereenvoudig het subsidieaanbod. Maak het meer vraaggedreven en flexibeler zodat het beter aangepast is aan de reële noden van een bedrijf. Nationale en regionale steun is ideaal voor kmo's, EU-financiering kent nog te veel ingewikkelde procedures.

### Profiel ICsense

Jaar van oprichting: 2004

Aantal medewerkers:  
55, allemaal in België

Omzet: 7 miljoen euro

Export: 70%, voornamelijk naar  
Japan, EU en de VS

### Meer weten?

Surf naar [www.enterprisevlaanderen.be](http://www.enterprisevlaanderen.be). Nog niet gevonden wat u zoekt? Neem contact op met Enterprise Europe Network Vlaanderen via [enterprise.europe@vlaanderen.be](mailto:enterprise.europe@vlaanderen.be).

# Foreign Investment Trophy

deze bedrijven staan  
in polepositie

Wie zijn de buitenlandse  
topinverteerders  
in Vlaanderen?

## Stem voor uw favoriet!

Ook uw stem bepaalt mee  
wie de Investment of the Year Trophy  
mee naar huis mag nemen.

Op [www.foreigninvestmenttrophy.be](http://www.foreigninvestmenttrophy.be)  
kan u snel en makkelijk stemmen op uw  
favoriete kandidaat. Tijdens het event, op  
24 februari 2016, wordt de uiteindelijke  
winnaar bekendgemaakt.

Het belooft alvast spannend te worden.



Op 24 februari 2016 organiseren we in Brussel voor het vierde jaar op rij de Foreign Investment Trophy. Met dit plechtige event zetten we opmerkelijke buitenlandse investeerders in Vlaanderen in de bloemetjes met de Investment of the Year Trophy en de Lifetime Achievement Trophy. Dit jaar strijden negen genomineerden voor de Investment of the Year Trophy. Negen buitenlandse investeerders die de Vlaamse economie een stevig duwtje in de rug hebben gegeven in 2015. Per categorie – ‘Europa’, ‘Amerika’ en ‘Azië, Afrika en het Midden-Oosten’ – maken telkens drie kandidaten kans. In elke categorie kiezen de jury en het publiek een laureaat. Tijdens het event – volg het ook online via #FITrophy16 – stemmen de aanwezigen wie de uiteindelijke winnaar wordt van de Investment of the Year Trophy.

## CATEGORIE

## Europa

### #1

#### Evonik Industries – Toonaangevende speciaalchemie

De Duitse specialist in de speciaalchemie, Evonik Industries, koos in 1968 voor Antwerpen als de locatie voor zijn eerste buitenlandse productiesite. In 2015 investeerde het bedrijf niet minder dan 70 miljoen euro in dat fabriekscomplex. Op die manier kon Evonik Industries zijn productiecapaciteit van de chemische stof MTBE vergroten met 135.000 ton. Evonik Antwerpen kreeg er ook een nieuwe bedrijfsinstallatie bij: de eerste butadiëenfabriek buiten Duitsland. Verder werd er nog geïnvesteerd in een installatie – wereldwijd de eerste van haar soort – voor de productie van AQUAVI Met-Met, een nieuwe methioninetoepassing voor garnalen- en kreeftenvoeding.

Met zijn investeringen in Antwerpen wil Evonik Industries inspelen op de groeiende vraag naar butadiëen en MTBE. Tegelijk bevestigt Evonik op die manier de positie van Vlaanderen – en meer specifiek Antwerpen – als toonaangevende internationale petrochemische cluster. Er worden ook meteen 26 nieuwe jobs gecreëerd.

“**Waarom onze lokale bedrijfssite het zo goed doet? De Antwerpse haven speelt een bepalende rol. Die biedt enorm veel mogelijkheden voor de toevoer van grondstoffen.**”

Frank Daman,  
General Manager Evonik Antwerpen

corporate.evonik.com

### #2

#### Datwyler – Ultramoderne infrastructuur

Datwyler Pharma Packaging is een dochteronderneming van de Zwitserse groep Datwyler in Alken. Daar is het bedrijf uitgegroeid tot een internationale producent van rubberen en aluminium verpakkingsonderdelen voor de farmaceutische industrie. In 2015 begon Datwyler met een upgrade van zijn bestaand departement in Alken, en met de constructie van een nieuwe, ultramoderne hal die tegen 2017 gebruiksklaar zou moeten zijn.

In totaal zal Datwyler 25 miljoen euro investeren in Vlaanderen. Die investering gaat vooral naar nieuwe infrastructuur en de verbetering van automatiseringsprocessen. De nieuwe hal moet de klinische zuiverheid van Datwylers productieproces naar het volgende niveau brengen.

“**De productie van complexe en hoogwaardige producten houden we bewust in Vlaanderen. Hier kunnen we ook op zoek naar capabele ingenieurs en experts in de chemie.**”

Dirk Borghs, Senior Vice President  
Operations Europe Datwyler

www.datwyler.com

### #3

#### Snack Food Poco Loco – Productieve tex-mex-productie

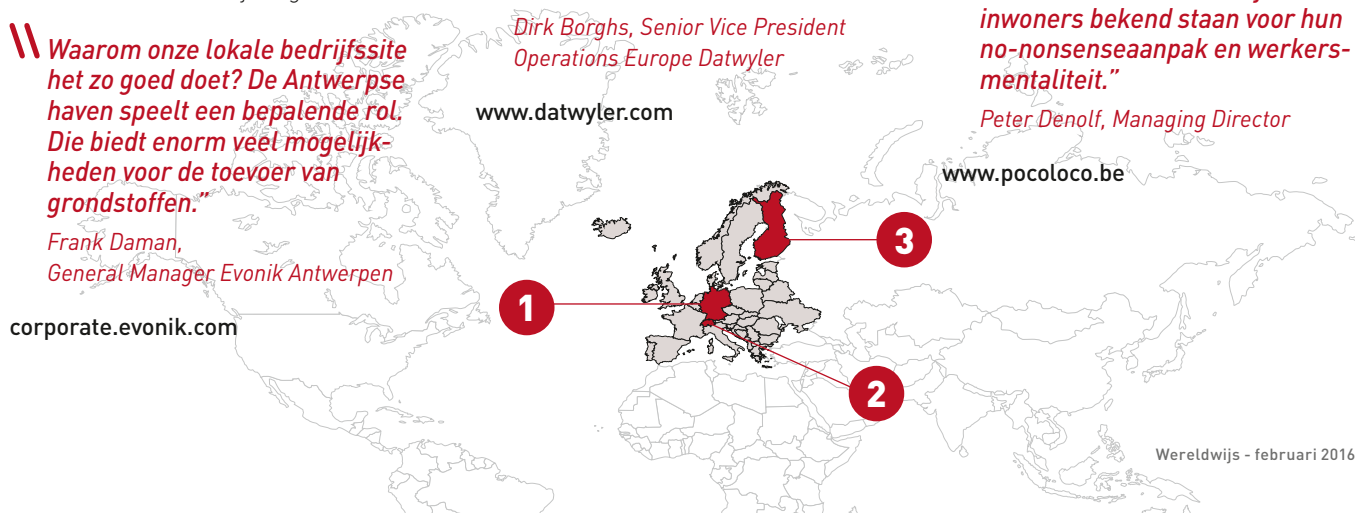
Snack Food Poco Loco is een van de marktleiders in de tex-mex-keuken. Het dochterbedrijf van het in 1876 opgerichte Finse familiebedrijf Paulig Group heeft twee productievestigingen in Roeselare, waar in juni 2015 twee nieuwe productielijnen werden voltooid. Goed voor een investering van 12 miljoen euro. Zo garandeert Poco Loco dat het blijvend aan de stijgende vraag van de klant zal kunnen voldoen.

Bovenop die investering komt nog eens een extra 5 miljoen euro. Paulig Group besloot namelijk om zijn Zweedse chipsproductie te verhuizen naar de site in Roeselare. Alle investeringen samen zorgden uiteindelijk voor de tewerkstelling van 75 nieuwe medewerkers.

“**De recente investeringen en relocatie benadrukken het logistieke voordeel dat Vlaanderen heeft ten opzichte van andere locaties. Het is het kloppende hart van Europa. Vergeet ook niet dat Vlaanderen en zijn inwoners bekend staan voor hun no-nonsenseaanpak en werkersmentaliteit.**”

Peter Denolf, Managing Director

www.pocoloco.be



## #4

Alpro –  
Plantaardige innovatie

Alpro is actief in Vlaanderen sinds 1980. Het Europese segment van de Amerikaanse groep WhiteWave heeft een fabriek in Wevelgem en zowel beide Europese hoofdkantoren als het grote expertisecentrum bevinden zich in Gent. Alpro investeerde in 2015 65 miljoen euro in zijn Wevelgemse vestiging. Zo wil het bedrijf tegemoetkomen aan de toenemende vraag naar innovatieve, plantaardige en caloriearme voedingsproducten.

De investering gaf Alpro een verdubbeling van zijn productiecapaciteit in Wevelgem. De fabriek heeft nu vijf nieuwe productielijnen en breidde zijn productportfolio uit met amandel- en hazelnootdranken. Alpro's investering draagt bij aan de positie van Vlaanderen als voortrekker in voedingsinnovatie en creëerde zo'n 200 nieuwe jobs in de regio.

**“We hebben er bewust voor gekozen om de uitvalsbasis voor al onze Europese activiteiten in Vlaanderen te houden. Vlaanderen is namelijk wereldbekaamd om zijn expertise in proces- en productinnovaties en enorme talenkennis. De regio biedt bovendien veel flexibiliteit en is internationaal goed bereikbaar.”**

*Bernard Deryckere, CEO Alpro*

[www.alpro.com](http://www.alpro.com)

## #5

Pfizer –  
Hightech ontwikkelingshulp

Het hoofdkantoor van Pfizer is gevestigd in New York, maar zijn grootste Europese bedrijfssite voor productie en verpakking van asceptische geneesmiddelen bevindt zich sinds 2003 in Puurs. Tussen 2010 en 2015 investeerde Pfizer maar liefst 411 miljoen euro – waarvan 155 miljoen euro in 2015 – in de site met twee hightech productieomgevingen: een productiefaciliteit en een verpakkingscentrum.

Op de productiefaciliteit ging 75 miljoen euro naar de Vaccines Plant, die nu jaarlijks 75 miljoen steriele dosissen van het pneumokokkenvaccin Prevenar 13 produceert. Het grootste deel van die productie is voorbestemd voor ontwikkelingslanden. De overige 80 miljoen euro ging naar de Syringe Plant, een vestiging voor de productie van injectoren. Het resultaat? Tal van extra jobs en een versterking van Vlaanderens imago als expert in de lifesciences.

**“Ons moederbedrijf beschouwt onze Vlaamse site als een aantrekkelijke locatie voor hightech productie. Het opleidings- en algemene kennisniveau ligt in Vlaanderen immers relatief hoog. Bovendien hebben de Vlamingen een toegewijde, resultaatgerichte mindset.”**

*Luc Van Steenwinkel, Managing Director Pfizer Puurs*

[www.pfizer.com](http://www.pfizer.com)

## #6

TREMEC –  
Hoogtechnologische R&D

TREMEC, onderdeel van de Mexicaanse KUO Group, is gespecialiseerd in versnellingsystemen voor de auto-industrie. Met vestigingen in Mexico, de VS, België en India is het bedrijf een speler van wereldklasse. In 2011 verwierf TREMEC het Duitse Hoerbiger Holding, gevestigd in Loppem. Dat bedrijf werd omgedoopt tot TREMEC Belgium en focust op de niche-markt van automatische versnellingsystemen voor premium sportwagens, zoals Ferrari, McLaren, Audi RS, Maserati en Jaguar.

In 2015 besloot KUO Group om de vestiging in Vlaanderen om te vormen tot hun internationale R&D-centrum voor hightech versnellingsoplossingen. Dat bracht een investering van 100 miljoen euro met zich mee. Die zal vooral gaan naar de bouw van stofvrije magazijnen en testfaciliteiten. Ook worden in Loppem zo'n 100 nieuwe mensen aangenomen.

**“De keuze viel op Vlaanderen dankzij de hoge beschikbaarheid aan bekwame ingenieurs en automatisering. Dat geeft ons een voordeel ten opzichte van de concurrentie.”**

*Hendrik Pecceu, Director Global Engineering - Managing Director KUO Group*

[www.tremec.com](http://www.tremec.com)



## Altijd op de hoogte

Volg ons op Twitter via @InvestFlanders en @FlandersTrade voor het meest recente nieuws over de Foreign Investment Trophy.

#7

Hyundai MOBIS –  
Gestroomlijnde distributie

Hyundai is een multinationale, Zuid-Koreaanse autofabrikant met zijn hoofdvestiging in Seoel. Als onderdeel van de wereldwijde Hyundai-groep bouwt en verdeelt Hyundai MOBIS Europe auto-onderdelen en -accessoires voor Hyundai Motor en Kia Motors. In 2015 begon het bedrijf aan de reorganisatie van zijn Europese logistieke netwerk. Met een investering van 50 miljoen euro kreeg het distributiecentrum in Beringen een glansrol toegemeten.

Dankzij die investering groeit de opslagcapaciteit van Hyundai in België – en in Vlaanderen als regio – met maar liefst 30%. En dat is slechts het begin. In de komende twee jaar komen er 50 nieuwe medewerkers bij en tegen 2020 wordt nog eens 20.000 m<sup>2</sup> opslagcapaciteit toegevoegd. Bovendien wordt het distributiecentrum in Beringen het centrale punt voor het volledige, gereorganiseerde Europese netwerk. Zo komen de meeste auto-onderdelen vanuit Zuid-Korea eerst naar Beringen vooraleer ze worden overgedragen naar zes andere Europese magazijnen.

**Hyundai koos voor Vlaanderen – en meer bepaald Limburg – om specifieke redenen. De regio is bijvoorbeeld een uitstekende locatie voor onze distributie en logistiek. Zowel de haven van Antwerpen als de haven van Rotterdam bevinden zich op een steenworp afstand.”**

*Jaap Kohne, General Manager Hyundai MOBIS Europe*

[www.mobisparts.eu](http://www.mobisparts.eu)

#8

Huawei –  
Toekomstige technologie

Met zijn hoofdkantoor in Shenzhen (China) is Huawei een toonaangevende producent van apparatuur voor telecommunicatie. In mei 2015 kondigde Huawei de opening aan van een gloednieuw Europees Research Instituut (ERI) in Leuven. Het ERI zal Huawei's groeiende reeks aan R&D-faciliteiten beheren. Dat zijn er intussen al 18 in 8 verschillende landen.

Waarom het ERI in Vlaanderen werd gebouwd? De nabijheid van Europese ondernemingen en partnerorganisaties speelde een grote rol. Samen met technologiepartner imec, bijvoorbeeld, streeft Huawei ernaar om de snelheid van datatransfers te verhogen. Op die manier wil Huawei anticiperen op onze toenemende vraag naar connectiviteit.

**“Huawei had al vestigingen in Brussel en Gent. Door nu ook voor Leuven te kiezen, hebben we er nóg een toplocatie bij. Leuven is perfect voor de Europese coördinatie van onze R&D-inspanningen.”**

*Hudson Liu, CEO Huawei Belgium*

[www.huawei.eu](http://www.huawei.eu)

#9

Nippon Shokubai –  
Pure chemie

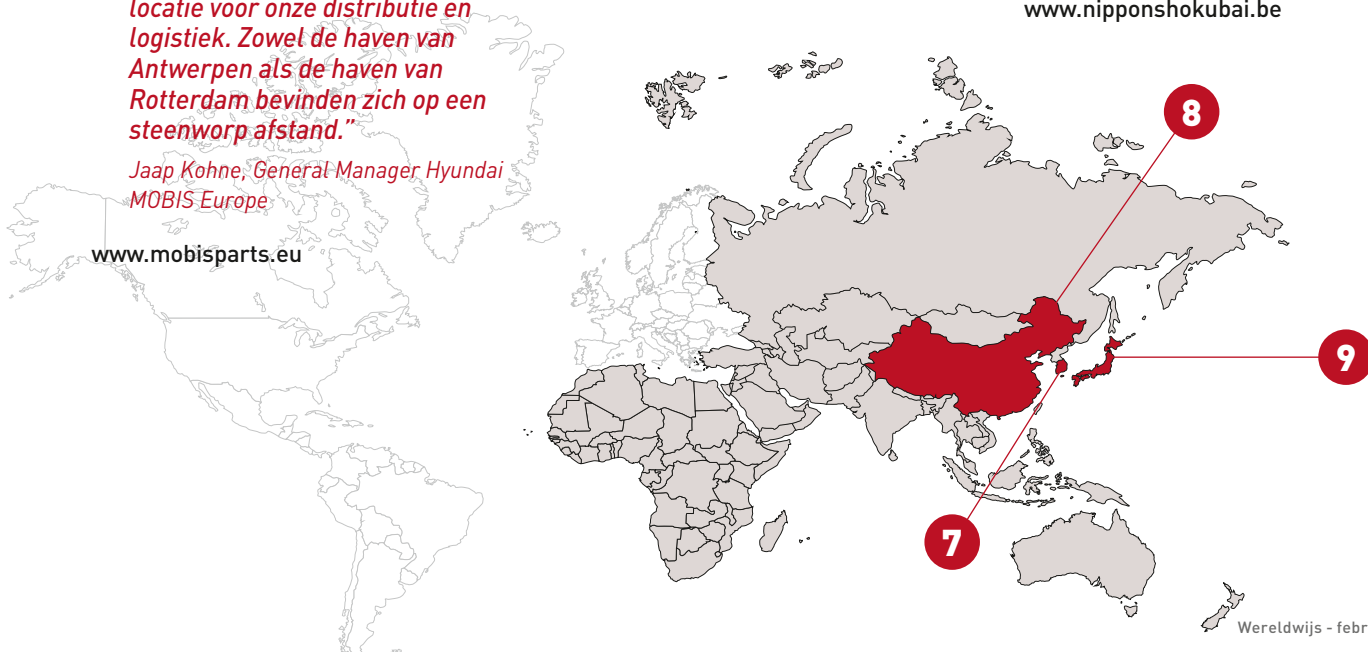
Het Japanse chemiebedrijf Nippon Shokubai is gespecialiseerd in de productie van acrylzuur en superabsorberende polymeren (SAP). Omdat die markt sterk aan het groeien is, besloot het bedrijf om op globale schaal uit te breiden. In mei 2015 kondigde Nippon Shokubai zijn plannen voor Vlaanderen aan: een nieuwe fabriek in Zwijndrecht, meteen het op één na grootste productiecentrum van Nippon Shokubai wereldwijd.

Het gaat om een investering van 350 miljoen euro. De nieuwe fabriek zal een productiecapaciteit hebben van 60.000 tot 100.000 ton voor SAP en 100.000 ton voor acrylzuur. De constructie van de nieuwe vestiging begon in november 2015 en de ingebruikname staat gepland in mei 2018. De chemiegigant startte daarnaast ook met het aanwerven van 70 nieuwe werknemers.

**“We zijn heel trots dat Nippon Shokubai Antwerpen heeft uitkozen voor hun uitbreiding. Het is een erkenning van Vlaanderens commerciële voordelen en van Antwerpen als een belangrijke chemische cluster.”**

*Roel De Vil, Plant Manager Nippon Shokubai Antwerpen*

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



## Africa Health - Johannesburg Zuid-Afrika

**8 tot en met 10 juni 2016**

Africa Health is een combinatie van een conferentie, een vakbeurs en matchmaking programma'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)

## FIME - Miami VS

**2 tot en met 4 augustus 2016**

FIME is een belangrijke vakbeurs voor medical devices die, naast de VS-markt, specifiek de klemtoon legt op Latijns-Amerika. Het uitgelezen evenement voor Vlaamse bedrijven om een distributeur te vinden. Ook FIME biedt een mix van seminarie, vakbeurs en afsprakenprogramma's. Besef wel dat u op deze vakbeurs hoofdzakelijk contacten zal leggen voor Latijns-Amerika en niet uitsluitend voor de VS-markt.

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

**CONTACT?** Frank Baeyens op 02 504 88 49 of  
[frank.baeyens@fitagency.be](mailto:frank.baeyens@fitagency.be)

BEURS-  
DEEL-  
NAME

## Multisectorale groeps- zakenreis naar Cuba Havana

**4 tot en met 8 april 2016**

Sinds de normalisering van de handelsrelaties tussen Cuba en de VS zijn er tal van handelsoportunities ontstaan voor de Vlaamse exporteur. Ontdek ze tijdens onze groepszakenreis naar Cuba.

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

**CONTACT?** Yves Beaurain op 02 504 87 70 of  
[yves.beaurain@fitagency.be](mailto:yves.beaurain@fitagency.be)

## Groepszakenreis naar Taiwan & Zuid-Korea met focus op hightech & innovatieve technologie

## Taipei en Seoel

**25 tot 29 april 2016**

Is uw bedrijf actief in de hightechsector en wil u uw kansen aftasten op de bloeiende Taiwanese en Zuid-Koreaanse markt? Neem dan deel aan deze sectorale groepszakenreis naar enkele van de meest innoverende en hoogtechnologische landen ter wereld.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 12 februari 2016 op  
[www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Tijl Vanpraet op 02 504 87 62 of  
[tijl.vanpraet@fitagency.be](mailto:tijl.vanpraet@fitagency.be)

GROEPS-  
ZAKEN-  
REIS



# kalender

Ontmoeting met beslissingsnemers en inkopers uit Uruguay voor de sectoren waterbehandeling, openbare werken & publiek transport

## Brussel

Enkele belangrijke beslissingsnemers uit de sectoren bouw en cleantech komen vanuit Uruguay naar ons land. FIT biedt u de kans om hen te ontmoeten voor een individueel zakelijk gesprek.

**INSCHRIJVEN?** op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Yves Beaurain op 02 504 87 70 of [yves.beaurain@fitagency.be](mailto:yves.beaurain@fitagency.be)

ZAKELIJKE  
ONTMOETING

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)



**Vlaanderen**  
is Internationaal Ondernemen



Een goede start buiten onze landsgrenzen begint met een grondige voorbereiding. **Flanders** Investment & Trade biedt u informatie, begeleiding en steun bij uw expansieplannen in het buitenland.

Onze recentste publicatie 'Het Exportplan - Leidraad voor Internationaal Ondernemen' toont in zeven stappen hoe u een doordacht exportplan gestalte geeft. Ontdek deze publicatie en onze brede waaier aan informatie en steunmaatregelen op

[WWW.FLANDERSTRADE.BE](http://WWW.FLANDERSTRADE.BE)