

Magazine voor internationaal ondernemen

# wereld wijs

76  
06\2015

Magazine van Flanders Investment & Trade, Afgiftekantoor Gent X, BG21170 Konink Albert II-laan 37, 1030 Brussel

**Persoonlijke aanpak  
brengt Crown-Baele ver**

Wordt Indonesië uw volgende buitenlandse doelmarkt?







In gesprek met **Crown-Baele**

## Zakendoen in Indonesië



17 **Kende u Enterprise Europe Network Vlaanderen al?**

en verder ...

**3** Edito \ **8** Marktinformatie \ **20** Intussen ... \ **21** Kalender \ **23** #dtv

**“Een breder netwerk om u nog beter van dienst te zijn”**

Beste lezer,

Zoals bij elke organisatie schuilt ook bij FIT de kracht in onze medewerkers. Zij werken voortdurend hard om onze missie uit te voeren: u optimaal ondersteunen bij uw internationale zakenplannen. Zowel in onze binnenlandse kantoren, als in onze honderd kantoren wereldwijd. Dat wereldwijd netwerk is een sterke troef, die we maar al te graag inzetten voor u. Want in een vaak nog vreemde en onbekende markt ondersteuning krijgen van een team dat vertrouwd is met de lokale cultuur en businesswereld, doet vaak wonderen.

Daarom kan een netwerk nooit groot genoeg zijn. Dat is ook de reden waarom we regelmatig samenwerken of zelfs partnerships aangaan met andere organisaties. Omdat hun expertise complementair is met de onze, bijvoorbeeld. Zo stapten we onlangs samen met het Agentschap Ondernemen en het Instituut voor Innovatie door Wetenschap en Techniek (IWT) in het Enterprise Europe Network Vlaanderen. Verderop in dit nummer leest u hierover meer.

Wat ik wel al wil meegeven, is dat we door dit partnership ook onze eigen werking buiten de EU kunnen versterken. Want we luisteren als u zegt dat u meer ondersteuning wil in méér markten, en vooral in de opkomende. Dat het niet altijd makkelijk is om er een plek te veroveren, soms ronduit moeilijk, ontdekt u in ons dossier over Indonesië, een van de Next 11-landen. We willen de belemmeringen niet verbloemen of zelfs verzwijgen. Daar heeft niemand een boodschap aan. Maar we willen evenzeer aantonen dat moeilijk ook gaat. Dat het soms loont om toch door te zetten. En wie is daarvoor beter geplaatst dan collega-ondernemers en onze vertegenwoordiger die er al jarenlang woont en werkt én zowel het Indonesische als Vlaamse economische landschap grondig kent?

Tot slot wens ik u veel leesplezier en een deugddoende zomervakantie!

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  
wereldwijs@fitagency.be  
 www.linkedin.com/groups  
 twitter.com/FlandersTrade

### Verantwoordelijke uitgever:

Claire Tillekaerts.

### Redactie:

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

Foto's: Bart Lasuy, 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 met uw adresgegevens.







# Persoonlijke aanpak brengt Crown-Baele ver

Vlaamse bedrijven die vooral actief zijn in Afrika, zo heeft Vlaanderen er voorlopig maar weinig voorhanden. Machinebouwer Crown-Baele beantwoordt wel aan dat profiel, al is het geen bewuste strategie om te focussen op dat warme continent. Wat de kmo uit Londerzeel dan wel naar ginds drijft? Daar wilden ook wij het fijne van weten.

Wereldwijd reed naar Crown-Baele in Vlaams-Brabant voor een gesprek met Thomas Bernolet, Sales Manager. Ook uitgenodigd was Paul Pladijs, de Adviseur Internationaal Ondernemen (AIO) van ons provinciaal kantoor Vlaams-Brabant.

## Van pure machinebouwer ...

**Paul Pladijs:** "De wieg van Crown-Baele is ruim 120 jaar geleden neergepoot, maar intussen heeft het bedrijf al een stevige metamorfose ondergaan. Hoe is die evolutie verlopen?"

**Thomas Bernolet:** "Oorspronkelijk bouwde Crown-Baele machines voor bottelarijen, vooral voor brouwerijen en frisdrankenfabrikanten. Door de jaren heen zijn we een paar keer veranderd van eigenaar. Zo maakten we deel uit van een Amerikaanse groep, die in 2000 nagenoeg failliet was. Een Vlaamse investeringsgroep heeft toen voor ons voortbestaan gezorgd. Onze 'installed base' – al onze machines die bij klanten staan – was op dat moment erg omvangrijk, waardoor de bestellingen voor wisselstukken vanzelf binnenstroomden.

Maar elk bedrijf moet zichzelf in vraag blijven stellen. Stilstaan betekent meestal achteruitgaan. Terwijl onze concurrenten zich wel bezighielden met innovaties zoals petflessen, bleven wij bottelmachines bouwen voor glas. Ongeveer een decennium later, in 2010, stond Crown-Baele

opnieuw te koop. Met een personeelsbestand dat danig gekrompen was – van zo'n 400 naar 50 man – en een slinkende installed base, waardoor ook de bestellingen van wisselstukken daalden en de toekomst onzeker was. Een hoofdzakelijk Vlaamse groep van aandeelhouders nam het roer over en Peter Samijn werd de CEO van Crown-Baele.

“De machinebouw op zich biedt ons onvoldoende kansen, we moesten daar wel een extra laag opleggen.”

## ... naar ook dienstverlener

**Paul Pladijs:** "Gooide Crown-Baele toen het roer volledig om?"

**Thomas Bernolet:** "We hebben toen enkele prangende knopen doorgehakt. Zo kreeg de verkoopafdeling nieuw leven ingeblazen en ben onder meer ik aan boord gehaald. Daarnaast is er ook geïnvesteerd in engineering, automatisatie en services. Nog altijd voor het bottelproces in glas, in pet kunnen we onze concurrenten niet meer bijbenen.

Onze concurrenten zijn wereldgiganten met tienduizenden werknemers. Daartegenover zijn we maar peanuts, waardoor

we weinig succes hebben in het aanbieden van complete nieuwe lijnen. Ik vergelijk het soms met de automobiellindustrie: zij bouwen de nieuwe wagens en verdienen hun geld met die verkoop en met het onderhoud tijdens de eerste levensjaren. Maar wij hebben de garages en expertise om aan alle auto's bijzondere verbeteringsprojecten en onderhoud uit te voeren en er soms eentje zelf te bouwen. Nuttig om te weten: bottelarijmachines hebben een levensduur tot soms 40 jaar.

Die verbeteringsprojecten pakken we aan als 'engineered solutions', waarbij we bestaande machines optimaliseren en zo aanzienlijk besparen op water, energie of kosten – of op een combinatie hiervan. Dat kunnen eigen of vreemde toestellen zijn. Via reversed engineering – van stuk naar tekentafel – kunnen we de juiste wisselstukken maken, ook voor machines die niet van ons zijn. Daarnaast hebben we via samenwerking met partners bepaalde wisselstukken voor vreemde toestellen beschikbaar.

Dé grote meerwaarde die Crown-Baele hierin biedt, is dat we de productie zelf in handen nemen. Tot slot zetten we nu ook sterk in op de verkoop van diensten, zoals machineonderhoud. Een goede klantenservice zorgt immers opnieuw voor verkoop.

Voor onze organisatie was dat een serieuze bocht om te maken, maar wel een





## — ID —

**Bedrijf:** Crown-Baele

**Sector:** machinebouw

**Opgericht in:** 1892

**Geschatte omzet 2014:**  
± 8,5 miljoen euro

**% van omzet 2014 gerealiseerd in  
het buitenland:** ± 90%

**Aantal medewerkers:** ± 65

**Hoofdkwartier:** Londerzeel

**Aanwezig in:** ± 30 landen

essentiële. Ook al hebben we een lange bestaansgeschiedenis, in se zijn we eigenlijk nog een bijzonder jong bedrijf.”

### Typend voor de business

**Paul Pladijs:** “Vorig jaar was export goed voor om en bij de 90% van de bedrijfsresultaten. Was dat een gevolg van de kentering?”

**Thomas Bernolet:** “Export is altijd al belangrijk geweest voor ons, onze activiteiten naar Afrika in het bijzonder. Niet alleen is de binnenlandse markt snel veel te klein voor onze niche, het is ook

eigen aan onze business. Daarin opereren wereldwijd maar een paar grote bottelarijen, die weliswaar een zeer internationaal werkterrein bestrijken. Omdat glazen flessen nog erg in trek zijn in Afrika, is dat met voorsprong onze belangrijkste afzetregio. Ik schat dat Afrika zowat 70% van onze omzet vertegenwoordigt. Dan volgt Europa met hooguit 20%. Zuidoost-Azië zit wel in de lift, dat is voor ons een groeigebied. De manier waarop we in buitenlandse markten terechtkomen, is wel fel veranderd.”

### “Een goede klantenservice wordt opnieuw voor verkoop.”

#### Op de man spelen

**Paul Pladijs:** “Hoezo?”

**Thomas Bernolet:** “De verkoopafdeling is lange tijd gesloten geweest en daarvoor was er weinig sprake van klantenrelatiebeheersystemen, zoals dat vandaag veel meer gemeengoed is. Toen ik bij Crown-Baele arriveerde, kon ik niet terugvallen op een uitvoerig adressenboek. En dat terwijl het in mijn job net draait rond persoonlijk contact en relaties onderhouden. De beslissingscentra van de Afrikaanse fabrieken liggen deels in Europa. Je moet dus verkopen en onderhandelen in Afrika, maar evenzeer in de Europese hoofdkwartieren om te vermijden dat je project in bijvoorbeeld Brussel of Zwitserland wordt teruggefloten. Maar als de account tevreden is over het project in Afrika, denkt hij hopelijk ook aan ons voor zijn project in pakweg Thailand of Vietnam. Zo volgen we eerder personen dan markten.

Bij mijn start waren we te afhankelijk van één grote klant, dus prioritair was het uitbreiden van onze klantenportefeuille. Dat betekent het opnieuw aanknopen van banden, die te verstevigen en nieuwe te smeden. Zoiets vergt stevig wat tijd en energie, want de bottelarij-industrie is een megabusiness maar een piepkleine wereld. Ik schat dat er in totaal tien à twintig klanten toonaangevend zijn en ik ben er trots op dat we ondertussen de hele top vijf tot onze klanten mogen rekenen. Daarvoor moet je een uitstekende verstandhouding hebben met die vijf accounts.”

## Kunnen en niet kunnen

**Paul Pladijs:** "Wat is het geheim van een goede klantenrelatie?"

**Thomas Bernolet:** "We zijn erg open en eerlijk, daar hechten we ontzettend veel belang aan. Dat betekent dat we zeggen wat we kunnen, maar evenzeer wat we niet kunnen. Nogmaals, het is een zeer kleine wereld, waar vertrouwen alles is. Als je door de mand valt, is het vertrouwen weg en ben je onherroepelijk afgeschreven. Gelukkig geniet Crown-Baele een goede naam, omdat we al vele decennia lang machines van topkwaliteit leverden, maar daar kunnen we niet eeuwig op teren. Want onze reputatie geldt maar zolang de accounts van onze huidige klanten actief zijn. Dan volgt een nieuwe generatie die Crown-Baele niet kent en moeten we onszelf opnieuw bewijzen."



**\\ We bewerken geen markten, we gaan daar waar onze klanten aanwezig zijn. Daarom werken we vooral aan onze relatie met de accounts."**

## Eigen beperkingen

**Paul Pladijs:** "Is het een optie om meer te investeren in de productie van machines?"

**Thomas Bernolet:** "Moeilijke vraag. Nieuwe productielijnen en -machines worden in grote mate op prijs gekocht, met heel magere marges. En laat ons het beestje bij de naam noemen. Met onze hoge loonkosten kunnen we concurrentieel nooit opboksen tegen bijvoorbeeld Spanje of Portugal. Ook de grote spelers in Duitsland kunnen scherpere prijzen bieden door hun loonvoordeel, en meer nog door hun schaalvoordeel als wereldspeler.

Toch bouwen we af en toe nog nieuwe machines, maar voornamelijk voor binnen een straal van 400 kilometer rond Londerzeel. Binnen die zone is het voor de klant wel voordelig om een flexibele machinele-

verancier 'bij de hand' te hebben. Dit serviceniveau overhaalt klanten om dan toch een machine bij ons te kopen.

## Crown-Baele Africa

**Paul Pladijs:** "Hebben jullie daarom kantoren geopend in Nigeria en Ghana?"

**Thomas Bernolet:** "Het is daarna inderdaad makkelijker om er lokaal voet aan de grond te hebben, maar die opstart is er niet zo vlot verlopen. In Ghana bijvoorbeeld kon de oprichting enkel via 100% buitenlands kapitaal, intussen moet het met een lokale partner. We hebben wel wat leergeld betaald onder het motto 'zakendoen in Afrika'.

Bovendien hebben we nog onverwachte tegenslagen gehad. Aanvankelijk zou een expat ons Ghanese kantoor leiden. Na een intensieve opleiding in Londerzeel begon hij er de zoektocht naar lokale medewerkers. Toen we er eindelijk uit de startblokken kwamen, besliste onze expat om terug te keren wegens persoonlijke redenen. We vonden een opvolger, maar alles gaat dus trager dan verhoopt."

## Mondiale brouwerskampioen

**Paul Pladijs:** "En blijft Crown-Baele in Vlaanderen?"

**Thomas Bernolet:** "Met ons overwegend Vlaams aandeelhouderschap geloof ik dat onze wortels hier voldoende diep zijn ingeplant. Al kan ik nu al zeggen dat, mocht de productie van eigen machines stijgen, de productie op zich wellicht zal verhuizen naar gunstiger loonlanden. Maar engineering, design en ontwikkeling blijven sowieso hier. Bovendien geniet het merk België een ijzersterke reputatie in onze business, dankzij onze eeuwenoude bierbrouwtraditie. Veel toplui in de bottalerijwereld kennen ons land, sommigen hebben hier zelfs gestudeerd. Dat straalt ook af op Vlaanderen en het geeft ons een stapje voor op concurrenten."

## Toekomst in reversed engineering en innovatie

**Paul Pladijs:** "Hoe ziet Crown-Baele de toekomst?"

**Thomas Bernolet:** "We zijn onszelf al enkele jaren aan het moeten omturnen. Met goede resultaten, maar nu mogen we niet op onze lauweren rusten. Want dat we ons over enkele jaren opnieuw moeten heruitvinden, staat vast."

**\\ Onze concurrenten zijn giganten die nieuwe wagens bouwen. Wij hebben de garages en expertise om eraan te werken."**

Onze klanten meerwaarde en de beste service blijven bieden, is daarom onze focus. Vooral in reversed engineering en innovatie liggen kansen voor ons. Innovatief ondernemen zit voor ons ook in het aangaan van partnerships, waardoor ons dienstenaanbod verruimt. Zo kunnen we nu via 'vibration monitoring' erg accuraat de slijtage in een machine diagnostiseren. Die software werkt bovendien volledig wireless. Dergelijke add-ons willen we standaardiseren in onze portfolio. Tot slot zullen we ons nog meer richten op de klant, met hem meedenken en oplossingen op zijn maat uitwerken."

## 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.



# Markt- informatie

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', gevolgd door 'Marktstudies'.

## US Tech Startup Overview

ICT is een van de snelst groeiende sectoren in de VS. Deze Engelstalige studie van ons kantoor in New York omschrijft de technologiestartup-scene in de VS, met focus op de noordoostkust. Enkele factoren rond het vinden van een geschikte locatie worden erin geëvalueerd, en dat voor verschillende steden. Veelgebruikt jargon krijgt een woordje uitleg. U krijgt ook een lijst van de meest toonaangevende vakbeurzen en ICT-evenementen die er plaatsvinden én een overzicht van contactpersonen die co-werkplekken en incubators aanbieden in de regio. Alle informatie over technologiestartups, -investeerders, -evenementen, -jobs etc. in New York City vindt u op onze website.

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



# Indonesië

**Wordt Indonesië uw volgende buitenlandse doelmarkt?**

**Zorg dan voor veel tijd en flexibiliteit**

Na de BRICS-landen, was het de beurt aan de Next 11. Elf veelbelovende landen die, volgens investeringsbank Goldman Sachs, ook veel kans maken om uit te groeien tot 's werelds grootste economieën van deze eeuw. Indonesië bevindt er zich in het mooie gezelschap van andere toppers als Turkije en Zuid-Korea.



gevestigd. Met ongeveer 26 miljoen inwoners in Groot-Jakarta is dit de op twee na grootste metropool ter wereld. En dat zonder openbaar vervoer of echte urbanisatiestructuur. Dat Jakarta is uitgeroepen tot slechtste stad ter wereld op het vlak van mobiliteit, komt niet als een verrassing. Het is hallucinant om te zien hoe in Jakarta wel wolkenkrabbers verrijzen, maar geen wegen die ernaar toe leiden. De eerste stappen naar een metronetwerk zijn intussen gezet, maar het duurt nog wel een poos voor dat operationeel zal zijn. Ondertussen slibt de stad dicht en weet je nooit op voorhand hoe laat je op een afspraak zal arriveren of wanneer je gasten zullen aankomen.

Nochtans is er wel geld. Luxemerken gaan hier vlot over de toonbank. En de rijkdom is niet alleen in handen van een beperkte groep rijken, ook de middenklasse groeit. Op ruim 250 miljoen inwoners tikt dat aan. Daarnaast is de bevolking overwegend jong. Indonesiërs willen vooruit en ze spenderen graag hun geld.”

### Richting nationalisme

**Nathalie Surmont:** “De regering maakt daarentegen een vrij nationalistische beweging. Momenteel geldt de gedachte dat Indonesiërs alles zelf kunnen doen, dat buitenlanders niet nodig zijn. Met als gevolg dat er een pak handelsbelemmeringen in het leven worden geroepen. Volgens de EU is Indonesië daarin zelfs wereldwijd koploper.

Wil je hier als bedrijf toch actief zijn, dan moet je hier ook effectief aanwezig zijn, zo vindt de overheid. Daarom is pure export naar het land erg moeilijk. Nochtans heeft de Indonesische markt import nodig, en ook de concurrentie die daarbij komt.

Zich openstellen voor buitenlandse activiteiten zou nochtans in Indonesië zijn voordeel spelen. Nu produceren bijvoorbeeld Japan, Zuid-Korea en China – de belangrijkste handelspartners van Indonesië – er vooral voor hun lokale markten. En dat terwijl Indonesië eigenlijk zichzelf zou kunnen profileren als dé productiehub en het exportcentrum voor de ASEAN-landen.

Tot slot wordt ook expats het leven alsmaar moeilijker gemaakt.”

Alles bij elkaar genomen is Indonesië goed op weg om die hooggespannen reputatie waar te maken. Maar kunnen ook Vlaamse ondernemers daar een graantje van meepikken? Dat vragen we aan Nathalie Surmont. Al drie jaar is zij onze Vlaamse Economische Vertegenwoordiger (VLEV) in de hoofdstad Jakarta, gelegen op het eiland Java. In die periode maakte ze een presidentsverkiezing en de geboorte van vele nieuwe wetten mee. Maar bovenal ziet ze de interesse van Vlaamse ondernemers in het land alsmaar stijgen. Toch weet ze als geen ander dat ondernemen in Indonesië niet altijd van een leien dakje loopt. Daarom belichten we enkele recente ontwikkelingen en wat de mogelijke impact ervan is op Vlaamse internationaliseringsplannen.

### Nieuwe bezems vegen nog niet helemaal schoon

**Nathalie Surmont:** “Sinds Indonesië zijn stempel van Next 11-land gekregen heeft, kon het een decennium lang uitpakken met groeicijfers van ongeveer 6%. In het voorbije anderhalf jaar zakte die groei naar 5%. Dat zijn, zeker in vergelijking met tal van andere landen, nog altijd schitterende groeicijfers, maar ze scoren wel onder de verwachtingen.

Die daling volgt de algemene dalende trend door de wereldwijde economische malaise, maar ook intern hebben de presi-

dentsverkiezingen vorig jaar gezorgd voor een vertraging. Bovendien heeft de kersverse president Joko Widodo – Jokowi in de volksmond – nog geen beloften kunnen inlossen. Maar op de lange termijn is het geloof er zeker dat Indonesië aan de verwachtingen zal beantwoorden. Rest nog de vraag hoe langzaam dat zal zijn. Zeker is nu al dat het land geen vlot parcours zal rijden, maar enkele hordes zal moeten nemen.”

### Water is troef voor grootste archipel ter wereld

**Nathalie Surmont:** “Met meer dan 17.500 eilanden is Indonesië de grootste archipel ter wereld. In de plaats van dat als een nadeel te beschouwen, maakte president Widodo het tot zijn stokpaardje om Indonesië naar voren te schuiven als maritiem land. Daarom wil hij focussen op de verbetering van havens, het stimuleren van scheepswerven en de strenge aanpak van de illegale visserij van buurlanden, zodat de eigen visserij kan heropleven. Eerder dan op het verbeteren van de bestaande en verwaarloosde infrastructuur zoals auto- en spoorwegen.”

### Nog werk voor de boeg

**Nathalie Surmont:** “Dat betekent minder goed nieuws voor de huidige situatie op de weg. Zowat 60% van de economie situeert zich op Java, waar de hoofdstad Jakarta is



Marc Peeters, directeur en aandeelhouder van Bambu Nusa Verde

## “Een ja is soms een hele grote nee”

Bambu Nusa Verde is gevestigd in Jogjakarta, een stad in Centraal-Java. Door middel van 'tissue culture' of in-vitrovermeerdering – een methodologie ontwikkeld in samenwerking met UGent – produceren ze bamboeplanten. Met succes, want intussen zijn ze uitgegroeid tot wereldmarktleider. Marc Peeters, directeur en aandeelhouder van Bambu Nusa Verde, heeft ruim 35 jaar ervaring in Indonesië op de teller.

“In 1980 vertegenwoordigde ik in Indonesië een grote telefoonmaatschappij uit Antwerpen. Ook al kreeg ik daarbij steun van de commerciële attaché van België, toch heb ik het meeste met vallen en opstaan moeten leren.

### Gedroomde locatie

Eind vorige eeuw hebben we de mini-organisatie Bambu Nusantara opgericht voor de opleiding van lokale werkers. In 2007 is daar een volledig uitgerust laboratorium bijgekomen onder de noemer Bambu Nusa Verde, een investering van Jan Oprins, oprichter en eigenaar van Oprins Plant in Rijkevorsel. Onze bamboeplanten zijn bestemd voor zowel de lokale markt als voor wereldwijde export. Van de volgroeide exemplaren worden biomassa, textiel, papier, vloerbekleding en andere producten gemaakt.

Indonesië was een logische keuze: het tropische klimaat is uitstekend voor bamboe, je vindt er de allerbeste bamboesoorten, en personeel levert goed werk en kost relatief weinig.”

### Keerzijde van de medaille

Allemaal troeven, maar daartegenover staat een enorme papierberg. Alleen al om de import- en exportvergunningen te regelen, wacht je een pak administratie. Procedures en reguleringen nemen veel tijd in beslag. Bij de opstart merkten we bovendien wel wat tegenkating van onze lokale omgeving en moesten we afrekenen met een zekere vorm van nationalisme. Ook de taalbarrière deed daar geen goed aan.

Daarom vraag je jezelf best af of je voldoende middelen hebt om een periode van ongeveer vier tot vijf jaar te overbruggen. Zolang kan het immers duren voor je break-even draait. Voorts is een goede, sterke en betrouwbare lokale partner essentieel. Ga niet halsoverkop in zee met een partij, omdat die zo vriendelijk lijkt. Check en dubbelcheck! Wij hadden de juiste gevonden, maar die moeilijke opstart deed ons vertrouwen in onze lokale partner soms wankelen.

### Mogelijke rem op groei

Met de nieuwe president van Indonesië – vroeger zelf een zakenman – zou het ondernemersklimaat opnieuw moeten opleven, maar ook het nationalisme is aan een opmars bezig. Ik hoop dat dit niet escaleert naar een boycot van onze producten of van de buitenlanders die hier wonen en werken.

### Cultuur en religie

Naast de politieke conflicten, beïnvloeden ook culturele en religieuze factoren het lokale ondernemen. Zo dien je er rekening mee te houden dat de overgrote meerderheid van de bevolking islamitisch is. Vijf maal per dag moeten zij de kans krijgen om te bidden. Tijdens de ramadan of vastenperiode wordt er veelal op minder volle kracht dan gewoonlijk gewerkt.

Hier bestaan minder zekerheden dan bij ons. Een 'ja' is soms eigenlijk een grote 'nee'. Geloof niet alles wat Indonesiërs zeggen, ze weten het soms zelf niet en geven dat niet toe uit vrees om gezichtsverlies te lijden. En in je planning calculeer je best driemaal zoveel tijd in die je anders zou rekenen. Maar ik zou vooral aanraden om vol te houden, niet op te geven. Want succesvol ondernemen in Indonesië is wel degelijk mogelijk voor Vlaamse bedrijven, dat bewijzen wij elke dag opnieuw.”









### **FIT-acties Indonesië**

- Van 3 tot 7 juni organiseren we samen met AWEX een onthaalstand op Indobuildtech Expo, de grootste bouwbeurs in Indonesië.
- Van 9 tot 16 juni is Nathalie Surmont, onze VLEV uit Indonesië, in Vlaanderen. Maak gebruik van deze unieke kans om haar te ontmoeten in uw buurt en uw exportkansen af te toetsen tijdens een persoonlijk gesprek.

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

## Zoek partner en denk op lange termijn

**Nathalie Surmont:** “De toevloed aan wijzigingen en nieuwe spelregels is nefast voor buitenlandse investeerders, want die willen uiteraard stabiliteit. Maar weet ook dat de meeste wetten een stille dood sterven. Vaak blijkt immers dat ze tegenstrijdig zijn met andere regels of dat ze simpelweg niet haalbaar zijn. De kloof tussen de uitvaardiging en de werkelijke implementatie van wetten is gigantisch.

Zelfs politici nemen het niet altijd zo nauw met de regels. Zij kampen algemeen met een onbetrouwbaar imago. Dat heeft overigens president Widodo aan zijn overwinning geholpen: zijn cleane reputatie en het feit dat hij niet in de elite is geboren.

Die instabiliteit en de onzekerheid die ermee gepaard gaat, kunnen alleen de grote spelers overbruggen. Zo mogen sinds kort alleen supermarkten en gespecialiseerde zaken alcohol verkopen. In de grote steden vind je die genoeg, maar daarbuiten zijn er bijna alleen maar kleine winkels. Op die manier legt de regering grote delen van het land droog. Biermultinationals zien zo hun omzet pijlsnel dalen, maar zullen daardoor niet op de fles gaan.

Voor kmo's kan zo'n periode van onzekerheid wel het einde betekenen. Zij hebben gewoonlijk onvoldoende buffers om veel risico te nemen en te dragen. Daarom is de samenwerking met een lokale partner cruciaal. Die kent de lokale gewoontes en weet bovendien hoe hij met corruptie moet omgaan, want dat heerst in verschillende mate op vele niveaus.”

## Werk van lange adem

**Nathalie Surmont:** “De juiste importeur vinden is geen sinecure in Indonesië, waar geen uniforme bedrijfsnummers bestaan, zoals bij ons het ondernemingsnummer. Volgens mij is dat een unicum in de wereld. Daardoor bestaan weinig goede databases. Je bent dus aangewezen op persoonlijke contacten en stevig netwerken. En dat vergt tijd. FIT kan je importeurs voorstellen, in bepaalde sectoren hebben we erg goede contacten. Maar hou er rekening mee dat, hoe gespecialiseerder je product is, hoe groter de competitie is. Zo zijn er maar weinigen die bijvoorbeeld gekoelde warehouses hebben, en die witte raven worden veelgevraagd.”

## Succes binnen bereik

**Nathalie Surmont:** “Het lijkt misschien alsof ik Vlaamse ondernemers met plannen in Indonesië wil afschrikken, maar geloof me, het tegendeel is waar! Ik wil gewoon niet doen alsof alles hier vanzelf in orde komt, iedereen moet weten waar hij of zij aan begint. De obstakels zijn groot, maar voor wie geduld en flexibiliteit aan de dag legt, zijn de mogelijkheden vele malen groter. Dat houdt in dat je plant op lange termijn. Het duurt vaak minstens twee jaar voor je je product kan registreren, dus daar moet je rekening mee houden. Investeer ook voldoende in marketing en branding, Indonesiërs

zijn trendvolgers. Het is het land van de sociale media, daar geen gebruik van maken, zou zonde zijn.

Gelukkig merk ik dat de interesse van Vlaamse ondernemers in Indonesië in stijgende lijn zit, in verschillende sectoren. Tijdens de meest recente missie begin april, bijvoorbeeld, hadden we een pak meer deelnemers dan verwacht. De rode draad was water: maritieme activiteiten, overstromingen, ‘wastewater to energy’ enzovoort. Ondernemingen actief in engineering, projectplanning en uitvoering tekenden present en zagen concrete opportuniteiten.”

## Prettig in de omgang

**Nathalie Surmont:** “Die deelnemers aan de missie – en dat geldt voor iedereen die hier wil ondernemen – moeten nu regelmatig op bezoek komen. Voor Indonesiërs is vriendschap een voorwaarde om ook samen zaken te doen. Ze moeten een klik hebben met je. Dat is niet zo moeilijk, want de meesten zijn zeer toegankelijk en sociaal. Ze nodigen je snel thuis uit en hun Engels is redelijk goed. Terwijl bij ons religie vaak taboe is, zeker bij de eerste gesprekken, is dat in Indonesië niet zo. Ze gaan daar open mee om. Zo staat hun religie vermeld op hun identiteitskaart, het is een standaardvraag bij het openen van een bankrekening of zelfs bij de inschrijving voor een loopwedstrijd. Toon daarvoor het nodige respect. Heb je een samenwerking gesloten, laat die vriendschappelijke toets dan niet vallen. Begin een zakengesprek altijd eerst met wat persoonlijke vragen of info voor je met de technische details komt aandragen. En hoe moeilijk het ook was of is, de lange en succesvolle aanwezigheid van veel Vlaamse bedrijven bewijst dat die inspanningen gelden voor de lange duur.”





Oliver Verdickt, Area Manager Asia-Pacific bij De Boer

## “Waarom u bij een eerste prospectie zo veel mogelijk potentiële partners moet zien”

De Boer is actief in de bouwsector als fabrikant van membranen voor de waterdichting van platte daken, kelders en infrastructuurwerken. De kmo heeft haar hoofdkantoor in Schoten, maar is sterk aanwezig in de rest van Europa en in de regio Azië-Pacific. Vanuit het regionale kantoor in de Thaise hoofdstad Bangkok staat Oliver Verdickt, Area Manager Asia-Pacific, in voor de markt- opvolging in Indonesië.

“Azië-Pacific is een belangrijke export-regio voor De Boer. Naast Indonesië exporteren we naar onze distributeurs in Australië, Cambodja, Hongkong, Japan, Nieuw-Zeeland, de Filipijnen, Singapore en Thailand. Ook werken we in verschillende andere Aziatische landen zoals Bangladesh, Maleisië, Myanmar, Nepal en Vietnam, met onze contacten samen op specifieke projecten.

### Lokale ondersteuning

Onze membranen vervaardigen we in Vlaanderen. Vervolgens importeert en verdeelt onze distributeur in Indonesië die niet alleen, hij installeert ook zelf de materialen op de daken. We volgen de Indonesische markt nauw op vanuit ons regionale kantoor in Bangkok.

We hebben er onze eigen poot opgericht om commerciële en technische ondersteuning te leveren aan onze distributeurs en dakdekkers in de regio. Die omvat onder meer het geven van commerciële presentaties aan architecten en bouwheren, technische training van het personeel, kwaliteitscontrole op de werven en deelname aan vakbeurzen. Zeker in Indonesië heeft je lokale partner behoefte aan die hulp, dus onderzoek op voorhand of je die regelmatig kan bieden.

### Opnieuw veelbelovend

In 1994 vertrok onze eerste levering naar Indonesië. We hadden toen voor dat land gekozen, omdat het in die tijd een van de Zuidoost-Aziatische tijgers was. Maar na de Aziatische financiële crisis in 1997 en 1998 lag de hele bouwsector plat en moesten we lang wachten vooraleer de markt zich enigszins herstelde. Sinds enige tijd bloeit de bouwsector opnieuw open en richten we er ons zowel op de nieuwbouw- als op de dakrenovatiemarkt. Momenteel is Indonesië opnieuw een markt met mogelijkheden. Er liggen veel kansen, met grote afzetmarkten in groeisteden als Jakarta, Bandung, Medan en Surabaya.

### Exclusief en grote marktomvang

We benaderen enkel een selectie van bedrijven en potentiële klanten die zoekt naar een hogere kwaliteit. Positief voor ons is dat er maar een handvol collega-ondernemers zich er eveneens richt op die kwaliteitsniche. Daarnaast is ook de omvang van de renovatiemarkt een mooie plus. Dat zijn private of gouvernementele organisaties die een duurzame oplossing willen na vaak jaren van problemen met daken van lagekwaliteitsmateriaal of een inferieure installatie.

### Communicatie is meer dan taal

De taal op zich, Bahasa Indonesië, is vrij makkelijk aan te leren. Ook de kennis van het Engels is redelijk goed in de bedrijfs-wereld, zeker bij die die al geruime tijd goederen of diensten importeren. Maar bij de communicatie in de brede betekenis van het woord, komt meer kijken. De culturele verschillen in de markt en in het zakendoen moet je evenzeer herkennen en er rekening mee houden. Daarbij speelt de godsdienst een belangrijke rol.

Het is ontzettend belangrijk om de echte noden en werking van de markt juist in te schatten, want alleen zo kan je de gepaste oplossingen aanbieden en je marktaandeel doen groeien. Daarnaast is het als ondernemer interessant om je te verdiepen in hoe de distributeur werkt met zijn afnemers en connecties. Toon je bovendien ook respect voor de lokale cultuur, religie en je contactpersonen, dan bouwt de langetermijnrelatie zich vanzelf op.

### Tijd is flexibel

Indonesiërs gaan anders om met tijd. In Jakarta bijvoorbeeld, is je productiviteit op één dag beperkt door de slechte verkeerssituatie. Een praktische tip: stap er nooit in de wagen zonder eerst een sanitaire stop in te lassen, je zou weleens veel langer onderweg kunnen zijn dan voorzien. Geduldig zijn is daarom een goede eigenschap in Indonesië. En als het eens wat minder vlot verloopt, bewaar dan zeker je kalmte. Je stem verheffen is volledig uit den boze. Tijd lost veel problemen op.

### Bruikbaar advies

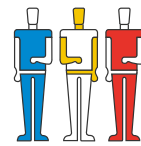
Om af te sluiten, deel ik graag advies waar ik zelf veel aan gehad heb. In de plaats van zelf alle kennis te willen overbrengen, is het vaak efficiënter om eerst te luisteren en informatie in te winnen. Op basis van die kennis kan je dan jouw zakelijke benadering aanpassen.

En probeer tijdens een eerste prospectie zo veel mogelijk potentiële distributeurs of partners te zien. De meesten worden later namelijk je concurrenten, eens je voor één partij hebt gekozen. Het speelt sterk in je voordeel dat je dan al een beeld hebt van hoe en met wie de andere bedrijven samenwerken.”

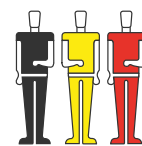
# Factsheet Indonesië



OPPERVLAKTE  
1.919.440 KM<sup>2</sup>



AANTAL INWONERS  
253,6 MILJOEN (2014)



AANTAL BELGEN  
ingeschreven in Jakarta: 557 (JULI 2014)



OFFICIËLE TAAL  
INDONESISCH

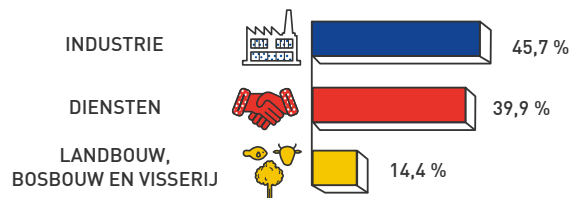


MUNTEENHEID  
INDONESISCHE ROEPIE  
1 EUR = 14.236 IDR  
(29/04/2015)

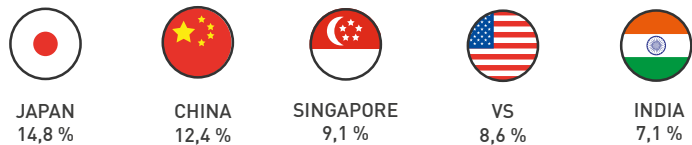


Indonesië produceert jaarlijks een derde van de wereldwijde hoeveelheid tin, en is daarmee globaal de grootste producent.

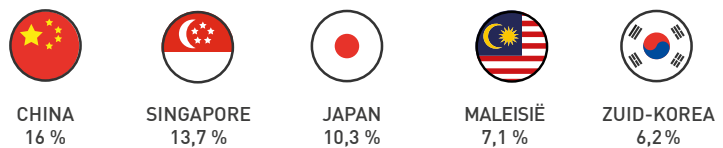
## Aandeel economische sectoren in bbp



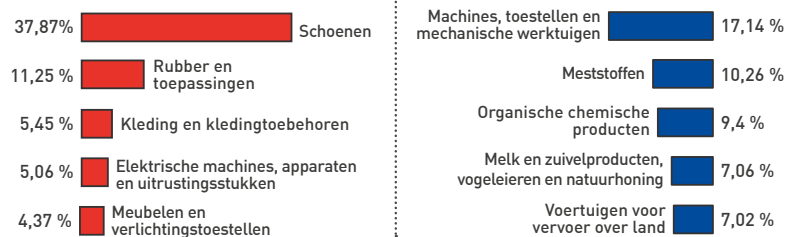
## Belangrijkste exportbestemmingen (2013)



## Belangrijkste leveranciers (2013)



## Vlaamse export naar Indonesië: € 391 miljoen (2014)



## Vlaamse import uit Indonesië: € 1.052 miljoen (2014)

### Meer weten over zakendoen in Indonesië?

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.



# Kende u Enterprise Europe Network Vlaanderen al?



*Advies voor uw onderneming binnen handbereik*

Internationaal ondernemen behelst verschillende facetten zoals ondernemen, internationaliseren en innoveren. Per domein kan u een beroep doen op Vlaamse organisaties voor gespecialiseerde raad en ondersteuning. Respectievelijk zijn dat Agentschap Ondernemen, Flanders Investment & Trade en het IWT. Samen bundelden we de krachten om vanuit onze expertises Vlaamse kmo's wegwijs te maken in Europa, een marktregio met enorm veel opportunities. Zo is Enterprise Europe Network Vlaanderen ontstaan.

Europa wordt alsmaar belangrijker, ook voor u als ondernemer. De eengemaakte EU-markt biedt immers immense mogelijkheden. Daarnaast kan u onder voorwaarden aanspraak maken op steunmaatregelen van de EU voor uw inspanningen rond innovatie. Er zijn ook tal van initiatieven die op Europees niveau worden genomen en geïnitieerd, onder meer rond financiering.

## Eén aanspreekpunt

Alle mogelijke Europese programma's opvolgen en uitzoeken hoe ze werken, is bijzonder tijdrovend. Daarom fungeert Enterprise Europe Network als één aanspreekpunt. Zo wint u tijd en efficiëntie in uw zoektocht naar partners, ideeën en oplossingen. Enterprise Europe Network is in België in drie organisaties vertakt. Vlaamse bedrijven spreken Enterprise Europe Network

Vlaanderen aan. Hun Brusselse collega-ondernemers kunnen terecht bij Impulse, en hun Waalse bij Wallonie-Europe.

## Dicht bij de klant

Waar vind ik een partner in het buitenland? Bestaan er innovatieve technologieën die mijn onderneming groeimogelijkheden bieden? Hoe zit het met de intellectuele eigendomsrechten in Europa? Zou ik geen stage kunnen lopen bij een buitenlands bedrijf? Welke subsidies bestaan er voor mijn innovatieproject?

Met dit soort vragen kwamen de aanwezigen opdagen op de klantendag van Enterprise Europe Network die plaatsvond in Antwerpen op 7 mei. Tijdens dit evenement werd stilgestaan bij de toetreding van FIT tot Enterprise Europe Network Vlaanderen. Ook kregen de aanwezigen een interactieve voorstelling van de verschillende diensten die Enterprise Europe Network Vlaanderen aanbiedt. Dat het een boeiende middag was, tonen de beelden op de volgende pagina's.

## Meer weten?

Surf naar [www.enterpriseeuropenvlaanderen.be](http://www.enterpriseeuropenvlaanderen.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).

## Wat kan FIT voor mij doen en waarvoor doe ik een beroep op Enterprise Europe Network Vlaanderen?

U kan uiteraard blijven gebruikmaken van de vertrouwde dienstverlening van FIT, via de gekende kanalen. Medewerkers van FIT en Enterprise Europe Network Vlaanderen staan doorlopend in contact met elkaar om na te gaan wie het best op een aan één van beide organisaties gestelde vraag kan antwoorden.

Zo worden vragen over de Europese regelgeving vaak door Enterprise Europe Network Vlaanderen beantwoord, gezien hun nauwe banden met de Europese instellingen.

Door als partner op te treden in Enterprise Europe Network Vlaanderen breidt FIT zijn netwerk in Europa sterk uit.

Samen met de kantoren van FIT in de landen van de EU zijn er nu bijna 600 partners beschikbaar om uw vragen te beantwoorden. Dat geeft FIT ook de kans om extra aandacht te besteden aan het netwerk van eigen kantoren buiten de EU-28, om zo wereldwijd een nog betere service te geven.





## Enterprise Europe Network Vlaanderen heeft nog een aantal specifieke diensten voor bedrijven in Vlaanderen:

### 1 Het zoeken van partners voor commerciële samenwerking

De Partnering Opportunities Database helpt u bij uw prospectie naar geschikte kandidaten. Deze databank bevat internationale zakenvoorstellen van ondernemers die op zoek zijn naar handelspartners of nieuwe afzetmarkten in de 28 EU-lidstaten en aangrenzende regio's.

### 2 De organisatie van internationale b2b-contactdagen

Dit gebeurt vaak in de marge van een toonaangevende vakbeurs of seminarie. Daarbij ontmoet u andere ondernemers op basis van een afsprakenprogramma dat u zelf samenstelt.

### 3 Het zoeken naar strategische partners voor innovatie

Dankzij de contacten met innovatie-ondersteunende instellingen over de hele Unie kan Enterprise Europe Network Vlaanderen u helpen bij uw zoektocht naar partners om uw innovatie mee vorm te geven.

### 4 Het vinden van uw weg in verschillende aspecten van de Europese regelgeving

De Europese regels zouden uniform moeten zijn, maar vele lidstaten hebben toch afwijkende voorschriften. Enterprise Europe Network Vlaanderen zoekt een antwoord op uw vragen hieromtrent en komt ook proactief naar buiten met seminars over, bijvoorbeeld, CE-markering.

### 5 De toegang tot Europese financiering voor uw project

Er bestaan heel wat Europese programma's die de intra-communautaire handel financieel ondersteunen. Ook voor vragen over deze zaken kan u terecht bij Enterprise Europe Network Vlaanderen.

### 6 Erasmus for Young Entrepreneurs

Een programma van de Europese Commissie dat wordt beheerd door Enterprise Europe Network Vlaanderen, en dat jonge ondernemers toelaat een stage te doen in het buitenland bij een meer ervaren collega.



# Intussen ...

Met 7.700 inwoners per vierkante kilometer heeft Singapore de grootste bevolkingsdichtheid van de wereld. De stadsstaat kampt dan ook al decennia met plaatsgebrek. Tegen 2018 komt er echter plaats voor miljoenen nieuwe inwoners, want de Antwerpse baggeraar **DEME** gaat er een eiland ten zuidwesten van de stad verder uitbreiden. De monsterdeal bedraagt 625 miljoen euro.

Bingel won de International Educational Learning Resource Award tijdens de London Book Fair International Excellence Awards 2015. Het digitale platform van uitgeverij **Van In** reikt kinderen en leerkrachten een veilige en gebruiksvriendelijke digitale leeromgeving aan. Het bestaat al sinds 2011, maar kreeg begin dit schooljaar een make-over en ondersteuning voor de tablet.

ESRF en EMBL, twee Europese wetenschapsinstellingen die vanuit Grenoble werken aan experimenten rond materiaalonderzoek en moleculaire biologie, gaan met **iSencia** in zee. Het Gentse softwarebedrijf mag toepassingen leveren om de verwerking van resultaten te automatiseren en interactief te ondersteunen. **iSencia** bestaat 15 jaar en heeft ook kantoren in Spanje en Zweden.

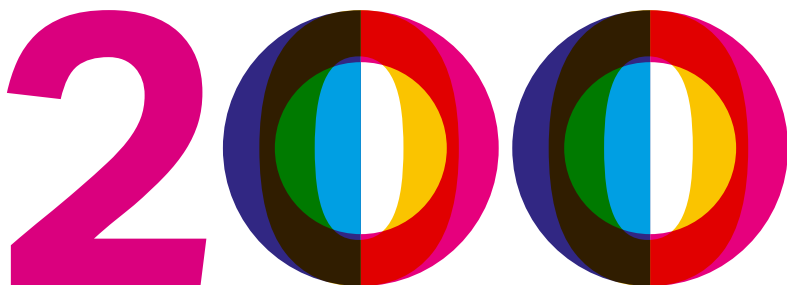
Zowel ons land als Italië verleenden onlangs een nieuw octrooi aan AR Metallizing, wereldleider in de productie van gemetalliseerd papier. Hun gelamineerde paperboard is een milieuvriendelijk, sterk en goedkoop alternatief voor glossy verpakkingsmaterialen. **AR Metallizing** is een van de snelst groeiende ondernemingen van ons land.

**Frisomat** bouwde in Brazilië een metalen magazijn van 600 vierkante meter voor Tomorrowland. Het dance festival streek een paar weken geleden voor het eerst neer in het Zuid-Amerikaanse land. De lokale productievestiging van het Wijnegemse staalconstructiebedrijf ligt op amper 50 kilometer van het festivalterrein.

**Technolink** gaat een 'fabriek van de toekomst' bouwen voor **Roam Technology**, een Houthalens bedrijf dat producten maakt om drinkwater te zuiveren en operatiekwartieren te ontsmetten. Op de nieuwe productievloer komen onder meer 4 robots die de productie moeten verzesvoudigen. Roam Technology investeert 2,5 miljoen euro in de nieuwe productievestiging.

In Gent opende het Amerikaanse **Chauvet**, producent van professionele armaturen en verlichting voor entertainmenttoepassingen, onlangs zijn vijfde buitenlandse vestiging. De nieuwe dochteronderneming zal niet alleen optreden als verdeler voor de Benelux, maar ook andere Europese Chauvet-distributeurs en -partners ondersteunen.

De businessunit Infrastructure & Security Solutions (ISS) van het IT-bedrijf **Tobania** uit Strombeek-Bever sloot een partnership met Huawei voor productimplementatie en support. ISS concentreert zich op de beveiliging en inrichting van IT-netwerken bij bedrijven. Als wereldspeler op het vlak van ICT-oplossingen kan Huawei het aanbod van Tobania verder versterken.



Op de wereldtentoonstelling in Milaan tekenden **200 Vlaamse bedrijven** present, een record. Het Belgische paviljoen speelt in op het centrale thema van de expo: 'Feeding the Planet, Energy for Life.' Bezoekers kunnen er proeven van onze producten en kennismaken met de bijbehorende knowhow in voedselproductie en -veiligheid, afvalverwerking, innovatieve research enzovoort.







# kalender

Op een Contactdag krijgt u een persoonlijk en gratis consult met een deskundige die woont en werkt in uw doelmarkt. Grijp deze buitenkans om uw exportplannen te bespreken. Afspraak in de provincie van uw keuze.

## Indonesië, Thailand en de Filipijnen

**9 tot en met 16 juni 2015**

Sint-Niklaas, Hasselt, Leuven, Antwerpen en Brugge

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 15 juni 2015 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

## Griekenland, Israël en Turkije

**17 juni tot en met 24 juni 2015**

Vilvoorde, Hasselt, Brugge, Gent en Antwerpen

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 23 juni 2015 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

CONTACT-  
DAGEN

## Multisectoraal – Canada Vancouver en Calgary

24 tot en met 31 oktober 2015

Op 18 oktober 2013 bereikten de toenmalige voorzitter van de Europese Commissie Barroso en de Canadese premier Harper een politiek akkoord over het Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA).

Canada biedt een veelbelovende afzetmarkt van ruim 35 miljoen consumenten. Gezien het hoge ontwikkelingsniveau biedt het land veel mogelijkheden in energie, cleantech, consumentengoederen (incl. luxegoederen, diamant, mode, design en voedingsproducten), ICT, film & special effects en media, logistiek en infrastructuur, en life sciences. Bovendien kan deze markt uw introductie zijn in Noord-Amerika, waardoor u toegang krijgt tot meer dan 300 miljoen inwoners.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 15 juni 2015 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Anke Vanderstappen op 02 504 88 24 of [anke.vanderstappen@fitagency.be](mailto:anke.vanderstappen@fitagency.be)

PRINSE-  
LIJKE  
MISSIE

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)



# #dtv - Durf te vragen

Er bestaat geen gegarandeerde succesformule voor internationaal ondernemen. Elk land of elke regio vereist een specifieke aanpak. Wij helpen u om het bos door de bomen te zien. **Vraag ons wat u wil weten over het aanpakken van vreemde markten.** Deze keer twijfelt een bedrijf of het niet te hoog gegrepen is om een buitenlandse overheid als klant te willen binnenrijven.



Als producent van kantoorbenodigdheden zijn onze klanten meestal andere kmo's. We spelen met het idee om ons daarnaast tot de overheid te wenden als mogelijke klant. Kan dat zomaar, en hoe komen we te weten of de overheid op zoek is naar nieuwe leveranciers?



Om uw afzetmarkt te verbreden is uitkijken naar overheidsopdrachten in binnen- en buitenland een goed idee. Een overheid koopt immers heel wat aan, zoals diensten of voedingsmiddelen – en natuurlijk ook kantoorbenodigdheden.

## Meer dan u denkt

'De overheid' bestaat uit meer dan het federale, gewestelijke, provinciale en lokale niveau. Ook de politie, het onderwijs en andere initiatieven waarbij de overheid financiert, maken er deel van uit. Durf het nog groter te zien: kijk naar andere landen en internationale instellingen zoals de VN, de Wereldbank en de NAVO.

## Eerst een thuismatch

Een potentiële afzetmarkt van formaat

duo, ook voor kmo's. Uw bedrijfsomvang doet niet ter zake, goede referenties en de juiste ervaring wel. Maar weet dat dit soort opdrachten winnen om veel tijd en administratief werk vraagt. Ding daarom eerst in eigen land mee. Zo vist u uit of uw bedrijf en processen klaar zijn om het tegen de concurrentie op te nemen op deze markt met specifieke vereisten.

## Hoe komt u aanbestedingen op het spoor?

Een financiële grens, die verschilt van product tot product, bepaalt of de aanbesteding openbaar gepubliceerd wordt.

- Als een aanbesteding niet hoeft te worden gepubliceerd, moet u ervoor zorgen dat de bevoegde ambtenaren uw bedrijf kennen. **Neem dus proactief contact op**, zodat ze u op de hoogte kunnen brengen van nieuwe

bestekken. Hetzelfde geldt voor opdrachten van de NAVO en de VN, want zij maken aanbestedingen niet publiek. Met hun grote budgetten in gedachten is het de moeite waard om uw interesse te laten blijken.

- Bestekken hoger dan het drempelbedrag worden **gepubliceerd**. Gaat het om bedragen boven de Europese grenswaarde, dan gaat het om Europese aanbestedingen.

Aanbestedingen vanuit ons land vindt u in het Bulletin der Aanbestedingen. Europese aanbestedingen verschijnen ook in het Publicatieblad van de EU, in het supplement S. Op TED (Tenders Electronic Daily) vindt u alle aanbestedingen, maar een abonnement is vrij duur. Een alternatief is de Tenderservice van het Enterprise Europe Network. De aanbestedingen van andere EU-landen ontdekt u op de SIMAP-website van de EU.

## Doe met onze hulp een gooi naar internationale projecten

FIT helpt u met projecten en aanbestedingen in opkomende markten. Onze dienst IFI (Internationale Financiële Instellingen) informeert u over en ondersteunt u in de procedure. Stel uw concrete vraag aan Johan Malin, projectverantwoordelijke IFI, via [johan.malin@fitagency.be](mailto:johan.malin@fitagency.be).

## Ontdek alle aanbestedingen

- [www.bda-online.be](http://www.bda-online.be)
- [eur-lex.europa.eu](http://eur-lex.europa.eu)
- [ted.europa.eu](http://ted.europa.eu)
- [een.ec.europa.eu](http://een.ec.europa.eu)
- [simap.europa.eu](http://simap.europa.eu)



16 SEPTEMBER: DE AVOND DAT DE

# EXPORT MANAGER NIETS UITVOERT

**Kom naar de uitreiking van de Leeuw van de Export 2015 van Flanders Investment & Trade**

Het is 16 september. De Brabantthal in Leuven zit goed vol. Het kruim van de Vlaamse bedrijfswereld en het voltallige binnen- en buitenlandse netwerk van FIT tekenen present. De spanning stijgt. Wie wordt dit jaar bekroond voor zijn exportsuccessen? Dan roept de Vlaamse minister-president de winnaars van de Leeuw van de Export 2015 op het podium. Waarna het netwerken ten volle kan beginnen. Dat wilt u toch niet missen?



Schrijf u in op [www.leeuwvandeexport.be](http://www.leeuwvandeexport.be)

 **FLANDERS INVESTMENT & TRADE**

Hoofdsponsors



Locatiesponsor



Sponsors



Mediasponsor



POWERED BY Knack & trends