

Magazine voor internationaal ondernemen

# wereld wijjs

73  
03\2015

Magazine van Flanders Investment & Trade, Afgiftekantoor Cent X, BC21170 Koning Albert II-laan 37, 1030 BRUSSEL

FOREIGN  
INVESTMENT TROPHY  
FLANDERS INVESTMENT & TRADE

**ExxonMobil en Danone triomferen op  
Foreign Investment Trophy 2015!**



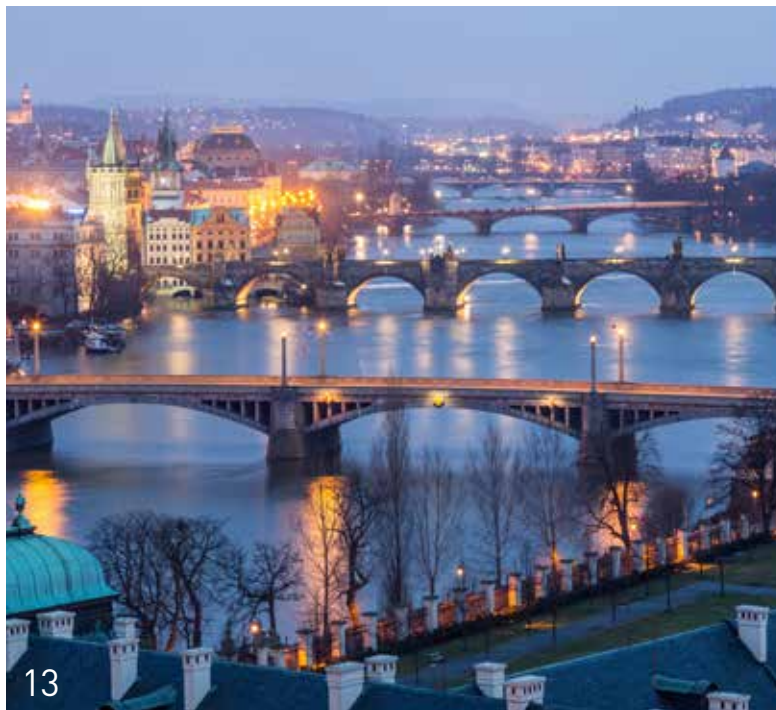


In gesprek met **Danone**



In gesprek met **ExxonMobil**

## Zakendoen in Tsjechië



13

## en verder ...

**3** Edito \ **12** Buitenlandse investeringen in Vlaanderen 2014 \ **19** **Intussen ...** \ **20** Markt-informatie \ **22** Startschot voor **Leeuw van de Export** is gegeven \ **25** Kalender \ **27** **#dtv**

**“Veel dankbaarheid en erkenning”**

Beste lezer,

Deze maand wil ik hier in naam van FIT mijn dankbaarheid en erkenning uiten aan enkele bedrijven en personen die een zeer belangrijke rol spelen in onze werking.

Zo richtten we tijdens onze Foreign Investment Trophy op 9 februari de schijnwerpers op een aantal opmerkelijke buitenlandse investeerders. Onze aandacht hiervoor kan niet groot genoeg zijn. Buitenlandse investeringen brengen immers jobs en welvaart binnen onze economie. Verderop in dit nummer vindt u de resultaten van 2014, dat de boeken zal ingaan als een mooi investeringsjaar.

ExxonMobil ontving de Lifetime Achievement Trophy voor zijn inspanningen in Vlaanderen. De Amerikaanse oliemultinational pompte in de voorbije decennia geregeld aanzienlijke bedragen in onze regio. Mede daardoor kon de petrochemische sector in Antwerpen uitgroeien tot de toonaangevende industrie van wereldniveau die ze vandaag is.

Ook recente buitenlandse investeringen verdienen een plek in onze spotlights. Alle landen en regio's staan immers te popelen om die binnen te rijven en ze halen alles uit de kast om te slagen. Met de Investment of the Year Trophy tonen we dat we de keuze van ondernemers voor onze regio niet als vanzelfsprekend beschouwen. Dit jaar kon de Franse voedingsgroep Danone de meeste stemmers overtuigen met zijn investeringsproject.

Sinds kort heeft FIT een vernieuwde raad van bestuur. We verwelkomen Bruno Segers als onze kersverse voorzitter. Hij is voormalig topman bij Microsoft Belux en RealDolmen en actief bij enkele IT-start-ups. We kijken erg uit naar deze nieuwe samenwerking, maar het betekent ook dat we afscheid moeten nemen van onze vorige voorzitter, Christ'l Joris. Haar bijdrage aan FIT is onmiskenbaar en bijzonder sterk gewaardeerd.

Tot slot wil ik ook u bedanken. Elke dag opnieuw geven u en uw medewerkers het beste van zichzelf om uw bedrijf te doen bloeien. Om uw producten en diensten op de wereldkaart te zetten, vaak met groot succes. Ook dat verdient aandacht. Met de Leeuw van de Export – verderop leest u meer hierover – bekronen we opmerkelijke exportverhalen. Misschien ook het uwe?

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](http://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:** Bart Lasuy, Fabrice Debatty,  
Kees Stuij Fotografie, 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.







# Danone

## wint Investment of the Year Trophy 2015

“Blij dat een positief verhaal aandacht krijgt”

De spanning was te snijden tijdens de luttele seconden tussen het openen van de envelop en het aankondigen van de winnaar van de Investment of the Year Trophy. Toen Claire Tillekaerts, gedelegeerd bestuurder bij FIT, ‘Danone’ uitsprak, volgde enthousiast gejuich bij het publiek. De Franse voedingsgroep is wereldwijd actief in verse zuivel, water, baby- en medische voeding. Andere genomineerden waren het Duitse chemieconcern BASF en de Indiase IT- en telecomprovider Tech Mahindra.

Daags na de feestelijke uitreiking trok Wereldwijs samen met Claire Tillekaerts naar de hoofdzetel van Danone België in Oudergem. Kris Geeraert, gedelegeerd bestuurder bij Danone Benelux, stond ons er graag te woord.

### Wederzijdse erkenning

**Claire Tillekaerts:** “Tijdens de uitreiking vertelde je dat de overwinning wellicht geen verrassing zou zijn voor het moederbedrijf in Parijs, omdat ze weten hoe professioneel en efficiënt jullie te werk gaan. Hoe reageerden ze?”

**Kris Geeraert:** “Erg positief. Vorig jaar besliste de Danone Groep om gespreid over twee jaar 13,5 miljoen euro te injecteren in onze Vlaamse fabriek in Rotselaar. Met deze prijs zegt Vlaanderen dat het een inspirerend project is, die erkenning doet plezier. Ook wordt een positief ondernemingsklimaat in de verf gezet,

positieve berichtgeving zien we nog te weinig in onze media.”

\\ **Met deze prijs geeft Vlaanderen aan dat het een inspirerend investeringsproject is, die erkenning doet plezier.”**

### Vol enthousiasme

**Claire Tillekaerts:** “De Danone-delegatie kon haar blijdschap niet op gisteren. Hoe hebben de andere collega’s de overwinning onthaald?”

**Kris Geeraert:** “Na de uitreiking zijn er enkelen naar onze productievestiging in Rotselaar gereden om het goede nieuws te melden. Daar was de vreugde enorm. De meesten zijn er al vele jaren in dienst.

### Investment of the Year Trophy 2015: het winnende project

Danone investeert gespreid over 2 jaar 13,5 miljoen euro in zijn vestiging in Rotselaar om naast drinkyoghurt ook de productie van roeryoghurt op te starten. De investering gaat naar onder meer een nieuwe state-of-the-artprocestechnologie en nieuwe afvullijnen. Daarnaast wordt significant geïnvesteerd in verdere opleiding van de autonome productieteams. Dankzij deze injectie zal het productievolume stijgen met zo’n 40%: van 116.000 ton naar 160.000 ton in 2016 (of ongeveer 1,3 miljard potjes/flesjes). Zo wordt Rotselaar een van de grootste Danone-productiesites in Europa.



9 February 2015



Midden jaren negentig was dat nog een kleine fabriek, amper een tiende van de huidige omvang. Die groei kwam er door ondernemerschap te tonen en door risico's te nemen. Ik denk daarbij aan Actimel, de gefermenteerde drinkyoghurt die daar is uitgevonden. Twintig jaar later rollen er dagelijks 5,5 miljoen flesjes Actimel van de band.

Dat uitgerekend daar een nieuw groeitraject in de steigers staat, is voor een groot stuk te danken aan dat innovatieve en creatieve ondernemerschap. Aan de zin om te blijven groeien. Daar maken we het onszelf niet altijd makkelijk mee. Groei betekent immers dat je jezelf voortdurend in vraag moet stellen, bijsturen en herzien.

Ook ons bekroonde investeringsproject uitvoeren wordt nog een huzarenstuk. We installeren onder meer geavanceerde procesttechnologie en nieuwe afvullijnen om, naast drinkyoghurt, ook de productie van lepelbare of roeryoghurt op te starten. Tijdens dat implementatieproces moet alles gewoon blijven draaien, we moeten zeven landen zonder storing blijven bedienen. Maar het geloof en vertrouwen in onze mensen om dit tot een goed eind te brengen is er zeker."

### In het DNA van Danone

**Claire Tillekaerts:** "Ook tijdens je toespraak viel op dat het menselijke aspect van de business erg belangrijk is. Geldt dat voor de volledige groep?"

**\\ Groei betekent dat je jezelf voortdurend in vraag moet stellen, bijsturen en herzien."**

**Kris Geeraert:** "Absoluut. Danone is na de Eerste Wereldoorlog opgericht omdat Isaac Carasso de droom had om via voeding gezondheid te brengen naar zo veel mogelijk mensen. Vandaag is dat nog altijd onze missie, bij al onze medewerkers wereldwijd.

Onze bedrijfscultuur is enthousiast en ondernemingsgericht, over landsgrenzen en businessunits heen. We worden niet gemanaged door processen, maar door mensen. Autonomie staat daarbij voorop. We krijgen daarvoor ook de nodige middelen. Zo gaat een deel van het recente investeringsbedrag naar de verdere oplei-

ding van de autonome productieteams.

We voeren niet louter de beslissingen uit van het Franse hoofdkwartier. Binnen het kader van onze wereldwijde bedrijfsfilosofie vullen we zelf creatief in. We zijn een zogeheten 'glocal': een global company, maar erg lokaal verankerd. De omvang van de Danone Groep geeft ons de kracht en de ruggengraat van een wereldspeler, maar we hebben tegelijk de flexibiliteit van een kmo."

### Troeven van Vlaanderen

**Claire Tillekaerts:** "Danone is hier al vele decennia aanwezig. Vooral de ligging, te midden van een kwalitatief melkophaalgebied, was toen een belangrijke troef. Speelde dat nog altijd als belangrijkste reden om opnieuw voor Vlaanderen te kiezen?"

**Kris Geeraert:** "Onze centrale locatie blijft een belangrijke troef, maar daarbovenop doen de beschikbaarheid van competent, flexibel en hoogopgeleid personeel en onze hechte samenwerking met lokale partners de balans in ons voordeel hellen. Zo hebben we 20 jaar geleden een joint venture opgericht met melkspecialist

**—ID—**

**Bedrijf:** Danone Benelux

**Sector:** voeding

**In Vlaanderen sinds:** 1930

**Hoofdzetel Danone Groep:** Parijs (FR)

**Aantal productievestigingen Danone Groep:** 190, wereldwijd

**Aantal medewerkers Groep in België 800, in de verse zuiveldivisie:** ± 500

**Vestigingen in Vlaanderen:** 2 (productie in Rotselaar en hoofdzetel in Oudergem)

**Bekende merken:** Actimel, Activia



Olympia om de melk lokaal op te halen en te verwerken.

We hebben trouwens in de voorbije twaalf jaar al ruim 100 miljoen euro geïnvesteerd in Vlaanderen. Als dan het moederbedrijf moet kiezen tussen ergens een productie op te starten van nul of die onder te brengen in een bestaande fabriek die goed draait en mooie contacten heeft opgebouwd, is de keuze snel gemaakt.”

### Alles kan beter

**Claire Tillekaerts:** “Vlaanderens troeven werden uitvoerig belicht tijdens de Foreign Investment Trophy. Zijn er ook zaken die Vlaanderen nog kan of moet verbeteren om meer buitenlandse investeringen aan te trekken?”

**Kris Geeraert:** “Zoals ook sponsors Deloitte en Stibbe en winnaar van de Lifetime Achievement Trophy ExxonMobil aangaven, zijn buitenlandse investeerders vooral op zoek naar een stabiel klimaat. Ze houden er niet van om voor verrassingen te komen staan. Op verschillende niveaus, maar zeker op het vlak van fiscaliteit. Een recent voorbeeld daarvan met mogelijk een grote impact voor ons bedrijf is het voorstel voor een kilometerheffing. Als industrie zijn we het ermee eens dat het mobiliteitsprobleem moet worden aangepakt, maar niet ten koste van onze competitiviteit. Bij Danone hebben we reeds alle mogelijke maatregelen genomen om de logistieke ketting te optimaliseren en

de milieu-impact ervan te limiteren, maar transport blijft een flink aandeel hebben in onze activiteiten: de melkophaling en – aangezien 95% van onze productie in Rotselaar voor export is bestemd – de levering van onze klanten in het buitenland. Als daar een extra belasting op wordt geheven, zullen we dat hard voelen. Dergelijke onverwachte maatregelen schepenen onzekerheid voor investeerders.

### “In de voorbije twaalf jaar hebben we ruim 100 miljoen euro geïnvesteerd in Vlaanderen.”

Ook onze competitiviteit op het vlak van de loonkosten mag op een iets meer gelijke hoogte liggen als dat van onze buurlanden. Gelukkig werken Vlamingen flexibel en doelgericht, zodat we dat nadeel enigszins compenseren, maar een nivellering zullen alle ondernemers verwelkomen.

Tot slot pleit ik voor een onderwijssysteem dat meer is afgestemd op de bedrijfsnoden van de 21e eeuw. Vandaag zie ik nog altijd dezelfde manier van onderwijzen als pakweg 20 jaar geleden: lineair en zeer gericht op memoriseren. Terwijl de huidige manier van ondernemen net circulair en praktijkgericht is en smeekt om creativiteit en samenwerking. Dat het anders kan, tonen Frankrijk en Nederland. Daar behoort een lange bedrijfs-

stage standaard tot elke opleiding. Begrijp me niet verkeerd: Vlaanderen telt veel hoogopgeleide afgestudeerden met theoretische topkennis. Maar het is nu meestal aan de bedrijven om ook de praktische kant vorm te geven. Mochten afgestudeerden beschikken over beide competentieniveaus, zou ons dat internationaal nog meer voorsprong geven.”

### Werken bij of voor Danone

**Claire Tillekaerts:** “Tot slot, raken vacatures makkelijk ingevuld?”

**Kris Geeraert:** “Doorgaans verloopt dat vlot. Dat we dit en vorig jaar zijn uitgeroepen tot ‘Top Employer België’ helpt bekendmaken dat we een bedrijf zijn met een aangename en veilige werkomgeving. Het bevestigt dat we oog hebben voor de ontwikkeling van onze medewerkers en talrijke opleidings- en doorgroeimogelijkheden bieden. Ook die externe bevestiging is fijn.”

### Meer weten over buitenlandse investeringen in Vlaanderen?

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



Joost

Van Roost

President

ExxonMobil Benelux



# En de Lifetime Achievement Trophy gaat naar ...

# ExxonMobil

“Blijk van waardering is belangrijk, zeker in economisch moeilijke tijden”

Met de Lifetime Achievement Trophy tonen we onze erkenning voor een buitenlands bedrijf dat al jarenlang aanzienlijk investeert in Vlaanderen. Ook innovatiegehalte, groeicijfers en -potentieel wegen mee in de eindbeslissing. Het Amerikaanse ExxonMobil vinkte alle keuzecriteria overtuigend aan. 's Werelds grootste internationale beursgenoteerde olie- en gasmaatschappij – in 2014 het op vier na grootste bedrijf ter wereld – is actief in de winning, verkoop en distributie van aardolie en -gas. Ook verzorgt de gigant de raffinage en marketing van olieproducten onder de merken Esso en Mobil. Tot slot levert het concern grondstoffen voor de chemische industrie.

Samen met Claire Tillekaerts, gedelegeerd bestuurder bij FIT, bezocht Wereldwijs de raffinaderij van ExxonMobil in Antwerpen. Daar wordt een nieuwe fabrieksunit gebouwd, de zogeheten 'delayed coker unit'. Deze installatie zet zware, hoogzwavelige restolie om in meer milieuvriendelijke olieproducten en transportbrandstoffen, zoals gasolie voor de scheepvaart en diesel. Een investering van maar liefst ruim 1 miljard dollar. Joost Van Roost, President ExxonMobil Benelux, belicht de lange en hechte relatie tussen ExxonMobil en Vlaanderen.

## Beloning voor inzet van onze medewerkers

**Claire Tillekaerts:** “Nogmaals proficiat met deze overwinning! Hoe waren de eerste reacties?”

**Joost Van Roost:** “Uiteraard zijn we zeer trots dat we deze prijs mogen ontvangen. De Lifetime Achievement Trophy is niet alleen een mooie erkenning voor ExxonMobil's langetermijnvisie en weloverwogen aanpak van investeringen, de award

huldigt tegelijk het harde werk en de inzet van al onze medewerkers. Zonder hen zouden we onze lokale verankering niet kunnen waarmaken. Zo'n externe blijk van waardering werkt motiverend en is belangrijk, zeker in economisch moeilijke tijden.”

\\ **De Lifetime Achievement Trophy is niet alleen een mooie erkenning voor ExxonMobil's langetermijnvisie en weloverwogen aanpak van investeringen, de award huldigt tegelijk het harde werk en de inzet van al onze medewerkers.”**

## Stevig verbonden met Vlaanderen

**Claire Tillekaerts:** “Voor de eerste Vlaamse kennismaking met ExxonMobil moeten we meer dan een eeuw teruggaan in de tijd. Sindsdien hebben jullie de activiteiten hier alleen maar opgedreven.

Hoe is dat in zijn werk gegaan?”

**Joost Van Roost:** “Al in 1891 sloten Amerikaanse, Nederlandse en Belgische zakenlieden een overeenkomst om petroleum op de markt te brengen van de door John D. Rockefeller opgerichte Standard Oil Company. Na de Tweede Wereldoorlog, in het kader van de wederopbouw van de haven en het Marshallplan, bouwde ExxonMobil een nieuwe raffinaderij in Antwerpen. Die werd in 1976 volledig gemoderniseerd, waardoor de capaciteit van de raffinaderij vervijfvoudigde.

Onze drie chemische fabrieken – een voor de productie van koolwaterstofoplosmiddelen en twee voor het vervaardigen van polyethyleen – volgden in de tweede helft van de jaren zeventig. Eind jaren negentig werd met de hulp van het toenmalige FIT het kantoor in Machelen uitgebouwd tot regionaal hoofdkwartier. Daar is vandaag ook het Europese technologiecentrum voor R&D gevestigd. We kunnen dus inderdaad bogen op een oude en intensieve band met Vlaanderen.”



## Trouwe investeerder

**Claire Tillekaerts:** "ExxonMobil bleef ook nadien fors investeren in Vlaanderen. Welke projecten sprongen de voorbije jaren het meest in het oog?"

**Joost Van Roost:** "Naast de constructie van de 'delayed coker unit' voor de omzetting van zware, hoogzwavelige restolie in meer schone olieproducten, zijn dat de bouw van een warmtekrachtcentrale in 2008 en een ontzwavelingsinstallatie voor diesel in 2010. Samen zijn deze investeringen goed voor meer dan twee miljard dollar in de voorbije tien jaar.

Met deze projecten zetten we ook significante stappen om onze ecologische voetafdruk te verkleinen. Door de blijvende hoge vraag naar olieproducten voor transport hebben we namelijk continu geïnvesteerd in nieuwe en meer schone technologieën, in het verbeteren van onze energie-efficiëntie en in het maken van meer milieuvriendelijke producten. Ook veiligheid krijgt een steeds groter deel van het budget toegewezen.

Met succes: onze vestigingen in Vlaanderen excelleren op verschillende vlakken, zoals energie-efficiëntie. We boeken fraaie SHE (Safety, Health & Environmental)-resultaten. Onze prestaties worden voor die domeinen nauwgezet opgevolgd. We zijn een Seveso-bedrijf en streven naar nul incidenten. Een ambitie waar we allang zeer goed op scoren."

**W** In de voorbije tien jaar investeerden we meer dan twee miljard dollar in Vlaanderen."

## Meegroeïend personeelsbestand

**Claire Tillekaerts:** "Meer fabrieken betekent ook meer personeel. Hoeveel medewerkers telt ExxonMobil in Vlaanderen?"

**Joost Van Roost:** "Momenteel levert ExxonMobil rechtstreeks werk aan ongeveer 2.200 mensen. Een veelvoud daarvan is indirect betrokken bij onze activiteiten. Ik denk hierbij onder meer aan de aannemers in onze fabrieken.

Tijdens de 3 jaar durende constructie van de 'delayed coker unit' zullen we daarbovenop dagelijks gemiddeld 700 extra werknemers inzetten, met een piek van ongeveer 1.200 in 2016. Wanneer de unit klaar is, komen er een 70-tal bijkomende hoogwaardige jobs bij."

## Grootste aantrekkingskracht

**Claire Tillekaerts:** "ExxonMobil is actief in zowat alle landen ter wereld. Waarom is de keuze op Vlaanderen gevallen en blijft onze regio nieuwe investeringen krijgen?"

**Joost Van Roost:** "De aanwezigheid van goede, hoogopgeleide werkkrachten – vooral ingenieurs – de hoge productiviteit en het feit dat de raffinaderij erg kapitaalintensief en energie-efficiënt is, waren en blijven belangrijke troeven. Daarnaast is de locatie van de Antwerpse raffinaderij een niet te onderschatten competitief voordeel, door de aanwezigheid van de op één na grootste petrochemische cluster ter wereld en de toegang tot alle wereldmarkten.

Tot slot speelt de goede samenwerking

met de overheden een grote rol in ons investeringsbeleid. Zo hield de voorloper van FIT al in de jaren negentig een pleidooi in Dallas voor Vlaanderen als investeringslocatie. Dat heeft de aandacht getrokken op Machelen als vestigingsplaats. We stellen de professionele begeleiding en expertise van FIT-medewerkers erg op prijs. Ook het bezoek in 2013 van toenmalig Vlaams minister-president Kris Peeters aan ons hoofdkantoor in Houston, creëerde enorm veel vertrouwen. Uit naam van ExxonMobil wil ik uitdrukkelijk ook alle andere overheden en politici in Vlaanderen danken voor hun steun.”

### Stabiel en aantrekkelijk

**Claire Tillekaerts:** “Wat zijn mogelijke spelbrekers in Vlaanderen?”

**Joost Van Roost:** “De struikelblokken hebben enerzijds te maken met de moeilijke economische context van de raffinage-industrie en anderzijds met de toenemende regelgevingsdruk.

De Europese raffinagesector bevindt zich al enkele jaren in woelig water door de overcapaciteit in Europa, het krimpen van de Amerikaanse afzetmarkt en de stijgende mondiale concurrentie. Daardoor waren in de periode 2008-2013 al vijftien raffinaderijen in Europa verplicht om de deuren te sluiten.

Toch tonen onze jaarlijkse energieprognoses en de voorspellingen van het International Energy Agency (IEA) dat de vraag naar olie in de komende decennia hoog blijft. Om aan de verwachte stijging van de energiebehoefte te voldoen, zullen we alle energiebronnen nodig hebben. Ook de fossiele brandstoffen.

Onze investering in de ‘delayed coker unit’ zal niet alleen de Antwerpse raffinaderij helpen om tegemoet te komen aan de energievraag in Noordwest-Europa, maar ook om het hoofd te bieden aan de grote uitdagingen waar de sector mee te kampen heeft.

Dergelijke grote investeringen vragen dan ook om een stabiel en attractief regelgevingskader. Beleidsmakers moeten ver-

## — ID —

**Bedrijf:** ExxonMobil Benelux  
**Sector:** olie, gas en petrochemie

Sinds 1953 in Vlaanderen met raffinaderij in Antwerpen

Deel van ExxonMobil (VS) dat wereldwijd actief is, ongeveer 75.000 medewerkers telt en in 2013 een omzet van zo’n 421 miljard euro realiseerde

**Aantal medewerkers in Vlaanderen:** ± 2.200

Vestigingen in Vlaanderen: 1 raffinaderij, 3 chemiefabrieken, Europese hoofdkwartier en technologiecentrum voor R&D

**Bekende merken:** Esso (brandstoffen) en Mobil (smeermiddelen)

mijden om extra lasten op te leggen die de langetermijncompetitiviteit van de industrie ondermijnen. Onze concurrentiepositie wordt beïnvloed door het algemene ondernemingsklimaat – België kent hoge loon- en energiekosten – maar ook door een steeds striktere Europese wetgeving die zwaar weegt op de marges. Bovendien geldt die niet voor raffinaderijen buiten de EU, waardoor een ongelijk speelveld ontstaat. Tot slot zijn de bereikbaarheid en mobiliteit rond onze sites een groeiend probleem waarvoor we snel oplossingen moeten vinden.

**De locatie van de Antwerpse raffinaderij is een niet te onderschatten competitief voordeel, door de aanwezigheid van de op één na grootste petrochemische cluster en de toegang tot alle wereldmarkten.”**

De omvang van onze meest recente investering in Antwerpen bewijst dat we Vlaanderen nog niet zo snel zullen verlaten.

Bij ExxonMobil houden we vast aan een sterke langetermijnvisie en geloven we in strategische investeringen die passen binnen die filosofie.”

### Aangename leefomgeving

**Claire Tillekaerts:** “Tot slot, hoe evalueren de Amerikaanse collega’s samenwerking met Vlaanderen?”

**Joost Van Roost:** “Vlamingen zijn net als Amerikanen eerder zakelijk georiënteerd en betrouwbaar, dus dat verloopt vlot. Als ze naar Vlaanderen komen, appreciëren ze onze manier van leven. Onze expats vinden het zelfs een van de beste regio’s in Europa om te wonen en werken.”

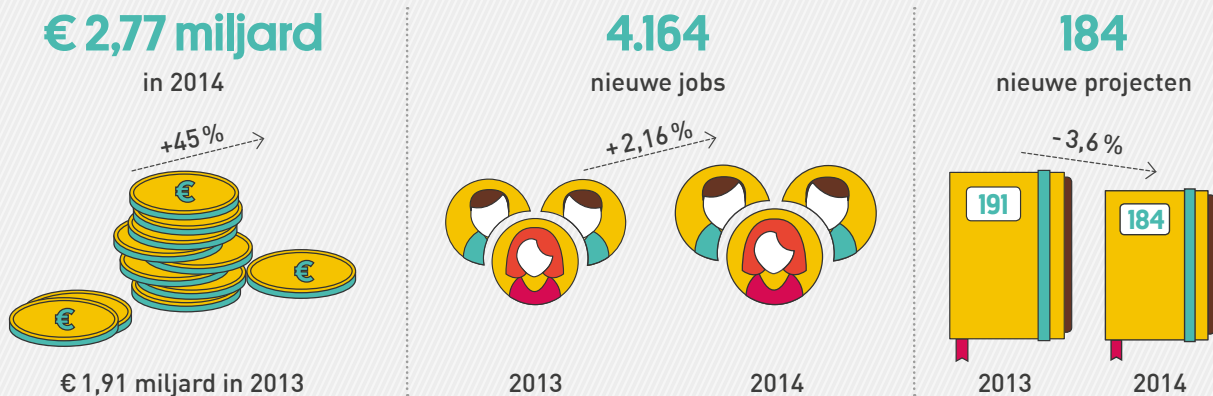
**Meer weten over buitenlandse investeringen in Vlaanderen?**

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

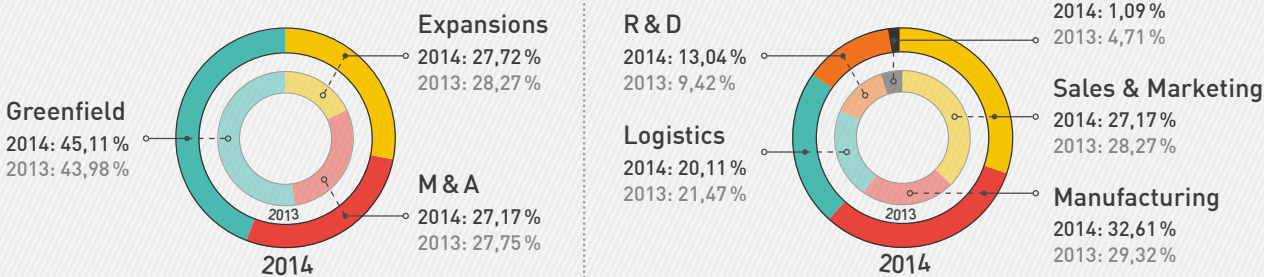


Ook in 2014 kozen buitenlandse investeerders voor Vlaanderen. Het aantal projecten lag weliswaar lager dan in recordjaar 2013, maar voor 'totale investeringsbedrag' en 'jobcreatie' deed 2014 beter. We geven u de opvallendste resultaten op een rijtje.

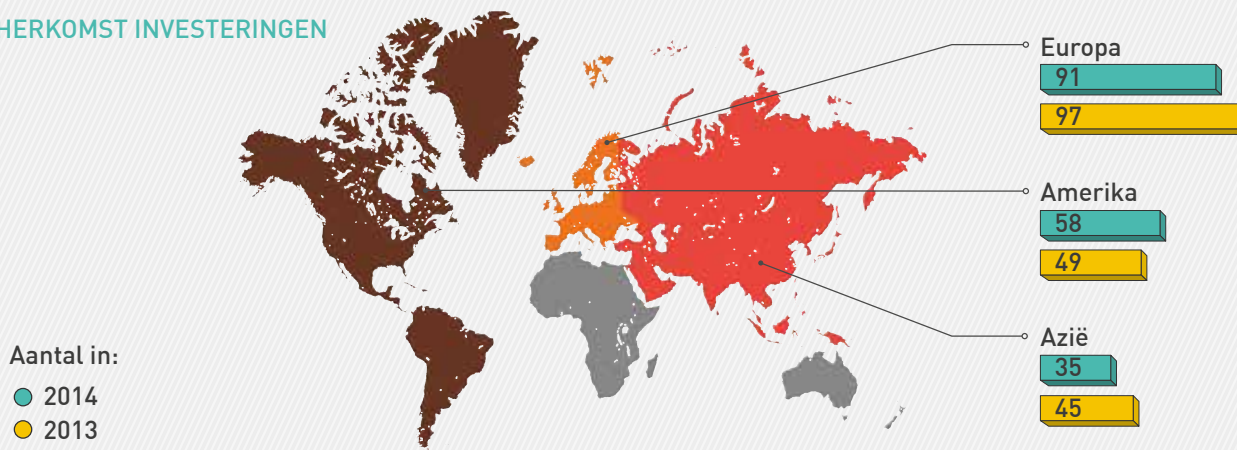
## BUITENLANDSE INVESTERINGEN IN VLAANDEREN 2014



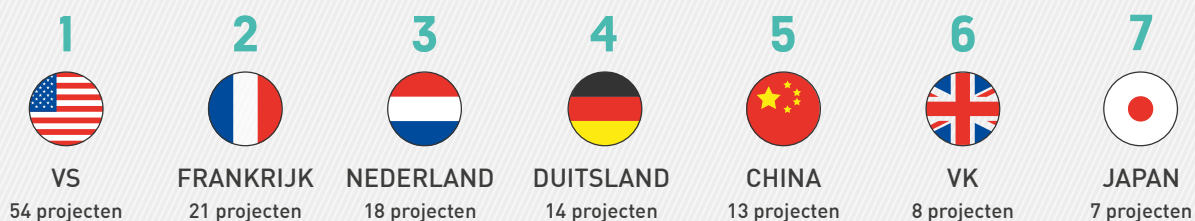
### TYPE INVESTERINGEN



### HERKOMST INVESTERINGEN



### TOP 7 INVESTEERDERS (grootste aantal buitenlandse investeringen)





# Tsjechië

## Ondernemen in Tsjechië

### Uw ideale uitvalsbasis in Centraal-Europa?

De nieuwe Tsjechische Republiek is amper 25 jaar oud. Al van bij zijn herwonnen vrijheid kiest Tsjechië resoluut voor een open economie, en wist zo al heel wat buitenlandse ondernemers aan te trekken. Daarvoor speelt het land zijn centrale ligging ideaal uit: op de grens tussen West-Europa en Centraal- en Oost-Europa. Die ligging, in combinatie met de Europese mentaliteit die in het land leeft, maakt van Tsjechië uw ideale uitvalsbasis in de regio.





Frederik De Potter

Begin juli 2011 startte Frederik De Potter als Vlaamse Economische Vertegenwoordiger (VLEV) in Praag. In die vier jaar tijd zag hij Tsjechië de economisch woeligste periode uit zijn jonge bestaan doorstaan. De mondiale crisis liet er zich voelen, maar nu tekent het land opnieuw lichte groei op.

\\ **Interesse tonen én blijven tonen, zo boek je succes.**

### Recessie achter de rug

**Frederik De Potter:** "Tsjechië herstelde in eerste instantie goed na de crisis van 2009. Midden 2010 voerde de centrumrechtse regering strenge besparingen door om de Tsjechische concurrentiepositie te verbeteren. Daardoor stokte de binnenlandse vraag. Wat het land in die economisch moeilijke tijden overeind hield, was de Tsjechische export. Maar in 2012 daalde ook de uitvoer sterk. Samen met de wereldwijde economische malaise en het strenge besparingsbeleid leidde dat Tsjechië naar een recessie. Diezelfde regering kwam in 2013 ten val door aanhoudende corruptieschandalen. De interim-regering, en in haar voetsporen het nieuwe bestuur, gooide het roer resoluut om. Ze schroefden de strenge besparingen terug en creëerden zo meer economische ademruimte. Ook de Tsjechische centrale bank deed haar duit in het zakje om de crisis te lijf te gaan. Ze

voerde een devaluatie door om de export te stimuleren. Ondertussen is de recessie achter de rug en vertoont de Tsjechische economie tekenen van herstel. De grote motor van die heropleving is de industrie, vooral dan de historisch sterke automobiellindustrie. Maar ook het stijgende consumentenvertrouwen speelt een aanzienlijke rol.

Net zoals de overheid hield de bevolking namelijk de knip op de portemonnee tijdens de moeilijke periode. Tsjechen zijn sowieso eerder spaarders dan leners. Nu de regering meer ruimte laat, stijgen de uitgaven van de Tsjechische bevolking en bedrijven opnieuw. Dat maakt dat dit het ideale moment is om met uw bedrijf naar Tsjechië te komen."

### Open markt

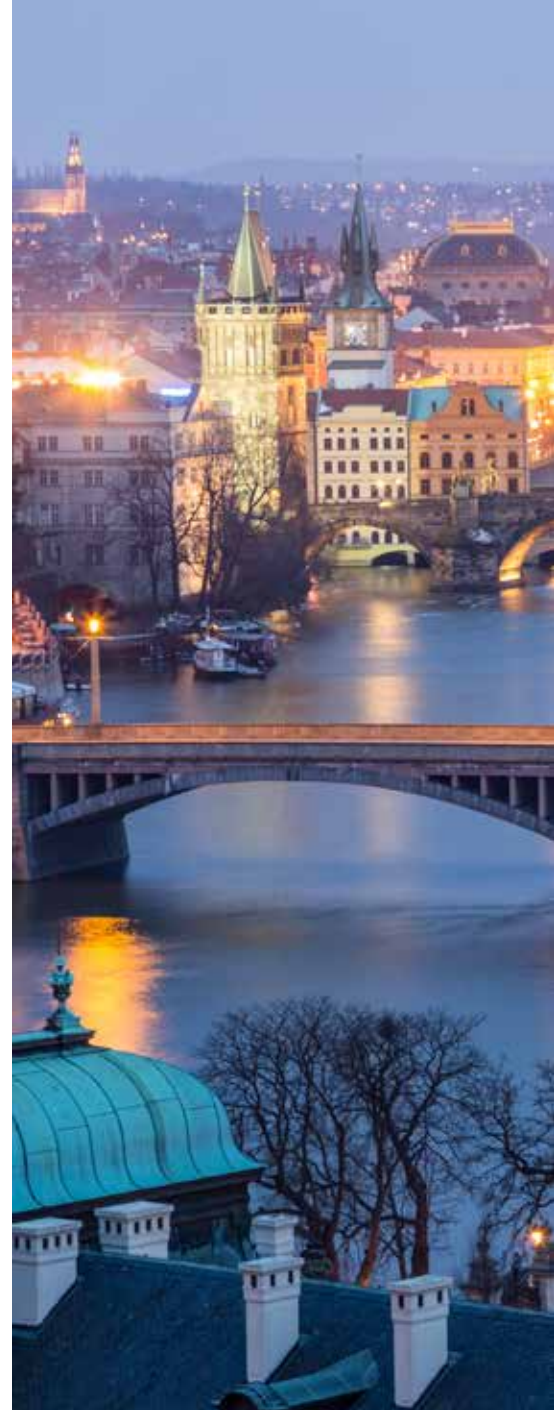
**Frederik De Potter:** "Haar open economie is een van de grote aantrekkingspunten van de Tsjechische markt. Tsjechië is een van de eerste landen die na de val van het communisme de stap heeft gezet van centrale naar vrije economie. De invloed van het communistische verleden speelt 25 jaar na datum geen rol van betekenis meer, maar blijft wel aanwezig op de achtergrond.

Door die snelle overstap heeft Tsjechië nog altijd een van de hoogste inkomens per capita in vergelijking met andere Centraal- en Oost-Europese landen. Dat maakt de markt nog interessanter. Het bbp ligt weliswaar lager dan dat van België, maar Tsjechië is zeker geen achtergestelde regio."

### Zuurstof voor ondernemers

**Frederik De Potter:** "Vandaag is globaal gezien zowat de helft van de industrie in buitenlandse handen. De sterke automobiellindustrie is daar een mooi voorbeeld van. Tsjechië heeft natuurlijk zelf ook concerns, waarvan de Agrofert-groep een belangrijk voorbeeld is. De groep is actief in landbouw, voeding en chemie. Haar oprichter is Andrej Babiš: een grote naam in Tsjechië. Niet in het minst omdat hij de huidige minister van Financiën is, en aan het hoofd staat van de politieke beweging, ANO.

Zijn partij zorgde in 2014 voor een kentering in het Tsjechische politieke landschap. ANO zetelde een jaar na zijn ontstaan al in de regering, en zou volgens peilingen nu zelfs de grootste partij zijn.



Zijn land wil Babiš op dezelfde manier besturen als zijn bedrijf. De nieuwe maatregelen hebben het ondernemersleven nieuw leven ingeblazen, en dat is ook voor Vlaamse bedrijven in Tsjechië goed nieuws."

\\ **De ligging van Tsjechië is ideaal: centraal, net zoals Vlaanderen."**

### Ideale uitvalsbasis

**Frederik De Potter:** "De ligging van Tsjechië is ideaal: centraal, net zoals Vlaanderen. Ook Tsjechen benutten die troef optimaal, wat hen een sterke band ople-





vert met enerzijds Rusland en andere Centraal- en Oost-Europese landen, anderzijds met Duitsland en Oostenrijk. Die laatste twee landen blijven belangrijke handelspartners. Dankzij die goede relaties is Tsjechië dus de ideale uitvalsbasis in de regio.”

### **Sterke erfenis uit industriële geschiedenis**

**Frederik De Potter:** “De hoogopgeleide inwoners zijn een andere troef van Tsjechië. Al ten tijde van het Habsburgse Rijk was Tsjechië een van de industriële hubs van Europa. Tsjechen waren toen al hooggeschoold, en dat zijn ze vandaag nog steeds. In Tsjechië zijn zelfs technologische projecten aan de gang die in

\\ **Tsjechen waren al  
hooggeschoold ten tijde  
van het Habsburgse Rijk,  
en dat zijn ze nog steeds.”**

Vlaanderen nog niet leven.

Daarom staan Tsjechen erop dat hun buitenlandse zakenpartners hen en hun werkwijze respectvol behandelen. Als iemand uit bijvoorbeeld West-Europa een nieuwe aanpak voorstelt, houden ze uit beroepstrots liever vast aan de manier die zij kennen – en die goed werkt. Maar als ze iets voor het nieuwe voorstel voelen, testen ze het achteraf wel uit en vullen ze aan met eigen erva-

ringen en oplossingen. Zo bewijzen ze hun waarde en vakmanschap.

Die sterke profielen bieden mooie kansen voor Vlaamse bedrijven. Denk maar aan het hernieuwbare-energiebedrijf Vyncke. Dat kwam oorspronkelijk naar Tsjechië voor een productieafdeling, maar ondertussen hebben ze ook Tsjechische ingenieurs in dienst.

Bovendien gaat hun talenkennis erop vooruit. Waar Tsjechen vroeger als enige buitenlandse taal Duits kenden, merk ik nu dat Engels ingeburgerd begint te raken. Als een bedrijfsleider zelf geen Engels spreekt, is er altijd wel iemand in het bedrijf die kan vertalen. Dat maakt akkoorden sluiten en handel drijven veel makkelijker.”

## Centraal-Europese Vlamingen

**Frederik De Potter:** "Het blijft me opvallen hoeveel Tsjechen en Vlamingen met elkaar gemeen hebben. Ik zou een Tsjech omschrijven als een echte Europeaan met een Vlaamse mentaliteit. Het zijn harde werkers. Net zoals Vlamingen zijn Tsjechen gesteld op hun vrije tijd en houden ze van feesten. En net zoals Vlaanderen is Tsjechië vaak overheerst door andere landen: het Habsburgse Rijk, het nazistische Derde Rijk, de USSR... Dat bezorgde hen een underdoggevoel, iets dat wij Vlamingen herkennen.

Als consumenten zijn Tsjechen eerder chauvinistisch, zowel wat producten als bedrijven betreft. Als ze de keuze hebben tussen een buitenlands en een Tsjechisch product, kiezen ze meestal het laatste. Dat heeft ook te maken met hun prijsbewustzijn: Tsjechische producten zijn vaak goedkoper. Dat ze op de prijs letten, wil natuurlijk niet zeggen dat kwaliteit geen beslissende factor is."

## Goede afspraken, goede vrienden

**Frederik De Potter:** "Doordat we zo veel gelijkenissen hebben, werken Vlamingen en Tsjechen doorgaans goed samen. Wie in zee gaat met een Tsjechisch bedrijf, heeft er een betrouwbare handelspartner bij. De wederzijdse verwachtingen over de samenwerking duidelijk afstemmen is echter cruciaal. Tijdens onderhandelingen is al vaker gebleken dat Tsjechen vanuit een samenwerking naar een zeer breed partnership willen, terwijl Vlaamse ondernemers dat eerder afgebakender zien. Ik raad dus aan om alles goed af te spreken, tot in de details.

Zodra dat gebeurd is, hoor ik niets dan goed over samenwerkingen. Toen ik Tsjechië eind vorig jaar in Brussel kwam voorstellen, samen met enkele Vlaamse bedrijven die er actief zijn, kregen we de vraag of we ook negatieve punten hadden. Geen van ons kon echte minpunten bedenken, wat niet wil zeggen dat alles probleemloos verloopt.

Tsjechen verwachten van hun zakenpartners dat ze de samenwerking levend houden. Geregeld terugkeren om je handelspartners te spreken, is aanbevolen. Door de nabijheid hoef je daar geen zeeën van tijd voor uit te trekken. Een vlucht duurt amper anderhalf uur, en er zijn er meerdere per dag vanuit Brussels Airport of Charleroi."

## Vlaamse bedrijven in Tsjechië

**Frederik De Potter:** "Vlaamse ondernemers die vóór het midden van de jaren 2000 naar Tsjechië trokken, richtten zich in de eerste plaats op productie. Vyncke, Primus en Bematech, met Bernard Mullie, waren hier twintig jaar geleden bij de eersten, en veel anderen hebben hun voorbeeld gevolgd.

Ondertussen zijn hier ook een pak Vlaamse dienstenbedrijven actief: advocatenkantoren, eventbureau's, consultants die vanuit Praag werken en ga zo maar door. Zij vestigen zich vooral in en rond Praag. Vlaamse productiebedrijven kiezen voor andere locaties in het land, omdat het daar goedkoper is."

## Sterkhouders in export

**Frederik De Potter:** "30 tot 40% van de Vlaamse export naar Tsjechië komt vandaag uit sectoren als kunststof, auto's en machines.

Een klassiekere branche, die evengoed potentieel heeft voor Vlaamse bedrijven, is de bouw. Die is traditioneel heel belangrijk in Tsjechië. Ook daar is het ergste achter de rug. Er worden meer projecten uitgeschreven en investeerders durven zich langzaam weer te engageren. In die zin kwam onze missie voor bouwbedrijven vorig jaar misschien iets te vroeg.

Een vrij recent fenomeen in de Tsjechische bouwsector is dat bedrijven er een beroep doen op externe werkkrachten. Het kan een interessante piste zijn voor gespecialiseerde Vlaamse bouwbedrijven om als onderaannemer in Tsjechië te werken, want zelf deelnemen aan openbare aanbestedingen is voor een nichebedrijf niet altijd evident."

## Nieuwe perspectieven

**Frederik De Potter:** "Al heel wat Vlaamse en Tsjechische bedrijven werken samen, maar ik zie nog veel nieuwe kansen. In de voedingssector bijvoorbeeld. Volgens mij zijn ook sectoren als cleantech veelbelovend. Dat is een competitieve markt, en het vraagt inzet om er een plaats in te veroveren. Dit soort projecten moet je op langere termijn bekijken. Een Vlaamse ondernemer die actief is in bodemsanerings, heeft na een jaar maandelijks praten met Tsjechische bedrijven zicht op een tweetal mooie projecten. De succesverhalen zijn er."

Tsjechië zet zelf volop in op nieuwe technologieën en innovatie. Het groeiend ecosysteem voor start-ups en IT bloeit. In Praag en Brno, de op een na grootste stad van Tsjechië, zijn er verschillende incubatoren die start-ups over de eerste hordes van het ondernemerschap heen kunnen helpen. Het onderzoek naar biotech staat in Brno trouwens heel sterk."

## Warm blijven maken

**Frederik De Potter:** "Een goede manier om hier voet aan de grond te krijgen, is aanwezig zijn op de grote vakbeurzen in en rond Tsjechië. FIT kan u daarbij helpen: we nodigen Tsjechische aankopers uit naar beurzen in buurlanden zoals Duitsland en Polen. Daar hebben we dan een FIT-stand waar Vlaamse ondernemers zich kunnen voorstellen.

Momenteel zijn we bijvoorbeeld bezig met de voorbereiding van een event van het Belgian Meat Office (BMO) in april. Vlaamse bedrijven komen zich voorstellen in Polen, vlak bij de grens met Tsjechië. Hoewel het evenement niet in eigen land plaatsvindt, hoor ik van heel wat Tsjechische vleesimporteurs dat ze van de partij zullen zijn.

Wie met zijn bedrijf hierheen wil komen, moet in het achterhoofd houden dat de Tsjechische markt competitief is, net omdat ze zo internationaal is. Het is niet zo dat je na een of twee bezoeken altijd meteen een mooie deal op zak hebt. Interesse tonen én blijven tonen, zo boek je succes."



Bernard Mullie, oprichter en zaakvoerder van Bematech, producent van binnenzonnewering

## “Samenwerken met Tsjechen verloopt heel vlot”

Een stage bracht Bernard Mullie in 1991 na zijn studies naar Slowakije. Toevallig, want het was een AIESEC-computer in Tokio die zijn profiel linkte aan een stageplaats daar. “Een unieke situatie”, zegt hij. “Ik kwam na de val van het communisme terecht in een land in volle transitie. Zelf had ik in Vlaanderen nog geen praktijkervaring als ondernemer, dus het was een bijzondere start.”

### Veel startende bedrijven

“In die tijd vond je in Centraal-Europa veel mensen die ‘iets’ wilden opstarten. Duizenden hebben in die tijd daadwerkelijk een bedrijfje opgericht, zonder ervaring maar ook zonder garantie op succes. Ook ik kon zo met Bematech starten zonder echte ondernemerservaring. In het begin verdeelden we vooral zonnepanelensystemen, maar rond 2000 begonnen we eigen binnenzonnewering te maken. We doen alles vanuit Tsjechië, van ontwikkeling en productie tot marketing en verkoop. Waar in de eerste jaren na de val van het communisme heel erg opgekeken werd naar de westerse wereld en bedrijven uit West-Europa, is dat enthousiasme ondertussen wat getemperd. Vooral het lokale management van grote buitenlandse groepen heeft door minder ethische praktijken meerdere Tsjechische firma’s kopje onder doen gaan. In hun gedetailleerde contracten vind je soms – tot in het absurde – boeteclausules. Die contracten werden in goed vertrouwen ondertekend, maar nadien wordt toch een reden gevonden om niet te betalen of korting te bedingen ... Dat is niet mijn manier van werken, en bedrij-

ven waar wij mee samenwerken weten dat te appreciëren.”

### Prijsbewust

Wij richten ons in Tsjechië en de omliggende landen op het hogere marktsegment. Daardoor hebben we de crisisjaren gelukkig zonder kleerscheuren doorstaan. Maar de gemiddelde Tsjech heeft zeker niet dezelfde koopkracht als een Belg. Zo zijn onze producten in Tsjechië slechts weggelegd voor de vijf of tien procent rijkste Tsjechen. Wie in Tsjechië een nieuwe afzetmarkt zoekt, moet daar zeker rekening mee houden. Tsjechen hebben niet alleen een kleiner budget, ze zijn ook prijsbewuster. Als ze de keuze hebben, verkiezen ze bovendien producten die in eigen land zijn geproduceerd.”

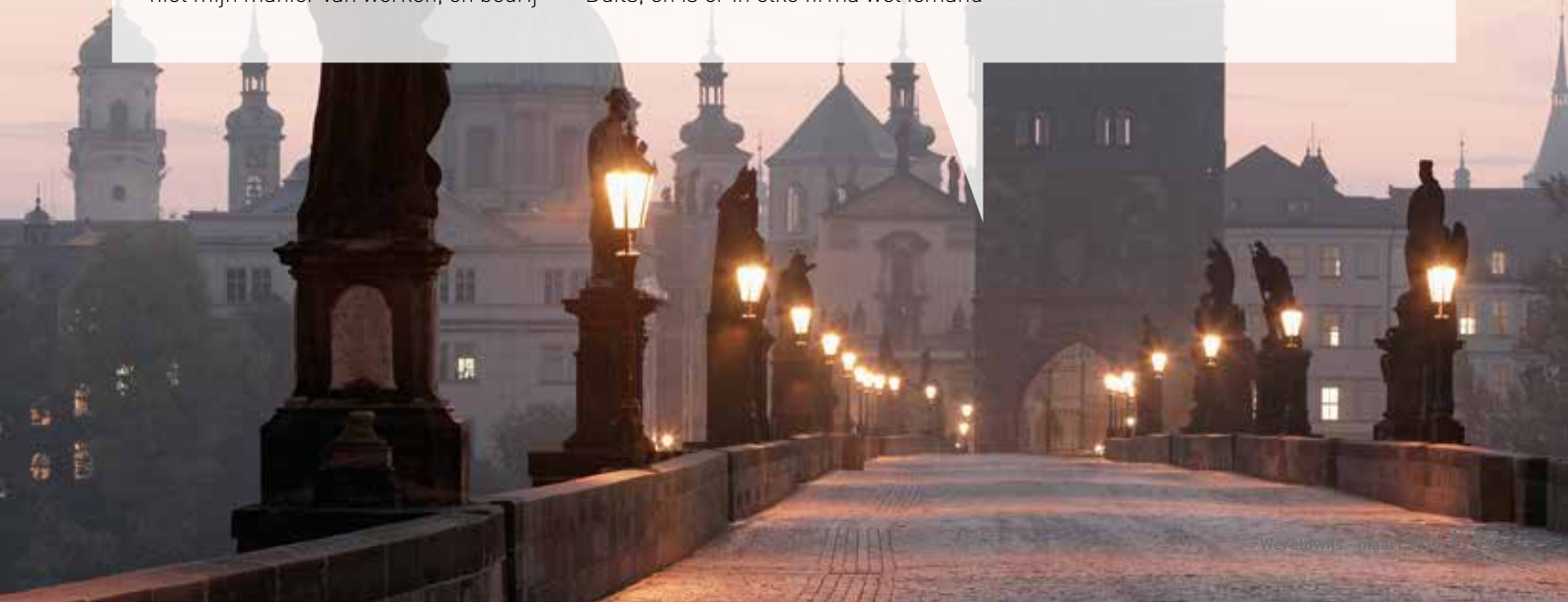
### Stimulerend ondernemersklimaat

“In tegenstelling tot de clichés over Centraal- en Oost-Europese landen, is hier net minder bureaucratie. De Tsjechische overheid werkt altijd constructief mee aan onze plannen. Ze had weliswaar de reputatie niet helemaal zuiver op de graat te zijn, maar daar heb ik geen ervaring mee, integendeel. Samenwerken met Tsjechen gaat ook heel vlot, als je hen tenminste gelijkwaardig behandelt. Wie hier zaken wil doen, moet beseffen dat Tsjechen even hoog opgeleid zijn als Belgen. Wat zakendoen kan bemoeilijken, is de taalbarrière. De gemiddelde talenkennis is eerder beperkt, al spreekt de jongere generatie wat meer Engels en Duits, en is er in elke firma wel iemand

een vreemde taal meester. Maar een technisch probleem telefonisch uitleggen aan iemand die het Engels niet goed onder de knie heeft – of wel Engels spreekt, maar de technische kant niet snapt – is niet evident. Meertaligen mét technische kennis zijn natuurlijk heel gegeerd, en bijgevolg ook duur. Om de taalbarrière te overbruggen heb ik ondertussen Tsjechisch geleerd. Ook de typische geslotenheid van Tsjechen kan vlotte communicatie in de weg staan. Ze geven niet snel hun mening prijs, en ze zijn het gewoon om heel hiërarchisch te werken. Dat vond ik hier een van de grootste uitdagingen. Hoewel Bematech een vlakke structuur heeft, is openlijk je mening uiten iets waar ik op moet blijven hameren.”

### Dichtbij

“Ondanks de kleine verschillen valt vooral op hoeveel Tsjechen en Vlamingen op elkaar lijken. Dat maakt het eenvoudiger om hier te ondernemen. Zeker als je bedenkt dat Tsjechië eigenlijk dicht bij Vlaanderen ligt. En dankzij z’n ligging is het makkelijker om vanuit Tsjechië zaken te doen met andere Centraal- en Oost-Europese landen, ook met Rusland. Ik hoor van andere ondernemers hier, die zich ook op Rusland richten, dat de huidige politieke wrijvingen hen wel zorgen baren. Startende ondernemers kan FIT zeker wegwijs maken in Tsjechië. Maar ook daarna sta je er hier niet alleen voor. De Vlaamse ondernemers in Tsjechië steunen elkaar en wisselen onderling veel kennis uit.”



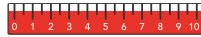


## Factsheet Tsjechië

### FIT-acties Tsjechië

\* Van 2 tot 9 december vinden de Contactdagen Tsjechië plaats. Dan komt onze vertegenwoordiger uit Tsjechië naar Vlaanderen. Maak gebruik van deze unieke kans om hem te ontmoeten in uw buurt en uw exportkansen af te toetsen tijdens een persoonlijk gesprek.

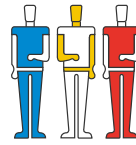
Meer info hierover vindt u op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be).



OPPERVLAKTE  
78.864 KM<sup>2</sup>



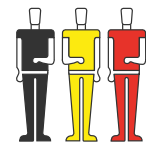
OFFICIËLE TAAL  
TSJECHISCH



AANTAL INWONERS  
10,51 MILJOEN  
(januari 2014)



MUNTEENHEID  
TSJECHISCHE KROON  
1 EUR = CZK 27,7  
(06/02/2015)



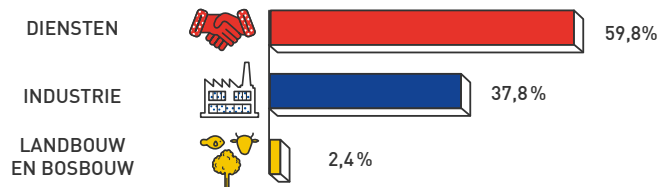
AANTAL BELGEN

ingeschreven in Praag: 515 (juli 2014)

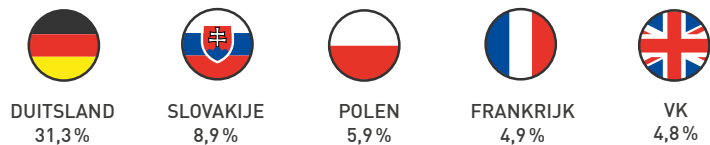


**Škoda** werd in 1895 in Tsjechië opgericht, en is daarmee een van de oudste automerken ter wereld. Vandaag is Škoda de grootste werkgever van Tsjechië. In 1991 startte de joint venture met Volkswagen.

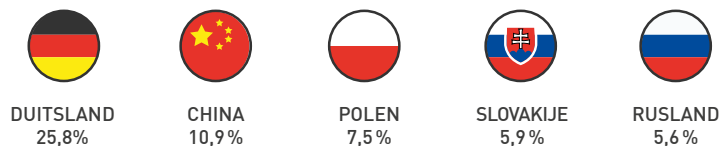
### Aandeel economische sectoren in bbp (2013)



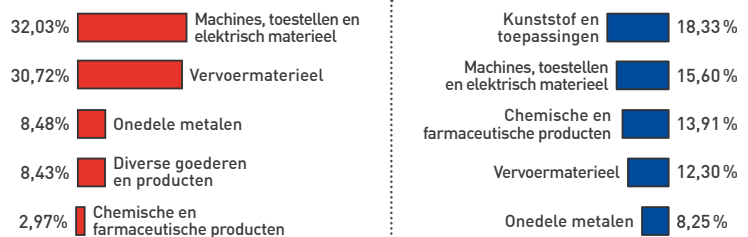
### Belangrijkste exportbestemmingen (2013)



### Belangrijkste leveranciers (2013)



### Vlaamse export naar Tsjechië: € 2,04 miljard (2014 jan - okt)



### Vlaamse import uit Tsjechië: € 2,25 miljard (2014 jan - okt)

### Meer weten over zakendoen in Tsjechië?

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.

# Intussen ...

Het Antwerpse **Campr** brengt voortaan locals met een tuin en kampeers met elkaar in contact. Deze 'Airbnb voor de kampeerder' was een afstudeerproject, maar trok de aandacht van startersinitiatief Telenet Idealabs. Campr verzamelt alle contacten op zijn website en een mobiele applicatie en haalt inkomsten uit reserveringskosten.

Het succes van frituur **Pommeke** bewijst dat Japanners ook frieten lusten. De Affligemse chef-kok die eerder op de Belgische ambassade in Tokio werkte, opende er eind vorig jaar zijn eerste frituur. Hij verwerkt uitsluitend bintjes die gekoeld geïmporteerd worden. Zijn plan is om de eerste Japanse frituurketen uit te bouwen.

**Vandemoortele** nam het bedrijf LAG (Lanterna-Agritech) over, Italiaans marktleider in diepvriesbakkerijproducten. Dankzij deze overname kan de Gentse voedingsgroep typisch Italiaanse producten aan zijn gamma toevoegen, zoals focaccia en ciabatta.

In de top honderd van beste bieren ter wereld prijken twaalf bieren uit eigen land. Samensteller van de lijst is de internationale bierwebsite **RateBeer**. Ook locaties werden geëvalueerd. **De Verzekering tegen de Grote Dorst** in Lennik is de op één na beste bierbestemming ter wereld, het Antwerpse **Kulminator** sluit de top vijf af.

**Van Hool** zal het Europese project 3Emotion leiden, dat de ontwikkeling van waterstofbussen moet stimuleren. Naast de projectcoördinatie zal de Lierse busbouwer instaan voor ontwikkeling en productie van de voertuigen en de tankinfrastructuur. Ook 13 andere partijen uit 6 verschillende landen stappen in, waaronder De Lijn.

**AB Inbev**, de biergigant met Belgische roots en hoofdzetel in Leuven, stak recent Coca-Cola voorbij in marktwaarde en mag zich de grootste drankenfabrikant ter wereld noemen. Volgens aanhoudende berichten zou een fusie tussen beide megabedrijven tot de mogelijkheden behoren.

**Wiese Europe**, de Brechtse producent van laadarmen voor de chemie en de voedingsindustrie, gaat scheepsaadarmen leveren aan het Indonesische Pertamina en het Thaise PTT. Pertamina en PTT zijn de grootste staatsbedrijven voor olie en gas van hun land en staan genoteerd in de Fortune Global 500.

# 18.000

kostuums wil Cirque du Soleil via 3D-printingstechnieken perfect doen passen. Het wereldvermaarde circus klopte daarvoor aan bij het Leuvense **Materialise**. Op basis van 3D-scans van de honderden artiesten worden plasticen bustes geprint die als pasvorm dienen voor de kostuums.





# Marktinformatie

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

## **De watersector in de Verenigde Arabische Emiraten**

Wereldwijd behoren de Verenigde Arabische Emiraten tot de topverbruikers van water. De sterk groeiende bevolking van voldoende schoon water voorzien is dan ook een uitdaging van formaat, die grote investeringen met zich meebrengt. Deze marktstudie beschrijft de huidige situatie, lopende projecten in water- en afvalwaterbehandeling, aanbestedingsprocedures, vakbeurzen enzovoort.

## **De voedingssector in Marokko**

Door de bloei van het toerisme en de groeiende middenklasse is de Marokkaanse voedingssector in volle expansie. Bovendien wordt het eet- en consumptiepatroon van de lokale bevolking steeds westers. Deze studie gaat dieper in op de structuur en de evolutie van deze branche.

## **The water treatment industry in China**

Deze studie schetst de opportuniteiten op het vlak van waterzuivering in China en geeft u een overzicht van de belangrijkste plaatselijke actoren.

Wledge  
Marketing

### **De medische sector in het Verenigd Koninkrijk**

Voor medische toeleveringsbedrijven blijft het VK een boeiende en uitdagende afzetmarkt. Vooral de groeiende, op import gerichte, medtechsector vormt een belangrijke opportuniteit. Bovendien mogen we van de verschillende wereldvermaarde academische en klinische instituten flink wat innovatieve gezondheidsoplossingen verwachten.

### **Imported furniture market in China**

Chinese gezinnen investeren steeds meer in woondecoratie. Het voorbije decennium kende de invoer van meubilair dan ook een gestage groei. In deze studie vindt u niet alleen tips en details over mogelijke verkoop- en distributiesystemen en invoerreglementeringen, maar ook heel wat nuttige adressen.

### **Chocolate market in China**

Voor wie de Chinese chocolademarkt wil betreden, levert deze studie heel wat relevante informatie om zijn sales- en distributiestrategie vorm te geven. Daarnaast bevat het rapport een reeks nuttige adressen.

### **Fijnkost, delicatessen en foodservice in Duitsland**

Fijnkostproducten zijn bereide levensmiddelen van bijzondere kwaliteit: kaviaar, champagne, exotische vruchten enzovoort. Naast een beknopte situering van de Duitse fijnkostmarkt en verkoopstatistieken bevat deze studie een gedetailleerde adressenlijst van groothandelaars, importeurs, foodservicebedrijven, webshops en handelsagenten. Tot slot worden de belangrijkste internationale beurzen vermeld.

### **Beer market in Poland**

Sinds de jaren 90 vertoont de Poolse biermarkt een bijzondere dynamiek. Het land prijkt in de top 5 van de Europese bierconsumptie. Het leeuwendeel van de Polen drinkt zijn pint thuis, in de horeca is bier goed voor zo'n 10% van de verkoop. In 2010 verdiende de staat er liefst 69 miljoen euro aan accijnzen mee.

### **Aerospace in India**

Het potentieel van de Indiase luchtvaartindustrie is enorm. In deze studie vindt u informatie over komende investeringsprojecten, de Indiaas-Belgische samenwerking en contactgegevens van de belangrijkste Indiase spelers.

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





# Startschot voor Leeuw van de Export is gegeven

Maak gebruik van de **tips**  
van vorige winnaars

Heeft uw bedrijf een boerenjaar in het buitenland achter de rug? Dan wint u misschien de Leeuw van de Export, de ultieme bekroning voor Vlaamse exporteurs. Aarzel niet om deel te nemen en zet uw kandidatuur kracht bij met een sterk inschrijvingsdossier. Kom daarvoor eerst naar ons seminarie op dinsdag 31 maart in Brussel om de knepen te leren van voormalige winnaars.





De Leeuw van de Export bekroont jaarlijks 2 Vlaamse bedrijven die in het jaar voordien exceptioneel goed hebben gescoord in het buitenland. Om geen appels met peren te vergelijken, hebben we winnaars in 2 categorieën: een kleine onderneming met maximaal 49 werknemers, en een middelgrote of grote onderneming met 50 of meer medewerkers. Met dit evenement onderstreept FIT het belang van export voor onze Vlaamse economie.

### Wat wint u?

De laureaat vertoeft in het prestigieuze gezelschap van voormalige winnaars als Agristo, HTMS, H.Essers, Medec Benelux, Waterleau, DEME en Duvel Moortgat. De prijs genereert heel wat media-aandacht – en dus publiciteit – voor uw onderneming, maar er is meer.

Ons wereldwijde netwerk zet uw succesverhaal tot ver buiten de landgrenzen in de schijnwerpers, wat de interesse van potentiële buitenlandse zakenpartners kan aanwakken.

Een toonaangevende prijs winnen is bovendien een mooie bekroning van het harde werk van uw werknemers. Zij helpen u uw internationaliseringsplannen waar te maken. En geef toe: zo'n Leeuw van de Export maakt u als werkgever nog aantrekkelijker voor nieuw talent.

### Van inschrijving tot podium

Maar de Leeuw van de Export binnenrijven gebeurt niet zomaar. Eerst stelt u een inschrijvingsdossier samen waarin u onder meer uw exportstrategie uit de doeken doet, concrete zakencijfers oplijst en toekomstperspectieven formuleert. Opgelet: het reglement werd dit jaar licht gewijzigd. Bedrijven die twee jaar na elkaar bij de genomineerden waren, mogen zich het jaar nadien niet inschrijven.

Alle inschrijvingsdossiers moeten ten laatste op 30 april zijn ingediend. Een vakjury bestudeert die grondig en nomineert op 29 mei zes bedrijven, of drie per categorie. Op 11 september volgt de eind-

sprint: de mondelinge presentatie van het dossier voor een Vlaamse jury. Wie zich uiteindelijk Leeuw van de Export 2015 mag noemen, maken we bekend op woensdag 16 september in de Brabantthal in Leuven.

### Ontdek het winnende recept

Het is duidelijk: alles staat of valt met een goed inschrijvingsdossier. De competitie is stevig; iedereen toont zich van zijn beste kant. Wie overweegt om deel te nemen, mag ons seminarie niet missen.

### Wat mag u verwachten?

Dirk Van Steerteghem, afdelingshoofd Internationaal Ondernemen bij FIT, geeft enkele algemene tips & tricks. Met zijn jarenlange ervaring als voorzitter van de vakjury en lid van de Vlaamse jury, is hij perfect geplaatst om u op de goede weg te zetten. Daarnaast beantwoorden de huidige Leeuwen HTMS en Agristo er al uw vragen en leggen ze uit wat hun winnende recept was.

# PROGRAMMA

## Leeuw van de Export-seminarie

- 11.00 uur** welkomstwoord door Alain Steegmans, Adviseur Internationaal Ondernemen regio Leuven
- 11.05 uur** Dirk Van Steerteghem, afdelingshoofd Internationaal Ondernemen bij FIT, geeft tips & tricks
- 11.25 uur** getuigenissen van oud-winnaars in beide categorieën: Managing Director bij HTMS, Paul van den Broeck, en Export Manager bij Agristo, Jon Heylen
- 11.50 uur** Q&A
- 12.00 uur** netwerkmoment met broodjes

**WANNEER?** 31 maart

**WAAR?** Op het hoofdkantoor van FIT  
Koning Albert II-laan 37, 1030 Brussel

**INSCHRIJVEN OF MEER INFO?** [www.leeuwvandeexport.be](http://www.leeuwvandeexport.be)



# kalender

## Cleantech Polen Poznan

26 tot en met 28 mei 2015

De Poolse sector voor hernieuwbare energie is in volle expansie. Net zoals vorig jaar heeft FIT een catalogoostand op 'Greenpower International Renewable Energy', dit keer in combinatie met een groepszakenreis.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 31 maart 2015 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

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

## Japan4Explorers Tokio en Osaka

30 mei tot en met 6 juni 2015

Tijdens deze zending zijn onze FIT-vertegenwoordigers in Tokio uw persoonlijke coach. Zij kennen de Japanse maatschappij en zakencultuur door en door en stomen u klaar voor uw eerste stappen in deze markt.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 10 maart 2015 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Michèle Surinx op 02 504 87 91 of [michele.surinx@fitagency.be](mailto:michele.surinx@fitagency.be)

## Multisectoraal Milaan

2 tot en met 5 juni 2015

Op het Belgische paviljoen van de wereldexpo ontmoet u potentiële zakenpartners. Ons kantoor in Milaan werkt voor u een afsprakenprogramma op maat uit.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 20 april 2015 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Liesbet Huyge op 02 504 88 22 of [liesbet.huyge@fitagency.be](mailto:liesbet.huyge@fitagency.be)

GROEPS-  
ZAKEN-  
REIZEN

GROEPS-  
STAND

## IBC Amsterdam

11 tot en met 15 september 2015

IBC is het internationale mekka voor elektronische media en entertainment. Stel uw producten voor op de groepsstand die FIT er organiseert in samenwerking met MediaNet Vlaanderen.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 6 april 2015 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

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

PSB-  
STAND

## MAKS Moskou

25 tot en met 30 augustus 2015

MAKS is dé vakbeurs voor lucht- en ruimtevaart van Rusland. Na drie succesvolle deelnames slaan FIT en FLAG, in samenwerking met AWEX en SKYWIN Wallonië, opnieuw de handen in elkaar voor een groepsdeelname onder de noemer 'Belgian Aerospace'.

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

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



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.

## Egypte en Marokko

**4 tot en met 11 maart 2015**

Brugge, Gent, Vilvoorde, Hasselt en Antwerpen

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 10 maart 2015 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

## Algerije en Tunesië

**10 en 11 maart 2015**

Hasselt en Antwerpen

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 10 maart 2015 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

## Pakistan

**11 tot en met 13 maart 2015**

Gent, Leuven en Antwerpen

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 12 maart 2015 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

## India

**11 tot en met 18 maart 2015**

Gent, Leuven, Antwerpen, Hasselt en Brugge

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 7 maart 2015 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

## Japan en Zuid-Korea

**25 maart tot en met 1 april 2015**

Mechelen, Hasselt, Leuven, Gent en Brugge

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 31 maart 2015 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

CONTACT-  
DAGEN

**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 selecteerden we de vraag van een bedrijf dat aarzelt om de landsgrenzen over te steken.



“Wij zijn een succesvolle Vlaamse kmo, maar onze activiteit beperkt zich tot de eigen landsgrenzen. Export hebben we weleens overwogen, maar we twijfelen of we daar genoeg baat bij zouden hebben. Enerzijds zijn er de kansen, anderzijds vrezen we onze vingers te verbranden aan dergelijk avontuur. Waarom zouden wij onze comfortzone verlaten?”



Vlaamse kmo's zoeken niet altijd spontaan de buitenlandse markten op. Onbekend terrein zorgt voor drempelvrees. Vaak start het internationale ondernemerschap pas na een onverwachte vraag uit het buitenland of in het kielzog van een klant. Een order of een offerte valt in de bus en de trein is vertrokken. Toch is het zeker interessant om op eigen initiatief het buitenland op te zoeken.

## Schaalvoordeel en risicospreiding

De Belgische markt is relatief klein. Export vergroot uw afzetmarkt aanzienlijk, waardoor u productiemiddelen efficiënter kan inzetten. Op die manier raken vaste kosten meer gespreid en daalt de eenheidskost van uw producten. Kmo's zijn vaak gespecialiseerd in een beperkt aantal producten wat

diversificatie complex maakt. Dat hoeft geen onoverkomelijk probleem te zijn als u bereid bent die specialisatie over de landsgrenzen heen voort te zetten. Een grotere afzetmarkt maakt uw bedrijf minder gevoelig voor een plaatselijke daling van de vraag naar uw producten. Al die voordelen bij elkaar opgeteld, maken uw organisatie gezonder en aantrekkelijker. Exporteren is dus absoluut het overwegen waard.

## Kleiner is fijner

Een nieuwe markt aansnijden betekent ook dat uw bedrijf wellicht in het vaarwater komt van grotere concurrenten. Maar ook al is hun basisaanbod misschien beter, u beschikt zeer waarschijnlijk over andere troeven. Flexibiliteit bijvoorbeeld. Kleinere spelers ondervinden namelijk weinig hinder van een bureaucratische structuur.

Daardoor kunnen ze sneller beslissingen nemen, van koers veranderen en zich aanpassen aan externe factoren. Bovendien is er de menselijke factor. Zakendoen met een kmo verloopt doorgaans gemoedelijker dan met een afstandelijke multinational.

## Exporteren is investeren

Ondanks alle opgesomde voordelen zijn er geen garanties op de slaagkansen van internationaal ondernemen. Exporteren is ook investeren. U moet er budget en mankracht voor vrijmaken, maar ook onderzoeken of uw organisatie klaar is voor export. Breng daarom vooraf de sterktes en zwaktes van uw bedrijf in kaart. Dat kan met de Exportmeter van FIT. Op basis van dat auditinstrument ontdekt u mogelijke verbeterpunten, zodat u vol zelfvertrouwen de stap naar het buitenland zal zetten.

## Meer tips over internationaal ondernemen?

In onze publicatie '101 veelgestelde vragen over internationaal ondernemen' behandelen we de vele aspecten van internationaal ondernemen. U kan dat handige boekje downloaden op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be) in de rubriek Publicaties. Of roep onze hulp in voor het afnemen van de Exportmeter. Neem daarvoor contact op met ons provinciaal kantoor in uw buurt. Op onze website vindt u alle contactgegevens.





# DE DAG DAT DE EXPORT MANAGER ZIJN DOSSIER AFLEVERDE

**Doe mee aan de Leeuw van de Export 2015 van Flanders Investment & Trade.**

**VOLG ONS  
SEMINARIE  
OP 31 MAART  
EN VERHOOG  
UW KANSEN**

Scheert uw bedrijf hoge toppen in het buitenland? Dan wint u misschien de Leeuw van de Export 2015, de belangrijkste export-award van Vlaanderen. De Leeuw van de Export opent heel wat deuren in binnen- en buitenland en is een opsteker voor al uw medewerkers en partners. Maak dus meteen werk van uw kandidatuur en grijp de kans om uw bedrijf een ware boost te geven.



**Dien uw dossier in voor 30 april. Alle info op [www.leeuwvandeexport.be](http://www.leeuwvandeexport.be)**



**FLANDERS INVESTMENT & TRADE**

Hoofdsponsors



**VLAAMS-  
BRABANT**



Sponsors



Mediasponsor



POWERED BY **Knack & Trends**