

Magazine voor internationaal ondernemen

wereld wijs

72
02\2015

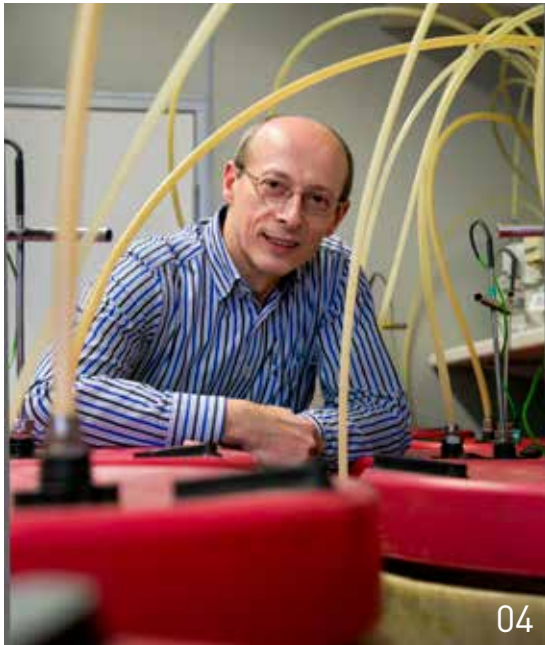
Magazine van Flanders Investment & Trade, Afgiftekantoor Cent X, B621170, Koning Albert II-leaan 37, 1030 BRUSSEL



**OWS zet Vlaamse knowhow voor
afvalverwerking op wereldmap**

Brazilië, een markt voor doorzetters





In gesprek met **OWS**

Zakendoen in Brazilië



23 20 miljoen bezoekers!

en verder ...

3 Edito \ **8** Marktinformatie \ **26** Derde editie Foreign Investment Trophy \
28 Intussen ... \ **29** Kalender \ **31** #dtv

“Extra aandacht voor buitenlandse investeerders in Vlaanderen”

Beste lezer,

U bent het meest vertrouwd met onze missie om u, Vlaamse ondernemers, aan te sporen tot meer internationalisering. We doen dat met een uitgebreide dienstverlening, waar mogelijk gesneden op maat van uw bedrijf.

Maar tot onze opdracht hoort ook de promotie van Vlaanderen als ideale locatie bij buitenlandse investeerders. Gelukkig beschikt onze regio hiervoor over een pak troeven die onze taak makkelijker maken. Onze ligging in het hart van Europa, de beschikbaarheid van hoogopgeleid personeel en een gunstig investeringsklimaat zijn maar enkele voorbeelden.

Zo was 2013 een topjaar voor de buitenlandse investeringscijfers in Vlaanderen. Zowel het totale investeringsbedrag als het aantal nieuwe jobs dat hierdoor werd gecreëerd, piekten naar het beste resultaat van de voorgaande tien jaar.

De cijfers voor 2014 zijn nog niet binnen, maar we zetten deze maand alvast enkele buitenlandse investeerders in de schijnwerpers. Op 9 februari vindt namelijk onze Foreign Investment Trophy plaats. Tijdens dat evenement reiken we een Lifetime Achievement Trophy uit aan een gevestigde waarde in Vlaanderen en een Investment of the Year Trophy aan een nieuwe maar significante investering in onze regio.

Verderop in dit nummer leest u wie de genomineerden zijn voor de Investment of the Year Trophy. Meer zelfs, u ontdekt er eveneens hoe u uw favoriet naar de overwinning kan stemmen. In de volgende Wereldwijs brengen we een uitgebreider portret van de twee winnaars op de Foreign Investment Trophy.

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.

Claire Tillekaerts
Gedelegeerd bestuurder
Flanders Investment & Trade



OWS



zet Vlaamse knowhow voor afvalverwerking op wereldmap

Al ruim 25 jaar bouwt OWS overal ter wereld vergistingsinstallaties voor organisch afval uit de huisvuilzak. Daarnaast runt de Gentse 'born global' ook een onderzoekslab van top-niveau. Gedelegeerd bestuurder Luc De Baere is niet de man van de grote verhalen. "Wie een kwarteeuw wil meedraaien, moet boven alles correct zijn."

OWS, kort voor Organic Waste Systems, bouwt afvalverwerkingsinstallaties voor steden, intercommunales en andere afvalverwerkers in binnen- en buitenland. Het bedrijf beschikt hiervoor over een gepatenteerd procedé om organisch afval via anaerobe (zonder toevoeging van zuurstof) vergisting om te zetten naar compost en biogas.

Maar de voormalige ACEC-elektromechanicafabriek aan het Gentse Dok Noord herbergt ook een geaccrediteerd laboratorium met wereldfaam dat de biologische afbreekbaarheid van materialen onderzoekt. "Verpakkingsfabrikanten en multinationals zijn hier kind aan huis", vertelt Luc De Baere. "Ze laten de afbreekbaarheid van hun nieuwe verpakkingen in diverse milieus testen. Om een kwaliteitslabel voor biodegradeerbaarheid en composteerbaarheid te behalen, bijvoorbeeld." Verder superviseert en monitort het OWS-laboratorium een twintigtal vergistings- en biogasinstallaties in binnen- en buitenland. "En tot slot bedienen we in eigen land zowat alle overheidsinstanties die betrokken zijn bij de recyclage van huisvuil", vertelt de gedelegeerd bestuurder aan Karla Laheye, Adviseur Internationaal Ondernemen van ons provinciaal kantoor Oost-Vlaanderen. "Zo rapporteren we aan Fost Plus over de netheid van de Vlaamse glascontainers."

Demonstratiecentrale

Karla Laheye: "OWS huist nog steeds in de gebouwen van ACEC en is er ook uit ontstaan. Hoe is dat zo gekomen?"

Luc De Baere: "In de jaren 80 zetten ACEC

en het labo van professor Verstraete van de UGent samen hun schouders onder een onderzoeksproject naar het gistingproces van de organische fractie uit de huisvuilzak. Dat researchwerk leverde een nieuwe verwerkingsmethode op die te commercialiseren viel. Een Antwerpse investeerder zag brood in het project en bezorgde ons in 1988 het nodige kapitaal.

De installatie in Brecht draait vandaag nog even feilloos en is ons belangrijkste salesinstrument."

We patenteerden ons procedé en bouwden samen met de intercommunale IEGAN en een Canadese investeringspartner een demonstratiecentrale in Brecht. Commercieel een slimme zet, zo bleek. De installatie in Brecht draait vandaag nog even feilloos en is ons belangrijkste salesinstrument. Honderden geïnteresseerden van overal ter wereld maakten er in de loop der jaren kennis met onze technologie."

Standaardtesten

Karla Laheye: "Gingen jullie meteen ook met de labowerking van start?"

Luc De Baere: "Aanvankelijk leverde het labo analyses om het vergistingsproces in onze centrales te verfijnen. Tot we van de Amerikaanse chemiereus DuPont de vraag kregen om in het kader van een

juridisch conflict een reeks analyses uit te voeren naar de biologische afbreekbaarheid van materialen.

Onze analyserapporten bleken van goudwaarde voor de klant, maar deze zaak bracht ons ook op het idee om onze labowerking te commercialiseren, los van de centrales. We startten met de ontwikkeling van een reeks standaardtesten. Enkele jaren later slaagden we erin om dat gamma erkend te krijgen. Eerst in de VS, snel daarna ook in Europa."

Levensvatbaar

Karla Laheye: "Waarom kozen jullie vanaf de eerste dag voor die internationale focus?"

Luc De Baere: "Uit pure noodzaak. In eigen land wordt één keer om de drie tot vijf jaar een nieuwe afvalverwerkingsinstallatie gebouwd. Dus al hadden we alle aanbestedingen gewonnen, dan nog was onze business niet levensvatbaar geweest. Vandaag bedraagt ons zakencijfer 20 miljoen euro. Ongeveer 92% daarvan realiseren we in het buitenland, 87% binnen Europa en 5% in verre markten.

Affakkelen

Karla Laheye: "Tegenwoordig is afvalverwerking een hot topic, maar in de jaren 80 was dat toch nog niet het geval?"

Luc De Baere: "Nee. Ons eerste idee was dan ook om afval te gebruiken om energie te maken. De oliecrisis was nog niet helemaal verteerd en iedereen zocht

koortsachtig naar alternatieven voor dure olie. Maar al snel bleek dat commercieel geen duurzame focus. Toen de olieprijsen in de jaren 80 een duik namen, was er plots nog weinig animo om centrales te bouwen die energie halen uit organisch afval. Tot midden jaren 90 was energie zelfs zo goedkoop, dat we het biogas van onze installaties affakkelden.

Tot de spelregels in de tweede helft van de jaren 90 opnieuw werden omgegooid. Toen begon hernieuwbare energie opgang te maken, als alternatief voor de vervuilende fossiele brandstoffen. Het was de tijd van de eerste groene subsidiemaatregelen, zoals 'de groene frank'.

Tot de wereldwijde economische en financiële crisis voor een nieuwe keldering van de olieprijsen zorgde. En vandaag zet de ontginning van schaliegas in de VS de energieprijzen opnieuw onder druk. Kortom, zelfs vandaag is energieproductie een te wankel argument om onze business op te bouwen."

Milieuwetgeving

Karla Laheye: "Maar intussen groeide wel het milieubewustzijn."

Luc De Baere: "Jazeker. In de jaren 80 werd vuilnis volop gestort en van gescheiden huisvuilophaling was geen sprake. Maar de klassieke stortplaatsen raakten vol, zeker in Vlaanderen en andere dichtbevolkte regio's. Dat vertaalde zich in een sterke prijsstijging. Terwijl een ton afval storten in de jaren 80 amper 10 euro kostte, was dat een decennium later al makkelijk 30 euro.

Vanaf midden jaren 90 deed Europa daar met zijn steeds strengere milieuwetgeving nog een schepje bovenop en was een verwerkingsprijs van 100 euro per ton geen uitzondering meer. Plots gingen heel wat regio's op zoek naar alternatieven om hun afval te verwerken. Wij stonden klaar met een beproefde technologie."

Podium

Karla Laheye: "Hoe zetten jullie OWS als afvalexpert in de markt?"

Luc De Baere: "In de beginjaren waren er in heel de wereld maar drie bedrijven die de organische fractie uit een gemengde huisvuilzak konden verwerken. We beklommen het podium op academische congressen, trokken naar internationale

vakbeurzen en publiceerden in wetenschappelijke bladen. Zo groeide onze bekendheid snel en in de loop der jaren werden we overal ter wereld gevraagd om installaties te bouwen. En ook de complexere laboanalyses kwamen meer en meer onze richting uit.

Telkens wanneer je een nieuwe installatie oplevert, loop je een tijdje in de kijker voor nieuwe opdrachten. In Japan en Zuid-Korea namen we een licentieneemer in de arm om er onze gepatenteerde technologie aan de man te brengen. In Europa hebben we een tiental van die partners, en in Duitsland en de VS bouwden we een vaste salesvertegenwoordiging uit. In de beginjaren waren dat onze belangrijkste markten: de VS voor de labowerking, Duitsland voor de vergistingsinstallaties."

\\ **Terwijl een ton afval in de jaren 80 amper 10 euro kostte, was dat een decennium later al makkelijk 30 euro."**

Prijnsbreker

Karla Laheye: "In de beginjaren waren er maar een handvol spelers wereldwijd. Is het concurrentieveld in de loop der jaren uitgebreid?"

Luc De Baere: "Toen de selectieve inzameling van huisvuil ingeburgerd raakte, werd afvalverwerking natuurlijk makkelijker. Op dat moment verschenen er heel wat kapers op de kust met alternatieve technologieën. In de loop der jaren is de wereldwijde markt van de afvalverwerking er alleen maar groter op geworden, het aantal concurrenten is navenant. We zien onze omzet gestaag groeien, maar vandaag hebben we een kleiner stuk van de markt dan in onze beginjaren. Ook ons biodegradatie- en composteringslabo kreeg er in de loop der jaren flink wat concurrenten bij. Sommige van die labo's spelen echt op prijs. Ons kwaliteitssysteem is zo doorgedreven dat wij niet op kunnen tegen die prijsbrekers. Daarom maken we meer en meer het verschil met advies en ondersteuning. Bij ons moet je niet aankloppen voor bandwerk, wij bijten ons vast in de moeilijke vraagstukken. Onze klanten weten dat."

\\ **Procesengineering op topniveau staat of valt met topmedewerkers."**

Topmedewerkers

Karla Laheye: "Waarom houdt een born global als OWS vast aan Vlaanderen?"

Luc De Baere: "OWS is geen textielfabrikant die zijn productie van lageloonland naar lageloonland kan doorsluizen. Procesengineering op topniveau staat of valt met topmedewerkers. Hier in Vlaanderen beschikken we over goed opgeleide ingenieurs en state-of-the-artinfrastructuur om testen feilloos uit te voeren. Testsamples worden ons van overal ter wereld per koerier bezorgd, op dat vlak bestaan er allang geen grenzen meer.

In 1992 richtten we in de VS een dochterbedrijf op met een aanzienlijke labo-capaciteit, OWS Inc. De Amerikaanse multinationals waren namelijk klanten van het eerste uur van ons testlabo. Toch doekten we het lab na enkele jaren weer op. Vandaag testen we alleen nog in Gent. Door die concentratie van activiteiten kunnen we kostenefficiënter werken. En we kunnen onze knowhow veel beter beschermen."

Innovatiespirit

Karla Laheye: "Hoe verhouden de vergistingsinstallaties en de labowerking zich vandaag?"

Luc De Baere: "Labo en consulting zijn uitgegroeid tot een evenknie van onze activiteiten in de bouw van vergistingsinstallaties. Ik ben blij met die diversificatie, want ze geeft ons een grote flexibiliteit. Ons labo voert honderden tests per jaar uit voor zowat alle multinationals wereldwijd, terwijl we gemiddeld één vergistingsinstallatie per jaar bouwen. Met andere woorden, het labo geeft OWS een fond de commerce en zorgt ervoor dat we tegen een stootje kunnen om de lange, dure bouwprojecten te overbruggen. Alleen al de offertefase en de technische voorstudies van zo'n centrale nemen makkelijk drie tot vijf jaar in beslag. Met het laboratorium hebben we een unieke troef in huis die niet alleen onze klanten, maar ook onze organisatie zelf



— ID —

Bedrijf: OWS

Sector: milieu

Opgericht in: 1988

Bedrijfsopbrengsten in 2014:
20 miljoen euro

**% van omzet 2014 gerealiseerd in
het buitenland:** 92,5%

Aanwezig in: 30 landen

Aantal medewerkers: 80

ten goede komt. Door de aanwezigheid van het lab heerst er bij onze medewerkers een echte innovatiespirit. Nieuwe oplossingen kunnen we meteen onderzoeken op haalbaarheid, én we raken makkelijker betrokken in Europese onderzoeksprojecten. OWS is een kmo met een labo van wereldniveau, dat is heel uitzonderlijk.”

“Onze centrales zijn de lux-artikelen van de milieusector, dus we moeten mikken op regio’s die voldoende kapitaalkrachtig zijn.”

Luxeartikel

Karla Laheye: “Waar liggen de markten van de toekomst voor OWS?”

Luc De Baere: “Het testlab blijft onze wereldwijde klantenportefeuille ook de komende jaren bedienen. De vergistingscentrales zijn een ander verhaal. West-Europese markten waar we pakweg tien

jaar geleden heel actief waren, raken nu verzadigd. Dus moeten we nieuwe regio’s aanboren waar de tijd rijp is voor onze technologie. Ik denk onder meer aan de nieuwe EU-lidstaten in Oost-Europa. Die zullen zich de komende jaren moeten schikken naar de Europese milieuwetgeving.

Verder blijft het speuren naar regio’s waar de politieke, economische en maatschappelijke omstandigheden juist zitten. Vergeet niet dat wij de meest geavanceerde centrales hebben om organisch huishoudelijk afval te verwerken, dus we moeten mikken op regio’s die voldoende kapitaalkrachtig zijn. Met andere woorden, wij hebben geen product waarmee we een nood kunnen creëren, de maatschappij moet er klaar voor zijn.”

Correct

Karla Laheye: “Heb je tot slot een gouden tip voor collega’s met internationaliseringsplannen?”

Luc De Baere: “Onze branche is zo specifiek en ons product zo uniek, dat het moeilijk is om uit onze werking algemene

tips te distilleren. Wil je je concurrenten de loef afsteken met een product dat half zoveel kost, dan moet je zo snel mogelijk sprinten. Maar is het je ambitie om een superieur product in de markt te zetten, dan raad ik aan om te wandelen. Je doelgroep ervan overtuigen dat jouw product een Mercedes is en geen Lada, is immers een werk van lange adem. Vandaag is maatschappelijk verantwoord ondernemen een buzzword, maar wij passen de basisprincipes ervan al vanaf dag één toe. Vanaf het prille begin staan kwaliteit en correctheid boven aan onze prioriteitenlijst. Daarom draaien we al een kwarteeuw mee.”

Klaar voor de volgende stap in uw internationaliseringsproces?

Neem contact op met het provinciaal kantoor van FIT in uw buurt. Op www.flanderstrade.be vindt u alle adressen en contactinfo.

Marktinformatie

Geregeld bundelen onze Vlaamse Economische Vertegenwoordigers (VLEV's) de lokale zaken-opportunities in overzichtelijke marktstudies. U kan ze allemaal lezen en downloaden op www.flanderstrade.be, onder de rubriek 'Marktinformatie'.

The Halal Food Sector in Singapore

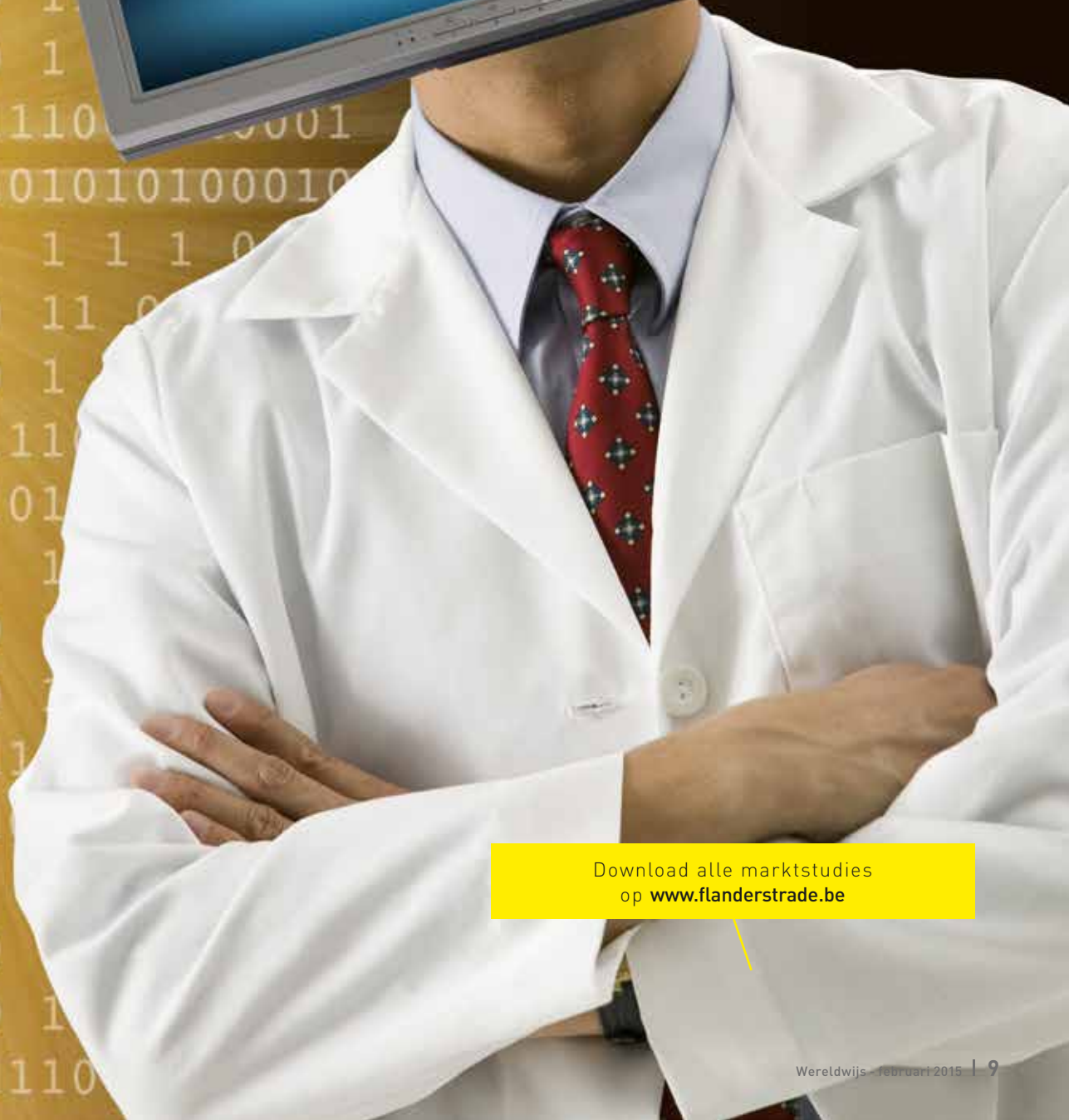
De markt voor halalvoeding is wereldwijd in opmars. Ook in Singapore zijn er talloze opportuniteiten, dankzij zijn diverse bevolking en interessante ligging. Steeds meer wordt Singapore een echte hub voor halalvoeding. In deze studie leest u alles over de huidige marktsituatie, de opportuniteiten en de geldende reglementering. Daarnaast vindt u een overzicht van de voornaamste lokale marktspelers.

Country profiles and industrial projects in Southern Africa

Het ontsluiten van nieuwe grondstoffen (mijnbouw), industriële opdrachten rond onder meer hernieuwbare energie en infrastructuuruitbreiding ... Het aantal grote projecten in Zuidelijk Afrika neemt aanzienlijk toe. In deze studie van het FIT-kantoor in Johannesburg vindt u een factsheet van tien Zuidelijk Afrikaanse landen met nuttige informatie over de lokale industriële projectmarkt.

Mining in Africa: focus on Southern Africa

Nog een studie van het FIT-kantoor in Johannesburg, maar deze keer gaat het specifiek over de mijnbouw. U krijgt een gedetailleerd overzicht van de voor Zuidelijk Afrika belangrijke mijnbouwsector, inclusief de gegevens van de regio's voornaamste mijnhuizen en waar ze actief zijn.



Download alle marktstudies
op www.flanderstrade.be

Intussen ...

Na het succes van hun recentste videogame 'Divinity: Original Sin' slaat de Gentse gamestudio **Larian** zijn vleugels uit. Zo zullen ze in het Canadese Québec een tweede vestiging openen. Ook in Gent wordt intussen uitgebreid. Het aantal ontwikkelaars bij Larian is sinds het einde van de productie van Divinity: Original Sin gestegen van 42 naar 53.

DMU International mag honderden koelinstallaties voor fruit leveren aan de Nederlandse supermarktketens Jumbo. Deze op één na grootste supermarkt van Nederland, na Albert Heijn, telt 502 vestigingen. De Antwerpse kmo haalde het van vele internationale concurrenten, omdat ze kon uitpakken met kwaliteit en hoogtechnologische innovatie.

Op de klimaatop in Peru reiken de VN twaalf felbegeerde prijzen uit aan de meest beloftevolle groene technologiebedrijven wereldwijd. Onder hen ook **EcoNation**, dat lichtkoepels maakt. De expertenjury omschreef het als 'de beste uitvinding sinds de gloeilamp'. Eerder won het Gentse bedrijf al onder meer de prestigieuze European Business Award for the Environment in Lyon, en de award Technology Pioneer 2014 op het Wereld Economisch Forum.

Binnen afzienbare tijd verplaatsen we ons in zelfrijdende auto's. Die wagens zullen vol sensoren en verbindingen zitten die data met hoge snelheden kunnen doorsturen. Daarbij zullen plastic geleiders de hoofdrol spelen, en niet het duurdere koper of glasvezel. De **KU Leuven** viel al in de prijzen met deze innovatieve uitvinding en de automobielenindustrie toont zich enthousiast.

Het Gentse **Quut**, producent van strandspeelgoed en winnaar van twee Red Dot Design Awards, won de Design Management Europe Award in de categorie micro-ondernemingen. Deze prijs bekroont bedrijven die design strategisch in hun bedrijfsvoering integreren. Quut is geboren in de schoot van Pars Pro Toto, een ontwerp bureau met enkele decennia ervaring in industrieel productontwerp en innovatie.

Sinds de razend populaire Bollywoodkomedie 'PK' weten de Indiase kijkers waar Brugge ligt en hoe de stad er uitziet. Het is de eerste Indiase film die in Vlaanderen werd gedraaid. De **Stad Brugge** en **Toerisme Vlaanderen** slaan de handen in elkaar om zichzelf te promoten op enkele toerismebeurzen in India.

146



Dat is het aantal spin-offs van Vlaamse universiteiten sinds het begin van deze eeuw. De KU Leuven voert de ranglijst aan met 60 start-ups. Daarna volgen de UGent (39), UAntwerpen (22), de VUB (16) en de UHasselt (9). De Vlaamse universiteiten presteren trouwens opmerkelijk beter dan het Europese gemiddelde. Zo registreren onze universiteiten jaarlijks gemiddeld 3,8 spinoffs, terwijl het Europese gemiddelde op 1,7 ligt.

Brazilië

Een markt voor doorzetters

Weinig landen die meer in de internationale schijnwerpers staan dan Brazilië. Als de B in de BRIC-landen. Of als gastheer van het WK Voetbal vorig jaar en van de Olympische Spelen in 2016. Brazilië slaagde er bovendien in om zijn kleurrijke imago van voetbal, samba en carnaval om te turnen naar een beeld van ontzagwekkende economische wereldmacht. Toch sputtert de groeimotor tegenwoordig. Tijd om er uw biezen te pakken of net uw inspanningen op te drijven? We vroegen het aan enkele ervaringsdeskundigen.

Voorspoed op meerdere vlakken

Vlaamse Economische Vertegenwoordiger (VLEV) Yves Lapere woont en werkt in totaal al ruim elf jaar in Brazilië. Dat hij de markt bijzonder goed kent, is een understatement. Van 1998 tot 2006 hielp en adviseerde hij vanuit het FIT-kantoor São Paulo Vlaamse bedrijven in Brazilië. Daarna trok hij voor een soortgelijke opdracht naar Zuid-Afrika, nog zo'n belangrijke groeimarkt. Sinds begin 2012 staat hij opnieuw paraat in São Paulo. Gedurende die lange periode heeft hij het land meegemaakt in erg goede en ietwat minder goede tijden. Daardoor kan hij het een en ander in perspectief plaatsen.

“Toen ik hier in 1998 arriveerde, was Brazilië op economisch vlak eerder onbekend. Na de militaire dictatuur bracht de regeerperiode van president Cardoso stabiliteit op politiek en op monetair vlak. Zijn opvolger president Lula ging op datzelfde elan verder en de Braziliaanse real groeide uit tot een sterke munt.

Ook de economie trok mondiaal aandacht. Buitenlandse investeerders kregen het land almaar meer in het vizier. Toen het begin deze eeuw – samen met Rusland, India en China – werd gebombardeerd tot een van de vier groeimarkten van de wereld, werd zijn naam voorgoed op de economische wereldkaart gezet.

Bij mijn terugkomst drie jaar geleden was het algemene veiligheidsniveau opmerkelijk opgekrikt. De trage bureaucratie daarentegen, bleek onveranderd. Dat is vandaag nog altijd zo, maar om dat probleem echt grondig aan te pakken, zal veel tijd nodig zijn.”

Cijfers kaderen

“Dankzij de sterke positie van en de strenge reglementering binnen de financiële sector heeft Brazilië de wereldwijde financiële crisis goed doorstaan. Toch kreeg de export rake klappen. Als grondstoffenland is Brazilië immers gebonden aan de prijzen in de wereldmarkt.

Door de rentevoeten en de taken op onder meer witgoed en kleinere wagens te verlagen, wakkerde de Braziliaanse regering de binnenlandse consumptie aan en kon ze zo het verlies opvangen. Op die manier ontstond een middenklasse die in de afgelopen acht jaar verdubbeld is in omvang.

De Braziliaanse groei komt dus vooral van die explosief toenemende interne markt en minder van een bloeiende export. Bovendien voert Brazilië weinig producten met toegevoegde waarde uit, voor amper 10% van het bnp. Meer dan de helft van de uitvoer bestaat uit grondstoffen, en die prijzen worden zoals gezegd bepaald door de wereldmarkt. Nu is die interne groei wat afgezwakt.”

“Op die manier ontstond een middenklasse die in de afgelopen acht jaar verdubbeld is in omvang.”

Yves Lapere

Liefst Braziliaans

Ondanks de tegenvallende groeicijfers blijft Brazilië een gewilde handelsbestemming voor Vlaamse bedrijven. Is het land zo'n vragende partij of zijn onze ondernemers er dermate op gebrand om in een BRIC-land actief te zijn?

Yves Lapere: “De Vlaamse export naar Brazilië is inderdaad een van de meest markante stijgers in onze handel van de laatste jaren. Tijdens de voorbije vier jaar is onze uitvoer naar ginds zelfs verdubbeld. En dat terwijl het geen makkelijke exportmarkt is.

De Braziliaanse productie kan immers de enorme binnenlandse vraag niet volgen, waardoor het land importafhankelijk wordt. Om dat tegen te gaan, beschermt Brazilië fel zijn eigen producenten. Een comfortabele positie voor de Braziliaanse fabrikanten. Misschien zelfs iets te com-



fortabel, want hun drang om te presteren valt zo enigszins weg.”

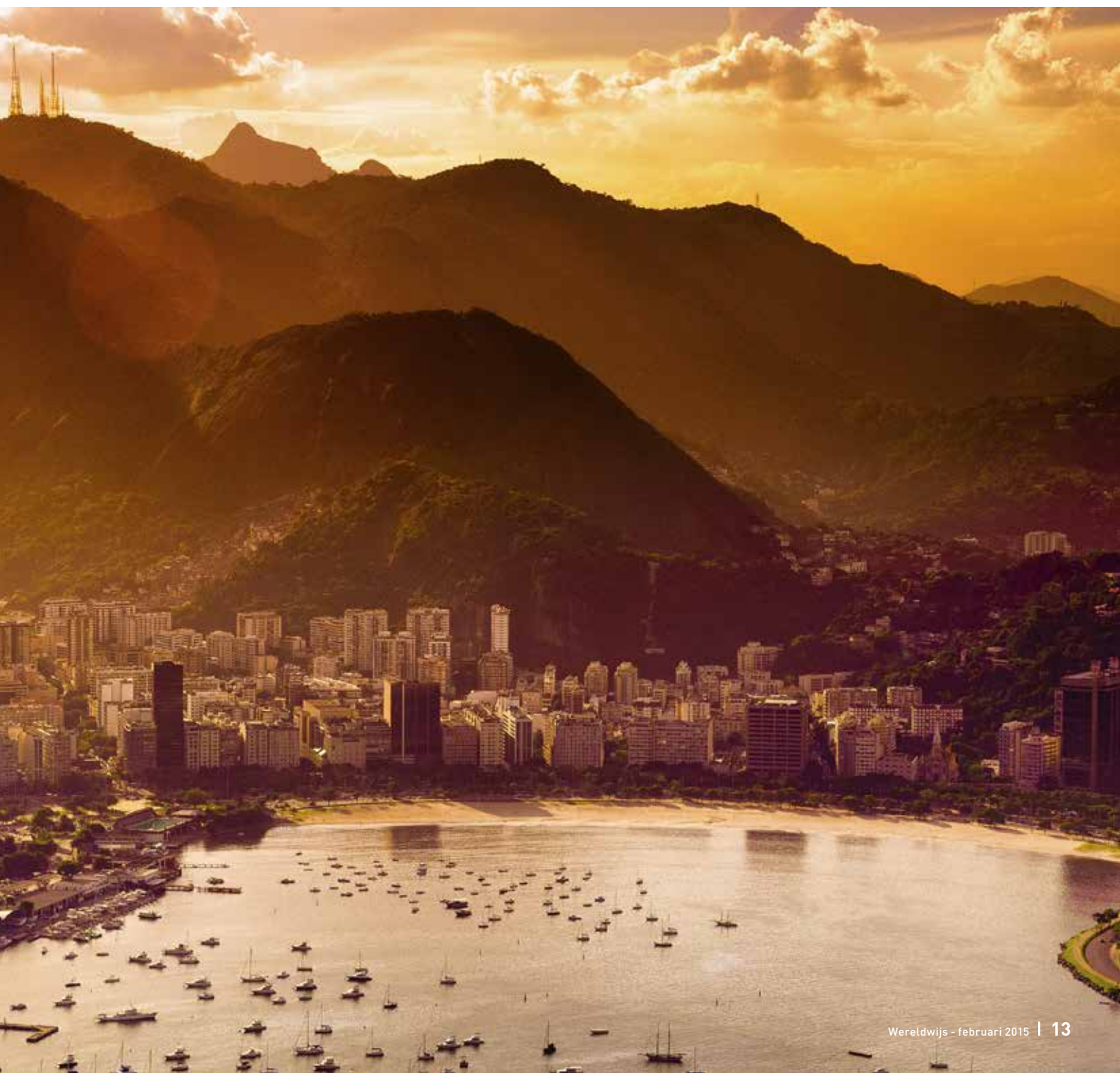
Kwestie van jaren

“Daarom is een opstart in Brazilië moeilijker en door de langere opstartperiode duurder dan in veel andere landen. Je moet de markt zien open te breken en er

zijn tal van tarifaire en non-tarifaire barrières. Het hangt af van met welk product je je kans waagt, maar voor sommige producten dien je vaak op minstens één jaar te rekenen voor je de nodige importlicenties in handen hebt.

Zo nemen registraties in de farmaceutische sector één tot twee jaar in beslag.

Maar dat is nog kort in vergelijking met de wachttijden die Vlaamse collega-ondernemers actief in de landbouw of verse voeding ervaren. Zij mogen vier tot vijf jaar geduld uitoefenen. Dat komt omdat er voor elke aanvraag een inspecteur van het Braziliaanse ministerie de productie moet bezoeken.”



Ann Vanden Avenne, exclusieve distributeur voor Flamant in Brazilië.

Spannende tijden

"Mijn man en ik wonen al ruim vijftien jaar in Brazilië. Hij is burgerlijk ingenieur en werkte in die tijd voor een Amerikaanse onderneming. Omdat hij het noodzakelijk vond om een lokale aanwezigheid te hebben in Brazilië, stelde hij zijn werkgever voor om hier te investeren. Maar zij zagen toen het belang van een Braziliaanse poot niet in en antwoordden negatief. Daarop besliste mijn echtgenoot om zijn ontslag in te dienen en zelf een bedrijf op te richten in Brazilië."

Als advocate kon ik zeker een belangrijke rol opnemen en ben ik mee aan boord gestapt. Dat was de start van Parafix, producent hechtingssystemen voor onder meer luiers. Doordat we grondstoffen importeren en afgewerkte producten exporteren, moest ik in sneltempo de zeer complexe wetgeving ter zake onder de knie krijgen."

Ideale mix

"In 2012 wijzigde de aandeelhoudersstructuur in Parafix, we hadden binnen het bedrijf de juiste personen op de goede plek. Ik was klaar voor een nieuwe uitdaging. En die vond ik bij de interieurketen Flamant. Aangezien Brazilië een beloftevol marktsegment van koopkrachtige middenklassers inhoudt dat op termijn zelfs nog kan toenemen, was ik ervan overtuigd dat een Braziliaans filiaal Flamant geen windeieren zou leggen. Ook Flamant zag wel brood in mijn voorstel tot samenwerking. In 2013 kozen we de eerste producten om in Brazilië in te voeren en een jaar later openden we de eerste Flamant-winkel in Campinas, de op één na grootste stad van de provincie São Paulo. Dit jaar plannen we de opening van nog twee extra verkooppunten."

Hard, ondanks ervaring

"Hoewel ik wist dat de wetgeving rond import en export ontzettend ingewikkeld is, bleek dat voor Flamant nog een pak complexer. Ons importgamma bestaat uit ongeveer 2.000 verschillende producten, die onder 80 verschillende belas-

tingcategorieën vallen, zijn onderhevig aan andere regelgevingen en ze moeten aparte importlicenties hebben. Bovendien verandert de wetgeving voortdurend. Soms zijn de goederen al onderweg en moeten we op het laatste nippertje nog het papierwerk zien aan te passen.

Ook de financiering rondkrijgen, is moeilijk in Brazilië. Dit is immers het duurste land ter wereld voor het aantrekken van leningen. De interestvoet op leningen in reais kan voor bedrijven makkelijk tot 15-25% oplopen. Voor Vlaamse bedrijven wordt het zo onmogelijk om te lenen bij een Braziliaanse bank, dan kan je beter op zoek naar financiering uit het buitenland. Nog een belemmering voor import is het risico van de devaluatie van de Braziliaanse real. Zo was bij de eerste besprekingen met Flamant 1 euro 2,6 real waard. Toen we effectief van start gingen, was datzelfde bedrag al gestegen naar 3 real.

In het begin heb ik dikwijls afgezien. Had ik op voorhand geweten hoeveel stress en frustraties ik me op de nek haalde, hoelang het zou duren om alles in kannen en kruiken te brengen, ik had er wellicht vriendelijk voor bedankt. Maar je wordt gedreven door je passie voor het project en je weet dat alles met de tijd vlotter gaat."

Zoek de verschillen

"Na al die tijd in Brazilië zijn we al behoorlijk 'verbraziliaanst': we stressen al niet meer zo snel in bepaalde situaties en we weten dat geduld loont. Ook kunnen we ondertussen beter omspringen met culturele verschillen op de werkvloer. Zo moet je in Brazilië als werkgever iets omzichtiger omspringen met je medewerkers. Dat ze hun aantal overeengekomen arbeidsuren hebben gepresteerd en tijdig op het werk zijn gearriveerd, daarvoor willen ze een schouderklopje. Ook negatieve feedback moet je zeer voorzichtig inkleden.

Nog een belangrijk verschil is het definitieve karakter van overeenkomsten. Bij ons ligt een afspraak vast. In Brazilië schommelt dat vaak nog. Zo kan de

prijs op de factuur anders uitvallen dan wat aanvankelijk was afgesproken. Door zulke ervaringen leer je je op voorhand goed in te dekken en afspraken eerst vast te leggen op papier."

Uur van de waarheid

"2014 was een moeilijk en onzeker jaar voor Braziliaanse ondernemers. Dat kwam door meerdere factoren. Zo zorgde het WK voetbal ervoor dat de productiviteit lager lag dan anders en in oktober moesten de Brazilianen naar de stembus. In de aanloop naar de verkiezingen is een enorme strijd losgebroken. De partijen speelden het ongemeen hard. Zelden gezien en, zeker naar Europese normen, onaanvaardbaar. Zoiets scheidt geen klimaat van zekerheid en vertrouwen. Zetelend president Dilma Rousseff haalde het, maar haar overwinning was bijzonder nipt. Ook al geldt de stemplicht in Brazilië, toch hebben 30 miljoen van de 142 miljoen stemgerechtigden hun kat gestuurd. 7 miljoen mensen stemden blanco of ongeldig en vele miljoenen mensen hebben een proteststem geuit. Het verschil kwam zo op hooguit drie miljoen stemmen. Dat is een sterk signaal voor de huidige partij.

Nu moet de regering tonen dat het haar menens is. De plannen liggen er om opnieuw groei aan te wakkeren, maar is de politieke wil groot genoeg om die te verwezenlijken? Voor velen breekt in 2015 het uur van de waarheid aan."

Ons gamma bestaat uit ongeveer driehonderd producten. Die vallen in verschillende belastingcategorieën, zijn onderhevig aan andere regelgevingen en ze moeten aparte importlicenties hebben."

Ann Vanden Avenne

Voor elk probleem bestaat een oplossing

De torenhoge importkosten worden vaak genoemd als een van de grootste obstakels om zaken te doen in Brazilië. Gewoon bij neerleggen, of bestaan er mogelijkheden om die te reduceren?

Yves Lapere: "Laat je vooral niet ontmoedigen door deze en andere belemmeringen. Onthoud dat iedereen door hetzelfde proces moet en dat er dus niet zo snel veel andere kapers op de kust

zullen zijn. Een oplossing om de hoge importkosten in Brazilië te vermijden, is er een eigen kantoor op te richten of in zee te gaan met een lokale partner. Je kan dan bijvoorbeeld in bulk uitvoeren en dit ter plaatse laten verpakken. Ook als je het moet hebben van grote volumes, is een eigen plaatselijke poot dé manier. Zo geniet je zelfs mee van de hoge mate van protectionisme, want het beschermt dan ook jouw positie."

Grenzeloos veel mogelijkheden

Slagen veel Vlaamse ondernemers erin om succesvol zaken te doen in Brazilië?

Yves Lapere: "Absoluut! Misschien hadden sommigen hier liever gelezen dat het makkelijk was om de Braziliaanse markt aan te boren, maar ik wil niemand zand in de ogen strooien. Beter gewaarschuwd je grondig voorbereid hebben en weten dat je enkele hordes moet nemen, dan je blind in een ver avontuur storten en er gehavend uitkomen."

Dat het mogelijk is, bewijzen tal van voorgangers en de sterke groei van onze export naar Brazilië in de voorbije jaren. Als je erin slaagt om er een plekje te veroveren, ben je wel actief in de belangrijkste markt van Zuid-Amerika. In een gebied dat ongeveer 280 keer zo groot als België is en een koopkrachtige bevolking huisvest."



Kansrijke sectoren

Is de Braziliaanse markt niet te gesloten? Maken Vlaamse ondernemers er wel kans en zo ja, in welke sectoren?

Yves Lapere: "Brazilië heeft een verouderde industrie. Daarom zijn bedrijven actief in machinebouw en automatisatie er erg welkom. IT is er wel sterk aan het evolueren – procentueel zijn Brazilianen de grootste bevolkingsgroep op Facebook – dus ook daar kunnen Vlaamse ondernemingen iets betekenen. Voort biedt ook chemie veel opportuniteiten. En ook onze voedingsbedrijven mogen de Braziliaanse markt niet schrappen."

In de voorbije jaren was infrastructuur de spreekwoordelijke honingpot, dankzij het gastheerschap van het WK Voetbal 2014 en van de Olympische Spelen 2016. Vorig jaar stonden enkele Vlaamse bedrijven prominent in de kijker, in en rond de voetbalstadions. Voor de Olympische Spelen 2016 worden nog altijd

aanbestedingen uitgeschreven. Best neem je deel via een eigen lokaal bedrijf of samen met een plaatselijke partner. Maar ook bij ondernemingen die een aanbesteding hebben gewonnen, kan je je kans wagen met gespecialiseerde expertise.

Eigenlijk kan ik geen enkele sector uitsluiten en Brazilië heeft een zeer gediversifieerde economie. De kansen zijn legio, behalve daar waar de lokale concurrentie sterk staat. Let wel, je zal het niet winnen op prijs. Daarvoor zijn de importtaksen te hoog en levert China sowieso veel goedkopere alternatieven. Maar met topkwaliteit en expertise scoor je wel, en dat kunnen onze Vlaamse bedrijven zeker leveren."

De kansen zijn legio, behalve daar waar de lokale concurrentie sterk staat."

Yves Lapere

Meerdere hordes

Hoe intensief moeten Vlaamse ondernemers met ambities in Brazilië hun marktaanpak inplannen?

Yves Lapere: "Starten met export naar Brazilië moet je zien als een investering. Via e-mail maak je geen schijn van kans, dat wil ik toch al verklappen. Brazilianen zijn zeer positief ingesteld, enthousiast en ze zijn nogal gehecht aan het hebben van een sterke relatie. Ook in het zakelijke

leven. Dat betekent dat je zelf naar Brazilië moet komen. Vakbeurzen zijn een goede manier om snel een beeld te krijgen van wie de toonaangevende spelers zijn in jouw sector.

Reken op gemiddeld drie tot vier prospectiereizen voor je de geschikte partner hebt gevonden en nuttige contacten hebt gelegd. Geef dus de moed niet te snel op. Ook wanneer je er eindelijk voet aan de grond hebt, blijft de opvolging belangrijk. Klanten willen je minstens een keer per

jaar persoonlijk spreken.

Voorts denken vele Vlaamse ondernemers dat ze zich wel in het Engels kunnen redden in Brazilië. Het klopt dat de meeste zakenlui het Engels wel machtig zijn, maar voor een eerste contact moet je gewoonlijk voorbij het secretariaat geraken. En daar wordt vaak geen Engels gesproken. Investeer dus ook in Portugese bedrijfscommunicatie. En spreek ons aan, we kunnen de eerste afspraak voor u maken en nuttige contacten voorstellen."

Sven Vandenboogaerde, Regional Accountmanager Latin America bij Vyncke

Onmogelijk alleen

Het Harelbeekse familiebedrijf Vyncke bouwt industriële installaties die door verbranding biomassa-afval omzetten in hernieuwbare energie voor de industrie. Halverwege de jaren 90 trok Dirk Vyncke naar Brazilië. Sven Vandenboogaerde, Regional Accountmanager Latin America, vertelt hoe dat is uitgedraaid.

“Als speler in de agrarische industrie en de ‘wood based panel’-sector kan je Brazilië niet links laten liggen. Wegens het complexe taksensysteem wilden we er deels importeren en deels lokaal produceren.”

Lange adem

“De zoektocht naar een lokale partner was er een van lange adem. Pas in 2000 hebben we een Braziliaanse joint-venture opgericht. Maar de stap alleen zetten, was zo goed als onmogelijk

geweest. Ondertussen is onze Braziliaanse vestiging wel 100% Vyncke.

Het gaf ons meteen een voorsmaakje van hoeveel geduld je nodig hebt in Brazilië. Soms duurt het twee tot drie jaar tussen eerste contact en de ondertekening van het contract. En als onze installatie klaar is, verloopt het transport door de gebrekkige infrastructuur ook niet bepaald vlotjes.”

Positief denken

“Je merkt dat de Brazilianen wat pessimistischer zijn sinds de verkiezingen in het najaar van 2014 en door de tegenvallende groeicijfers, maar daar merken we vooralsnog weinig van. Gelukkig maar. Veel van onze klanten zijn grote, internationale spelers.

Bovendien denken we positief op de

lange termijn. In Brazilië zijn de huidige milieunormen niet zo streng als in Europa. Die zullen, zoals overal ter wereld, veel strikter worden. Voor ons betekent dat een nog groter potentieel om onze technologie in te zetten. Onze groeivoorzichten blijven er dus goed uitzien, wij gaan nergens anders heen.”

“Als speler in de agrarische industrie en de ‘wood based panel’-sector kan je Brazilië niet links laten liggen. Wegens het complexe taksensysteem wilden we er deels importeren en deels lokaal produceren.”

Sven Vandenboogaerde

Atleten én bedrijven naar Rio's Olympische Spelen!

De Olympische Spelen van 2016 in de Braziliaanse kustmetropool Rio de Janeiro komen er over een groot jaar aan. Agoria Sports Technology Club en FIT willen er ons land niet alleen door de atleten, maar ook door onze bedrijven laten vertegenwoordigen. Het bezoek van João Henrique Saravia, hoofdaankoper voor de Olympische Spelen 2016, in november vorig jaar toonde ook de interesse aan Braziliaanse zijde.

João Henrique Saravia benadrukte dat voor de Olympische Spelen specifieke

sportinfrastructuur nodig is en dat er in de eerste helft van 2015 nog tenders zullen worden toegewezen. Hij zag daar de kans om samen te werken met Vlaamse en Belgische topbedrijven.

Braziliaanse interesse voor onze knowhow en expertise

Op het rijkge vulde programma stonden ontmoetingen met vertegenwoordigers van Belgische bedrijven, b2b-meetings, een entente met het BOIC en een bezoek aan Barco. Op het seminarie – georga-

niseerd door de Sports Technology Club, FIT, AWEX en Brussel Invest & Export – tekende ook de Braziliaanse ambassadeur H.E. André Amado present. João Henrique Saravia stelde er enkele interessante aanbestedingen voor, en had het onder meer over het belang van transparantie en duurzaamheid: lagere kosten nastreven door hogere efficiëntie.

Kan ook uw bedrijf bijdragen aan de organisatie van de Olympische Spelen 2016, neem contact op met FIT via anke.vanderstappen@fitagency.be.

Johan Cardoen, managing director VIB

Internationaal vertrouwen in Vlaamse expertise wordt concreet

Het Vlaams Instituut voor Biotechnologie (VIB) is een strategisch onderzoekscentrum voor lifesciences. Bij het VIB werken ongeveer 1.350 internationale wetenschappers. Zij voeren hun topwetenschappelijk onderzoek niet op één VIB-campus, de VIB-departementen zijn verspreid over de KU Leuven, UGent, UAntwerpen en de VUB. Nadien vertaalt VIB die onderzoeksresultaten naar economische toegevoegde waarde, hetzij via het afsluiten van partnerschappen met de industrie, hetzij via de oprichting van innovatieve start-upbedrijven. In Brazilië, bijvoorbeeld. Managing Director Johan Cardoen vertelt meer.

“Onze sterke valorisatiefocus leidt tot onder meer het opzetten van partnerships, start-ups en spin-offs wereldwijd. Aan het VIB-onderzoeksdepartement aan de KU Leuven zijn we er bijvoorbeeld in geslaagd om verbeterde giststammen te ontwikkelen voor de productie van bio-ethanol, een hernieuwbare brandstof op basis van suikerriet. Om dat te vermarkten, keken we naar Brazilië, de belangrijkste

groeimarkt ter wereld voor de eerste en tweede generatie bio-ethanol.”

On the road

“In november 2013 organiseerden we samen met FIT en FlandersBio een roadshow voor een VIB-delegatie in Brazilië. Met dit initiatief kregen we een beter zicht op de lokale bedrijven die actief zijn in de bio-ethanolindustrie. Dit is een zeer sterk ontwikkelde en geïntegreerde industrie in Brazilië. Daarnaast hebben we onderzocht of er samenwerking mogelijk is met het VIB en andere Vlaamse bedrijven. Ook de voordelen van het opzetten van een R&D-vestiging in Vlaanderen, een bijzonder sterke biotechcluster, hebben we in de verf gezet. Tot slot vonden ook enkele gesprekken met investeringsfondsen plaats.”

Opvolging met resultaat

“Na een opvolgingsgesprek in de lente vorig jaar, toonde een investeringsfonds meer dan interesse om met ons in zee te gaan. Doelstelling was om een

start-up op te richten met een transnationale bedrijfsstructuur, waarbij de R&D in Vlaanderen zit. Daarvoor moesten we zes miljoen euro zien op te halen. Intussen is de deal zo goed als rond en de plannen voor de praktische implementatie en oprichting worden op dit moment opgemaakt.

We zijn erg blij met dit project. Vooral omdat de grootste investeerder Braziliaans is: voor ons een primeur. We trekken niet alleen Braziliaans kapitaal aan, maar we krijgen ook toegang tot het netwerk en de expertise van de Braziliaanse markt.”

“Brazilië is de belangrijkste groeimarkt ter wereld voor de eerste en tweede generatie bio-ethanol. Daarom wilden we er onze mogelijkheden onderzoeken.”

Johan Cardoen



Nu of nooit

Gedaan met papieren onkostennota's. Met de online en mobiele applicatie Xpenditure van Cardwise verwerken en beheren gebruikers wereldwijd hun onkosten digitaal. Toen het Mechelse bedrijf in 2013 de app lanceerde, beseften ze snel dat ze met Xpenditure zo internationaal mogelijk moesten mikken. Meteen hebben ze kantoren opgericht in New York en São Paulo. Sebastiaan Vanhecke stampte mede de Braziliaanse vestiging uit de grond.

"Als uitwisselingsstudent heb ik een half jaar in Rio de Janeiro gewoond en spreek ik wat Portugees. Dat hielp wel in het begin. Toch hebben we voor onze start in Brazilië de hulp van verschillende organisaties ingeroepen. Zo hebben we een joint venture gesloten met een Belgisch-Braziliaans investeringsfonds dat ons erg goed heeft geholpen met de vele bureaucratische en juridische besloemingen. Tijdens de prospectiefase konden we altijd terecht bij VLEV Yves Lapere en ook nadien reikte hij ons nuttige contacten aan. Tot slot ben ik met een beurs van het Prins

Albert Fonds hier kunnen starten, wat niet alleen voor mij maar ook voor Cardwise een waardevolle ondersteuning is."

Onlinekansen

"Waarom Brazilië? De algemene economische situatie mag dan minder rooskleurig zijn dan een paar jaar geleden, de interneteconomie is hier enorm aan het boomen. Meer dan de helft van de bevolking is online en de smartphone raakt stevig ingeburgerd. Dat zal alleen nog toenemen. Maar Brazilië heft ook 46% belasting op de import van diensten, daarom hebben we er een lokale vestiging opgericht."

Meer durvers nodig

"In eigen land ontbreekt het volgens mij vaak aan durf om over de grenzen heen te kijken. Maar in bepaalde sectoren, zeker als je internetdiensten aanbiedt zoals wij, moet je wel andere markten op. En dat lukt, zeker met hulp – gratis bovendien

– van organisaties als FIT. Daar mogen Vlaamse ondernemers meer van op de hoogte zijn."

Broers of zussen?

"Ook valt me op hoe gesloten wij Vlamingen zijn. Zeker in zakenrelaties houden we de nodige afstand. Dat is in Brazilië helemaal niet zo. Hier hechten ze net veel belang aan persoonlijk contact. Voor een meeting van start gaat, willen ze eerst wat praten. Hoe het met me is, of ik broers of zussen heb enzovoort. Als je hier wil zakendoen, is een open houding onmisbaar."

W Ook al is de algemene economische situatie minder rooskleurig dan een paar jaar geleden, toch is de interneteconomie hier enorm aan het boomen."

Sebastiaan Vanhecke



Dimitri Herbosch, vennoot bij Buysse & Partners

Moeilijk, maar absoluut de moeite

“Buysse & Partners is een Antwerpse private-equitygroep met een sterke focus op Latijns-Amerika. Enerzijds begeleiden ze hun Belgische portefeuillebedrijven in het internationaliseringstraject, en anderzijds bieden ze investeerders toegang tot mooie groeiende bedrijven in Brazilië, Chili, Colombia en Peru. Latijns-Amerika is een uitstekende doelregio voor onze sector, de investeringswereld. Je komt hier terecht in een bijzonder professionele omgeving, vaak tussen mensen die al carrière hebben gemaakt in New York of Londen”, vertelt Dimitri Herbosch, vennoot bij Buysse & Partners.

Buitenbeentje

“In de regio is Brazilië de uitzondering. Ze spreken er een andere taal dan in de Andes-landen en hebben ook een andere cultuur. Ook het gemak om zaken te doen,

verschilt. Zo is het in landen als Chili veel eenvoudiger en makkelijker werken dan in Brazilië, waar de bureaucratie en de fiscaliteit complex zijn. Daar een zaak oprichten heeft flink wat meer voeten in de aarde, maar als het lukt, ligt een gigantische afzetmarkt open. Door onze sterke, lokale aanwezigheid kunnen we onze klanten introduceren op de juiste platformen.”

Inspirerende dynamiek

“De Braziliaanse infrastructuur blijft ondermaats. Daar heeft de overheid onvoldoende geïnvesteerd. Wel heeft ze haar middelen aangewend om de bevolking er beter van te laten varen. Veel Brazilianen konden de sociale ladder opklimmen. Ze genieten van een betere huisvesting en gezondheid, en het opleidingsniveau is gestegen. Maar ook onder

meer de wegen en de havens kunnen een upgrade gebruiken.”

Onvoorbereid kost geld

“Als ik één tip mag geven, is dat: maak keihard je huiswerk. Onvoorbereid en impulsief aan een Braziliaans avontuur beginnen is een gegarandeerd recept om het deksel op de neus te krijgen. En dat tegen een hoge prijs.”

“Daar een zaak oprichten heeft flink wat meer voeten in de aarde, maar als het lukt, ligt een gigantische afzetmarkt open.”

Dimitri Herbosch







Matthias Verheecke, Investment Manager bij Buysse & Partners in het kader van het Prins Albert Fonds

Topervaring in Brazilië

Het Prins Albert Fonds geeft elk jaar een beurs aan zo'n twintig jonge high-potentials met een eerste werkervaring. Daarmee kunnen ze gedurende een jaar ter plaatse een project uitwerken voor een buitenlandse vestiging van een Belgisch bedrijf. Matthias Verheecke was in 2014 een van die twintig gelukkigen.

"De bestemming op zich vond ik minder belangrijk, maar ik wilde koste wat het kost werken op een project rond private equity. Bij de investeringsgroep Buysse & Partners kon ik hiervoor terecht in São Paulo."

Buiten verwachting

"Voor ik naar hier kwam, was ik niet zo overtuigd van Latijns-Amerika. Ik was er nog nooit geweest en net zoals velen wellicht, dacht ik dat Brazilië gevaarlijk en minder ontwikkeld was. Niets bleek minder waar. São Paulo is een erg eigentijdse en bijzonder levendige metropool.

Wat wel klopte, is dat je in Brazilië het nodige geduld aan de dag moet leggen. De administratie verloopt hier traag. Documenten moeten namelijk vaak door verschillende instanties worden afgestempeld en die bevinden zich verspreid over het land waardoor je veel tijd verliest. Ook al was ik hiervoor gewaarschuwd, de werkelijkheid overtreft het nog."

Buitenkans

"Het voorbije jaar is werkelijk fantastisch geweest. Het Prins Albert Fonds biedt jongeren zoals ik een buitenkans. De beurs dekt mijn jaarsalaris, Buysse & Partners betaalt mijn reis- en verblijfkosten. Ik had graag nadien langer in Brazilië gebleven, maar mijn vriendin wil liever dichterbij familie en vrienden wonen.

Een netwerk hebben, is belangrijk, niet alleen voor business. Dat merk je telkens aan de grote opkomst op evenementen die worden georganiseerd voor Belgen. Vaak vinden die plaats op het consulaat."

Enthousiasme is onvoldoende

"Brazilianen zijn enthousiaste mensen, maar dat kan in het zakendoen verkeerd worden geïnterpreteerd. Zo denken velen na een hartelijke meeting dat het contract binnen is. Wacht toch maar met feestvieren tot de handtekening op papier staat, want ik heb al gemerkt dat dit nog een werk van lange adem kan zijn. Daarom verliezen veel buitenlanders vaak de moed als ze hier bijvoorbeeld een vennootschap willen oprichten. Maar als je doorzet, wachten je veel mooie opportuniteiten in Brazilië."

“Een netwerk hebben, is belangrijk, niet alleen voor business.”

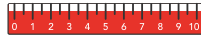
Matthias Verheecke

FIT-acties Brazilië in 2015

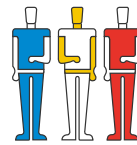
- * Van 7 tot 9 april organiseert FIT een groepsstand op 'Intermodal South America - São Paulo', een toonaangevende vakbeurs voor logistiek en transport.
- * Van 21 tot 28 oktober kan u uw Braziliaanse exportplannen bespreken met onze vertegenwoordiger ter plaatse op de Contactdagen Brazilië. Die vinden plaats in verschillende Vlaamse provincies.

Meer info hierover vindt u op www.flanderstrade.be.

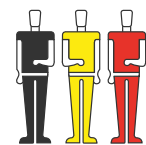
Factsheet Brazilië



OPPERVLAKTE
8.514.877 KM²



AANTAL INWONERS
201.009.622 [2013]



AANTAL BELGEN

ingeschreven in Brasilia: 251 (juli 2014)
ingeschreven in Rio de Janeiro: 1.457 (juli 2014)
ingeschreven in São Paulo: 2.319 (juli 2014)



OFFICIËLE TAAL
PORTUGUEES

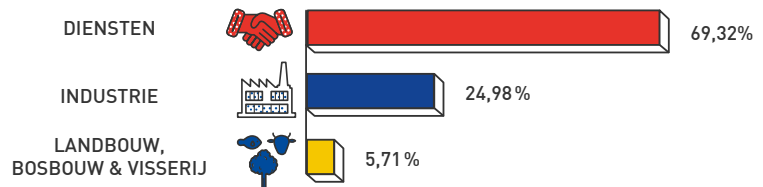


MUNTEENHEID
REAL
1 EUR = 3,1 BRL
[JANUARI 2015]



Brazilië is de op zes na rijkste
economie ter wereld (CNN, 2014)

Aandeel economische sectoren in bbp (2013)



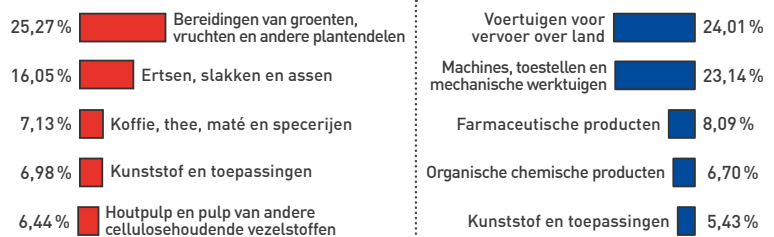
Belangrijkste exportbestemmingen (2013)



Belangrijkste leveranciers (2013)



Vlaamse export naar Brazilië: € 2,76 miljard (2013)



Vlaamse import uit Brazilië: € 2,28 miljard (2013)

Meer weten over zakendoen in Brazilië?

Raadpleeg ons landendossier op www.flanderstrade.be of neem contact op met het provinciaal kantoor in uw buurt. Alle contactinfo vindt u op onze website.



Vlaanderen en België pakken groots uit op de wereldexpo in Milaan

'Voedsel voor de planeet, energie voor het leven'. Onder dit motto gaat op 1 mei de 34e wereldexpo van start in Milaan. Vanuit het Belgische paviljoen steunt FIT u als Vlaams bedrijf om uw producten en knowhow aan de wereld te tonen. Tot en met 31 oktober willen de organisatoren maar liefst 20 miljoen bezoekers lokken naar dit topevenement.

Samen met andere deelnemende landen laat België zien welke antwoorden wij kunnen bieden op de vraag of het mogelijk is om voor de hele wereldbevolking voldoende gezond, kwalitatief en duurzaam voedsel te produceren. Dankzij onze expertise is dit een gedroomd thema voor Vlaanderen en België.

Net zoals op de wereldexpo Shanghai 2010 rust de organisatie op de schouders van het Belgische commissariaat-generaal onder leiding van Leo Delcroix. FIT coördineert de Vlaamse deelname.

Traditionele sectoren als voeding en landbouw komen aan bod, maar ook innovatieve sectoren zoals biotech, gezondheidszorg en cleantech staan er in de kijker. Vlaanderen en België leggen de focus op duurzaamheid, en willen oplossingen voor het wereldvoedselprobleem voorstellen.

Belgiës groene thuis in Milaan

Het Belgische, ecologische paviljoen van BESIX/Vanhout, ontworpen door architect Patrick Génard, weerspiegelt het thema van de Milanese wereldexpo: hoe een antwoord bieden op de wereldvoedselproblematiek? België focust op het evenwicht tussen mens en natuur, tussen verantwoordelijk produceren en slim consumeren.

1 De Farm

Op levensgrote bierflesjes worden aan de ene kant van de Farm (tunnel) portretten van bekende Belgen (met Italiaanse roots of connecties) geprojecteerd. Aan de andere zijde wordt de volledige waardeketen van de voedingsindustrie uitgebeeld aan de hand van

zes thema's:

- typisch Belgische producten, zoals bier, chocolade, zuivel en frieten;
- stedelijke én traditionele landbouw, als antwoord op het thema van de expo;
- gastronomie en de Belgische eetcultuur;
- onze wereldvermaarde expertise in voedselveiligheid;
- biotech in de voedingsindustrie;
- cleantech in de voedingsindustrie.

2 De Cave

Een verdieping lager komen bezoekers in de Cave terecht: een voedsellabo dat focust op de voedingsuitdagingen van de toekomst. De nadruk ligt op de nieuwste technologieën voor voedselproductie, aquacultuur en insecten eten.



3

De Dome

Dé blikvanger van het Belgische paviljoen is de centrale koepel. Expogasten ontdekken er het restaurant, winkels, een biercafé en de food experience-zone. In de showkeuken tonen onder andere The Flemish Kitchen Rebels wat ze in huis hebben. Via zestien videoschermen kunnen bezoekers in het centrale gedeelte van de Dome meer gedetailleerde informatie opvragen over de zes thema's die reeds kort aan bod komen in de Farm.

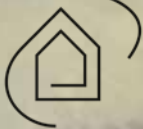
4

De tuin

Fotovoltaïsche bomen, waterpartijen en een heus insectenhotel zijn de blikvan-



Belgian Pavilion
Milano 2015



gers tussen Belgische bloemen- en plantenpracht.

5

De Businessruimte

Op de bovenverdieping en haar dakterras is plaats voor 50 zittende of 120 staande bezoekers. Deze ruimte is voorzien voor b2b-events, seminaries, conferenties, tijdelijke tentoonstellingen enz. De zone is dan ook alleen toegankelijk op uitnodiging. Ondernemingen, bedrijfsorganisaties en overheidsinstellingen kunnen deze ruimte reserveren.

6

The place to BE – piazza/amfitheater

Rechts naast het Belgische paviljoen ligt 'the place to BE', ingericht als amfitheater met zicht op een reuzegroot scherm, waar bedrijven en organisaties openluchtvoorstellingen kunnen organiseren. Het amfitheater doet dienst als aantrekkingspool voor de bezoekers, die in het lommer willen verpozen of nieuwsgierig zijn naar de voorstelling. België zal een van de weinige paviljoenen zijn met zo'n charmant meetingpoint. Ook u kan deze unieke plaats gebruiken om uw bedrijfstroeven aan de wereld te tonen.

Expo Milano 2015 in cijfers

- **184** dagen
- **147** deelnemende landen
- **1,1 miljoen** m² expositieruimte
- **150.000 tot 250.000** verwachte bezoekers per dag
- **1/3** bezoekers van buiten Italië
- Meer dan **2.000** evenementen
- Belgisch paviljoen van **2.717** m²
- **15** m hoge Dome

Uw plaats op het wereldtoneel

Wil u als Vlaams bedrijf de wereldexpo bezoeken? Werkt u graag mee aan het Belgische paviljoen? Of wil u er een activiteit organiseren voor uw klanten? Als coördinator van de Vlaamse aanwezigheid helpen wij u graag verder. U kan bijvoorbeeld als sponsor aansluiten of producten in natura leveren. Return gebeurt steeds in functie van de geldelijke of materiële bijdrage. U kan ook de businessruimte of de piazza buiten huren tegen een vast tarief (750 tot 4000 euro, naargelang het aantal uren). Op www.flanderstrade.be/expomilaan vindt u het formulier om uw interesse te melden.

FIT organiseert bovendien een groepszakenreis naar Lombardije, de economisch welvarende regio rond Milaan. Alle Vlaamse bedrijven kunnen deelnemen. Deze zending vindt plaats van 3 tot 5 juni, tijdens de zogenaamde Vlaamse dagen (3-10 juni). Ook de provincies organiseren economische activiteiten tijdens de expo.

Ten slotte wordt een onlineplatform voorzien met als doel internationale zakenrelaties te bevorderen: www.expo-businessmatching.com. U kan online businessmeetings beleggen met buitenlandse delegaties en de Italiaanse bedrijfswereld. Meer uitleg hierover vindt u op onze website.

Meer info?

Surf naar www.flanderstrade.be/expomilaan. Met uw vragen kan u terecht op werelddtentoonstelling2015@fitagency.be.

Wil u klanten uitnodigen op een exclusieve trip naar de wereldexpo, dan vindt u interessante aanbiedingen op www.ciaomilano.be.

Derde editie Foreign Investment Trophy

9 FEBRUARI

Wie wint dit jaar
de Investment
of the Year Trophy?



Ontdek de drie genomineerden voor de Investment of the Year Trophy



Op de Foreign Investment Trophy zetten we opmerkelijke buitenlandse investeerders in Vlaanderen in de bloemetjes. Dit jaar bekronen we opnieuw een gevestigde waarde met de Lifetime Achievement Trophy. En zoals op elke editie, reiken we ook de Investment of the Year Trophy uit. Daarvoor zijn de drie genomineerden bekend.

De winnaar van de Investment of the Year Trophy is een buitenlandse investeerder, wiens nieuwe investeringsproject een belangrijke toegevoegde waarde biedt voor de Vlaamse economie. Sponsors Deloitte, ING en Stibbe schuiven hiervoor elk hun kandidaat naar voren.

#1

BASF – voorgedragen door Deloitte

Eind 2014 kondigde de Duitse chemie-reus een wereldwijde investering van 500 miljoen euro aan in baanbrekende technologie om comfortabelere en dunnere luiers te ontwerpen. BASF zal in de komende twee tot drie jaar bestaande installaties aanpassen voor een nieuwe techniek, zodat ze de innovatieve generatie superabsorberende polymeren kunnen produceren. Die worden onder de merknaam SAVIVA™ gefaseerd gelanceerd vanaf eind 2016.

Jaarlijks maakt de chemiegroep wereldwijd 590.000 ton superabsorberende polymeren. Een derde daarvan wordt geproduceerd in BASF Antwerpen, de op één na grootste productiesite van BASF ter wereld. Exacte cijfers worden niet vrijgegeven, maar een deel van die 500 miljoen euro zal daar worden geïnvesteerd.

Bovendien startte BASF in het najaar van 2014 ook een nieuwe extractie-installatie op voor butadien in Antwerpen. Enkel in het Duitse Ludwigshafen, waar de hoofdzetel is gevestigd, heeft BASF nog zo'n extractie-installatie voor butadien. Deze

beslissing is goed voor de creatie van een twintigtal rechtstreekse jobs.

Met beide investeringen bevestigt en versterkt BASF het vertrouwen in zijn Antwerpse vestiging.

“BASF Antwerpen is stevig in Vlaanderen verankerd. Onze geïntegreerde productiesite is eng verbonden met de waardeketens van de BASF-groep. Maar er is nog een reden waarom we per jaar gemiddeld voor 150 miljoen euro aan investeringsprojecten toegewezen krijgen. Al meer dan een halve eeuw focussen we op operationele uitmuntendheid en innovatie. En die aanpak loont. We verwelkomen de nominatie dan ook als een hartverwarmende erkenning voor onze doorgedreven inspanningen van de laatste 50 jaar en als een signaal dat we, ook in de toekomst, ons huiswerk moeten blijven doen.”

Wouter De Geest, gedelegeerd bestuurder, BASF Antwerpen nv

www.basf.be

#2

Danone – voorgedragen door ING

De Franse voedingsgroep – met als missie ‘gezondheid brengen via voeding’ – oefent al sinds 1930 industriële activiteiten uit in Vlaanderen. Danone investeert gespreid over 2 jaar 13,3 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.

De Rotselaarse fabriek exporteert 95% van zijn productie naar de omliggende landen. Naast de centrale locatie in het hart van Europa, werd de keuze

voor Vlaanderen ook gedreven door de beschikbaarheid van competent, flexibel en hoogopgeleid personeel. Tot slot speelden ook de aanwezigheid van een kwalitatief melkopaalgebied en de mogelijkheid om langetermijnpartnerships te sluiten met bedrijven in de buurt een doorslaggevende rol.

“We zijn erg tevreden dat we met deze nominatie nu ook externe erkenning krijgen en we nemen graag onze rol op als voorbeeld voor potentiële investeerders in onze regio. In Rotselaar zijn we er trots op dat onze yoghurt in miljoenen koelkasten in België en Europa terug te vinden is en dat we zo bijdragen aan de missie van de groep om gezondheid te brengen via voeding!”

Kris Geeraert, gedelegeerd bestuurder Danone BeNeLux

www.danone.com
www.danone.be

Dank aan onze sponsorpartners

We bedanken onze sponsors **Deloitte**, **ING** en nevensponsor **Stibbe** voor hun waardevolle hulp bij de organisatie van de Foreign Investment Trophy. Niet alleen voor hun financiële steun, maar ook voor hun jury- en mentorrol.

#3

Tech Mahindra – voorgedragen door Stibbe

De snelgroeiende Indiase IT- en telecomprovider streek voor het eerst neer in Vlaanderen, in Gent, in 2002. In 2011 nam BASE Company Tech Mahindra in de arm om zijn volledige netwerkinfrastructuur te beheren. Om die klant de best mogelijke service te bieden, opende Tech Mahindra een nieuwe vestiging in Brussel. Antwerpen volgde in april 2014.

In het nieuwe kantoor, waar zich het ‘delivery center’ bevindt, werken zo’n 160 mensen. Dat brengt het totale

aantal medewerkers in België op ongeveer 300. De vestiging zal in de komende jaren een sleutelrol spelen bij het uitbouwen van een hub- en leveringsmodel in de Benelux.

“Als relatieve nieuwkomer in de regio wisten we niet van het bestaan van deze prijsuitreiking af. Uiteraard zijn we bijzonder vereerd om bij de genomineerden te behoren.”

Mayank Shekhar Choudhary, woordvoerder bij Tech Mahindra

Stem voor uw favoriet!

Ook u bepaalt mee wie de Investment of the Year Trophy 2015 mee naar huis mag nemen. Op www.foreigninvestmenttrophy.be kan u namelijk stemmen op uw favoriete kandidaat. Tijdens het event op maandag 9 februari valt de finale beslissing. Dan brengen ook de driehonderd genodigden in de zaal hun stem uit. Spanning gegarandeerd!

Altijd op de hoogte

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



Food & Hotel **Seoel**

12 tot en met 15 mei 2015

Seoul Food & Hotel is een internationale beurs voor voeding, dranken, hotel, restaurant, bakkerij, en supermarkten. Voor de eerste maal zal Flanders Investment & Trade er een groepsstand organiseren.

INSCHRIJVEN? Tot en met 28 februari 2015 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Marianne Temmerman op 02 504 87 79 of marianne.temmerman@fitagency.be

FIME **Miami**

5 tot en met 7 augustus 2015

FIME is een belangrijke vakbeurs voor medical devices die naast de Amerikaanse markt specifiek de klemtoon legt op Latijns-Amerika.

INSCHRIJVEN? Tot en met 28 februari 2015 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Frank Baeyens op 02 504 88 49 of frank.baeyens@fitagency.be

All-Energy **Glasgow**

6 en 7 mei 2015

All-Energy is de grootste beurs in het VK voor de sectoren cleantech en hernieuwbare energie. Gelijktijdig worden ook een seminarie en verschillende spin-offs, gewijd aan alle vormen van hernieuwbare energie, gehouden.

INSCHRIJVEN? ? Tot en met 15 februari 2015 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Linda Huybrecht op 02 504 88 37 of linda.huybrecht@fitagency.be

Tuttofood **Milaan**

3 tot en met 6 mei 2015

Van mei tot en met oktober 2015 gaat in Milaan de Wereldtentoonstelling door. Voeding staat centraal op deze Wereldtentoonstelling dat als thema Feeding the Planet, Energy for Life heeft. Vandaar dat FIT besloten heeft ook deel te nemen aan de voedingsvakbeurs Tuttofood in Milaan.

INSCHRIJVEN? Tot en met 28 februari 2015 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Kurt Vleminckx op 02 504 88 03 of kurt.vleminckx@fitagency.be

GROEPS-
STANDEN

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.

Frankrijk

4 tot en met 11 februari 2015

Halle/Vilvoorde, Veurne, Gent, Antwerpen en Hasselt
INSCHRIJVEN? Tot en met 10 februari 2015 op
www.flanderstrade.be

Australië en Nieuw-Zeeland

24 februari tot en met 3 maart 2015

Mechelen, Hasselt, Kortrijk, Gent en Leuven
INSCHRIJVEN? Tot en met 2 maart 2015 op
www.flanderstrade.be

Maleisië, Vietnam en Singapore

24 februari tot en met 3 maart 2015

Mechelen, Hasselt, Kortrijk, Gent en Leuven
INSCHRIJVEN? Tot en met 2 maart 2015 op
www.flanderstrade.be

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

Algerije en Tunesië

10 en 11 maart 2015

Hasselt en Antwerpen
INSCHRIJVEN? Tot en met 10 maart 2015 op
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

India

11 tot en met 18 maart 2015

Gent, Leuven, Antwerpen, Hasselt en Brugge
INSCHRIJVEN? Tot en met 17 maart 2015 op
www.flanderstrade.be

CONTACT-
DAGEN

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

Antwerpen > 03 260 87 22 – antwerpen@fitagency.be

Limburg > 011 29 20 80 – limburg@fitagency.be

Oost-Vlaanderen > 09 276 19 30 – oostvlaanderen@fitagency.be

Vlaams-Brabant > 016 66 56 00 – vlaamsbrabant@fitagency.be

West-Vlaanderen > 050 24 74 10 – westvlaanderen@fitagency.be

#dtv - Durf te vragen

Er bestaat geen gegarandeerde succesformule voor internationaal ondernemen. Elk land of elke regio vereist een specifieke aanpak, maar wij helpen u om het bos door de bomen te zien. **Vraag ons wat u wil weten over het aanpakken van onbekende markten.** Deze keer selecteerden we een vraag van een bedrijf dat een onprettige ervaring had met internationaal transport. Incoterms bieden een oplossing.



“Onlangs raakten onze goederen tijdens de overslag in de haven beschadigd. De koper legt de verantwoordelijkheid bij ons en wil het aankoopbedrag terug. Dat is een flinke streep door onze rekening. Hoe kunnen wij de afspraken over transportrisico's in het vervolg ondubbelzinnig vastleggen?”



Handelsautoriteiten erkennen wereldwijd Incoterms (International Commercial Terms). De Internationale Kamer van Koophandel (ICC) riep die handelsafspraken in 1936 in het leven. Ze standaardiseren afspraken omtrent verzekering, kosten en risico-overdracht. Goederen kunnen tijdens het transport verloren gaan of beschadigd of gestolen worden. Het opnemen van Incoterms in internationale contracten verkleint het risico op een juridische uitputtingsslag tussen beide partijen indien zoiets gebeurt. Goede afspraken maken namelijk goede vrienden.

Een kwestie van verantwoordelijkheid

Incoterms geven aan wat de verantwoordelijkheden van de beide partners zijn tijdens het goederentransport, wanneer de aansprakelijkheid voor schade aan goederen overgaat op de andere partij en wie voor de administratieve opvolging zorgt. Concreet wordt er een punt

tijdens het volledige transporttraject afgesproken waar de verantwoordelijkheden overgedragen worden van verkoper naar koper.

Ken de regels

De recentste update van de Incoterms dateert uit 2010. Ze worden ongeveer elke tien jaar geactualiseerd. Bestudeer zeker de elf verschillende Incoterms op voorhand. Ze zijn niet verplicht, maar worden zeer vaak gebruikt. Belangrijk om te weten is dat Incoterms enkel de kostenverdeling en de risicodeling definiëren tijdens het transport, maar niets zeggen over de eigendomsoverdracht.

Bepaal de juiste incoterm

Het kiezen van de juiste Incoterm start bij het stellen van de juiste vragen. Eerst beslist u of de goederen al dan niet maritiem vervoerd zullen worden. Daarna bepaalt u wie verantwoordelijk is voor het eigenlijke vrachtverkeer: de koper of de verkoper? In dat laatste geval legt

u ook het moment vast wanneer het risico overgaat op de koper. Voor het vrachtverkeer? Of erna? Op basis van de antwoorden kan u de Incoterms in vier duidelijke groepen verdelen.

Bereken de kosten

Incoterms beïnvloeden de prijszetting van uw product. Ze variëren namelijk van 'Ex Works' waarbij de koper bijna alles voor zijn rekening neemt, tot 'Delivery Duty Paid' waar de verkoper het volledige transport en de inklaring betaalt. Indien u uw producten 'Ex Works' aanbiedt, zet u uw prijs lager dan bij 'Delivery Duty Paid'. Als kmo is het belangrijk om een balans te vinden tussen een goede service en een interessante prijs. Bereken daarom vooraf alle kosten. De verkoper preferreert misschien een andere Incoterm dan de koper. Daarom is het belangrijk om elkaar te vinden in een compromis dat gunstig is voor beide partijen. Goed onderhandelen is de boodschap!

Meer tips bij het gebruik van Incoterms?

In onze publicatie '101 veelgestelde vragen over internationaal ondernemen' behandelen we de Incoterms in vraag 92 en 93. U kan dat handige boekje downloaden op www.flanderstrade.be in de rubriek Publicaties. Uiteraard kan u ook onze hulp inroepen. Neem daarvoor contact op met ons provinciaal kantoor in uw buurt. Op onze website vindt u alle contactgegevens.



Vlaanderen
is Internationaal Ondernemen



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

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

WWW.FLANDERSTRADE.BE