

Magazine voor internationaal ondernemen

# wereld WIJS

64  
05\2014

**Nike wint de Investment  
of the Year Award 2014**

Colombia zet de deuren open

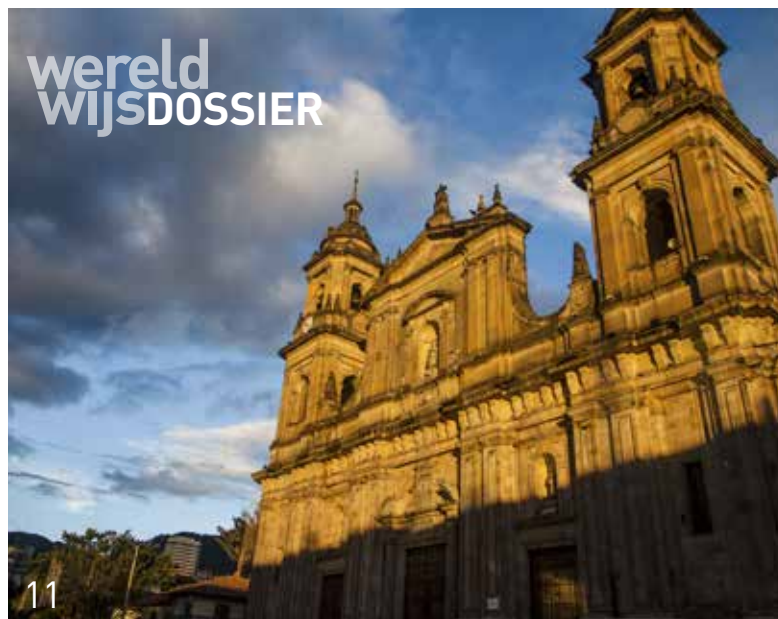


04



In gesprek met Nike

Colombia zet de deuren open



“Deze maand moet het gebeuren!”



15

en verder ...

**3** Edito \ **8** Marktinformatie \ **10** Intussen... \ **16** Bij wie kan u terecht voor advies over uw exportplannen? \ **20** Vlaamse exportcijfers 2013 \ **21** Kalender \ **23** Tien slimme stappen voor internationaal ondernemen → Stap 5: breng de financiële fingerprint van uw doelmarkt in kaart



**“Kampioenen in en vanuit Vlaanderen”**

Beste lezer,

Sneller, hoger, sterker. Met deze olympische slogan trapte de Vlaamse minister-president zijn toespraak af op onze tweede editie van de Foreign Investment Trophy. Voor een nokvolle zaal streden die avond de vier genomineerden – Air Liquide, Lidl, Nike en Total – voor de Investment of the Year Award 2014. Stuk voor stuk bedrijven die hun ondernemingslat hoger leggen en sneller schakelen om sterker te staan.

Met de Foreign Investment Trophy zetten we de buitenlandse investeringen in Vlaanderen in de kijker. We willen zo het positieve verhaal delen dat onze regio aantrekkelijk blijft. Daarom zijn er geen verliezers. Weliswaar heeft Nike de trofee mee naar huis genomen, maar ook Air Liquide, Lidl en Total verdienden hun plaats op het podium. Ik wil hen nogmaals van harte feliciteren en in naam van FIT bedanken voor hun vertrouwen in Vlaanderen!

Ondertussen zijn de Vlaamse exportcijfers voor 2013 bekend en daaruit blijkt dat velen onder u ook een pak sneller, hoger en sterker zijn gegaan. Vorig jaar werd voor een recordbedrag van 293,64 miljard euro uitgevoerd. Opvallend is de toegenomen export naar het Midden-Oosten en Afrika.

Hebben uw exportprestaties in belangrijke mate bijgedragen tot deze fraaie resultaten? Schrijf dan zeker uw bedrijf in als kandidaat Leeuw van de Export 2014, verderop leest u hierover meer. Misschien staat zo úw bedrijf op 17 september in de spotlights!

Claire Tillekaerts  
Gedelegeerd bestuurder  
Flanders Investment & Trade

## Colofon

Wereldwijs is een uitgave van

### Flanders Investment & Trade

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

### Verantwoordelijke uitgever:

Claire Tillekaerts.

### Eindredactie:

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

### Hoofdreductie:

Dienst Marketing & Kennisbeheer  
Flanders Investment & Trade.

Foto's: Bart Lasuy 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.



# Nike



INVESTMENT OF THE YEAR 2014

# doet het gewoon!

## En wint de Investment of the Year Award 2014

Met vier straffe genomineerden beloofde de tweede Foreign Investment Trophy een erg spannende editie te worden. Vlaams minister-president Kris Peeters wakkerde de competitieve sfeer nog aan en opende zijn speech met de woorden 'sneller, hoger, sterker'. Om bedrijven naar olympische maatstaven te tillen, haalt de Vlaamse regering alles uit de kast, klonk het. Dat ondervond ook de winnaar van de Investment of the Year Award 2014, Nike, die zowat de verpersoonlijking is van die olympische gedachte.

Enkele dagen na de uitreiking trok Wereldwijs naar het Nike European Logistics Center (ELC) in Laakdal. Daar sprak Claire Tillekaerts, gedelegeerd bestuurder van FIT, met Kurt Van Donink, general manager director Nike European Logistics.

### Niet naast onze schoenen lopen

**Claire Tillekaerts:** "Nogmaals van harte gefeliciteerd! Hoe waren de reacties?"

**Kurt Van Donink:** "Heel positief. Van onze Amerikaanse collega's hebben we een welgemeende 'Well done!' gekregen. Intern hadden we in de aanloop naar de prijsuitreiking onze nominatie in de verf gezet, om wat extra stemmen te verzamelen. Onlinestemmen telden immers mee voor 10% van de totaalscore, de overige punten kwamen voor 60% van de jury en voor 30% van de genodigden op de prijsuitreiking zelf."

\\ **Vandaag ziet onze markt er compleet anders uit. Om dat goed op te vangen, moet je je processen simpeler, schaalbaarder en flexibeler maken."**

Meteen na het event hebben we de foto waarop we de trofee in ontvangst nemen op de digitale beeldschermen in onze ontvangsthal geplaatst, want het is vooral

een belangrijke erkenning voor het hele team. Het goedkeuringsproces van een groot project heeft heel wat voeten in de aarde. Daarvoor is hier een pak werk verzet in de afgelopen twee jaar. Toen de goedkeuring viel, is dat binnen het bedrijf op een feeststemming onthaald. Deze Investment of the Year Award winnen, is een gelegenheid om dat ook formeel te vieren. Het is ook fijn dat de buitenwereld erkent dat we een bijzondere investering hebben gedaan.

Toch kwam deze overwinning als een verrassing, want de drie andere genomineerden hadden evenzeer indrukwekkende projecten voorgesteld."

### Totaalverhaal

**Claire Tillekaerts:** "Wat heeft volgens jou dan de doorslag gegeven?"

**Kurt Van Donink:** "Dat is moeilijk in te schatten. Misschien dat ons project een totaalverhaal is, dat draait rond innoveren om relevant te blijven in een markt in verandering. Ook gaat het over duurzaamheid, over veel mensen een mooie toekomst willen geven."

### Simpel, schaalbaar en flexibel

**Claire Tillekaerts:** "Nike is inmiddels al twintig jaar aanwezig in Vlaanderen. Hoe snel verandert de markt en welke impact heeft dat op jullie bedrijfsvoering?"

**Kurt Van Donink:** "Aanvankelijk leverden we vooral grote loten aan weinig klanten.

Om dat alles in goede banen te leiden, stond in het design van onze processen de kostenbesparing door schaalvergroting centraal. Zo investeerden we toen vooral in bijvoorbeeld palletkranen, automatisatie en grote sorteringsprocessen om de dagplanning zo efficiënt mogelijk uit te voeren.

Vandaag ziet onze markt er compleet anders uit. Komt een order binnen vóór 12 uur, dan shippen we dat nog diezelfde dag. Dat kan één unit zijn, maar evenzeer een volle trailer. Om zoiets goed op te vangen, moeten je processen simpeler, schaalbaarder en flexibeler worden, zodat de leveringstijd verkort en je snel kan reageren."

\\ **Het is vooral een belangrijke erkenning voor het hele team."**

### Fan van het eerste uur

**Claire Tillekaerts:** "Waarom is toen, langer geleden dan onze carrières bij Nike en FIT, gekozen voor het Vlaamse Laakdal?"

**Kurt Van Donink:** "Onze financiële directeur, die er toen wel al bij was, vertelde me dat FIT bij onze eerste investering in deze regio een cruciale rol heeft gespeeld. Om de troeven van Vlaanderen in de kijker te zetten, had FIT een hele roadshow op touw



**—ID—**

**Bedrijf:** Nike

**Sector:** design, ontwikkeling, productie en wereldwijde marketing en verkoop van sportartikelen

**Opgericht in:** 1964

**Oorsprong:** VS

**Aanwezig in Vlaanderen sinds:** 1994

**Eerste investering in Vlaanderen:** Laakdal

**Aantal medewerkers:** ± 1.800

**Actief in:** wereldwijd

**Winnaar van Investment of the Year Award 2014**

gezet in de VS. Toenmalige minister-president Luc Van den Brande heeft Nike dan echt weten te overtuigen. Uit onze research was de Benelux uit de bus gekomen als ideale uitvalsbasis – het had dus evengoed anders kunnen uitdraaien. Die inspanning van FIT heeft toen duidelijk geloond.”

### Niet in steen gebeiteld

**Claire Tillekaerts:** “Ondertussen is Nike met dit bekroonde project aan zijn vijfde investering in Vlaanderen toe. Worden geen andere locaties overwogen?”

**Kurt Van Donink:** “Toch wel. Bij elke investering maken we dezelfde oefening. Hoe zal de markt evolueren en hoe gaan we daarop anticiperen? Wat is de beste set-up? Hoeveel waarde zal onze investering toevoegen? Waar, hoe en hoeveel gaan we investeren?”

Maar ook in ons laatste onderzoek kwam Vlaanderen als beste oplossing naar voren. We hebben een ontzettend groot aantal verschillende producten, waardoor we nog altijd beter vanuit een centrale

inventaris de markt bedienen. En dan zitten we hier, in het hart van Europa, op de juiste plaats.”

**“We zitten hier, in het hart van Europa, nog altijd op de juiste plaats om onze klanten te bedienen.”**

### Leergeld

**Claire Tillekaerts:** “Wordt het investeringsproces telkens makkelijker?”

**Kurt Van Donink:** “Je weg vinden in de administratieve mallempelen blijft geen sinecure. Inmiddels zijn we gevestigd in drie gemeenten en twee provincies, die allemaal goed willen meewerken, maar alles op elkaar afgestemd krijgen, is niet eenvoudig.

Uiteraard biedt het voordelen dat we hier al twintig jaar aanwezig zijn. We hebben

een pak lokale mensen aan boord en bouwden onderweg veel relaties op. Zo hebben we voor onze meest recente investering rechtstreeks samengewerkt met onze contacten binnen de Vlaamse regering. In een nieuwe investeringsmarkt moet je dat pad nog vinden. Maar als een buitenlandse onderneming hier landt en iets van de grond probeert te krijgen, kan ik me levendig voorstellen dat de administratieve complexiteit afschrikt en misschien zelfs een ‘show stopper’ wordt.”

### Gezocht m/v

**Claire Tillekaerts:** “Het nieuwe distributiecentrum in Ham zal enkele honderden nieuwe jobs creëren. Worden vacatures bij Nike makkelijk ingevuld?”

**Kurt Van Donink:** “Dat is vrijwel nooit een probleem. Bij ons werkt een scala van mensen. Zowel hoogopgeleiden kunnen binnen Nike een mooie carrière maken als mensen zonder diploma hoger onderwijs. Belangrijk is dat ze passen binnen onze open, informele bedrijfscultuur.



We zitten daarenboven in een regio die recent enkele stevige economische opdooffers heeft gekregen, waardoor veel arbeidskrachten beschikbaar zijn. Tot slot genieten we een reputatie als aantrekkelijke werkgever en we hebben uiteraard het wereldbepaalde merk dat in ons voordeel speelt. Alles samen betekent dit dat we zeker het juiste talent kunnen aantrekken. Toch blijft het voor ons een zorg dat jongeren maar zelden kiezen voor een logistieke opleiding. Ze komen er wel vaak in terecht, maar eerder per toeval.”

**\\ Duurzaamheid en innovatie zijn voor ons cruciale aspecten, die hand in hand gaan.”**

### Logistiek spannend maken

**Claire Tillekaerts:** “Hoe komt dat volgens jou?”

**Kurt Van Donink:** “Logistiek heeft nog altijd een beetje een negatieve connotatie met vervuiling, vrachtwagens, files enzovoort. Terwijl het ook staat voor hoogwaardige processen en systemen, technologie, gesofisticeerde planning en automatisatie. Dat moeten we meer bekendheid geven, zeker bij jongeren.

Daarom hebben we samen met de KU Leuven en de hogeschool Thomas More een vzw opgestart, gevestigd in het nabijgelegen Logistiek Innovatie- en Trainingscentrum. De bedoeling is om logistiek aantrekkelijker te maken voor talent. We leggen daarbij de nadruk op duurzame innovatie. Hopelijk straalt dat voor een deel af op ons, maar vooral op de sector, en ontdekken jongeren dat ze in logistiek een mooie carrière kunnen uitbouwen.”

### Innovatie en duurzaamheid voorop

**Claire Tillekaerts:** “Al bij de eerste logistieke vestiging in Laakdal begin jaren negentig was duurzaam ondernemen een stokpaardje van Nike. Die vooruitstrevende aanpak typeert het bedrijf nog altijd. Blijft dat zo in de nieuwste investering?”

**Kurt Van Donink:** “Duurzaamheid en innovatie zijn voor ons cruciale aspecten,

## Nike en Vlaanderen: één team

Toen begin jaren negentig de grenzen in Europa openden, greep Nike zijn kans om zijn Europese groeiambities te versnellen. In september 1994 opende de Amerikaanse sportartikelenfabrikant officieel de deuren van Nike ELC (European Logistics Center) in Laakdal. De goede relatie met Vlaanderen houdt dus al decennialang stand. Aanvankelijk beperkte het Nike ELC in Laakdal zich tot de distributie

voor sportkleding, maar in 1995 en 2007 kwamen daar ook sportschoenen en -accessoires bij. De opening van een vierde distributiecentrum in Herentals, waar de distributie van sportaccessoires naartoe verhuisde, vergrootte opnieuw de capaciteit van het verdeelcentrum voor sportschoenen in Laakdal. Nike ELC wordt hét logistieke kenniscentrum van Nike in Europa.

## Het project dat de Investment of the Year Award 2014 won

Het bekroonde investeringsproject van Nike bestaat uit de aankoop van een bedrijfsterrein van 23 ha in Ham eind vorig jaar. Daar wordt een vijfde distributiecentrum voor sportschoenen gebouwd. Dat levert Nike een capaciteitsuitbreiding van 35% op. Een bijkomend volume van 15.000 containers zal via de binnenvaart worden aangevoerd. En, belangrijk: deze investering zorgt voor enkele honderden nieuwe jobs, van universitaire over technici

tot mensen zonder specifieke vooropleiding.

Tegen 2016 zal de site operationeel zijn. Vanaf dan worden alle logistieke activiteiten tussen 200 fabrieken en meer dan 100.000 leveringsadressen van daaruit gecoördineerd. De uitbreiding ondersteunt de groeiplannen van Nike in Europa en stelt de Amerikaanse sportartikelenfabrikant in staat om zijn bevoorradingsketen nog sneller en flexibeler te maken.

ten, die hand in hand gaan. Zo maken we gebruik van 100% groene stroom via windmolens en zonnepanelen, hanteren we de stelregel ‘reduce, reuse, recycle’ in ons afvalbeheer, en moedigen we carpoolen en fietsen naar het werk actief aan.

We trekken die duurzame gedachte ook door op het vlak van onze logistiek. 99% van de binnenkomende containers verloopt bijvoorbeeld via het Albertkanaal. Dat we de binnenvaart zo’n hoofdrol laten spelen, werd trouwens net bekroond met de prijs van De Scheepvaart.

De zoektocht naar innovatieve multimodale opties om onze klanten te belevaren, stopt nooit. Ons geavanceerde distributiecentrum in Herentals is een mooi staaltje

van wat onze R&D al heeft ontwikkeld op dat vlak. We hebben daar echt een nieuwe manier van logistiek neergezet. Ook dat zal in het nieuwe distributiecentrum in Ham niet anders zijn.”

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

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

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

# Marktinformatie



## Babyartikelen in Noorwegen

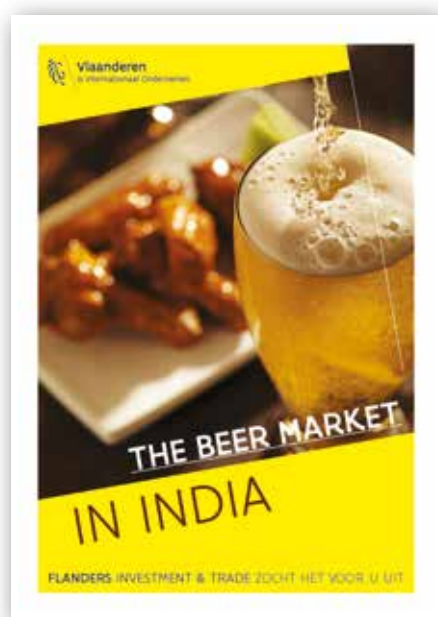
Deze studie schetst beknopt de lokale productie, distributie en marktrends. U vindt er ook contactgegevens van verenigingen en organisaties, ketens van babykleding en babyartikelen, importeurs en groothandelaars, leveranciers van baby- en kinderkleding en (online)winkels.



## Meubelmarkt in Noorwegen

Noren spenderen meer aan het interieur van hun woning dan de gemiddelde Europeaan. Designmeubelen kennen er de laatste jaren een enorme opmars en interieurzaken schieten er als paddestoelen uit de grond. Na een kort overzicht van de marktsituatie en tendensen, lokale productie, import en distributie, krijgt u contactgegevens van verenigingen, de grootste spelers, groothandelaars en agenten.





## The beer market in India

In deze marktstudie ontdekt u hoe populair bier is in India, wat de verwachtingen zijn, wie de belangrijkste marktspelers zijn en waar opportuniteiten liggen. Ook aspecten als fiscaliteit, etikettering en andere reglementeringen, komen aan bod.



## Juwelen en edele metalen in Noorwegen

Lees alles over de marktsituatie, trends, lokale productie, invoer, distributie en formaliteiten in de Noorse juwelensector. Tot slot vindt u er netjes opgelijst de contactgegevens van leveranciers, inkopers, verdelers, ketens en detailhandelaars in Oslo en Bergen.



## Bio- en natuurproducten in Noorwegen

Behalve een overzicht van de import en distributie, verenigingen, organisaties en beurzen in de sector, vindt u in deze studie de contactgegevens van de voornaamste biowinkels, inkoopcentrales van apotheekketens, producenten, groothandelaars en agenten van natuurproducten.

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

# Intussen ...

Het ruimtevaartbedrijf **Qinetiq Space** uit Kruikeke sloot met het European Space Agency (ESA) een contract af voor de ontwikkeling van een waterzuiveringsinstallatie, goed voor een waarde van 1,1 miljoen euro. Bedoeling is om tijdens de ruimtemissies urine en afvalwater te recyclen. Ook de Vlaamse Instelling voor Technologisch Onderzoek (**VITO**) en de **UGent** werken mee aan dit project.

**DP World** investeert de volgende 5 tot 7 jaar een kwart miljard euro in Antwerp Gateway om zo een centralisatie van de diensten van het P3 Network in het Deurganckdok mogelijk te maken. Deze uitbreiding van de containerterminal aan de zuidkant van het dok kan 300 banen creëren.

Het Izegemse designmeubelbedrijf **Durlet** heeft met zijn salontafelcollectie 'Oliver' de Red Dot Award 2014 gewonnen. Uit 4.815 inzendingen uit 53 landen koos een 40-koppige jury de creatie van designer Alain Monnens.

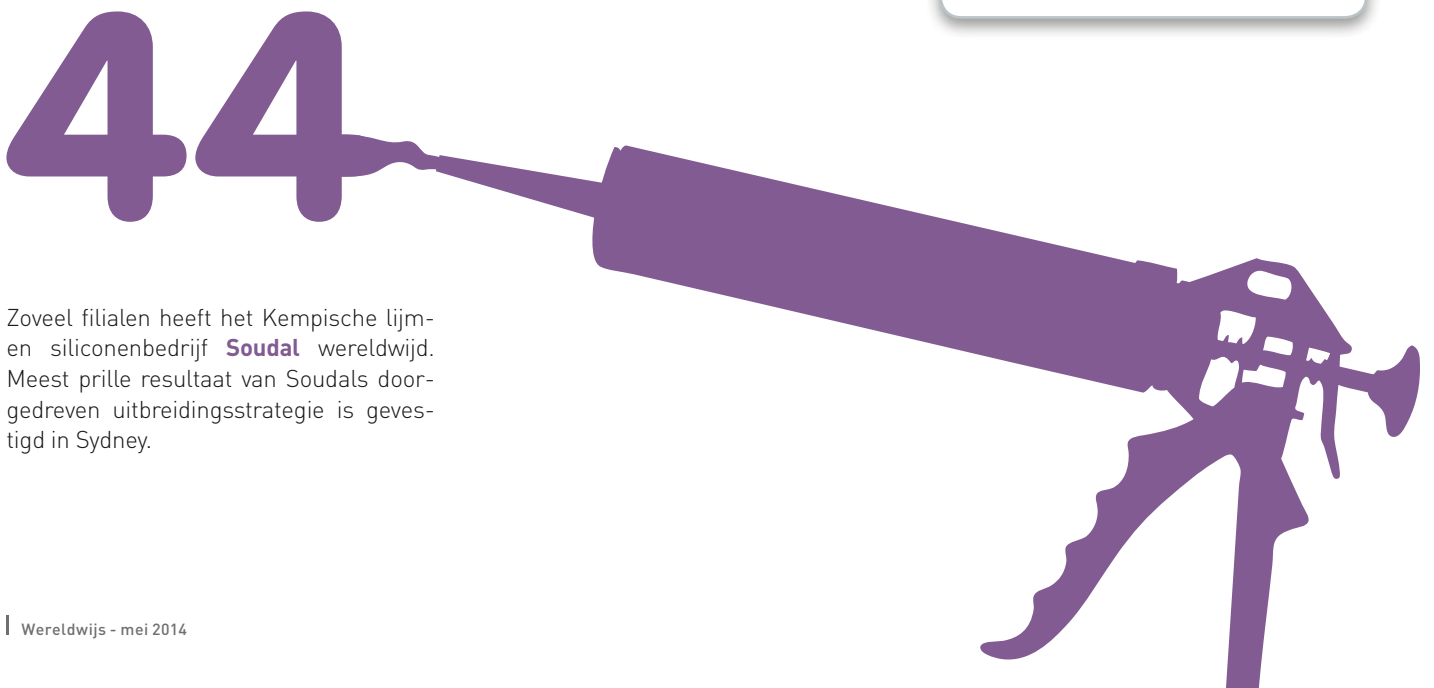
Busbouwer **Van Hool** uit Koningshooikt ontwikkelde de Exqui.Citybus. Deze hybride 'trambus' ziet eruit als een tram en is een internationaal succes. De Italiaanse stad Parma ging als eerste overstap, daarna volgden onder meer Barcelona, Metz, Genève, Malmö en het Noorse Bergen. Ook in Martinique, in de Franse Antillen, rijden binnenkort de Vlaamse trambussen. Van Hool opende vorige maand zijn gloednieuwe fabriek in Macedonië, waar gefocust wordt op de productie van standaardbussen. In Koningshooikt worden vooral hoogtechnologische bussen met hoge toegevoegde waarde gebouwd.

Het containerschip 'CMA CGM Hydra' met een diepgang van 15,8 meter van **CMA CGM** heeft de haven van Zeebrugge verlaten, een nieuw record voor Vlaanderen. Het vorige stond op naam van de 'CMA CGM Columba', die 15,63 meter diep in het water lag. Zeebrugge is de laatste Noord-Europese laadhaven, daarna vaart het schip naar het Verre Oosten.

**BuzziSpace**, producent van akoestische kantooroplossingen, opent een nieuwe fabriek in het Amerikaanse North Carolina. Het bedrijf, gevestigd in Kontich, heeft ook al een productiesite in het Nederlandse Bladel. Op termijn wordt ook gedacht aan een Aziatische fabriek. BuzziSpace bestaat amper vijf jaar, maar kan al uitpakken met klanten als Google, Skype, Twitter, Amazon, Nike en Boeing.

Glaswerker **Ringo Cruysberghs** uit Koersel-Beringen haalt met zijn zelfontwikkelde Rinvisible een wereldprimeur: een volledig onzichtbaar raam. Voor het eerst kunnen glaspartijen en glazen schuifdeuren zonder zichtbare profielen worden gemaakt. Rinvisible past bovendien perfect in een passiefhuis of lage-energie woning. De inventieve Limburger heeft al internationaal geldende octrooien aangevraagd.

Het Amerikaanse **Cargill** heeft de uitbreiding van zijn onderzoekscentrum in Vilvoorde officieel ingehuldigd. 's Werelds grootste speler in agrovoeding investeerde er de voorbije 2 jaar in totaal 8 miljoen euro. Vilvoorde is een van Cargills topinnovatiecentra wereldwijd en uitvalsbasis voor research voor de EMEA-regio.



Zoveel filialen heeft het Kempische lijm- en siliconenbedrijf **Soudal** wereldwijd. Meest prille resultaat van Soudals doorgedreven uitbreidingsstrategie is gevestigd in Sydney.



# Colombia

## zet de deuren open

Aan Colombia kleeft nog steeds een kwalijke reputatie van geweld, drugs en criminaliteit. Nochtans blijkt het vandaag een van de meest veelbelovende en toegankelijke markten van Latijns-Amerika. Bovendien is de veiligheid er sterk toegenomen. Het moment voor Vlaamse ondernemers om hun kansen te beproeven en mee te surfen op deze groeiende economie? Wereldwijs vist het uit.



# Een positief ondernemersklimaat

Marjorie Inghels is onze vertegenwoordiger in de hoofdstad Bogota. Zij typeert Colombia als een stabiele economie die buitenlandse investeringen omarmt.

**Colombia is een groot land, maar is het vandaag ook een interessante doelmarkt voor buitenlandse ondernemers?**

**Marjorie Inghels:** "Absoluut. Het is niet alleen de derde grootste economie van Latijns-Amerika, maar met groei-cijfers op jaarbasis van zo'n 4% ook een van de sterkste groeiers. Het land is de 'C' in 'CIVETS', een groepje nieuwe opkomende economieën in de wereld waartoe ook Indonesië, Vietnam, Egypte, Turkije en Zuid-Afrika behoren. Hoewel Colombia geen reus is zoals grote buur Brazilië, is het een interessante afzetmarkt die ondernemers met export- of investeringsplannen in de regio zeker in de gaten moeten houden."

**Hoe zit het met de Vlaamse export richting Colombia?**

**Marjorie Inghels:** "Het Zuid-Amerikaanse land is onze 62e exportbestemming. De Vlaamse uitvoer naar het land stijgt jaar na jaar, het crisisjaar 2009 niet te na gesproken. De goederenstroom vanuit Vlaanderen is heel divers. Ze omvat in hoofdzaak farmaceutica, maar ook machines en technologie, optische apparaten en transportmaterieel. En stilaan beginnen ook producenten van luxegoederen hun pijlen op deze markt te richten. Inmiddels maakt zo'n 60% van de Colombianen deel uit van de opkomende middenklasse. Zij laten hun oog meer en meer vallen op buitenlandse consumptiemiddelen en zijn bereid om een meerprijs te betalen voor superieure kwaliteit."

**Worden buitenlandse ondernemers er met open armen ontvangen?**

**Marjorie Inghels:** "De Colombiaanse economie is vrij open. Het land staat erg onder invloed van de VS en heeft er sinds 2011 een vrijhandelsverdrag mee. Bovendien sloot de Andesgemeenschap, waar Colombia deel van uitmaakt, halverwege 2013 een vrijhandelsakkoord met de EU. Lagere invoerrechten, vlottere toegang tot aanbestedingen en minder technische belemmeringen zullen de goederenstromen tussen beide handelspartners ongetwijfeld verder doen aanzwellen."

Dit verdrag kadert binnen de koers die president Santos vaart. Hij wil buitenlandse investeringen aantrekken door de economische stabiliteit te bevorderen en het ondernemersklimaat te verbeteren.

Voor president Santos breken spannende tijden aan, want op 25 mei trekken de Colombianen naar de stembus om een nieuwe president te kiezen."

**In welke sectoren vallen er vooral kansen te rapen voor Vlaamse ondernemers?**

**Marjorie Inghels:** "Hoewel er opportuniteiten zijn in heel uiteenlopende branches, staat de verbetering van de infrastructuur bovenaan de Colombiaanse agenda. Enkele jaren geleden wees een studie uit dat het verscheppen van goederen vanuit de havenstad Cartagena naar de hoofdstad Bogota duurder uitviel dan het hele traject Antwerpen-Colombia. Dat het bergachtige karakter van het land intern transport bemoeilijkte, wisten de beleidsmakers wel, maar dit rapport schudde hen toch wakker. De 745 kilometer bestaande bergwegen worden sindsdien omgevormd en uitgebreid tot 3.400 kilometer snelwegen. Maar ook de modernisering van het spoorwegnet, de aanleg van rivierhavens en het bevaarbaar maken van een traject van ruim 900 kilometer van de Rio Magdalena zijn intussen gebudgetteerd."

In totaal zal de overheid de komende vijf jaar 24 miljard dollar investeren in grootschalige infrastructuurwerken, die uiteraard ook voor buitenlandse bouwondernemers en ingenieurs flink wat opportuniteiten bieden. Want zowel met hoogwaardige materialen en machines als met onze gespecialiseerde technische knowhow kunnen wij een meerwaarde bieden. Dit geldt trouwens ook voor nieuwe projecten op het vlak van energieproductie, huisvesting en mijnbouw. De Colombiaanse bodem bevat zowel minerale brandstoffen als edelstenen en -metalen, de belangrijkste exportproducten van het Zuid-Amerikaanse land."

**Biedt ook de landbouw opportuniteiten voor buitenlandse ondernemers?**

**Marjorie Inghels:** "Zeker. Vorig jaar bestond 90% van de Colombiaanse uitvoer naar Vlaanderen uit plantaardige producten, in hoofdzaak tropisch fruit, koffie en cacao. Antwerpen vormt namelijk een belangrijke doorvoerhaven voor deze producten. Sinds de veiligheid op het platteland grotendeels is hersteld en de bevolking er is teruggekeerd, heeft de landbouw een boost gekregen. Buitenlandse expertise, technologie en machines kunnen lokale boeren ondersteunen bij de modernisering van hun bedrijven."

**We kunnen er niet omheen: Colombia heeft nog altijd een slecht imago. Schrikt dit buitenlandse ondernemers af?**

**Marjorie Inghels:** "Daar ben ik van overtuigd. De jarenlange FARC-terreur, gewelddadige drugsbendes en straatcriminaliteit hebben het land grote imago-schade toegebracht. Nu de veiligheidssituatie verbeterd is, komen gelukkig almaar meer buitenlandse ondernemers poolshoogte nemen. De reisadviezen van de FOD Buitenlandse Zaken spreken nog steeds over veiligheidsrisico's in bepaalde landelijke gebieden, Colombia is op dat vlak geen uitzondering."

De Colombianen hopen dat president Santos binnenkort het historische vredesakkoord met de extreem-linkse verzetsbeweging bezegelt. Dit verdrag zal positief afstralen op de reputatie van het land en de economie extra zuurstof geven. Hoewel dit vredesproces intensief leeft onder de bevolking, blijft het een bijzonder gevoelig onderwerp dat je als buitenlander beter niet aansnijdt."



# Vijf tips

## voor een geslaagde zakelijke entree

Fytolab ging in 2001 van start als spin-off van de Universiteit Gent. Na tien jaar stampte het bedrijf in Colombia een eigen chemisch laboratorium uit de grond voor residu-analyse van pesticiden op groenten, fruit en granen. Algemeen directeur Carine De Clercq stond mee aan de wieg van de Colombiaanse vestiging en heeft een goed inzicht in deze markt.

“Het begint Colombiaanse landbouwers en bedrijven stilaan te dagen dat onze activiteit niet zomaar een extra kost is, maar een goede investering in hun business. Met een positief analyserapport hebben ze namelijk een belangrijk instrument in handen om hun klanten te overtuigen van de kwaliteit van hun product.” Hoewel voedselcontroles vandaag nog in hoofdzaak gebeuren op goederen die voor de export zijn bestemd, schat Carine De Clercq in dat de binnenlandse markt snel aan belang zal winnen: “Voedselveiligheid en verantwoorde landbouwpraktijken worden ook in Colombia meer en meer een hot topic.” Voor Vlaamse ondernemers heeft de algemeen directeur vijf gouden tips:

### 1 Waag je kans op deze open markt

“Colombia heeft een heel open zaken-cultuur. Je bent niet verplicht om samen te werken met een lokale partner, je kan makkelijk van scratch af aan een activiteit opstarten of er je producten lanceren. Cowboyverhalen kan ik niet vertellen, want alles verloopt er werkelijk erg correct.”

### 2 Oefen geduld in verkeer en administratie

“Niet alleen de Colombiaanse administratie verloopt erg traag, ook in het verkeer moet je stalen zenuwen hebben. Om files te beperken en de luchtverontreiniging binnen de perken te houden, hanteert Bogota tegenwoordig een systeem van beurtelings rijden. Ook binnenlandse vluchten lopen vaak vertraging op. Met andere woorden, je vraagt je voortdurend af hoe en wanneer je bij je klant zal raken. Colombianen zijn erg ijverig, maar de bureaucratie en het moeizame verkeer wegen op de efficiëntie van de bedrijfsvoering.”

### 3 Een woordje Spaans doet wonderen

“Relatief weinig Colombianen spreken Engels, dat hebben we aan den lijve ondervonden toen we van start gingen met de rekrutering van labomedewerkers. Een woordje Spaans daarentegen opent deuren.”

### 4 Laat je niet afschrikken door de reputatie van het land

“In Bogota voel ik me niet onveiliger dan in andere grootsteden. Je moet altijd opletten waar je gaat en staat. Bovendien verbetert de veiligheidssituatie jaar na jaar. Colombianen zijn er trots op dat ze je als buitenlander mogen ontvangen en doen er alles aan om het imago van hun land op te krikken. Sommigen willen er zelfs persoonlijk voor zorgen dat je niets overkomt.”

### 5 Financieel vertrouwen heeft tijd nodig

“Wat de financiële kant van de zaak betreft, zijn Colombianen erg wantrouwig. Bij een beginnende zakenrelatie eisen ze altijd voorafbetaling, soms van het volledige bedrag. Ze hebben duidelijk tijd nodig om vertrouwen te krijgen in buitenlandse zakenpartners.”

In tegenstelling tot onze export richting Colombia, daalde de Vlaamse invoer vanuit het Zuid-Amerikaanse land. Wereldwijd sprak met Francis Temmerman van Casa Luker Europa, een van de weinige Colombiaanse investeringen in ons land:

**“Op het vlak van ervaring en expertise hebben Colombianen nog een achterstand in te halen, maar het zijn harde werkers die hun land naar een hoger niveau willen tillen.”**

Het Colombiaanse familiebedrijf Casa Luker verwerkt al meer dan een eeuw cacaobonen. “Colombianen drinken meer chocolademelk dan koffie, op de thuismarkt is Casa Luker goed voor 1,2 miljard koppen per jaar”, legt Francis Temmerman uit. “Zo’n vijf jaar geleden ging het familiebedrijf van start met de productie van chocolade, cacaoboter, -massa en -poeder voor de export. De Colombiaanse cacaobonen behoren immers tot de meest verfijnde ter wereld.”

Zelf verkocht chocolatier Francis Temmerman zijn familiezaak in 2003. Maar toen hij enkele jaren later toevallig Casa

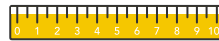
Luker leerde kennen, besloot hij vanaf zijn thuisbasis Gent het Midden-Oosten en Europa te bedienen, met Duitsland, Italië en Frankrijk als belangrijkste afzetmarkten. Dat Colombiaanse bedrijven vaak Spanje als Europese uitvalsbasis kiezen, vindt Francis Temmerman geen goede zaak: “Voor de taal en de culturele affiniteit strijken ze meestal in Spanje neer, maar dat zadelt hen op met een handicap. Je business runnen vanuit het hart van Europa is een veel slimmere strategie.”

“Zelfs als Europese vestiging moeten wij opboksen tegen de slechte reputatie van Colombia”, aldus Francis Tem-

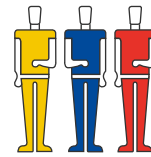
merman. “Daardoor worden niet alleen onze containers zwaar gecontroleerd, ook de boekhouding wordt nauwlettend in het oog gehouden. Dat imago ombuigen zal een werk van lange adem zijn, hopelijk zal het ontluikende toerisme hierbij helpen.”

Francis Temmerman gelooft heel sterk in het Colombiaanse ondernemerschap: “Op het vlak van ervaring en expertise hebben Colombianen nog een achterstand in te halen, maar het zijn harde werkers die hun land naar een hoger niveau willen tillen.”

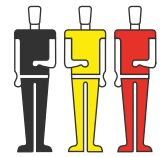
# Factsheet Colombia



**OPPERVLAKTE**  
1.141.748 KM<sup>2</sup>  
(38 keer de grootte van België)



**AANTAL INWONERS**  
48,77 MILJOEN (2013)



**AANTAL BELGEN**  
ingeschreven in Bogota: 1.309 (juli 2013)



**OFFICIËLE TAAL**  
SPAANS

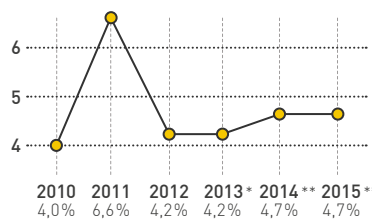


**MUNTEENHEID**  
COLOMBIAANSE PESOS  
€ 1 = 2676,6599 COP  
(04/2014)



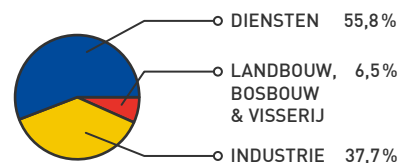
Op de **Doing Business-ranglijst** van toplanden om zaken te doen in Latijns-Amerika, staat Colombia op de **derde plaats**.  
(The World Bank, 2014)

## Evolutie van het bbp (2010-2015)



\*raming / \*\*prognose

## Aandeel economische sectoren in bbp (2013)



## Belangrijkste exportbestemmingen (2013)



VS  
31,8%



CHINA  
8,7%



PANAMA  
5,6%



INDIA  
5,1%



SPANJE  
4,9%

## Belangrijkste leveranciers (2013)



VS  
27,6%



CHINA  
17,4%



MEXICO  
9,3%



BRAZILIË  
4,4%



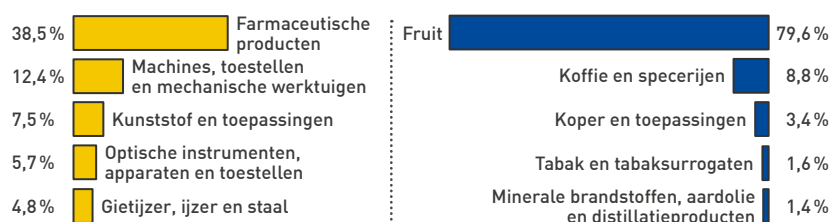
DUITSLAND  
3,7%

### Op de agenda: prinselijke handelsmissie naar Colombia en Peru

Van 18 tot en met 25 oktober organiseert FIT een prinselijke handelsmissie naar Bogota in Colombia en Lima in Peru. Het gaat om een multisectorale groepszakenreis, dus ondernemingen uit alle branches kunnen deelnemen. FIT zoekt voor u de gepaste zakencontacten en werkt een afsprakenprogramma op uw maat uit.

Inschrijven kan tot en met 18 augustus op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be).

## Vlaamse export naar Colombia: € 294,7 miljoen (2013)



## Vlaamse import uit Colombia: € 478,6 miljoen (2013)



# Leeuw van de Export 2014

Laat deze felbegeerde exportaward niet aan uw neus voorbijgaan

Was 2013 voor u een schitterend exportjaar? Blinkt uw onderneming uit in internationaal ondernemen? Waag dan nog deze maand uw kans om onze volgende Leeuw van de Export te worden.

Elk jaar kunnen twee Vlaamse bedrijven die internationaal hoge toppen scheren de Leeuw van de Export winnen. Voor de 13e keer op rij reikt FIT deze prestigieuze titel uit aan een kleine onderneming (met maximaal 49 medewerkers) en aan een grote of middelgrote onderneming (met 50 medewerkers of meer).

Staat u op woensdag 17 september op het prijzenpodium van de Gentse Bijloke en ontvangt u de trofee uit handen van de Vlaamse minister-president?

## Doen!

Meedingen naar de titel 'Leeuw van de Export 2014' start met een goed inschrijvingsdossier. Daarin geeft u onder meer een overzicht van uw exportstrategie, zakencijfers en toekomstplannen. Naast financiële performantie hecht de vakjury echter ook veel belang aan de innovatieve aanpak van uw bedrijf, uw visie op ethisch en duurzaam ondernemen, enzovoort.

Wil u weten hoe u uw dossier optimaal opmaakt? Vraag het aan onze medewerkers van ons provinciaal kantoor in uw buurt. Alle contactinfo vindt u op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be). Zij helpen u graag verder. Of raadpleeg de tips op [www.leeuwvandeexport.be](http://www.leeuwvandeexport.be) in de rubriek 'Nieuws'.

## Waarom deelnemen?

Met de titel 'Leeuw van de Export 2014' op zak, zit u gebeiteld voor flink wat media-aandacht. Niet alleen in eigen land maar ook ver daarbuiten, dankzij ons wereldwijde FIT-netwerk. Uw succesverhaal zal luid weerklinken, tot in de oren van mogelijke partners. Daar zullen uw exportplannen alleen maar beter bij varen. Bovendien betekent deze award een stevig schouderklopje voor uw medewerkers en krijgt uw onderneming een aantrekkelijke reputatie op de arbeidsmarkt.

Prijkt uw onderneming binnenkort op de laureatenlijst tussen ronkende namen als H.Essers, Medec Benelux, Waterleau, Orfit Industries, Duvel Moortgat en DEME? Slechts één manier om daar achter te komen ...



## Deze maand moet het gebeuren!

Download het officiële inschrijvingsformulier op [www.leeuwvandeexport.be](http://www.leeuwvandeexport.be) en stuur het tot en met 28 mei 2014 naar:

Flanders Investment & Trade  
T.a.v. Guy De Winne  
Koning Albert II-laan 37, 1030 Brussel



# Bij wie kan u terecht voor advies over uw exportplannen?



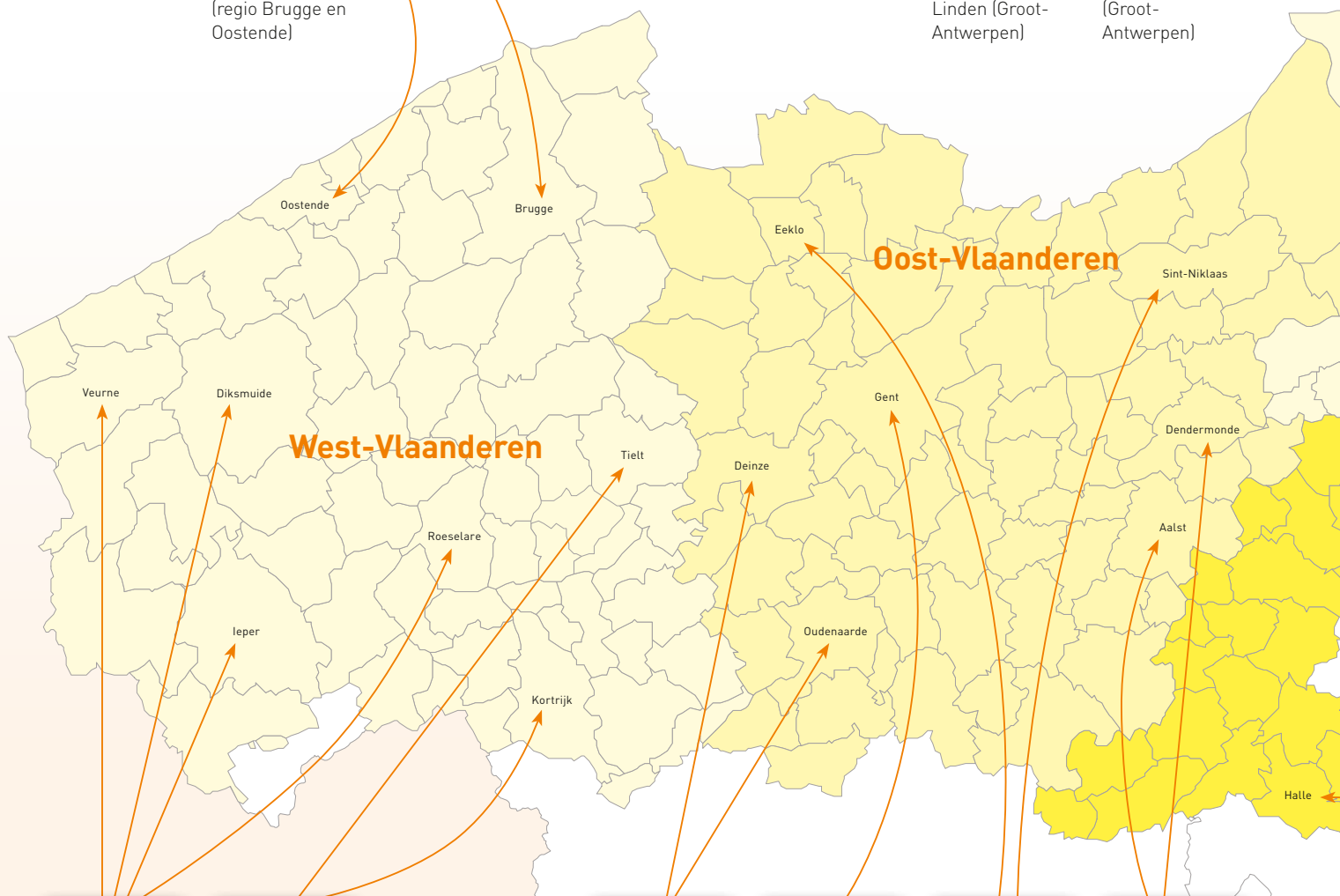
Sandrine De Crom  
(regio Brugge en Oostende)



Marc Van der Linden (Groot-Antwerpen)



Dirk Smolders (Groot-Antwerpen)



Wouter Vanhees  
(regio Roeselare, Ieper, Veurne en Diksmuide)



Frederic Deprez  
(regio Kortrijk en Tielt)



Charlene Vanopbroeke  
(regio Oudenaarde en Deinze)



Karla Laheye  
(Groot-Gent)

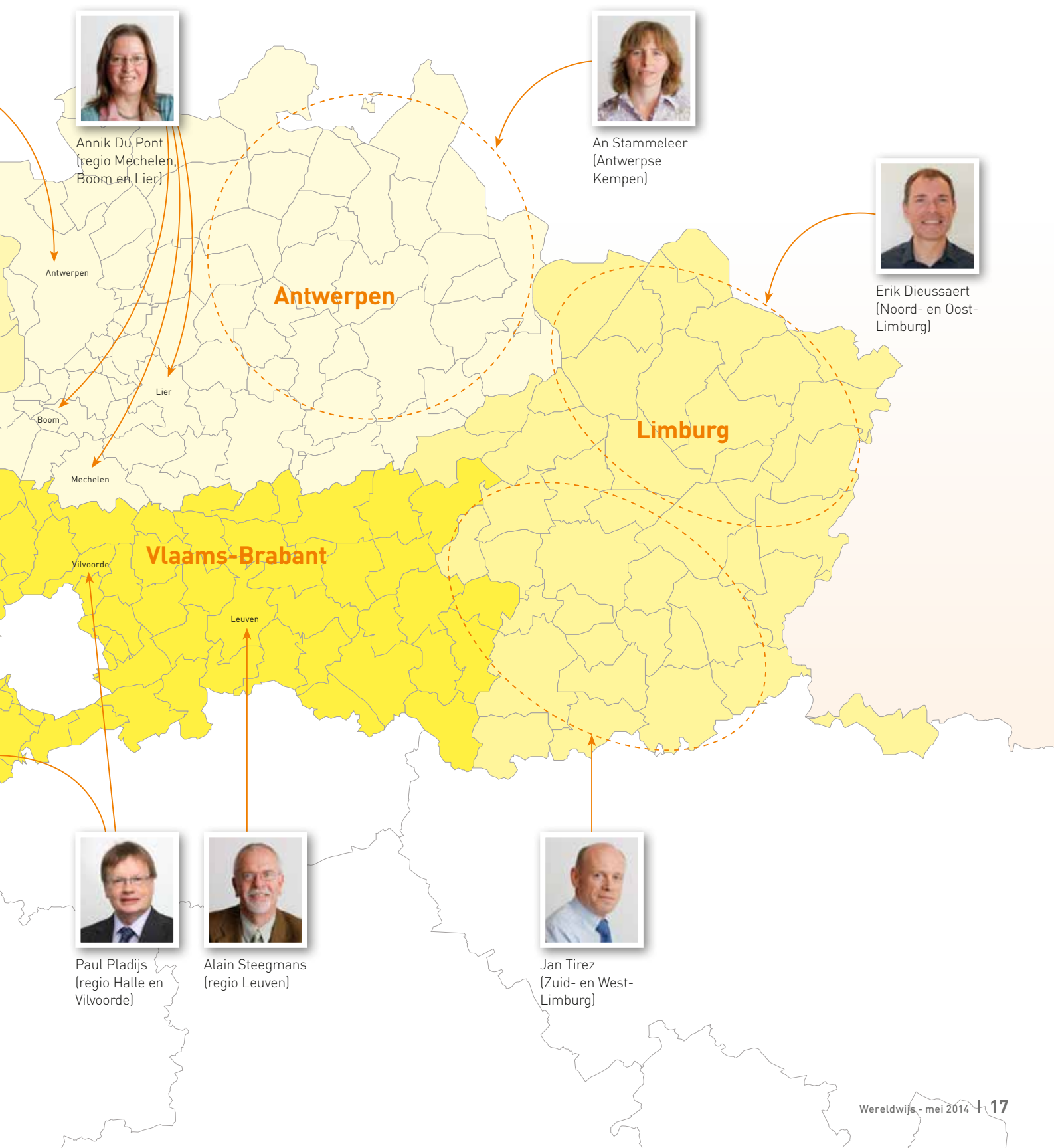


Xavier Bedert  
(regio Sint-Niklaas en Eeklo)



Kathleen Bruyland  
(regio Aalst en Dendermonde)

Ons wijdvertakte internationale kantorennetwerk komt vaak onder de aandacht, maar ook in Vlaanderen staan we sterk. Naast de collega's op onze hoofdzetel in Brussel, hebben we in elke Vlaamse provincie een gedreven team voor u klaarstaan. Onder hen ook vijftien Adviseurs Internationaal Ondernemen (AIO's) – noem ze gerust uw FIT-accountmanagers. We stellen hen graag aan u voor.



Annik Du Pont  
(regio Mechelen,  
Boom en Lier)



An Stammeleer  
(Antwerpse  
Kempen)



Erik Dieussaert  
(Noord- en Oost-  
Limburg)



Paul Pladijs  
(regio Halle en  
Vilvoorde)



Alain Steegmans  
(regio Leuven)



Jan Tirez  
(Zuid- en West-  
Limburg)



# Per provinciaal kantoor geeft één AIO u

## Waarvoor kunnen bedrijven bij hun provinciaal kantoor aankloppen?

**Sandrine De Crom:** "Onze provinciale kantoren zijn het eerste aanspreekpunt voor de hele dienstverlening van FIT. Naargelang de concrete vraag, stemmen we onze aanpak af op het bedrijf. Om te beginnen zijn er de ondernemingen die van plan zijn om te exporteren of om nieuwe markten te verkennen en gerichte vragen stellen. Ofwel kunnen we hen zelf antwoorden, ofwel brengen we hen in contact met onze vertegenwoordigers in hun doelmarkten. Bij sommige bedrijven merken we dat ze baat zouden hebben bij een intensieve begeleiding naar export. Dan staan we hen het hele traject stap per stap bij tot ze op goede weg zijn."

## Zijn er typische bedrijven per regio?

**Paul Pladijs:** "In Leuven werken we samen met heel wat hightechbedrijven en spin-offs van de KU Leuven. Maar ook voeding is goed vertegenwoordigd, zowel in de regio Leuven als in de regio Halle-Vilvoorde, met onder meer de vele chocolatiers en brouwerijen. Tot slot hebben we door de aanwezigheid van de luchthaven in Zaventem ook veel logistieke klanten."

**Jan Tirez:** "De verdeling in Limburg is niet toevallig. Op de as noord-oost hebben we nog veel maakindustrie en logistieke bedrijven, terwijl op de zuid-westas vooral fruit, biotech en ICT opvallen."

**Marc Van der Linden:** "In Antwerpen springen diamant en mode eruit. Daarnaast zitten hier in het kielzog van de haven van Antwerpen talrijke logistieke bedrijven. We zijn blij dat we evengoed ook de jonge start-ups bereiken, meestal eenmanszaken in de communicatie. Er is met andere woorden een gezonde dynamiek."

**Sandrine De Crom:** "Voeding en textiel blijven West-Vlaanderen domineren, dus dat vertaalt zich ook in ons klantenbestand. Wat vrijwel al onze klanten gemeen hebben, is dat ze een sterke 'go get'-attitude en 'hands on'-aankpak hebben. Ze hoeven geen grote theorieën; bruikbare en praktische tips zijn daarentegen wel welkom."

**Charlene Vanopbroeke:** "In Oost-Vlaanderen hebben we een heel divers klantenprofiel. De haven van Gent brengt flink wat logistieke spelers met zich mee. Daarnaast is er in Gent een opvallende opkomst van ICT en start-ups, maar klassieke sectoren als bouw, textiel en voeding zijn evenzeer goed vertegenwoordigd."

# tekst en uitleg bij enkele **basisvragen**...

## Zijn alle bedrijfstypes even goed vertegenwoordigd in het klantenbestand van FIT?

**Paul Pladijs:** "Ook Vlaams-Brabant wordt gekenmerkt door een grote diversiteit. Zo zijn er kmo's maar ook multinationale ondernemingen. En in de Vlaamse Rand rond Brussel zien we heel wat bedrijven die zijn opgestart door andere nationaliteiten. Die diversiteit vinden we ook terug in ons klantenbestand."

**Charlene Vanopbroeke:** "We zien vooral kleine en middelgrote bedrijven in ons klantenbestand. Bij grotere ondernemingen breken we moeilijker door. Meestal beschikken die zelf al over een goed uitgebouwde exportdienst, waardoor ze FIT minder nodig hebben. Ze kunnen ook quasi geen aanspraak maken op onze subsidies, vaak de perfecte ijsbreker en kapstok om de FIT-dienstverlening aan op te hangen."

## Welke meerwaarde biedt een AIO?

**Jan Tirez:** "Wij streven ernaar dat bedrijven zo efficiënt mogelijk gebruikmaken van het internationale netwerk van FIT. Soms stellen klanten een vraag die een AIO – op basis van zijn ervaring – nog meer kan verfijnen, zodat het antwoord meteen alles omvat. Zo winnen ondernemers niet alleen tijd, ze krijgen meteen ook meer en betere opties aangereikt."

**Marc Van der Linden:** "Ik weet zeker dat ik voor mijn collega's mag spreken als ik zeg dat we allemaal grote voldoening halen uit het feit dat we bedrijven echt kunnen helpen. Daar zetten we ons dagelijks voor in en het zorgt ervoor dat we gedreven partners zijn, die meedenken met onze klanten, alsof het voor onszelf zou zijn."

**Zin in internationaal ondernemen?  
U weet bij wie u terecht kan!**

**Antwerpen**  
03 260 87 22  
antwerpen@fitagency.be

**Limburg**  
011 29 20 80  
limburg@fitagency.be

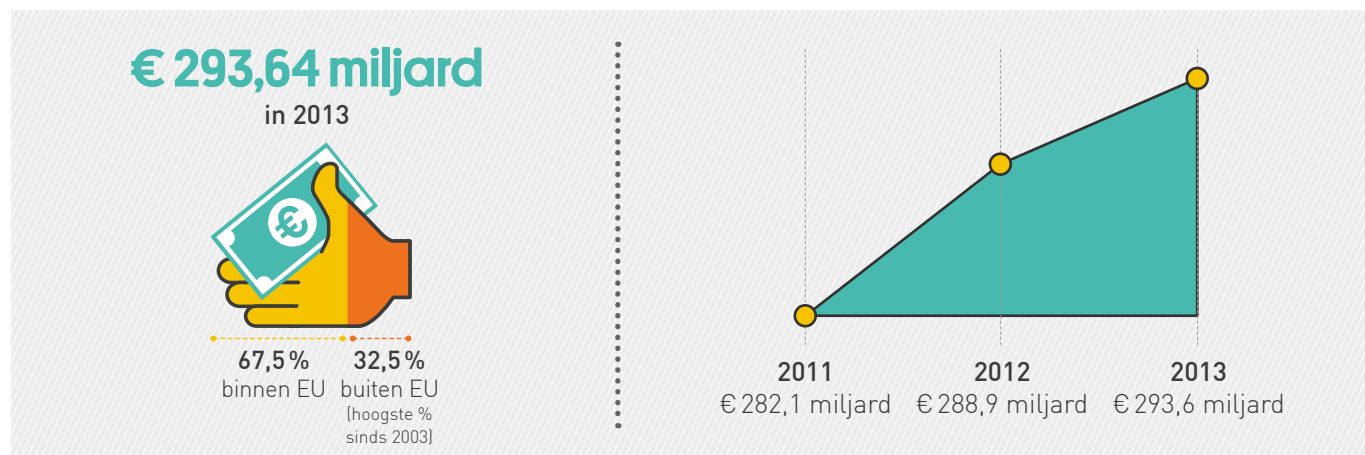
**Oost-Vlaanderen**  
09 267 40 80  
oostvlaanderen@fitagency.be

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

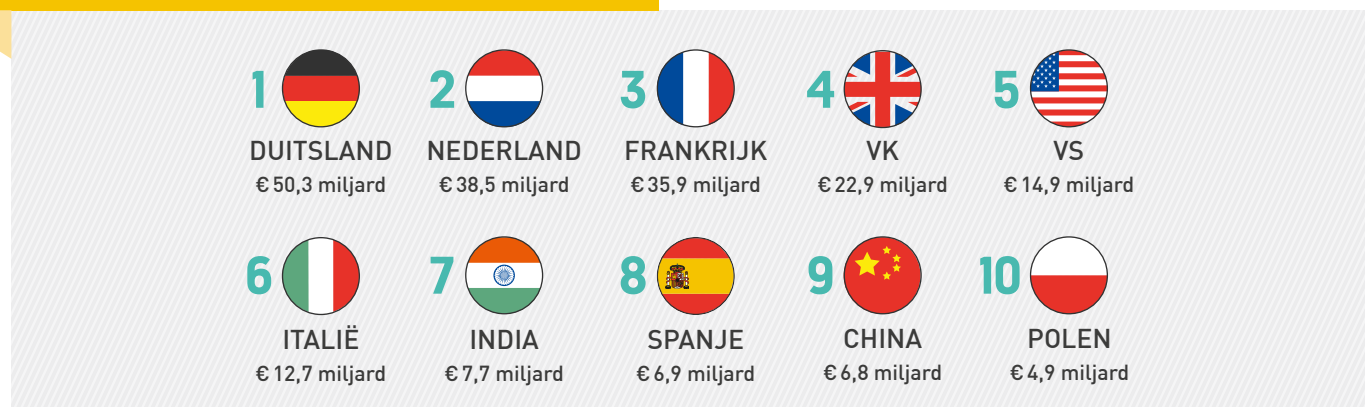
**West-Vlaanderen**  
050 24 74 10  
westvlaanderen@fitagency.be

# Vlaamse exportcijfers 2013

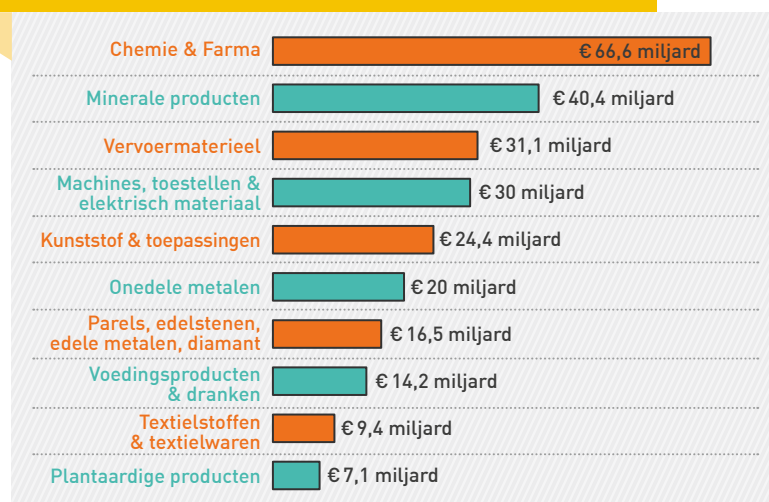
Elk jaar rapporteert FIT over de handelsactiviteiten van Vlaanderen. Hoe goed scoorde de Vlaamse export in 2013? Wie waren onze belangrijkste handelspartners? Welke sectoren vinden het meest ingang in buitenlandse markten? U ontdekt het in een oogopslag.



## TOP 10 EXPORTBESTEMMINGEN



## TOP 10 EXPORTSECTOREN



### Wil u meer of gedetailleerdere info?

Neem contact op met Christophe Verhaeghe via [christophe.verhaeghe@fitagency.be](mailto:christophe.verhaeghe@fitagency.be). Hij helpt u graag verder.





## CONTACT-DAGEN

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, Libië, Marokko en Zuid-Afrika

20 tot en met 28 mei 2014

Hasselt, Leuven, Antwerpen, Sint-Niklaas en Veurne

INSCHRIJVEN? Tot 27 mei 2014 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

### Zwitserland – Internationale instellingen

2 tot en met 3 juni 2014

Brussel

INSCHRIJVEN? Tot 2 juni 2014 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

### Midest Parijs

4 tot 7 november 2014

Wat? Deze vakbeurs in Parijs is het Europese trefpunt voor toeleveranciers aan de industrie. Ontdek er de innovaties in uw sector en zet uw producten in de kijker op onze groepsstand.

INSCHRIJVEN? Tot 12 mei 2014 op

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

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

## GROEPS-STANDEN

### ADIPEC Abu Dhabi

17 tot en met 20 november 2014

Wat? ADIPEC (de Abu Dhabi International Petroleum Exhibition & Conference) is de belangrijkste olie- en gasbeurs in het Midden-Oosten en behoort wereldwijd tot de top 3. Met ruim 1.600 exposanten en meer dan 55.000 bezoekers heeft ADIPEC zich gepositioneerd als het forum voor de olie- en gasindustrie in de MENA-regio.

INSCHRIJVEN? Tot 25 mei 2014 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

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



## EXPORT- DAGEN

# Exportdagen Azië

**17 tot en met 19 juni 2014**

Wat? Tijdens de Exportdagen in Mechelen stelt u al uw vragen over uw exportdossier rechtstreeks aan onze experts die wonen en werken in Azië. Concreet zijn dat de VLEV's en AWEX-vertegenwoordigers uit Australië/ Nieuw-Zeeland, China, de Filipijnen, Hongkong, India, Indonesië, Japan, Maleisië, Pakistan, Singapore, Taiwan, Thailand, Vietnam en Zuid-Korea. Naast de individuele gesprekken kan u ook aan seminars deelnemen.

**INSCHRIJVEN?** Tot 6 juni 2014 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

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

# Renewable Energy India Expo New Delhi

**3 tot en met 5 september 2014**

Wat? Renewable Energy is het grootste en meest invloedrijke evenement rond hernieuwbare energie in Azië. Onze FIT-collega in India stelt er gratis uw bedrijf en catalogi voor. U kan deze stand ook gebruiken als meetingpoint of uitvalsbasis voor deelname aan de conferenties en andere randactiviteiten.

**INSCHRIJVEN?** Tot 31 mei 2014 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

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



## CATALOOG- STANDEN

# Hotel Show Dubai

**28 tot en met 30 september 2014**

Wat? Dit is veruit de belangrijkste hotel- en hospitalitybeurs in de MENA-regio. Stel er uw producten voor op onze Product Sample Booth. De beurs richt zich tot alle bedrijven die toeleveren aan IT-branche, horeca, interieur & design, entertainment, fitness/health club/spa equipment en daaraan verbonden producten.

**INSCHRIJVEN?** Tot 15 mei 2014 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Francine Van Den Borre op 02 504 87 47 of [francine.vandenborre@fitagency.be](mailto:francine.vandenborre@fitagency.be)



## PSB STAND

**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** > 09 267 40 80  
[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)

STAP

5

## Breng de financiële fingerprint van uw doelmarkt in kaart

Als u duurzaam internationaal wil ondernemen gaat u niet over een dag ijs. Uw werkmethodes klakkeloos kopiëren in het buitenland is geen goed idee. Zo beperkt u zelf uw kansen. Wil u wel optimaal gewapend zijn om die vreemde markten aan te pakken, doe dan uw voordeel met onze tien slimme stappen voor internationaal ondernemen. Vorige maand deden we deze oproep: 'Wees realistisch en reserveer middelen voor prospectie'. En deze maand ...

Een nieuwe exportbestemming betreden, is altijd aanpassen. Elke buitenlandse markt heeft een eigen financiële vingerafdruk. Weinig is bijvoorbeeld zo landgebonden als fiscale regelgeving. Maar naast mogelijke taksen en belastingen zijn er ook subtielere verschillen om rekening mee te houden.

### Financieel gewoontedier, laat u niet vangen

Kent uw doelmarkt dezelfde betalingsmodaliteiten als in eigen land? De kans is groot van niet. In Frankrijk zijn betalingen via cheque bijvoorbeeld nog altijd schering en inslag. En ondanks een Europese richtlijn die sinds maart vorig jaar een betalingstermijn van 30 dagen oplegt, gooit de heersende betalingsmentaliteit in sommige landen weleens roet in het eten. Mogelijk gevolg is dat u dan een overbruggingskrediet moet aanspreken. Exporteert u buiten de eurozone? Dan spelen wisselkoersen een belangrijke rol. Tussen facturatie en betaling kunnen die al eens flink schommelen.

Betalingsgewoontes beïnvloeden uw financiële planning, prijszetting en internationale kredietstrategie. Benieuwd naar de gang van zaken in uw doelmarkt? Vraag er zeker naar tijdens het eerste contact met een buitenlandse partner. Of check onze uitgebreide landendossiers op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be).

### Goed voorbereid is half gewonnen

Financiële risico's nemen, is nu eenmaal eigen aan het ondernemerschap, zegt u? Dat klopt, maar zodra u zicht heeft op de betalingsgewoontes van uw doelmarkt, kan een kredietverzekering u tegen de meeste risico's indekken. Zo beschermen instellingen als Delcredere/Ducroire, Atradius en Coface u wereldwijd tegen wanbetaling, weigering van geleverde goederen, insolventie, contractbreuk en andere betalingsonzekerheden.

### Andere wetten, nieuwe voordelen

Vaak liggen er ook tal van financiële kansen voor het rapen in uw doelmarkt.

In veel landen creëerde de wetgever bijvoorbeeld een gunstig investeringsklimaat voor buitenlandse ondernemingen: van een vrijstelling van winstbelastingen gedurende enkele jaren tot gunstige regels om uw bedrijfswinsten te repatriëren.

Zowel buitenlandse ambassades als juridische consultancybureaus weten alles over die investeringswetten waar u voordeel uit kan slaan. En uiteraard kan u ook bij FIT terecht voor advies en nuttige contactpersonen.

### Aan de slag

Voor al uw vragen over de financiële toestand van exportmarkten staan wij tot uw dienst. Neem daarvoor contact op met ons provinciaal kantoor in uw buurt. U vindt alle contactinfo op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be).





# DE DAG DAT DE EXPORT MANAGER ZIJN DOSSIER AFLEVERDE

**Doe mee aan de Leeuw van de Export 2014 van Flanders Investment & Trade**

Scheert uw bedrijf hoge toppen in het buitenland? Dan wint u misschien de Leeuw van de Export 2014, 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 tot en met 28 mei. Alle info op [www.leeuwvandeexport.be](http://www.leeuwvandeexport.be)**

 **FLANDERS INVESTMENT & TRADE**

 Vlaanderen  
In Actie  
Pact 2020

Hoofdsponsors



Building a better  
working world



Mediasponsor



Sponsors

