

Wereldwijs

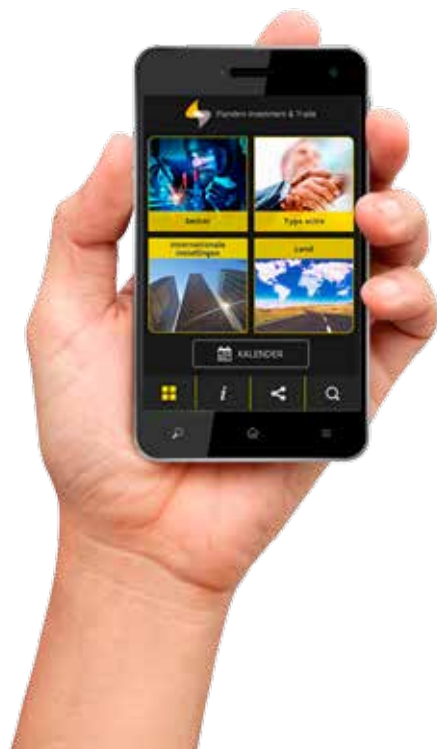
Magazine voor internationaal ondernemen

December 2013 nr. 59

**Ontpopt Rusland
zich als een
gediversifieerde
economie?**

**Belven: Mechelse
kleppenbouwer
verovert het oosten**

- 4 Ontpopt **Rusland** zich als een gediversifieerde economie?
- 9 Radar
- 11 FIT verhuist!
- 12 **Vrijhandelsakkoord met Centraal-Amerika**
en de **Andesgemeenschap**: zes keer goed nieuws
- 14 Volg FIT op de voet met de **gratis mobiele applicatie**
- 15 **Belven**: Mechelse kleppenbouwer verovert het oosten
- 18 Negentigkoppige delegatie ontdekt **West-Chinese megalopolissen**
- 20 Het **Vlaamse boek** in het vizier
- 22 **Roemenië**: werk aan de winkel voor
Vlaamse bouw- en energiebedrijven
- 23 Op missie naar het technologische hart
van de **Europese ruimtevaart**
- 25 Vertrek
- 26 Carrière in **The City**: niet alleen voor financiële jongens
- 27 **Parijs**: langs de verborgen pareltjes van de lichtstad



Wereldwijs is een uitgave van

 **Flanders Investment & Trade**
Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen

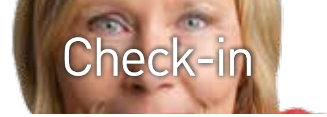
Flanders Investment & Trade
Gaucheretstraat 90
1030 Brussel
T 02 504 87 11
www.flandersinvestmentandtrade.com
wereldwijs@fitagency.com
 www.linkedin.com/groups
 twitter.com/fitagency

Verantwoordelijke uitgever: Claire Tillekaerts.
Eindredactie: Flanders Investment & Trade, bijgestaan door Com&Co, bureau voor bedrijfsjournalistiek.
Hoofdreductie: Dienst Marketing & Kennisbeheer Flanders Investment & Trade.
Foto's: FIT en Bart Lasuy.
Lay-out en druk: Vanden Broele Graphic Communications.

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.



**Beste lezer,**

De wereld voor u zakelijk ontsluiten, dat is onze missie. We doen dat met ons brede internationale kantorennetwerk. Door opportuniteiten te signaleren, door u te informeren en te begeleiden bij elke stap in uw internationalisering. Zo leveren onze acties vaak resultaten op die de koers van uw onderneming mee helpen sturen.

Om ervoor te zorgen dat u altijd en overal kan checken welke acties waar op til staan, ontwikkelden we een mobiele app. Handig voor u die vaak onderweg bent. De technologie staat immers niet stil, en wij gebruiken die graag om u nog beter van dienst te zijn.

Ook de economische omstandigheden veranderen voortdurend en daar kan uw business baat bij vinden. Zo betekent het vrijhandelsakkoord met Centraal-Amerika en de Andesgemeenschap goed nieuws voor wie er wil ondernemen. Voorts zal ook de Russische diversificatiepolitiek de weg naar zakendoen in dat land verbreden.

Tot slot steken we ook FIT in een nieuw jasje, want deze maand verhuist ons hoofdkantoor naar enkele straten verderop. In dit nummer leest u meer over dit alles.

Claire Tillekaerts
Gedelegeerd bestuurder
Flanders Investment & Trade

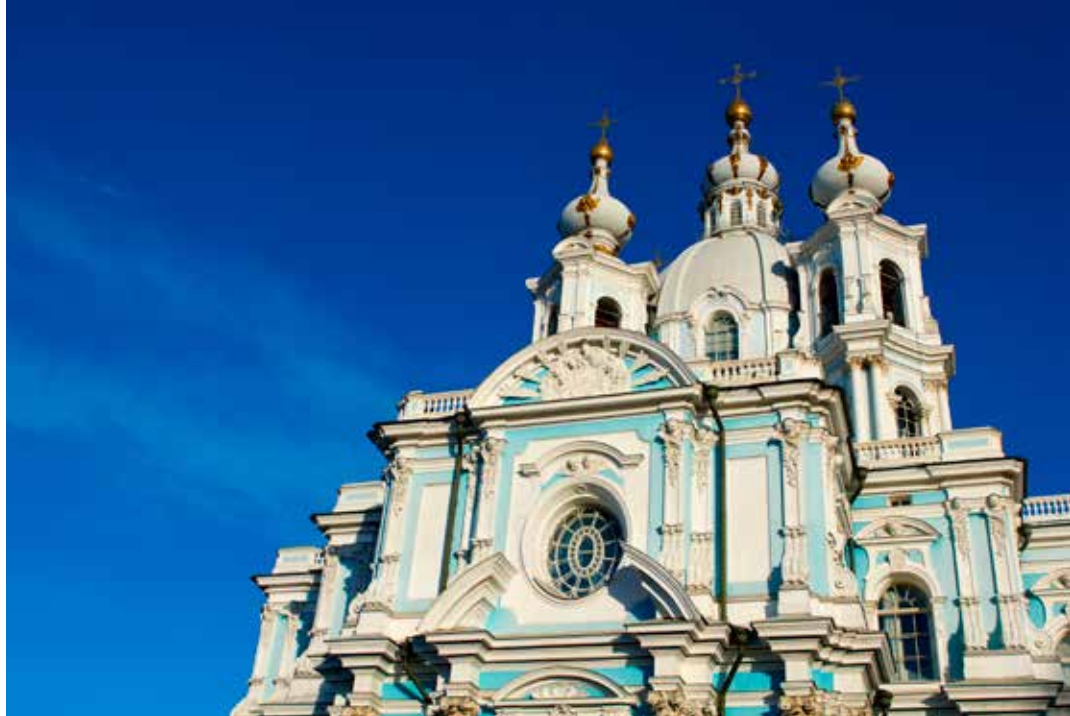




Ontpopt **Rusland** zich als een gediversifieerde economie?

Rusland heeft een van de grootste delfstoffen- en energievoorraden ter wereld. Logisch dat de ontginning en uitvoer van grondstoffen de hoofdmotor vormen van de Russische economie. Die activiteiten stuwden Rusland naar de positie van vijfde grootste economische wereldmacht. Sinds enkele jaren maakt de regering werk van een diversificatiepolitiek, zodat ook andere sectoren aan belang winnen. Of dat opportuniteiten biedt voor Vlaamse bedrijven, vraagt Wereldwijs aan enkele Rusland-specialisten.





In Rusland is FIT aanwezig in de drie belangrijkste economische regio's: Vlaamse Economische Vertegenwoordigers (VLEV's) Andre De Rijck in Moskou en Frank Van Eynde in Sint-Petersburg, en handelssecretaris Andrey Emelyanov in Nizhny Novgorod.

In crisisjaar 2009 kromp de Russische economie met bijna 8%. Is die pandoering intussen weer helemaal verteerd?

Andre De Rijck: "Helaas niet. De verwachte groeicijfers van 0,5 tot 1,5% voor 2013 en volgende jaren komen zelfs niet in de buurt van de 6 à 8% jaarlijkse groei van enkele jaren geleden. Die stagnerende economische situatie is overal merkbaar. Weliswaar iets minder in de grootsteden als Moskou en Sint-Petersburg waar de welvarende Russen wonen, maar op het platteland zijn de omstandigheden heel wat minder rooskleurig."

Frank Van Eynde: "Onlangs besliste de regering om de belasting te heffen waar de activiteiten plaatsvinden en niet langer waar het hoofdkwartier is gevestigd. Op langere termijn zullen de industriezones en rurale ontginningsgebieden daar baat bij hebben, maar dat betekent evenzeer dat de stadskas van bijvoorbeeld Sint-Petersburg, minder wordt gespekt. Verscheidene projecten werden on hold gezet en de steden zoeken naar alternatieve financieringsbronnen."

Zoals?

Frank Van Eynde: "Almaar vaker duiken publiek-private partnerships (PPP) op. De overheid stimuleert dat met een nieuw wetsvoorstel dat de voorwaarden voor buitenlandse investeerders vastlegt. Zo krijgen onder meer banken en verzekeringsmaatschappijen meer garanties. Een voorbeeld van zo'n wijziging is dat voortaan

geen aparte aanbestedingen meer nodig zijn voor het gebouw en de grond."

Maken buitenlandse ondernemers kans bij een Russische aanbesteding of is dat zonde van de moeite?

Frank Van Eynde: "De buitenlandse partijen die een tender binnenrijven, zijn van de omvang van een Vinci, de bekende Franse bouwgi-gigant. In ons klassieke Vlaamse kmo-landschap zie ik weinig zwaargewichten van die categorie. Bovendien ontbreekt het de Vlaamse bedrijven aan armslag. Zo krijgen bijvoorbeeld Oostenrijkse en Hongaarse ondernemingen staatssteun als ze hun kans wagen. Tot slot zijn aan tenders ook financiële bijdragen van de deelnemers verbonden, en die kunnen stevig oplopen. Weinig Vlaamse kmo's kunnen dat dragen."

Andre De Rijck: "In theorie kunnen buitenlandse bedrijven gelijkwaardig deelnemen, maar in de praktijk verloopt dat via een Russische partner."

"Rusland is geen makkelijke markt, zeker niet voor starters."

Frank Van Eynde

Is samenwerking met een lokale partner noodzakelijk om – laten we maar meteen de olifant in de kamer benoemen – met de soms gevreesde Russische corruptie om te gaan?

Andre De Rijck: "Wie uitsluitend exporteert naar Rusland, kan dat perfect op eigen houtje. Voor buitenlandse investeerders hangt het af van de omvang van het bedrijf. Grote ondernemingen, die zul-





len zorgen voor veel werkgelegenheid en economisch belang, blijven doorgaans gespaard van corruptie. Kleinere spelers staan iets zwakker en kunnen gemakkelijker slachtoffer worden. Een Russische partner kan mogelijke confrontaties verzachten. Zijn kansen zullen op dat vlak beduidend beter zijn dan die een buitenstaander.”

Andrey Emelyanov: “Weet je, corruptie komt overal voor, evenzeer in de EU en de VS, bijvoorbeeld. Buitenlandse ondernemers laten bijvoorbeeld Italië toch niet links liggen omdat de maffia er actief is? We mogen het niet onderschatten, maar zeker ook niet overschatten. En aangezien Rusland eerder wordt bewerkt door ervaren Vlaamse ondernemers en minder door starters, is de kans reëel dat ze elders al met corruptie in aanraking kwamen. Het is een globaal probleem en volgens mij is het perfect mogelijk om te ondernemen in Rusland zonder betrokken te raken in minder frisse praktijken.

“Een concurrent mag een gelijksoortig product goedkoper aanbieden. Als de relatie snor zit, blijft hij bij jou.”

Andre De Rijck

Frank Van Eynde: “Denk niet dat corruptie uitsluitend iets is waar buitenlandse bedrijven mee kampen, ook Russische kmo's ondervinden er last van. De olie- en gasmastodonten hebben er jarenlang de markt gedomineerd. Dat schiep een klimaat waarin corruptie kon gedijen. Verandering is nodig. Zo bedraagt het aandeel kmo's in Rusland nog geen 25% van het economische weefsel. Ook andere sectoren moeten worden ontwikkeld. De overheid beseft dat, zeker omdat ook de Kamers van Koophandel geregeld aan de alarmbel trekken, en ze vaardigt dan ook steunmaatregelen uit om het aantal kmo's op te krikken. Voorts stimuleert ze een diversificatiepolitiek.”

Werpt die diversificatiepolitiek al vruchten af?

Andre De Rijck: “Het besef is er alvast dat de enorme afhankelijkheid van olie en gas, zware risico's inhoudt. Zo creëer je weinig industrie, maar nog belangrijker, vrijwel geen toegevoegde waarde. Als de wereldsteeprijzen op de wereldmarkt dalen, zijn de gevolgen desastreus.

Tegenwoordig zijn 'innovatie' en 'modernisering' echte buzzwoorden in Rusland. Daarnaast moeten ook de sectoren chemie, energie en landbouw een zwaar-



Andre De Rijck



Andrey Emelyanov



Frank Van Eynde

dere rol in de Russische export spelen. Maar deze voornemens vertalen zich vooralsnog niet in de praktijk. De oorzaak van die vertraging moeten we wellicht zoeken bij diegenen die grote belangen hebben bij de export van grondstoffen en liever de zaken bij het oude laten.”

Schorten Vlaamse ondernemers hun Russische plannen nog beter even op?

Andrey Emelyanov: “Zeker niet. Rusland is en blijft een groeimarkt, en dat geldt voor zowat alle sectoren. De vraag naar kwaliteitsvolle producten en diensten is groot. Die wordt momenteel vooral ingevuld door Duitse, Franse en Britse bedrijven, maar ook de Vlaamse hoeven niet onder te doen. Vlaanderen moet in dit rijtje misschien wel de duimen leggen op het vlak van omvang, maar niet op geleverde kwaliteit. En dat vaak tegen een voordeligere prijs.”

“Geen enkele Russische zakenman zal vreemd opkijken als je om een volledige voorafbetaling vraagt.”

Andrey Emelyanov

Welke troeven biedt Rusland Vlaamse ondernemers?

Andre De Rijck: “Met 142 miljoen inwoners is Rusland potentieel een gigantische afzetmarkt. Die bovendien grenst aan Europa, in tegenstelling tot bijvoorbeeld China of de VS. Dankzij zijn strategische ligging vormt het een toegangspoort tot de Kaukasus-regio, Wit-Rusland en de andere landen van de voormalige Sovjet-Unie. De behoeftes van de binnenlandse markt zijn talrijk en dringende in zowat alle sectoren, wat het inderdaad tot een echte groeibestemming maakt.”

Andrey Emelyanov: “Rusland is het dichtstbijzijnde BRICS-land voor Vlaanderen. Op amper drie uur vliegen sta je

van Zaventem in Moskou. Tussen de belangrijkste Russische steden reis je vlot via hogesnelheidstreinen, autostrades of binnenlandse vluchten.”

Toch geniet Rusland ook een reputatie van moeilijke markt. Hoe komt dat?

Andre De Rijck: “In Rusland word je geconfronteerd met verschillende handelsbarrières. Ook ontbreekt het de Russen aan ondernemerschap en bedrijfscultuur, dat is historisch zo gegroeid. Ze hebben geen geschiedenis van democratie, van inspraak en overleg. De top beslist en de rest voert uit. Het verschil met zakendoen in Europa is groot, dat mag je niet uit het oog verliezen.”

Frank Van Eynde: “De logge Russische bureaucratie is legendarisch. Daarnaast is het een misverstand dat veel Russen het Engels machtig zijn. Dat valt dik tegen, en als ze al Engels spreken, is dat meestal nogal stroef. Ook moeten de betalingsvoorwaarden goed worden geregeld.”

Andrey Emelyanov: “Wanbetalingen waren twintig jaar geleden nog een pest, maar tegenwoordig behoort dat gelukkig tot het verleden. Geen enkele Russische zakenman zal vreemd opkijken als je om een volledige voorafbetaling vraagt. Vandaag zijn dat courante handelsovereenkomsten. Wat nog niet is ingeburgerd – nochtans ook geschikt om wanbetaling te vermijden – is het systeem van een documentair krediet, maar wellicht is dat een kwestie van tijd voor het wel ingang vindt.”

Frank Van Eynde: “In Rusland loont het dikwijls om een hogere premie te betalen voor een kredietverzekering. Maar laat je vooral niet ontmoedigen door mogelijke obstakels. Zakendoen in Rusland is doenbaar én lucratief, dat bewijzen de vele Vlaamse ondernemingen die er, vaak al sinds de jaren 90, actief zijn. Zij hebben die hordes met succes genomen. Toch wil ik niemand zand in de ogen strooien: Rusland is geen makkelijke markt, zeker niet voor starters. Wie hier zijn kans wil wagen, moet al stevig op zijn benen staan en beschikken over voldoende financiële

reserves. Het duurt immers even voor de resultaten merkbaar zijn.”

Als een van de belangrijkste handelspartners van Rusland bewijst ook Nederland dat het perfect mogelijk is. Wat kunnen wij leren van onze noorderburen?

Andre De Rijck: “De vraag komt op een ietwat ongelukkig moment. 2013 moest, met het Nederland-Ruslandjaar, de kers op de taart zijn van een eeuwenoude samenwerking, en het startschot geven voor nieuwe initiatieven. Door verschillende incidenten – een Russische diplomaat gearresteerd in Den Haag, de mishandeling van een Nederlandse diplomaat in Moskou, de Greenpeace-affaire, de anti-homowet – bekoelde de relatie tussen beide landen aanzienlijk. Als reactie legde Rusland de Nederlandse export aan banden. Zo botsten plots zuivel en bloemen uit Nederland op gesloten deuren aan de Russische grens. Los daarvan, denk ik dat Nederlandse ondernemers in het algemeen meer lef tentoonspreiden in zakendoen.”

Frank Van Eynde: “Klopt. Nederlanders verkopen zichzelf beter, zorgen voor een grotere zichtbaarheid. Ook Russen leunen meer aan naar deze attitude, die wij eerder zien als dikdoenerij. Vlamingen zijn vaak te bescheiden, waardoor ze overkomen als onzeker. In zakendoen kan dat een remmende factor betekenen.”

Welke clichés over Rusland of Russen moeten dringend de wereld uit?

Frank Van Eynde: “Vóór mijn carrière als VLEV in onder meer Helsinki, heb ik in de jaren negentig acht jaar in Moskou gewerkt. Ik kan dus het een en ander vergelijken en toen ik opnieuw naar Rusland verhuisde, viel het me op dat de manier van zakendoen erg veranderd was. Zeker in Sint-Petersburg, waar ik nu soms meer een Scandinavische mentaliteit herken. Het klassieke beeld dat contracten 's nachts worden beklonken na de nodige shots wodka is niet meer van deze tijd. Nu verloopt alles veel functioneler, sneller.”

Andre De Rijck: “Onlangs verwelkomden we een Vlaamse delegatie visexporteurs in het kader van een zending van VLAM. Ik vond het treffend dat zij zo positief verrast waren. Blijkbaar hadden ze zich verwacht aan onvriendelijke, stuurse Russen, maar overal werden ze snel en vriendelijk geholpen. Russen hechten veel belang aan uitstekende verstandhoudingen. Zo werkt een Rus niet voor het bedrijf, maar voor zijn baas, omwille van de goede relatie. Ook in jouw zakelijke contacten geldt dat. Een concurrent mag een gelijksoortig

Nico Flamez, zaakvoerder Pauwels Glassprojects:

“Engineering is onze grootste troef”

Pauwels Glassprojects is gespecialiseerd in complexe glasstructuren en glazen koepels. We werken al enkele jaren bijzonder goed samen met een groot staalconstructiebedrijf in Rusland. Dat telt ongeveer 300 medewerkers en heeft als specialisatie complexe staalstructuren. Ze bieden niet alleen het staal aan, maar ook de bijbehorende glas- of aluminium structuren, wat een meerwaarde voor ons partnership betekent.

Positieve ervaringen

Door onze uitstekende contacten met deze Russische speler was het voor ons een logische volgende stap om in Rusland te werken. Inmiddels zijn we er een vijftal jaar actief en kunnen we er mooie referenties voorleggen. Voorlopig hebben we alleen maar positieve ervaringen met Rusland, ook met het betaalbeleid van Russische bedrijven. We vragen altijd 50% voorafbetaling en de volledige betaling vóór vertrek van de goederen, en dat werkt prima.

Troeven en uitdagingen

We hebben ondervonden dat engineering onze grootste troef is. Vaak winnen we een tender, omdat we met een totaal nieuw concept uitpakken. Daarbij zorgen we ervoor dat we technisch en esthetisch het beoogde resultaat bekomen tegen een lagere kostprijs dan

onze concurrenten.

Bij de uitvoering van een project vormt het respecteren van de deadline de grootste uitdaging. Moeilijk, want over planning discussiëren valt niet in goede aarde. Toch is het niet onmogelijk. We hebben zopas een van de zeven olympische stadions voor de Olympische Winterspelen 2014 in Sotsji afgewerkt. Nota bene het eerste stadion dat volledig klaar is! Voorts is ook het vinden van geschikt personeel – in ons geval ingenieurs – niet evident.

Culturele verschillen

De ervaring leert ons dat je best meteen met de beslissingsnemers rond de tafel zit, anders verlies je kostbare tijd. Tijdens een gesprek lassen Russen af en toe stiltes in. Ze zijn dan hun antwoorden aan het wikken en wegen, dus onderbreek hen niet. Ook hanteren ze weinig lichaamstaal, wat soms een verkeerde indruk wekt. Voor de concrete communicatie is een eigen tolk meebrengen geen overbodige luxe. We spreken er Engels, maar worden simultaan vertaald in het Russisch. Want hoewel het Engels almaar meer ingeburgerd raakt, ligt het niveau doorgaans nog onvoldoende hoog voor zakelijke onderhandelingen. Maar als je erin slaagt om die hindernissen weg te werken en een plek in die enorme Russische markt te veroveren, wacht je een mooie toekomst!



- Vraag om een volledige voorafbetaling, zeker voor een eerste transactie.
- Investeer in een vertrouwensrelatie, de enige basis voor een goede samenwerking met een Russische partner.
- Laat u begeleiden door een tolk, idealiter is dat een Rus die in Vlaanderen woont en vertrouwd is met beide zakenculturen.



- Ga niet voor het snelle gewin. Hou rekening met een lange aanloopperiode.
- Onderschat de hiërarchie in de Russische zakenwereld niet. Hoe hoger op de ladder, hoe moeilijker bereikbaar.
- Vertrouw niet op mondelinge overeenkomsten, maar leg alles vast op papier.



product goedkoper aanbieden. Als de relatie snor zit, blijft hij bij jou.”

Andrey Emelyanov: “Russen hechten inderdaad veel belang aan goede, oprechte en open relaties en aan gastvrijheid. We maken daarbij geen opdeling tussen ons professionele en privéleven. Als Russen naar Vlaanderen reizen, missen ze soms aandacht en een beetje begeleiding buiten de kantooruren. Ga daarom ook enkele culturele bezienswaardigheden bewonderen met je Russische zakenpartner. Toon dat je gastvrijheid niet stopt omdat het avond of weekend is.”

Wat staat binnenkort op ons programma voor Rusland?

* Contactdagen – Vlaanderen 5-12 februari 2014

Bespreek uw plannen om de Russische markt te betreden met een van onze vertegenwoordigers ter plaatse.

* Mosbuild – Moskou 1-4 april 2014

FIT organiseert een groepsstand op de grootste bouwbeurs in Rusland.

* TransRussia – Moskou 22-25 april 2014

Groepsstand/PSB op deze vakbeurs voor logistiek en transport.

* Multisectorale missie – Irkoetsk en Krasnoyarsk 2 tot 6 juni 2014

Onderzoek uw zakelijke mogelijkheden tijdens deze groepszakenreis.

* World Food – Moskou 5 tot 18 september 2014

In samenwerking met VLAM organiseert FIT een groepsstand op deze internationale voedingsbeurs.

Meer info vindt u op www.flanderstrade.be.



FACTSHEET RUSLAND



141.930.000
inwoners (2011)



405 Belgen
ingeschreven in Moskou (2012)



46 Belgen
ingeschreven in Sint-Petersburg (2012)



Russisch
als officiële taal, samen met 28 co-officiële talen, waaronder Ingoesjetisch en Tsjetsjeens



17.098.242 km²
oppervlakte



Munteenheid: roebel (RUB)
1 EUR = ± 44,2 RUB (november 2013)

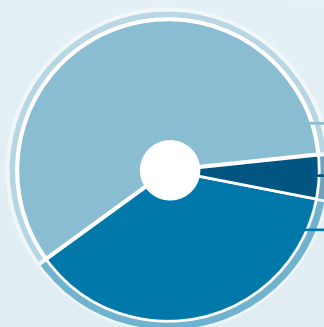


Rusland is de grootste olie- en gasproducent ter wereld

BELANGRIJKSTE EXPORTBESTEMMINGEN (2011)



BELANGRIJKSTE LEVERANCIERS (2011)



AANDEEL ECONOMISCHE SECTOREN IN BBP (2011)

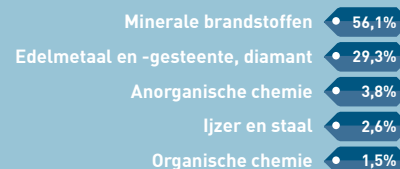
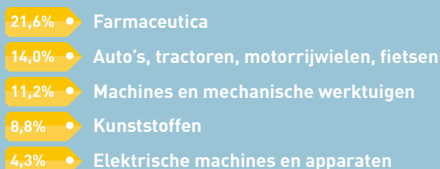
2013



Rusland = 5^e
grootste economie ter wereld

VLAAMSE EXPORT: € 4,97 MILJARD (2012)

RUSLAND



VLAANDEREN

IMPORT VANUIT RUSLAND: € 7,71 MILJARD (2012)

Voortdurend voeren onze Vlaamse Economische Vertegenwoordigers (VLEV's) marktstudies uit. Geen zakenopportunity in hun werkterrein ontsnapt aan hun aandacht. Alle naslagwerken kan u lezen en downloaden op onze website www.flanderstrade.be, onder de rubriek 'Marktinformatie'.

Sterk naslagwerk



Machinesector in Turkije

De Turkse machine-industrie groeit. Bedrijven breiden uit en moderniseren hun machinepark. Door de almaar hogere kwaliteitseisen is er vooral vraag naar hightechapparatuur. In deze studie ligt de focus op enkele subsectoren met de beste exportkansen richting Turkije zoals de land-, tuinbouw-, verpakings-, textiel- en voedselverwerkende machines, transmissies en tandwielen.



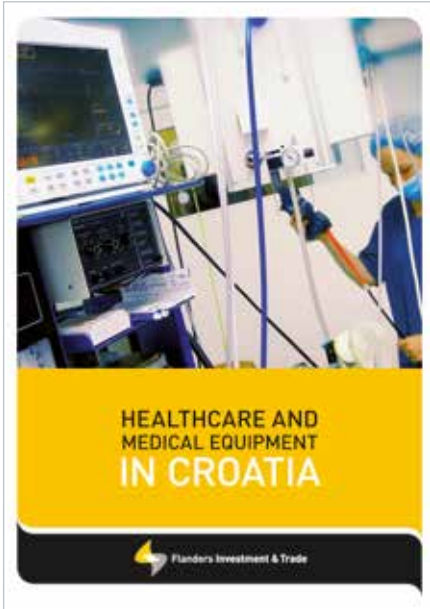
De DIY-markt in Frankrijk

Frankrijk speelt een belangrijke rol in de Europese markt voor doe-het-zelfproducten. Twee dominante groepen – Adeo France en Kingfisher France – vertegenwoordigen samen 70% van de markt. De producten bereiken de consument via drie belangrijke verkoopkanalen: GSB, GSA en Négoces. Gedetailleerde info vindt u in deze studie.



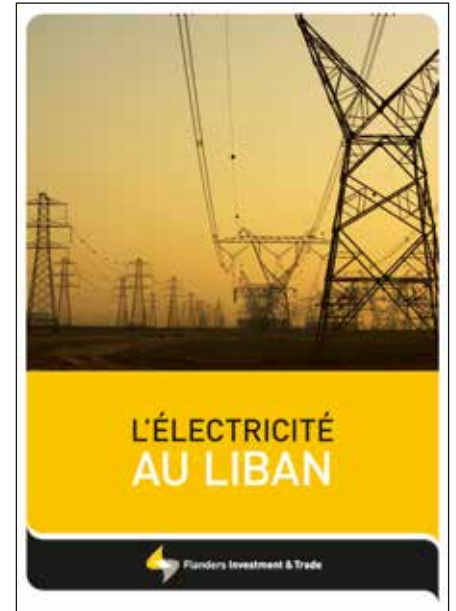
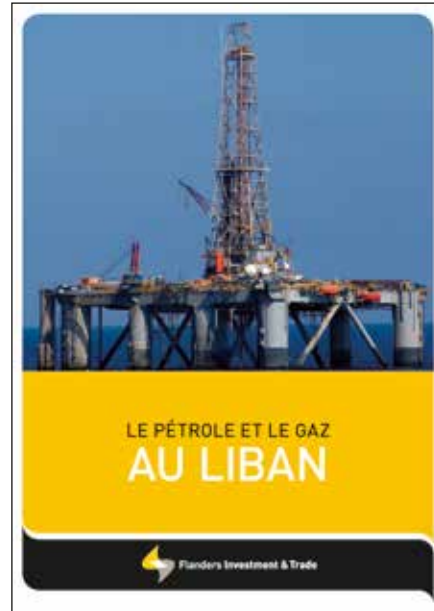
Supermarktketens in Nederland

In het eerste hoofdstuk van deze studie over de Nederlandse supermarktketens ligt de focus op de marktcijfers, met verwijzingen naar onder meer consumptieomzet, marktaandeel, bestedingen en aantal winkels. Nadien komt elk van de supermarktorganisaties actief in Nederland, uitgebreid aan bod. Ook recente marktontwikkelingen – zoals de grensvervinging tussen foodservice en -retail of het groeiende aandeel van e-commerce – worden besproken. Tot slot leest u meer over de ideale marktbenadering en krijgt u een sectoroverzicht.



Healthcare and medical equipment in Croatia

Volgens recente prognoses zal de Kroatische markt voor medisch materiaal jaarlijks 5% groeien en tegen 2018 goed zijn voor 295,6 miljoen dollar. De National Health Strategy 2012-2020 van het land focust op de introductie van IT-systemen en een hervorming van de ziekenhuissector, in overeenstemming met de Europese richtlijnen. Deze marktstudie schetst een uitgebreid overzicht van de Kroatische gezondheidszorg en de markt voor medisch materiaal. Ook vindt u er een overzicht van de belangrijkste contacten.



Guide réglementations douanières au Liban

Le pétrole et le gaz au Liban

L'électricité au Liban

Onze vertegenwoordiger in Beiroet stelde enkele beknopte maar interessante gidsen op.

Download deze marktstudies op www.flanderstrade.be



FIT verhuist!

Deze maand verhuist het hoofdkantoor van FIT naar enkele straten verderop. In meters is de afstand verwaarloosbaar, maar praktisch heeft zo'n verhuizing uiteraard heel wat gevolgen. Vooral voor onze medewerkers, maar in mindere mate misschien ook voor u. Uiteraard doen we er alles aan om u daar zo weinig mogelijk hinder van te laten ondervinden.

In de week van 16 december verhuizen we alles naar ons nieuwe hoofdkantoor. Tijdens die periode zullen geen meetings meer plaatsvinden op ons oude adres. Voorziet u dan net een van onze medewerkers in Brussel te willen spreken, maakt u best nu al een afspraak. Zo kan u samen bekijken op welke locatie u elkaar wel kan treffen.

Contact via e-mail

Ook telefonisch kan u even niet terecht op uw vertrouwde nummers. Van uw vaste FIT-contacten heeft u wellicht al een

e-mailadres, maar mocht dat nog niet het geval zijn: vraag dat zo snel mogelijk. Weet u niet goed bij wie u met uw vraag moet zijn, neem dan contact op met het provinciaal kantoor in uw buurt. Op www.flanderstrade.be vindt u alle contactinformatie. Onze collega's helpen u graag verder.

Startklaar in het nieuwe jaar

Vanaf 3 januari is het opnieuw business as usual. Dan helpen we u zoals vanouds vanuit ons nieuwe hoofdkantoor.

**NIEUW ADRES
hoofdkantoor FIT
vanaf 3 januari 2014**



**Flanders Investment & Trade
Koning Albert II-laan 37
1030 Brussel**



Vrijhandelsakkoord

met **Centraal-Amerika** en
de **Andesgemeenschap**:
6 keer goed nieuws



Om de wederzijdse handel te stimuleren en een stabiel ondernemersklimaat te creëren, sloot de EU recent vrijhandelsakkoorden met Centraal-Amerika en de Andesgemeenschap. Jan Bruffaerts, hoofd van de Dienst Reglementering en de Cel Handelsbelemmeringen & Markttoegang bij FIT, schetst de krijtlijnen van het verdrag.

Het Associatieakkoord met de Centraal-Amerikaanse landen Honduras, Nicaragua, Panama, Costa Rica, El Salvador en Guatemala zorgt voor een verregaande vrijmaking van de wederzijdse handel met de EU. Wat de Andesgemeenschap betreft hebben Colombia en Peru de overeenkomst getekend, maar ook Ecuador en Bolivia krijgen de kans om toe te treden. Voor wie vanuit de EU zaken doet met een van de betrokken landen, is dit verdrag zes keer goed nieuws:

1. Verminderde invoerrechten

Jan Bruffaerts: "Gespreid over een transitieperiode van tien tot zeventien jaar zullen zo goed als alle invoerrechten voor industriële goederen verdwijnen. Voor veel Vlaamse exporteurs klinkt dat ongetwijfeld als muziek in de oren, want machines, auto's en chemische producten vormen samen het leeuwendeel van onze uitvoer naar deze regio's. Flink wat landbouwproducten en verwerkte voedingswaren worden zelfs meteen helemaal heffingsvrij. Door de tariefverminderingen zou de Europese export op termijn in totaal bijna 360 miljoen euro per jaar aan invoerrechten moeten uitsparen."

2. Minder technische belemmeringen

Jan Bruffaerts: "Verschillen in technische standaarden tussen de EU en niet-Europese doelmarkten vormen vaak obstakels voor export. Het vrijhandelsakkoord voorziet de bepaling van gemeenschappelijke standaarden en classificaties, onder andere voor farmaceutische producten, medische apparatuur, machines en optische instrumenten.

3. Eenvoudigere procedures

Jan Bruffaerts: "De betrokken staten van Centraal-Amerika en de Andesgemeenschap verbinden zich ertoe hun

douanewetgeving in lijn te brengen met de internationale normen en hun procedures te vereenvoudigen. Zo zal een eengemaakt administratief douanedoocument de administratieve rompslomp voor exporteurs tot een minimum beperken. Bovendien zullen de aparte heffingen per land over een periode van twee jaar vervangen worden door één heffingsregime voor de volledige Centraal-Amerikaanse regio."

4. Vlottere toegang tot openbare aanbestedingen

Jan Bruffaerts: "EU-bedrijven krijgen dezelfde kansen als lokale ondernemingen bij deelname aan openbare aanbestedingen. Dat geldt niet alleen voor de openbare aanbestedingsmarkt van de centrale autoriteiten, maar ook voor die van de verschillende lokale overheden."

5. Betere bescherming van producten, diensten en investeringen

Jan Bruffaerts: "Op fiscaal vlak zullen Europese investeerders voortaan op gelijke voet behandeld worden met lokale ondernemers. Daarnaast verzekert de overeenkomst een effectieve bescherming van de intellectuele-eigendomsrechten. Ook hebben de Centraal-Amerikaanse landen het Europese regime van geografische indicaties overgenomen in hun wetgeving, zodat regionale specialiteiten worden erkend en beschermd."

6. Oneerlijke concurrentie aan banden

Jan Bruffaerts: "Tot slot moeten de overheden van de betrokken staten praktijken van oneerlijke concurrentie - zoals monopolies of kartels - aan banden leggen. Onafhankelijke concurrentie-autoriteiten zullen hierop toezien."

Wat is de status van het vrijhandelsverdrag met Canada?

Op 18 oktober 2013 bereikte de EU ook met een andere belangrijke handelspartner overeenstemming over een vrijhandelsakkoord: Canada. Met 1,8% van de Europese uitvoer was dat land in 2012 de 12e belangrijkste handelspartner van de EU. In datzelfde jaar was Europa na de VS de belangrijkste handelspartner van Canada, goed voor 9,5% van de invoer. Het akkoord moet op termijn ruim 99% van de invoerrechten tussen beide economieën wegwerken.

Beide partners onderhandelen al sinds 2009 over dit verdrag. Op 18 oktober zetten de voorzitter van de Europese Commissie José Manuel Barroso en de Canadese premier Stephen Harper hun handtekening onder het politieke akkoord. Verwacht wordt dat het in het voorjaar van 2014 ook door het Europees Parlement en de Europese Raad zal worden goedgekeurd.

Meld het aan FIT

Handelsbelemmeringen beletten een vlot verkeer van goederen en diensten. Vooral kmo's zijn door hun beperktere slagkracht het slachtoffer van deze obstakels. Botst u buiten de EU op handelsbarrières? Aarzel dan niet om het aangifteformulier van het Meldpunt Handelsbelemmeringen in te vullen op www.flanderstrade.be. FIT analyseert uw probleem en maakt het over aan de Europese Commissie. Die legt de bestaande markttoegangsproblemen op tafel tijdens nieuwe onderhandelingen.

Meldpunt Handelsbelemmeringen:
www.flanderstrade.be

Volg FIT op de voet met de gratis mobiele applicatie

Waar ook ter wereld het actieprogramma van FIT checken? Dat kan voortaan nog makkelijker met 'FIT Acties'. Deze handige applicatie voor smartphone werd door FIT ontwikkeld en is gratis beschikbaar in de verschillende appstores.

FIT biedt u een ambitieus actieprogramma met een uitgebalanceerde mix van handelsbevorderende acties in binnen- en buitenland. De volledige jaarkalender – per sector en regio – vindt u naar goede gewoonte in de gedrukte brochure. Maar hoe handig dit overzicht ook is bij het samenstellen van de internationale agenda van uw onderneming, af en toe hinkt het helaas achter op de feiten. Bovendien heeft u de brochure onderweg niet steeds binnen handbereik.

Via de mobiele applicatie 'FIT Acties' voor smartphone beschikt u voortaan altijd en overal over het up-to-date actieprogramma van internationale vakbeurzen, (multi)sectorale groepszakenreizen, contact-, tref- en exportdagen en seminars rond zakendoen met buitenlandse partners.

De applicatie biedt u daarbovenop de mogelijkheid om uw interesse voor een specifieke actie te melden aan FIT. Of om meteen te registreren voor de actie van

uw keuze. Heeft u een vraag over een specifieke actie? Geen probleem, u stelt die voortaan rechtstreeks aan de actieverantwoordelijke in kwestie. "Kortom, deze nieuwe applicatie stelt Vlaamse bedrijven in staat om hun internationale doelstellingen en exportplannen nog beter waar te maken", aldus Vlaams minister-president Kris Peeters.

Waar vindt u de applicatie 'FIT Acties'?

1. In de **Apple iTunes store** (iOS 6 en 7)
2. In de **Google Play Store** (Android 4)
3. In de **Microsoft Windows Phone Store** (WP 8)



Wat kan de applicatie 'FIT Acties' voor u betekenen?

1. U raadpleegt het **up-to-date overzicht** van alle FIT-acties
2. U maakt uw **interesse** voor een specifieke actie kenbaar
3. U **registreert** zich voor de actie van uw keuze
4. U legt een **vraag** voor aan de actieverantwoordelijke bij FIT



Belven: Mechelse kleppenbouwer verovert het oosten

Klantgerichte aanpak
binnen nichemarkt
maakt familiebedrijf
groot

Waar op industriële schaal water, olie of chemische vloeistoffen stromen, komen de industriële afsluitkleppen van Belven op de proppen. De Mechelse kleppenbouwer kan bogen op veertig jaar vakmanschap en is met maatwerk rond dit nicheproduct uitgegroeid tot een internationale speler. Voka bekroonde het familiebedrijf onlangs tot Excellente Onderneming.

In de strakke inkomhal van het gloednieuwe hoofdkantoor staat een reeks industriële afsluitkleppen als kunstvoorwerpen uitgesteld. "Op je bad of wastafel passen deze exemplaren niet, maar het principe is hetzelfde", legt managing director Geert Van Mechelen uit. Een huis-tuin-en-keukenvergelijking op maat van de leek, en de ideale introductie tot deze staaltjes van technologisch vernuft.

"Om te vermenigvuldigen moet je eerst kunnen delen, is een wijs uitgangspunt als je met een lokale verdeler aan de onderhandelingstafel gaat zitten."

Annik Du Pont, Adviseur Internationaal Ondernemen van het provinciaal kantoor Antwerpen, vist uit hoe het Mechelse familiebedrijf erin slaagt om de missie van 'preferred valve partner' binnen en buiten onze grenzen waar te maken. Het Ferrari-eiland in Abu Dhabi, de metro van Dubai, het Berlaymontgebouw en het koninklijk paleis in Brussel, zijn slechts enkele van de vele klinkende referenties.

Nichemarkt

Geert Van Mechelen: "Belven is gespecialiseerd in de ontwikkeling en verkoop van afsluitkleppen die hun toepassing vinden in de chemische en waterverwerkende industrie, de bouw, de procesindustrie en tankopslag. Een kleine nichemarkt dus, groeien kan enkel door ook internationaal te mikken. In de beginjaren was Belven voornamelijk binnen de Benelux en de meeste andere Europese landen actief, vanaf de eeuwwisseling begonnen we onze pijlen ook op verre exportmarkten als Zuidoost-Azië te richten."

Meerwaarde creëren

Annik Du Pont: "Wat onderscheidt Belven van de concurrentie?"

Geert Van Mechelen: "In tegenstelling tot onze concurrenten – voornamelijk multinationals – is ons aanbod eigenlijk vrij beperkt. We creëren echter meerwaarde met heel specifieke toepassingen en oplossingen op maat. Klanten vragen ons om de afsluitkleppen aan te sturen met een motor, om ze te laten communiceren met hun computerkamer, of om ze te vervaardigen in heel specifieke resistente materialen."

Focus op een beperkt aantal groei-markten

Alle onderdelen worden in het buitenland gegoten, voornamelijk in Italië en China. In eigen land ligt de nadruk op kwaliteitsmanagement, logistiek en verkoop. En we zetten volop in op R&D om ons gamma verder uit te diepen en te blijven beantwoorden aan de snel evoluerende industriële standaarden. Bovendien zorgt onze grote stockvoorraad van kleppen en afsluiters ervoor dat we klanten heel snel en op de gewenste locatie kunnen beleveren."

Familiegevoel

Annik Du Pont: "Hoe word je als Vlaams familiebedrijf een voorkeurpartner op internationaal niveau?"

Geert Van Mechelen: "Het klinkt misschien wollig, maar ons motto is om als één grote familie de klant te servicen. Daarvoor is gemotiveerd personeel uiteraard onontbeerlijk. Daarom investeren we niet alleen in een efficiënte, veilige en hedendaagse werkomgeving, maar ook in degelijke opleidingstrajecten en in onze Foundation die goede doelen en sociale projecten een duwtje in de rug geeft."

De kamerbrede foto in ons opleidingscentrum is de perfecte visualisering van deze klantgerichte filosofie. Daarop staat de klant in werkkledij breedlachend op het voorplan, het Belven-team enthousiast en schouder aan schouder op de achtergrond."

Generatiewissel

Annik Du Pont: "In 2007 vond er een generatiewissel plaats. Waait er sindsdien een nieuwe wind?"

Geert Van Mechelen: "Zes jaar geleden nam ik de fakkel over van mijn schoonvader, die het bedrijf meer dan dertig jaar heeft gerund. Sindsdien sta ik samen met mijn vrouw, schoonzus en -broer in voor het dagelijks bestuur van Belven."

De generatiewissel ging gepaard met een naamsverandering van Belgium Ventiel naar het internationaler klinkende Belven. Ook beslisten we om onze export voortaan strategischer aan te pakken. We definieerden drie groei-markten: de voormalige Sovjet-Unie, Zuidoost-Azië en China, en het Midden-Oosten en Noord-Afrika."

Oplapwerk

Annik Du Pont: "Hoe is de internationalisering verlopen?"

Onderschat de rol van de lokale distributeur niet

Geert Van Mechelen: "Zuidoost-Azië was onze eerste exportmarkt buiten Europa. Onze activiteiten daar zijn gestart met de oprichting van een productiebedrijf in India. We voerden toen onder andere uit naar Thailand, een markt die vanaf de eeuwwisseling sterk begon te boomen."

In dezelfde periode merkten we op vakbeurzen een groeiende interesse uit Russische hoek. Eerst werden we ingeschakeld voor oplapwerk van hun sterk verouderde infrastructuur, maar stilaan kwamen ook nieuwe projecten onze richting uit. De communicatie verliep echter erg stroef, tot ik rond de eeuwwisseling in contact kwam met een paar Russen die al enkele jaren meedraaiden in de sector en bovendien een mondje Engels spraken. Ik besloot met hen in zee te gaan en zij hielpen mij aan de nodige certificaten om de Russische markt te mogen betreden."

"Ons aanbod is eigenlijk vrij beperkt. We creëren meerwaarde met heel specifieke toepassingen en oplossingen op maat."

District cooling

Annik Du Pont: "Het Ferrari-eiland in Abu Dhabi en de metro van Dubai zijn mooie referenties in het Midden-Oosten. Hoe zijn jullie daar terechtgekomen?"

Geert Van Mechelen: "We leverden onze toepassingen al geruime tijd aan enkele Vlaamse installateurs van district cooling – het afkoelen van gebouwen door middel van koud water – die daar actief waren. Toen de gigantische bouwwoede begon aan te wakkeren in 2006, gaf ook dat een enorme boost aan deze business. Die afzetmarkt kwam almaar centraler te staan en dat vertaalde zich in een grotere rechtstreekse betrokkenheid in projecten."

Stap voor stap

Annik Du Pont: "Jullie grootste internationale expansie situeert zich in het oosten. Is Amerika nog een blinde vlek?"

Geert Van Mechelen: "Op enkele projecten na, is Amerika nog onontgonnen terrein voor Belven. Hoewel deze markt ongetwijfeld erg interessant kan zijn voor onze business, houden we onze handen er voorlopig van af. Stap voor stap groeien en beredeneerd risico's nemen, is ons motto, zeker in de huidige tijden."

Lokale aanwezigheid

Annik Du Pont: "Hoe is Belven in die verschillende afzetmarkten vertegenwoordigd?"

Geert Van Mechelen: "Wil je echt voet aan wal krijgen, dan is lokale aanwezigheid cruciaal. Sinds 2008 hebben we een commerciële vestiging in Hongkong. Twee jaar later volgde China, en in 2011 Rusland. In Moskou hebben we samen met een partner een lokale verkoopsorganisatie, Belven LLC. Voor kleinere afzetmarkten werken we samen met distributeurs of stock agents. Die vereisen een heel andere benadering dan een lokaal verkoopkantoor. Om te vermenigvuldigen moet je eerst kunnen delen, is een wijs uitgangspunt als je met een lokale verdeler aan de onderhandelings-tafel gaat zitten. Hij wil immers ook zijn kost verdienen en hij weet dat je van hem afhankelijk bent voor de positionering van je product."

Brugfunctie

Annik Du Pont: "Hoe houden jullie een vinger aan de pols in de verkoopkantoren?"

Geert Van Mechelen: "Het spreekt voor zich dat de medewerkers in de commerciële vestigingen onze filosofie moeten uitdragen en naar een aantal afgesproken resultaatsdoelstellingen toewerken. Vanuit het hoofdkantoor ondersteunen wij hen daarin, maar we kijken niet de hele tijd over hun schouder mee. Hen dwingen om onze aanpak klakkeloos over te nemen, is ongezonder en soms ronduit demotiverend. Binnen de Russische of Aziatische context gelden immers andere spelregels dan in het Westen. Daarom was het een zegen dat ik voor de opstart van het Chinese verkoopkantoor kon rekenen op een Chinees die in België gestudeerd heeft. Hij vervulde een brugfunctie tussen beide zakenculturen."

Verken een nieuwe markt met iemand die beide culturen kent

Jezelf openstellen

Annik Du Pont: "Zijn die culturele verschillen ook merkbaar op de werf zelf?"

Geert Van Mechelen: "Toen ik in China een project ging opleveren, stapte ik naar goede gewoonte trots mee de werf op om de werking van ons product te demonstreren. Dat vond onze Chinese klant echter not done. Bazen staan boven hun werkvolk, ze maken hun handen niet vuil.

Op werven in India is 'No problem, sir' meestal het enige geluid. Tot je vaststelt dat er wel degelijk vertragingen of seri-

euze issues zijn. Je contactpersoon wil gewoon geen gezichtsverlies lijden.

Inzicht verwerven in andere culturen en jezelf er vervolgens voor openstellen, zijn volgens mij dé sleutels tot succes in het buitenland. Ben je daar niet toe in staat, dan laat je je plannen om je product buiten onze landsgrenzen te slijten beter varen. Interessant in dit opzicht is de theorie van de Nederlandse organisatiepsycholoog Geert Hofstede. Hij definieert culturele identiteit aan de hand van vijf dimensies. Food for thought, en het blijkt nog te kloppen ook!"

Bescheiden groei

Annik Du Pont: "Voelt Belven de gevolgen van de economisch woelige tijden?"

Geert Van Mechelen: "De economische crisis heeft klanten in elk geval een stuk conservatiever en besluitelozener gemaakt. Vroeger zetten wij met gemak een jaarplanning uit, vandaag blijven we schuiven met deadlines op onze verschillende werven.

"De crisis heeft klanten een stuk conservatiever en besluitelozener gemaakt."

Terwijl we in 2008 nog mooie omzetcijfers hebben gehaald, ging het ons het jaar nadien zeker niet voor de wind. En hoewel er sinds 2010 opnieuw sprake is van bescheiden groei, is het ondernemersklimaat nog verre van optimaal. Gelukkig wordt er in het Midden-Oosten, Zuidoost-Azië, Noord-Afrika en de voormalige Sovjet-Unie nog volop geïnvesteerd in infrastructuurprojecten. Met ons nicheproduct pikken wij hiervan een graantje mee."

Het juiste spoor

Annik Du Pont: "Voka bekroonde Belven met de Award Excellente Onderneming 2013 voor het arrondissement Mechelen én de provincie Antwerpen. Een opsteker?"

Geert Van Mechelen: "Het is fijn dat Voka ondernemerschap positief in de kijker zet. Deze awards zijn een bevestiging dat we op het juiste spoor zitten, zowel met ons duurzaam personeelsbeleid als met de manier waarop we onze exportstrategie uitrollen.

De volgende jaren zal trouwens nog heel wat aandacht naar China en het Midden-Oosten gaan. Daar hebben we immers



→ ID

- **Bedrijf:** Belven
- **Sector:** industrie & engineering
- **Opgericht in:** 1974
- **Omzet 2012:** 13 miljoen euro
- **% van omzet 2012 gerealiseerd in het buitenland:** 63%
- **Aantal medewerkers:** 38 in Mechelen en 43 in de buitenlandse vestigingen
- **Aanwezig in:** Europa, Rusland, het Midden-Oosten, Noord-Afrika, Zuidoost-Azië en China

nog een hele weg af te leggen om onze aanwezigheid te versterken.

We hebben alle troeven in handen om wereldwijd verder door te breken, maar we mogen ons niet vergalopperen. Want een bedrijfsleider is niet enkel ondernemer, hij draagt ook de verantwoordelijkheid voor veel gezinnen."

🔗 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.

Negentigkoppige delegatie ontdekt **West-Chinese megalopolissen**



Na het oosten van het land begint nu ook West-China economisch te boomen. Voor Vlaamse ondernemers biedt dit nieuwe perspectieven. Daarom liet FIT klassieke bestemmingen als Peking, Sjanghai en Guangzhou even links liggen om onder leiding van Vlaams minister-president Kris Peeters twee West-Chinese megalopolissen te verkennen.

Van 9 tot 14 september organiseerde FIT een multisectorale groepszakenreis naar de West-Chinese grootsteden Chongqing en Chengdu. De 90 delegatielieden werkten een stevig programma af van seminars, rondetafels, netwerkrecepties en afspraken met potentiële zakenpartners. Verder bezochten ze er industrieparken waar al verschillende Vlaamse bedrijven hun intrek hebben genomen. Vlaamse Economische Vertegenwoordiger (VLEV) Sara Deckmyn, op post in Sjanghai, schetst het enorme potentieel van deze regio in volle ontwikkeling.

Megalopolissen

“De twee megalopolissen vormen de toegangspoort tot het westen van China. Chongqing is waarschijnlijk de snelst groeiende Chinese stad op economisch vlak en met 31 miljoen inwoners de grootste stadsagglomeratie ter wereld”, legt Sara Deckmyn uit. “Door de ligging aan de oevers van de Jangtse is het een belangrijke logistieke hub.

Chengdu is de meest westelijk gelegen stad die een rol van betekenis speelt in de Chinese economie. De buitenlandse

investeringen zijn er de afgelopen jaren extreem gegroeid. In december 2012 waren 233 Fortune 500-bedrijven in Chengdu gevestigd, waaronder 177 buitenlandse en 56 Chinese.

Door een zending naar deze steden te organiseren, spelen we in op het Chinese regeringsprogramma om ook het westen van het land economisch te ontwikkelen en wijzen we Vlaamse ondernemers op tal van nieuwe zakenkansen.”



Importkampioen

Sara Deckmyn: "Na de VS is China de 2e grootste invoerder ter wereld. "In 2012 importeerde China wereldwijd voor 1.415 miljard euro aan goederen. De invoer vanuit Vlaanderen was goed voor ongeveer een half procent hiervan. Onze regio exporteerde toen in totaal voor ruim 7 miljard euro naar ginds, wat China tot onze achtste afzetmarkt maakte, na India en voor Spanje."

Diversificatie

Zowel in Chongqing als Chengdu is de economie sterk aan het diversifiëren. Sara Deckmyn: "Of je nu actief bent in voeding, textiel, automotive, elektronica, IT, farma of de dienstverlening, deze megalopolissen bieden enorme opportuniteiten voor onze ondernemers. Enkele grote Vlaamse bedrijven hebben er intussen al een eigen productieplant of verkoopkantoor. Tijdens de missie werden we ontvangen bij onder meer Bekaert en andere Vlaamse bedrijven."

? Ook nieuwe markten ontdekken via FIT?

FIT organiseert geregeld groepszakenreizen. Abonneer u op de FIT-nieuwsbrief en check zeker www.flanderstrade.be om als eerste op de hoogte te zijn.

Erik Goossens, zaakvoerder van Chocolatier Goossens:

"De kapitaalkrachtige middenklasse is gevoelig voor Europese luxeproducten als artisanale chocolade"

De pralines van artisanale chocolade-producent Goossens liggen vandaag al in twee winkels in Hongkong en enkele verdeelpunten in Macau, maar zaakvoerder Erik Goossens voelt aan dat ook het West-Chinese vasteland een interessante afzetmarkt is voor zijn nicheproduct: "De kapitaalkrachtige middenklasse is gevoelig voor Europese luxeproducten, zoals artisanale chocolade. Bovendien staat de Belgische kwaliteit er hoog aangeschreven. Enke-

le industriële spelers vliegen al Vlaamse pralines in, maar bij mijn weten heeft nog geen enkele artisanale chocolatier er voet aan wal gezet."

"Via de bezoeken aan shopping malls en warenhuizen heb ik tijdens de missie meer voeling gekregen met hoe luxegoederen hier aan de man worden gebracht", aldus Erik Goossens. Verder waren vooral de seminaries over douanebepalingen en voedselveiligheid echte eyeopeners. "Pralines aan wal

brenge op het Chinese vasteland is erg complex. Om je certificaten te vernieuwen, moet je elke zes maanden stalen van je product voor analyse naar het labo brengen."

Erik Goossens nam de volgende bevinding mee naar huis: "Lokale aanwezigheid blijkt onontbeerlijk. Samen met een Chinese partner die mijn belangen behartigt, wil ik dan ook een verdeelpunt opzetten. Vanaf deze hub kunnen we ons web vervolgens verder uitbouwen."

Hilde De Saedeleir, zaakvoerder van New Vekama:

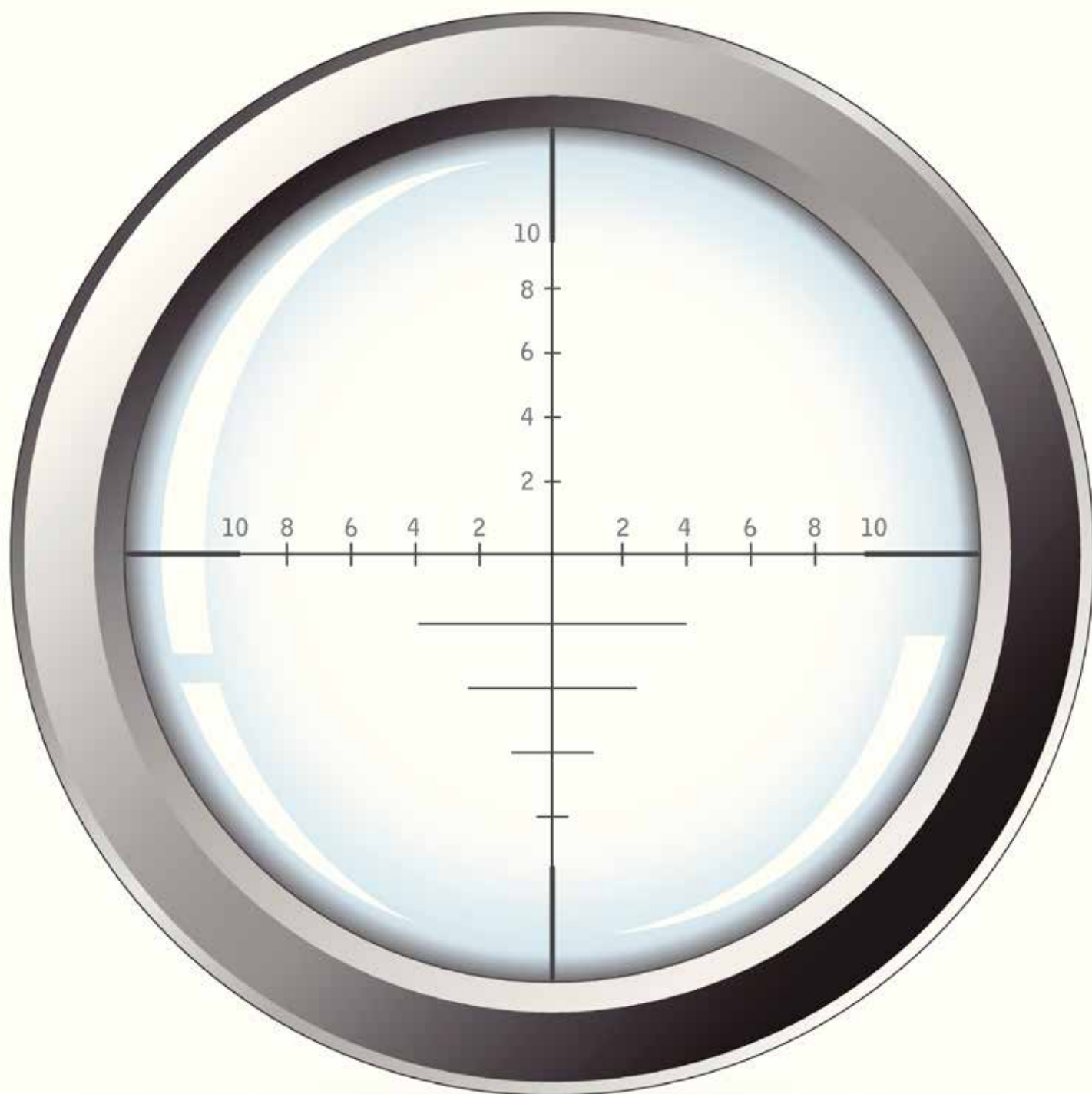
"Op amper twee jaar tijd rolde in Chengdu de eerste Volvo van de band, onvoorstelbaar naar westerse normen"

New Vekama, groothandelaar in bevestigingssysteem en afboordgaren voor automatten, kijkt reikhalzend uit naar de boomende autoindustrie in Chengdu. Zaakvoerder Hilde De Saedeleir: "Steeds meer westerse merken strijken er neer. En terwijl die auto's vroeger bijna exclusief voor de export waren bestemd, wint de interne Chinese markt vandaag steeds meer aan belang."

Voor het bezoek aan de lokale Volvo-fabriek liet een sterke indruk na: "Op amper twee jaar tijd rolde in Chengdu de eerste Volvo van de band. Onvoorstelbaar naar westerse normen."

Hilde De Saedeleir vertrok met een duidelijk plan op groepszakenreis: "Een collega-ondernemer die een productievestiging heeft opgezet in China, kan

een aantal van onze accessoires voor automatten lokaal produceren. Met mijn jarenlange ervaring in de automobielsector wil ik in Chengdu een afzetmarkt vinden voor dit nicheproduct. De missie heeft zeker een aantal deuren geopend, maar ik ben realistisch genoeg om te beseffen dat de introductie van New Vekama in de Chinese markt nog niet voor morgen is."



Het **Vlaamse boek** in het vizier

Met 7.300 exposanten uit meer dan 100 landen torent de Frankfurter Buchmesse wereldwijd boven alle boeken- en mediabeurzen uit. Voor het 3e jaar op rij zette FIT er in samenwerking met boek.be een groepsstand op. Een 15-tal Vlaamse uitgeverijen grepen de kans om er bestaande en nieuwe internationale contacten warm te maken voor hun titels.

De Frankfurter Buchmesse is een begrip in de uitgeverijsector. Dat zegt ook Sarah De Graef, projectmedewerker bij de Vlaamse Uitgevers Vereniging (VUV). “De vakbeurs in Frankfurt is een echt ijkpunt. Het is de enige in Europa waar je contacten uit heel de wereld treft. Je hebt wel de London Book Fair en de kinderboekenbeurs in Bologna, maar die zijn kleinschaliger opgezet en beperkter.”

Dit jaar blies de internationale boekenwereld in Frankfurt verzamelen van 9 tot 13 oktober. Brazilië stond in de kijker als gastland – honneurs die ook Vlaanderen en Nederland samen willen waarnemen.

Extra betekenisvolle editie

Tijdens de Frankfurter Buchmesse dienden Vlaanderen en Nederland een gezamenlijke aanvraag in om in 2016 als gastland op te treden. “Op de belangrijkste professionele boekenbeurs van de wereld volop in de belangstelling staan, levert je sowieso een enorme zichtbaarheid en economische return op”, vertelt Els Aerts, coördinator buitenland bij het Vlaams Fonds voor de Letteren (VFL). “Als gastland krijg je niet alleen een opvallende uitgeversstand en een grote boektentoonstelling, er wordt ook een volledig jaarprogramma rond je land opgehangen met lezingen door auteurs en zo meer.”

De interesse om gastland te zijn, borrelde twee jaar geleden op. Sarah De Graef getuigt: “We stonden versted toen we van de IJslandse uitgeversvereniging vernamen welke impact hun deelname als gastland had op de literaire sector. Het bleek een unieke kans om te tonen wat je als land in je mars hebt. Internationale segmenten die normaal niet voor je werk openstaan, tonen plots wel interesse. Het is bovendien opmerkelijk hoeveel vertalingen eruit voortvloeien.”

Spreken Sie Deutsch?

Geert Van den Bossche (gedelegeerd bestuurster van de VUV) en Koen Van Bockstal (directeur van het VFL) trokken al richting IJsland om samen met de lokale uitgeversvereniging te bekijken hoe het draaiboek voor hun deelname als ‘focusland’ eruitzag. Conclusie? “Het vraagt een grondige voorbereiding om gastland te zijn op een beurs als de Frankfurter Buchmesse”, aldus Sarah De Graef. “Zeker als je weet wat voor een boost dit de volledige boekensector in Vlaanderen zou geven. Als we groen licht krijgen, nemen we als organisatoren gegarandeerd onze Duitse talenkennis onder handen. We zijn ook van plan om met een totaalpakket naar Frankfurt te trekken en de hele creatieve industrie daarbij te betrekken – van het digitale boek en de papierindustrie tot en met de gastronomie.”

Engagement door het Vlaams Parlement

Om een deelname als gastland mogelijk te maken, is een forse financiële inspanning van de Vlaamse overheid nodig. Daarom kwamen de voltallige commissie Cultuur van het Vlaams Parlement en parlementsvoorzitter Jan Peumans op 10 oktober zelf een kijkje nemen in Frankfurt. Met succes, weet Els Aerts. “Door ter plekke te ervaren hoe de beurs werkt en hoe hard de deals soms zijn, waren de parlementsleden er nog meer van overtuigd dat het noodzakelijk is om er met het Vlaamse boek aanwezig te zijn en er onze kwaliteiten maximaal te etaleren.”

Vlaams boek met wereldambities

Boek.be doet als overkoepelende organisatie van de VUV, de Vereniging Vlaamse Boekverkopers (VVB) en de Verenigde Boekenimporteurs (VBI) al langer een beroep op FIT bij andere vakbeurzen. Zo zijn de stripbeurs in Angoulême, de Fiera del Libro per Ragazzi in Bologna en de London Book Fair vaste prik. Met

de standcoördinatie op de Frankfurter Buchmesse zet FIT voor de zesde keer zijn schouders onder het internationale beursprogramma ‘Books from Flanders in the World’ van de VUV en het VFL.

FIT neemt de volledige logistiek voor zijn rekening. “Een heel grote hulp”, zegt Sarah De Graef. “Het enige wat onze leden hoeven te doen, is tegen de beurs hun agenda vullen met afspraken en hun hotel en verplaatsingen regelen.” Els Aerts vat de rolverdeling als volgt samen: “Voor de uitgevers is Frankfurt dé ontmoetingsplaats om het met buitenlandse collega’s over auteurs- en vertaalrechten te hebben en tot concrete afspraken te komen. Wij spelen vanuit het Vlaams Fonds voor de Letteren meer een bemiddelende rol. We maken buitenlandse uitgevers warm voor Vlaamse literatuur en verwijzen hen door naar de uitgeverijen. En FIT verhoogt met zijn ervaring in grote beursstanden onze kansen in het buitenland.”

Expertise over heel de lijn

In Frankfurt is het hele ambacht van het boek vertegenwoordigd, van boekenbinder tot -verkoper. “Vlamingen springen er duidelijk uit, met mooie, afgewerkte producten”, vertelt Els Aerts. “Door hun aanwezigheid konden de parlementsleden zelf vaststellen dat de belangstelling vanuit het buitenland groot is. Als gastland zouden we onze afzetmarkt ongetwijfeld vergroten. Interesse wekken in het buitenland is en blijft cruciaal om onze business rendabel te houden.” De beslissing of het Nederlandstalige boek in 2016 op de Duitse boekenvakbeurs de show zal stelen, wordt in het voorjaar van 2014 verwacht.

? Bent u actief in de boekensector en wil ook u de buitenlandse markt verkennen?

Voor professioneel advies kan u terecht bij een van de provinciale FIT-kantoren. Op www.flanderstrade.be vindt u alle contactgegevens.

Roemenië: werk aan de winkel voor Vlaamse bouw- en energiebedrijven



Hoewel Roemenië al zes jaar deel uitmaakt van de EU, blijft deze afzetmarkt voor de meeste Vlaamse ondernemers onbekend terrein. Nochtans is het een van de weinige EU-landen met mooie groeicijfers. Daarom trok FIT van 23 tot 25 september met een delegatie van Vlaamse ondernemers uit de bouw- en milieusector richting Boekarest om het pad te effenen.

Bart Verplancke, managing director van Erbeke, keerde van de driedaagse groepszakenreis terug met twee concrete offerteaanvragen voor energieprojecten op zak. Zijn ingenieursbureau tilt zowel industriële ondernemingen als bedrijven in de dienstverlening, naar een hoger niveau op het vlak van energie-efficiëntie.

Was deze missie een eerste verkenning van de Roemeense markt?

Bart Verplancke: "Behalve in onze buurlanden is Erbeke almaar vaker actief in Oost-Europese landen. Voornamelijk in Polen en Tsjechië, maar af en toe ook in Roemenië. Veelal reizen we als technisch expert en energiedeskundige mee

met Vlaamse ondernemers die er lokaal een productieveestiging openen, of die na overname van een bestaande fabriek aan hogere energiestandaarden willen beantwoorden. De groepszakenreis was voor Erbeke dus geen eerste verkenning, maar een nadere kennismaking met het oog op de verdere uitbreiding van onze activiteiten."

Waarom heeft u voor een FIT-missie gekozen en niet voor een individuele prospectiereis?

Bart Verplancke: "Erbeko telt een dertiental medewerkers. Daarmee beschikken we over onvoldoende mankracht om een land zelf te gaan exploreren. De omkadering van FIT biedt ons de mogelijkheid om doelgericht te prospecteren op basis van een vooraf vastgelegde afsprakenlijst en dito bedrijfsbezoeken. Bovendien gaan de deuren van grote lokale ondernemingen veel sneller open als je met een hele delegatie aanklopt."

Roemenië wordt nog vaak geassocieerd met corruptie en een kafkaïaanse administratie. Hoeveel waarheid schuilt vandaag nog in deze clichés?

Bart Verplancke: "Roemenen zijn een sterk volk met Romaanse wortels, dus op cultureel vlak is dit land zeer toegankelijk voor West-Europeanen. Als ondernemer moet je wel erg op je qui-vive zijn. De overheidsadministratie kan de realiteit niet bijbenen: koren op de molen dus van partijen met minder goede bedoelingen. Koop je er bijvoorbeeld een stuk grond, probeer dan eerst uit te vissen of de partij die verkoopt ook effectief eigenaar is. Kortom, een goede juridische ondersteuning is onontbeerlijk. Ook de Vlaamse ervaringsdeskundigen die ik tijdens de missie heb ontmoet, waren die mening toegedaan."

Moeten Vlaamse bouw- en energiebedrijven nu massaal hun pijlen op Roemenië richten?

Bart Verplancke: "Hoewel Roemenië twee derde van de oppervlakte van Duitsland beslaat, is er amper vierhonderd kilometer autosnelweg. Dat zegt genoeg over de enorme opportuniteiten op het vlak van infrastructuurprojecten of de uitbouw van bedrijventerreinen. Bovendien zijn de Roemenen goed opgeleid én bereid om hard te werken om hun levensstandaard te verbeteren. Ik voel dat ze zeer gretig zijn om vooruit te komen."

🔍 Ook nieuwe markten ontdekken via FIT?

FIT organiseert geregeld groepszakenreizen. Abonneer u op de FIT-nieuwsbrief en check zeker www.flanderstrade.be om als eerste op de hoogte te zijn.



Op missie naar het technologische hart van de **Europese ruimtevaart**

Op 22 en 23 september ontving het European Space Research and Technology Center, kortweg ESTEC, in het Nederlandse Noordwijk een veertigkoppige Belgisch-Luxemburgse delegatie. FIT leidde de zending en liet zich samen met de deelnemers onderdompelen in de programma's van de ruimtevaartorganisatie en de samenwerkingsmogelijkheden.

De Europese Ruimtevaartorganisatie ESA bundelt de financiële en intellectuele krachten van twintig lidstaten om het Europese ruimtevaartprogramma te realiseren. In het hoofdkwartier in Parijs wordt beslist over beleid en programma's. Maar ESTEC, het technologische hart van de ESA, bevindt zich in de zandduinen van het Nederlandse Noordwijk. In dat onderzoekscentrum worden de ESA-satellieten ontworpen en ontwikkeld.

Mogelijkheden aftasten

Johan Malin, Project Manager International Organizations FIT: "Het doel van de zending was om kennis te maken met de aankopers van ESTEC en met specialisten van de verschillende afdelingen af te tasten of er samenwerkingsmogelijkhe-

den zijn in het kader van de ESA-projecten die op stapel staan."

Voor delegatielid Johan Van Ginderdeuren, business development manager bij NXP Semiconductors Belgium, was de zending de eerste kennismaking met ESA/ESTEC. Hij polste volop naar de toepassingsmogelijkheden van zijn Leuvens product binnen de ruimtevaart. "NXP Semiconductors ontwikkelt, produceert en verhandelt wereldwijd chips die vandaag onder meer hun toepassing vinden in de gezondheidszorg en de telecombranche. Een deel van de onderliggende technologie is echter veel breder inzetbaar. Ik heb zeker interesse gevoeld bij de ESTEC-specialisten, welke we de volgende maanden verder natrekken."

Diverse aankoopprocedures

De deelnemers kwamen ook meer te weten over de aankoopprocedures van ESA/ESTEC. De organisatie hanteert namelijk andere procurementregels voor haar verplichte activiteiten dan voor de optionele programma's.

Johan Malin: "De verplichte activiteiten – in hoofdzaak ruimtetwetenschappelijke programma's – worden gefinancierd met verplichte bijdragen van alle lidstaten, bepaald volgens het bnp. Voor de optionele programma's bepalen de lidstaten of ze willen deelnemen en hoeveel ze willen bijdragen. De Programmatorische Federale Overheidsdienst Wetenschapsbeleid, kortweg BELSPO, kent de budgetten toe voor de programma's waar ons land aan deelneemt."

Hendrik Verbeelen, projectleider BELSPO, licht de rol van de Programmatorische federale Overheidsdienst Wetenschapsbeleid toe:

"BELSPO moet het Belgisch ruimtevaartbudget als een goede huisvader beheren"

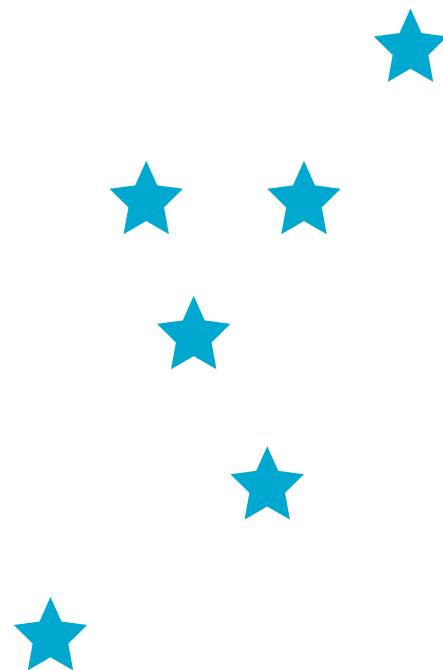
Op het nationale aardobservatieprogramma en enkele bilaterale projecten na investeert België zijn volledige ruimtevaartbudget in ESA. "Een driejaarlijkse ESA-ministerraad bepaalt dat budget per lidstaat. Het Belgische jaarbudget bedraagt 204 miljoen euro. Dat moet BELSPO als een goede huisvader beheren", legt Hendrik Verbeelen uit.

Om zich met de juiste actoren te omringen, schrijft ESA publieke aanbestedingen uit. BELSPO vervult een brugfunctie tussen de ruimtevaartorganisatie enerzijds en Belgische bedrijven en onderzoeksinstituten anderzijds: "We lichten de verschillende actoren in over de programma's die op til staan, moedigen hen aan om deel te nemen aan de aanbestedingen, verdedigen hun belangen

en verzamelen feedback van de geïnteresseerde spelers."

De zending naar ESA/ESTEC leverde BELSPO tal van nieuwe contacten op: "Onze ambitie is om zo veel mogelijk partijen in dit verhaal te betrekken. Gevestigde waarden, maar ook kleinere – voor ons minder vertrouwde – spelers die zeer nuttige capaciteiten in huis hebben."

Hendrik Verbeelen wijst tot slot op het hefboomeffect van zo'n ESA-programma voor de betrokken actoren: "Bedrijven of onderzoeksinstituten krijgen een duwtje in de rug om kennis te ontwikkelen die ze achteraf ook voor toepassingen buiten de ruimtevaart kunnen inzetten. Vandaag is de Belgische ruimtevaartsector goed voor zo'n 2.000 jobs, wij willen niets liever dan dat aantal verder uitbreiden."



🔗 Ook deelnemen aan een zending of groepszakenreis met FIT?

Abonneer u op de FIT-nieuwsbrief en check zeker www.flanderstrade.be om als eerste op de hoogte te zijn.



GROEPSSTANDEN



Mosbuild – Moskou

1 tot en met 4 april 2014

Mosbuild is de grootste bouwbeurs in Rusland. Op de vorige editie in 2013 stonden ruim 2.300 exposanten uit 43 verschillende landen. Toen waren er meer dan 100.000 bezoekers.

Inschrijven

kan tot 18 december 2013 op www.flanderstrade.be

☎ Francine Van Den Borre, 02 504 87 47
francine.vandenborre@fitagency.be



Interpack – Düsseldorf

8 tot en met 14 mei 2014

Interpack is de driejaarlijkse topbeurs voor leveranciers actief in de sectoren machines en verpakking. Reserveer alvast uw plaats op onze groepsstand. FIT verwittigt plaatselijke prospects van uw deelname.

Interpack mikt op professionele bezoekers uit de voeding- en drankenbranche, confiserie en gebak, farmaceutica en cosmetica, non-food consumentengoederen en industriële goederen.

Inschrijven

kan tot 15 december 2013 op www.flanderstrade.be

☎ Katty De Vos, 02 504 87 14
katty.devos@fitagency.be

PSB-STAND



conhIT – Berlijn

6 tot en met 8 mei 2014

Sinds 2008 groeit de internationale aandacht voor conhIT, de vakbeurs van het Duitse BVIITG (Bundesverband Gesundheits-IT). Voor e-healthbedrijven kan deze beurs zelfs interessanter zijn dan Medica en Cebit.

Inschrijven

kan tot 18 december 2013 op www.flanderstrade.be

☎ Marianne Temmerman, 02 504 87 99
marianne.temmerman@fitagency.be



Flanders Investment & Trade organiseert voortdurend acties om u te ondersteunen bij uw internationaliseringsproces. We geven u een bondig overzicht van de acties waarvoor u zich nu kan inschrijven. Met andere woorden, klaar voor vertrek!

PRINSELIJKE MISSIE



Prinselijke missie Saoedi-Arabië en Oman

14 tot en met 21 maart 2014

Saoedi-Arabië en Oman zijn volop bezig met het diversifiëren van hun economie. Ontdek nieuwe opportuniteiten en geniet dankzij de begeleiding van prinses Astrid van extra visibiliteit. Naast uw individuele afspraken is er ruimte voor bedrijfsbezoeken, seminars, rondetafelgesprekken en netwerkrecepties.

Er zijn kansen in zeer uiteenlopende sectoren, met bijzondere aandacht voor infrastructuur en logistiek, energie en milieu, gezondheidszorg, onderwijs, diensten en banken, sport en toerisme.

Inschrijven

kan tot 31 december 2013 op www.flanderstrade.be

☎ Bart Van den Bossche, 02 504 87 09
bart.vandenbossche@fitagency.be

GROEPSZAKENREIS



Hoofdzetel van de Europese Bank voor Wederopbouw en Ontwikkeling – Londen

23 tot en met 24 januari 2014

De Europese Bank voor Wederopbouw en Ontwikkeling (EBWO) werkt samen met bedrijven uit verschillende sectoren en is voortdurend op zoek naar nieuwe partners. Zo financiert EBWO verschillende projecten in Oost-Europa, Centraal-Azië en recent ook in Turkije, Marokko en Egypte. Al die projecten genereren op hun beurt aanbestedingen waaraan zowel kmo's als grote bedrijven kunnen deelnemen. Verneem hoe u meer kans maakt om contracten te winnen en stel uw bedrijf en producten voor aan EBWO-sectorespecialisten en aankoopdiensten.

Inschrijven

kan tot 20 december 2013 op www.flanderstrade.be

☎ Arnout Geys, 02 504 87 96
arnout.geys@fitagency.be

Op zoek naar expertise over internationaal ondernemen bij u in de buurt?

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

Internationale ondernemers verblijven tijdens hun zakenreizen regelmatig in het buitenland. Soms leven en werken ze er zelfs geruime tijd. Hoe beleven zij hun internationale carrière? Deze maand bevragen we Leen Segers, Sales Manager EMEA bij Saffron Digital.

Carrière in The City: niet alleen voor financiële jongens

Ik neem nog liever elke dag de trein dan er te gaan wonen. Zo waarschuwde Stephen Purdham (Investor & Co-Founder we7) me, toen ik drie jaar geleden besliste om mijn Gentse appartement te huur te zetten. Londen blijkt bij momenten inderdaad een bikkelharde stad. Sommigen beweren zelfs dat het de moeilijkste stad ter wereld is om er als nieuwkomer je leven op de sporen te krijgen. Maar slaag je hierin, dan compenseert de voldoening ruimschoots de moeilijkere momenten onderweg.

Creative budgetten worden in Londen en New York uitgedeeld. Voor mijn toenmalige werkgever Netlog (Massive Media) reisde ik tussen 2008 en eind 2010 vaak tussen de belangrijkste steden in Europa. Maar ik begreep snel dat de reclamebudgetten op pan-Europees niveau in Londen werden beheerd. De Belgische netwerksite opende er echter pas in 2011 een kantoor, in de 'Silicon Roundabout'. Spijtig genoeg besloten de oprichters ook om de strategie te wijzigen en was ik minder gemotiveerd het bedrijf er verder te vertegenwoordigen.

Op enkele maanden tijd geef je je leven een totaal andere wending. De huurprijzen liggen hier duizelingwekkend hoog, zonder room-mate red je het niet. En

klikt het niet met die kamergenoot of spreekt de buurt je niet langer aan, dan zoek je andere oorden op. Zo ben ik al aan mijn vierde stek toe. Ook op professioneel vlak is hoppen erg ingeburgerd. Na Netlog kon ik meteen als Online Video Consultant aan de slag bij het Amerikaans-Israëlische Kaltura. En via een headhunter belandde ik bij Saffron Digital, een technologiebedrijf dat uitsluitend mobiele applicaties voor grote mediabedrijven ontwikkelt.

Londen is een smeltkroes, mensen komen en gaan. Na het werk een glas drinken met collega's maakt onlosmakelijk deel uit van de werkcultuur. Mijn persoonlijke vriendenkring vormt een bont allegaartje van nationaliteiten. De kans is dan ook groot dat je nieuwe vrienden Londen op een dag weer achter zich laten. Omdat ze elders een job gevonden hebben, heimwee de bovenhand krijgt of de huurprijzen danig de pan uitswingen.

Wie voor huisje-tuintje-boompje gaat, heeft hier niets te zoeken. Natuurlijk boet je in aan levenskwaliteit. Je neemt het openbaar vervoer in plaats van je bedrijfswagen, je deelt een appartement met een onbekende, je mist je familie en vrienden thuis ... Toch zou ik het eclectische karakter van de stad, het enorme



Paspoort:

Naam:
Leen Segers

Bedrijf:
Saffron Digital

Sector:
Digital media

Functie: Sales Manager EMEA

Studies:
Master Toegepaste Economische Wetenschappen (UGent) – Marketing Management (Vlerick Business School)

Leeftijd: 32 jaar



kunst- en cultuuraanbod, de rijke internationale keuken, en bovenal het contact met die inspirerende, open-minded en wereldse gemeenschap voor geen geld meer willen missen.

Een carrière in The City is niet langer het voorrecht van de financiële jongens. Even ben ik lid geweest van de Vlaamse Club. Daar was ik de vreemde eend in de bijt tussen de financiële profielen. Toch merk ik dat steeds meer Vlamingen in fashion, fotografie, technologie en nieuwe media erin slagen om het hier te maken. Dat geeft mij voldoening en vertrouwen in de toekomst. Als je de nodige ambitie en vastberadenheid aan de dag legt, biedt Londen 1.001 mogelijkheden om van je passie je beroep te maken.



Parijs: langs de verborgen pareltjes van de lichtstad



Cécile Concile
Invest Deputy Parijs

Waar?

Bistrot Vivienne: Rue des Petits Champs 4, 75002 Paris, www.bistrotvivienne.com

Caves Legrand: Galerie Vivienne – 75002 Paris, www.galerie-vivienne.com/legrand-filles-et-fils-r21772.html
www.parisinconnu.com/passages/index.htm

gang van het metrostation Palais Royal, op de Place Colette. Stap ter hoogte van caféterras Le Nemours het binnenplein van het Palais

Royal op. In de strakke paleistuin met de indrukwekkende fontein waan je je even weg van de wereld. Verscholen achter de arcaden liggen de galerijen van het Palais Royal die enkele unieke boetiekjes herbergen.

Verlaat je de paleistuin aan de overkant, dan beland je in de Rue des Petits Champs. Achter nummer 4 ontdek je mijn persoonlijke favoriet, de Galerie Vivienne. Daarnaast vind je de Galerie Colbert, de passage Choiseul huist in

nummer 40. Lunchen doe je in Bistrot Vivienne. Voor een verrukkelijk glas bordeaux, bourgogne of champagne met een bordje streekproducten hou je in Galerie Vivienne ook even halt bij Caves Legrand.

Daarna stap je verder richting Place des Victoires. Daar en in de aanpalende Rue Etienne Marcel, Rue Tiquetonne en Rue Montorgueil kuier je langs ontelbare etalages, terrassen en restaurantjes. Bovendien ben je dan op enkele stappen van de Passage du Cerf, waar je ongetwijfeld een origineel kerstcadeau op de kop tikt.”

Bonne chance!

“Even genoeg van het krioelende verkeer en de toeristische trekpleisters uit je reisgids? Dan neem ik je graag op sleeptouw langs enkele charmante galerijen, stuk voor stuk verborgen pareltjes uit de 17e en 18e eeuw. Maar opgelet, je loopt de naambordjes immers zo voorbij. De ontdekkingstocht start aan de uit-

Boekentip

Snel (op) weg naar het juiste exportdocument!

UNIZO Internationaal

Een exportzending, hoe begin ik eraan? Welke documenten zijn vereist en waar haal ik die? Hoe ziet dat document eruit en hoeveel kost dit? En als ik het juiste document heb, hoe vul ik dat correct in?

Alle antwoorden vindt u in het handige e-book ‘Snel (op) weg naar het juiste exportdocument!’ van UNIZO Internationaal. U ontdekt er ook een schat aan nuttige links en praktische

tips. Het boek houdt rekening met uw voorkennis. Zo kan u kiezen voor de snelweg, het driestappenplan of de stap-voor-stapaanpak.

Over de auteur

UNIZO Internationaal is een organisatie met ruim twintig jaar ervaring in het informeren en begeleiden van internationaal actieve kmo's.



Snel (op) weg naar het juiste exportdocument!
Bestel uw exemplaar via www.unizo.be/internationaal/exportdocumenten.



DOWNLOAD DE GRATIS MOBIELE APP 'FIT ACTIES'

Raadpleeg altijd en overal het up-to-date overzicht van al onze acties. Meld uw interesse en schrijf u in voor acties. Mail uw vraag rechtstreeks aan de actieverantwoordelijke. Zoek de actie die past bij de noden van uw bedrijf en stel nog efficiënter uw jaarplanning op.

Apple iTunes store
(iOS 6 & 7)



Google Play store
(Android 4)



Microsoft Windows
Phone store (WP8)



Flanders Investment & Trade
Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen