

Wereldwijs

Magazine voor internationaal ondernemen

Oktober 2013 nr. 57

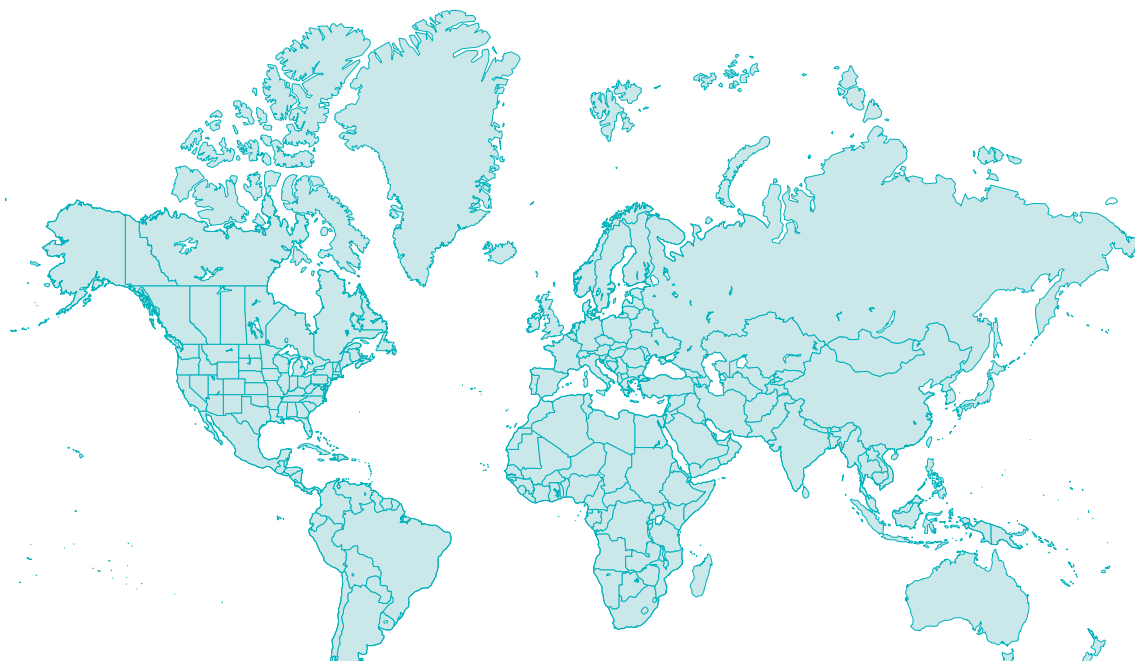
Magazine van Flanders Investment & Trade, Afgiftekantoor Gent X, B021170 Gaucheretstraat 90, 1030 BRUSSEL tel. 02 504 87 11 fax 02 504 88 99 www.flandersinvestmentandtrade.com info@itagency.com

**CoEnCo
b(r)ouwt
van de
Noordpool
tot Burundi**

**Britse economie
trekt opnieuw aan**



- 4 **Britse economie** trekt opnieuw aan
- 10 Radar
- 12 **CoEnCo** b(r)ouwt van de Noordpool tot Burundi
- 15 FEVIA Vlaanderen **stimuleert export** voedingsbedrijven
- 16 Nieuw op post in ons **buitenlands netwerk**
- 18 Vlaamse en Nederlandse bedrijven gooien samen hun lasso uit in **Texas**
- 21 Vertrek
- 22 Vlaming aan het roer in **Singapore**
- 23 **Helsinki**: kijken en bekeken worden in Kaivopuisto Park



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.

Hoofredactie: Dienst Marketing & Kennisbeheer Flanders Investment & Trade.

Foto's: FIT, Imageglobe en Bart Lasuy.

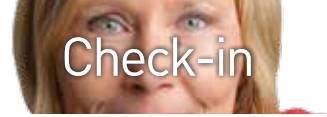
Lay-out en druk: Vanden Broele Graphic Communications.

Overnemen of vermenigvuldigen van artikelen 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,

“Wie wereldwijd actief wil zijn, moet een kameleon zijn.” Deze oneliner van de ondernemers van CoEnCo betekent zoveel als: je verzetten tegen plaatselijke regels, tradities of gebruiken wekt enkel weerstand op. Wie zich daarentegen aanpast, werkt vlotter, en doet misschien inspiratie op om obstakels creatief uit de weg te ruimen.

Zouden een flexibele, empathische houding en dat out-of-the-boxdenken de geheime kruiden zijn in het recept voor duurzaam internationaal succes? De referentielijst van de Oostkampse kmo is in elk geval indrukwekkend: van de Noordpool tot Burundi bouwden ze kleinschalige brouwerijen op maat.

Wie ook out-of-the-box heeft gedacht, zijn Vlaams minister-president Kris Peeters en zijn Nederlandse collega Mark Rutte. Zij schreven geschiedenis door de eerste gezamenlijke Vlaams-Nederlandse handelsmissie op poten te zetten. Met een delegatie van meer

dan negentig Vlaamse en Nederlandse bedrijfsleiders trokken ze naar de Amerikaanse staat Texas. De deelnemers brachten heel wat bruikbare inzichten mee over zakendoen in The Wild West.

Terwijl de binnenlandse economie langzaam heropleeft, kende het VK tijdens het afgelopen kwartaal een snellere groei dan verwacht. Betekent dit dat Vlaamse ondernemers dringend het Kanaal moeten oversteken? Of is een afwachtende houding voorlopig meer aangewezen? De lokale Vlaamse Economische Vertegenwoordigers (VLEV's) van FIT brengen helderheid.

Behalve in het VK zetten onze VLEV's in bijna 100 kantoren wereldwijd hun economische expertise en talent voor intelligente netwerking in om uw succesverhaal mee te helpen schrijven. Maar uiteraard kan u ook uw exportplannen bespreken met onze medewerkers in uw provinciaal kantoor. FIT denkt met u mee, out-of-the-box.

Claire Tillekaerts
Gedelegeerd bestuurder
Flanders Investment & Trade



Britse economie trekt opnieuw aan

Heeft het VK ook voor u iets interessants in petto?

Enkele maanden geleden hing boven de Britse economie nog het zwaard van een 'triple-dip'-recessie. En zie, in het derde kwartaal groeide de economie in het VK meer dan verwacht. Zelfs sneller dan in Duitsland, Frankrijk en de VS, die het nochtans ook niet mis deden. Zorgt deze markante economische inhaalbeweging voor een grotere aantrekkingskracht op Vlaamse ondernemers? Of kijken die beter nog wat de kat uit de boom? Wereldwijd vraagt het aan enkele VK-experts.





Hoewel de glorieuze tijden van het Britse Rijk voorbij zijn, blijft het VK – Engeland, Schotland, Wales en Noord-Ierland – een wereldhandelsnatie met gewicht. Daarom hebben we er twee kantoren. We spreken met onze Vlaamse Economische Vertegenwoordiger Ben De Smit en Trade Deputy Eve Devoldere in Londen, en met Handelssecretaris Cathy Grieve in het Schotse Edinburgh.

Luiden de afgelopen positieve kwartaalcijfers het begin in van een duurzaam herstel?

Ben De Smit: “Ook al is er opnieuw positieve groei na twee negatieve kwartalen, toch is nog lang niet het niveau van voor de wereldwijde financiële en economische crisis bereikt. Of het vanaf nu crescendo zal gaan, is koffiedik kijken. Verschillende economen voorspellen een hogere groei dan verwacht in 2014 – van 2 naar 2,3% – maar dan vindt ook het Schotse referendum plaats. Daarbij zullen de Schotten zich voor of tegen onafhankelijkheid van het VK uitspreken. Bovendien is 2015 een verkiezingsjaar. Daardoor worden harde maatregelen vaak uitgesteld, terwijl die net nodig zijn om de Britse economie opnieuw stevig op de rails te krijgen.”

Welke sectoren mogen deze mooie groei op hun conto schrijven?

Ben De Smit: “Voeding, hernieuwbare energie en in mindere mate de bouwsector. Nochtans zou een Victoriaanse bouwwoede welkom zijn. Het tekort aan woningen, vooral in Londen, wordt erg nijpend. De overheid stimuleert de bouwsector momenteel al in de vorm van subsidies voor renovatie en energiebesparende maatregelen. Ook mensen die voor het eerst een woning aankopen, de ‘first buyers’, krijgen een extraatje van de

regering. Maar het aanbod is bijzonder pover. Daarom zal de zogeheten ‘green belt’, de groene zone rondom Londen, op een gegeven moment wel moeten wijken. Nu is er sprake van een NIMBY-effect: Not In My Backyard, maar op termijn is dat niet vol te houden.”

Zorgde de kentering in de Britse cijfers ook voor een boost van het consumentenvertrouwen?

Eve Devoldere: “De Britten zijn er opnieuw trots op dat ze Brits zijn. Eerst was er in 2011 het veelbesproken huwelijk van prins William met Kate, wat leidde tot een sterke nationale verbondenheid. Daarna organiseerde het VK vorig jaar een bijzonder geslaagde editie van de Olympische Spelen in Londen. De recente geboorte van George, zoon van Kate en William, was de kers op de taart. En dat algemene gevoelgoed gevoel vertaalt zich in piekende consumentenbestedingen.”

Nochtans heeft ruim de helft van de Britse gezinnen volgens een rapport van de Money Advice Service moeite om de eindjes aan elkaar te knopen.

Cathy Grieve: “Klopt. In het VK gaapt een enorme kloof tussen arm en rijk. Daarbij gaat de rijkdom almaar vaker naar een slinkende ‘happy few’. Intussen leeft een groot deel van de bevolking in schulden. De Schotten waren vroeger berucht om hun gierigheid, nu laten ze het geld rollen. Geld dat veelal op krediet is verkregen. De overheid speelt daarin een eerder stimulerende rol. Die houding staat in schril contrast met de boodschap dat de pensioenkas leeg is, en dat je maar beter zelf zorgt voor een appeltje voor de dorst.”

Ben De Smit: “Omdat de lonen niet gekoppeld zijn aan de index, is de koopkracht afgenomen. Vele Britten torsen



Boven:
Cathy Grieve

Boven:
Ben De Smit

een enorme schuldenlast. Leven op krediet is in Angelsaksische landen minder een taboe dan bij ons in Vlaanderen. Vaak springen mensen van loon tot loon, waardoor geen ruimte is om te sparen. Een explosieve situatie, want bij de minste tegenslag valt alles als een kaartenhuis in elkaar. Maar ook de overheid is een 'big spender'. Enerzijds houdt dat de economie overeind, anderzijds wekt het ook heel wat kritiek op."

Denken de Britten dat een toetreding tot de eurozone hun situatie zou verbeteren?

Ben De Smit: "Zeker niet. De media zijn hoofdzakelijk anti-Europees. Algemeen leeft de overtuiging dat de economie aan de beterhand is, net omdat het VK nooit gezwicht is voor de euro."

Welke troeven biedt het VK voor Vlaamse ondernemers?

Eve Devoldere: "Met een inwonersaantal van ruim 63 miljoen zijn de afzetkansen gigantisch. De meeste Vlaamse ondernemers spreken Engels, Britten betalen correct en het juridische systeem werkt goed. Ook al is het een mature markt, toch schrijven er nog veel Vlaamse ondernemingen een succesverhaal. Bovendien ligt Vlaanderen heel dichtbij. In een markt waar de turnaround – de tijd tussen de bestelling en de levering van de goederen – vaak een beslissende factor is, kan dat een doorslaggevend argument zijn."

Cathy Grieve: "Daarnaast biedt het VK moxie toelages voor innovatieve R&D-projecten en een aantrekkelijk taxeregime voor buitenlandse ondernemingen. Voorts vind je nergens ter wereld meer actieve business angels per capita. Tot slot is het zeer eenvoudig om in het VK een kantoor op te richten en zijn bankdiensten vlot toegankelijk. Met een recordtoestroom aan buitenlandse bedrijven als gevolg. Al moet je dat cijfer enigszins relativeren, want omdat je als ondernemer vlot aan een Brits burger-visum raakt, nemen soms ook verdoken immigranten deze weg."

En met welke uitdagingen houden Vlaamse ondernemers beter rekening?

Eve Devoldere: "De schommelende wisselkoersen kunnen een streep door de rekening betekenen. Vraag daarom op voorhand advies aan je bank."

Cathy Grieve: "Ook al behoort het VK tot de EU, toch kunnen de standaarden en regelgeving – vooral rond Gezondheid & Veiligheid – een pak strenger zijn dan in de andere Europese landen."

Ben De Smit: "Voor ondernemers die mikken op de consumentenmarkt, is het VK een harde noot om te kraken. Je moet er immers fel concurreren op prijs. In de Britse detailhandel in consumptiegoederen stuit je bovendien op een hoge concentratiegraad. Een handvol ketens domineert zowat 80% van de markt."

"Voor een succesvolle intrede in de Britse markt moet je hard knokken, maar zodra je binnen bent, blijf je dat ook."

Cathy Grieve

In welke sectoren maken Vlaamse ondernemingen wel nog kans?

Ben De Smit: "Voor de duidelijkheid: in retail zijn er voor onze Vlaamse ondernemers nog wel degelijk kansen te rapen. Dankzij het stijgende toerisme naar Vlaanderen, weten veel Britten onze klassieke lekkernijen zoals bier en chocolade te smaken. Vlaanderen geniet een uitstekende reputatie op het gebied van kwaliteit. En Britten zijn bereid om meer te betalen voor een kleine luxe. Om effect te sorteren, moet je wel zorgen voor een aantrekkelijke en soms aangepaste verpakking, en een opvallende marketing. Nog een optie: vele producten van de huismerken van de Britse supermarkten worden in Vlaanderen onder 'private label' geproduceerd, omdat ze dan bijvoorbeeld kunnen uitpakken met de vermelding 'made with Belgian chocolate'. Zo bouw je als Vlaamse producent weliswaar geen naambekendheid op, maar je bent wel succesvol aanwezig in het VK."

Eve Devoldere: "Ook in e-commerce – een boomende sector in het VK – scoort voeding. Dat Amazon nu ook voeding aanbiedt, illustreert het enorme potentieel. Overweeg je dit kanaal, dan is het cruciaal dat de dispatching en logistiek tot in de puntjes geregeld zijn vooraleer je online van start gaat."

Cathy Grieve: "Spelers in olie, gas en energie hebben nog veel mogelijkheden in de Noordzee. De Schotse regering heeft een 'low carbon'-economie tot prioriteit uitgeroepen en daarvoor verschillende steunmaatregelen uitgewerkt, maar enkele incentiveprogramma's kwamen het afgelopen jaar op losse schroeven te staan. Eerst moet het beleid iets consistentier, pas dan zullen de resultaten echt volgen."

Het VK is een 'buurland'. Is lokale samenwerking noodzakelijk of kunnen Vlaamse ondernemers het ook alleen bolwerken?

Cathy Grieve: "Dat hangt ervan af in welke sector je actief bent en hoe grondig je je huiswerk hebt gemaakt. Zo is het geen sinecure om een goede handelsagent te vinden. Daarom zijn beursdeelnames en lidmaatschappen bij handelsorganisaties zo belangrijk."

Eve Devoldere: "Akkoord, maar vooral om je product of dienst te promoten. We merken immers vaak dat Britse handelsagenten zelf toenadering zoeken, als ze iets interessants hebben gespot. Hou er wel rekening mee dat de Europese agentuurwetgeving wordt nageleefd in het VK. Doorgaans zijn de contracten heel summier opgesteld. Daarmee houden ze vast aan een oude traditie – de Britse grondwet is nooit op papier vastgelegd. Zorg ervoor dat het contract alle scenario's, verplichtingen en beperkingen bevat."

Cathy Grieve: "Als je van plan bent om mee te dingen naar openbare aanbestedingen, is een lokale partner handig. Want dat kan in het VK een nogal complexe procedure zijn. Daarnaast maak je met een plaatselijk adres en lokale referenties, bij een joint venture bijvoorbeeld, een grotere kans."

"Britten zijn de marketingkampioenen van de wereld, de lat ligt er uitermate hoog."

Ben De Smit

Waarop bijten vele Vlaamse ondernemers hun tanden stuk als ze de Britse markt willen betreden?

Ben De Smit: "We blijven erop hameren: zorg dat je je bedrijf, product of dienst professioneel voorstelt. Britten zijn de marketingkampioenen van de wereld, de lat ligt er uitermate hoog. Je mag dan nog het Engels meer dan behoorlijk onder de knie hebben, je marke-

tingcommunicatie – website, brochures enzovoort – moet je door een 'native' marketingexpert laten reviseren."

Cathy Grieve: "Vaak hebben Vlaamse ondernemers het moeilijk om de juiste beslissingsnemers te pakken te krijgen. Of ze krijgen geen respons op hun mailingcampagne. Om wel voet aan de grond te krijgen, zorg je het best voor een persoonlijke toets. Voor een succesvolle intrede in de Britse markt moet je hard knokken, maar zodra je binnen bent, blijf je dat ook. Een Schot zal niet snel veranderen van leverancier. Dat heeft ook voordelen, want als je hem kan overtuigen van je meerwaarde, dan blijft hij gewoonlijk trouw aan zijn keuze om naar jou over te stappen."

Sommige Vlaamse ondernemers berichten over een initiële interesse, die dan op niets uitdraait.

Cathy Grieve: "Je mag de Britten zeker niet letterlijk nemen. Vinden ze je product of dienst niet interessant, dan zullen ze dat niet altijd vlakaf zeggen. Uit een

– voor buitenlandse ondernemers vaak onbegrijpelijk – gevoel voor beleefdheid, zeggen ze zelfs het tegenovergestelde van wat ze bedoelen."

Met welke andere culturele verschillen houden Vlaamse ondernemers nog best rekening?

Ben De Smit: "Britten hanteren een sterke ethische code. Ze zijn zeer gevoelig voor omkoperij, of voor alles wat daar maar naar neigt. Daarom zetten de grote grootwarenhuizen hun inkopers elk jaar op een andere productcategorie. Door de felle concentratie beschikken zij immers over ontzettend veel macht."

Eve Devoldere: "Ook voor commentaar zijn Britten gevoelig. Ook al spotten ze zelf soms met bepaalde tradities, van buitenlanders verwachten ze daar alleen respect voor."



DO

- Maak tijdens de kantooruren gratis gebruik van de meetingruimte van FIT Londen.
- Hou rekening met de eilandmentaliteit van Britten.
- Het VK is een trendsetter in sales en marketing. Leg de lat hoog.



DON'T

- Denk niet dat er een 'hard and fast way' naar succes in het VK bestaat. Doorgaans duurt het één à twee jaar vooraleer financiële resultaten worden geboekt.
- Vat niet alles letterlijk op. 'Do you want another cup of tea?' betekent bijvoorbeeld dat de meeting gedaan is.
- Probeer niet langs de grote warenhuizen om te gaan. Hun inkopers bepalen de markt.

Michel Vanhoonacker, Chairman van de Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce (BLCC):

"Word vooral niet euforisch als ze je voorstel 'interesting' vinden"

De Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce, kortweg BLCC, is een onafhankelijke privéorganisatie die Belgische en Luxemburgse ondernemingen met export- of investeringsplannen in het VK praktisch ondersteunt. De BLCC vraagt voor haar leden btw-nummers aan, opent een Britse bankrekening, biedt juridische ondersteuning, treedt op als sociaal secretariaat enzovoort. Bovendien organiseert ze geregeld netwerkevents.

Omdat het VK de Europese regelgeving net iets letterlijker neemt dan andere EU-landen, komen exporterende bedrijven in de problemen als ze zelf bij de Britse administratie aankloppen. Michel Vanhoonacker, Chairman van de BLCC, legt uit hoe dat komt: "De officiële instanties en banken nemen uitgebreid hun tijd om bedrijven met buitenlandse aandeelhouders door te lichten. Een btw-nummer aanvragen kan zo makkelijk een kwartaal tot een halfjaar duren. Erg frustrerend is dat. De BLCC maakt gebruik van haar goede banden met deze diensten en kan die termijn zo tot enkele weken beperken."

Roze bril

Behalve de 'grondige' administratie ziet Michel Vanhoonacker nog enkele andere struikelblokken voor Vlaamse ondernemers die in het VK hun kans willen wagen: "Na een eerste ontmoeting zien ze alles door een roze bril, want hun Britse gesprekspartners waren uitermate vriendelijk en beleefd. En ze laten zich in hun naïviteit wel eens inpakken door de Britse behulpzaamheid. Maar hoe meer je hen voor jou laat regelen, hoe minder controle je zelf nog hebt. Ik voer altijd een pleidooi om zelf de touwtjes strak in handen te houden, iets waar de BLCC perfect in kan bijstaan."

Bovendien geven de vele Britse tv-series ons het gevoel dat we de taal en cultuur goed kennen. Niets is minder waar, aldus Michel Vanhoonacker: "Elke Vlaming spreekt wel een deftig woordje Engels, maar de juiste interpretatie van de woorden en de lichaamstaal is een andere zaak. Het is een klassiek voorbeeld, maar denk vooral niet dat het contract binnen is omdat je Britse handelspartner 'interesting' heeft gezegd. Het was immers een beleefde manier om je af te wimpelen."

Homogene cultuur

Hoewel het VK een erg groot land is, ziet Michel Vanhoonacker op de historische North-South Divide na niet veel regionale verschillen: "De Britse cultuur is vrij homogeen. Schotland vraagt bijvoorbeeld geen totaal andere aanpak dan Wales. Het noorden blijft wel nog altijd achter op het rijkere zuiden. En hoewel Vlaamse producenten van luxegoederen in de hoofdstad gouden zaken doen, leeft de gewone Brit op de limiet van zijn financiële draagkracht en spaart hij nauwelijks. Hou dit in je achterhoofd als je dure producten of diensten wil introduceren."

Drempelvrees

Vlaamse bedrijven hebben een degelijke en betrouwbare reputatie bij de Britten. Toch voelt Michel Vanhoonacker drempelvrees bij onze ondernemers: "Ze investeren meestal eerst in Nederland, Duitsland of Frankrijk. De psychologische afstand tot het VK is groter, al ligt het natuurlijk ook gewoon 'om de hoek'. En hoe verder een bedrijf van de Noordzee ligt, hoe moeilijker het te overtuigen is om het Kanaal over te steken."

Bruno Vanhulle, Director van Loveld UK:

“Volg hun spelregels en je wordt ervoor beloond”

Loveld ontwerpt, produceert en monteert gevelbekleding in natuursteen en beton. Het Britse verhaal van de Aalterse bouwonderneming ging eind jaren tachtig van start met de levering van geprefabriceerde gevelelementen voor een imposant torengedebou in het Londense zaken centrum Canary Wharf. Vandaag heeft Loveld met de uitbreiding van het museum Tate Modern opnieuw een prestigieus project te pakken in de Britse hoofdstad.

Bruno Vanhulle: “Die gebouwen op Canary Wharf, dat deel uitmaakt van de veelbesproken reconversie van de Londense Docklands, hebben onze naam in het VK meteen gemaakt. Sindsdien voeren we er gemiddeld één project per jaar uit. We bijten ons graag vast in complexe en intensieve dossiers, en dat hebben de Britten begrepen. Ze sturen de architectonisch moeilijke constructies op lastig te bevoorraden werven onze richting uit.”

Prijzdruk

Hoewel ook het hoofdkantoor van de

Royal Bank of Schotland en de universiteit van Edinburgh op de indrukwekkende referentielijst van Loveld staan, is de bouwonderneming toch vooral in Londen actief. “In de Britse hoofdstad zijn er nog steeds budgetten beschikbaar voor prestigeprojecten”, aldus Bruno Vanhulle. “Maar stilaan beginnen ook andere Europese bouwbedrijven dat door te hebben, zeker nu het op het Europese vasteland door de aanslepende crisis al een tijdje té rustig is in de bouwsector. Aangezien de prefabbetonmarkt hoe dan ook niet groot is, voelen wij de prijsdruk in het VK stilaan groter worden.”

Pendelen

In 1990 richtte het bedrijf de dochteronderneming Loveld UK op om makkelijker contracten te kunnen afsluiten in het VK. Toch worden de projecten volledig vanuit België aangestuurd. Bruno Vanhulle licht toe hoe dat komt: “In de beginjaren van Loveld UK werden de projecten opgevolgd door een Britse projectmanager, maar tussen twee grote projecten in, viel die man nagenoeg zonder werk. Uitein-

delijk zijn we dan overgestapt op Belgische projectmanagers die pendelen tussen onze thuisbasis in Aalter en het VK, indien nodig aangevuld met ingehuurd managers ter plaatse. Dat geeft ons trouwens het bijkomende voordeel dat we de werven zelf op de voet kunnen opvolgen. Onze Britse klanten zijn immers enorm veeleisend.”

Volgens het boekje

In het VK wordt er erg contractueel gewerkt. Dit betekent dat elk detail precies moet worden uitgevoerd zoals het in de overeenkomst beschreven staat. Bruno Vanhulle: “Zo groeit een project al vlug uit tot een hele papierwinkel, want elk afzonderlijk item dat wordt gemonteerd, moet beschreven, gecheckt en goedgekeurd worden. En probeer je klant vooral niet tegen de haren in te strijken door het op je eigen manier aan te pakken, want dan verlies je zijn vertrouwen. Volg je de Britse spelregels wel op de voet, dan word je er ook voor beloond.”

Wim Stubbe, Business Development Manager van de Haven van Oostende:

“Er zijn twee Engelanden: dat van The City en dat van het hinterland”

Toen rederij TransEuropa Ferries eind april de boeken neerlegde, betekende dat het voorlopige einde van de roloverbinding met de haven van Ramsgate. Maar ook zonder die rechtstreekse ferryverbinding blijft het VK een belangrijke handelspartner voor de Oostendse haven. Het havenbedrijf gaat voor diversifiëring van de activiteiten en ziet brood in een intensievere samenwerking met de Britten op het vlak van hernieuwbare energie.

Wim Stubbe: “Vanaf het crisisjaar 2009 begon de Oostendse haven almaar meer ferrylijnen naar het VK te verliezen. Op dat moment begonnen we te beseffen dat we veel te afhankelijk waren van die ene activiteit.” De haven van Oostende stapte toen in de offshore-sector: het aanbieden van logistieke diensten op zee. “In die periode werd volop gestart met de bouw van windmolenparken voor de Bel-

gische en Britse kust”, legt Wim Stubbe uit. “De haven van Oostende ligt ideaal als uitvalsbasis voor het onderhouden en bevoorraden van die parken. Met de collega’s in Ramsgate hebben we toen een strategische samenwerking op poten gezet en we zijn gestart met het uitwisselen van ervaringen en technieken.”

The City en het hinterland

Hoe belangrijk het VK ook is als handelspartner van de Oostendse haven, Wim Stubbe vindt het een moeilijk toegankelijke markt: “Niet alleen omdat er veel chauvinisme heerst, maar ook vooral omdat het in Engeland moeilijk is om duurzame zakenrelaties uit te bouwen. De financiële en ambtelijke vertegenwoordigers in Londen wisselen ongeveer elke drie jaar van stoel. Bovendien beslissen ze louter

op basis van cijfers en ratio’s, ze hebben nauwelijks voeling met de logistieke sector of de lokale industrie. Tegenover die beslissers staan de havengemeenschappen die vechten voor hun voortbestaan. Naar mijn gevoel zijn er twee Engelanden: dat van The City en dat van het hinterland.” In Schotland en Wales is die tweedeling volgens Wim Stubbe veel minder uitgesproken: “Ook daar is het geen sinecure om onderhandelingen tot een goed einde te brengen, maar de havengemeenschappen worden wel meer in het beslissingsproces betrokken. Intermenselijk contact is er heel belangrijk en er heerst respect voor de lokale industrie.”

Hernieuwbare energie

De volgende maanden gaat het havenbestuur op zoek naar een overnemer voor

Wat staat binnenkort op ons programma voor het VK?

*** Contactdagen – 23-30 oktober 2013**

Bespreek uw Britse exportplannen met onze VK-vertegenwoordigers. Zij houden spreekuur in enkele Vlaamse steden.

*** PILOT Share Fair – Aberdeen
6 november 2013**

Deelnemers krijgen drie b2b-afspraken met topspelers uit de olie- en gasindustrie in de Noordzee.

*** Genesis – Londen
12 december 2013**

FIT promoot de Vlaamse biotech-sector.

*** London Fabric – Londen
24-25 februari 2014**

FIT organiseert in Londen twee trefdagen voor de Vlaamse textielsector.

*** Ecobuild – Londen
4-6 maart 2014**

Op deze internationale vakbeurs voor duurzame bouw, organiseert FIT een PSB-stand (Product Sample Booth).

*** All Energy – Aberdeen
21-22 mei 2014**

FIT organiseert een groepsstand op de internationale vakbeurs voor hernieuwbare energie.

Meer info vindt u op www.flanderstrade.be



63.047.162
inwoners (2012)



17.753 Belgen
ingeschreven in Londen (2012)



Engels
als officiële taal



242.495 km²
oppervlakte



Munteenheid: pond sterling (£)
1 EUR = ± 0,84 GBP (september 2013)



De Londense metro is het oudste metronetwerk in de wereld, en een van de meest complexe metrostelsels.

BELANGRIJKSTE EXPORTBESTEMMINGEN (2011)



1. VS
13,3%



2. Duitsland
11,2%



3. Frankrijk
7,8%



4. Nederland
7,7%



5. Ierland
5,8%

BELANGRIJKSTE LEVERANCIERS (2011)



1. Duitsland
12,6%



2. China
9,0%



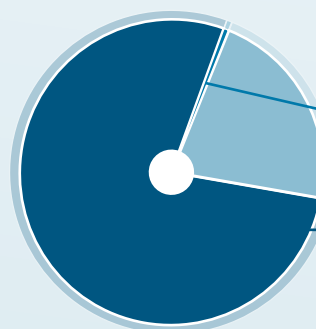
3. VS
8,1%



4. Nederland
7,1%



5. Frankrijk
6,1%



AANDEEL ECONOMISCHE SECTOREN IN BBP (2011)

0,7% Landbouw, bosbouw, visserij
21,6% Industrie
77,7% Diensten

2012



VK = 5^e grootste
importeur van goederen in de wereld,
goed voor € 537 miljard import

de lijn Oostende-Ramsgate en in de offshore-sector liggen nog heel wat kansen tot een intensievere samenwerking met de Engelse collega's. In Schotland liggen de opportuniteiten volgens Wim Stubbe in bulktransport, getijdenenergie en energie uit zeegolven. "We beseffen heel goed dat we op het vlak van hernieuwbare energie nog veel te leren hebben. Eén ding staat echter vast: we gaan voor duurzaam ondernemen, niet voor quick profit."

VLAAMSE EXPORT: € 21,16 MILJARD

VK

- 25,43% • Auto's, tractoren, motorrijwielen & fietsen
- 8,33% • Minerale brandstoffen
- 7,49% • Kunststoffen & toepassingen
- 7,27% • Farmaceutische producten
- 5,96% • Machines & mechanische werktuigen

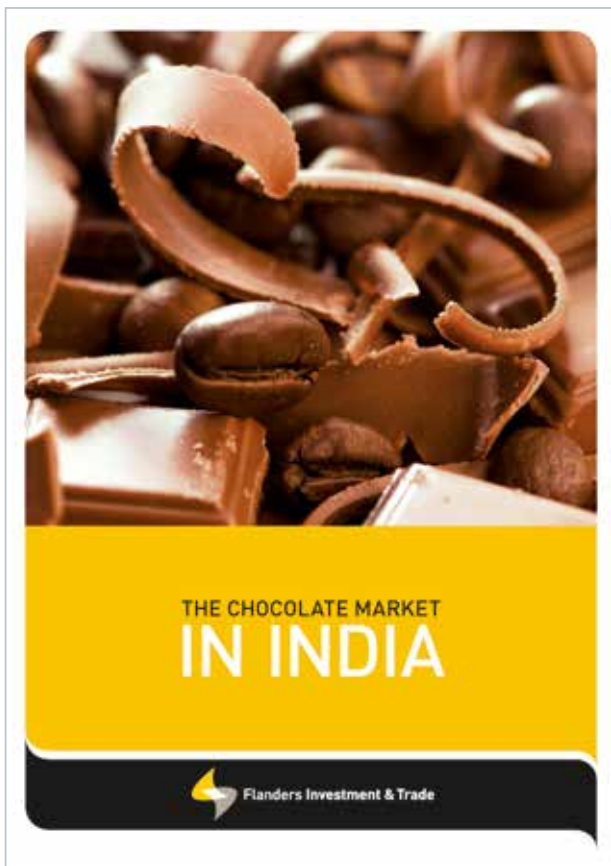
- Minerale brandstoffen • 23,42%
- Edele metalen, diamant • 17,67%
- Auto's, tractoren, motorrijwielen & fietsen • 13,09%
- Machines & mechanische werktuigen • 7,65%
- Organische, chemische producten • 7,51%

VLAANDEREN

INVOER VANUIT VK: € 16,43 MILJARD

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



The chocolate market in India

Deze studie van het FIT-kantoor in Mumbai biedt een helder overzicht van de Indiase markt voor chocolade en snoepgoed: de aanwezige spelers uit binnen- en buitenland, hun portfolio, positionering, marktaandeel ... Bovendien illustreren enkele praktijkvoorbeelden de verschillende mogelijkheden om de Indiase markt te betreden. Tot slot worden de verplichtingen en regels rond douane en verpakking uit de doeken gedaan.



Markt voor medische hulpmiddelen in Frankrijk

Deze studie van FIT Bordeaux schetst de Franse markt voor medische hulpmiddelen. Ondanks de nakende besparingen in de Franse gezondheidssector, bieden vooral de thuiszorg, de thuishospitalisatie en ouderenzorg nog vele opportuniteiten. De aankoopcentrales van medische instellingen zijn vragende partij voor innovatieve producten van Europese makelij. Ook de telegeneeskunde, die de komende jaren sterk aan belang zal winnen, verdient onze aandacht.

De studie bevat niet alleen algemene informatie over het Franse gezondheidssysteem, marktontwikkelingen en reglementering maar ook contactgegevens van overheidsinstanties, aankoopdiensten, aankoopgroeperingen en referentiecentrales.



Afzet van bieren in Spanje

Binnen de voedings- en drankensector maken artisanale en speciaalbieren nog veel kans in Spanje. Naast heel wat achtergrondinformatie biedt deze marktstudie u een overzicht van de belangrijkste potentiële handelspartners. De studie is een summier gids om de Spaanse biermarkt te benaderen. Ze biedt Vlaamse brouwerijen een inzicht in de huidige marktsituatie en de mogelijkheden om een bier op de markt te brengen.



Voedingsdistributie in Noorwegen

Deze studie biedt u een overzicht van de voedingsdistributie in Noorwegen en de marktstructuur via winkelketens, benzinstations, kiosken en convenience shops. Verder vindt u ook informatie over de vijf belangrijkste distributiegroepen in Noorwegen met onder meer de gegevens van aankoopverantwoordelijken, adressen van agenten en groothandelaars van voedingswaren en een lijst van alle vakbladen.



Oprichten van een vennootschap in Spanje

Een Spaanse vennootschap oprichten blijft de beste strategie om de Spaanse markt te bewerken. Maar een lokaal filiaal, kantoor of agentschap kunnen snellere en goedkopere opties zijn. Of een joint venture met een Spaanse onderneming. Of kiest u voor een distributie-, agentuur-, commissie- of franchise-overeenkomst?

In deze studie worden de verschillende mogelijke vennootschapstypes uitvoerig belicht. Verder krijgt u een opsomming van interessante Belgische en Spaanse organismen en een selectie van advocatenkantoren in beide landen.





CoEnCo b(r)ouwt van de Noordpool tot Burundi

Oostkampse kmo levert
wereldwijd installaties
op maat voor artisanale
brouwerijen

Sinds de Tournée Générale-bus al enkele seizoenen van brouwerij naar brouwerij tuft en speciaalbieren zelfs menig sterrenchef weten te bekoren, voelen velen zich geroepen om hun eigen huisbiertje te brouwen. Luc Vanbleu van het Oostkampse CoEnCo reisde echter al lang voor deze hype de wereld rond om kleinschalige brouwerijen op maat te installeren. Een verhaal dat verrassend genoeg niet in bierland België begon.

Als we de parking van het bedrijfsgebouw op rijden, valt ons oog meteen op een roestvrijstalen constructie van buizen, kranen en vaatjes. Een testbrouwerij om nieuwe bierrecepten uit te proberen, zal blijken. In de toonzaal en de werkplaats prijken tussen de koperen vaten, oude biertonnen en andere brouwerijbenodigdheden, spectaculaire souvenirs van exotische bestemmingen. Sandrine De Crom, FIT Adviseur Internationaal Ondernemen van het provinciaal kantoor West-Vlaanderen wil hier het fijne van weten en blikt met zaakvoerder Luc Vanbleu en sales manager Dirk Vanden Berghe terug op vijftien jaar brouwerijen bouwen, overal ter wereld.

Kruissnelheid

Luc Vanbleu: "In 1998 ben ik met de zaak gestart. Vandaag draaien we 70 tot 80% van de omzet met onze afdeling Microbreweries, installaties voor kleinschalige brouwerijen. Daarnaast werken we met de afdeling Liquid Food Processing oplossingen op maat uit voor de vloeibare voedingsindustrie. Ik ben alleen begonnen, maar na een jaar kon ik al een eerste aanwerving doen. Intussen telt CoEnCo negen medewerkers en leveren we onze brouwinstallaties over de hele wereld.

"Verschillende mensen houden hun ogen en oren voor ons open. Zo komen wij overal terecht, zelfs op de Noordpool."

Luc Vanbleu

Sandrine De Crom: "Wanneer zijn jullie internationaal gegaan?"

Dirk Vanden Berghe: "Vanaf het prille begin. Luc was al achttien jaar aan de slag in de branche, hij voerde wereldwijd herstellingen uit aan brouwinstallaties. Maar toen zijn werkgever werd overgenomen door een Engelse groep en zich meer ging focussen op de melkindustrie, besloot hij zelf zijn kans te wagen als ondernemer. Een aantal van zijn internationale klanten zijn hem gevolgd, zodat CoEnCo eigenlijk meteen op kruissnelheid zat."

Luc Vanbleu: "Hoewel België het bierland bij uitstek is, heb ik de binnenlandse markt in de beginjaren uit tijdgebrek links moeten laten liggen. Ik werkte toen vooral in Frankrijk en Zwitserland. Pas toen Dirk vijf jaar geleden aan boord kwam, kregen we vaste voet aan de grond in eigen land."

Ogen en oren open

Sandrine De Crom: "De referentielijst van CoEnCo is indrukwekkend: brouwinstallaties in Zwitserland, Frankrijk, Bulgarije, Madagascar, Burundi ... Hoe komen jullie daar terecht?"

Luc Vanbleu: "Het klinkt misschien vreemd in onze branche, maar vaak worden wij via de site gecontacteerd door potentiële klanten. Iemand droomt van een eigen bier, wil meer informatie en zo gaat de bal aan het rollen. Verder houden verschillende mensen hun ogen en oren voor ons open. Zo komen wij overal ter wereld terecht, zelfs op de Noordpool."

Dirk Vanden Berghe: "Vandaag hebben we geen uitgekende exportstrategie, maar ik besef wel dat dat de volgende stap is voor CoEnCo. Om onze groei te bestendigen, zullen we bepaalde markten veel systematischer moeten bewerken dan vandaag het geval is. Helaas lukt dat niet zonder een vertegenwoordiger ter plaatse: iemand die contact houdt met bestaande klanten en actief prospecteert. Want eens je enkele referenties hebt in een bepaalde regio, gaat het veel makkelijker om weer nieuwe projecten binnen te halen. Je neemt je potentiële klant gewoon mee op brouwerijbezoek bij een bestaande klant. Zover zijn we echter nog niet. Nu moeten we soms aan een Nederlander vertellen dat hij naar Genève moet reizen om een installatie te bekijken van het type dat hij zoekt."

Luc Vanbleu: "Zo'n vertegenwoordiger zou dan ook het eerste aanspreekpunt zijn bij technische problemen. Hij hoeft natuurlijk niet zelf te gaan sleutelen, maar hij kan wel contact opnemen met een technicus hier om te bepalen of een interventie noodzakelijk is. Heel wat pro-

blemen kunnen immers makkelijk vanaf afstand worden opgelost."

Tip!

Doe inspiratie op over hoe uw product in het buitenland wordt beleefd.

Protectionisme

Sandrine De Crom: "Samen met de vertegenwoordiger van FIT in New York hebben jullie de afgelopen maanden de Amerikaanse biermarkt verkend. Zijn er concrete plannen om CoEnCo te introduceren in de VS?"

Dirk Vanden Berghe: "Het is inderdaad een droom van mij om er vaste voet aan de grond te krijgen, want de artisanale biermarkt is daar springlevend. In New York en Washington ben ik in grote pubs geweest met wel honderd bieren van kleinschalige plaatselijke brouwerijen op de tap, en met een bierkaart die wekelijks verandert. Erg motiverend voor brouwers daar om continu te blijven experimenteren. Tegelijk is het fantastisch voor de bierbeleving. Die pubs trekken trouwens een zeer jong en trendy publiek aan.

Amerikanen zetten duidelijk de trend, maar je voelt onmiddellijk ook dat ze hun eigen markt beschermen. De Food and Drug Administration eist tal van kwaliteitslabels voor wie zijn producten wil invoeren. Maar voorlopig ontbreekt het me aan tijd om al die reglementeringen grondig uit te pluizen."

Maatwerk

Sandrine De Crom: "In eigen land heerst er momenteel een echte hype rond de speciaalbieren. Artisanale brouwerijen hebben duidelijk de wind in de zeilen. Hoe bokst CoEnCo als kleine speler op tegen de grote producenten van brouwinstallaties?"

Luc Vanbleu: "Voor een serieproduct moet je niet bij ons zijn, daarvoor klop je inderdaad beter aan bij een grote fabrikant. Tegenwoordig is er zelfs een firma die brouwerijen in een box levert. Elke installatie die wij afleveren, is uniek. Op onze R&D-afdeling experimenteren en testen we tot we een oplossing op maat van de klant hebben gevonden. Of we zetten zelf experimenteren op om onze installaties verder te verfijnen.

Dirk Vanden Berghe: "Bovendien leiden we de brouwer op. We zetten samen de installatie in gang en helpen hem om zijn recept in de praktijk te brengen. Maar daar stopt het meestal niet bij: we brengen hem in contact met leveranciers van flessen, bakken en ingrediënten. Voor de brouwerijen op Madagascar en Barentsburg leveren we trouwens nog altijd zelf de mout. Het zijn allemaal manieren om de meerwaarde te bieden waar de kleinschalige brouwer naar op zoek is. En om ons te onderscheiden van de grote jongens, natuurlijk. Onze naam is niet voor niets CoEnCo: 'Construction', 'Engineering' en 'Consultancy'."

Poolwater

Sandrine De Crom: "Met het project in Barentsburg heeft CoEnCo flink wat pers gehaald. Is het jullie mooiste referentie?"

Luc Vanbleu: "Het was in elk geval een onvergetelijke ervaring. Barentsburg is een kleine Russische enclave op Spitsbergen. Omdat de mijnbouw in de streek stilaan uitdooft, was de plaatselijke bevolking op zoek naar een nieuwe bron van inkomsten. Om het toerisme aan te zwengelen, wilden ze uitpakken met een plaatselijk bier, gebrouwen met poolwater."

"Voor een serieproduct moet je niet bij ons zijn, daarvoor klopt je beter aan bij een grote fabrikant."

Luc Vanbleu

Dirk Vanden Berghe: "De vraag kwam bij ons terecht via een Russische klant voor wie we een brouwerij in Bulgarije hadden gebouwd. Barentsburg is enkel bereikbaar met de boot of per helikopter. Dus werden alle onderdelen enkele weken op voorhand richting Noordpool verscheept. Eens het montageteam ter plaatse was, ging alles razendsnel. Een week later stroomde het meest noordelijke bier ter wereld al uit de tapkraan."

Bijgeloof

Sandrine De Crom: "Als de volledige installatie in Oostkamp wordt gebouwd en getest, dan sta je zelfs op de Noordpool niet voor verrassingen. Of vergis ik me?"

Dirk Vanden Berghe: "Verrassingen kan je spijtig genoeg nooit helemaal uitsluiten. Zo kregen we uit Burundi de vraag

om een brouwinstallatie voor bananenbier te bouwen. De afspraak met de klant was dat hij zelf een aantal voorbereidende werken zou uitvoeren. Zo kon onze ploeg meteen van start gaan met de assemblage. Toen we aankwamen, was er echter nog geen steen verlegd. Dus keerden we anderhalve maand later terug, maar de werken waren nog niet opgeschoten. Dat mag in de toekomst niet meer gebeuren, of onze medewerkers haken af."

"Neem de tijd om een pint te drinken met de mensen."

Dirk Vanden Berghe

Luc Vanbleu: "Bovendien hebben we daar in heel moeilijke omstandigheden gewerkt. Door een ontploffing in de hoogspanningscabine hadden we dagenlang geen elektriciteit. En toen onze vorkheftruck vastliep in het steenpuin van een slecht onderhouden weg, was het toestel volgens de bijgelovige dorpingen vervloekt. Ze weigerden het nog langer te gebruiken en sleepten het brouwhuis van enkele honderden kilo's dan maar eigenhandig naar binnen. Ronduit gevaarlijk was dat."

Sandrine De Crom: "Zouden jullie in de toekomst voor een andere aanpak gaan?"

Dirk Vanden Berghe: "Onvoorziene omstandigheden kan je niet veranderen, die maken onlosmakelijk deel uit van een buitenlands avontuur. Maar willen we verder groeien, dan hebben we wel nood aan een degelijke ondersteuning van iemand die zich over het hele randgebieden van de buitenlandse projecten ontfermt: reglementeringen uitpluizen en attesten aanvragen, maar ook hotelkamers boeken, afspraken dubbelchecken enzo voort."

Kameleon

Sandrine De Crom: "Hebben jullie tips voor jonge ondernemers die het willen maken in het buitenland?"

Dirk Vanden Berghe: "Wie wereldwijd actief is, moet eigenlijk een kameleon zijn. Overal gelden andere regels, tradities en gebruiken waar je rekening mee moet houden. Het heeft geen zin om je ertegen te verzetten of je geduld te verliezen, dat wekt alleen maar weerstand op. Je empathisch vermogen moet voldoende groot zijn, anders lukt het niet."

En wil je een bepaalde markt aanboren, ga dan eerst uitgebreid op verkenning. Onderzoek hoe je product daar beleefd wordt, dat werkt heel inspirerend. Praat zo veel mogelijk met potentiële klanten, ze brengen je ongetwijfeld op ideeën. Kortom, neem de tijd om een pint te drinken met de mensen."



→ ID

- **Bedrijf:** CoEnCo
- **Sector:** engineering & techniek
- **Opgericht in:** 1998
- **Omzet 2012:** 1,8 miljoen euro
- **% van omzet 2012 gerealiseerd in het buitenland:** ± 50%
- **Aantal medewerkers:** 9
- **Aanwezig in:** wereldwijd

🔗 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.

EXPORT BOOST

FEVIA Vlaanderen stimuleert export voedingsbedrijven

Jaarlijks richt FIT één oproep aan Vlaamse bedrijven, federaties, gemengde Kamers van Koophandel en businessclubs om export- of investeringsgerichte projectvoorstellen in te dienen. Voldoen ze aan bepaalde voorwaarden, dan komen ze in aanmerking voor financiële steun. De Vlaamse vleugel van FEVIA, de federatie voor de voedingsindustrie, ging hierop in en realiseert met subsidies van FIT het project Export Boost.

Om in aanmerking te komen voor de subsidie, moeten projecten een duidelijke meerwaarde hebben: concrete internationale opportuniteiten voor de Vlaamse economie of speciale aandacht voor het aantrekken van buitenlandse investeringen naar Vlaanderen. Claire Bosch, secretaris-generaal van FEVIA Vlaanderen, wijst op het belang van internationale expansie: "De Belgische markt is verzadigd, onze sector kan dus alleen nog groeien door te exporteren. Met Export Boost geven we die export de noodzakelijke duw in de rug. Concreet willen we in 2015 een exportgroei van 5 miljard optekenen."

"Concreet willen we in 2015 een exportgroei van 5 miljard optekenen."

Claire Bosch

Thema's en landen in de kijker

Voor een duurzame internationale expansie is een grondige voorbereiding onontbeerlijk. "Toch stappen ondernemingen nog vaak in een buitenlands avontuur zonder die noodzakelijke bagage," aldus Claire Bosch. "Aan de hand van een seminariereeks spijkt Export Boost de kennis van ondernemers bij. Een enquête bij onze leden leverde heel

wat inspiratie op. Thema's als de werking van FIT en VLAM, export- en oorsprongscertificaten, maar ook halal en koosjer voedsel, kwamen al aan bod in de infosessies."

"We vertellen exportmanagers niet wat ze willen horen, we confronteren hen met de realiteit."

Philip Horemans

Daarnaast nemen experts van Green Seed Group, een internationale organisatie die voedingsbedrijven met exportplannen begeleidt, een aantal doelmarkten onder de loep. Philip Horemans, Managing Director Green Seed België: "Aan de hand van cijfers brengen we eerst het land in kaart. Daarna schetsen we de structuur van de retailmarkt en karakteristieken van het doelpubliek. Ten slotte geven we heel concrete adviezen en wijzen we op mogelijke valkuilen. Voor de Duitse markt geven we bedrijven bijvoorbeeld de raad om regio per regio te werken. Elke regio op zich betekent immers een grote afzetmarkt. Kortom, bedrijven krijgen tips om hun entree te maken in dat land en er op een duurzame manier zaken te doen."

Tot nadenken aanzetten

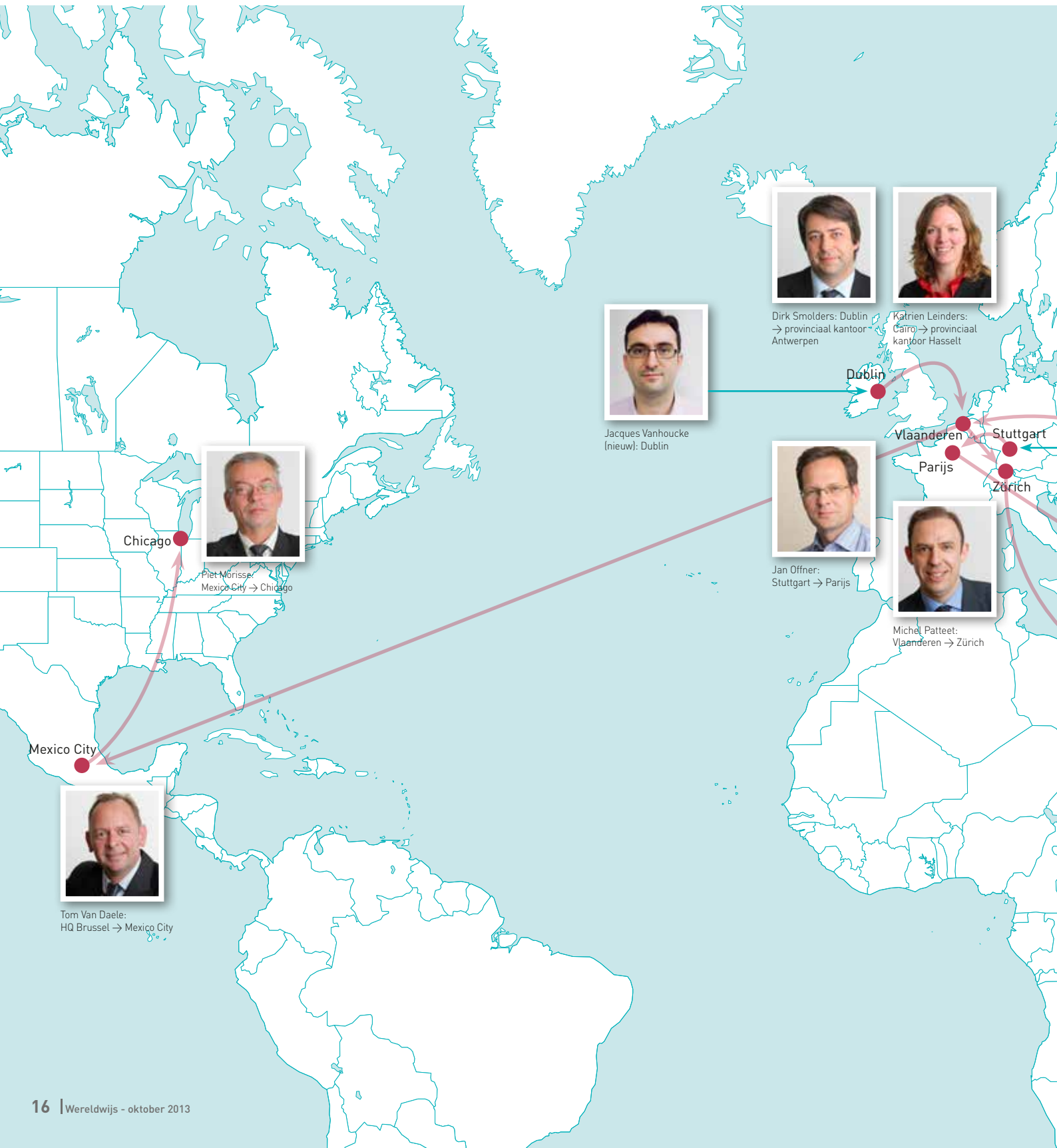
Philip Horemans wil bedrijven in de eerste plaats aan het denken zetten: "We vertellen exportmanagers niet wat ze willen horen, we confronteren hen met de realiteit. Wanneer iemand mij na de presentatie komt vertellen dat hij zijn exportstrategie gaat aanpassen omdat de markt in land X blijkbaar veranderd is, dan ben ik geslaagd in mijn opzet."

Claire Bosch vult aan: "Of wanneer een onderneming expansie naar land Y uitstelt omdat het management het huiswerk eerst nog eens grondig wil herbekijken." FEVIA Vlaanderen bundelt de adviezen uit de seminariereeks in 'Guidelines for export', een elektronisch handboek dat voor de leden raadpleegbaar is op de website van de federatie.

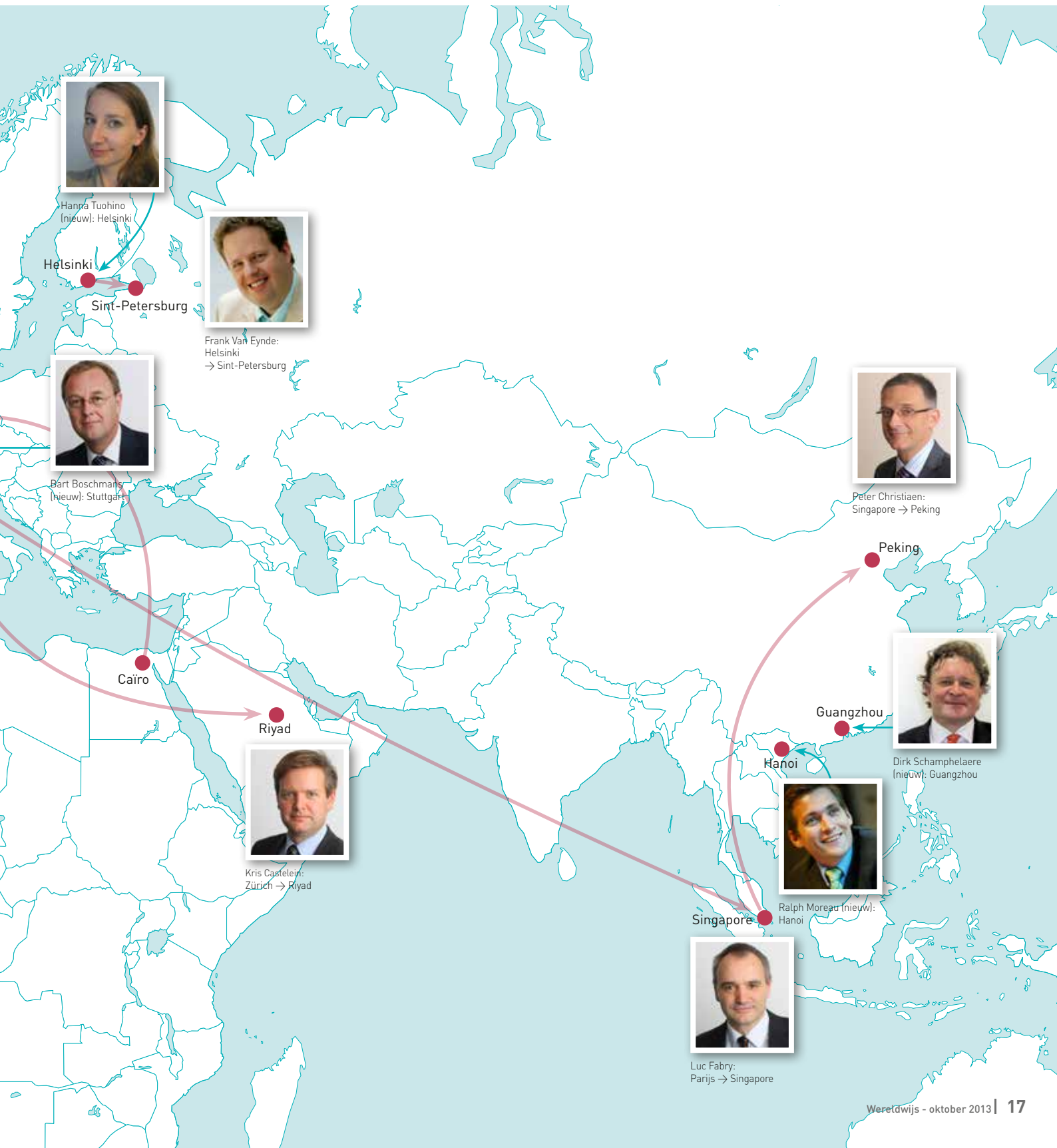
Slim samenwerken

Claire Bosch onderstreept dat de seminars niet alleen uitgelezen kennismomenten zijn, maar ook ideale netwerk-events: "In onze sector zijn ondernemers individualisten, anderen mogen niet binnenkijken in hun keuken. Toch moeten ze beseffen dat het juist nuttig kan zijn om expertise te delen. Of om slim samen te werken en zo makkelijker voet aan de grond te krijgen in het buitenland."

Nieuw op post in ons buitenlands netwerk



Vanuit bijna 100 kantoren wereldwijd, helpen onze Vlaamse Economische Vertegenwoordigers (VLEV's) u bij uw internationalisering. Stuk voor stuk hebben ze een grote economische expertise, een talent voor netwerking en de ambitie om u optimaal te ondersteunen. Hun locatie is dynamisch. Sowieso veranderen ze om de zeven jaar van werkplek, soms iets vroeger. Dit jaar hebben we enkele verschuivingen en een paar nieuwkomers. Een overzicht ...





Vlaamse en
Nederlandse
bedrijven gooien
samen hun
lasso uit
in Texas



De Vlaams-Nederlandse handelsmissie naar de Amerikaanse staat Texas begin juli deed veel inkt vloeien. Ook op Twitter was de gezamenlijke zending een veelbesproken primeur. Drie bedrijven die met Vlaams minister-president Kris Peeters en Nederlands premier Mark Rutte richting Houston trokken, vertellen over hun driedaagse. Ze brachten geen cowboyverhalen mee, maar waardevolle contacten en bruikbare inzichten over zakendoen in The Wild West.

Met meer dan negentig waren ze: de bedrijven die de ministers-presidenten vergezelden naar wat – na Californië – economisch gezien de belangrijkste staat is van de VS. Texas is dertien keer groter dan Nederland en Vlaanderen samen. Het is een van de snelst groeiende staten van de VS, goed voor 9% van het Amerikaanse bruto binnenlands product (bbp). Uitvalsbasis Houston is met haar 6 miljoen inwoners de op vier na grootste stad van Amerika en het economische hart van de zuidelijke staat.

Epicentrum voor de olie-, gas- en petrochemische industrie

Texas is een belangrijke economische partner voor zowel Vlaanderen als Nederland. In 2012 bedroeg de wederzijdse handel ongeveer 15 miljard dollar. Als epicentrum voor de wereldwijde olie-, gas- en petrochemische industrie is Houston een topbestemming voor de Belgische Carbon Energy Club. Onder het vaandel van de technologiefederatie Agoria verenigt de club een honderdtal technologieleveranciers aan de olie- en gasindustrie, waaronder bijvoorbeeld DEME en Cofely

Fabricom, maar ook tal van gespecialiseerde kmo's als Struyf en Iemants.

Pieter-Jan Provoost, hoofd van de Carbon Energy Club, licht toe: "Texas is zo goed als bestemming nummer één voor onze leden. De regio biedt een grote afzetmarkt voor zowel hun on- als offshoreactiviteiten. Jaarlijks brengen we minstens één à twee keer een bezoek en tekenen we, in samenwerking met FIT, met een vijftiental bedrijven present op de Offshore Technology Conference (OTC). Als je weet dat de lancering en voortgang van veel wereldwijde projecten afhangen van beslissingsnemers in Houston, is het absoluut noodzakelijk dat we met vaste regelmaat aanwezig zijn om er onze knowhow op de kaart te zetten."

Bedrijfsbezoeken als deuropeners

Tijdens verschillende bedrijfsbezoeken kreeg de zakendelegatie onder meer een inblik in de werking, de uitdagingen en het aankoopproces van grote spelers als ExxonMobil, Shell, Halliburton, Total,

Schlumberger, Fluor, General Electric en BP.

Voor Pieter-Jan Provoost staken de presentaties bij BP, Schlumberger, Halliburton en ExxonMobil er met kop en schouders bovenuit. "De aanwezigheid van de ministers-presidenten heeft voor onze vijftien meereizende leden op hoger niveau deuren geopend. Bij dergelijke mastodonten is het sowieso beter om top-down te werken. We kregen te horen welke projecten in de pijplijn zitten en wie de aanspreekpunten zijn. In één uur verzamel je zo relevante informatie waar je normaal één à twee jaar over doet."

Schaliegas: enkel iets voor cowboys?

Een van de kernthema's die sterk leefden tijdens de missie, was de controversiële winning van schaliegas – een 'booming industry' die de Texaanse en Amerikaanse economie nieuw leven inblaast. "Je merkt dat er een echte revival aan de gang is in de petrochemie", beaamt Pieter-Jan Provoost. "Het verschil met de minder optimistische Europese men-



taliteit kon niet groter zijn. In bijna elke meeting en elk gesprek ging het erover wat de ontginning van schaliegas kan betekenen voor de Europese en de wereldhandel. Voor veel deelnemers een echte eyeopener!"

"Veel wereldwijde projecten in de petrochemie hangen af van beslissingsnemers in Houston, dus moeten we er absoluut met vaste regelmaat aanwezig zijn om er onze knowhow op de kaart te zetten."

Pieter-Jan Provoost

Memorandi of Understanding

Dankzij de Vlaams-Nederlandse-Texaanse aanwezigheid waren er kansen te over om drie vliegen in één klap te slaan en ook contacten te leggen in eigen land of bij de

noorderburen. Aan Vlaamse zijde tekenden vier deelnemers tijdens de missie een MoU of intentieovereenkomst met een Texaanse of Nederlandse partner. Agoria's Carbon Energy Club was daar één van. De federatie tekende een overeenkomst met haar Nederlandse zusterorganisatie IRO. "Om onze bestaande samenwerking nog verder te verbeteren", aldus Pieter-Jan Provoost.

Slim inzetten op smart grids

Naast olie en gas, chemie en logistiek lag de focus van de groepszakenreis ook op 'smart grids'. Aan die slimme energienetten zijn meet- en regelsystemen gekoppeld die vraag en aanbod van verschillende energietypes optimaal op elkaar afstemmen. Deelnemer Ronnie Belmans, professor aan de KU Leuven en topman van het kenniscentrum EnergyVille, vertelt daar meer over.

"Wereldwijd zitten smart grids in de lift. Doordat Texas de volledige elektriciteitsmarkt heeft geliberaliseerd, neemt de staat binnen de VS vandaag een toppositie in. De bezoeken aan verschillende

bedrijven tijdens de missie en de kennisgeving met start-ups toonden duidelijk aan dat een consistente aanpak van de overheid impulsen geeft aan R&D-instellingen en bedrijven om nieuwe producten en diensten te ontwikkelen."

"De consistente aanpak van de Texaanse overheid voor smart grids geeft duidelijk impulsen aan R&D-instellingen en bedrijven om nieuwe producten en diensten te ontwikkelen."

Ronnie Belmans

lets wat Vlaanderen nog mist om mee te kunnen in de energiemarkt? "Ook onze bedrijven staan klaar om samen met EnergyVille de sprong te wagen", zegt Ronnie Belmans. "We hebben alle nodige competenties in huis, maar de Vlaamse energiepolitiek moet eerst dringend consistenter worden. Eandis en Infrac zijn bereid en het onderzoek gaat voort. Het is nu aan de regering om snel met de netbeheerders samen te zitten om effectief meer op slimme elektriciteitsnetten in te zetten. Onze minister-president en minister van Mobiliteit en Openbare Werken Hilde Crevits kunnen, met de discussies die ze in Texas voerden, alvast het een en ander in een correct daglicht plaatsen. En dat is nodig, willen we met Vlaanderen een leidende positie aanhouden in de koers naar intelligente energiesystemen."

Glimp onder de Texaanse ondernemershoed

Een van de 'jongere' deelnemers tijdens de missie, was het Mechelse Absolem. Managing director Bruno Dejaeghere richtte het bedrijf op in 2010, samen met zijn echtgenote Ank De Wilde, via een management buy-out. Absolem is een ingenieursbureau gespecialiseerd in machinebouw, productontwikkeling, automatisatie en projectbeheer. Via outsourcing zet het zijn eigen tekenaars, ontwerpers en ingenieurs in bij klanten op nationale en internationale (middel-)langetermijnprojecten. Aanleiding voor Absolems deelname was een succesvol relocatieproject van twee bestaande productiesites naar een nieuwe plant in Houston – een samenwerking die naar meer smaakte.

Waar je volgens Bruno Dejaeghere als kleine Europese speler maar beter rekening mee houdt in Amerika:

1. "Zorg dat je een duidelijk verschil maakt in de kwaliteit van wat je aanbiedt, maar vooral ook in flexibiliteit en klantgerichtheid. **Snel een degelijke oplossing voorstellen**, is één ding. Alles hangt ervan af of je **achteraf ook een goede klantenservice kan garanderen.**"
2. "Vertrek enkel als je erop gebrand bent op **lange termijn te investeren**. Amerikanen staan open om met niet-Amerikaanse partners in zee te gaan, maar ze willen wel zeker zijn dat je geen eendagsvlieg bent."
3. "Stop moeite in een **goede communicatie**. Websites aanbieden in Brits-Engels of brochures in A4-formaat – zeer ongewoon voor Texanen – kan alle mogelijke interesse in de kiem smoren."



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!

CONTACTDAGEN

Contactdagen Spanje, Portugal en Italië

9 tot en met 16 oktober 2013

Locatie: Hasselt, Antwerpen, Leuven, Gent en Brugge

Inschrijven

kan tot en met 8 oktober 2013.

☎ Neem contact op met uw provinciaal kantoor

Contactdagen VK en Ierland

23 tot en met 30 oktober 2013

Locatie: Hasselt, Brugge, Vilvoorde, Gent en Antwerpen

Inschrijven

kan tot en met 22 oktober 2013.

☎ Neem contact op met uw provinciaal kantoor

GROEPSSTAND



Foodex – Tokio

4 tot en met 7 maart 2014

Foodex is een van de toonaangevende voedingsbeurzen en veruit de grootste in Azië. Deelnemen is een must voor wie de lucratieve Japanse voedingsmarkt wil bewerken. Volgend jaar organiseert FIT er, in samenwerking met AWEX, opnieuw een groepsstand.

Inschrijven

kan tot 4 oktober 2013 op www.flanderstrade.be

☎ Frank Baeyens, 02 504 88 49
frank.baeyens@fitagency.be



Alimentaria – Barcelona

31 maart tot en met 3 april 2014

In 2014 vindt in Barcelona de twintigste editie van Alimentaria plaats, de belangrijkste voedingsbeurs van Zuid-Europa en bovendien een springplank naar de Latijns-Amerikaanse markten.

Op Alimentaria komen volgende subsectoren aan bod: organische voedingsproducten, diepvrieswaren, vleeswaren, dranken, zuivel, vis, wijn, zoetwaren, olijven, fruit enzovoort.

Inschrijven

kan tot 30 oktober 2013 op www.flanderstrade.be

☎ Annemieke De Tollenaere, 02 504 87 33
annemieke.detollenaere@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 Michael Naert, COO bij ING Singapore.

Vlaming aan het roer in Singapore

Ik sta altijd open voor nieuwe uitdagingen. Bij ING wisten ze al langer dat ik internationale ambities had. Toen het plan voor een grote operationele hub in Azië vorm kreeg, wilde ik daar graag aan meewerken. Anderhalf jaar terug ging ik aan de slag als Operations Manager en sinds drie maanden ben ik COO Singapore.

Tot nu toe heb ik al een gevarieerd parcours achter de rug. Na een jaar in een consultancybedrijf en vier jaar in verschillende functies bij Securitas, kreeg ik in 2005 een traineeship bij ING Amsterdam. Ik werkte er vijf jaar als IT Manager en nog eens drie jaar als Operations Manager voor de financiële markten.

In Singapore werken mensen over het algemeen harder en meer, maar daar wen je snel aan. Winkels zijn 24/7 open en je wordt overal snel en goed geholpen. De aanpassing aan Singapore verliep verbazend vlot. Het land voelt westers aan en ik heb er het comfort dat ik in Europa gewoon was. Alleen is het hier heel het jaar door veel warmer ...

'Singlish' is hier de voertaal. De Singaporezen zijn trots op hun dialect, een wel erg vrije interpretatie van het Engels. Het viel me de eerste dagen niet mee om de mensen om mij heen te begrijpen. Toch

kan je van een taalbarrière moeilijk spreken. Engels is een officiële taal in Singapore en nagenoeg iedereen spreekt het hier.

Ondertussen heb ik een leuk appartementje gevonden. Doordat het gebouw veel terrassen heeft – en de locals daar niet happig op zijn – heb ik echt een goede zaak kunnen doen. Het uitzicht over de stad vanaf mijn dakterras is een absolute voltreffer.

Het hele jaar door is het hier terrasjesweer. Alcohol is misschien erg duur, maar het eten is dan weer relatief goedkoop. Verder vind ik als fervent fietser zeker mijn gading. Door de verkeersdrukte trek je wel best vroeg op pad. Via een paar bruggen of een ferry zit je snel in een van de buurlanden en vind je rustigere fietsroutes.

Singapore is de ideale uitvalsbasis. Je staat in geen tijd op een – al dan niet verlaten – tropisch strand, verkent een van de wereldsteden in de buurt of je dompelt je onder in het indrukwekkende culturele erfgoed van de omringende regio.

Ik mis het rijke culturele leven in Europa. Alternatieve livemuziek vind je hier bijvoorbeeld maar zelden, al komt daar



Paspoort:

Naam:
Michael Naert

Bedrijf:
ING Singapore

Sector:
Commercial banking

Functie: Chief Operating Officer

Studies:
Master Politieke Wetenschappen,
master Bedrijfseconomie

Leeftijd: 36 jaar



de laatste tijd verbetering in. En uiteraard zou ik mijn vrienden en familie wat vaker willen zien. Eén of twee keer per jaar kom ik nog in België en dan probeer ik steevast een optreden of festival mee te pikken.

Mijn ouders zullen het niet graag horen, maar ik denk niet dat ik snel terug in Europa aan de slag ga. Ik wil graag nog meer van Azië ontdekken en ook Australië staat met stip op mijn verlanglijstje.



Helsinki: kijken en bekeken worden in Kaivopuisto Park

“Even weg van de drukte van de Finse hoofdstad? Breng dan zeker een middag door in het Kaivopuisto Park, een van de oudste en bekendste parken van Helsinki. Deze groene oase op wandelafstand van het centrum wordt in het noorden begrensd door een residentiële wijk met tal van ambassades, in het zuiden door de Baltische Zee.

Tijdens de zomerweekends komen de Finnen er massaal naartoe om te flaneren of te cruisen in hun opgeknapte oldtimers. Waaghalzen kunnen er bungeejumpen. Wie het liever rustig houdt, gaat voor een partijtje schaak of een concert. Velen brengen trouwens hun tapijten mee naar het park. Niet om erop te zonnebaden, maar om ze vanaf de pier een wasbeurt te geven in het zeewater.

In het winterseizoen wordt Kaivopuisto Park omgetoverd tot langlaufpiste. Of je maakt er een wandeling op de bevroren zee, een unieke ervaring. Dé hoogdag is

Frank Van Eynde

Vlaamse Economische Vertegenwoordiger Helsinki, tot eind augustus 2013

Waar?

Kaivopuisto Park, Ehrenströmintie, Helsinki

www.visithelsinki.fi/en/sights-and-attractions/kaivopuisto-park

echter 1 mei. Dan vieren de Finnen Vappu en zakken ze massaal naar het park af met hun witte studentenmuts en picknickmand.

Kortom, pik een terrasje mee in Kaivopuisto Park en je leert de echte Fin kennen. Maar wacht wel eerst geduldig in de rij je beurt af als je een drankje wil. Want bediening aan tafel is zeldzaam in Finse cafetaria's.”

Näkemiin!

Boekentip

Op de achterkant van een servet

Dan Roam

In deze bestseller bewijst Dan Roam dat er geen effectievere manier bestaat om een knellend vraagstuk op te lossen dan door het probleem te schetsen. De titel geeft aan dat u met een simpele tekening op een bescheiden servet, meer bereikt dan met gelijke spreadsheets en ingewikkelde tools.

Eerst zien en dan geloven? Om de sceptici over de streep te trekken, nog dit: ‘Op de achterkant van een servet’ is uitgeroepen tot ‘Beste Innovatieboek

van het Jaar’ (BusinessWeek), ‘Beste Businessboek van het Jaar’ (Fast Company) en ‘Business Creativiteit Boek van het Jaar’ (London Times).

Over de auteur

Dan Roam, president van Digital Roam Inc., hielp leiders bij Microsoft, Google, Wal-Mart, the Federal Reserve, Boeing en de Senaat van de VS complexe problemen oplossen door visueel te denken.



Op de achterkant van een servet
ISBN 978-90-131-1454-6
Uitgeverij Wolters Kluwer Belgium



DE BESTSELLER TO SELL BETTER IN HET BUITENLAND

Internationale plannen voor uw onderneming? Bestel dan gratis het boekje '101 veelgestelde vragen over internationaal ondernemen'. De inhoud is to the point en handig voor elk bedrijf dat zich vragen stelt over exporteren en ondernemen in het buitenland.

U kan het gratis bestellen op www.flandersinvestmentandtrade.be



Flanders Investment & Trade
Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen