

Wereldwijs

Magazine voor internationaal ondernemen

Juni 2013 nr. 54

Damhert ontketent zoete revolutie



Kom netwerken
met ons netwerk!

18 juni

Cultuurcentrum Hasselt

**uitreiking
Leeuw van de Export!**

www.leeuwvandeexport.be

**Statuut Bekende
Afzender zorgt voor
turbulente tijden in
luchtvrachtvervoer**

**Zuid-Afrika:
ontdek de S
in BRICS**

4 **Zuid-Afrika**: ontdek de S in BRICS

8 Radar

9 **Statuut Bekende Afzender** zorgt voor turbulente tijden in luchtvrachtvervoer

13 **Damhert** ontketent zoete revolutie

16 De zes genomineerden voor de **Leeuw van de Export 2013**

18 **My FIT**: onze dienstverlening op uw maat

19 Gesmeerd ondernemen in **Ierland**

20 **Dubai en Abu Dhabi**: twee steden, één droom

21 Vervolgmissie **Myanmar** levert contracten op

24 Zeer tevreden na **prinselijke missie** in het land van de glimlach

26 Gastland op **Americana**

27 Vertrek

30 "Vanaf dag één was ik verkocht aan **Hongkong**"

31 Twee uur in **Brussel**



Wereldwijs is een uitgave van



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

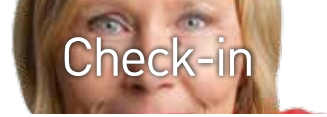
www.linkedin.com/groups
twitter.com/fitagency

Verantwoordelijke uitgever: Claire Tillekaerts.
Eindredactie: Flanders Investment & Trade, bijgestaan door Com&Co, bureau voor bedrijfsjournalistiek.
Hoofdredactie: 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 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,**

Juni is een spannende maand voor exporterend Vlaanderen. Binnenkort weten we namelijk wie de Leeuw van Export 2013 wint. Wordt de winnaar in de categorie 'Bedrijven met maximaal 49 medewerkers' Brouwerij L. Huyghe, Medec Benelux of Vermeiren Princeps? En wie haalt het in de categorie 'Bedrijven met 50 of meer medewerkers'? ADB, H. Essers of Punch Powertrain? Sowieso zijn het stuk voor stuk exportkampioenen en koplopers in innovatie. Gefeliciteerd!

Wat de genomineerden – en bij uitbreiding alle kandidaten – voor de Leeuw van de Export gemeen hebben, is dat ze geen drempelvrees hebben om de hulp van andere organisaties zoals FIT, in te schakelen. We beseffen dat die ondersteuning soms het verschil kan maken, of toch zeker bijdraagt aan het exportsucces.

Daarom willen we onze dienstverlening zo scherp mogelijk afstemmen op uw noden. Met ons nieuwe klantenbeheersysteem My FIT bieden we u de informatie die u wenst, informeren we u over onze activiteiten die u interesseren en staat u in directe verbinding met ons wereldwijde netwerk. Meer over My FIT leest u in deze Wereldwijs.

Zo geven we Vlaamse bedrijven de optimale tools om de wereld te veroveren, zodat alsmaar meer exportleeuwen worden geboren. Misschien bent u volgend jaar wel de geknipte kandidaat. Benieuwd in welke voetsporen u dan kan treden? Dat weten we pas op de prijsuitreiking van de Leeuw van de Export 2013 op 18 juni. Hopelijk bent ook u erbij in het cultuurcentrum Hasselt, we verwelkomen u graag.

Claire Tillekaerts
Gedelegeerd bestuurder
Flanders Investment & Trade



Zuid-Afrika: ontdek de S in BRICS

Wie nie waag nie, wen nie

Het land van 'braaivleis' en Kaapse wijnen. Van ongekende natuurpracht, de biotoop van vele dieren in het wild. Maar ook van corruptie en een verwoestende aidsepidemie. Van hoge misdaadcijfers en een gapende kloof tussen arm en rijk. En vooral ook van enorme zakelijke kansen en unieke opportuniteiten. Wie nie waag nie, wen nie – of: wie niet waagt, niet wint. Dat geldt voor alle groeiemarkten, maar zeker voor Zuid-Afrika. En dat er veel bij gewonnen kan worden, staat buiten kijf. Onze Vlaamse Economische Vertegenwoordiger (VLEV) Marc Schiltz vertelt hierover meer.



Marc Schiltz belandde in 1985 voor het eerst in Kaapstad, waar hij tien jaar woonde en werkte. Nadien was hij achtereenvolgens op post in Wenen, Singapore en New Delhi. De ontwikkelingen in Zuid-Afrika is hij op de voet blijven volgen en sinds 2012 is Marc Schiltz teruggekeerd. Hij leidt er het FIT-kantoor in Johannesburg. Samen met zijn team bewerkt hij het zuiden van Afrika: Angola, Botswana, Lesotho, Madagaskar, Mauritius, Mozambique, Namibië, Swaziland en Zuid-Afrika.

“Beneficiation is het nieuwe toverwoord doorheen zuidelijk Afrika, ook in Zuid-Afrika.”

Hoe is de huidige marktsituatie?

Marc Schiltz: “Hoewel landen als Nigeria, Ghana, Mozambique en Ethiopië sterk opkomen, blijft Zuid-Afrika de grootste en veruit meest gediversifieerde economie van Afrika. De verre afstanden tot zijn belangrijke handelspartners, een dunbevolkt hinterland en het nationale politieke verleden hebben ertoe geleid dat Zuid-Afrika maximaal zelfbedruipend is. Positief gevolg is dat het land een brede waaier van producten en diensten voortbrengt, waardoor het niet alleen op de verkoop van grondstoffen en mineralen is aangewezen, zoals vaak het geval is in de andere Afrikaanse landen. Minder positief is de ‘inwaarts gekeerde’ economie van Zuid-Afrika, waardoor het soms moeilijk is om Zuid-Afrikanen te overtuigen van de kwaliteit – of zelfs van het nut – van buitenlandse producten en diensten.

De Zuid-Afrikaanse economie doet het goed: vorig jaar legde het land ongeveer 3% groei voor. En dit ondanks de crisis

in Europa en de VS, traditioneel zijn belangrijkste afzetmarkten. Wat daar aan marktaandeel werd verloren, werd gecompenseerd door een stijgende afzet in Afrika en Azië.”

In december 2010 werd Zuid-Afrika de S in BRICS-landen. Welke impact heeft dat gehad op de Zuid-Afrikaanse economie?

Marc Schiltz: “De toevoeging van Zuid-Afrika veroorzaakte enige consternatie. Binnen de BRICS-landengroep is Zuid-Afrika immers met voorsprong het minst bevolkte land met de kleinste economie. Maar het is het enige Afrikaanse land dat economisch meetelt én het vormt een erg belangrijke gateway naar de rest van het Afrikaanse continent, dat in het afgelopen decennium gemiddeld 6% economische groei per jaar optekende. Door de economische crisis moest Zuid-Afrika zijn internationale handel enigszins heroriënteren. Het BRICS-lidmaatschap zorgt voor een sterk stijgende uitvoer naar China en India. Ook het toerisme leeft op, mede dankzij een verhoogde bekendheid in de partnerlanden, opnieuw vooral in China en India.

“De grootste uitdaging is de afstand.”

Onlangs werd de BRICS Development Bank opgericht. Die zal onder meer belangrijke infrastructuurwerken in Afrika financieren, waardoor verschillende Afrikaanse landen, vooral in het zuiden van het continent, op het vlak van infrastructuur en handel onderling beter verbonden zullen zijn.”



Boven: Marc Schiltz

De Broad Based Black Economic Empowerment Act is een complex gegeven. In welke mate heeft dit invloed op het zakendoen in Zuid-Afrika?

Marc Schiltz: Deze wetgeving is na de afschaffing van de apartheid in 1994 ingesteld. Kortweg wordt dit ook de BEE-wetgeving genoemd, waarmee de overheid de zwarte bevolking een groter aandeel in de economie wil geven. BEE schrijft voor dat de zwarte bevolking meer eigenaar moet zijn van bedrijven, dat zwarte medewerkers op alle bedrijfsniveaus moeten vertegenwoordigd zijn enzovoort.

Op het 'gewone' zakendoen – export van goederen naar Zuid-Afrikaanse privé-bedrijven – heeft BEE geen invloed. Als Vlaamse ondernemers echter meedingen naar aanbestedingen die zijn uitgeschreven door de overheid, of wanneer ze zelf investeren in Zuid-Afrika en willen meedingen naar overheidscontracten, moeten ze wel rekening houden met BEE. De overheid kent immers alleen tenders toe aan bedrijven die een BEE-scorekaart hebben. In de praktijk kunnen dat dus nooit buitenlandse bedrijven zijn. Daarom zoek je in dat geval een lokale partner die BEE-gecertificeerd is ofwel richt je zelf een vennootschap op. Via de oprichting van een lokaal bedrijf ontvang je meteen een BEE-scorekaart met zowat de helft van de punten.

Wat zijn de troeven van Zuid-Afrika voor buitenlandse investeerders?

Marc Schiltz: “Multinationals met een vertegenwoordiging in Zuid-Afrika schuiven gewoonlijk een behoorlijk aantal voordelen naar voren waarom ze er investeren, gaande van lage loonkosten en een uitstekende infrastructuur tot het beschikken over een strategische uitvalsbasis naar de rest van Afrika. Ook de communicatie-infrastructuur is

“Soms is het moeilijk om Zuid-Afrikanen te overtuigen van de kwaliteit – of zelfs van het nut – van buitenlandse producten en diensten.”

bijzonder goed uitgebouwd. Tot slot is er de duidelijke Engelstalige wetgeving en een onafhankelijk rechtsapparaat, met onder meer een uitstekende bescherming van het intellectuele eigendomsrecht.”

Zuid-Afrika is erg uitgestrekt. Welke economische centra zijn er?

Marc Schiltz: “Het land is inderdaad zeer groot: ongeveer 43 keer de oppervlakte van België. Daarin leven ongeveer 50 miljoen inwoners. Er zijn drie belangrijke economische centra. Ten eerste is er de provincie Gauteng, goed voor bijna een kwart van de totale bevolking.

Ongeveer een derde van het bnp wordt daar gerealiseerd, dat is vergelijkbaar met maar liefst 10% van het bnp van het hele Afrikaanse continent. Johannesburg is er de belangrijkste stad.

Voorts is er de West-Kaap met als hoofdstad Kaapstad. Kwazoele-Natal – met de streek rond Durban – sluit het rijtje af. Beide provincies tekenen elk voor grofweg 16% van het Zuid-Afrikaanse bnp.”

In welke sectoren maken Vlaamse ondernemers nog kans?

Marc Schiltz: “Ons land is Zuid-Afrika's negende belangrijkste handelspartner, dus vind je opportuniteiten in bijna alle sectoren, maar 'beneficiation' is het nieuwe toverwoord doorheen zuidelijk Afrika, ook in Zuid-Afrika. Alle vormen van duurzaam en maatschappelijk verantwoord ondernemen waarvan de baten voldoende in eigen land blijven, doen het dus goed.

Zo is in West-Kaap grote vraag naar de ontwikkeling van de lokale agro-industrie en naar kennis en technologie voor onder meer water- en afvalbeheer en groene energie-efficiëntie. In Gauteng is er, naast een enorme vraag naar afvalbeheertechnieken, een trend naar hoogwaardige productie-eenheden in landbouw en de grondstoffensector.

In het hele land biedt de goed uitgebouwde retailsector afzetkansen. Ook Vlaamse ondernemers actief in IT, telecommunicatie, R&D, groene stroomvoorzieningen en de ontwikkeling van de biomedische industrie kunnen er kansen rapen. Tot slot blijft de vraag naar uitrustingsgoederen, design en ondersteunende diensten voor industriële en commerciële toepassingen groot.”



DO

- Meetings worden vaak op restaurant gehouden. Reserveer op voorhand een tafel. Breng geen geschenk mee, tenzij u uw gesprekspartner zeer goed kent.
- Na het beklinden van een deal volgt soms een uitnodiging voor een braai of barbecue bij de Zuid-Afrikaanse partner thuis. Ga daar zeker op in en breng bloemen voor de gastvrouw en een fles Zuid-Afrikaanse wijn voor de gastheer mee.
- Ook al lijkt Zuid-Afrika zeer westers, plaats het van in het begin in een Afrikaanse context. Zo worden de verwachtingen in een juister perspectief geplaatst.



DON'T

- Ga niet meteen over tot zaken, maar praat eerst over koetjes en kalfjes, zodat uw gesprekspartner zich een goed beeld van u kan vormen.
- Tijdens informele gesprekken kan u gerust Nederlands praten met uw gesprekspartner als die Afrikaans spreekt, maar meestal worden zakelijke gesprekken in het Engels gevoerd.
- Laat u niet verleiden tot een discussie over politiek, apartheid of misdaad. De Zuid-Afrikaanse natuur, sport en het klimaat zijn veiligere onderwerpen.

In 2014 is Kaapstad World Design Capital. Wat betekent dit en welke mogelijkheden schept dat voor de Vlaamse creatieve industrie?

Marc Schiltz: "Onder het motto 'Live Design. Transform Life' kan Kaapstad een jaar lang zijn verwezenlijkingen en aspiraties tentoonstellen. De focus van de internationale curatoren zal liggen op die projecten die de historische kloof tussen de inwoners van Kaapstad trachten te overbruggen en die de stad herbouwen – in structuur of in gedachten – om de sociale en economische inclusiviteit te promoten."

Ook Vlaamse architecten en ontwerpers kunnen er hun talent tonen. Binnen het thema 'Bridging the Divide' komen stadsvernieuwingen aan bod die de diverse gemeenschappen verbinden. 'Today for Tomorrow' zal projecten bundelen uit design: van architectuur en interieur over mode tot film en fotografie."

Welke obstakels moeten Vlaamse ondernemers overwinnen in Zuid-Afrika?

Marc Schiltz: "De grootste uitdaging is de afstand, want net zoals bijvoorbeeld Australië, ligt Zuid-Afrika ver weg van 's werelds belangrijkste leveranciers en afnemers. Bovendien is het Zuid-Afrikaanse economische weefsel daarop gevormd. Vlaamse ondernemers moeten er hun producten en diensten met veel overtuiging en kosteneffectief aanpakken in een zeer competitieve markt."

Is de Zuid-Afrikaanse manier van zakendoen anders dan de onze?

Marc Schiltz: "De meeste Zuid-Afrikaanse zakenlieden beschouwen zichzelf als westerlingen met een Afrikaans tintje of Afrikanen met een westers tintje, naargelang hun eigen etniciteit. Toch zijn er enkele overkoepelende eigenheden waarmee Vlaamse ondernemers best rekening houden."

Tot een zakelijke afspraak komen, neemt de nodige tijd in. Het fenomeen 'African time' – een veeleer op onbegrip stuitend

concept bij de meeste Europeanen – bestaat wel degelijk. Wees niet pushy, dat komt over als onbeleefd of arrogant."

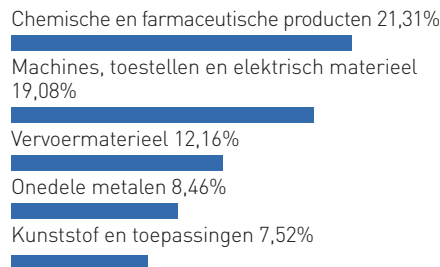
Een werkdag in Johannesburg begint vanaf half zeven 's ochtends. Meetings plan je echter best niet voor negen uur. Hou er evenwel rekening mee dat leidinggevenden vanaf half drie 's middags naar huis gaan. Nationaal wordt op vrijdag na twee uur in de middag nauwelijks nog gewerkt."

Tot slot, hoe is de handelsrelatie tussen Vlaanderen en Zuid-Afrika?

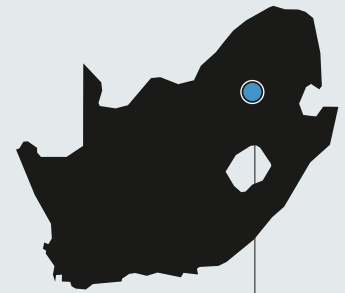
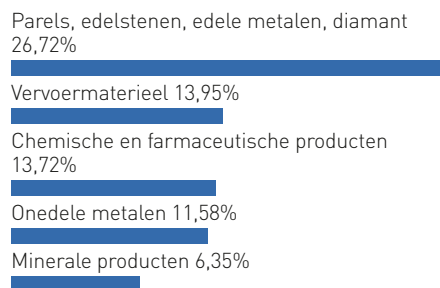
Marc Schiltz: In 2012 voerde Vlaanderen voor 1,56 miljard euro uit naar Zuid-Afrika; 7,53% meer dan in het jaar voordien. Een fraai resultaat, maar in 2011 hadden we een exportgroei van 27% mogen optekenen. Toch is het aandeel van Zuid-Afrika in onze uitvoer naar de BRICS – in 2012 6% meer dan in 2011 – niet gering. Alleen naar Brazilië vertrok meer Vlaamse export.

Vlaanderen importeerde in 2012 voor ongeveer 1,73 miljard euro, een luttel stijging van 0,6% in vergelijking met 2011.

Belangrijkste Vlaamse exportproducten naar Zuid-Afrika (2012):



Belangrijkste Vlaamse invoerproducten uit Zuid-Afrika (2012):



Johannesburg
Marc Schiltz



Factsheet Zuid-Afrika

- **Oppervlakte:** 1.221.037 km²
- **Aantal inwoners:** 50.586.757 (2011)
- **Aantal Belgen ingeschreven in Johannesburg:** 5.265 (2012)
- **Aantal Belgen ingeschreven in Kaapstad:** 2.737 (2012)
- **Officiële talen:** 11; Afrikaans, Engels, Zuid-Ndebele, Noord-Sotho, Zuid-Sotho, Swazi, Tsonga, Tswana, Venda, Xhosa en Zoeloe
- **Munteenheid:** rand; 1 EUR = 11,96 ZAR (mei 2013)
- **Weetje:** Zuid-Afrika is de grootste producent ter wereld van diamant, platina en palladium
- **Aandeel economische sectoren in bbb (2010)**
 - Landbouw, bosbouw en visserij 2,6%
 - Industrie 28,4%
 - Diensten 69%
- **Belangrijkste exportbestemmingen (2010)**
 - China 11,4%
 - VS 9,9%
 - Japan 9,0%
 - Duitsland 7,7%
 - VK 5,2%
- **Belangrijkste leveranciers (2010)**
 - China 14,3%
 - Duitsland 11,3%
 - VS 7,3%
 - Japan 5,3%
 - Saoedi-Arabië 4,0%

Wat staat binnenkort op ons programma voor Zuid-Afrika

* Prinselijke missie – Zuid-Afrika en Angola – 20 tot 26 oktober 2013

Onder leiding van prins Filip vindt in oktober een belangrijke economische zending plaats naar Zuid-Afrika en Angola. Als u er uw bedrijf wil introduceren, nieuwe contacten wil leggen of bestaande onderhouden, is dit de gelegenheid bij uitstek.

Meer info vindt u op www.flanderstrade.be.

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



Meat sector in Croatia

De toetreding van Kroatië tot de EU op 1 juli 2013 zal ongetwijfeld een belangrijke impact hebben op de landbouwsector. Deze marktstudie geeft een beknopt overzicht van de Kroatische vleessector. Hoe zien de huidige marktstructuur en regelgeving eruit, wat zijn de trends, en hoe competitief is de sector in het kader van de EU-toetreding? Naast de antwoorden op deze vragen, vindt u in deze studie ook de contactgegevens van belangrijke spelers in de sector.



Photovoltaic market in Greece

Het FIT-kantoor in Athene heeft de studie uit 2011 geüpdatet. Dat onderzoek kwam er naar aanleiding van de nieuwe 'Renewable Energy Sources (R.E.S.) Law'. Die beoogde een administratieve vereenvoudiging binnen de sector én de promotie van hernieuwbare energie. De Griekse zonnepanelensector verdient zeker de nodige aandacht, als enige stijger in het financieel getroffen land.

Download deze marktstudies op www.flanderstrade.be



Statuut **Bekende Afzender** zorgt voor turbulente tijden in **luchtvrachtvervoer**

Sinds 29 april 2013 is het nieuwe statuut van Bekende Afzender ('Known Consignor') van kracht voor luchtvrachtvervoer in de EU. Bedrijven zijn zich vaak niet bewust van wat dit statuut precies inhoudt en welke impact het voortaan op hun bedrijfsvoering zal hebben. Enterprise Europe Network Vlaanderen maakt Vlaamse ondernemingen wegwijs in de nieuwe regelgeving.

Na de terreuraanslagen in New York op 11 september 2001 kreeg de luchtvaartsector wereldwijd te maken met nieuwe en strengere voorschriften. De EU vaardigde het voorbije decennium een opeenvolging van verordeningen uit die onder andere de term 'Bekende Afzender' (Known Consignor) introduceerden.

De term, die duidt op de geregistreerde afzender van luchtvracht, kreeg met de EU-verordening 300/2008 een nieuwe definitie. Verordening 185/2010 beschreef dan weer een wijziging in de toekenningsvoorwaarden van het statuut van Bekende Afzender. Het zijn deze wijzigingen die sinds 29 april 2013 officieel van kracht zijn.

Peter Dewolf: "Luchtvrachtgoederen die door een Bekende Afzender – en via een 'Erkende Luchtvrachtagent' (Regulated Agent) – verstuurd worden, moeten in principe geen extra veiligheidscreening ondergaan. Een bedrijf dat deze erkenning niet heeft, of met een niet-erkende agent werkt, dient rekening te houden met een verplichte screening van zijn vracht.

Herbert Sercu: "Als bedrijf moet je de afweging maken of de investering in het statuut op termijn de moeite loont."

De belangrijkste wijziging die sinds eind april van kracht is, is dat de erkenning als Bekende Afzender voortaan alleen nog door bevoegde autoriteiten kan worden afgeleverd. Voor Vlaanderen betekent dit het directoraat-generaal Luchtvaart van de FOD Mobiliteit. Voorheen kon een bedrijf door elke Erkende Luchtvrachtagent als Bekende Afzender worden gecertifi-

eerd. Niet alleen zijn zij hier niet langer toe bevoegd, ook de erkenningen die zij in het verleden aan bedrijven verschaften, vervallen."

Moet elk bedrijf dan voortaan het nieuwe statuut van Bekende Afzender behalen?

Herbert Sercu: "Het statuut van Bekende Afzender is natuurlijk geen verplichting. Als bedrijf moet je de afweging maken of de investering in het statuut op termijn de moeite loont. Bij TVH Parts zijn heel wat van onze zendingen tijds-kritiek. Indien deze zendingen aan een extra screening worden onderworpen, moeten wij toch al gauw rekening houden met een vertraging van zo'n 24 uur. In veel gevallen is dat absoluut geen optie.

Peter Dewolf: "Nog niet alle bedrijven zijn zich ten volle bewust van de gevolgen van het nieuwe statuut."

Een tweede argument is de kost. De screening kost 0,12 euro per kilo, met een minimum van 50 euro per screening. Per jaar verzenden wij een miljoen kilo goederen per luchtvracht. Een eenvoudig rekensommetje leert ons dat wij zonder het statuut van Bekende Afzender jaarlijks met een bijkomende kost van 120.000 euro zouden te maken krijgen. De volledige investeringskost

die de erkenning met zich

meebrengt, ligt voor ons tussen de 100.000 en 120.000 euro. Dat betekent dat wij onze investering op één jaar tijd terug verdienen. Ten slotte waren heel wat van de maatregelen die wij in dit dossier namen, gewoon nuttig voor ons bedrijf. Wij speel-

den bijvoorbeeld al langer met de gedachte om de toegangsbeveiliging van onze magazijnen te optimaliseren."

Bart Vandezande: "Anemo Engineering is een klein bedrijf. Zo namen wij dit jaar pas onze tweede werknemer in dienst. Voor elke starter is het kostenplaatje extra belangrijk. Wij verschepen de helft van onze producten via luchtvracht, waardoor het statuut een aanzienlijke impact op onze business heeft. Daarnaast zijn ook voor ons veel zendingen tijds-kritiek. Met het statuut van Bekende Afzender hebben wij bovendien een uitgesproken voordeel ten opzichte van onze concurrenten, omdat wij in veel gevallen sneller kunnen leveren.

Een derde argument dat meespeelde voor ons, is het feit dat wij met dit statuut aan de buitenwereld tonen dat wij als klein en jong bedrijf een voorbeeldrol spelen op het vlak van veiligheid. Met onze erkenning in augustus van vorig jaar waren wij pas het 22ste Belgische bedrijf dat als Bekende Afzender geregistreerd stond."

Peter Dewolf: "Elke onderneming moet bestuderen wat haar beste optie is. Tijdsdruk en kosten zijn hierbij de belangrijkste elementen. Het spreekt voor zich dat een bedrijf dat pakweg technologische producten verkoopt, iets makkelijker de extra screeningkosten kan doorrekenen dan bijvoorbeeld een voedingsbedrijf. Voor dat laatste is tijdverlies dan weer een mogelijk struikelblok."

Wat zijn de concrete voor- en nadelen van een erkenning als Bekende Afzender?

Peter Dewolf: "Naast de elementen die wij al aanhaalden, biedt de erkenning bedrijven ook meer flexibiliteit in de keuze van de Erkende Luchtvrachtagent. Verder geldt het statuut onmiddellijk voor de hele EU en zal het in de toekomst voordelen inhouden voor bedrijven die naar de VS willen exporteren.

Een erkenningsdossier brengt echter heel wat kosten met zich mee voor geïnteresseerde bedrijven. De ROI ligt vaak niet hoog genoeg om het volledige kostenplaatje te dekken. Zo moet een bedrijf maatregelen nemen op alle locaties en vestigingen die betrokken zijn



What's in a name...

Bekende Afzender:

Een afzender die voor eigen rekening vracht of post voor luchtvervoer aanbiedt en wiens procedures in voldoende mate aan de gemeenschappelijke beveiligingsregels en -normen beantwoorden om deze vracht of post met om het even welk luchtvaartuig te vervoeren. Deze afzender dient door de bevoegde nationale autoriteit erkend te zijn en ingeschreven te staan in de Europese RAKCD-database.

Vaste Afzender:

Een Vaste Afzender verschilt van een Bekende Afzender in de zin dat deze vracht met om het even welk vrachtliegtuig of post met om het even welk postvliegtuig mag vervoeren, maar niet met een passagiersvliegtuig. Erkenning

als Vaste Afzender kan door iedere Erkende Luchtvrachtagent en vereist geen registratie in de RAKCD-database.

Erkende Luchtvrachtagent:

Een luchtvaartmaatschappij, agent, expediteur of iedere andere entiteit die zorg draagt voor de beveiligingscontroles met betrekking tot vracht of post. Dit omvat leveranciers van logistieke diensten die als derde partij verantwoordelijk zijn voor geïntegreerde opslag- en vervoerdiensten, alsook luchtvaartmaatschappijen en afhandelaars. Elke entiteit gelegen in België die het statuut erkend agent wil bekomen, moet hiervoor de goedkeuring aanvragen bij het directoraat-generaal Luchtvaart (DGLV).

Wat houdt het opleidingstraject precies in?

Peter Dewolf: "Op termijn zal enkel de erkende opleiding van het Nationaal Opleidingscentrum Luchtvaartbeveiliging (European Aviation Security Training Institute – EASTI) in aanmerking komen. Maar momenteel is deze opleiding nog in ontwikkeling, waardoor bedrijven hiervoor zelf dienen in te staan."

in het logistieke proces. Daarnaast gaat het ook niet om een eenmalige kost. De erkenning geldt slechts voor vijf jaar. Voorts moeten opleidingen op regelmatige basis worden opgefrist en moet ook elk nieuw personeelslid dat in het proces betrokken is, het opleidingstraject doorlopen."

Aan welke eisen moet een Bekende Afzender voldoen?

Bart Vandezande: "Op zich hoeft een erkenningsdossier niet ingewikkeld te zijn. Uiteraard zal dit voor een grotere onderneming wel wat verschillen, maar wij konden ons dossier aan de hand van elf eenvoudige stappen opbouwen. Je moet duidelijk omschrijven hoe je luchtvracht identificeerbaar is en verantwoordelijke personen binnen je bedrijf aanduiden. Je geeft een omschrijving van de veiligheidsmaatregelen die je neemt inzake productie, opslag, verzending en transport. In het rekruteringsproces moeten een aantal zaken – zoals een background check – in acht genomen worden en het betrokken personeel moet een specifieke opleiding doorlopen."

Herbert Sercu: "Zowel het opleidingsluik als de toegangsbeveiliging vormden voor ons de grootste uitdagingen. Als bedrijf heb je in de praktijk de keuze om ofwel aparte zones binnen je productie, handeling, magazijnen en logistieke afdelingen te beveiligen, ofwel om je volledige

logistieke afdeling te beveiligen. Wegens de bestaande inrichting van onze gebouwen, en het feit dat verschillende afdelingen vaak in één gebouw gehuisvest zijn, kozen wij voor de tweede optie. Zo zijn vandaag twee van onze vier magazijnen volledig conform de veiligheidsvoorschriften voor het statuut van Bekende Afzender.

Bart Vandezande: "Met het statuut van Bekende Afzender hebben wij een uitgesproken voordeel ten opzichte van onze concurrenten."

Alle deuren en poorten moesten worden beveiligd met kaartlezers. Betrokken personeelsleden kunnen alleen nog in de beveiligde zones met de juiste badge of zender. Ook alle deuren en liften binnen het gebouw mag je hierbij niet vergeten. De belangrijkste zones staan voortaan onder camerabeveiliging en we richtten een volledig nieuwe goederenreceptie in. Daarnaast dienden veel procedures herbekeken te worden. In het algemeen vraagt het proces echt wel een mentaliteitsverandering onder het personeel. Iedereen moet zijn steentje bijdragen: onbevoegden in de beveiligde zone moeten worden aangesproken en opmerkzaamheid moet een tweede natuur zijn."

Herbert Sercu: "Samen met twee collega's trok ik naar Nederland, waar de opleiding wel al te volgen is. Op basis van wat wij daar leerden, ontwikkelden wij een Security Awareness Training voor TVH Parts. In deze cursus schetsen wij de voorgeschiedenis van de maatregelen en geven wij uitleg rond wat terrorisme precies is. Uiteraard wordt uitgebreid ingegaan op de regelgeving rond de Bekende Afzender. We bespreken het volledige proces van toegangsbeveiliging, toegespitst op onze vestiging. De veiligheid van goederen, personen en informatiestromen komen aan bod en ten slotte wordt ook de kennis omtrent vrachtdocumenten opgefrist.

In de praktijk is het opleidingsluik een niet te onderschatten uitdaging. Ondertussen volgden al zo'n 900 betrokken werknemers de Security Awareness Training, met zowel Nederlands- als Frans-talige sessies. Ook onderaannemers, die vaak voor ogenschijnlijk onbenullige za-

🔗 Zet deze conversatie verder op LinkedIn

Heeft u zelf goede of minder goede ervaringen met de nieuwe regelgeving omtrent het statuut van Bekende Afzender? Zoekt u bijkomend advies of tips van collega-ondernemers? Laat uw stem horen in onze LinkedIn-groep.

LinkedIn

ken op de site aanwezig zijn (van automaten aanvullen tot bloemen water geven), moeten de opleiding volgen.”

Wat zijn de grootste uitdagingen die met het nieuwe statuut gepaard gaan?

Peter Dewolf: “In samenwerking met UNIZO Internationaal voerden wij een enquête uit bij kmo's waaruit bleek dat nog niet alle bedrijven zich ten volle bewust zijn van de gevolgen van het nieuwe statuut. Er valt dan ook te vrezen voor een bottleneck in het erkenningsproces, met in België rond de tienduizend potentiële kandidaten en tot op vandaag nog maar een vijftigtal effectief erkende bedrijven.”

Herbert Sercu: “TVH Parts diende op twee januari 2013 zijn erkenningsdossier in. We wachten nog altijd op een datum voor het officiële evaluatiebezoek. Ikzelf ben inmiddels toch al zo'n zeven maanden bezig met het volledige proces, van analyse van de regelgeving tot implementering in de dagelijkse werking.

Doordat je met de vele procedures en voorschriften toch enigszins inboet aan flexibiliteit, is het ook een uitdaging om het proces verkocht te krijgen in de onderneming zelf. Een erkenningsdossier heeft een impact op verschillende aspecten van je bedrijfsvoering. Intern moet iedereen op dezelfde golflengte zitten. Je aanpak moet de volledige lading dekken. Ook derden zoals onderaannemers of chauffeurs, moeten voldoende worden geïnformeerd over het hoe en waarom van het statuut.”

Bart Vandezande: “Ik kan bedrijven die twijfelen enkel aanraden om er toch voor te gaan. De complexe regelgeving is een hele uitdaging, maar de uitwerking in de praktijk kan soms zeer eenvoudig en praktisch zijn. Bovendien zijn de maatregelen die je dient te nemen vaak ook gewoon nuttig en optimaliseer je er je dagelijkse werking mee.”

? Wil u graag meer weten over het statuut van Bekende Afzender?

Surf naar www.ondernemenineuropa.be/knownconsignor en bekijk de volledige webinar van Enterprise Europe Network Vlaanderen.

Op de website van het directoraat-generaal Luchtvaart van FOD Mobiliteit vindt u heel wat tips en links naar nuttige documenten: <http://www.mobiliteit.belgium.be/nl/luchtvaart/>

Meer informatie vindt u eveneens op www.unizo.be/bekendeafzender



Ons panel



Peter Dewolf

Peter Dewolf is Director Security & OPS Services bij **DHL Express BeLux**. DHL is wereldwijd marktleider op vlak van luchtvrachtvervoer. Vanuit zijn functie volgt Peter Dewolf de hervormingen in de reglementering van het luchtvrachtvervoer op de voet.

www.dhl.be



Herbert Sercu

Herbert Sercu werkt als Corporate Traffic Manager bij **TVH Parts nv**. TVH Parts voert onder meer onderdelen en accessoires voor in-plant-voertuigen uit naar meer dan 167 landen over de hele wereld. Jaarlijks komt dit neer op 1.000 ton luchtvrachtvervoer. Als Corporate Traffic Manager beheert Herbert Sercu namens TVH Parts het volledige aanvraagdossier omtrent het statuut van Bekende Afzender.

www.tvh.com



Bart Vandezande

Bart Vandezande is zaakvoerder bij **Anemo Engineering**. Dit jonge bedrijf geeft technisch advies over bouten en moeren en verkoopt deze aan klanten over de hele wereld. Het bedrijf realiseert 47% van zijn verkoop buiten de EU. In augustus 2012 werd Anemo Engineering officieel erkend als Bekende Afzender.

www.anemo.eu

Damhert ontkettet zoete revolutie

Maar blijft de
exclusieve
technologie in
Vlaamse handen?



De consumptie van geraffineerde suiker is de afgelopen decennia in ijltempo toegenomen. Soms onbewust, want het wordt tegenwoordig aan zowat alle verwerkte voeding toegevoegd. Ook de opmars van gesuikerde dranken is niet te stuiten. Dagelijks nemen we gemiddeld 100 gram toegevoegde suikers op, of 400 calorieën. Lege calorieën, goed voor een korte energieboost, maar arm aan vezels, vitamines, eiwitten en mineralen. Zoetstoffen die kunnen uitpakken met een laag of lager caloriegehalte en met een natuurlijke herkomst, worden dan ook met open armen ontvangen door de voedingsindustrie en consumenten.

Een van die gegeerde alternatieven voor suiker is tagatose, een zoetstof die uit lactose wordt gewonnen en maar een derde van de calorieën bevat. De exclusieve technologie hiervoor is eigendom van Damhert, een Limburgs familiebedrijf. CEO Grete Remen gunde Wereldwijs graag een blik achter de schermen. Jan Tirez, FIT Adviseur Internationaal Ondernemen van het provinciaal kantoor Limburg, was erbij.

Kieskeurig

Jan Tirez: "Damhert is in 1975 opgericht als eenmanszaak: een winkel die functionele voeding verkocht, voornamelijk biologische en suikervrije producten, en later ook leverde aan enkele natuurvoedingswinkels in Limburg, Leuven en Antwerpen. Wat is de link met de naam Damhert?"

Grete Remen: "Het damhert is een hert dat zeer zorgvuldig zijn voeding kiest uit de natuur. Mijn ouders hebben die naam gekozen. Toen we begonnen met export hebben we even overwogen om te kiezen voor een meer internationaal klinkende merknaam, maar uit eerbetoen behouden we Damhert."

"Onze klanten werden onze concurrenten."

Kinderen aan boord

Jan Tirez: "Jij en je twee broers zijn in de zaak gestapt. Stond dat in de sterren geschreven?"

Grete Remen: "Helemaal niet, ook al vond ik het heerlijk om als kind mee te helpen in de winkel. Na mijn rechtenstudies heb ik een half jaar aan de balie gewerkt, maar toen hield ik het voor bekeken. Mijn oudere broer had de stap al gezet, kort na mij volgde mijn man en enkele jaren later ook mijn jongere broer. Inmiddels is ook de derde generatie gestart.

We beslisten om niet alleen te leveren

aan natuurvoedingswinkels, maar ook aan grootwarenhuizen. Dat was toen zeer vernieuwend en succesvol. Zo succesvol dat we een eigen private label lanceerden. Dat betekende niet alleen dat we zelf fabrikanten moesten zoeken, maar ook dat we extra volume hadden. Daarvoor moesten we ons afzetgebied zien uit te breiden. Stapsgewijs breidden onze activiteiten uit."

Tip!

Zorg voor voldoende kapitaal, zodat u een tegenslag kan verwerken.

Multifunctioneel

Jan Tirez: "Werden de taken spontaan verdeeld of eerder toegewezen?"

Grete Remen: "Die beginjaren – begin jaren 90 – verliepen erg hectisch, maar tegelijk waren het heerlijke tijden. Onze omstandigheden waren een pak primitiever, je kan het onmogelijk vergelijken met het moderne pand waar we vandaag zitten. De woonkamer was onze werkplek en in de garage stockeerden we onze producten. We waren met z'n allen tegelijk verkoper, boekhouder, chauffeur, orderpicker, inkoper, marketeer, secretaresse, noem maar op; we deden werkelijk alles zelf.

Het gevoel van handel drijven, dat je kon ondernemen, daar genoot ik mateloos van. Vandaag is dat veel minder evident. Tegenwoordig moet je bij wijze van spreken een universitair diploma hebben om een frituur te mogen uitbaten. De vele regels fnuiken elke zin in ondernemen. Het lage aantal starters bewijst dat."

Net op tijd

Jan Tirez: "Dat die tijden zeer gunstig waren voor jullie nichemarkt verhoogde toch ook het plezier in ondernemen?"

Grete Remen: "Zeker. De vraag naar functionele voeding steeg inderdaad pijlsnel. Welvaartsziekten doken steeds vaker op. Dat speelt vandaag nog altijd in ons voordeel. Terwijl het vroeger suikervrij of biologisch moest zijn, kwamen daarbovenop calorie- en vetarme, lactosevrije, vegetarische en glutenvrije producten.

De grootwarenhuisketens zagen de populariteit van onze producten ook en wilden hun deel van de koek. Zo werden onze klanten onze concurrenten."

Goud in handen

Jan Tirez: "Toen hebben jullie beslist om het roer duchtig om te gooien. Hoe is dat precies in zijn werk gegaan?"

Grete Remen: "We wilden de markt bestormen met een uniek product. Een Amerikaans farmabedrijf was erin ge-

"Liefst houden we onze technologie in Vlaamse handen, maar de zoektocht naar kapitaal verloopt uiterst moeizaam."

slaagd om tagatose te vervaardigen. Deze zoetstof ziet eruit en smaakt als suiker, maar bevat slechts een derde van de calorieën en heeft weinig tot geen invloed op de bloedsuikerspiegel. Ideaal voor diabetespatiënten. In tegenstelling tot bijvoorbeeld stevia, kan je tagatose ook in warme bereidingen gebruiken, net zoals suiker. Om die tagatose te maken, had het Amerikaanse farmabedrijf een dure, chemische procedure nodig. Zelfs met de hulp van twee multinationals slaagden ze er niet in om het rendabel te produceren of te vermarkten.

"De vele regels fnuiken elke zin in ondernemen. Het lage aantal starters bewijst dat."

Toen hebben wij het patent en de duizenden tonnen voorraad opgekocht. Omdat we de productielicentie niet hadden overgenomen, hebben we onze eigen productiemethode ontwikkeld. We deden dat samen met de Universiteit van Luik en de Katholieke Hogeschool Gent. Die investering was een rib uit ons lijf, maar

de opportuniteiten die het met zich meebracht, waren dan ook enorm.”

Zoektocht naar Vlaams kapitaal

Jan Tirez: “Damhert haalde de pers met het bericht dat voedings- en drankengiganten als Pepsi, Yoplait en Heinz, staan te springen voor jullie tagatose.”

Grete Remen: “De vraag is er, maar onze capaciteit kan niet volgen. Momenteel produceren we alleen voor onze eigen Damhert-producten, en verkopen we de zoetstof onder de merknaam Tagatose. Om onze productie op te drijven, is nieuw kapitaal nodig, dus zoeken we volop naar industriëlen die mee op de kar willen springen. Liefst houden we onze technologie in Vlaamse handen, maar de zoektocht verloopt uiterst moeizaam. Concreet zijn de gesprekken met Vlaamse investeerders op niets uitgedraaid. Voorlopig hebben we één geïnteresseerde partij, maar dat is een buitenlandse investeerder, dus ik vrees dat we onze hoop niet zullen kunnen invullen.”

Tip!
Laat u goed begeleiden. Dat hoeven geen dure consultants te zijn, met efficiënte organisaties als FIT, raakt u al een heel eind verder.

Trots op Vlaanderen

Jan Tirez: “Waarom hecht je zo aan die Vlaamse verankering?”

Grete Remen: “Omdat ik sterk geloof in Vlaanderen. Er is hier zo veel talent aanwezig! We willen de industrie en tewerkstelling hier houden. Onze productiefabriek staat nu in Italië, omdat daar veel kaaswei – de grondstof – aanwezig is, maar die willen we op termijn naar hier verhuizen.”

Meteen buiten Europa

Jan Tirez: “Toch betekent die liefde voor Vlaanderen niet dat jullie alleen focussen op de eigen regio.”

Grete Remen: “Uiteraard niet. Export en innovatie zijn de bouwstenen van onze groei. Onze eerste exportbestemming was Marokko, meteen buiten Europa. Omdat diabetes wijdverspreid is in Marokko, is de interesse in onze producten er groot. Maar gezien de lagere koopkracht, merkten we dat de prijs een probleem was. Daarom hebben we speciaal voor de Marokkaanse markt een kleinere en dus goedkopere verpakking ontworpen. Dat loopt nu zeer goed.

Daarnaast zijn we wereldwijd in zo'n dertig landen aanwezig. De focus ligt

op Europa, met erg veel succes in de Scandinavische landen. Vooral de meer kapitaalkrachtige landen zijn vragende partij.”

Lessen uit ervaring

Jan Tirez: “Wat zijn de belangrijkste lessen die je uit je ervaringen hebt getrokken?”

Grete Remen: “Ook onze export hebben we met vallen en opstaan geleerd. Onze goesting was er, maar het ontbrak ons in het begin aan kennis. Zo zijn onze eerste stappen in Frankrijk ons zuur opgebroken. We waren te koop in alle grote supermarkten en oogstten er veel succes. De zaken liepen zelfs iets te goed, want een concurrent diende een klacht in tegen ons, omdat onze etikettering niet geheel conform de wetgeving was. Nochtans hadden we de Europese regelgeving gevolgd, dachten we. We hebben toen van alles geprobeerd, maar op het einde van de rit hebben we onze activiteiten in Frankrijk stopgezet. Hadden we toen eerder een beroep op FIT gedaan, dan hadden we deze beginnersfouten kunnen vermijden. Een wijze, maar erg dure les. Vandaag werken we er samen met een distributeur die alleen natuurvoedingswinkels bedient.”

“Export en innovatie zijn de bouwstenen van onze verdere groei.”

Toekomst

Jan Tirez: “Wat zijn de toekomstplannen?”

Grete Remen: “Hopelijk vinden we snel een oplossing voor ons capaciteitstekort. Daarnaast slaan we de handen in elkaar met de Limburgse zuivelproducent Limelco om suikervrije desserts op basis van tagatose te maken. Die zullen we samen onder de naam Santesse op de markt brengen. Met de Lokerse melkboerderij Mili Hoevezuivel gaan we bovendien ijscrème met tagatose produceren. Best spannend, want die verse producten vergen toch een heel andere logistiek. En Tagatose in al onze Europese markten lanceren, dat blijft onze prioriteit voor de volgende jaren.”



→ ID

- **Bedrijf:** Damhert
- **Sector:** voeding
- **Opgericht in:** 1975
- **Omzet in 2012:** ±22 miljoen euro
- **% van omzet 2012 gerealiseerd in het buitenland:** ±10%
- **Aantal medewerkers:** ±160, waarvan 40 in Italië
- **Productievestiging in:** Italië
- **Actief in:** 30-tal landen in Europa, Azië, Afrika, Zuid-Amerika
- **Winnaar van o.a. de UNIZO KMO Laureaat 2008**

🔗 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.



Dit jaar deden 34 Vlaamse bedrijven een gooi naar de titel van Leeuw van de Export 2013. De vakjury selecteerde uit het sterke deelnemersveld zes grote kanshebbers. Op 18 juni zal Vlaams minister-president Kris Peeters de winnaars bekendmaken. We stellen de zes genomineerden hier kort aan u voor.

In de categorie 'Bedrijven met maximaal 49 medewerkers' zijn de genomineerden Leeuw van de Export 2013 – in alfabetische volgorde:

< 50



Brouwerij L. Huyghe nv

Brouwerij Huyghe is een familiale brouwerij met 22 verschillende soorten bier in haar portfolio, vooral speciaalbiere. Daarvan is Delirium Tremens, met de herkenbare roze olifant als logo, het paradepaardje van de brouwerij. Met 17 medewerkers realiseerde het bedrijf uit Melle in 2012 een omzet van ruim 18,5 miljoen euro. Daarvan kwam 75% uit de export naar 60 landen wereldwijd.



Medec Benelux nv

Deze producent van hoogwaardige anesthesieapparatuur werd opgericht in 1994. Initiële doelmarkten waren België en Nederland, maar al snel breidde Medec Benelux ook uit naar andere landen. In 2012 exporteerde het Aalsterse bedrijf naar 93 landen wereldwijd. Maar liefst 99,66% van de omzet in 2012 – bijna 9,5 miljoen euro – is afkomstig uit het buitenland. Medec Benelux telt ondertussen 40 medewerkers.



Vermeiren Princelps nv

Vermeiren Princelps bakt artisanale speculoos, zonder technologische innovatie uit de weg te gaan. In 2010 lanceerde de Bornemse kmo ook haar speculoos-pasta, een echt exportsucces. Vermeiren Princelps exporteert de Vlaamse specialiteiten naar 19 landen, van Japan over de VAE tot de VS. Met 18 medewerkers realiseerde het bedrijf in 2012 een omzet van bijna 9,5 miljoen euro, waarvan 67% afkomstig is uit export.

De zes genomineerden voor de Leeuw van de Export 2013

In de categorie 'Bedrijven met 50 of meer medewerkers' zijn de genomineerden Leeuw van de Export 2013 – in alfabetische volgorde:

≥ 50



ADB bvba

Het Zaventemse ADB ontwerpt, ontwikkelt en produceert oplossingen voor luchthavenbebakening. In 175 landen, op meer dan 2000 luchthavens staan op de landings- en taxibanen de producten van ADB opgesteld. Met 384 medewerkers haalde het bedrijf in 2012 een geconsolideerde omzet van 159 miljoen euro. Daarvan was 97% afkomstig uit export.



H. Essers nv

H.Essers, opgericht in 1928 door Henri Essers en met hoofdkwartier in Genk, is een toonaangevende logistieke dienstverlener voor multinationale topspelers in sectoren zoals chemie, farmaceutica en hoogwaardige goederen. De internationale dienstenportfolio gaat van transport en warehousing tot volledig geïntegreerde logistieke oplossingen, gedreven door innovatie. Het bedrijf hanteert een internationaliseringstrategie voor export van goederen naar alle landen van Europa, en ver daarbuiten. In 2012 behaalde deze onderneming een geconsolideerde omzet van ruim 388,3 miljoen euro, waarvan 84% export. H.Essers stelt 3.390 medewerkers tewerk.



Punch Powertrain nv

Punch Powertrain ontwikkelt, ontwerpt en produceert Continu Variabele Transmissies (CVT's), hybride en elektrische aandrijvingen. De hoofdzetel is gevestigd in Sint-Truiden. Sinds zijn oprichting in 1998 exporteert het bedrijf naar 36 landen wereldwijd. De geconsolideerde omzet bedroeg in 2012 meer dan 150,1 miljoen euro, volledig gerealiseerd in het buitenland. Bij Punch Powertrain zijn 497 medewerkers in dienst.

CRM

CRM is a customer relationship
strategy for managing
interactions with customer
identification and satisfaction
the needs and wants

My FIT:

onze dienstverlening op uw maat

Wie eind mei onze website bezocht, heeft misschien gemerkt dat die beperkt toegankelijk was. Registreren of inloggen bleek tijdelijk onmogelijk. We waren immers ons nieuwe klantenbeheersysteem, My FIT, aan het installeren. Met deze tool kunnen we u nog beter van dienst zijn en geniet u tal van voordelen.

Wat betekent My FIT voor u?

Met My FIT kan u een-op-een communiceren met FIT. Daarvoor maakt u een persoonlijk profiel aan dat u zelf beheert en aanpast. Bovendien kan u aangeven waarover u geïnformeerd wil worden. Zo ontvangt u informatie op maat over toekomstige FIT-activiteiten zoals economische missies, seminars en beurzen. Die kunnen specifiek gericht zijn op uw sector of plaatsvinden in de markten

die u wil bewerken. Zo hoeft u zelf niet meer te zoeken naar mogelijk interessante acties, maar krijgt u meteen de juiste selectie. Voorts kan u zich in- en uitschrijven voor onze nieuwsbrieven en magazine.

Altijd tot uw dienst

De klok rond communiceren met ons wereldwijde netwerk. Dat kan met My FIT. Ook onze studies, handelsvoorstellen

enzovoort zijn dan volledig toegankelijk voor u. En met een persoonlijk profiel raadpleegt en beheert u online uw dossiers bij FIT, op basis van de persoonlijke voorkeuren van uw bedrijf.

🔗 Wil u meer weten over My FIT?

Neem contact op met Tjörven Bossu via tjorven.bossu@fitagency.be.



Gesmeerd ondernemen in Ierland

Nu Ierland stilaan uit het slop van de financiële crisis raakt, zien almaar meer Vlaamse ondernemers hun kans schoon om zaken te doen op het groene eiland. Om hen ter plaatse contacten te laten leggen, organiseerde FIT van 16 tot 18 april een multisectorale handelsmissie naar Ierland. Vertegenwoordigers van vijftien Vlaamse en twee Brusselse bedrijven namen deel.

Onder hen was Anita Woytowicz, International Business Developer bij producent van kwaliteitsvolle smeermiddelen Unil Lubricants. Het bedrijf kent sinds 2010 een expansieve exportpolitiek en rekt daarbij vooral op contacten met distributeurs en partners. "Onze belangrijkste markten vandaag zijn Rusland, Oekraïne en Kazachstan en we zijn actief in de Baltische staten, Roemenië, Bulgarije, Griekenland en Tsjechië", verklaart ze. "FIT speelde een belangrijke rol bij die expansies. Verder bekijken we ook de mogelijkheden om zaken te doen in Scandinavië en India en proberen we onze aanwezigheid in Ierland te verstevigen met de hulp van FIT."

Inzetten op kwaliteit

Nochtans is het geen sinecure om een plaats in de Ierse markt te veroveren. "We werken al een tijdje samen met een distributeur in Cork, na Dublin het belangrijkste handelscentrum van Ierland", legt Anita Woytowicz uit. "Zo ontdekten we al gauw de lokale moeilijkheden: veel plaatselijke producenten met een grote afzetmarkt die zich focussen op massaproductie en lage prijzen. Dat proberen we te counteren door in te zetten op kwaliteit en hogere marges."

Regionaal geconcentreerde distributie

Maar dat is lang niet alles. "Hoewel de oppervlakte van Ierland niet zo groot is, is de distributie er erg regionaal geconcentreerd. Dat geldt ook voor het werk-

terrein van onze distributeur in Cork", zegt Anita Woytowicz. "Daarom ben ik op zoek gegaan naar nieuwe partners in en rond Dublin. Met resultaat: onze eerste testbestelling is binnen. Bij het horen van onze uitbreidingsplannen heeft onze huidige distributeur bovendien spontaan een nieuw businessplan voorgesteld. Dat gaan we nu grondig bekijken."

Creatieve crisisgeneratie

Of de gevolgen van de crisis er nog voelbaar zijn? Anita Woytowicz: "Zeker en vast. De leegstaande kantoorgebouwen in de steden zijn moeilijk te negeren. Maar de spirit van de jongere generatie geeft hoop voor de toekomst. Zo leerde ik op de receptie van de Belgische ambassadeur Robert Devriese een jonge, gedreven grafisch ontwerpster kennen. De crisisgeneratie moet creatief zijn, was haar devies. De meest succesvolle bedrijven van vandaag zetten in op innovatie; niet alleen op het vlak van productie, maar ook in distributie, communicatie enzovoort."

Leren van elke ontmoeting

Tot slot onderstreept Anita Woytowicz het belang van persoonlijke ontmoetingen bij internationaal zakendoen: "Elke zakenreis vergt een inspanning: je leert iets van elke ontmoeting en van elke indruk die je krijgt. Bovendien is het een grote meerwaarde als je face to face kennis en ervaringen kan uitwisselen. Gebeurt dat ook nog eens goed georganiseerd en met de nodige flexibiliteit, zoals bij FIT, is dat de ideale gelegenheid om contacten uit te diepen."

Zakendoen in Ierland?

Bespreek uw plannen met uw provinciaal kantoor.
De contactgegevens vindt u op www.flanderstrade.be.





Dubai en Abu Dhabi: twee steden, één droom

Van 15 tot 19 april organiseerde FIT een multisectorale groepszakenreis naar Dubai en Abu Dhabi, de twee belangrijkste economische centra van de Verenigde Arabische Emiraten (VAE). Dat de emiraten graag uitpakken met hun olierijkdom, getuigen de hypermoderne wolkenkrabbers, luxewagens en kunstmatige eilanden. Maar vallen er ook opportuniteiten te rapen voor Vlaamse ondernemers?

Om die vraag te beantwoorden, trokken veertien zakenlieden van elf Vlaamse bedrijven uit uiteenlopende sectoren naar de Perzische Golf. Onder hen bevond zich Peter Depraetere, zaakvoerder van Deprest, gespecialiseerd in industriële drukvaten, ketels en tanken. Voor hem was het meteen ook zijn eerste zakenreis.

Op zoek naar groeimogelijkheden

Dat Peter Depraetere net nu de zakenopportuniteiten in de VAE gaat verkennen, is uiteraard niet toevallig. "Twee maanden geleden is Deprest verhuisd naar een splinternieuw pand met nieuwe machines, met als gevolg dat onze capaciteit fors toegenomen is", legt hij uit. "Waar we vroeger vooral lokaal actief waren, moeten we nu dus op zoek naar nieuwe afzetmarkten." En waar kan een bloeiende producent van hoogkwalitatieve vaten

en tanken beter terecht dan in het hart van de Arabische olie-industrie?

Persoonlijke begeleiding

Na een eerste contact met de regioverantwoordelijke van FIT was Peter Depraetere gauw gewonnen om een kijkje ter plaatse te nemen. "FIT stippelde voor mij een programma uit met elke dag drie à vier afspraken", gaat hij verder. "Alles was nieuw voor mij, maar de persoonlijke aanpak zorgde ervoor dat ik me geen moment verloren voelde in die marmere wereld."

Verskillende toekomstperspectieven

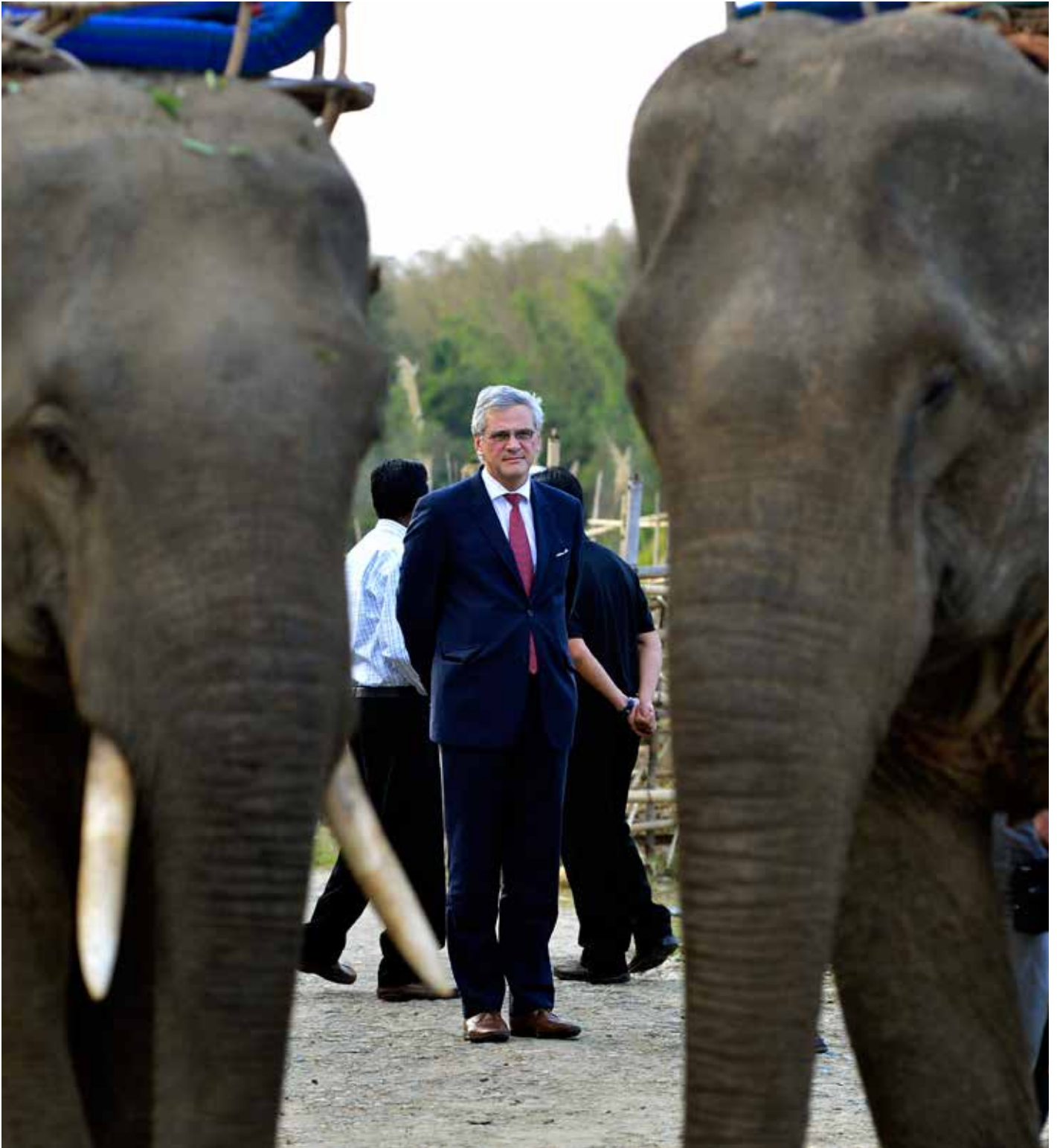
Of het ook iets heeft opgeleverd? Peter Depraetere: "Zeker. Ik heb een aantal interessante contacten gelegd met potentiële klanten en van de aanwezige

Vlaamse ondernemers heb ik heel wat zakelijke tips gekregen. Voor concrete resultaten is het nog te vroeg, maar als verkenningstrip is deze zakenreis absoluut geslaagd."

Wat de handelsmogelijkheden in de regio betreft, is Peter Depraetere voorzichtig optimistisch: "Los van de administratieve en fiscale obstakels, zijn er ook al veel spelers actief in de lokale markten van Dubai en Abu Dhabi. Zij produceren echter heel goedkoop en zijn niet geautomatiseerd. Met onze aandacht voor kwaliteit kunnen wij wel het verschil maken."

🔗 Zakendoen in de Verenigde Arabische Emiraten?

Bespreek uw plannen met uw provinciaal kantoor. De contactgegevens vindt u op www.flanderstrade.be.



Vervolgmissie **Myanmar** levert contracten op

Van 23 tot 26 maart leidde Vlaams minister-president Kris Peeters al voor het tweede jaar op rij een economische zending naar Myanmar. Het geloof in de opportuniteiten van het Aziatische land is duidelijk erg groot. En terecht. Van de dertien Vlaamse bedrijven die zich via FIT hadden ingeschreven voor deze missie, keerden er vier terug met een contract op zak. Zowat iedereen kwam terug met interessante contacten die mogelijk leiden tot samenwerking.

Myanmar stelt zich open voor de wereld, zowel op politiek als op economisch vlak. Als die evolutie blijft duren, voorspellen internationale instellingen jaarlijkse groei cijfers tot 7%. Dat creëert belangrijke kansen, ook voor Vlaanderen. In maart 2012 bracht Vlaams minister-president Kris Peeters een eerste bezoek aan het Aziatische land. De zaadjes werden toen geplant, een jaar later kon worden geoogst.

Land in opbouw

De uitdagingen in Myanmar situeren zich vooral in infrastructuur, gezondheidszorg en landbouw. Niet toevallig waren deze sectoren het best vertegenwoordigd tijdens deze missie. HERA, een studie bureau in de internationale gezondheidssector met meer dan twintig jaar ervaring op de teller, trok mee in het kielzog van Kris Peeters.

"Myanmar is voor ons geen onbekende bestemming. In de afgelopen zeven jaar hebben we er al enkele projecten gerealiseerd", vertelt Martine Vandermeulen, directeur bij HERA. "Het United Nations Office for Project Services – kortweg UNOPS – beheert een fonds van ongeveer 300 miljoen dollar, door de internationale gemeenschap geschonken aan Myanmar. Dat moet de komende drie jaar optimaal worden besteed. Daarvoor werken we voor UNOPS een strategie uit. Ons contract hadden we dus al op zak, maar via Kris Peeters kregen we de kans om de minister van Gezondheidszorg te ontmoeten. Een unieke gelegenheid die we niet aan ons wilden laten voorbijgaan."

Via lokale partner

Medec, gespecialiseerd in anesthesietoestellen en toebehoren, kon op deze vervolgmisssie de vruchten plukken van zijn bezoek het jaar voordien. "De eerste keer hebben we erg goede contacten gelegd met het ministerie van Volksgezondheid. Daarnaast hebben we toen een distributeur in de arm genomen", begint Bart Huys, Global Sales and Marketing Director bij Medec. "Onze lokale partner onderhoudt nauwe contacten met het ministerie van Volksgezondheid en wist dat er heel wat aankopen in de pijplijn zaten."

"Eind december heeft Johan Baeke, onze International Sales Manager Europe & Asia-Pacific, opnieuw in Myanmar gesproken met het ministerie van Volksgezondheid en experts uit de medische en anesthesiesector", gaat Bart Huys verder. "Kort nadien mochten we ons kandidaat stellen voor de openbare aanbesteding rond de levering van anesthesietoestellen. Die hebben we ook gewonnen. Mede dankzij de aanzienlijke tegemoetkoming van de Vlaamse regering in het kader van ontwikkelingssamenwerking, zullen we voor 1,5 miljoen euro anesthesietoestellen leveren in ruim vijftig ziekenhuizen verspreid over Myanmar. Tijdens de missie ondertekenden we het contract, een mooie kers op de taart na een jaar lang intensief overleg."

De mogelijkheden op de Irrawaddy-rivier

Het ingenieursbureau SBE uit Sint-Niklaas kreeg de opdracht van het Myanmarese ministerie van Transport om een haalbaarheidsstudie rond de bevaarbaarheid van de Irrawaddy-rivier uit te voeren. Dat contact werd gelegd tijdens de eerste missie, in 2012. "Nadien hebben we de minister van Transport uitgenodigd naar Vlaanderen voor een bezoek aan onze binnenwateren. Daardoor was hij overtuigd van de knowhow van Vlaanderen rond deze materie", licht zaakvoerder Koen Thomas toe.

"De studie is gestart; binnen de zes maanden moet dit rond zijn. Na de missie dit jaar zijn we wat langer gebleven om de eerste resultaten te bespreken. Het ontbreekt Myanmar vooral aan wijdverspreide expertise en kennis. Die zijn nu vooral in handen van een zeer beperkte groep. Daarnaast is er weinig beschikbare data voorhanden. Met projecten als de nieuwe sluis van Panama, kunnen we een mooi trackrecord voorleggen. Als de haalbaarheidsstudie positief uitdraait, starten we een pilootproject en beginnen we in 2016 met de bouw van een complex van sluisen, stuwen en een hydro-elektrische centrale."

Doorgeven van expertise

Medec bood een oplossing om zijn expertise en kennis in anesthesieapparatuur te verspreiden in Myanmar. "We zijn erg blij dat Myanmar niet louter op prijs heeft beoordeeld, maar op het totaalpakket. Zo leveren we niet alleen kwaliteit, maar ook service en een intensieve training. In die opleiding staat patiëntveiligheid centraal en gaat veel



aandacht naar het leren doorgeven van de opgedane kennis”, verklaart Bart Huys.

Meer dan verwacht

Hoewel HERA zich vooral had ingeschreven om nieuwe contacten te leggen en bestaande relaties te onderhouden, haalde het bedrijf uit deze missie meer dan verwacht. Martine Vandermeulen: “Tijdens ons gesprek met de minister van Gezondheidszorg vertelde hij ons dat hij bij de organisatie van de gezondheidszorg – een van zijn topprioriteiten – overweldigd werd door het aanbod. Nu is het tijd om keuzes te maken. Voor welk gezondheidsverzekeringssysteem opteren ze, wie worden de spelers enzovoort. Hij

is op zoek naar modellen en op dat vlak beschikken wij over ontzettend veel ervaring. Daarover gaan we binnenkort weer aan tafel zitten.”

Ongeziene krachttoer

Twee bezoeken op één jaar tijd, dat smeedt banden. “Het was duidelijk dat deze vervolgmisssie op flink wat waardering kon rekenen. Voor de Myanmarezen stond het vast dat onze Vlaamse interesse geen bevlieging is. Zeker in Azië is de intensiteit van de klantenrelatie belangrijk. Je moet dit opbouwen en er blijven in investeren”, stelt Martine Vandermeulen vast. “De aanwezigheid van Kris Peeters deed wonderen. Zo bezochten we op één dag zeven ministeries, dat is een uni-

cum. Onze Myanmarese gesprekspartners weten zo meteen dat wij het menen én dat we op het hoogste niveau worden gesteund. Ook mijn bilaterale collega's hadden het opgemerkt - in veel andere landen is dat niet of minder prominent het geval - en ze toonden veel waardering voor de steun van onze minister-president.”

🔗 Interesse in zakendoen in Myanmar?

Bespreek uw plannen met het provinciaal kantoor van FIT in uw buurt. Alle gegevens vindt u op www.flanderstrade.be.





Zeer tevreden na **prinselijke missie** in het land van de glimlach

Het gaat Thailand voor de wind. Het tropische land heeft de op een na grootste economie van Zuidoost-Azië, alleen Indonesië doet beter. Dankzij zijn interessante functie als regionale hub wordt Thailand alsmaar meer the place to be voor Vlaamse ondernemers. De Aziatische monarchie is nu al onze tweede belangrijkste afzetmarkt binnen de Asean-landen, na Singapore. Om verdere handelsmogelijkheden af te tasten, trokken halverwege maart ruim 160 zakenlui, waaronder 85 uit Vlaanderen, naar Thailand onder leiding van prins Filip. Ook Vlaams minister-president Kris Peeters was erbij.

Thailand biedt buitenlandse ondernemers tal van troeven: een markt van 67 miljoen inwoners met een sterk groeiende middenklasse, solide economische fundamenten, aantrekkelijke groeiprognozes voor de komende vijf jaar en een verdere regionale integratie met de start van de Asean Economic Community (AEC) in 2015.

Sectorgerichte voorbereiding

Voorafgaand aan de missie werden vier beloftevolle sectoren gedefinieerd: infrastructuur en logistiek, agro-industrie, gezondheidszorg, en energie en cleantech. Rond elke focussector werd een workshop georganiseerd waar deelnemers relevante informatie over de geplande projecten in Thailand ontdekten.

Thailand in een nieuw kleedje

Zo heeft de Thaise overheid voor de komende zeven jaar voor 53 miljard euro infrastructuurinvesteringprogramma's uitgewerkt. Onder meer de aanleg van hogesnelheidstreinen, een verbetering van het wegennet, de uitbreiding van het metronetwerk in Bangkok en de ontwikkeling van luchthavens behoren tot de plannen.

Tijdens de prinselijke missie hield FIT een workshop 'Infrastructure & Logistics in Thailand', bijgewoond door de Thaise minister van Transport. Daarnaast ontmoetten enkele Vlaamse infrastructuurfirma's interessante potentiële partners op een powerlunch. Die werd georganiseerd in de residentie van de Belgische ambassadeur, in samenwerking met de Agoria Infrastructure Club. Prins Filip, de Thaise minister van Industrie en zeven belangrijke Thaise contractors en partners zaten mee aan tafel.

Twee vliegen in een klap

Net voor de prinselijke missie stond FIT voor de vierde keer op rij met een groepsstand op Viv Asia Bangkok, de belangrijkste vakbeurs voor dierlijke productie en verwerking in Azië. Dankzij een gerichte campagne verlengden enkele Vlaamse bedrijven hun verblijf om deel te nemen aan de prinselijke missie. In aanwezigheid van de betrokken Thaise minister kregen ze tijdens de workshop 'Agro-food possibilities in Thailand' nog concrete info over de opportuniteiten in de agro-industrie.

Daarnaast tekenden ook tal van andere sectoren present. IT, automotive, R&D, design en interieur, diensten ... Vele on-



dernemers zien immers brood in de Thaise markt en grepen deze prinselijke missie aan om er hun kans te wagen. Ook zij leerden tijdens infosessies, workshops en seminaries de ins en outs van Thailand.

De banden aanhalen

Minister-president Kris Peeters kwam naar Thailand om de weg te plaveien voor de samenwerking tussen Thaise en Vlaamse bedrijven en organisaties. Zo verwees hij tijdens een bezoek aan het Sea Farming Learning Center – een belangrijk aquacultuurproject dat tot stand kwam via een jarenlange samenwerking tussen Thaise academici en de universiteit van Gent – naar het belang om academici actief te betrekken bij de uitbouw van internationale relaties.

Voorts had Kris Peeters ook een ontmoeting met de top van twee belangrijke concerns in Thailand: TPI Polene, een van de grootste cement- en betonfabrikanten in het land, en de CP Group/Charoen Pokphand, de grootste agro-industriële groep van Thailand.

TPI Polene ondertekende contracten met twee Vlaamse firma's. Zowel het Limburgse P&V Projects als het Antwerpse Atlas Copco werken mee aan de bouw van een nieuwe cementproductielijn van TPI Polene, een order van 2 miljoen euro.

Best practice

Tijdens de meeting met de CP Group/Charoen Pokphand – in aanwezigheid van Kris Peeters, die deze gelegenheid te baat nam om ook andere Vlaamse kmo's te introduceren – werd de bestaande samenwerking met SCE in de kijker geplaatst. Het bedrijf uit Lichtervelde ontwerpt en produceert rechthoekige silo's voor de voedingsindustrie. "In 2010 namen we deel aan VICTAM, een vakbeurs in Bangkok. We hadden meteen prijs en mochten een eerste project realiseren in Thailand.

Ondertussen hebben we er een tiental afgerond en kennen we de opportuniteiten van Zuidoost-Azië", vertelt Koen Verbrugge, Export Manager bij SCE. "We hadden dus al ervaring met Thailand en andere Aziatische markten, maar nog niet met prinselijke missies. Omdat deze aansloot op de vakbeurs Viv Asia Bangkok waarop we aanwezig waren, beslisten we te blijven en deel te nemen."

Was dat de juiste beslissing? "Zeker wel. Als bescheiden Vlaams bedrijf kom je in eerste instantie in aanraking met de lagere echelons. Het is opmerkelijk hoeveel hoger je gesprekspartners op de hiërarchische ladder staan als de prins meekomt", antwoordt Koen Verbrugge. "De prinselijke missie bood ons de mogelijkheid om klanten en prospects uit te nodigen in een apart kader. Dat straalt af op het imago van SCE. Ondertussen heeft een Thaise klant ons de opdracht toegekend om in de komende maanden 123 silo's te leveren voor hun nieuwe fabriek in China."

Ervaringen delen

"Deelnemen aan een prinselijke missie is zeker voor herhaling vatbaar. Volgend jaar staat er een gepland naar Indonesië; de kans is erg groot dat we daarop intekenen. Niet alleen voor de lokale contacten op hoog niveau, ook met de andere deelnemers praten en ervaringen uitwisselen, werkt verrijkend", verklaart Koen Verbrugge. "We doen allemaal ons best en dan is het soms fijn te horen dat collega-ondernemers evenzeer kampen met dezelfde obstakels. FIT zorgt voor de binding tussen ons allen."

2 Interesse in zakendoen in Thailand?

Bespreek uw plannen met het provinciaal kantoor van FIT in uw buurt. Alle gegevens vindt u op www.flanderstrade.be.

Gastland op Americana

Met ongeveer 350 exposanten, 10.000 deelnemers en delegaties uit zowat 50 landen, is Americana een van de belangrijkste milieutechnische vakbeurzen in Noord-Amerika. Dit evenement vindt om de 2 jaar plaats en duurt drie dagen. De laatste editie dateert van afgelopen maart. Aangezien België toen het officiële partnerland was, stond onze milieusector er extra in de schijnwerpers. Bovendien zette de aanwezigheid van Vlaams minister-president Kris Peeters het event nog luister bij.



Americana is een unieke combinatie van een vakbeurs en een zeer gespecialiseerde milieufconferentie. Daarin komen ruim 200 wetenschappelijke sessies aan bod. Bodembehandeling en -onderzoek, waterbehandeling en -zuivering, restafval en afvalbeleid, eco-engineering, luchtkwaliteit en klimaatverandering, duurzame ontwikkeling, hernieuwbare energie ... al deze onderwerpen passeerden er de revue.

Vreemde eend in de bijt

Een veelheid aan onderwerpen en toch spitste zich slechts één deelnemer toe op de component natuur. Dat was het INBO, het Instituut voor Natuur- en Bosonderzoek van de Vlaamse Overheid. "We presenteerden op Americana enkele monitoringsystemen, waaronder een

systeem op basis van radartechnologie. In een straal van tien kilometer diameter rond onze mobiele radarinstallatie kunnen we niet alleen de positie van vliegende vogels in kaart brengen, maar ook de hoogte. Binnen de vijf kilometer kunnen de vogels zelfs automatisch worden herkend", licht administrateur-generaal Jurgen Tack toe.

Belangstelling wordt concreet

De presentatie van INBO kon op heel wat interesse rekenen. Meer zelfs, INBO keerde met twee contracten op zak huiswaarts. "Canada plant een paar grote windparken onshore, onder meer op de noord-zuidroute die trekvogels jaarlijks maken. We hebben er gesproken met enkele studie bureaus die inspraak hebben bij de vergunning van de

projectontwikkelaars. Voor een klant in Vancouver zullen we een mobiele radarinstallatie naar ginds verscheppen, een project ter waarde van 1,1 miljoen euro. Ook in Québec zullen we met onze technologie de trekvogels in kaart brengen. Dit tweede contract is goed voor 280.000 euro", vertelt Jurgen Tack. "We zijn dus bijzonder tevreden over onze eerste deelname aan Americana."

Partnerland

Op de 'Belgische Partnerland'-stand stonden dertig exposanten: dertien Vlaamse, twaalf Waalse en vijf Brusselse. Daarnaast vertegenwoordigde Flanders Cleantech Association (FCA) op zijn beurt nog vier bedrijven. In totaal waren dus zeventien Vlaamse milieuspelers aanwezig op Americana, een record.

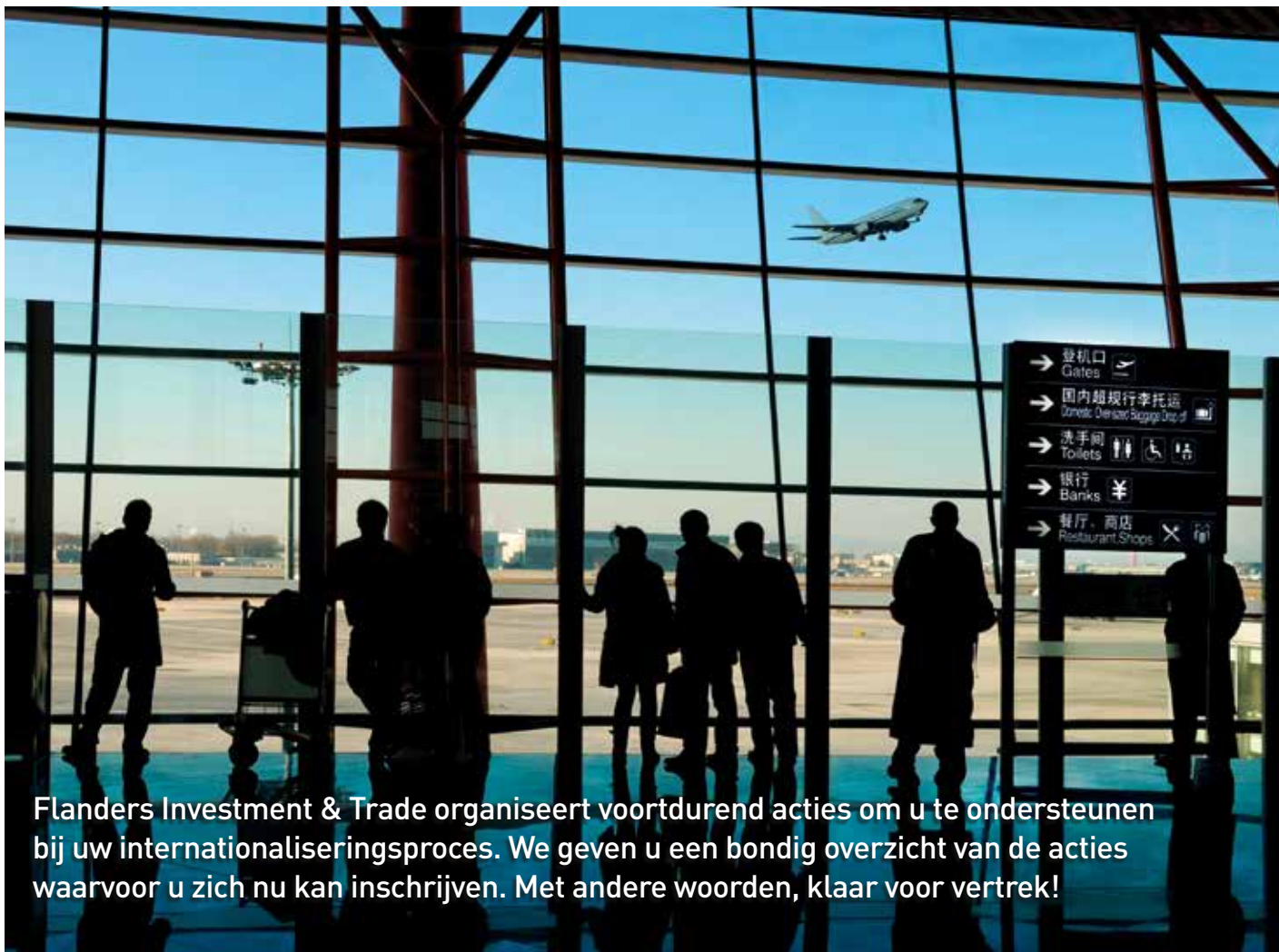
Minister-president Kris Peeters bezocht de vakbeurs op 19 maart en sprak er met de Vlaamse deelnemers. Zij hadden er zich die dag kort voorgesteld tijdens de sales pitches. Ook de dag nadien konden sommigen hun knowhow belichten op de Belgian Conference Sessions, georganiseerd in samenwerking met LNE (het Departement Leefmilieu, Natuur en Energie). Onder meer OVAM, DEME Environmental Contractors en Envisan (De Nul) waren sprekers op de sessie Bodembehandeling/Baggerwerken. Daarnaast waren voor alle Vlaamse deelnemers b2b-gesprekken ingepland om een samenwerking met Canadese partners zo veel mogelijk te stimuleren.

De Vlaamse aanwezigheid op Americana is dus zeker niet onopgemerkt voorbij gegaan.

🔗 Bent u actief in de milieusector?

Bespreek uw plannen met uw provinciaal kantoor.

De contactgegevens vindt u op www.flanderstrade.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!

CATALOOGSTAND



Taipei International Food Show – Taipei

26 tot en met 29 juni 2013

De Taipei International Food Show is een van de meest toonaangevende voedingsbeurzen in Azië. Vorig jaar namen ruim 560 lokale en 460 buitenlandse exposanten deel. Zij verwelkomen er bijna 6.000 internationale en meer dan 55.000 regionale bezoekers.

Inschrijven

kan tot 10 juni 2013 op
www.flanderstrade.be

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



Pollutec – Casablanca

23 tot en met 26 oktober 2013

Pollutec is dé milieubeurs in Marokko waarop ruim 400 Marokkaanse en internationale milieubedrijven samenkomen. Dankzij de catalogoostand van FIT kan u er gratis uw aanbod presenteren aan een internationaal publiek.

Inschrijven

kan tot 10 juni 2013 op
www.flanderstrade.be

☎ Marianne Temmerman, 02 504 87 79
marianne.temmerman@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

EXPORTDAGEN

Amerika's – Mechelen

25 tot en met 27 juni 2013

Ontmoet op één dag onze VLEV's en de attachés van AWEX en Brussel Invest & Export uit deze regio en bespreek uw exportdossier met hen. Ook kan u een van de boeiende seminars meepikken. Tijdens de netwerkluunch kan u informeel contact leggen met onze vertegenwoordigers en met uw collega-ondernemers.

Inschrijven

kan tot 7 juni 2013

op www.flanderstrade.be

📍 Linda Huybrecht, 02 504 88 37
linda.huybrecht@fitagency.be

SEMINARIES

**Latijns-Amerika: Van Noord naar Zuid – Mechelen**

25 juni 2013

Onze VLEV's uit Mexico, Brazilië, Chili en Argentinië, alsook de attachés van Brussel Invest & Export en AWEX uit Cuba, Colombia en Uruguay geven een overzicht van de actualiteit en de opportuniteiten in hun landen.

Inschrijven

kan tot 21 juni 2013 op

www.flanderstrade.be

📍 Anke Vanderstappen, 02 504 88 24
anke.vanderstappen@fitagency.be

**Ondernemen in Noord-Amerika: gelijkenissen en verschillen tussen de VS en Canada – Mechelen**

26 juni 2013

Onze VLEV's uit de VS en Canada delen hun kennis en ervaring. In vogelvlucht krijgt u een overzicht van de meest beloftevolle sectoren, interessante FIT-acties, best practices en andere tips.

Inschrijven

kan tot 25 juni 2013 op

www.flanderstrade.be

📍 Arianne Van den Heuvel, 02 504 88 40
arianne.vandenheuvel@fitagency.be

GROEPSSTAND

**Food & Hotel China – Sjanghai**

13 tot en met 15 november 2013

Food & Hotel China is een topbeurs in de Azië-Pacific-regio voor voeding, dranken, horeca en toerisme.

De markt voor geïmporteerde voeding is in China in volle opmars. Experts verwachten dat China tegen 2018 wereldwijd de grootste importeur voor voeding wordt.

Inschrijven

kan tot 30 juni 2013 op

www.flanderstrade.be

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

**SIAL ME – Abu Dhabi**

24 tot en met 26 november 2013

De vierde editie van SIAL Middle East – the Middle Eastern Food Exhibition vindt plaats in het Abu Dhabi National Exhibition Centre. Als alternatief voor Gulfood Dubai is SIAL ME een echte topper. Op de vorige editie stonden 552 exposanten uit 51 landen, 79% kwam van buiten de VAE.

SIAL ME organiseert b2b-afspraken met leden van 'The Hosted Buyers' waarop beursdeelnemers zich kunnen inschrijven.

Inschrijven

kan tot 30 juni 2013 op

www.flanderstrade.be

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

**ISM – Keulen**

26 tot en met 29 januari 2014

ISM is de belangrijkste vakbeurs ter wereld inzake zoetwaren, chocolade, koekjes en versnaperingen. Ook in 2014 organiseert FIT er een groepsstand met prima ligging. Naar goede gewoonte stelt FIT een brochure op waarin alle Vlaamse deelnemers aan bod komen. Via ons buitenlandse netwerk wordt die wereldwijd verspreid.

Inschrijven

kan tot 30 juni 2013 op

www.flanderstrade.be

📍 Kurt Vleminckx, 02 504 88 03
kurt.vleminckx@fitagency.be

**Food & Hotel Asia – Singapore**

8 tot en met 11 april 2014

Food & Hotel Asia is een internationale topbeurs voor voeding, dranken, horeca en toerisme. FIT organiseert er voor de zevende maal een groepsstand.

Inschrijven

kan tot 30 juni 2013 op

www.flanderstrade.be

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

CONTACTDAGEN

Contactdag Australië en Nieuw-Zeeland

6 tot en met 13 juni 2013

Locatie: Sint-Niklaas, Brugge, Hasselt, Antwerpen en Leuven

Inschrijven

kan tot en met 12 juni 2013.

📍 Neem contact op met uw provinciaal kantoor

Contactdagen Zuid-Korea en Japan

6 tot en met 13 juni 2013

Locatie: Sint-Niklaas, Brugge, Hasselt, Antwerpen en Leuven

Inschrijven

kan tot en met 12 juni 2013.

📍 Neem contact op met uw provinciaal kantoor

PRINSELIJKE MISSIE



Angola en Zuid-Afrika

20 tot en met 26 oktober 2013

Onder leiding van prins Filip gaat de zending van Luanda naar Johannesburg (en Pretoria) en eindigt in Kaapstad.

De focus ligt op de meest kansrijke sectoren. Voor Angola zijn dat olie, logistiek en transport, gezondheidszorg en diamant. In Zuid-Afrika zijn vooral haveninfrastructuur, logistiek en transport, hernieuwbare energie/milieu en diamant veelbelovend. Uiteraard staat de missie open voor alle sectoren.

Inschrijven

kan tot 9 augustus 2013 op www.flanderstrade.be

☎ Arianne Van den Heuvel, 02 504 88 40
arianne.vandenheuvel@fitagency.be



India

23 tot en met 30 november 2013

Op de agenda van deze prinselijke missie staan New Delhi, Mumbai en Chennai – de drie belangrijkste metropolen van het land. Bedrijven uit alle sectoren kunnen zich inschrijven. Bijzondere aandacht is er evenwel voor infrastructuur, logistiek en transport, koude keten, energie en cleantech, industriële toelevering, gezondheidszorg, ICT en telecom, en luxeproducten.

Inschrijven

kan tot 27 september 2013 op www.flanderstrade.be

☎ Sabine Vincke, 02 504 87 41
sabine.vincke@fitagency.be

GROEPSZAKENREIS



Multisectoraal – Chili en Brazilië

2 tot en met 6 september 2013

Brazilië is in het laatste decennium uitgegroeid tot de zesde grootste wereldeconomie. 850 van de 1.000 grootste bedrijven ter wereld zijn er actief. Bovendien is het land erin geslaagd om een aantal belangrijke sportevenementen aan te trekken, zoals de Wereldbeker voetbal in 2014 en de Olympische Spelen in 2016.

Chili op zijn beurt behoort tot een van de meest welvarende landen in de regio en beschikt over een vrij stabiel economisch en politiek klimaat. Dankzij de talrijke vrijhandelsakkoorden is het een van de meest open economieën ter wereld.

Inschrijven

kan tot 1 juli 2013

op www.flanderstrade.be

☎ Anke Vanderstappen, 02 504 88 24
anke.vanderstappen@fitagency.be



Multisectoraal – China

9 tot en met 13 september 2013

Vlaanderen stapt mee in de 'Go West'-policy van de Chinese overheid. Onze jaarlijkse groepszakenreis naar China trekt dit jaar – onder leiding van Vlaams minister-president Kris Peeters – naar Chongqing en Chengdu. Dat zijn de belangrijkste economische centra van West-China en de toegangspoorten tot het zuidwesten van het land.

In deze regio staan vooral de sectoren voeding, automotive, textiel, machines, elektronica, staal, farmaceutica, IT en diensten sterk.

Inschrijven

kan tot 14 juni 2013

op www.flanderstrade.be

☎ Michèle Surinx, 02 504 87 91
michele.surinx@fitagency.be



Bouw, energie en milieu – Roemenië

23 tot en met 26 september 2013

Roemenië is met 22 miljoen inwoners de tweede belangrijkste consumentenmarkt in Centraal-Europa. De strategische ligging en de beschikbare Europese fondsen vormen er onmiskenbare troeven.

Opportunities dienen zich in het bijzonder aan op het vlak van agro-industrie, IT en in de transport-, water- en milieusector.

Inschrijven

kan tot 30 juni 2013

op www.flanderstrade.be

☎ Evelien Staelens, 02 504 88 48
evelien.staelens@fitagency.be



Multisectoraal – Oostenrijk

14 tot en met 18 oktober 2013

Ontdek de mogelijkheden voor uw bedrijf in Oostenrijk, een mature markt met een sterke industrie. In het kader van deze multisectorale missie zal voor elke Vlaamse deelnemer een individueel afsprakenprogramma worden uitgetekend.

Afspraken zullen – gezien het economisch gewicht van Wenen, Niederösterreich, Oberösterreich en Steiermark – voornamelijk in de oostelijke helft van Oostenrijk plaatsvinden.

Inschrijven

kan tot 20 juni 2013

op www.flanderstrade.be

☎ Lukas Vanacker, 02 504 88 05
lukas.vanacker@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 vragen bevragen we Pieterjan Vanbuggenhout, Investment Manager bij Upgrade Energy.

“Vanaf dag één was ik verkocht aan Hongkong”

Je kan mij gerust een globetrotter noemen. Al tijdens mijn studieloopbaan trok ik twee keer op Erasmus, naar Toulouse en naar Hongkong. Na drie jaar werken bij de Europese Associatie voor Zonne-energie (EPIA) in Brussel, pakte ik opnieuw mijn koffers. Samen met een vriend trok ik door Australië en Nieuw-Zeeland, om me daarna in Hongkong te settelen met mijn vriendin.


Een job in Hongkong vinden bleek niet evident. Ik zocht specifiek een job in de sector van hernieuwbare energie. Via een vriend in Peking kwam ik in contact met Upgrade Energy. Na twee interviews met de zaakvoerder via Skype ben ik op het vliegtuig naar Peking gestapt om mijn contract te bespreken. We waren het er snel over eens dat Hongkong de ideale uitvalsbasis was om investeringen voor Chinese projecten aan te trekken. Zo startte het bedrijf hier een filiaal.

Bij mijn eerste kennismaking was ik meteen verkocht. Al tijdens mijn Erasmus-periode was ik ervan overtuigd: Hongkong is de stad waarin ik wil wer-


ken en leven: zo dynamisch! De meeste mensen zijn heel open van geest en velen hebben in het buitenland gestudeerd of gewerkt. Hongkong heeft een grote internationale gemeenschap en een hechte Belgische community. Ik heb dan ook veel Europese vrienden hier.

Zelfs de kleinste woning kost hier stukken van mensen. Tijdens onze eerste maanden in de stad als werkzoekenden, woonden we in een studio van amper 10 m². Ondertussen zijn we verhuisd naar een leuk – en iets groter – appartement in het centrum van de stad. Alles is vlakbij: cafés, restaurants, winkels, clubs ... We wonen op de vijfde verdieping van een oud maar authentiek gebouw. Op ons dakterras te midden van de wolkenkrabbers houden we regelmatig feestjes of barbecues.

Van een taalbarrière kan ik eigenlijk moeilijk spreken. Door het internationale karakter van de stad, spreekt vrijwel iedereen vlot Engels. De meest gesproken taal is het Kantonees, maar dat is, met onder andere zes verschillende



Paspoort:



Naam:
Pieterjan Vanbuggenhout

Bedrijf:
Upgrade Energy

Sector:
hernieuwbare energie

Functie:
Investment Manager

Studies:
handelsingenieur

Leeftijd: 26 jaar

tonen, zeer moeilijk onder de knie te krijgen. Ik volg avondlessen Mandarijns Chinees, wat zowel qua tonen als qua schrijfwijze iets eenvoudiger is. Hoewel ik hier weinig kan oefenen, komt het mij toch van pas als ik naar het Chinese vasteland of Taiwan reis.

Ooit keer ik terug naar België, maar niet onmiddellijk. Ik hou van Azië en wil hier zeker nog enkele jaren werken. Ik wil Chinees spreken alsof ik nooit iets anders heb gesproken en me verder verdiepen in de Chinese en Aziatische cultuur. Soms mis ik mijn vrienden en familie wel, maar dankzij technische snufjes en sociale media ben ik perfect op de hoogte van wat er op het thuisfront gebeurt.



Twee uur in Brussel

"Brussel is een fascinerende stad, maar je moet ervoor open staan. Schuif alle vooroordelen – vuil, gevaarlijk, onvriendelijk, eentalig Frans – opzij en ontdek de mooie kanten.

Een van de onbekende parels van Brussel is de Berg van Barmhartigheid, diep



Erna Janssens
Assistent Area Manager
'Afrika en Midden-Oosten'

Waar?

Berg Van Barmhartigheid: St-Gisleinstraat 23, 1000 Brussel

Viva m'boma: Vlaamse Steenweg 17, 1000 Brussel

Le Cirio: Beursstraat 18, 1000 Brussel

in het hart van de Marollen. Het unieke pandjeshuis bestaat al sinds 1618 en is vaak het redmiddel om de laatste dagen van de maand nog letterlijk brood op de plank te krijgen. Ook schrijnende armoede maakt helaas nog deel uit van het stadswefsel. Dan is het ontroerend te weten dat 95% zijn onderpand terughaalt.

In de kleurrijke en altijd feestende Matonge-wijk kan je proeven van de meest exotische gerechten. Een aanrader voor liefhebbers van krokodil en meelwormen. Maar ik beveel de oerdegelijke keuken van Viva m'boma aan! De specialiteit

is orgaanvlees zoals uier, testikels en hersens, maar werkelijk heerlijk bereid. Wandel nadien, zeker op een zomerse dag, door de Vlaamse Steenweg en de Dansaertstraat, de hipste buurten in het centrum van Brussel.

De ideale afsluiter is een 'half en half' in Le Cirio. Dit bijna 75-jaar oude recept van een half glas witte wijn aangevuld met een half glas schuimwijn of champagne past perfect bij het authentieke half neo-rennaissance en half art nouveau interieur. En bezoek zeker even het kleinste kamertje."

We zien chemin!

Boekentip

Altijd naakt Manage je identiteit online

Clo Willaerts

Het internet was lange tijd synoniem voor ontdekken en experimenteren in anonimiteit. Sociale media speelden hierop in en bieden eindeloze mogelijkheden om bij te leren of mensen te ontmoeten, maar ook gewoon om tijd te doden of onnozel te doen.

Weinig mensen staan stil bij de evolutie in het businessmodel van de grote sociale mediaspelers. Vandaag verbinden zij een zo groot mogelijke groep mensen, daarbij bij voorkeur van hun echte naam gebruikmakend. Van anonimiteit – en de bijbehorende vrijheid – is almaar minder sprake.

Uw onlinereputatie raakt steeds nau-

wer verweven met die in het echte leven. In het boek 'Altijd Naakt' toont Clo Willaerts bedrijven en individuen hoe zij via internet en sociale media hun eigen stijl kunnen ontwikkelen en de controle over hun onlinereputatie kunnen behouden.

Over de auteur

Clo Willaerts is een toonaangevende Belgische internetspecialiste. Ze is een fervent blogger, Facebooker en Twitteraar. Daarnaast is ze een veelgevraagd consultant en spreker over de impact van digitale media op onze manier van leven en werken.



Altijd naakt
Manage je identiteit online
ISBN 978-94-0140-562-1
LannooCampus Uitgeverij



18 JUNI: DE AVOND DAT DE
**EXPORT
 MANAGER**
 NIETS UITVOERT

Kom naar de uitreiking van de Leeuw van de Export 2013 van Flanders Investment & Trade

Het is 18 juni. Het cultuurcentrum in Hasselt zit afgeladen vol. Het kruim van de Vlaamse bedrijfswereld en het voltallige binnen- en buitenlandse netwerk van FIT is present. De spanning stijgt. Wie wordt dit jaar bekroond voor zijn exportsuccessen? Dan roept minister-president Kris Peeters de winnaars van de Leeuw van de Export 2013 op het podium. Waarna het netwerken ten volle kan beginnen. Dat wilt u toch niet missen?



Schrijf u in voor 11 juni op www.leeuwvandeexport.be



Flanders Investment & Trade
 Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen



Hoofdsponsors



Mediasponsor



Locatiesponsor



Sponsors

