

# Wereldwijs

Magazine voor internationaal ondernemen

Mei 2013 nr. 53



Magazine van Flanders Investment & Trade, Afgiftekantoor Gent X, BC21170 Gaucherestraat 90, 1030 BRUSSEL tel. 02 504 88 11 fax 02 504 88 99 www.flandersinvestmentandtrade.com info@fiagency.com



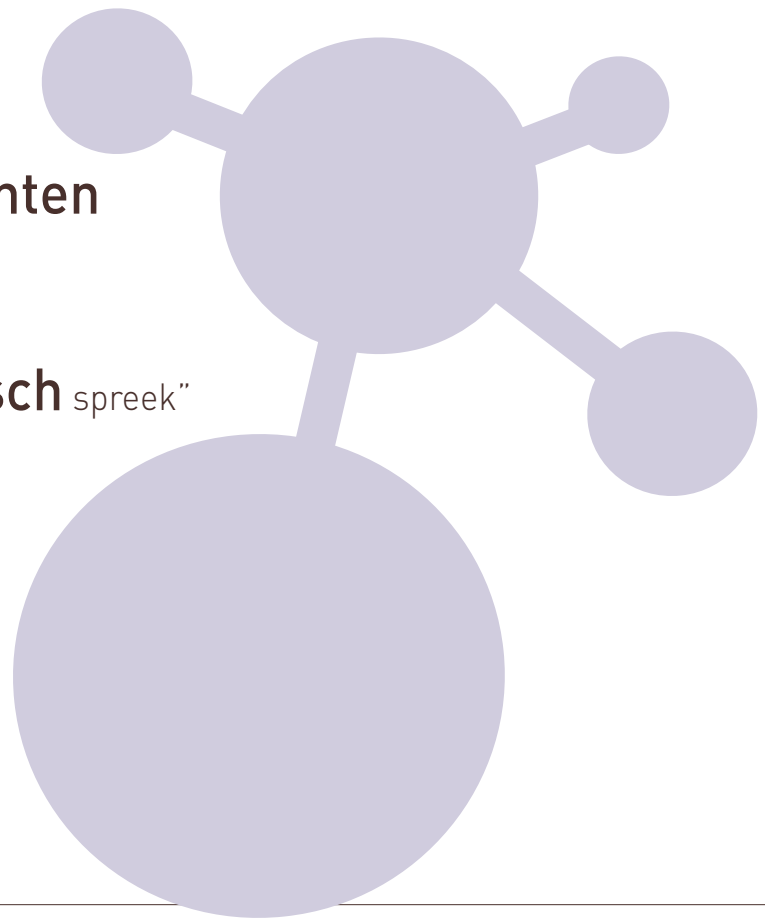
**FRX Polymers wint  
Investment of the  
Year Award**

**Eerste Lifetime  
Achievement Award gaat  
naar Johnson & Johnson**

**Lente in Roemenië**



- 4 Lente in **Roemenië**
- 8 Radar
- 10 Bouw bruggen naar **nieuwe markten**
- 14 Eerste **Lifetime Achievement Award** gaat naar Johnson & Johnson
- 17 FRX Polymers wint **Investment of the Year Award**
- 20 In beeld: de **Foreign Investment Trophy**
- 22 **Leeuwen** tonen hun tanden
- 23 **Cijfers 2012**
- 26 Op naar nieuwe **mobiele horizonten**
- 28 Vertrek
- 30 “Veel Mexicanen denken dat ik **Belgisch** spreek”
- 31 Het kloppende hart van **Jakarta**



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](http://www.linkedin.com/groups)  
 [twitter.com/fitagency](http://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 en Bart Lasuy.

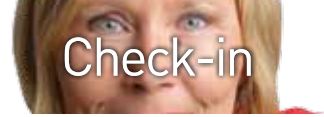
**Lay-out en druk:** Vanden Broele Graphic Communications.

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](mailto:wereldwijs@fitagency.be) met uw adresgegevens.





## Beste lezer,

'Het belangrijkste wapen van een democratie is openheid.' Met deze quote van de Deense Nobelprijswinnaar Niels Bohr begon Vlaams minister-president Kris Peeters zijn toespraak op onze allereerste Foreign Investment Trophy.

Gezien de grootte van ons land is openheid essentieel voor onze economie. Onze welvaart en economische sterkte steunen op export en buitenlandse investeringen. De cijfers voor 2012 zijn voor beide pijlers alleszins hoopgevend. Belangrijk is dat we met die resultaten ook naar buiten komen, dat ze een gezicht krijgen. Uitzonderlijke exportprestaties bekronen we al jaren met de Leeuw van de Export. Vanaf dit jaar zetten we met de Foreign Investment Trophy ook buitenlandse investeringen in de kijker.

De eerste prijsuitreiking op 16 april werd een Amerikaans feest. Johnson & Johnson, wereldspeler in de gezondheidszorg, won de eerste Lifetime Achievement Award voor zijn jarenlange investeringspolitiek in onze regio. De verankering in en erkenning voor Vlaanderen is enorm. Amerikaans ambassadeur Howard Gutman versterkte dit nog met een

kwinkslag: "Is it Johnson & Johnson or Janssen & Janssen?" Met deze winnaar kozen we volgens Kris Peeters resoluut voor een investering in toekomst.

Nadien volgde een spannende strijd tussen de vier genomineerden: FRX Polymers (VS), JBF RAK LLC (India), Norbert Dentressangle (Frankrijk) en Stanley Black & Decker (VS). De stem van het publiek woog voor de helft, een jury besliste voor de andere helft. FRX Polymers, specialist in vuurvertragende plastics, kaapte de eerste Investment of the Year Award weg.

Dat beide winnaars Amerikaanse bedrijven zijn, is geen toeval. In de Vlaamse exportcijfers zien we dat onze groei vorig jaar vooral te danken is aan een gestegen uitvoer naar de VS. Omgekeerd is de VS de grootste buitenlandse investeerder in Vlaanderen. Benieuwd of op een volgende editie de kaarten anders worden geschud.

Tot slot wil ik nogmaals de winnaars feliciteren, en de genomineerden, sponsors – ING, Deloitte en Stibbe – en alle aanwezigen bedanken.

Claire Tillekaerts  
Gedelegeerd bestuurder  
Flanders Investment & Trade





# Lente in Roemenië

Bloei scheidt ongekenne mogelijkheden

Roemenië kampt met een weinig benijdenswaardig imago-probleem. Het zou een onveilig en arm land zijn waar diefstal, mensenhandel en corruptie welig tieren. Maar in welke mate klopt dit beeld? Veel vooroordelen moeten met een flinke korrel zout worden genomen. Dat zal ook in dit geval blijken uit ons gesprek met Vlaamse Economische Vertegenwoordiger (VLEV) Dirk Timmerman. Meer zelfs, volgens hem is Roemenië een zakelijke hotspot in Europa.



**Dirk Timmerman** is een expert zaken-  
doen in Centraal- en Oost-Europa. Na  
een rijke carrière bij FIT en zijn voorlo-  
pers, besliste hij om ter plaatse zijn ken-  
nis en expertise in te zetten. Vanuit de  
Roemeense hoofdstad Boekarest staat  
hij al zes jaar Vlaamse ondernemers bij  
met raad en daad. Niet alleen kent hij  
Roemenië op zijn duimpje, ook Moldavië  
behoort tot zijn werkterrein.

### Hoe vlot verliep de inburgering?

**Dirk Timmerman:** “Hoewel ik Roemenië  
al vaak had bezocht, zelfs een basisken-  
nis Roemeens had en enigszins wist  
waaraan ik me kon verwachten, was het  
toch een aanpassing om hier permanent  
te wonen en te werken. Je houdt best  
rekening met onverwachte situaties, die  
durven hier weleens opduiken. Maar zo  
blijf je wel alert.”

“Roemenië is niet het  
beloofde land waar  
alles van een leien  
dakje verloopt, maar je  
kan hier wel succesvol  
ondernemen.”

### In 1989 kreeg Roemenië een vrijmarkteconomie, in 2007 trad het land toe tot de EU. Hoe verteerde de bevolking die snelle evolutie?

**Dirk Timmerman:** “Velen geloven dat de  
stappen te vlug gezet zijn en dat het be-  
ter was geweest om eerst een structuur  
op poten te zetten en uit te bouwen. Vele  
Roemenen hoopten op plotse rijkdom.  
In de rurale gebieden was die hoop ze-  
ker misplaatst en de teleurstelling groot.

De stedelijke bevolking voer er beter bij.  
Daar steeg het aantal buitenlandse in-  
vesteringen aanzienlijk en ging ook de  
koopkracht de hoogte in.”

### Hoe hard sloeg de wereldwijde financiële en economische crisis toe in Roemenië?

**Dirk Timmerman:** “Doordat de buiten-  
landse investeringen veel van het han-  
delstekort dekten, kreeg het land even  
uitstel. Maar daarna kreeg de vastgoed-  
sector de volle laag. Volgens analisten  
was dat een logische en noodzakelijke  
correctie. In Boekarest bijvoorbeeld,  
vroeg men op een gegeven moment per  
jaar tot 1.500 euro huur per vierkante  
meter. Buitenlandse investeringsprojec-  
ten werden plots stopgezet of uitgesteld.  
Die zijn nog niet allemaal opnieuw in  
gang gezet. De waanzinnig hoge huur-  
prijzen zijn ondertussen wel met een  
kwart gedaald, wat een pak redelijker en  
marktgerichter is.”

### Hoe is de huidige situatie in Roe- menië?

**Dirk Timmerman:** “Om Mugur Isarescu,  
gouverneur van de Roemeense Nätiona-  
le Bank, te citeren: “In één woord: goed.  
In twee woorden: niet goed.” De staats-  
financiën en inflatie worden weliswaar  
binnen de perken gehouden, maar dat is  
mede dankzij de goede omkadering van  
het IMF en de EU. Sinds de eurocrisis  
zijn de luidste stemmen voor de invoer-  
ing van de euro getemperd. Momenteel  
is die discussie zelfs helemaal van tafel  
geveegd. Hoewel de streefdatum van  
2015 officieel nog aangehouden wordt,  
verklaarde president Basescu dat dit niet  
realistisch is.

Mijn graadmeter is hoe de Vlaamse be-  
drijven presteren in Roemenië, en dat is  
goed tot zeer goed. De Vlaamse export







Boven: Dirk Timmerman

naar Roemenië blijft toenemen. Voor 2013 zijn economen gematigd positief en maken ze gewag van maximaal 1,8% groei. Dit is wellicht wat te hoog gemikt, maar de toekomst ziet er toch rooskleurig uit. De schuldgraad bedraagt maar 40% van het bbp, waarmee Roemenië beter scoort dan veel andere landen. Tot slot is het land rijk aan grondstoffen en onlangs werden nieuwe voorraden petroleum en gas ontdekt, onder meer in de Zwarte Zee. Daarnaast zal ook de mijnbouw – goud en zilver – binnen twee tot drie jaar bloeien. Milieuactivisten zijn daar allerminst gelukkig mee, idem dito voor de ontginning van schaliegas.”

“De bloeiende Roemeense markt biedt kansen voor zowel uitrustingsgoederen als voor consumptiewaar, die zo goedkoop mogelijk in de markt wordt gezet.”

### Telt Roemenië verschillende industriële centra?

**Dirk Timmerman:** “Onder het communistische bewind waren de belangrijkste industrieën verspreid over het hele land. De meeste zijn vervallen. Vele recente activiteiten zijn geconcentreerd in en rond Boekarest.

Wil je uiterst goedkoop produceren en spelen leveringstermijnen weinig of geen rol, dan is het oosten van het land zeker een optie. Maar hou rekening met de zeer gebrekkige infrastructuur. Daarmee bedoel ik letterlijk dat er maar drie auto-wegen zijn aangelegd.”

### Een land dat nog in zijn kinderschoenen staat, biedt toch net veel opportuniteiten?

**Dirk Timmerman:** “Inderdaad. Roemenië is niet het beloofde land waar alles van een leien dakje verloopt, maar je kan hier wel succesvol ondernemen. Meer dan 85% van de Belgische bedrijven dat hier actief is komt uit Vlaanderen. Zij doen uitstekend zaken in Roemenië, in de meest uiteenlopende sectoren: ICT, metaal, meubelproductie enzovoort.

Ons FIT-kantoor focust op de sectoren bouw – die begint nu te heropleven – logistiek en milieu. Daarin is nog gigantisch veel werk te verzetten, de aanzet is net gegeven. Wist je dat de meeste Roemenen zelfs nog geen afval sorteren? Hier en daar wordt wel aan de weg getimmerd.”

### Wat zijn de grootste troeven van Roemenië?

**Dirk Timmerman:** “Het land beschikt over goed opgeleide krachten, die je tegen lage loonkosten aan het werk zet. Voorts wordt slechts 16% belasting op de bedrijfswinst geheven.

De Roemeense markt is in volle ontwikkeling. Er liggen kansen voor zowel uitrustingsgoederen als voor consumptiewaar, weliswaar alleen als die zo goedkoop mogelijk in de markt wordt gezet. Slechts een luttele 3 tot 4% van de bevolking behoort tot de superrijken. Dan heb je een opkomende middenklasse en dan een zeer brede laag mensen met weinig middelen.”

“Mijn graadmeter is hoe de Vlaamse bedrijven presteren in Roemenië, en dat is goed tot zeer goed.”

### Het criminele imago geeft weinig zin om te ondernemen in Roemenië. In welke mate is dat beeld correct?

**Dirk Timmerman:** “Het klinkt cru, maar de modale Roemeen is blij en opgelucht dat diegenen met slechte intenties hun geluk in het buitenland zoeken. Ik heb me nog geen seconde op mijn ongemak gevoeld in de straten van Boekarest, zelfs 's nachts niet. Hetzelfde hoor ik van de andere Vlaamse ondernemers hier.”



DO

- Investeer in de opbouw en het onderhoud van een lokaal netwerk. Ons kent ons...
- Bevestig afspraken vooraf en leef ze stipt na. Hou de noodzakelijke gegevens bij de hand om alle mogelijke vragen te beantwoorden.
- Iets afweten van de geschiedenis van Roemenië maakt een goede indruk, maar treed daarover niet in discussie.
- Als uw zakelijke belangen een investering ter plaatse vergen, laat u dan zeker bijstaan door een onafhankelijke jurist, want het is bijvoorbeeld niet altijd duidelijk wie de werkelijke eigenaar is van gronden of gebouwen.



DON'T

- Maak geen mondelinge overeenkomsten, maar leg alles vast op papier.
- Verwacht geen resultaat na een eerste telefoongesprek.
- Ga niet onmiddellijk over tot het onderwerp, maar praat eerst over algemene zaken.
- Ga niet in op het eerste voorstel tot samenwerking of investeren, ook al klinkt het nog zo aanlokkelijk. Als het te mooi is om waar te zijn, is het gewoonlijk niet waar.

## Corruptie is toch een reëel probleem?

**Dirk Timmerman:** "Het bestaat inderdaad, maar het komt vooral voor op een hoger administratief en politiek niveau. In het dagelijks leven en de zakenwereld is het zeker geen constante. Af en toe probeert iemand wel. Vlakaf nee zeggen is dan onze beste aanbeveling, ga er zeker niet op in. Geef het door aan ons: wij zorgen dat het bij de juiste instanties terecht komt."

## Met welke obstakels worden Vlaamse ondernemers nog geconfronteerd in Roemenië?

**Dirk Timmerman:** "De nationale regelgeving is gebaseerd op de EU-directieven, maar af en toe schort er iets aan de toepassing. Soms zijn de uitvoeringsbepalingen er, maar moet je de administratie erop wijzen. De regelmatige controles – financiën, volksgezondheid, voeding, noem maar op – in het bedrijf zijn vele Vlaamse ondernemers een doorn in het oog. Eventuele boetes blijven meestal binnen de perken, maar zijn totaal niet transparant. Ook de recuperatie van btw is een oud zeer."

"Roemenië is rijk aan grondstoffen en ontdekte omvangrijke nieuwe voorraden."

Daar tegenover staat dat er vrijwel geen taalbarrière is. De oudere generatie spreekt Frans of Duits, de jeugd vloeiend Engels. Ook het Roemeens is niet onoverkomelijk moeilijk om te leren. Tot slot verloopt het aanwerven van lokale medewerkers bijzonder vlot."

## Om af te sluiten, hoe is de handelsrelatie tussen Vlaanderen en Roemenië?

**Dirk Timmerman:** "Tot 2008 ging de Vlaamse uitvoer naar Roemenië er jaar na jaar op vooruit. In 2009 kwam daar abrupt een einde aan, met een daling van ruim 34%. Sindsdien ging het weer in stijgende lijn: +17,74% in 2010, +18,69% in 2011 en +7,52% vorig jaar, goed voor 926,2 miljoen euro."

In omgekeerde richting importeerde Vlaanderen vorig jaar voor 525,8 miljoen euro uit Roemenië: een daling van 6,87% in vergelijking met 2011. Toen hadden we het sterkste importresultaat behaald sinds de verspreiding van de gewestelijke handelscijfers in 2002. We voerden toen voor bijna 565 miljoen euro in uit Roemenië."

### Belangrijkste Vlaamse exportproducten naar Roemenië (2012):

Voertuigen voor vervoer over land 13,50%

Farmaceutische producten 13,21%

Machines, toestellen en mechanische werktuigen 12,13%

Kunststof en toepassingen 11,47%

Elektrische machines, apparaten en uitrustingsstukken 7,22%

### Belangrijkste Vlaamse invoerproducten uit Roemenië (2012):

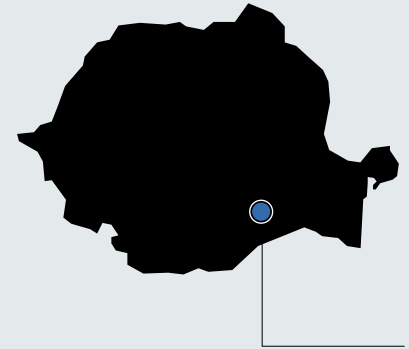
Elektrische machines, apparaten en uitrustingsstukken 18,22%

Voertuigen voor vervoer over land 15,60%

Machines, toestellen en mechanische werktuigen 12,32%

Meubelen; artikelen voor bedden en dergelijke; verlichtingstoestellen 8,85%

Optische instrumenten, apparaten en toestellen 5,85%



**Boekarest**  
Dirk Timmerman



### Factsheet Roemenië

- **Oppervlakte:** 238.391 km<sup>2</sup>
- **Aantal inwoners:** 19.500.000 (2011)
- **Aantal Belgen ingeschreven in Boekarest:** 384 (2012)
- **Officiële taal:** Roemeens
- **Munteenheid:** Roemeense leu; 1 EUR = 4,41 RON (april 2013)
- **Weetje:** het Parlements-paleis is het grootste gebouw (350.000 m<sup>2</sup>) van Europa en het op één na grootste ter wereld – na het Pentagon
- **Aandeel economische sectoren in bbp (2011)**
  - Landbouw, bosbouw en visserij 11,6%
  - Industrie 39,3%
  - Diensten 49,1%
- **Belangrijkste exportbestemmingen (2011)**
  - Duitsland 18,6%
  - Italië 12,7%
  - Frankrijk 7,5%
  - Turkije 6,1%
  - Hongarije 5,6%
- **Belangrijkste leveranciers (2011)**
  - Duitsland 17,1%
  - Italië 11,2%
  - Hongarije 8,7%
  - Frankrijk 5,8%
  - China 4,6%

## Wat staat binnenkort op ons programma voor Roemenië

### \* Economische zending – Boekarest – 23 tot 26 september 2013

Zending naar de Roemeense hoofdstad, gericht op de sectoren bouw, energie en milieu. Inschrijven kan vanaf half mei.

Meer info vindt u op [www.flanderstrade.be](http://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](http://www.flanderstrade.be), onder de rubriek 'Marktinformatie'.

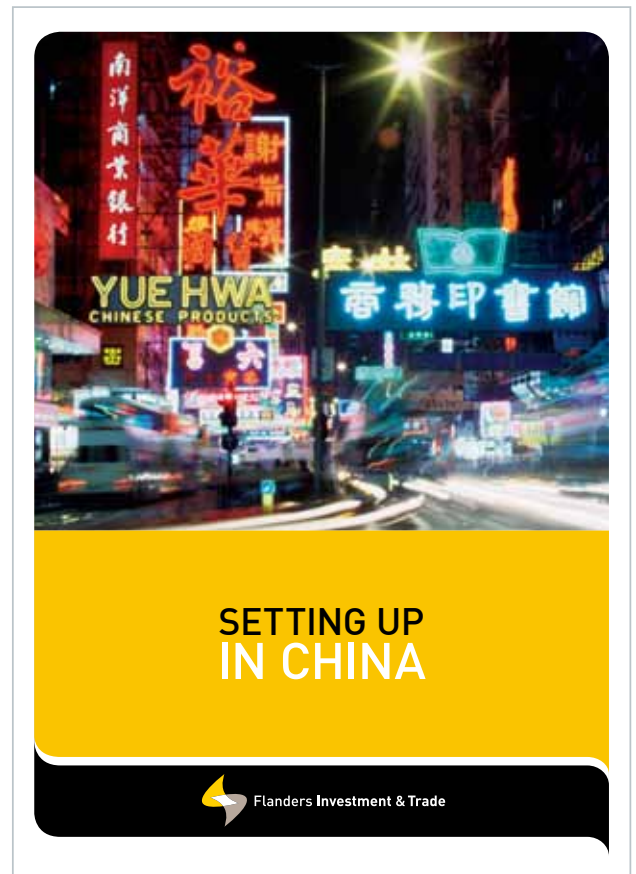
# Sterk naslagwerk



## Retailsector in Oostenrijk – food en non-food

Met 1,75 m<sup>2</sup> retailhandelsoppervlakte per inwoner, goed voor een toppositie in Europa, beschikt Oostenrijk over een grote concentratie aan detailhandelszaken. Buitenlandse, vooral Duitse, winkelketens domineren de Oostenrijkse retailmarkt.

Deze studie zoomt eerst in op voeding en daarna op non-voeding. Daarnaast vindt u marktprognoses en een overzicht van de vakmagazines en -websites.

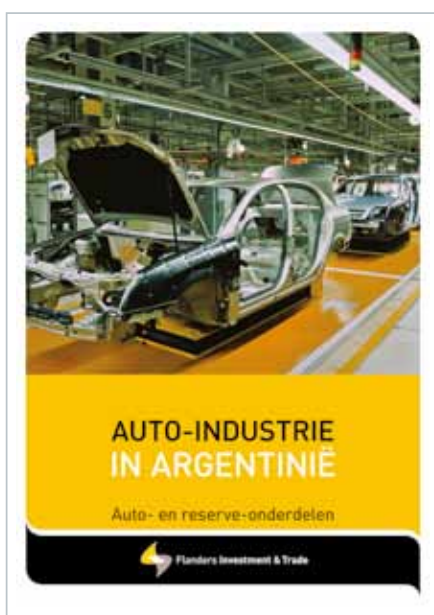


## Setting up in China

Deze update maakt u wegwijz in het opstarten van een firma in China. Zowel de mogelijkheden voor het oprichten van een eigen entiteit, joint ventures als overnames komen aan bod.

Deze studie belicht enkele belangrijke aspecten zoals fiscaliteit, wetgeving en de aanwerving van lokale en buitenlandse medewerkers.





## Auto-industrie in Argentinië – auto- en reserve- onderdelen

De auto-industrie in Argentinië kent goede tijden. Deze sectorstudie geeft u inzicht in de Argentijnse markt voor auto- en reserveonderdelen.



## Gezondheidszorg in Noorwegen

De gezondheidszorg in Noorwegen is gebaseerd op een gecentraliseerd model en is zeer gestructureerd. In deze studie leest u hier meer over. Daarnaast komen zowel de farmaceutische sector als de markt van medische en chirurgische instrumenten en uitrusting uitgebreid aan bod.



## E-health in Germany

Na een algemeen beeld van de sector, de uitdagingen en opportuniteiten volgen enkele belangrijke evoluties en trends die deze veranderende sector definiëren. Daarna belicht deze studie enkele opvallende projecten die onlangs het Duitse e-healthlandschap hebben gekleurd. Tot slot krijgt u een overzicht van relevante congressen en vakbeurzen, bladen, studies en organisaties. Een lijst met toonaangevende Chief Information Officers (CIO's) uit de gezondheidszorg en inkooporganisaties voor ziekenhuis-IT sluit deze studie af.





# Bouw bruggen naar nieuwe markten

Wie zijn handelsactiviteiten buiten de EU concreet vorm wil geven, moet meestal enkele hindernissen overwinnen. Een vertegenwoordigingskantoor of een prospectiekantoor oprichten is geen sinecure. Enkele ervaringsdeskundigen delen hun ondervindingen en geven goede raad aan collega's met internationale plannen.

**Ondernemen buiten de grenzen van de EU is geen evidente stap. Welke ervaring heeft u hiermee?**

**Adam Sneep:** "Adifo ontwikkelt software voor de nutritionele industrie, een nichemarkt. 20 jaar geleden al botsten wij op de grenzen van dit segment in eigen land. Het spreekt voor zich dat je, als je wil blijven groeien, met een product als het onze op een bepaald ogenblik moet internationaliseren. Vandaag komt 85% van ons zakencijfer uit de handel met buitenlandse klanten. Adifo Software levert producten en diensten in zowat 60 landen wereldwijd. Deze internationalisering neemt met de dag toe. Het zwaartepunt van onze activiteiten blijft wel in Europa liggen."

**Henk Post:** "Bij Option Tape Specialties produceren wij tapes voor technische en industriële toepassingen. Sinds onze opstart in 2004 zijn wij sterk export-georiënteerd. Wij voeren onze producten uit naar 22 landen, goed voor ongeveer 80% van onze omzet. De belangrijkste landen voor ons zijn Nederland, Duitsland, Spanje en Polen."

**Jan Bruffaerts:** "Als hoofd van de Dienst Reglementering en de Cel Handelsbelemmeringen & Marktoegang bij FIT kom ik dagelijks in contact met Vlaamse ondernemingen die buiten de grenzen van de EU actief zijn. Elk van deze ondernemingen heeft een eigen verhaal. De internationale crisis waar de wereld sinds een aantal jaar in verzeild is geraakt, zorgt over het algemeen voor een groeiende graad van protectionisme. Met de oprichting van een plaatselijk vertegenwoordigingskantoor kunnen bedrijven zich mogelijks daartegen wapenen. Een onderneming met zetel in het land zelf kan er immers meestal makkelijker zakendoen dan een buitenlandse speler."

**Zowel Adifo Software als Option Tape Specialties openden recentelijk een kantoor buiten de EU. Hoe begint zo'n avontuur?**

**Henk Post:** "We keken al een tijdje uit naar mogelijkheden om onze activitei-

ten in Oost-Europa uit te bouwen. Sinds 2010 speelden we met het idee om een kantoor in Oekraïne te openen. Op deze manier wilden we een bruggenhoofd verwerven in deze belangrijke groeiemarkt, voor ons een prioriteit met het oog op de toekomst. Anders dan in Polen of Tsjechië is de markt er nog niet verzadigd. Toevallig kwamen we op het juiste moment met de juiste personen in contact en kreeg het Oekraïense avontuur vorm."

**Adam Sneep:** "Adifo levert sinds 2010 producten aan klanten in China. In de twee daaropvolgende jaren bouwden we onze portefeuille via een lokale distributeur gestadig uit en groeide ons vertrouwen in het Chinese marktpotentieel. Dat zette ons ertoe aan om meer informatie in te winnen bij een aantal relevante partners. Voor ons waren er drie actoren van belang. Van in het begin hebben zowel FIT als de Belgisch-Chinese Kamer van Koophandel ons met nuttige informatie en praktische zaken geholpen. Daarnaast was ook het Belgische advocatenkantoor De Wolf & Partners een sleutelfiguur. Zij beschikken over een kantoor in Sjanghai, wat hen toelaat ons juridisch bij te staan, met het nodige gevoel voor plaatselijke finesses."

**Welke concrete stappen komen bij de opstart van een kantoor kijken?**

**Jan Bruffaerts:** "Een bedrijf moet vooral een duidelijk beeld hebben van waarom het in een bepaalde markt aanwezig wil zijn. Zonder welomschreven doel is elke strategie gedoemd te mislukken. In een tweede fase dient zich een uitgebreide ronde van desk research aan. Hierbij moet de onderneming nagaan of het doel dat ze voor ogen heeft ook daadwerkelijk haalbaar is. Op dat moment kan FIT een belangrijke rol spelen. Wij kunnen haar immers in contact brengen met de juiste lokale netwerken en adviseurs voor bijvoorbeeld juridisch en boekhoudkundig advies of hulp bij rekrutering van plaatselijke medewerkers. Zich uitgebreid informeren is in mijn ogen de belangrijkste stap voor

bedrijven met internationale plannen. Voor je je aan een avontuur waagt, moet je voldoende informatie inwinnen over de situatie, mogelijkheden en vestigingsbeperkingen in een land. Een tool als de Market Access Database van de Europese Commissie (zie volgende pagina), kan al heel wat onduidelijkheden verhelpen."

**Jan Bruffaerts:** "Een bedrijf moet vooral een duidelijk beeld hebben van waarom het in een bepaalde markt aanwezig wil zijn."

**Henk Post:** "De opstart van een zaak in Oekraïne is een complex verhaal dat veel tijd in beslag neemt. Wij werken met een lokale partner die voor ons van onschatbare waarde was in dit proces. Zonder zijn plaatselijke contacten en kennis van de markt en de wetgeving, was het voor ons een onmogelijke opgave geweest. Oekraïne kent een heel eigen bureaucratie. Er zijn tal van uiterst specifieke procedures voor vergunningen, kapitaalbrengst, notariële aktes ... Wie hier geen voeling mee heeft, ziet door het bos de bomen niet. Naast onze lokale partner hielpen ook FIT, AWEX en een Antwerps advocatenkantoor met ervaring in de Oekraïense markt ons een heel eind op weg."

**Adam Sneep:** "FIT bracht ons in contact met EurBridge, zijn erkende diensten-centrum in Peking. Via EurBridge hebben wij vandaag één vaste werknemer in dienst die onze zaken op de Chinese markt behartigt. Deze fysieke aanwezigheid in China opent meteen vele deuren en maakt zakendoen een stuk eenvoudiger. Momenteel buigen wij ons over de volgende stap in de ontwikkeling van onze activiteiten in China. Daarbij staat de keuze tussen een Representing Office of een Wholly Foreign Owned Enterprise (WFOE) centraal."



## Zijn de door FIT erkende dienstencentra ruim verspreid?

**Jan Bruffaerts:** "Momenteel heeft FIT samenwerkingsverbanden met een veertiental erkende dienstencentra, verspreid over toplocaties wereldwijd. In 2007 sloten wij de eerste overeenkomst met een dienstencentrum in Peking. Anno 2013 ondersteunen wij via deze weg Vlaamse ondernemers in zowat alle belangrijke economische groeicentra met logistieke steun en praktische informatie. Toch worden deze diensten nog te weinig benut. Slechts een klein aantal Vlaamse bedrijven zijn momenteel met de steun van FIT in zo'n dienstencentrum gevestigd. Het grote voordeel is nochtans dat bedrijven er hun eerste lokale stappen kunnen nemen, zonder zware of lang lopende verbintenissen aan te moeten gaan.

FIT zorgt voor ondersteuning met subsidies voor een periode tussen de drie en achttien maanden. Zo kunnen bedrijven de opstartkosten van hun internationaal avontuur onder controle houden. Maar een vertegenwoordigingskantoor in een door FIT erkend dienstencentrum is slechts een eerste, tijdelijke stap bij een marktintrede. Daarna moet het bedrijf zelf de weg openen naar bredere activiteiten in zijn nieuwe doelmarkt. In de erkende dienstencentra ontmoeten de bedrijven natuurlijk ook andere colle-

ga-ondernemers die er gevestigd zijn. Langs die weg doen zij nuttige kennis op en profiteren ze mee van het netwerk dat er vaak al aanwezig is."

**Adam Sneep:** "Praat met mensen die ervaring hebben ter plaatse en benut de knowhow die ter beschikking is."

## Hoe belangrijk zijn deze plaatselijke – vaak informele – contacten?

**Jan Bruffaerts:** "FIT kan onmogelijk alle finesses en eigenheden van alle markten en landen kennen. Door het verstrekken van eerstelijnsadvies en begeleiding ter plaatse kunnen wij bedrijven in veel zaken bijstaan, maar toch is het aangewezen om ook met lokale juristen of consultants te spreken. Zij kennen de specifieke gevoeligheden en regelgeving nog altijd best. Helaas brengt dit doorgaans een kost met zich mee die voor veel bedrijven een drempel vormt. Hetzelfde geldt trouwens voor buitenlandse investeerders die zaken willen doen in Vlaanderen. FIT kan hen in de juiste richting sturen en begeleiden, maar in een verdere fase komen ook voor deze

kandidaat-investeerders nog andere partijen in beeld.

Andere Vlaamse ondernemers, die al in een bepaalde buitenlandse markt actief zijn, kunnen een grote bron van informatie zijn. Jammer genoeg merken wij dat er bij Vlaamse ondernemers vaak een zekere terughoudendheid bestaat om bij collega-ondernemers te rade te gaan."

**Henk Post:** "Een bedrijf opstarten in Oekraïne is in niets te vergelijken met hoe het bij ons in zijn werk gaat."

**Henk Post:** "Wij hebben veel gehad aan onze meetings met een Business Club van Vlaamse ondernemers in Kiev. Een bedrijf opstarten in Oekraïne is in niets te vergelijken met hoe het bij ons in zijn werk gaat. Zowat elke stap of procedure neemt meer werk en tijd in beslag dan bij ons het geval zou zijn. Van de zeven medewerkers in ons kantoor in Kiev zijn er dan ook twee fulltime bezig met de administratie. De boekhouding brengt een hoop extra werk met zich mee. Elke

De Market Access Database: een verplichte tussenstop

<http://madb.europa.eu>

Via de Market Access Database kunnen ondernemingen met internationale plannen nuttige informatie opzoeken. De Europese Commissie bundelde een schat aan actuele informatie over zaken doen in het buitenland.

U leest er in een handig overzicht per land alles over plaatselijke procedures en formaliteiten, tarieven, statistieken en eventuele handelsbarrières.

## De erkende dienstencentra van FIT: snel, eenvoudig en flexibel

In erkende dienstencentra zorgt FIT – op toplocaties in het businesshart van de regio – voor een instapklaar kantoor. Alle faciliteiten zoals internet, telefoon, onthaal en vergaderruimte, zijn aanwezig. Zo blijft u gespaard van de administratieve en logistieke rompslomp. Het contract dat u afsluit, is een dienstverleningscontract, met één partij. U sluit dus geen huurcontract af en u engageert zich niet op lange termijn.

Als Vlaamse kmo kan u bovendien financiële steun krijgen van FIT wanneer u uw intrek neemt in een van deze erkende dienstencentra. Deze steun geldt voor een periode van minimum 3 en maximum 18 maanden, beperkt tot 2.000 euro per maand.

Surf voor meer info naar [www.flandraderstrade.be](http://www.flandraderstrade.be) en klik door naar de rubriek 'Dienstencentra'.

factuur moet afzonderlijk gedeclareerd worden. Ook de import van goederen en grondstoffen gaat met een uiterst ingewikkelde procedure gepaard. Daardoor vertraagt je klantenservice. Zelf de eenvoudigste levering loopt in veel gevallen onbegrijpelijke vertragingen op. Als je deze wereld niet kent, is het onbegonnen werk om erin door te dringen.”

**Adam Sneep:** “Naast de zakelijke verschillen spelen ook taal en cultuur een grote rol. Daarom ook dat het in de evolutie van onze activiteiten in China erg belangrijk was dat wij met de hulp van EurBridge een plaatselijke medewerker in dienst konden nemen. Zij helpt niet alleen bij het overbruggen van het taalprobleem, maar zij schat meteen lokale gevoeligheden en nuances correct in. Voor zo veel zaken zijn we op haar aangewezen. Daarom investeren we bewust voldoende aandacht en middelen in haar. De komende weken zullen wij tijdens een rondreis in China veel tijd samen doorbrengen. Daarna komt ze mee naar Europa en zal zij op haar

beurt kennis maken met België en onze activiteiten en mensen hier. Ik vind het erg belangrijk dat zij op deze manier kan proeven van de internationale omgeving waarin wij actief zijn.”

### Welke raad kan u meegeven aan ondernemers die een buitenlands avontuur overwegen?

**Henk Post:** “Mijn belangrijkste raad zou zijn om je altijd met de juiste, betrouwbare partners te omringen. Kennis van lokale procedures en marktsituaties is goud waard. Daarnaast is een opstart in een land als Oekraïne, een lange weg die veel geduld en doorzettingsvermogen vergt. Wie er een bedrijf wil opbouwen, moet er gewoon rekening mee houden dat er enorm veel bij komt kijken. En het tempo van dit proces heb je niet altijd zelf in de hand. Wie volhoudt, krijgt er wel toegang tot een markt met heel wat potentieel en momenteel nog zeer weinig concurrentie.”

**Adam Sneep:** “Het is misschien een doodoener, maar praten is essentieel. Praat met mensen die ervaring hebben ter plaatse en benut de knowhow die ter beschikking is. EurBridge, het erkende dienstencentrum in Peking, heeft wat ons betreft zijn naam niet gestolen: ze helpen ons bij het bouwen van bruggen.”

🔗 [Zet deze conversatie verder op LinkedIn](#)

Heeft u zelf goede of minder goede ervaringen met de opstart van een kantoor buiten de EU? Zoekt u bijkomend advies of tips van collega-ondernemers? Laat uw stem horen in onze LinkedIn-groep.

**LinkedIn** in

## Ons panel



### Adam Sneep

Adam Sneep is CEO van **Adifo nv Software**. Hij vervult deze functie sinds 1 januari 2009. Voordien was Adam Sneep meer dan 25 jaar werkzaam in de veevoedersector in verschillende landen.



### Henk Post

Henk Post is Algemeen Directeur van **Option Tape Specialties**. Na zijn opleiding aan het Instituut voor Automobielmanagement in Driebergen (Nederland) was hij twintig jaar lang Algemeen Directeur bij MoTip Dupli Belgium nv. In 2004 werd Henk Post eigenaar van Option Tape Specialties nv. Daarnaast is hij eigenaar van Option Tape Specialties BV Nederland en mede-eigenaar van Option Tape Specialties Ukraine LTD.



### Jan Bruffaerts

Jan Bruffaerts is aan de slag als hoofd van de Dienst Reglementeringen en de Cel Handelsbelemmeringen & Marktoegang bij FIT. Zijn ervaring als Vlaamse Economische Vertegenwoordiger (VLEV) in onder meer Zimbabwe, Australië, Egypte en de VAE leverde hem uitgebreide kennis op van de uitdagingen bij de opstart van een onderneming buiten de EU.



Eerste  
**Lifetime Achievement  
Award** gaat naar  
Johnson & Johnson

“De erkenning is absoluut wederzijds!”



Met de Lifetime Achievement Award erkennen we een gevestigde waarde voor zijn jarenlange vertrouwen en herhaalde investeringen in Vlaanderen. Ook innovatiegehalte, groeicijfers en -potentieel worden zorgvuldig gewikt en gewogen in deze categorie investeringskampioenen. De allereerste Lifetime Achievement Award gaat naar het Amerikaanse Johnson & Johnson, een van 's werelds grootste spelers in de gezondheidszorg.

Samen met Claire Tillekaerts, gedelegeerd bestuurder bij FIT, trok Wereldwijs naar Janssen Pharmaceutica, de Vlaamse tak en de bakermat van de farmagroep binnen Johnson & Johnson. Tom Heyman, gedelegeerd bestuurder en voorzitter van het directiecomité, vertelt onder meer over de bijzondere band tussen het moederbedrijf en Vlaanderen.

### Investeren in meerdere domeinen

**Claire Tillekaerts:** "Gefeliciteerd met jullie overwinning! Hoe is die onthaald in het bedrijf?"

**Tom Heyman:** "We zijn natuurlijk ontzettend trots op deze award. Al meer dan vijftig jaar investeert Johnson & Johnson in Vlaanderen. Dat doen we niet louter in bakstenen, maar ook in mensen. En op meerdere vlakken: R&D, productie en ondersteunende diensten zoals IT, financiën en onze commerciële afdeling. Onze vestigingen – Beerse, Geel, Olen, Merksem en Diegem – stellen ongeveer 5.000 medewerkers tewerk. Deze award is hun verdienste, want dankzij hun inzet blijft Johnson & Johnson geloven in Vlaanderen."

### Roer in eigen handen

**Claire Tillekaerts:** "In welke mate veranderde Janssen Pharmaceutica toen Johnson & Johnson het familiebedrijf in 1961 kocht van dokter Paul Janssen?"

**Tom Heyman:** "Bij een overname volgt Johnson & Johnson een filosofie van decentralisatie. Met zijn financiële middelen kon Janssen Pharmaceutica zelfstandig blijven werken. Daar had Johnson & Johnson trouwens alle belang bij. In de jaren 60, 70 en 80 was Janssen Pharmaceutica immers het meest productieve bedrijf ter wereld. Waarom zouden ze aan deze succesformule raken? Het leiderschap bleef volledig in eigen handen."

### Oprecht eerbetoon

**Claire Tillekaerts:** "Bleef de naam Janssen Pharmaceutica daarom behouden?"

**Tom Heyman:** "Het respect voor dokter Paul Janssen is altijd groot geweest. Drie jaar geleden besliste Johnson & Johnson zelfs om al zijn farmaceutische bedrijven te groeperen onder de naam Janssen,

Pharmaceutical Companies of Johnson & Johnson'. Onder deze vlag opereren nu onder meer Janssen Pharmaceutica, Janssen-Cilag en Tibotec. Deze globale groep ontdekt, ontwikkelt, produceert, distribueert en commercialiseert medicijnen.

"Door een erg kosten-efficiënte productie hoeven we niet op zoek naar goedkopere alternatieven in landen als India of China."

Bovendien prijkt in de inkomhal van het Johnson & Johnson-innovatiecenter in de VS het borstbeeld van dr. Paul Janssen. Zijn invloed blijft gelden en dat heeft tot op vandaag een enorme impact op Johnson & Johnson gehad."

### Vlaamse verankering

**Claire Tillekaerts:** "Is uitwijken naar het buitenland een potentieel scenario voor Janssen Pharmaceutica? Of zijn daar geen redenen voor?"

**Tom Heyman:** "Ik denk dat de kans behoorlijk klein, zonet onbestaand is. Wat niet wil zeggen dat we op onze lauweren mogen rusten, want een scenario waarbij geen nieuwe investeringen meer worden aangetrokken naar Beerse is minstens even erg. In Vlaanderen is het bedrijf kunnen uitgroeien tot wat het vandaag is dankzij een gericht innovatiebeleid. Van de overheid vragen we alleen maar stabiliteit. Bovendien draait bij ons alles rond mensen: onze experts, laboranten en samenwerking met gerenommeerde dokters, universiteiten, kenniscentra en bedrijven. Die verhuis je niet zomaar."

### Blijvend investeren

**Claire Tillekaerts:** "Zijn er plannen om de investeringen in Vlaanderen op te drijven of eerder af te zwakken?"

**Tom Heyman:** "Een van mijn objectieven is om de investeringen en de productie in

Vlaanderen nog op te trekken. De grootste chemische productievestiging van Janssen, Pharmaceutical Companies of Johnson & Johnson is die van Geel. Daar maken we 60% van de wereldwijde productie van actieve bestanddelen die gebruikt worden in onze geneesmiddelen gebaseerd op kleine moleculen. Ook is Geel onze lanceringsite. Van daaruit vertrekken al onze nieuwe producten – onder meer om prostaatkanker, hepatitis C, diabetes type II en hiv te behandelen – naar de rest van de wereld."

### Van innovatie naar kosten-efficiënte productie

**Claire Tillekaerts:** "Hoe verwerft een productievestiging zo'n belangrijke rol?"

**Tom Heyman:** "Dat is vooral te danken aan onze creativiteit en R&D. Zo ontwikkelden we een hiv-medicijn waarbij we een nieuwe technologie uit de melkindustrie toepassen. Die hebben we geoptimaliseerd voor onze industrie. Vooral voor de patiënt is dat een goede zaak, omdat we zo het aantal dagelijkse tabletten drastisch kunnen verminderen.

"De invloed van Paul Janssen blijft gelden. Dat heeft tot op vandaag een enorme impact op Johnson & Johnson gehad."

Ook cruciaal is het uitstekende werk van onze procesingenieurs om de productie kostenefficiënt te maken. Daardoor wordt het soms mogelijk om goedkoper te produceren bij ons dan in China of India. Ik kan het belang van productietechnologie niet genoeg beklemtonen. Die link tussen innovatie en industriële activiteiten is net wat het Nieuw Industrieel Beleid van Vlaanderen beoogt. Onze productiesite in Geel past perfect in dat plaatje."

**Tip!**  
Kijk over sectoren heen. Innovatie is overal.



### Menselijk kapitaal

**Claire Tillekaerts:** “De rol van de medewerkers komt opvallend veel ter sprake. Vindt Janssen Pharmaceutica makkelijk geschikte kandidaten?”

**Tom Heyman:** “Gelukkig telt Vlaanderen veel hoogopgeleiden. Wij proberen jongeren al vroeg te overtuigen om een wetenschappelijke richting in te slaan. Dat is niet evident en daarvoor werken we samen met de Vlaamse overheid. Door onze reputatie en toprangschikking in lijsten als ‘Meest aantrekkelijke werkgever’, bekleden we een bevoorrechte positie voor sommige potentiële kandidaten. Maar dat bereik je pas door goed zorg te dragen voor je gepassioneerde medewerkers. Iedereen binnen Janssen Pharmaceutica is een belangrijke schakel in een groter geheel.

“Dankzij de inzet van onze 5.000 medewerkers blijft Johnson & Johnson geloven in Vlaanderen.”

Elke herstructurering, zoals in 2009, is daarom des te pijnlijker. Door de impact van een goedkoper productieproces en de sluiting van een fabriek in de VS – waarvoor wij de productie overnamen – konden we het aantal getroffen collega’s toen beperken, maar het blijft mijn moeilijkste periode in het bedrijf.”

**Tip!**  
Samenwerking is de toekomst, zelfs met concurrenten.

### Beter vandaag dan morgen

**Claire Tillekaerts:** “Zijn er naast de troeven van Vlaanderen ook mogelijke verbeterpunten?”

**Tom Heyman:** “Het verguningsbeleid is aan stroomlijning toe. Gelukkig werkt de Vlaamse regering daar volop aan. Ook de kost voor arbeid is hoog, maar dat wordt nog gecompenseerd door de troeven van onze regio: fiscale voordelen voor R&D, een uitstekende infrastructuur en de grote aanwezigheid van technologie.

“In Vlaanderen is het bedrijf kunnen uitgroeien tot wat het vandaag is.”

Velen zien in China een bedreiging, maar het grootste gevaar komt volgens mij uit de VS. Amerikanen investeren fors in hun energieonafhankelijkheid, waardoor ze met goedkope energie zullen kunnen herindustrialiseren. Als we hierop niet snel anticiperen, wordt dat voor ons een zwaar en onoverkomelijk competitief nadeel.”

### Open innovatie

**Claire Tillekaerts:** “Janssen Pharmaceutica speelde een hoofdrol in de ontwikkeling van Vlaamse clusters rond farma en life sciences en de wereldre-

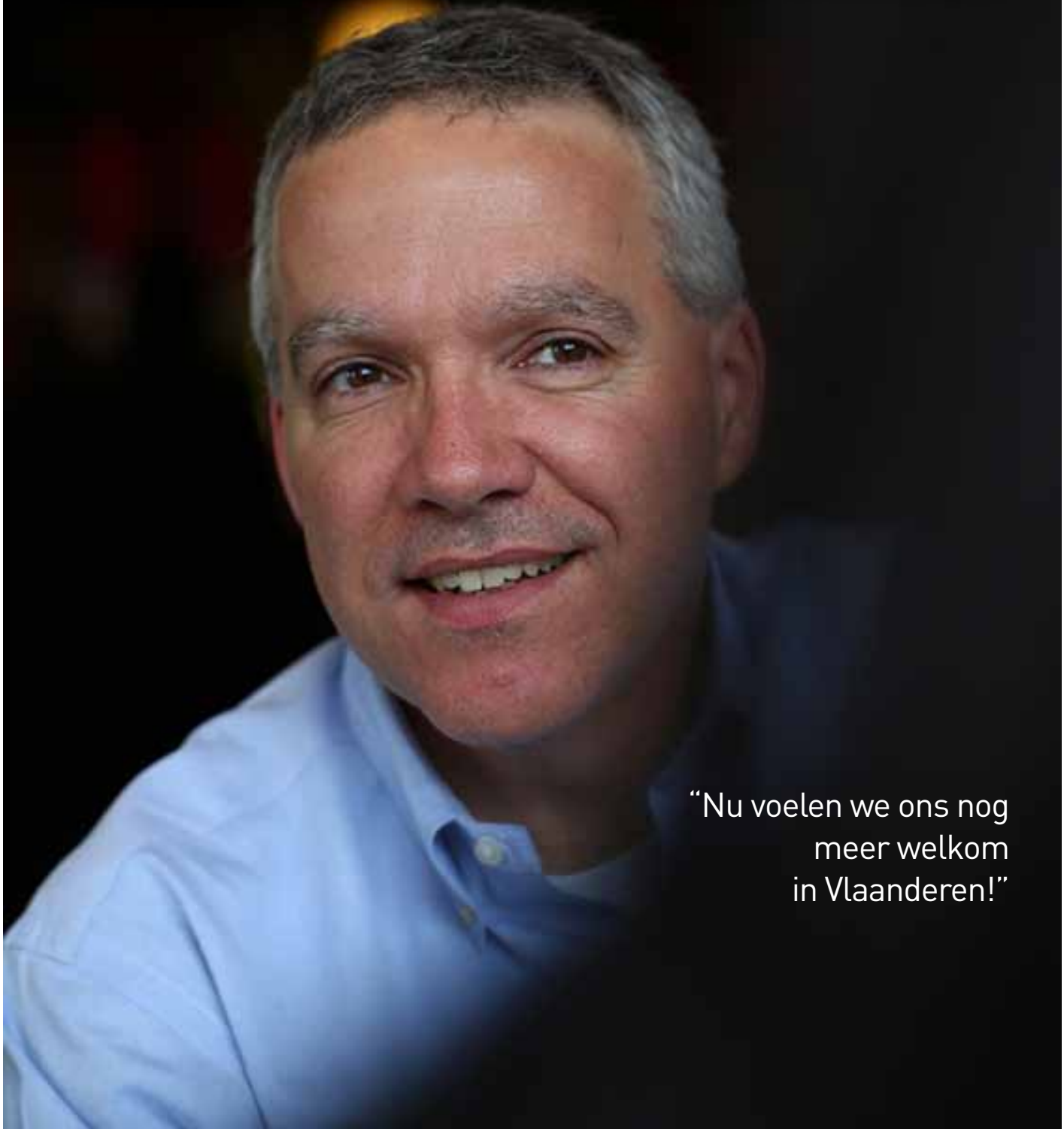
### → ID

- **Bedrijf:** Janssen Pharmaceutica
- **Sector:** farma & life sciences
- **Oppericht in:** 1953
- **Omzet in 2011:** 2,3 miljard euro
- Sinds 1961 deel van Johnson & Johnson (VS), wereldwijd actief, aanwezig in 85 landen
- **Aantal medewerkers:** ±5.000
- **Vestigingen in Vlaanderen:** Beerse, Geel, Olen, Merksem en Diegem

putatie die Vlaanderen op dat vlak geniet. Daardoor vestigden veel andere spelers zich in Vlaanderen. Is dat een voor- of nadeel?”

**Tom Heyman:** “Onze samenwerking met universiteiten, biotechspelers en andere bedrijven – ook met zogeheten concurrenten – venture capitalists en de overheid is ongetwijfeld een voordeel. Dat mag gerust nog een paar stappen verder gaan zoals, naar het voorbeeld van imec, een gezamenlijke R&D voeren. Want in open innovatie ligt volgens mij de toekomst!”

# FRX Polymers wint Investment of the Year Award



“Nu voelen we ons nog  
meer welkom  
in Vlaanderen!”



Na de uitreiking van de Lifetime Achievement Award steeg de spanning in de zaal. Vier genomineerden kregen elk tien minuten om het publiek te overtuigen dat zij de Investment of the Year Award verdienden. De jury had een rangschikking gemaakt, die woog voor de helft van de punten. Op het event hadden de driehonderd aanwezigen het laatste woord. En zij beslisten in het voordeel van het Amerikaanse FRX Polymers, specialist in vlamvertragende polymeren.

Daags na de uitreiking had Wereldwijd afspraak met Marc Lebel, President & CEO van FRX Polymers, een Amerikaan met Canadese roots. Ook Marc Van Gastel, afdelingshoofd Investeren bij FIT, was erbij.

## Als een lopend vuurtje

**Marc Van Gastel:** "Gefeliciteerd! Zijn de Amerikaanse collega's al op de hoogte?"

**Marc Lebel:** "Onze Vice-President Research heeft het evenement op de voet gevolgd via de Twitter-stream van FIT. Meteen na de bekendmaking kreeg ik een sms met felicitaties. Het nieuws is dus in realtime de oceaan overgestoken. Iedereen in het bedrijf is bijzonder tevreden met deze investeringsprijs. In ons investeringstraject voelt deze overwinning echt als de kers op de taart."

"Antwerpen is wereldwijd het op één na grootste chemiecluster, na Houston."

## Duurzame investering

**Marc Van Gastel:** "Bij de bekendmaking was je zichtbaar verrast. Waarom heeft het publiek je naar de overwinning gestemd, denk je?"

**Marc Lebel:** "Dat kan ik niet met zekerheid zeggen, maar misschien speelde wel het underdogeffect? Want de concurrerende investeringsprojecten haalden een hoger investeringsbudget en meer tewerkstelling. Ofwel konden veel aanwezigen zich identificeren met het duurzame karakter van onze innovatieve technologie. Een aspect waarop ik in mijn presentatie nogal de nadruk legde."

## Gedreven door verandering

**Marc Van Gastel:** "Speelde duurzaamheid mee als drijfveer om het bedrijf op te richten?"

**Marc Lebel:** "Zeker. Het gebruik van

plastic, een brandbare stof, is in de afgelopen veertig jaar explosief toegenomen. Dat leidt er onder meer toe dat je vandaag minder dan drie minuten de tijd hebt om uit een brandend huis te ontsnappen, terwijl dat in de jaren 70 ruim een kwartier was. Jaarlijks vallen nog duizenden dodelijke slachtoffers in een woningbrand. Het gebruik van vlamvertragers is dus geen overbodige luxe en wordt vandaag in ongeveer 5% van alle plastic verwerkt. Dat wordt gebruikt in

"Het hele proces was erg transparant, waarbij we telkens goed wisten wat er wanneer van ons werd verwacht."

elektronica, bouwmaterialen, transportmiddelen, kledij enzovoort.

Vroeger bevatten vlamvertragers veelal broom, een ontzettend zware belasting voor het milieu en in sommige gevallen giftig, omdat de additieven zich opstapelen in het lichaam. In 2003 startten we onze research naar een milieuvriendelijk alternatief. Drie jaar later stond onze technologie op punt: Nofia. In Massachusetts, onze thuishaven, is dat hoe we 'no fire' uitspreken. Om Nofia te vermarkten, hebben we toen FRX Polymers opgericht."

## Juiste timing

**Marc Van Gastel:** "In 2006 verbood een EU-richtlijn het gebruik van sommige broomhoudende vlamvertragers. Zo te zien kwam FRX Polymers net op tijd?"

**Marc Lebel:** "Absoluut. Maar het is geen gemakkelijke markt. Elke klant wil testen. En ze verlangen dezelfde kwaliteit als bij broomhoudende vlamvertragers, maar willen er liever niet meer voor betalen. Gelukkig zijn onze polymeren niet alleen kwalitatief minstens even goed, het is bovendien een niet-giftig, duurzaam alternatief. In tegenstelling tot andere additieven is bij Nofia geen sprake

van migratie van de moleculen. Onze technologie is uniek, en daarom stevig gepatenteerd.

Enkele elektronicagiganten kondigden aan dat ze alle broomhoudende vlamvertragers gaan bannen en duurzame technologie wordt algemeen belangrijker. Onze afzetkansen zien er dus goed uit, ook in de toekomst."

## Vlam voor Vlaanderen

**Marc Van Gastel:** "Ondertussen is FRX Polymers wereldwijd actief en heeft het een pilot plant in Zwitserland. Waarom in Europa?"

**Marc Lebel:** "Europa ligt net in het midden, telkens met ongeveer zes uur tijdsverschil met Azië en de VS. Ook onze commerciële fabriek wilden we in Europa vestigen. Ruim twee jaar geleden gingen we op zoek naar de geschikte locatie."

"Deze prijs voelt echt als de kers op de taart."

**Marc Van Gastel:** "En dan begint het touwtrekken van de vele overheden die allemaal een buitenlandse investering willen binnenhalen. Welk criterium is dan doorslaggevend?"

**Marc Lebel:** "Vlaanderen scoorde het best op vele punten. Dat de Vlaamse regering borg wilde staan voor 70% van onze lening, speelde een grote rol. Want daardoor kwam ook KBC over de brug. Daarnaast genieten we fiscale voordelen, maar er spelen nog een resem andere factoren.

Door mijn professionele ervaring ben ik goed vertrouwd met Vlaanderen. En we werken al langer samen met het Leuvense durfkapitaalfonds Capricorn. Verassend weinig mensen weten dit, maar Antwerpen is wereldwijd het op één na grootste chemiecluster, na Houston. De nabijheid van de haven van Antwerpen, een van de grootste ter wereld, geeft ons uitermate goede logistieke mogelijkheden.

den. Van daaruit kunnen we de wereld beleveren. Daarbovenop kregen we het aanbod van Bayer – onze leverancier van twee van de drie belangrijkste grondstoffen – om ons op zijn site in de Antwerpse haven te vestigen. Beter kan je het niet dromen!”

## Gastvrij

**Marc Van Gastel:** “Hoe vlot werden de volgende stappen gezet, eenmaal de keuze voor Vlaanderen was genomen?”

**Marc Lebel:** “Alles verliep gesmeerd. FIT heeft ons uitstekend begeleid en ondersteund. Ze bezorgden ons alle nodige en interessante informatie en brachten ons met alle juiste instanties in contact. Ook de stad en provincie Antwerpen hebben ons met raad en daad bijgestaan. Het hele proces was erg transparant, waarbij we telkens goed wisten wat er wanneer van ons werd verwacht. Door die intense begeleiding konden we sneller dan gepland afronden. Juridisch zijn we in ervaren handen bij het advocatenkantoor Stibbe. Zij hebben ons trouwens voorgedragen voor de Investment of the Year Award.

“Van onze grondstoffenvoerleverancier Bayer kregen we het aanbod om ons op zijn site in de Antwerpse haven te vestigen. Een droomkans!”

Op onze eerstesteenlegging in september 2012 tekenden onder meer toenmalige burgemeester Patrick Janssen, Vlaams minister-president Kris Peeters en de Amerikaanse ambassadeur Howard Gutman present.

Al deze factoren samen gaven ons al een zeer welkom gevoel in Vlaanderen. De investeringsprijs winnen versterkt dat nog.”

## Klaar voor de toekomst

**Marc Van Gastel:** “In oktober zal de fabriek operationeel zijn. Zijn er al plannen om de investering uit te breiden?”

**Marc Lebel:** “15 oktober is onze streefdatum. Momenteel zijn we volop bezig met het rekruteringsproces, enkele belangrijke functies zijn inmiddels ingevuld. Voorlopig starten we met 35 voltijdse medewerkers, maar we gaan onze pilot plant in Zwitserland verhuizen naar



## → ID

- **Bedrijf:** FRX Polymers
- **Sector:** chemie
- **Opgericht in:** 2007
- **Aantal medewerkers:** 45
- **Aantal medewerkers tijdens de constructie:** ± 200
- **Aantal medewerkers site Antwerpen:** 35
- **Overige vestigingen:** VS, Zwitserland
- **Actief in:** wereldwijd
- **Aantal goedgekeurde patenten:** 31; vooral in VS, Europa en Azië
- **Winnaar van Investment of the Year 2013**
- **Investering productievestiging Antwerpen:** 16,5 miljoen euro

de site in Antwerpen. Het is immers logischer en efficiënter om R&D en productie zo dicht mogelijk bij elkaar te hebben. Onze fabriek staat op 3.000 m<sup>2</sup>, op een lot van 10.000 m<sup>2</sup>. Wees gerust, we geloven sterk in onze Vlaamse site en hebben een optie op de overige 7.000 m<sup>2</sup> op zak.”

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

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

# In beeld: Foreign Investment Trophy



Hoe kunnen we de buitenlandse investeerders die voor Vlaanderen kiezen – en zo sterk bijdragen tot onze economie – gepast bedanken? Met deze vraag in gedachten riepen we de Foreign Investment Trophy in het leven. De allereerste editie vond plaats op 16 april. Het was een geslaagde en gesmaakte avond. We laten de beelden graag voor zich spreken...











Op 19 april viel de laatste kandidatuur voor de Leeuw van de Export 2013 in de bus bij FIT. Ook dit jaar dingen bedrijven uit zowat alle sectoren mee naar deze felbegeerde titel. Op dinsdag 18 juni zal Vlaams minister-president Kris Peeters in het cultuurcentrum Hasselt onze trofeeën voor uitzonderlijke exportprestaties overhandigen aan de winnaars.

### Een sterk keurmerk

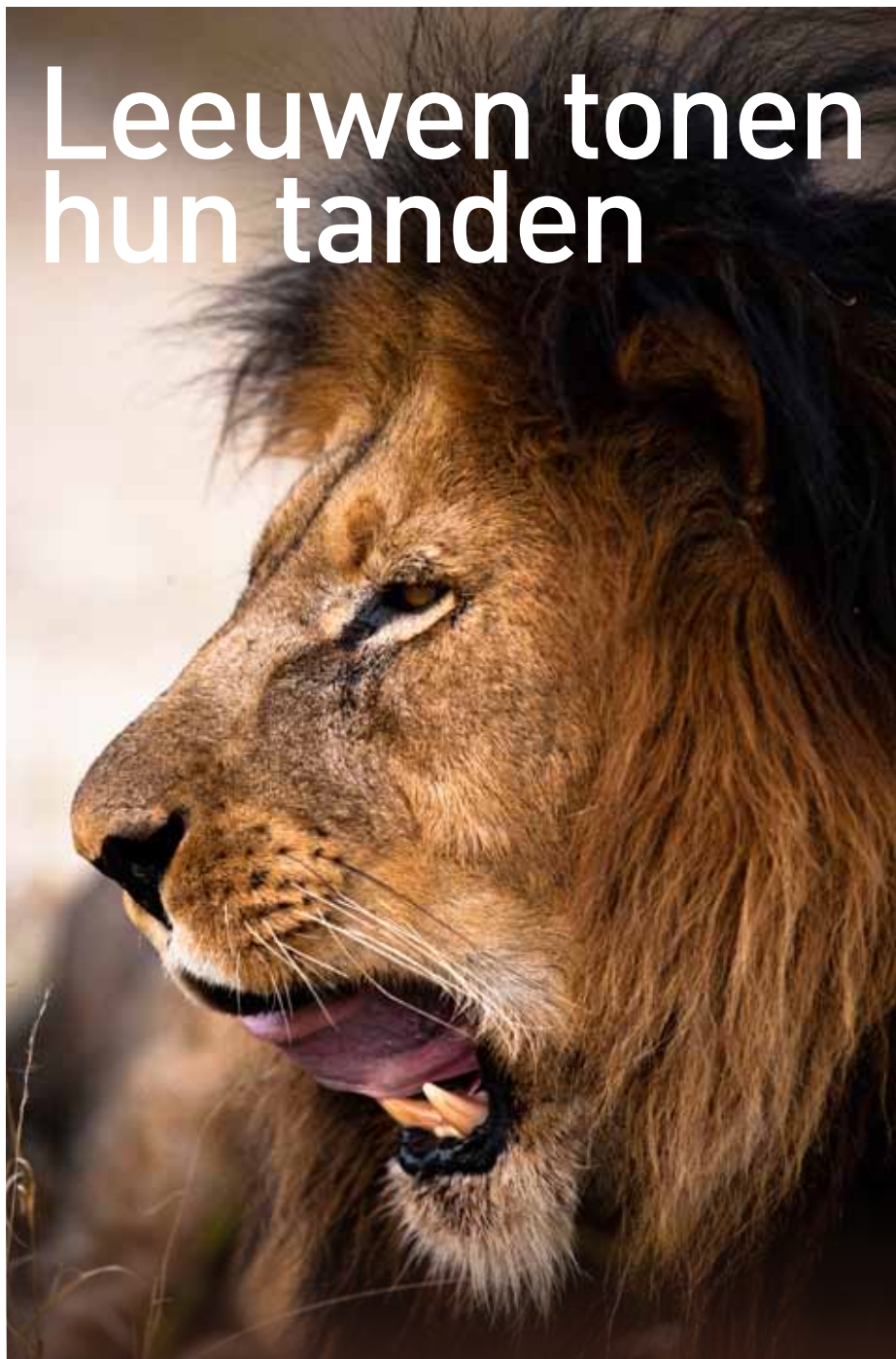
Vorig jaar gingen, na een memorabele avond in de Antwerpse Koningin Elisabethzaal, Waterleau uit Herent en Skyline Communications uit Izegem met de prijzen naar huis. Voor beide bedrijven betekende dit een erkenning van hun verwezenlijkingen op exportvlak. De Leeuw van de Export leverde hen uitgebreide media-aandacht op en is een uniek visitekaartje in het buitenland. De bekroning is de voorbije jaren dan ook uitgegroeid tot een sterk keurmerk.

Nu de inschrijvingen voor de editie 2013 officieel afgesloten zijn, kan de strenge juryprocedure van start gaan. Na een eerste sessie op 10 mei zijn de zes genomineerde bedrijven bekend. Zij mogen op 12 juni hun kandidatuur verdedigen en de jury overtuigen van waarom zij de enige echte exportkoning van het voorbije jaar waren.

### Netwerk met ons netwerk

De prijsuitreiking in Hasselt op 18 juni is niet alleen een spannende gebeurtenis voor de genomineerden, het is ook het netwerkmoment bij uitstek voor iedereen die in de export actief is. Voor de gelegenheid zakt zowat het voltallige binnen- en buitenlandse netwerk van FIT af naar Limburg. Zo ontmoet u tijdens deze avond naast een resem Vlaamse ondernemers en beleidsmakers, ook onze Vlaamse Economische Vertegenwoordigers (VLEV's) en technologieattachés (TA's). Kortom, de Leeuw van de Export is de ideale setting voor het leggen van contacten en het aanhalen van oude banden.

# Leeuwen tonen hun tanden



## Uitreiking Leeuw van de Export 2013

Kom op 18 juni 2013 naar het cultuurcentrum Hasselt en maak de onthulling van de winnaars van de Leeuw van de Export 2013 live mee. Vlaams minister-president Kris Peeters zet die avond twee bedrijven in de bloemetjes: één in de categorie met maximaal 49 medewerkers en één in de categorie met 50 of meer medewerkers. Na de plechtige uitreiking heeft u de kans om collega-ondernemers te ontmoeten en kennis te maken met het binnen- en buitenlandse netwerk van FIT. Mis deze kans niet en schrijf u nu gratis in op [www.leeuwvandeexport.be](http://www.leeuwvandeexport.be).

17.30 uur: ontvangst

18.00 uur: uitreiking van de Leeuw van de Export 2013 door minister-president Kris Peeters

19.00 uur: wandelbuffet en netwerking



# 2012 in cijfers

Jaarlijks maakt FIT de balans op van de handelsactiviteiten van Vlaanderen. Hoe goed scoorde onze export in het voorbije jaar? Wie waren onze belangrijkste handelspartners? Waarin waren zij het meest geïnteresseerd? Ook de buitenlandse investeringen in Vlaanderen, eveneens een cruciale pijler van onze economie, namen we onder de loep. Kijk gerust met ons mee op de volgende pagina's!

**?** Wil u meer of gedetailleerdere info?

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



## BUITENLANDSE INVESTERINGEN IN VLAANDEREN



Buurlanden:  
33,96%

BRIC-landen:  
12,58%

Europa:  
88 projecten

Amerika:  
42 projecten

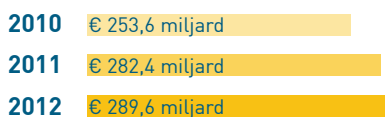
Azië:  
29 projecten

GOED VOOR ...

HERKOMST INVESTERINGEN

## EXPORT VANUIT VLAANDEREN

€ 289.637.000.000  
in 2012

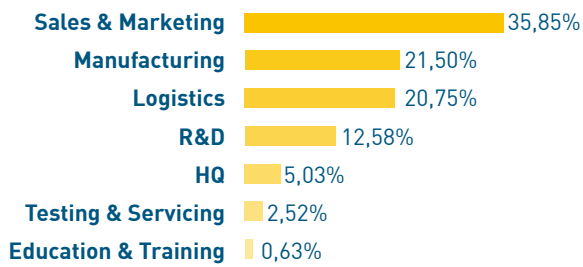


VLAAMSE EXPORT VOORBIJE 3 JAAR

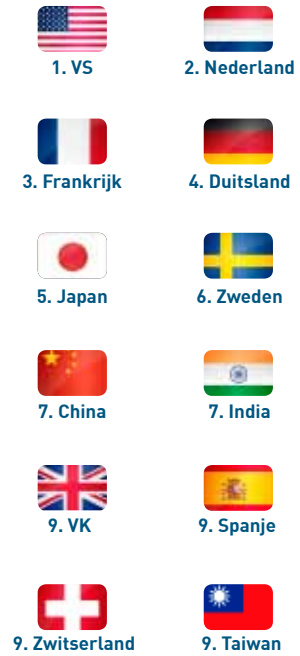
TOP 10 EXPORTBESTEMMINGEN

TOP 10 EXPORTSECTOREN

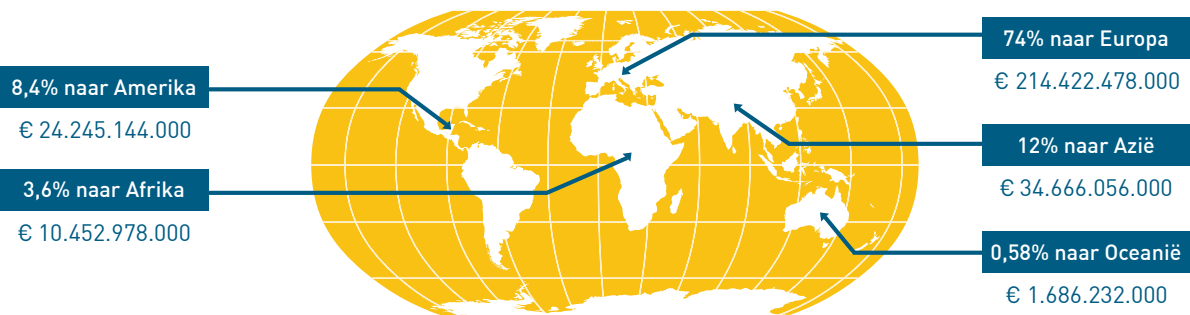
TYPE INVESTERINGEN



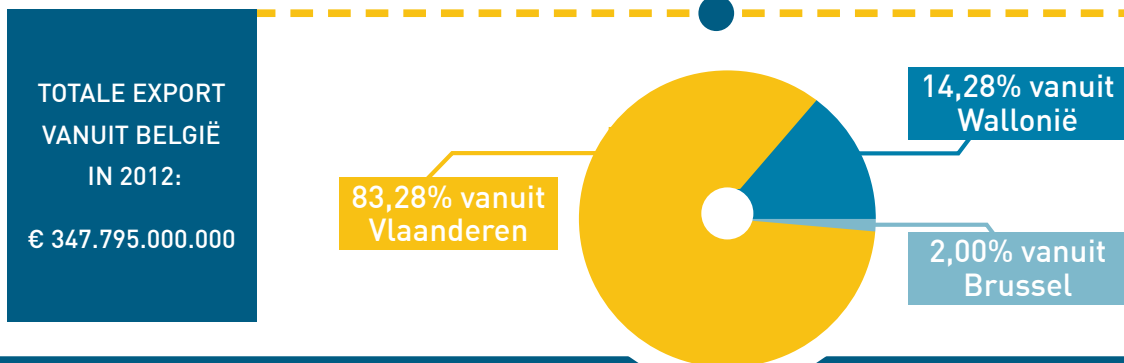
TOP INVESTEERDERS (PER PROJECTEN)




PER CONTINENT IN 2012



REGIONALE VERDELING BELGISCHE EXPORT



A close-up photograph of a person's hands holding a black smartphone. The phone's screen is white and displays the Dutch text 'Op naar nieuwe mobiele horizonten' in an orange, sans-serif font. The background is a solid orange color. The phone is held vertically, and the hands are positioned at the top and bottom edges, with fingers visible gripping the device.

Op naar  
nieuwe  
mobiele  
horizonten





Met meer dan 72.000 bezoekers uit ruim 200 verschillende landen was het Mobile World Congress (MWC) in Barcelona ook dit jaar een voltreffer. Voor het vijfde jaar op rij kon FIT niet ontbreken op dé vakbeurs voor al wat te maken heeft met mobiele communicatie. In het Belgische paviljoen presenteerden veertien Vlaamse ondernemingen van 25 tot 28 februari hun producten en diensten aan de wereld.

MWC wordt georganiseerd door GSM Association (GSMA), de internationale vereniging van mobiele operatoren en aanverwante bedrijven. De vakbeurs kent sinds zijn ontstaan in 1987 een steile groei. Tot en met 2006 vond MWC plaats in Cannes, onder de naam 3GSM World. Het jaar nadien veranderde de naam in Mobile World Congress en werd Barcelona het uitverkoren toneel van deze hoogmis voor professionals in mobiele communicatie. Omdat de traditionele locatie op Montjuïc stilaan uit zijn voegen barstte, nam MWC dit jaar voor het eerst zijn intrek in het congrescentrum Fira-Gran Via. Met uitzondering van giganten Google, Apple en Blackberry, tekende met meer dan 1.700 bedrijven zowat de hele sector present.

“Het grote voordeel is dat je je product face to face aan een omvangrijke groep van geïnteresseerden kan voorstellen.”

### Nieuwkomers

Sinds 2009 bouwen we met onze zusterorganisaties Brussel Invest & Export en AWEX een gemeenschappelijk Belgisch paviljoen op MWC. Dankzij de PSB-formule (Product Sample Booth) kunnen bedrijven er op een voordelige manier hun diensten en producten showen. Dit jaar leverden in totaal veertien Vlaamse, zes Waalse en elf Brusselse firma's hun bijdrage.

Het Gentse bedrijf TapCrowd nam voor het eerst deel aan MWC. Brecht Fourneau, mede-oprichter van TapCrowd, reageert enthousiast: “MWC was voor ons het ideale forum om ons nieuw product, TapTarget, voor te stellen aan het publiek. TapTarget maakt het mogelijk om het gebruik van apps te analyseren en op basis hiervan gericht te communiceren met mensen. Op basis van locatie, tijd of gewoontes kunnen marketeers zo potentiële klanten op het juiste moment aanspreken.”

### Leads en prospecten

De beursdeelname was een succes voor TapCrowd. Tot nu toe was het bedrijf alleen aanwezig op kleinere, meer marketing-georiënteerde vakbeurzen. Als alles meezit, zijn ze volgend jaar zeker weer van de partij: “Het grote voordeel is dat je je product face to face aan een grote groep van geïnteresseerden kan voorstellen. Momenteel verwerken wij heel wat leads die uit ontmoetingen op de stand zijn voortgevloeid. Op concrete deals is het nog even wachten, maar wij hebben er alvast een goed oog in.”

Hoewel met Google en Apple twee grote kleppers ontbraken op de beurs, was deze editie van MWC toch weer the place to be voor de sector. Brecht Fourneau: “Apple laat sowieso deze events aan zich voorbij gaan en focust zich enkel op zijn eigen presentaties en shows. Voor ons was het belangrijk dat vrijwel alle andere grote fabrikanten wel aanwezig waren. Daarnaast komen op een beurs als deze altijd een paar opvallende trends bovendien. Zo focussen momenteel veel aanbieders sterk op het concept van mobile payments.”

### Belgian Beer Night

Het Belgische paviljoen kon dit jaar profiteren van een centrale locatie op de beurs en lokte dan ook heel wat bezoekers. Volgens de deelnemende bedrijven lag het niveau van deze bezoekers opmerkelijk hoger dan bij vorige edities. Daarnaast zochten de meeste bezoekers heel gericht naar producten en diensten. Samen met zijn partners nam FIT enkele extra initiatieven om de zichtbaarheid van de Vlaamse bedrijven te verhogen. “De mooie stand en leuke events, zoals de Belgian Beer Night, zorgden ervoor dat wij het de hele beurs lang erg druk hadden”, vertelt Brecht Fourneau.

### Van bezoeker tot standhouder

Voor Elie Weill, Sales Manager bij het Antwerpse Tellink, was deze editie een primeur: “In het verleden waren wij al aanwezig op de beurs als bezoeker, maar dit jaar kozen wij er voor het eerst voor om als bedrijf onze producten en diensten voor te stellen in het Belgische paviljoen. Dat zorgt uiteraard voor een

totaal andere ervaring. Ikzelf was het merendeel van de tijd in de weer op de stand, terwijl mijn collega op de beurs rondliep om contacten te leggen. Hierdoor bleef er helaas weinig tijd over om een kijkje te nemen bij andere bedrijven.”

“Als standhouder bereik je aanzienlijk meer potentiële klanten.”

Tellink biedt als Mobile Virtual Network Operator (MVNO) bedrijven en particulieren pakketten van vaste en mobiele telefonie aan. Daarnaast zet het bedrijf vol in op goedkope roamingformules, een dienst die zij op MWC extra in de kijker plaatsten. “Ons hoofddoel was om tijdens de beurs contacten te leggen met internationale spelers en op zoek te gaan naar mogelijke partners. Als standhouder bereik je een veel groter aantal potentiële klanten. We sprokkelden er heel wat interessante leads bijeen en konden met een aantal klanten pilootprojecten opstarten.”

### Potentiële investeerders

Ook Vlaams minister-president Kris Peeters was een van de vele geïnteresseerde bezoekers op MWC. Op 26 februari bracht hij een bezoek aan het Belgische paviljoen en sprak er met de Vlaamse deelnemers. Na een korte speech en receptie ging Kris Peeters nog langs bij enkele door FIT geselecteerde buitenlandse bedrijven. Hij besprak met hen de vele investeringsmogelijkheden op vlak van mobiele communicatie in Vlaanderen.

❓ **Meer weten over onze aanwezigheid op internationale vakbeurzen?**

Bespreek uw plannen met het provinciaal kantoor van FIT in uw buurt. Alle gegevens vindt u op [www.flanderstrade.be](http://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!

## SEMINARIES



### Food retail in Scandinavia – Brussel

23 mei 2013

FIT en Fevia organiseren op 23 mei een seminarie over de voedingsretailsector in Denemarken, Noorwegen en Zweden. Ontdek er hoe deze sector is gestructureerd en hoe u er uw product kan introduceren.

#### Inschrijven

kan tot 15 mei 2013 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)  
 ☎ Karine De Vleeschouwer, 02 504 87 37  
[karine.devleeschouwer@fitagency.be](mailto:karine.devleeschouwer@fitagency.be)

## GROEPSSTAND



### MIDEST – Parijs

19 tot en met 22 november 2013

MIDEST is het Europese trefpunt voor toeleveranciers aan de industrie. De vakbeurs besteedt bijzondere aandacht aan innovatieve subcontractors en is een topevenement voor inkopers uit diverse industrieën zoals automotive, transport, ruimtevaart, telecommunicatie, mechanische constructie, energie, elektronica en elektriciteit.

Innovatie wint aan belang, ook voor kmo's uit de toeleveringssector. Daarom is het belangrijk dat u evenementen selecteert waarop u ziet hoe de internationale industriële markt evolueert.

#### Inschrijven

kan tot 12 mei 2013 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)  
 ☎ Kurt Vleminckx, 02 504 88 03  
[kurt.vleminckx@fitagency.be](mailto:kurt.vleminckx@fitagency.be)

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

Antwerpen  
03 260 87 22  
[antwerpen@fitagency.be](mailto:antwerpen@fitagency.be)

Limburg  
011 29 20 80  
[limburg@fitagency.be](mailto:limburg@fitagency.be)

Oost-Vlaanderen  
09 267 40 80  
[oostvlaanderen@fitagency.be](mailto:oostvlaanderen@fitagency.be)

Vlaams-Brabant  
016 66 56 00  
[vlaamsbrabant@fitagency.be](mailto:vlaamsbrabant@fitagency.be)

West-Vlaanderen  
050 24 74 10  
[westvlaanderen@fitagency.be](mailto:westvlaanderen@fitagency.be)

## PSB-STAND



### Offshore Europe – Aberdeen

3 tot en met 6 september 2013

Wereldwijd is Offshore Europe een van de grootste events op het gebied van exploitatie en winning van olie en gas. Buiten Noord-Amerika telt geen enkel evenement voor de olie- en gasindustrie zo veel exposanten of bezoekers.

Onze Product Sample Booth is de beste formule om kostenefficiënt te prospecteren. U krijgt op onze gemeenschappelijke stand een ruimte om uw producten te etaleren. Daarnaast kan u uw prospects ontvangen bij een drankje in een ingerichte ontmoetingsruimte.

#### Inschrijven

kan tot 30 mei 2013 op  
www.flanderstrade.be

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



### Hotel Show – Dubai

29 september tot en met 1 oktober 2013

De Hotel Show is veruit de belangrijkste hotel- en hospitalitybeurs in het Midden-Oosten en Noord-Afrika. Maar liefst 450 exposanten uit 45 landen exposeerden er in 2012.

De beurs richt zich tot alle bedrijven die toeleveren aan de IT-diensten, horeca, interieur & design, entertainment, fitness/health club/spa equipment en aanverwanten.

#### Inschrijven

kan tot 30 mei 2013 op  
www.flanderstrade.be

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



### SIAL Middle East – Abu Dhabi

24 tot en met 26 november 2013

SIAL ME is een topper van formaat in volle expansie met 552 exposanten uit 51 landen. Internationale paviljoenen van onder meer Argentinië, Brazilië, China, Frankrijk, Italië, Zuid-Korea, Maleisië, Polen, Portugal, Turkije en de VS tekenden present in 2012. De vakbeurs organiseert b2b-meetings met leden van 'The Hosted Buyers' waarop beursdeelnemers zich kunnen inschrijven.

#### Inschrijven

kan tot en met 8 juni 2013.

www.flanderstrade.be

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

## CATALOGSTAND



### 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. Ze brengt zowel internationale als regionale deelnemers uit de Aziatische voedingssector bijeen. Vorig jaar namen ruim 560 lokale en 460 buitenlandse exposanten deel. Zij verwelkomden er bijna 6.000 internationale en meer dan 55.000 regionale bezoekers.

Een greep uit het beursaanbod: vers en ingeblikt fruit en groenten, pluimvee, vis, vlees- en zuivelproducten, kant-en-klaargerechten, diepvriesproducten, gezondheidsproducten, gebak en koekjes, wijn, likeuren, koffie, thee, fruitsappen en frisdranken en suikerwaren.

#### Inschrijven

kan tot 10 mei 2013 op  
www.flanderstrade.be

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

## GROEPSZAKENREIS



### Multisectoraal – Chili en Brazilië

2 tot en met 6 september 2013

Brazilië is in het laatste decennium uitgegroeid tot de zesde 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

## 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

### Contactdag Zuid-Korea

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

### Contactdag 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



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 Sofie De Wulf, fotografe en webdesigner in de socioculturele sector.

# “Veel Mexicanen denken dat ik Belgisch spreek”

**In een ander land leven en werken, stimuleert mij enorm.** Hier in Mexico-Stad voel ik mij voortdurend geprikkeld om allerlei boeiende projecten op te zetten. Ik ontmoet veel interessante mensen en leer continu dingen bij. Het warme klimaat is natuurlijk mooi meegenomen, net als de vele salsa-avonden waar ik mij helemaal kan uitleven.

**De keuze voor Mexico kwam niet zo maar uit de lucht vallen.** De voorbije jaren bracht ik er ook al verschillende maanden door: voor een stage in een centrum voor kindertheater, voor een educatief project in een buitenwijk van de hoofdstad en voor een fotografieworkshop. Ondertussen heb ik hier een hechte vriendenkring uitgebouwd.


**Wat ik zo fantastisch vind aan Mexicanen, is dat ze zo open en vriendelijk zijn...** Tot ze in hun wagen stappen. Als fietser en voetganger moet je hier soms rennen voor je leven – auto is koning! Het is ook goed om te weten dat de rijrichting op de brede lanen in Mexico-Stad om zes uur 's avonds plots verandert. Een andere vreemde gewoonte waar ik maar niet aan kan wennen, is dat Mexicanen 's middags pas rond drie uur eten. Toch moeten velen toegeven dat ze rond twaalf uur ook al honger hebben, maar die wordt dan gestild met chips bijvoorbeeld.

**Neem niet telkens dezelfde weg naar huis en verlaat je flat niet steeds op**


**hetzelfde tijdstip.** Hou je bepaalde routines aan, dan weten inbrekers namelijk al gauw wanneer je (niet) thuis bent. Aan die goede raad merk je wel dat onveiligheid hier een echt issue is. Nog zo'n tip die Mexicanen geven, is om een creatievere functietitel te verzinnen dan bijvoorbeeld directeur. Het kan je een helse kidnapping besparen.

**Je kan het zo gek niet bedenken, of ze organiseren er hier een festival voor.** Zo keek ik mijn ogen uit op het festival van het roomijs, van de enchilada's en van de radrijzen. Je vindt hier ook een interessante mix van religie en feest. Bij ons heerst er vaak toch een zekere sérieux rond religie. Hier wordt er gegeten en gedronken, gedanst en geroepen dat het een lieve lust is. De paasceremonie in Iztapalapa onlangs had voor mij bijvoorbeeld meer weg van een muziekfestival dan van een religieus evenement. Wel tweeduizend acteurs speelden er de kruisiging na, met aardig wat gevoel voor dramatiek. Meer dan tienduizend politieagenten werden opgetrommeld om dit massaspektakel in goede banen te leiden.

**Hoe trots ze ook zijn, op hun keuken bijvoorbeeld, Mexicanen kijken enorm op naar buitenlanders.** Vooral naar Europeanen, door hun sterke talenkennis. Volgens velen vloeit die bewondering nog altijd voort uit de periode van de conquis-



**Paspoort:**



**Naam:**  
Sofie De Wulf

**Functie:**  
begeleidster van  
fotografieworkshops  
voor kinderen,  
fotografe en webdesigner

**Sector:** socioculturele sector

**Studies:**  
Theaterwetenschappen  
en Fotografie

**Leeftijd:** 29 jaar

tadores. Toch verbaast het me keer op keer wanneer sommige dorpsbewoners geen weet hebben van België, of zelfs Europa niet kennen. Een oud koppeltje dat ik in een dorpje ontmoette, dacht dat de wereld bestond uit Mexico en de VS. Toen ik hen vertelde dat er ook zo iets als Europa bestaat, vroegen ze: "Maar waar in de VS ligt Europa dan?" Veel Mexicanen vragen of ik Amerikaanse ben, en als ik vertel waar ik wel vandaan kom, denken ze vaak dat ik Belgisch spreek. Als ik zeg dat Karel V in Gent geboren is, vragen ze spontaan of ik 'Carlos V van de chocolade' bedoel. Of hoe een chocolademerk de geschiedenis in leven houdt ...



Het kloppende hart  
van Jakarta

“Het politieke en economische centrum van Indonesië ligt in Jakarta, een stad met meer dan 14 miljoen inwoners. Jakarta bezoeken is al een belevenis op zich, maar het is ook de ideale uitvalsbasis om de duizenden Indonesische eilanden te ontdekken.



Nathalie Surmont

Vlaamse Economische Vertegenwoordiger  
Jakarta

#### Waar?

Bundaran Hotel Indonesia  
Jalan Bundaran HI  
Jakarta

Bundaran Hotel Indonesia – of Bundaran HI voor de locals – lijkt op een doordeweekse dag een druk en niet zo bijzonder rondpunt. Toch vormt deze plek het kloppende hart van de stad. Bovenop een sokkel van wel dertig meter hoog verwelkomen de standbeelden van een wivende man en vrouw de wereld. De Indonesiërs bouwden dit ‘welkommonument’ ter ere van de Aziatische Spelen in 1962. Met exclusieve hotels, trendy winkels en een handvol ambassades gonst het rond Bundaran HI van de bedrijvigheid. Ook wij hebben er met FIT onze in-trek genomen.

Mijn favoriete moment op Bundaran HI is de wekelijkse autoloze zondagochtend. Vanaf 6 uur 's ochtends overspoelen tienduizenden fietsers, wandelaars en straatverkopers het rondpunt. Rijke Indonesiërs passeren er op hun Eddy Merckx-fiets, naast kinderen op eigenhandig verbouwde fietsjes. Muzikanten zorgen voor sfeer en de geur van nasi goreng komt uit dampende potten. Je moet er wel vroeg bij zijn, want om 8 uur ontvluchten de meesten de warmte van de zon. Tegen 11 uur is koning auto weer heer en meester over het plein.”

Selamat tinggal!

## Boekentip

### No Way: gedaan met de Big Bad Boss

Bruno Rouffaer

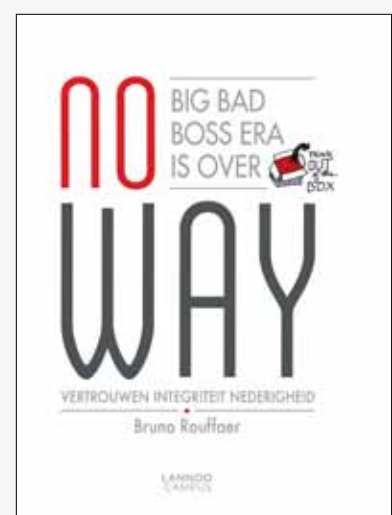
Hebzucht, hoogmoed en narcisme: het zijn eigenschappen die heel wat leiders kenmerken. En het zijn deze leiders die de wereld aan de rand van de afgrond brengen. Tenminste, dat stelt Bruno Rouffaer.

In zijn nieuwste boek werpt de socioloog een kritisch licht op de ontwikkeling van leiderschap vanaf de kleuterklas tot in de directiekamer. Koude en onpersoonlijke eigenschappen moeten plaats ruimen voor vertrouwen, integriteit en nederigheid. ‘No Way’ is een

hard pleidooi voor gezond managementverstand. Het is een schreeuw om verandering en een waarschuwing om niet dezelfde fouten te blijven maken.

#### Over de auteur

Bruno Rouffaer is socioloog en heeft meer dan 20 jaar ervaring als internationaal management consultant. Hij is een veelgevraagd spreker en begeleidt workshops en trainingsprogramma's in binnen- en buitenland.



No Way  
Vertrouwen, integriteit, nederigheid  
Big Bad Boss Era is over  
ISBN 978-94-0140-815-8  
Uitgeverij Lannoo



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](http://www.leeuwvandeexport.be)



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



Hoofdsponsors



Mediasponsor



Locatiesponsor



Sponsors

