

# Wereldwijs

Magazine voor internationaal ondernemen

April 2013 nr. 52

## Good !D breekt lans voor petfood in China



Taiwan en Vlaanderen,  
elkaars best bewaarde geheim

Help, mijn klant  
betaalt niet (op tijd)!

- 4 **Taiwan en Vlaanderen**, elkaars best bewaarde geheim
- 8 Radar
- 10 Help, **mijn klant betaalt niet** (op tijd)!
- 15 Good !D breekt lans voor **petfood in China**
- 18 **Projecten 2013** via onze open projectoproep
- 19 In de media: **Leeuw van de Export**
- 20 **Foreign Investment Trophy**: de vier genomineerden zijn gekend!
- 21 **Aero India** lost hoge verwachtingen in
- 22 **ISM**: het paradijs voor zoetekauwen
- 24 Vertrek
- 26 "We mogen best wat trotser zijn!"
- 27 **Praag** aan je voeten



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,**

Geen mooiere dag in het leven van een gedelegeerd bestuurder van FIT als de dag dat ik een welgemeende 'Dank u' krijg. Niet in verband met mezelf, maar met betrekking tot de dienstverlening van FIT.

Het gebeurt gelukkig regelmatig dat ondernemers via e-mail of brief een Vlaamse Economische Vertegenwoordiger, een Adviseur Internationaal Ondernemen of een account manager Investeren prijzen voor zijn of haar enthousiaste inzet, praktisch advies en niet-aflatende ondersteuning in binnen- en buitenland. Soms betekent die medewerking zelfs het verschil tussen slagen en falen in een exportmarkt. Een treffend voorbeeld is de getuigenis van Good !D die u wel in dit nummer leest, maar zelden elders de schijnwerpers haalt.

Elke dag opnieuw halen we bij FIT alles uit de kast om dingen gedaan te krijgen. Zo hebben we vorig jaar bijvoorbeeld meer

dan 5.000 meetings tussen Vlaamse en buitenlandse ondernemers belegd. Waar ook op post, in een van onze 100 kantoren in 78 strategische landen of in Vlaanderen, we hebben allemaal hetzelfde doel voor ogen: uw bedrijf meehelpen groeien tot een succesvolle internationale speler. Als we merken dat onze inspanningen worden gewaardeerd en – nog belangrijker! – vruchten afwerpen, doet dat deugd.

Onze dienstverlening begint niet op het moment dat u de grens oversteekt. Idealiter maken we zo vroeg mogelijk kennis. Onze provinciale kantoren staan letterlijk dichtbij u, want uw product of dienst is misschien net datgene wat een buitenlandse ondernemer zoekt. Via ons uitgebreide netwerk pikken onze medewerkers in binnen- en buitenland dit soort vragen snel op. We maken graag de match tussen u en een buitenlandse ondernemer en we steken samen met u de handen uit de mouwen, zodat de wereld uw werkterrein wordt.

Claire Tillekaerts  
Gedelegeerd bestuurder  
Flanders Investment & Trade



# Taiwan en Vlaanderen, elkaars best bewaarde geheim

Waarom de Taiwanese markt complementair is aan de onze



Vlaanderen en Taiwan hebben meer gemeen dan u misschien denkt. Beide regio's compenseren weinig oppervlakte en natuurlijke grondstoffen met een hooggeschoolde bevolking, een exportgerichte economie en een liefde voor technologie. Omdat Taiwan wat in de schaduw van grote buur China ligt, wordt het door sommige ondernemers vaak over het hoofd gezien. "Onterecht", meent Doris Wu, onze lokale handelssecretaris. "Taiwan en Vlaanderen zijn misschien wel elkaars best bewaarde geheim."



Doris Wu werkt al sinds 2006 als handelssecretaris in het FIT-kantoor in Taipei. Stellen dat ze iets afweet over de handelsrelatie tussen Vlaanderen en Taiwan, is een understatement van jewelste: daarvoor ondersteunde ze vijftien jaar de bilaterale handel in de 'Belgian Office' – het economische equivalent van een ambassade. In haar functie oefent ze dezelfde taken uit als de Vlaamse Economische Vertegenwoordigers (VLEV's) in de andere landen.

### Taiwan was in de jaren 80 en 90 een van de Aziatische tijgers, hoe staat de Taiwanese economie er vandaag voor?

**Doris Wu:** "Door de afgenomen wereldwijde vraag, was 2012 een moeilijk jaar voor de exportgerichte economie. Toch deed Taiwan het relatief goed. We konden vorig jaar afsluiten met een groeicijfer van 1,3%. Positief, maar in 2010 was dat nog 10,9%. 2011 lag daartussen met 4,4%."

Dit jaar zijn de prognoses een pak rooskleuriger. Taiwan gaat wellicht naar een groei van 3 tot 4%. De globale vraag neemt opnieuw toe, de overheid stimuleert buitenlandse investeringen en het toerisme krijgt onder invloed van de Chinezen van het vasteland een grote boost."

### Wat maakt Taiwan zo aantrekkelijk voor Vlaamse investeerders?

**Doris Wu:** "Taiwan is een dynamische markt met 23 miljoen koopkrachtige consumenten. Onze grootste troeven zijn de hoogopgeleide bevolking, de productie van budgetvriendelijke hardware en de nabijheid van de grote Chinese markt. Daarnaast zijn Vlaanderen en Taiwan erg complementair. Vlaanderen blinkt uit in R&D, design en prototypeontwikkeling

voor nichemarkten. Taiwan staat sterk in het vervolgtraject van die innovatie. Hier wordt de research toegepast en de technologie gecommercialiseerd. Dat biedt uitstekende kansen voor ondernemingen in beide landen. Soms wordt Taiwan echter over het hoofd gezien, omdat buitenlandse investeerders zich te veel focussen op China. Onterecht, want China ligt in het verlengde van de Taiwanese thuismarkt. Beide landen spreken dezelfde taal en hebben dezelfde consumptiegevoontes. Daarom zijn er steeds meer bedrijven die de voordelen van Taiwan spotten."

"De vennootschapsbelasting in Taiwan, 17%, behoort bij de laagste van Azië."

### Ontdekt Taiwan ook de voordelen van de Vlaamse economie?

**Doris Wu:** "Absoluut. Taiwan importeert veel chemische en farmaceutische producten uit Vlaanderen. Ook de invoer van transportmateriaal en precisieapparatuur neemt een hoge vlucht. De toegenomen interesse in Vlaanderen als regio om mee samen te werken komt vooral door de logistieke voordelen. Veel Taiwanese exportproducten komen Europa namelijk binnen via de haven van Antwerpen."

### Hoe evolueert de handelsrelatie tussen Vlaanderen en Taiwan?

**Doris Wu:** "Vlaanderen exporteerde in 2011 voor bijna 727 miljoen euro naar Taiwan. Daarmee was 2011 het tweede recordjaar op rij. Tijdens de eerste elf maanden van 2012 voerde Vlaanderen

voor in totaal 683,7 miljoen euro uit naar Taiwan, 1,29% beter dan in diezelfde periode het jaar voordien.

“Dat de intellectuele eigendom hier heel goed beschermd wordt, biedt hightechspelers vele voordelen.”

Na een recordhoogte te hebben bereikt in 2007, kreeg de Vlaamse invoer uit Taiwan in 2008 en vooral 2009 rake klappen. In 2010 werd de neerwaartse trend evenwel omgebogen. In 2011 liep de Vlaamse invoer verder op, om af te kloppen op 764 miljoen euro. Tijdens de eerste 11 maanden van 2012 importeerde Vlaanderen 11,46% minder dan in diezelfde periode van 2011: 634,8 miljoen euro tegenover 716,9 miljoen euro.”

## Met welke uitdagingen kampt Taiwan? Valt ook hier een parallel te trekken met Vlaanderen?

**Doris Wu:** “Absoluut. Energie is een eerste kwestie. Op dit moment importeert Taiwan nog 99% van zijn energie. Tegelijk wil het land zijn CO<sub>2</sub>-emissie reduceren. Daarom zet Taiwan, net zoals Vlaanderen, sterk in op groene energie. Met succes: in de laatste editie van het jaarlijkse ‘Global Competitiveness Report’ stond Taiwan zesde op het vlak van groene technologie.

Daarnaast worstelt ook Taiwan met de competitiviteit van zijn productiebedrijven. De productie verschuift steeds vaker naar lageloonlanden in de buurt. Nog meer inzetten op R&D en hightechindustrie is een antwoord hierop. Een andere oplossing is diversificatie. Veel technologiebedrijven verschuiven hun aanbod naar diensten. Ook de traditionele sectoren zoals textiel, leggen een grotere nadruk op branding en marketing.”

## Hoe pakt de Taiwanese overheid die economische uitdagingen aan?

**Doris Wu:** “De overheid heeft een vrij grote invloed op de economie, maar eerder in de zin dat ze bedrijven helpt om competitiever te worden. Daarnaast ondersteunt ze ook nieuwe sectoren. Organisaties die zich focussen op hightech en diensten – zoals biotechnologie, medische technologie, creativiteit, toerisme en financiële diensten – krijgen ondersteuning via belastingvoordelen of premies.”



Boven: Doris Wu

## In welke mate droeg de overheid bij om de gevolgen van de wereldwijde financiële en economische crisis snel en succesvol aan te pakken?

**Doris Wu:** “Ze zette nog meer de schouders onder de technologische en dienstensectoren. Ook in de bloeiende jaren 80 en 90 ondersteunde de overheid al actief de transformatie van een landbouwgerichte economie naar kapitaalintensieve productie en diensten. Omdat we zowel vroeger als nu op een sterke technocratische regering kunnen rekenen, weet Taiwan zich snel aan te passen aan veranderende economische omstandigheden. Ook de politieke, sociale en monetaire stabiliteit zijn uitstekende troeven om het hoofd te bieden aan de crisis.

Natuurlijk spelen ook de bedrijven zelf een grote rol. Daar heersen een grote

ondernemingsgeest en een ‘do it’-mentaliteit. Onze bedrijven waren flexibel genoeg om hun portfolio aan te passen aan nieuwe markten, bijvoorbeeld de BRIC- en ASEAN-landen. En, last but not least, heeft de relatief nieuwe maar gigantische Chinese markt de dalende vraag goed opgevangen.”

## Is China dan een economische partner, maar een politieke vijand?

**Doris Wu:** “Dat is wat scherp gesteld, maar de politieke spanningen zijn er natuurlijk wel. Toch ondernemen zowel China als Taiwan geregeld pogingen om het contact te verbeteren. De economie is daarbij de katalysator. Taiwan gaat daarbij heel pragmatisch te werk. Omdat China zo’n belangrijke afzetmarkt is, staat een goede economische verstandhouding bovenaan de agenda van onze



DO

- Taiwanese dragen waarden hoog in het vaandel. Behandel hiërarchie, autoriteit, ervaring en senioriteit met het nodige respect.
- Wees beleefd en streef naar harmonie in uw zakenrelatie.
- Breng genoeg visitekaartjes mee. Of beter nog: geef uw zakenrelatie een warme start met pralines van bij ons.



DON'T

- Oordeel niet op basis van uiterlijke schijn. Iemand met een doordeweekse outfit kan net zo goed een CEO van een topbedrijf zijn.
- Wees publiekelijk nooit confronterend en breng anderen niet in verlegenheid.
- Blijf neutraal over politieke kwesties, zeker als het over China gaat.



regering.

Ook China heeft baat bij een sterk economisch Taiwan. Hun politieke en economische beleid zijn strikt gescheiden. Als resultaat van die benadering zit er tegenwoordig ontzettend veel Taiwanees kapitaal in China. Dat vertaalt zich in meer dan 80.000 Taiwanese investeringsmaatschappijen en 600.000 zakenmensen in China."

"Grootste troeven zijn de hoogopgeleide bevolking, de productie van budgetvriendelijke hardware en de nabijheid van de grote Chinese markt."

### Welke troeven biedt Taiwan voor ondernemers ten opzichte van andere landen?

**Doris Wu:** "De vennootschapsbelasting in Taiwan, 17%, behoort bij de laagste van Azië. De rijke bevolking, met dus een hoge koopkracht, is een tweede pluspunt. Dat de intellectuele eigendom hier heel goed beschermd wordt, biedt high-techspelers vele voordelen. En het feit dat Taiwan sterk staat in budgetvriendelijke hardware, zorgt ervoor dat ICT-bedrijven snel totaaloplossingen kunnen ontwikkelen.

"Vlaanderen en Taiwan zijn erg complementair. Vlaanderen blinkt uit in R&D, design en prototype-ontwikkeling voor niche-markten. Taiwan staat sterk in het vervolgtraject van die innovatie."

Ook in de medische sector liggen investeringskansen. De gemiddelde levensverwachting in Taiwan is 79 jaar. Omdat de gezondheidszorg heel goed is uitgebouwd, is er een grote vraag naar medische producten en diensten. Ten slotte heb je via Taiwan een uitstekende toegang tot China. Op wekelijkse basis zijn er maar liefst 580 directe vluchten tussen Taiwan en China."

### Waar liggen de grootste uitdagingen in zakendoen in en met Taiwan?

**Doris Wu:** "Hoewel de overheid buitenlandse investeerders ontzettend steunt, loopt de wetgeving soms wat achter. Om te voldoen aan de complexe regelgeving, schakel je best lokale experts in. Neem dus zeker een advocatenkantoor en fiscale professionals in de arm.

### Tot slot: kennen de Taiwanese bedrijven Vlaanderen? En zo ja, welke indruk heerst er?

**Doris Wu:** "Mensen zijn vooral vertrouwd met de naam België. Wie Vlaanderen kent, weet dat de regio klein, rijk en geavanceerd is. Daarnaast staan België en Vlaanderen synoniem voor alles wat goed is in het leven: diamanten, chocolade, bier en wafels!"

### Belangrijkste Vlaamse exportproducten naar Taiwan (2011)

organische chemische producten (19,02%)
farmaceutische producten (14,32%)
auto's, tractoren, motorrijwielen, fietsen (13,63%)
producten voor de fotografie en cinematografie (8,55%)
kunststoffen en toepassingen (6,35%)

### Belangrijkste Vlaamse invoerproducten uit Taiwan (2011)

gietijzer, ijzer en staal (25,98%)
elektrische machines en apparaten (12,35%)
machines en mechanische werktuigen (11,59%)
auto's, tractoren, motorrijwielen, fietsen (9,47%)
toepassingen van gietijzer, ijzer en staal (6,28%)



### Factsheet Taiwan

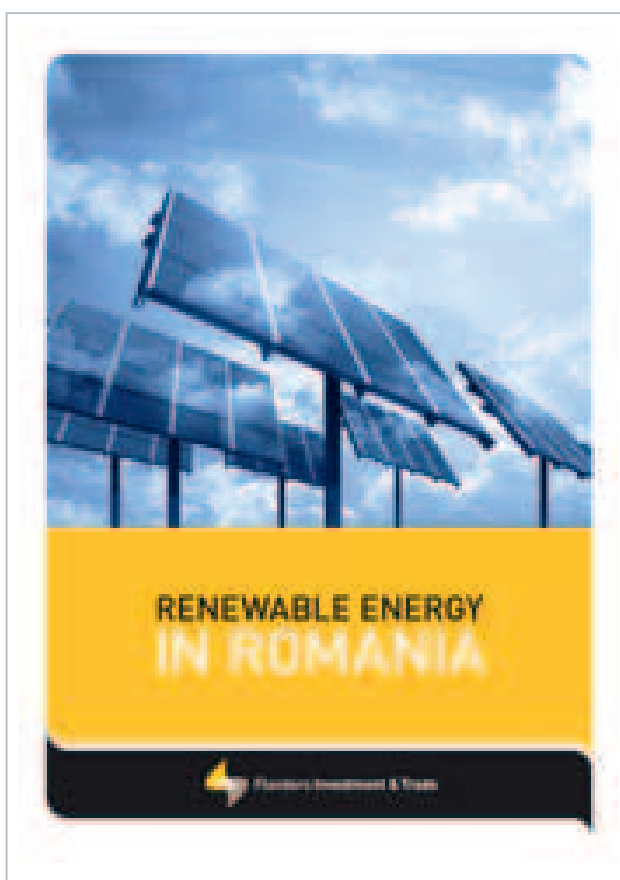
- **Oppervlakte:** 35.980 km<sup>2</sup>
- **Aantal inwoners:** 23.234.936 (2012)
- **Aantal Belgen ingeschreven in Taipei:** 243 (2012)
- **Officiële taal:** Mandarijn
- **Munteenheid:** Taiwanese dollar; 1 EUR = 38,7 TWD (maart 2013)
- **Weetje:** Taiwan huisvest de twee grootste microchip-fabrikanten ter wereld. Beide producenten zijn gehuisvest in het Hsinchu Science and Industrial Park, het 'Taiwanese Silicon Valley'.
- **Aandeel economische sectoren in bbp (2011)**
  - Landbouw, bosbouw en visserij 1,9 %
  - Industrie 30,7 %
  - Diensten 67,4 %
- **Belangrijkste exportbestemmingen (2011)**
  - China 27,2 %
  - Hongkong 13 %
  - VS 11,8 %
  - Japan 5,9 %
  - Singapore 5,5 %
  - Zuid-Korea 4 %
- **Belangrijkste leveranciers (2011)**
  - Japan 18,5 %
  - China 15,5 %
  - VS 9,3 %
  - Zuid-Korea 6,3 %
  - Saoedi-Arabië 4,9 %
  - Australië 3,9 %

### Meer info over Taiwan?

Raadpleeg ons uitgebreide landen-dossier 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



## Renewable energy in Romania

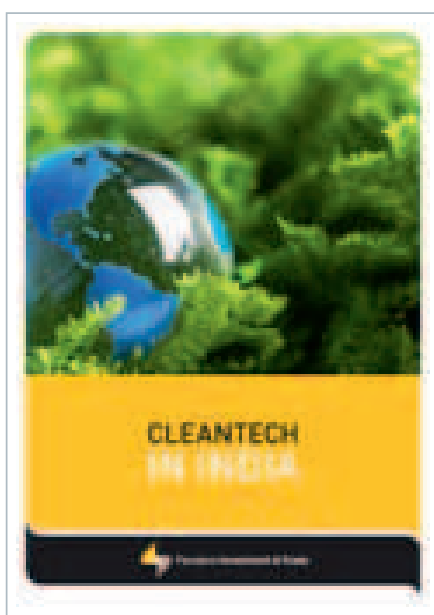
Roemenië staat dertiende op een totaal van veertig landen in de All Renewables Index 2012 van Ernst & Young. Gunstige klimatologische omstandigheden en een interessant subsidiesysteem zorgen voor een stijgende interesse bij investeerders. Deze marktstudie gaat dieper in op de verschillende bronnen van hernieuwbare energie en op bestaande en geplande projecten in de subsectoren.



## The ready meals market in Singapore

Deze sectorstudie van ons kantoor in Singapore geeft u een overzicht van de distributiekanaalen, trends en opportuniteiten voor Vlaamse bedrijven. Ook de importreglementering voor de voedingsindustrie en de adressen van de belangrijkste marktspelers komen aan bod.





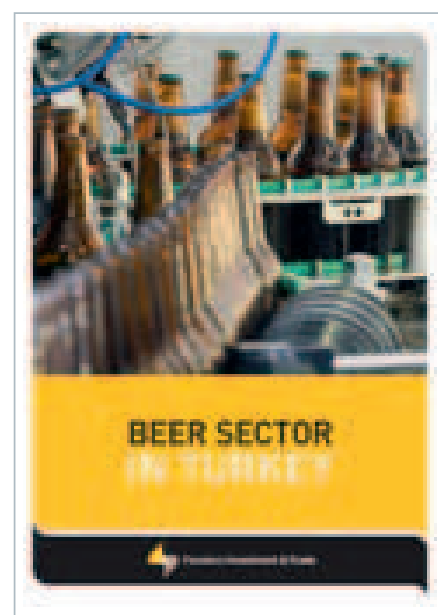
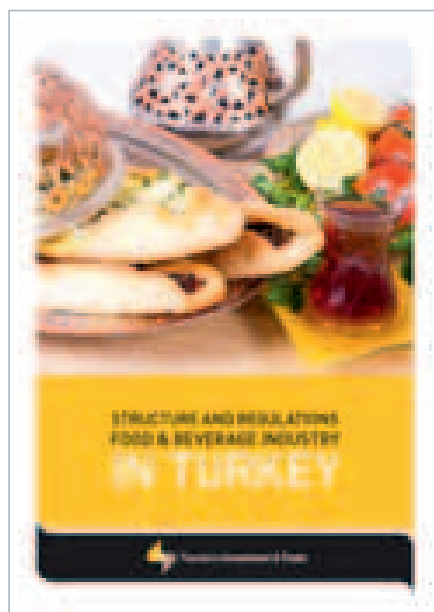
### Cleantech in India

Wat betekent cleantech in de globale economische context? Waar staat het Kyoto-protocol voor? Hoe bouw ik bruggen tussen India en België? De antwoorden leest u in deze studie. Daarnaast worden de organisaties, bedrijven en financiële instituten (Belgische en Indiase) die de ontwikkelingen in de cleantechindustrie ondersteunen, belicht. Tot slot krijgt u een beknopt overzicht mét contactgegevens van de Vlaamse en Indiase bedrijven die actief zijn in de sector.



### Beer sector in Turkey

Op basis van veelgestelde vragen maakte ons kantoor in Istanbul een overzicht over de Turkse biermarkt. Deze studie behandelt de recente ontwikkelingen en bevat interessante contacten en regelgeving over de bierimport naar Turkije. Tot slot krijgt u ook een korte vergelijking met andere EU-lidstaten.



### Structure and regulations - Food & beverage industry in Turkey

Deze beknopte gids voor Vlaamse exporteurs van voeding en dranken naar Turkije beschrijft de lokale markt. U ontdekt aan welke regelgeving u moet voldoen bij de import van uw goederen. Daarnaast bevat het de Engelse vertaling van de belangrijkste wetten. Turkije is bijzonder aantrekkelijk voor de Vlaamse voedings- en drankensector. Onder meer de hoge groei van het bbp, het stijgende beschikbare inkomen en veranderende consumptiepatronen creëren kansen.

A large photograph of a hand reaching up from the water, with water droplets falling from the wrist. The background is a clear blue sky and water. The word 'Help,' is written in large white letters over the hand.

# Help,

mijn klant betaalt  
niet (op tijd)!

Zowat een kwart van alle Belgische kmo's dat failliet gaat, wijt dat aan klanten die niet of te laat betalen. En door de wereldwijde financiële en economische crisis verbetert die betalingsproblematiek niet. Enterprise European Network (EEN) Vlaanderen organiseerde daarom enkele seminars rond dit thema. Hoe kunnen bedrijven hun kredietmanagement zo goed mogelijk verzorgen?

Frederik Van Royen (Intrum Justitia), James Deloz (Delcredere) en Ludo Ost (Veldeman Structure Solutions) spraken op de seminars van EEN. Vanuit hun jarenlange ervaring gaven ze tips en tricks om internationale betalingsrisico's beter in te perken. Wereldwijd deelt ze graag met u.

**Frederik Van Royen:**  
"In 2012 werd in Europa gemiddeld 2,8% van de facturen niet betaald. In 2008 was dat nog 2%, in 2009 al 2,4%."

25%, dat is een ontstellend hoog cijfer. Kampt de rest van Europa ook met zo veel late of niet-betalingen?

**Frederik Van Royen:** "Jaarlijks onderzoekt Intrum Justitia bij ongeveer 8.000 bedrijven in Europa de betalingsrisico's, het betalingsgedrag en de redenen voor achterstallige betalingen. Daaruit blijkt dat in 2012 gemiddeld 2,8% van de facturen niet werd betaald. In 2008 was dat nog 2%, in 2009 al 2,4%. We zien hier dus duidelijk een stijgende trend. Uit datzelfde onderzoek blijkt bovendien dat een aanzienlijk aandeel van de klanten opzettelijk te laat betaalt. Deze mentaliteit vormt een serieuze bedreiging voor het voortbestaan of belemmert in elk geval de groei van veel ondernemingen."

### Hoe kan een ondernemer zijn klant (her)opvoeden?

**Frederik Van Royen:** "Het begint met het uittekenen van een acceptatiepolitiek, die dan door iedereen binnen het bedrijf wordt gevolgd. Aanvaard je elke nieuwe klant? Laat je alle klanten binnen dezelfde termijn betalen of krijgen trouwe klanten meer respijt? Denk daar goed over na, deze fase is erg belangrijk."

**Ludo Ost:** "Niet alleen moet je de klant door en door kennen, ook een grondig marktonderzoek van een nieuwe exportbestemming is cruciaal. Doe een beroep op de landenkennis van organisaties als FIT. Sluit je aan bij exportclubs en praat met ervaring collega-ondernemers. Maak meerdere prospectiereizen naar

het land in kwestie, zodat je de markt en haar spelers haarfijn leert kennen."

### Welke fases van de bedrijfsvoering houden zoal betalingsrisico in?

**Ludo Ost:** "Eerst en vooral de betaling op zich. Daar hangt het transportrisico aan vast. Regelt je klant het goederen-transport of doe je dat deels of volledig zelf? Neem deze beslissing serieus, want je wil eigenaar van je producten blijven tot de factuur volledig is betaald. Kies de geschikte Incoterms, de internationale leveringsvoorwaarden die onder meer de kosten- en risicoverdeling bij goederenleveringen bepalen. Zo kennen alle partijen hun verplichtingen. Wij werken vooral met EXW als de klant betaalt voor de afhaling, en met CIF als we met een Letter of Credit – een bankgarantie in de vorm van een documentair krediet – werken. Dan leveren wij tot aan de haven van de klant."

Ook het valutarisico speelt. Een eenmalig contract stelt geen problemen, maar bij herhalingsopdrachten ligt het moeilijker om schommelende wisselkoersen goed in te calculeren. Idealiter kan je in euro factureren, maar niet elke klant zal dat aanvaarden. Voorts spelen ook productie- en kwaliteitseisen en afgesproken leveringstermijnen mee. Om die leveringstermijnen te garanderen, is een heldere interne communicatie tussen



de afdelingen verkoop, productie en financiën onontbeerlijk.”

## Wat kan een ondernemer verder nog doen om betalingsrisico's te verminderen?

**Frederik Van Royen:** “Haal de betalingsmodaliteiten uit de kleine lettertjes van je algemene verkoopvoorwaarden en zet ze duidelijk in je offerte of contract. Duidelijke afspraken maken goede vrienden. Soms ligt de fout niet eens bij de klant. Het komt immers nog te vaak voor dat bedrijven incorrect, onduidelijk of zelfs helemaal niet factureren.”

**Ludo Ost:** “Onderzoek tijdig de financiële gezondheid van de klant. In veel landen bestaat geen informatieplicht, zoals bij ons wel het geval is. Vraag het dan gewoon aan de klant zelf, daar is niets mis mee. Bekijk zijn jaarrekeningen van de voorbije drie jaar. Detecteer je knipperlichten? Verstrenge dan je betalingsvoorwaarden. Voor ons is betalingszekerheid een topprioriteit. Daarom vragen we dat alles op voorhand wordt betaald, ofwel hanteren we een combinatie van 40% voorschot en 60% via een Letter of Credit. We starten de productie pas als we alle betalingen hebben ontvangen én als alle documenten in orde zijn. Ook onze leveringstermijnen beginnen dan pas te lopen, dat ligt allemaal vast in onze contracten. Als die in verschillende talen worden opgemaakt, vermelden we ook welke taal beslissend is als vertaal- of interpretatiefouten zouden opduiken.”

## Kan een kredietverzekering soelaas bieden?

**James Deloz:** “Beslissende factoren zijn de eigen financiële draagkracht en de mate waarin je klantrisico gespreid is. Ook de interne kennis over credit management, vooral in nieuwe markten, speelt een grote rol. Tot slot hangt veel af van je zogeheten ‘risk appetite’. Net zoals sommigen eerder beleggen in aandelen dan in obligaties, zullen niet alle ondernemers evenveel risico willen dragen.

Of je een kredietverzekering neemt, moet een strategische keuze zijn. Wel een verkeerde redenering – en veel bedrijven maken deze denkfout – is om op het einde van het jaar te berekenen of de premie hoger ligt dan het uitbetaalde bedrag en op basis daarvan de kredietverzekering te verlengen of niet. Dat zie je niemand doen bij

### Delcredere

Delcredere beschermt haar cliënten tegen risico's verbonden aan binnenlandse en buitenlandse handelstransacties en vergemakkelijkt de financiering ervan. Delcredere verzekert en herverzekert de politieke en commerciële risico's van courante handelstransacties, zowel op de binnenlandse markt als in alle andere landen wereldwijd. Zij geeft ook reglementaire en contractuele borgtochten uit.

### Intrum Justitia

Intrum Justitia is meer dan een incasobureau. Het biedt kredietmanagementdiensten over de hele keten van bestelling tot cash. Intrum Justitia is zowel Belgisch als internationaal marktleider. In België bedienen 120 medewerkers ruim 2.000 Belgische opdrachtgevers, waaronder vele kmo's. Intrum Justitia is eveneens partner van UNIZO voor de invorderingsactiviteiten.

### Veldeman Structure Solutions

Veldeman Structure Solutions is actief in meer dan veertig landen, zowel binnen als buiten Europa. Het bedrijf ontwikkelt, produceert en verkoopt tijdelijke structuren of tenten. Die kunnen ook gehuurd worden, voor één uur (evenementen) tot honderd jaar (sporthallen). Het hoofdkantoor is gevestigd in Bree. Daarnaast zijn er verkoopkantoren in de VS, Chili en India.

een brandverzekering, bijvoorbeeld.

Laat ons daarbij echter niet vergeten dat in de crisisjaren 2008-2009 enkele zeer grote kredietverzekeraars paniqueerden en wegliepen van hun eigen business. Vertrouw daarom niet uitsluitend op een kredietverzekering en leg niet al je eieren in één mand. Zorg voor een plan B. Doe bijvoorbeeld een beroep op verschillende kredietverzekeraars en verdeel onderling bepaalde regio's of zaken."

### Dekt het eigendomsvoorbehoud – als de overdracht van het eigendom van de goederen pas gebeurt bij volledige betaling – niet zo goed als alle risico's?

**James Deloz:** "Het eigendomsvoorbehoud zou in alle algemene verkoopvoorwaarden moeten vermeld staan. Als een klant failliet gaat en hij heeft nog je onbetaalde goederen in voorraad, dan is snel reageren de boodschap. In Duitsland, bijvoorbeeld, is het voldoende om

het eigendomsvoorbehoud in te roepen en te melden aan de curator. Hij zal je stock tellen en registreren. In andere landen zoals Nederland, Frankrijk, het VK en in Scandinavië, stuur je beter een eigen medewerker die je stock opneemt, samen met de curator. Dan zijn er twee mogelijkheden: ofwel haal je de goederen terug, ofwel word je volledig vergoed. Meestal kiest de curator voor de tweede optie, omdat hij er alle belang bij heeft dat de gefailleerde actief kan doorwerken.

Ludo Ost: "We starten pas de productie als we alle betalingen hebben ontvangen én als alle documenten in orde zijn."

In mijn ervaring is het eigendomsvoorbehoud altijd de belangrijkste, vaak de enige, bron van recuperatie geweest in

het geval van een faillissement. Soms hebben we zelfs 100% van ons geld gerecupereerd, hoewel we maar een gewone schuldeiser waren."

**Ludo Ost:** "In theorie is het eigendomsvoorbehoud inderdaad een ideaal instrument, maar bij zware problemen vraag ik me af of je je centen zal kunnen recupereren. Zo is vijftien jaar geleden in Marokko een klant met onze tenten gaan lopen, die hebben we nooit meer weergezien. Maar als het tot een rechtszaak komt, heb je tenminste een been om op te staan."

### Ondanks de juiste voorbereiding en een goed opgemaakt contract, betaalt mijn klant toch te laat. Welke stappen zetten ondernemers dan best?

**James Deloz:** "Volg openstaande facturen systematisch op. Dat is niet iets wat je er op een verloren namiddag tussen door neemt. Bij een vorige werkgever stuurden we vijf dagen voor de vervaldag

## Ons panel



### Frederik Van Royen

Frederik Van Royen is Sales Manager bij Intrum Justitia Belgium. Zijn loopbaan startte als Credit Collection Supervisor bij Tele2-Versatel. Na bijna zes jaar trad hij kort in dienst bij Danone als Store Account Manager. Daarna maakte hij de overstap naar Intrum Justitia Belgium als Sales Team Manager B2B. [www.intrum.com/be](http://www.intrum.com/be)



### Ludo Ost

Ludo Ost is sinds twaalf jaar actief bij Veldeman Structure Solutions als BU manager. Voordien werkte hij als afdelingshoofd in de computerhardware-industrie.

[www.veldemangroup.com](http://www.veldemangroup.com)



### James Deloz

James Deloz is Team Leader Underwriting bij Delcredere. Hij heeft ruim twintig jaar operationele en managementervaring in het optimaliseren van de order-to-cashcyclus. Die ervaring bouwde hij op in verschillende sectoren in zowel binnen- als buitenland, in verschillende sectoren. Zo werkte hij onder meer bij LyondellBasell Industries (petrochemie), Air Products (industriële gassen), KBC Commercial Finance (factoring) en Beiersdorf-Nivea (cosmetica).

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

al een bericht. Dan vijf, vijftien en vijftientig dagen erna ook, via een combinatie van e-mail en telefoon. Had de klant dan nog niet betaald, dan namen we verdere stappen. Belangrijk daarbij is dat je zegt wat je doet en doet wat je zegt. Als je bijvoorbeeld waarschuwt dat je alle leveringen stopzet tot de factuur is vereffend, doe dat dan ook."

**Frederik Van Royen:** "Een snel en efficiënt inningstraject is inderdaad aangewezen. Brief, e-mail en sms zijn mogelijke kanalen, maar via een telefoongesprek of persoonlijk bezoek is er tweerichtingscommunicatie en hoor je eventuele argumenten van de klant. Dat is arbeidsintensief maar bijzonder efficiënt. Je kan dat proces ook uitbesteden. Uit ons jaarlijks Europees onderzoek blijkt dat gemiddeld 65% van de Europese bedrijven meer dan 80 dagen wacht om een extern bureau in te schakelen. Na 90 dagen is er nog 75% kans op de betaling van de factuur, na 6 maanden is dat nog maar 60% en na 2 jaar nog amper 30%."

## Vanaf welke bedragen loont het de moeite om een incassobureau in te schakelen?

**Frederik Van Royen:** "Eigenlijk kan het voor elke factuur. Een openstaande factuur van 500 euro kan op het eerste gezicht de moeite niet lijken om er stappen voor te ondernemen, maar stel dat je marge 5% bedraagt. Dan moet je voor 10.000 euro extra verkoop genereren om dat verlies goed te maken, de bijkomende administratie- en personeelskosten inclusief. Dat werpt een andere invalshoek op het belang om elke factuur geïnd te krijgen."

## Wil u graag het volledige webinar van EEN bekijken?

Surf naar [www.ondernemenineuropa.be](http://www.ondernemenineuropa.be). Daar kan u zich inschrijven. Zodra uw inschrijving is geregistreerd, ontvangt u een wachtwoord en login.

**James Deloz:** "Bij een vorige werkgever hadden we ongeveer 26.000 klanten. Gemiddeld bedroegen de facturen zo'n 140 euro. We hebben dat toen opgelost door onze klanten betaling via domiciliëring voor te stellen. In b2b is dat minder gebruikelijk, maar op korte tijd was zowat de helft van ons klantenbestand overgestapt. In een volgende fase kondigden we bij de overige klanten aan dat we een extra kost op de factuur zouden aanrekenen bij niet-domiciliëring."

**James Deloz:** "Volg openstaande facturen systematisch op. Dat is niet iets wat je er op een verloren namiddag tussendoor neemt."

## Voor veel bedrijven staat een streng debiteurenbeheer haaks op een klantvriendelijke aanpak en bestaat de vrees voor klantenverlies. Klopt dat?

**James Deloz:** "In verschillende firma's, met verschillende markten zijn we erin geslaagd om sneller en beter betaald te worden. Er hebben nauwelijks klanten afgehaakt. Durf dus kordaat initiatieven te nemen. Belangrijk is wel dat je financiële en verkoopafdeling hetzelfde doel nastreven."

**Ludo Ost:** "Een klant die moeilijk doet over betalingen, daarvoor ben je maar beter op je hoede. Beter geen zaken doen dan niet betaald worden."

## Europese richtlijn ter bestrijding van betalingsachterstanden

Sinds 16 maart is een wet van kracht die de betalingstermijnen tussen ondernemers vastlegt. Deze nieuwe regelgeving vloeit voort uit de Europese richtlijn 2011/7/EU en is dus van toepassing bij export naar de overige lidstaten.

### De wet bepaalt onder meer dat:

- overheden een betalingstermijn van 30 dagen krijgen;
- de betalingstermijn tussen bedrijven 60 dagen bedraagt, tenzij uitdrukkelijk anders is overeengekomen en de afspraak billijk is;
- de leverancier direct de verhoogde wettelijke handelsrente kan aanrekenen en standaard aanspraak maakt op minimum 40 euro per factuur ter compensatie.

Heeft u nog vragen over deze nieuwe wetgeving of de betalingsproblematiek? Neem contact op met ons via [reglementering@fitagency.be](mailto:reglementering@fitagency.be), we helpen u graag verder.

### ? Zet deze conversatie verder op LinkedIn

Heeft u zelf goede of minder goede ervaringen met de internationale betalingsproblematiek? Zoekt u bijkomend advies of tips van collega-ondernemers? Laat uw stem horen in onze LinkedIn-groep.

**LinkedIn**

### ? Grijp uw kans!

Op hun weg naar internationaal ondernemen kunnen ondernemers op verschillende obstakels botsen. Is er een onderwerp waarover u graag experts en bedrijven met terreinervaring aan het woord hoort, laat het ons weten!

We ontvangen uw suggesties graag op [wereldwijs@fitagency.be](mailto:wereldwijs@fitagency.be).





# Good!D

breekt lans  
voor petfood  
in China

Uit de hand gelopen hobby  
met verstrekkende gevolgen

Een hond wordt weleens 'de mens zijn beste vriend' genoemd. In veel gezinnen neemt de trouwe viervoeter een volwaardige plaats in. Kosten noch moeite worden gespaard om hem in de watten te leggen, soms tot op het extravagante af. Chique dierenhotels met massagesalon, dure hondenkleding en -sieraden ... het bestaat. Toch hoeft het geen fortuin te kosten. Zo worden honden wereldwijd verwend met koekjes van hupple, het merk van Manuel Goossens, Good !D- oprichter en CEO.

Tussen de verhuiswerken door ontvangt Manuel Goossens ons in Brecht. Het vorige bedrijfspan was veel te klein geworden voor de activiteiten en internationale plannen van Good !D. Samen met Marc Van der Linden, FIT Adviseur Internationaal Ondernemen van het provinciaal kantoor Antwerpen, blikt de negenentwintigjarige Manuel Goossens terug op de voorbije zeventien jaar. Toen al legde hij de fundamenten van Good !D.

**Tip!**  
Durf fouten te maken. Hoe meer strafschoppen, hoe groter de kans dat hij doel treft.

## Ondernemer in hart en nieren

**Marc Van der Linden:** "Hebben twaalfjarigen geen andere dingen aan hun hoofd dan zakendoen?"

**Manuel Goossens:** "Toen was het uiteraard nog een hobby. Ik mocht voor een lokale dierenzaak de knaagdieren voederen en ergerde me aan de voederbakjes die telkens omvielen en om de haverklap kapot gingen. Daarom knutselde ik zelf een houten bakje in elkaar dat automatisch werd bijgevuld. Op mijn vijftiende verbeterde ik dat met de hulp van plastic hulpstukken uit de loodgieterij naar een verkoopbare versie. Om het plaatje compleet te maken, noemde ik het de Feed-O-Matic."

## De bal ging aan het rollen

**Marc Van der Linden:** "De Feed-O-Matic wordt ook in het buitenland verkocht. Hoe is dat gegaan?"

**Manuel Goossens:** "Ik trok mijn stoute schoenen aan en stelde de Feed-O-Matic voor aan de directie van de dierenzaak, die deel uitmaakt van Delhaize. Die zag wel brood in mijn ontwerp, want er bestonden geen gelijkaardige voedersystemen. Zo werd de supermarktketen mijn eerste klant. Meer zelfs, ze hebben me geholpen om het bakje te vermarkten."

## Grote droom

**Marc Van der Linden:** "Van dierenaccessoires naar -voeding. Vanwaar de overstap?"

**Manuel Goossens:** "Op mijn achttiende vroeg Delhaize me om mee te brainstormen over een huismerk voor dierenvoeding, een voorstel waarop ik graag inging. Maar de droom van een eigen merk bleef. Om dat concreet te maken, richtte ik in 2002 Good !D op. Onder die nieuwe vlag bracht ik knaagdierenvoeding in kleine emmertjes op de markt en chips voor knaagdieren, een instant hit in binnen- en buitenland.

Na vier jaar koos ik voor de markt van hondenbeloningen. Daarvoor riep ik het merk hupple in het leven. Daarnaast behield ik met Your Pet Label ook de productie voor huismerken. Met de knaagdierenvoeding ben ik toen gestopt."

"Met hupple heb ik de tijd genomen om het merk exportklaar te maken."

## Sterk in nichemarkt

**Marc Van der Linden:** "Ook de tophotelketen Hilton biedt hupple aan. Hoe raakte hupple in de Hilton?"

**Manuel Goossens:** "Hilton deed al langer iets extra voor kinderen en senioren. Voor honden was er niets, ook al rekenden ze een supplement aan als de hond er logeerde. Ze wilden iets gelijkaardigs voor honden als ons koekje bij de koffie. Ik ontwikkelde een koekje dat apart wordt verpakt. Klanten zijn hoofdzakelijk hotels en restaurants. Daarnaast lanceerde ik ook een hotdog voor honden."

## Soms te onstuimig

**Marc Van der Linden:** "Het klinkt alsof alles al altijd van een leien dakje is gelopen. Klopt dat?"



**Manuel Goossens:** "Niet helemaal. Zo bleek op een zeker ogenblik dat de knaagdierenchips beter in een verpakking met een venster zaten. Maar toen lagen ze wel al in de winkelrekken in twaalf landen. Stom, want dat zijn zaken die je best op voorhand onderzoekt. Toch moet je af en toe met je hoofd tegen de muur lopen. Daaruit trek je de meest wijze lessen."

## Leren door ervaring

**Marc Van der Linden:** "Wat doe je door ervaring anders?"

**Manuel Goossens:** "Na enkele wanbetalingen van distributeurs in het buitenland, kies ik voor een rechtstreekse distributie. In verre markten lukt dat niet altijd, maar in de mate van het mogelijke hou ik me eraan. Ik vind het belangrijk om de polsslag met het merk te behouden en, in geval van feedback, meteen in te grijpen. Dat impliceert dat je niet massaal aanwezig kan zijn, maar dat is niet de bedoeling. Liever met een klein netwerk in zo veel mogelijk landen. In Noorwegen, bijvoorbeeld, hebben we ons product uitvoerig getest in een keten met veertig winkels. Die is positief bevonden en nu liggen we er exclusief."

"Dat ik mee de basis heb gelegd voor een protocol rond de handel in petfood tussen België en China, daar ben ik bijzonder trots op!"

Voor hupple heb ik de tijd genomen om het merk exportklaar te maken. Alles moest juist zitten: verpakking, receptuur, assortiment ... alle kinderziekten moesten er eerst uit."

## Onmogelijk staat niet in het woordenboek

**Marc Van der Linden:** "Binnenkort is hupple ook in China te koop. Daarmee word je de eerste Belgische petfoodproducent die uitvoert naar China. FIT kent

de lange weg die daaraan voorafgaat. Kan je dit kort schetsen?"

**Manuel Goossens:** "Toen ik vier jaar geleden voor een vakbeurs in China was, viel het me op hoeveel honden en petshops je ziet in het straatbeeld. Na wat research ontdekte ik dat er 50 miljoen honden zijn ingeschreven, een potentieel gigantische afzetmarkt. Maar het werd ook duidelijk dat er geen protocol bestaat tussen onze landen om petfood te verhandelen. Er waren wel al initiatieven van grotere spelers geweest, maar die zijn telkens gestaakt.

Met de hulp van FIT – en in het bijzonder van Hubert Cooleman, de Vlaamse Economische Vertegenwoordiger in Peking – heb ik toch doorgezet. Vele contacten, handelsmissies en opvolging later, kon ik het Chinese equivalent van ons Federaal Agentschap voor de Veiligheid van de Voedselketen (FAVV) uitnodigen naar onze productievestiging. Als zij vaststellen dat de Belgische controle voldoet, kunnen beide voedselagentschappen tot een akkoord komen. Die audit vond eind januari plaats. Het advies was gunstig. Het FAVV moet nog een finaal rapport opmaken, maar dat is slechts een formaliteit. Dat ik hiervoor mee de basis heb gelegd, daar ben ik bijzonder trots op!"

"Na enkele wanbetalingen van distributeurs in het buitenland, kies ik voor een rechtstreekse distributie."

### Een geluk bij een ongeluk

**Marc Van der Linden:** "Het scheelde maar een haartje of die audit kon niet doorgaan."

**Manuel Goossens:** "Dat waren inderdaad bijzonder spannende tijden. Onze nieuwe machines moesten eigenlijk half oktober worden geleverd, maar die zijn pas eind december gearriveerd. Daarbovenop kreeg ik in december het nieuws dat de beloofde uitbreiding van onze vorige locatie niet kon doorgaan wegens problemen met de bouwvergunning. Ik moest dus halsoverkop op zoek naar een nieuw pand, niet evident in volle eindejaarsperiode. Gelukkig kreeg ik het verlossende bericht dat er vlakbij onze vorige locatie een industrieel pand was vrijgekomen,

wel vijf keer groter dan ik in gedachten had. Na zeven zeer hectische dagen konden we de Chinezen ontvangen in een pas geschilderd bedrijf met een draaiende productie. Het moest zo snel gaan, nu kunnen we in een iets rustiger tempo afwerken."

## Tip!

Bewaar voldoende marge in de agenda om ideeën uit te werken.

### Grootste struikelblokken

**Marc Van der Linden:** "Wat zijn volgens jou de grootste moeilijkheden die gepaard gaan met export?"

**Manuel Goossens:** "Dat we met onze hondenbeloningen onder dezelfde reglementering vallen als voeding maakt export niet eenvoudig. Maar voor mij is het grootste probleem, in binnen- en buitenland, het vinden van de juiste medewerkers. Zonder mijn team sta ik nergens. Door mijn jonge leeftijd kreeg ik heel wat persaandacht, waardoor het lijkt alsof ik alles alleen doe, maar dat zal nu stilaan ook beginnen wegebben."

"Je moet af en toe met je hoofd tegen de muur lopen, want daaruit trek je de meest wijze lessen."

### Jeugdige elan

**Marc Van der Linden:** "Achteraf bekeken, ervaar je die jonge leeftijd als een voor- of nadeel?"

**Manuel Goossens:** "Misschien heb ik wel een deel van mijn jeugd overgeslagen, maar dat was het zeker waard. Omdat werken en studeren op een zeker ogenblik een onmogelijke combinatie werd, heb ik mijn opleiding marketing niet afgemaakt. Maar als autodidact denk ik misschien zelfs net meer out of the box. Als jonge gast zie je sowieso meer oplossingen dan problemen en lijkt alles een avontuur.

Mijn leeftijd zorgde soms voor praktische problemen. Zo moest ik tot mijn 24ste een oudere vriend meenemen als chauffeur op zakenreis. Voordien mag je immers geen huurwagen besturen.

Maar meestal was het een voordeel. Ik heb het enorme geluk gehad om de juiste mensen op het juiste moment tegen te komen. Zij stonden me bij met advies en ondersteuning, zelfs klanten. Waarschijnlijk hadden ze bij meer ervaren rotten die beginnersfouten minder door de vingers gezien."



## → ID

- **Bedrijf:** Good ID
- **Sector:** petfood
- **Opgericht in:** 2002
- **% van omzet 2012 gerealiseerd in het buitenland:** ± 15%
- **% private label in omzet 2012:** 70%
- **% hupple in omzet 2012:** 30%
- **Aantal medewerkers:** 6 in vast dienstverband, 6 freelancers
- **Actief in:** België, Nederland, Duitsland, Frankrijk, het VK, Spanje en Noorwegen
- **Binnenkort actief in:** China, Japan, Australië en Turkije
- **In België te koop in:** dierenpeciaalzaken zoals Aveve en Maxi Zoo; en via de Vivabox 'Happy Dog' en Bongobon 'Honden Welkom'
- **Extra:** 'Wat een hondenleven', geschreven door Manuel Goossens en beschikbaar in het Nederlands, Frans en Engels (± 25.000 exemplaren verkocht)

## 🔗 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.

# Projecten 2013 via onze open projectoproep

Vlaamse ondernemingen kunnen een beroep doen op de verschillende subsidiemogelijkheden van FIT. Ook bedrijfsgroeperingen, gemengde Kamers van Koophandel en businessclubs die het internationaal ondernemen in, naar en vanuit Vlaanderen bevorderen, kunnen hierop aanspraak maken. Jaarlijks lanceren we hiervoor een open projectoproep voor export- en investeringsgerichte projecten. Nieuwe aanvragen kunnen ingediend worden vanaf 15 september (deadline is 15 oktober). Hieronder vindt u de goedgekeurde projecten voor 2013. In de volgende edities van Wereldwijs bekijken we er enkele in detail.

INDIENER	PROJECTNAAM	LANDEN
Boek.be vzw	Books From Flanders In The World: multidisciplinair project rond de internationale versterking van de economische valorisering van het werk van Vlaamse auteurs, illustratoren, vertalers en uitgevers	Frankrijk / Italië / Duitsland / VK / Nederland
Fedustria - Belgofurn vzw	Sectorale exportpromotie Vlaamse Meubelindustrie 2013	Omliggende markten, Scandinavische landen, China, Turkije, Midden-Oosten, Noord-Afrika
DSP Valley vzw	NanoElektronica voor Slimme Specializatie (Smart Specialization of NEfSS)	Nederland / Duitsland / Frankrijk / Taiwan / VK / VS / Japan / Zwitserland / Denemarken / Israël / Australië
Confederatie Belgische Brouwers vzw	Belgian Beer Weekend FUKUOKA 2013	Japan
Fedustria - Technical Textiles vzw	Exportbevordering in Europa, Azië en Noord-Amerika ten behoeve van de Vlaamse technische textielsector	Europa / Noord-Amerika / Azië
Fedustria vzw	Structurele bijsturing en ondersteuning van de exportinspanningen voor de Vlaamse tapijt- en interieurtextielsector	China / Turkije / VK / Duitsland
Febem / Umio / VMx	De Vlaamse milieusector: gezamenlijk internationaal groeien	Oost-Europa
FLAG vzw	Consolidatie en verdere uitbouw van de lucht- en ruimtevaart in Vlaanderen	Wereld
FlandersBio vzw	Het BioEXPAND-project wil internationale businessopportuniteiten voor de Vlaamse economie genereren, specifiek in het domein life sciences	VS / Japan / China / India / Brazilië
Vlaams-Chinese Kamer van Koophandel vzw	Aantrekken van Chinese investeringen naar Vlaanderen en bevorderen van samenwerking met niet-traditionele investerings-regio's in China.	China
Healthcare Belgium vzw	Vlaanderen, wereldwijd kenniscentrum voor preventie en screening van borstkanker, als bilaterale partner voor landen die willen bouwen aan preventieve gezondheidszorg en structuur willen geven aan vrouwengezondheid	Saoedi-Arabië / VAE / Qatar / Oman / Bahrein / Koeweit / Libië / Azerbeidzjan / Kazachstan / Rusland
Symatex cvba	Vlaamse textieltechnologie voor technisch textiel, kleding en huishouden	West-Europa / Myanmar / Thailand / Vietnam / Indonesië
Vlaamse Confederatie Bouw vzw	Een internationaal verdiepings- en valorisatietraject voor de Vlaamse bouw op het gebied van duurzaam bouwen	Baltische staten / Polen / Wit-Rusland / Oekraïne / Tsjechië / Slowakije / Hongarije / Slovenië / Kroatië / Roemenië / Bulgarije
Vlaamse Ruimtevaartindustrie - VRI vzw	Vlaamse ruimtevaartsector op de wereldmarkt versterken door internationale samenwerking en open innovatie	Wereld
Voka-Kamer Van Koophandel Limburg	Expeditie ZORG (medische sector en life sciences)	Buurlanden / wereld
Voka - Vlaams Economisch Verbond vzw	De Week van het Internationaal Ondernemen (9de editie)	Algemeen
Belgo Indian Chamber of Commerce and Industry (bicc&i) vzw	Activiteiten India: promotie internationale handel / aantrekken van investeringen	India
UNIZO Internationaal vzw	1+1=3: startende kmo-exporteurs	Wereld
Belgisch-Chinese Economische en Commerciële Raad vzw	The Antwerp Forum: Joining the minds of European and Chinese businesspeople	China
Flanders Ghent Development Group vzw	Ghent: smart city – smart investment promotion for Flanders	Europa
VlameX Network vzw	Multidisciplinaire uitwerking van de afvalproblematiek in de Balkan	Kroatië / Montenegro / Servië / Macedonië / Turkije / Albanië / Bosnië Herzegovina / Kosovo / Moldavië
Antwerp World Diamond Centre PS	Wereldwijde promotie en ondersteuning van de Vlaamse diamanthandel en -nijverheid via diverse initiatieven	Hongkong / India / China / VS / Italië / Zuid-Afrika / Botswana



# In de media: Leeuw van de Export

Staat uw bedrijf volgend jaar de pers te woord?



Rond de prijsuitreiking piekt de media-aandacht voor de Leeuw van de Export, de jaarlijkse exportprijs van FIT. Uw bedrijf staat in het centrum van de aandacht en wordt bedolven onder gelukwensen.

Maar ook nadien blijven de positieve gevolgen nazinderen. Extra sérius bij de bank en potentiële klanten, bijvoorbeeld. Of een interview op Kanaal Z!

Frederik Vandenberghe, Finance and Operations Director bij Skyline Commu-

nications (Leeuw van de Export 2012 'Bedrijven met maximaal 49 medewerkers') en Anissa Temsamani, Vice President International Relations & Public Affairs bij Waterleau (Leeuw van de Export 2012 'Bedrijven met minstens 50 medewerkers') deelden hun relaas op Kanaal Z.



## Tip!

“Wees enthousiast. Je bedrijf bestaat uit meer dan cijfers. Breng het verhaal achter die cijfers. Vertel niet dat je hard werkt, maar wel waarom je zo hard werkt. Laat de jury delen in je passie en in de drive en vibe die leven in je bedrijf. Wees niet te technisch, maar down to earth.”

## Skyline Communications

“Het winnen van de Leeuw van de Export zette Skyline Communications in de schijnwerpers. We hebben heel veel aandacht gekregen, veel exposure. Dat is belangrijk voor een bedrijf als het onze, zeker met het oog op onze employer branding.”

“De Leeuw van de Export is belangrijk voor ons imago. Het is als het ware een keurmerk van een performant, betrouwbaar en succesvol bedrijf. Belangrijke eigenschappen, zeker in onze sector. Als je als relatief klein bedrijf naar het buitenland trekt, geeft de Leeuw van de Export aan dat je een betrouwbare langetermijnpartner bent. Dat maakt een verschil in het aantrekken van klanten.”

“Wij zijn voortdurend op zoek naar nieuwe getalenteerde medewerkers. Het helpt ons dan ook om deze award te gebruiken in jobadvertenties en op jobbeurzen.”

### ⚠ Aarzel niet langer, schrijf u in!

Op [www.leeuwvandeexport.be](http://www.leeuwvandeexport.be) kan u het officiële inschrijvingsformulier downloaden. Of vraag het aan via [leeuwvandeexport@fitagency.be](mailto:leeuwvandeexport@fitagency.be). Ook met bijkomende vragen kan u terecht op datzelfde e-mailadres. Stuur uw volledige dossier vóór vrijdag 19 april 2013 naar:

Flanders Investment & Trade  
T.a.v. Guy De Winne  
Gaucheretstraat 90 - 1030 Brussel



## Waterleau

“De titel Leeuw van de Export gaf Waterleau een grotere uitstraling bij banken, leveranciers, potentiële rekruten... Op beurzen werden we spontaan aangesproken.”

“Erkenning in eigen land is zeer belangrijk. Daarnaast kan ook FIT in het buitenland met winnende bedrijven op stap gaan en uitpakken met wat men in eigen huis heeft.”

“Het winnen van de Leeuw van de Export is een ongelooflijke erkenning voor al onze medewerkers. Dag in, dag uit zetten zij zich in voor het bedrijf. Na het binnenhalen van de Leeuw van de Export vorig jaar hebben we voor alle medewerkers uit binnen- en buitenland een Lion's Party georganiseerd.”

“Het rekruteren van medewerkers voor een exportbedrijf als Waterleau, is een uitdaging op zich. In onze communicatie hebben we consequent gealludeerd op het winnen van de Leeuw van de Export. Zo gingen we op zoek naar nieuwe leeuwen en leeuwinnen om ons team te versterken.”

## Tip!

“Waar de jury zeker mee rekening houdt, is het feit dat je passie hebt voor wat je doet, passie voor je bedrijf, en dat je met engagement en duurzaamheid je bedrijf verder wil laten groeien.”



## De vier genomineerden zijn gekend!

### Wie wint de Investment of the Year Award?

In de vorige Wereldwijs kondigden we de allereerste Foreign Investment Trophy aan, waarmee we buitenlandse investeerders in Vlaanderen belonen. Naast de Lifetime Achievement Award voor een gevestigde waarde, reiken we ook de Investment of the Year Award uit. Welke vier bedrijven gaan op dinsdag 16 april de strijd aan met elkaar?

De winnaar van de Investment of the Year Award is een investeerder, die met een nieuw investeringsproject in de voorafgaande jaren een belangrijke toegevoegde waarde bood voor de Vlaamse economie. Uit een lijst van vijftien mogelijke kanshebbers selecteerden de sponsors en FIT na twee selectierondes vier genomineerden.

#### Kies alvast uw favoriet!

- **FRX Polymers** – VS – specialist in vuurvertragende plastics
- **JBF RAK LLC** – India – chemische multinational
- **Norbert Dentressangle** – Frankrijk – transport- en logistiek bedrijf
- **Stanley Black & Decker** – VS – producent van elektrisch gereedschap

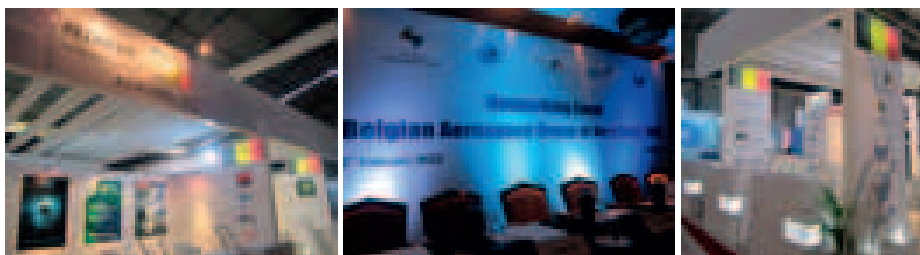
#### Tromgeroffel...

Tijdens het event wordt de strijd beslecht. De sponsors en FIT bepalen de helft van de score, de driehonderd genodigden in de zaal vervolledigen met hun stem. Dat het spannend wordt, dat staat nu al vast.

#### ? Heet van de naald

Volg ons op Twitter via @InvestFlanders en @fitagency voor het meest recente nieuws over de Foreign Investment Trophy.





# Aero India

## lost hoge verwachtingen in



Om de twee jaar verzamelt de lucht- en ruimtevaartindustrie in het Indiase Bangalore op de vakbeurs Aero India. Van 6 tot 10 februari werden de nieuwste toepassingen en technologieën er voorgesteld.

Net als op de vorige twee edities organiseerden Vlaanderen en Wallonië een 'Belgian Aerospace'-groepsstal. Acht Vlaamse en zes Waalse exposanten tekenden er present. De inmiddels traditionele Belgian Day – met bezoek van de Belgische ambassadeur, een seminarie en netwerkevent – op 7 februari was opnieuw een voltreffer.

Met ongeveer 700 exposanten, afkomstig uit 27 landen, en ruim 200.000 bezoekers brak de editie 2013 alweer records.

### Groeiend zaadje

Guy Putman, gedelegeerd bestuurder van de Flemish Aerospace Group (FLAG), was voor de tweede keer aanwezig op Aero India: "In 2010 hadden FLAG en de Society of Indian Aerospace Technologies & Industries (SIATI) een Memorandum of Understanding (MOU) ondertekend. Tijdens Aero India 2011 hebben we de gesprekken opnieuw aangeknoopt en hen uitgenodigd naar Vlaanderen. In september vorig jaar is SIATI op die uitnodiging ingegaan. De mogelijkheden van Vlaamse bedrijven waren voor hen een echte

eyeopener. Op Aero India 2013 hebben we weer een stap vooruitgezet. Stilaan beginnen de Indiërs ons te kennen. We krijgen meer respons, zowel van de overheid als van de industrie."

### Het is India menens!

Aero India wordt georganiseerd door het Indiase ministerie van Defensie, met de logistieke ondersteuning van de Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry (FICCI). Verschillende Indiase overheden droegen hun steentje bij. Het illustreert de steile ambities van India voor zijn luchtvaartindustrie.

### Geen woorden, maar daden

De Belgische delegatie kreeg een blik op concrete opportuniteiten. Zo belichtte de deelstaatoverheid van Karnataka de investeringsmogelijkheden in het Aerospace Park bij de internationale luchthaven van Bangalore. SIATI onthulde de plannen voor de uitbouw van een testlab in het Aerospace Park en nodigde de Belgische delegatie meteen ook uit voor een ontbijtsessie rond UAV-programma's

(onbemand luchtvaartuig) op Le Bourget, 's werelds grootste luchtvaartbeurs, in juni.

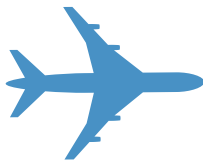
### Waardevolle ondersteuning

"Het viel me op dat de Indiërs heel wat realistischer uit de hoek kwamen dan op de vorige Aero India", vertelt Marc Billen, partner bij Van Asbrouck Recruitment, dat wereldwijd ingenieurs plaatst in vast dienstverband. "Wij werken voor een brede waaier aan technische sectoren, met een focus op olie & gas en luchtvaart. Aanwezig zijn op Aero India is dus erg interessant voor ons en met de financiële en logistieke steun van FIT wordt dat mogelijk. Handelssecretaris Jayant Nadiger van het FIT-kantoor in Bangalore kent de regio door en door, het zou me zelf jaren kosten om die kennis te vergaren. Een ondernemer die daar geen beroep op doet, is verkeerd bezig. Zo simpel is het."

"Onze deelname aan Aero India vertaalde zich nadien in heel wat concrete contacten. Ik ben net terug van Israël, ook in Duitsland en België zijn verdere gesprekken gepland", besluit Marc Billen.

❓ Meer weten over onze aanwezigheid op luchtvaartbeurzen?

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



## 5 redenen waarom u aanwezig moet zijn op de volgende Aero India, volgens Guy Putman en Marc Billen:

1. De Indiase luchtvaartindustrie is een van de snelst groeiende ter wereld, met een grote vraag naar buitenlandse investeringen. In het budgettaire jaar 2011-2012 bedroeg het Indiase luchtvaartbudget 57 miljard dollar.
2. Vlaamse ondernemers klagen weleens dat alles lang duurt in India. Die 'talking'-tijd is nu tot de helft gereduceerd.
3. Een kern van industriëlen in India erkent dat interessante samenwerking met Vlaanderen mogelijk is.
4. Dankzij de financiële en logistieke steun van FIT wordt het voor Vlaamse kmo's haalbaar om deel te nemen aan Aero India.
5. Het FIT-kantoor Bangalore kent de regio als zijn broekzak. Maak gebruik van die kennis, ook bij de opvolging van uw contacten.

Chocolade- en confiserie-spelers verlekken zich elk jaar op de komst van de Internationale Süßwaren Messe (ISM), in Keulen. Dit jaar was dat van 27 tot 30 januari. ISM is de grootste en meest toonaangevende zoetwarenbeurs ter wereld. Bovendien vindt ze plaats in Duitsland, een van onze belangrijkste exportmarkten.



# ISM:

het paradijs voor zoetekauwen

ISM is een internationaal gerenommeerde ontmoetingsplek voor de sterkhouders van de confiserie-industrie. Meer dan 80% van de exposanten komt van buiten Duitsland. De vele landenpaviljoenen zetten het internationale karakter nog meer in de verf. België is al 31 edities sterk vertegenwoordigd op ISM. Dit jaar waren we zelfs de grootste buitenlandse delegatie.

### Vlaanderen viel in de smaak

Op 29 januari organiseerden we samen met het Flanders Tourist Office in Keulen een internationaal happy hour en een heuse Chocolate Body Painting. Een origineel netwerkevent dat veel pers-aandacht lokte.

### Aangewakkerde interesse uit het Oosten

Omdat de vraag naar Vlaamse zoetwaren groot is in Azië, stuurde FIT uitnodigingen naar gescreende inkopers uit Zuid-Korea, China en Japan. Vier grote aankoopcentrales uit Seoel gingen met enkele Vlaamse exposanten aan tafel zitten. Daarnaast bezochten 57 inkopers uit Peking, 27 uit Sjanghai en 14 uit Tokio ISM om mogelijke samenwerking met de Vlaamse bedrijven te bespreken.

### Beurs met resultaten

Sophie Van den Berghe is International Sales Agent bij Artvendum, een verkooppartner voor enkele Vlaamse zoetwarenfabrikanten. Aangezien ze voor hen hun exportactiviteiten uitrolt, is een aanwezigheid op ISM een must. "Artvendum bestaat nog maar pas, maar ik heb al vele jaren ervaring in deze sector. Dit was mijn 21ste deelname aan ISM", vertelt Sophie Van den Berghe. "Elke keer hou ik toch zo'n drie à vier nieuwe klanten over aan deze beurs. Het contact met de Aziatische inkopers – geregeld via FIT en via mezelf – verliep goed. De reacties waren positief, de stalen zijn verstuurd."

Staat Artvendum volgend jaar opnieuw op ISM? "Zeker, maar ik wil wel een betere plaats bedingen. Nieuwkomers krijgen een locatie in een apart blok toegewezen. Ben je het jaar nadien weer van de partij, dan krijg je een betere plaats. Dat schuift zo telkens op. Dat vind ik een minpuntje. Ik weet dat FIT al vele gesprekken met de organisatie heeft gevoerd om dit op te lossen."

### Het ijs breken

Voor Just Ice, fabrikant van roomijsproducten, was het de eerste deelname aan ISM. "En het was zeker niet de laatste", lacht zaakvoerder Tiffany Christiaens. "Ik kende ISM wel al als bezoeker."

"We hadden net een nieuw product ontwikkeld – chocoladepralines gevuld met roomijs of sorbet – en ISM was de gedroomde gelegenheid om dat voor te stellen. ISM is een heel dure beurs, maar met FIT wordt ze wel toegankelijk voor kleine bedrijven als het onze. Ook al zijn we nog jong, toch hadden we niet het gevoel dat we moesten onderdoen voor de grote spelers. Dat komt wellicht door de grote interesse, onder meer van enkele Chinese inkopers. Voor ons was het een enorme leerschool. Kunnen we al intekenen voor de volgende editie?"

#### ISM 2014

De volgende editie van ISM vindt plaats van 26 tot 29 januari. Deze maand starten we de organisatie. Zodra we de online inschrijvingen starten, leest u dat op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be).

## ISM 2013 in een notendop



1.402 → 67  
exposanten → landen



35.000 → 150  
professionele bezoekers → landen

komt uit

BUITENLAND 82%

DUITSLAND  
18%

komt uit

BUITENLAND 67%

DUITSLAND  
33%

110.000 m<sup>2</sup>  
beursoppervlakte

**Belgisch paviljoen** = 2.240 m<sup>2</sup> beursoppervlakte

een gezamenlijk initiatief van



FIT  
(90 bedrijven)

AWEX  
(23)

Brussel Invest & Export (8)

← 121  
bedrijven in  
Belgisch paviljoen



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!

## CATALOGOOSTAND



### Batimatec – Algiers

6 tot en met 10 mei 2013

Op de internationale beurs Batimatec staan volgende sectoren centraal: industrie- en bouwmaterialen, woningbouw, openbare werken, grondwerken, milieu, diensten en consultancy. Onze FIT-vertegenwoordiger in Algiers stelt uw catalogi voor aan de bezoekers, noteert de handelsvoorstellen voor uw bedrijf en maakt die – samen met andere feedback – aan u over.

Stuur vóór 10 april uw product- en/of dienstencatalogus (een 30-tal in het Frans, telkens met een businesskaartje bij) en/of poster naar:

Flanders Investment & Trade  
T.a.v. Francine Van den Borre  
Gaucheretstraat 90  
1030 Brussel

Inschrijven  
kan tot 10 april 2013 op  
[www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)  
☎ Francine Van den Borre, 02 504 87 47  
[francine.vandenborre@fitagency.be](mailto:francine.vandenborre@fitagency.be)



### Seoul Food & Hotel – Seoel

14 tot en met 17 mei 2013

Seoul Food & Hotel is een erg belangrijke internationale voedings- en horecabeurs, bezocht door heel wat professionele inko-

pers. Dankzij de catalogoostand kan u er gratis uw aanbod presenteren aan potentiële afnemers via brochures en samples, zonder zelf aanwezig te moeten zijn.

Schrijf u vandaag nog in. Stuur vóór 23 april een 30-tal productcatalogi (in het Engels) en/of kleine samples met koerierdienst rechtstreeks naar Ewa Bulthez in Seoel.

Flanders Investment & Trade Seoul  
c/o Embassy of Belgium (to Ewa Bulthez)  
737-10, Hannam-2-dong  
Yongsan-ku  
Seoul 140-839  
Republic of Korea

Inschrijven  
kan tot 23 april 2013 op  
[www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)  
☎ Linda Huybrecht, 02 504 88 37  
[linda.huybrecht@fitagency.be](mailto:linda.huybrecht@fitagency.be)

## GROEPSZAKENREIS

**Bangladesh en Sri Lanka: zending met focus op de multilaterale instellingen**

24 mei tot en met 1 juni 2013

Dankzij de grote donorsteun voor ontwikkelingsprojecten, bieden beide landen tal van zakelijke opportuniteiten voor zowel grote bedrijven als voor kmo's.

Elke deelnemer kan hooggeplaatste contacten leggen met vertegenwoordigers van de Wereldbank, de Aziatische Ontwikkelingsbank, de Verenigde Naties en de delegaties van de EU in beide landen. Deze instellingen financieren projecten. De delegatie ontmoet de overheidsinstanties die verantwoordelijk zijn voor de uitvoering ervan.

Is het officiële programma minder op uw maat gesneden? Dan stellen we u een individueel afsprakenprogramma voor.

Tot slot worden in zowel Dhaka als in Colombo seminars en netwerkrecepties gehouden.

**Inschrijven**

kan tot 22 april 2013

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

☎ Arnout Geys, 02 504 87 09  
arnout.geys@fitagency.be

**Oekraïne**

12 tot en met 14 juni 2013

Oekraïne is bijzonder strategisch gelegen, grenzend aan de EU en als toegangspoort tot Rusland en Centraal-Azië. Daarnaast telt het land ongeveer 46 miljoen inwoners – een grote lokale consumentenmarkt – en beschikt het over belangrijke grondstofvoorraad. Later dit jaar hoopt Oekraïne een associatieakkoord met de EU te tekenen. Dat zal de handelsrelaties zeker ten goede komen.

Stellen dat Oekraïne een veelbelovende markt is, is zacht uitgedrukt. Agro-industrie, cleantech, logistiek en transport zijn de sectoren bij uitstek waarin Vlaamse bedrijven kans maken.

**Inschrijven**

kan tot 19 april 2013

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

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

## CONTACTDAGEN

**Contactdag Polen en Tsjechië**

17 tot en met 24 april 2013

Locatie: Mechelen, Leuven, Hasselt, Dendermonde en Brugge

**Inschrijven**

kan tot en met 23 april 2013.

☎ Neem contact op met uw provinciaal kantoor

**Contactdag Roemenië en Hongarije**

17 tot en met 24 april 2013

Locatie: Mechelen, Leuven, Hasselt, Dendermonde en Brugge

**Inschrijven**

kan tot en met 23 april 2013.

☎ Neem contact op met uw provinciaal kantoor

## 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)



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 Stijn Scrayen, zaakvoerder bij Studio Stayne.

## “We mogen best wat trotser zijn!”

**Na vijf jaar online contact nodigde ik Renée uit op het huwelijk van mijn zus.** We hadden elkaar leren kennen via Facebook. Zij woonde in Australië en we hadden nooit verwacht elkaar ooit echt te ontmoeten. Maar het contact bleef duren en we waren ondertussen erg goed bevriend. Toen we elkaar in levende lijve zagen, sloeg de vonk over.

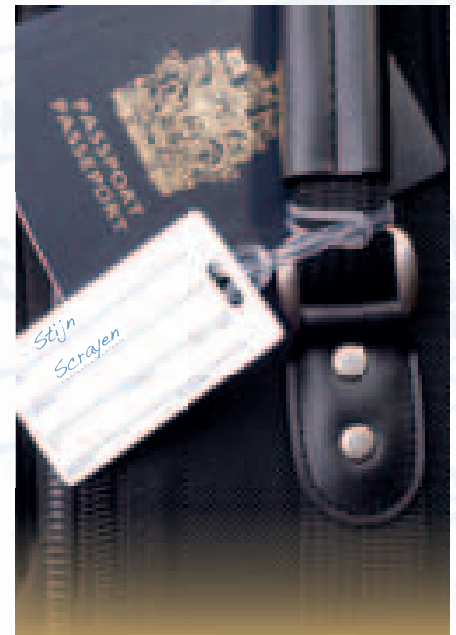
**In Australië kan je weinig met een diploma leraar Nederlands.** Intussen wist ik dat Renée de vrouw van mijn leven was, dus ben ik haar gevolgd naar Australië. Ik kreeg een aanbieding om Engelse les te geven, maar daarvoor voelde ik me als ‘non-native speaker’ niet gekwalificeerd genoeg.

**Ik richtte mijn eigen grafisch bureau op: Studio Stayne.** Van mijn moeder heb ik de creatieve genen meegekregen en als tiener volgde ik jarenlang les aan de kunstacademie. Af en toe ontwierp ik een affiche voor vrienden en kleine verenigingen. In die richting wilde ik verder. Nu run ik aan de Central Coast een grafisch bureau. Daarnaast verkoop ik mijn werk ook via een webshop. Vanwaar Studio Stayne? Als Australiërs mijn naam uitspreken, wordt Stijn ‘stain’ of vlek. Gecombineerd met mijn familienaam klinkt dat overigens bijna als ‘stain’s crying’.

**Mijn visumaanvraag heeft al bloed, zweet en tranen gekost.** En vooral heel wat geld, want de hulp van een advocaat is geen overbodige luxe. Momenteel verblijf ik hier met een overbruggingsvisum, maar ik kreeg wel al jobrechten. Mijn aanvraag dateert van 2011 en zou in principe na één jaar moeten rond zijn. Zolang die procedure loopt, mag ik het land niet verlaten zonder verwittiging.

**In Australië heb ik lef gekweekt.** Ik ben op korte tijd persoonlijk ontzettend gegroeid. Dat heeft, naast de steun van mijn vrouw, veel te maken met de Australische maatschappij. Ondernemen wordt hier volop gestimuleerd en ondersteund. Een zaak oprichten houdt weinig administratieve rompslomp in. In België had ik de stap naar een eigen bedrijf waarschijnlijk minder snel durven zetten.

**Niemand beschouwt me als buitenlander.** Het helpt dat ik vlot vijftalig ben. Toch pak ik liever niet uit met mijn vreemde afkomst. Australiërs zijn immers nogal protectionistisch ingesteld. Ze zijn bijzonder trots op hun eigen producten en kopen ook het liefst van eigen bodem. Het is opvallend hoe fier ze zijn op Australië. Die nationale trots, dat zit er bij ons toch veel minder ingebakken. Terwijl we, als klein land, toch meedraaien op wereldniveau.



### Paspoort:

**Naam:**  
Stijn Scrayen

**Bedrijf:**  
Studio Stayne

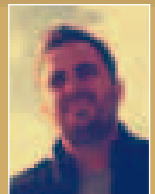
**Sector:**  
creatieve industrie

**Functie:** zaakvoerder

**Studies:**  
regentaat Nederlands

**Leeftijd:** 28 jaar

**Extra:**  
getrouwd, geen kinderen



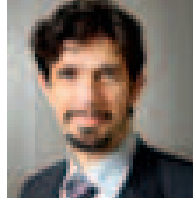
in het bedrijfsleven, de sportwereld, met onze nationale klassiekers zoals bier, chocolade en diamant.

**Intussen voel ik me hier als een vis in het water.** Toch kan ik niet wachten om in mei voor het eerst mijn petekindje Finn in mijn armen te houden! Ik kom uit een hecht gezin en heb nog drie broers en zussen. Die hebben ondertussen allemaal kinderen gekregen. Als ik op vakantie ga naar Limburg, wil ik vooral mijn familie weerzien.





Praag aan je voeten



Frederik De Potter

Vlaamse Economische Vertegenwoordiger  
in Praag

#### Waar?

Petřín-heuvel  
Malostranské náměstí 21  
110 00 Praha 1

De Petřín-observatietoren, in 1891 gebouwd naar het voorbeeld van z'n bekende Franse broer, geeft overdag een prachtig uitzicht over Praag en de wijde omgeving.

Die schitterende panorama's op de verschillende historische plekken van Praag krijg je ook als je via het park de heuvel afdaald. In een oogopslag zie je zowel de Vyšehrad-wijk als het gouden dak van het Nationaal Theater. Terwijl je oog over de Karelsbrug en de Vltava-rivier glijdt, komen ook de Kruittoren en Týnkerk op het Oude Plein in beeld. Bovendien is het aangenaam kuieren door de tuinen,

waaronder een prachtige rozentuin, en een boomgaard.

Eenmaal beneden beland je via Hellichova en Karmelitská op het centrale plein van de Malá Strana-wijk. Daar staat de barokke Sint-Nicolaaskerk. Na deze wandeling raad ik een typisch Tsjechisch gerecht aan in restaurant Malostranská Beseda, gevestigd in het oude stadhuis van de Malá Strana-wijk."

Nashledanou!

"Vanaf de tramhalte Újezd kan je met de kabeltrein makkelijk de top van de Petřín-heuvel bereiken. Daar heb je de keuze tussen de Praagse Eiffeltoren of de Štefánik-sterrenwacht, die sinds 1929 een permanente astronomische tentoonstelling heeft. Vanuit de drie koepels en het openschuivende dak bewonder je 's nachts de sterrenhemel boven de stad.

## Boekentip

### 'De idee-scan'

#### Agentschap Ondernemen

Hoe vermijdt u dat iemand gaat lopen met uw fantastische idee? Om u hierbij te helpen, ontwikkelde het Agentschap Ondernemen een onlinetool: de idee-scan.

Via de idee-scan doorloopt u de verschillende stadia van uw idee. Van het idee over de ontwikkeling tot de commercialisatie. Op basis van uw antwoorden krijgt u concreet advies over de beste manier om uw idee te beschermen.

De idee-scan is voor iedereen toegankelijk en duurt slechts tien minuten. Nadien ontvangt u een rapport met advies op maat van uw idee. Bovendien kan u zich inschrijven om een aantal idee-scanbrieven te ontvangen met nog meer interessante en praktische

tips. Daarin worden ook events rond het thema intellectuele eigendom aangekondigd.

Surf naar [www.beschermijnidee.be](http://www.beschermijnidee.be) en zorg ervoor dat uw idee optimaal is beschermd.

#### Over het Agentschap Ondernemen

Het Agentschap Ondernemen behoort tot het beleidsdomein Economie, Wetenschap en Innovatie (EWI). Minister-president Kris Peeters is de bevoegde voogdijminister. Het Agentschap Ondernemen heeft als opdracht om het economische beleid uit te voeren en de operationale voorbereiding voor zijn rekening te nemen.



'De idee-scan'  
[www.beschermijnidee.be](http://www.beschermijnidee.be)



# DE DAG DAT DE EXPORT MANAGER ZIJN DOSSIER AFLEVERDE

**Doe mee aan de Leeuw van de Export 2013 van Flanders Investment & Trade.**

Scheert uw bedrijf hoge toppen in het buitenland? Dan wint u misschien de Leeuw van de Export 2013, de belangrijkste export-award van Vlaanderen. De Leeuw van de Export opent heel wat deuren in binnen- en buitenland en is een opsteker voor al uw medewerkers en partners. Maak dus meteen werk van uw kandidatuur en grijp de kans om uw bedrijf een ware boost te geven.

**Dien uw dossier in voor 19 april. Alle info op [www.leeuwvandeexport.be](http://www.leeuwvandeexport.be)**



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



Hoofdsponsors



Sponsors



Mediasponsor

