

# Wereldwijs

Magazine voor internationaal ondernemen

December 2012 nr. 48

Netwerken  
in het buitenland,  
een avontuur  
op zich?

**Bart's Potato Company zet  
Vleteren op de wereldkaart**

Thailand, een magneet voor  
buitenlandse investeerders

- 4 **Thailand**, een magneet voor buitenlandse investeerders
- 8 Radar
- 10 **Netwerken** in het buitenland, een avontuur op zich?
- 14 **Bart's Potato Company** zet Vleteren op de wereldkaart
- 17 **Exportdagen** versus **Contactdagen**
- 18 In memoriam Christine Faes
- 19 Het Vlaamse boek ging de wereld rond op de **Frankfurter Buchmesse**
- 20 Na de revolutie in **Egypte** volgt economische bloei
- 22 **Frankrijk smelt voor onze chocolade**  
op de Belgian Chocolate Tasting
- 23 **Week van** het Internationaal Ondernemen
- 25 Vertrek
- 26 "Ik ben een **laatbloeier**,  
maar heb mijn draai nu helemaal gevonden!"
- 27 Sfeervol dineren in **Cairo**



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.be  
wereldwijs@fitagency.be

 [www.linkedin.com/groups](http://www.linkedin.com/groups)  
 [twitter.com/fitagency](https://twitter.com/fitagency)

**Verantwoordelijke uitgever:** Claire Tillekaerts.

**Eindredactie:** Flanders Investment & Trade, bijgestaan door Com&Co, bureau voor bedrijfsjournalistiek.

**Hoofdreductie:** Dienst Marketing & Kennisbeheer Flanders Investment & Trade.

**Foto's:** FIT, Sequoia Mgmt en Bart Lasuy.

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

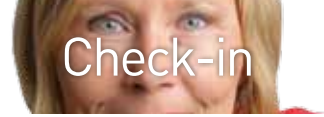
Overnemen of vermenigvuldigen van artikelen is uitsluitend toegestaan met vermelding van bron (bron: Wereldwijs/Flanders Investment & Trade).

Wereldwijs wordt gratis verspreid onder bedrijven.

**Wenst u een exemplaar?** Stuur een mail naar [wereldwijs@fitagency.be](mailto:wereldwijs@fitagency.be) met uw adresgegevens.







**Beste lezer,**

Dit jaar zal de Chinese economie voor het eerst groter zijn dan die van de volledige eurozone. Tegen 2030 zal deze Aziatische wereldmacht de VS voorbijgestoken hebben als de grootste economie ter wereld. In de komende 50 jaar zal de wereld-economie gemiddeld met 3% groeien, maar de economische macht zal zich intussen verplaatsen naar de opkomende markten. Gevestigde economieën zullen amper groeien of zelfs krimpen. Die voorspellingen staan beschreven in het rapport van de Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling (OESO).

Deze evolutie heeft uiteraard ook een sterke impact op onze – gevestigde – economie. De sluiting van Ford Genk en Dow Chemicals in Tessenderlo, de herstructurering bij Philips Turnhout... De voorbije maand moest de Vlaamse economie zware klappen incasseren.

In moeilijke tijden als deze mogen we ons niet laten verlammen door al dat slechte nieuws. We moeten werk maken van structurele maatregelen om competitief te blijven. En tegelijk mogen we niet blind zijn voor de bedrijven die wel

uitstekend presteren. Zo won Waterleau, Leeuw van de Export 2012, de Later Stage Award Global 2012 in de categorie 'Water Treatment'. Een internationale en prestigieuze erkenning door de Global Cleantech Cluster Association (GCCA). Het is een voorbeeld van een toonaangevende en succesvolle onderneming, die voluit inzet op innovatie, specialisatie en internationalisering. Niet toevallig de codewoorden voor het welslagen van onze toekomstige economie.

Waterleau is een toonbeeld, maar geen uitzondering. Vlaanderen telt veel gelijkwaardige topspelers. Daarom blijven we geloven in de (veer)kracht van onze bedrijven en van onze economie. Daarom blijven we Vlaamse ondernemers bijstaan in hun internationaliseringsverhaal. "Want we zullen de economische crisis waarin we de afgelopen vijf jaar hebben geleefd overwinnen", beklemtoont Angel Gurria, secretaris-generaal bij OESO. "Maar de wereld die onze kinderen en kleinkinderen erven, ziet er mogelijk heel anders uit." We willen uiteraard graag dat Vlaamse ondernemers ook in die wereld een erg belangrijke rol spelen. Daarvoor zetten we alles op alles.

Claire Tillekaerts  
Gedelegeerd bestuurder  
Flanders Investment & Trade



# Thailand, een magneet voor buitenlandse investeerders

Wat maakt dit Zuidoost-Aziatische land zo aantrekkelijk?

In Thailand lijkt het wel altijd vakantie. Paradijselijke stranden, imposante tempelcomplexen, flitsende metropolen, tropische temperaturen, een fenomenale keuken en luxueuze hotels voor een fractie van de westerse prijzen... Tel daarbovenop een vriendelijke en opgewekte bevolking die plezier maken of 'sanuk' tot een nationale levensfilosofie heeft verheven en het wordt duidelijk waarom elk jaar ongeveer twintig miljoen toeristen kiezen voor deze parel in Zuidoost-Azië.







Plezier maken klinkt als muziek in de oren voor de vele vakantiegangers, maar zet zo'n mentaliteit net geen rem op zakendoen? Vlaamse Economische Vertegenwoordiger (VLEV) Marc Devriendt vertelt vanuit zijn kantoor in Bangkok hoe de vork in de steel zit. Vlaamse ondernemers die actief zijn in Zuid-Korea, kennen hem ongetwijfeld. Vanuit de Koreaanse hoofdstad Seoel ondersteunde hij hen zeven jaar lang bij hun Koreaanse exportplannen. Begin 2012 verhuisde Marc Devriendt naar Thailand, waar hij bevoegd is voor Thailand, Myanmar en Cambodja. Bovendien helpt hij niet alleen de ondernemers uit het Vlaams Gewest, maar ook uit het Brussels Hoofdstedelijk Gewest.

“Als je producten onderhoud of technische opvolging vereisen, zorg dan voor eigen mensen ter plaatse voor de controle en dienst-na-verkoop.”

### Hoe is de economische situatie vandaag in Thailand?

**Marc Devriendt:** “Thailand heeft in het laatste kwartaal van 2011 een van de ergste overstromingen in 70 jaar moeten slikken. Veel industriële zones werden getroffen en talloze fabrieken moesten voor korte of langere tijd de deuren sluiten. Ondanks deze omstandigheden deed de economie het verre van slecht. Dat is vooral te danken aan de overheidsuitgaven die de groei stimuleren. De groei-prognoses voor 2012 maken gewag van 5,7%. In september nam de export na vier maanden opnieuw toe. De voorspelling van 7% exportgroei zal wellicht niet worden gehaald. Dat zal eerder rond de 5% schommelen.

De groeivertraging van de wereldeconomie heeft ook gevolgen voor de groei van Thailand. Geschat wordt dat de economische groei in Thailand volgend jaar slechts 4,6% zal bedragen in plaats van 5%.”

### Ook Thailand ontsnapte niet aan de wereldwijde financiële en economische crisis. Welke maatregelen nam de Thaise overheid?

**Marc Devriendt:** “De regering zette het programma Investing from Strength to Strength 2012 op de rails. Daarvoor trok ze ongeveer 8,75 miljard euro uit. Ruim 500 projecten werden weerhouden. Die situeren zich vooral in de sectoren transport, landbouw, toerisme, onderwijs en gezondheidszorg.

Bovendien is de Thaise Board of Investment (BOI) zijn strategie aan het herbejken om meer buitenlandse investeringen aan te trekken. Zo zouden onder andere de voordelen die werden toegekend op basis van locatie verdwijnen. Ook het aantal ondernemingen dat daarop aanspraak kan maken zoals winstgevend en arbeidsintensieve bedrijven, zou verminderen.

“Thailand is ‘the land of smiles’. Het leven is er erg aangenaam en een pak goedkoper dan in andere wereldsteden.”

De nieuwe focus zal liggen op milieuge-relateerde industrie, toerisme, gezondheid en logistiek. Kortom, de voordelen zullen gaan naar bedrijven die een hoge toegevoegde waarde creëren of die meer geavanceerde technologie gebruiken. Aan de ondersteuning van automobiel-producenten, de software-industrie en de elektronicasector wordt niet geraakt.

Arbeidsintensieve industrie zoals de kledingproductie, kan zich beter toespitsen op het opzetten van productiecentra in de naburige landen. Ook zullen Thaise bedrijven worden aangemoedigd om daar te investeren. Tot slot moet het onderwijs zorgen voor meer geschoolde arbeiders om aan de marktvraag te blijven voldoen en arbeidstekorten op te lossen.”

“Aan het programma Investing from Strength to Strength 2012 wees de regering 8,75 miljard euro toe.”

**Thailand wordt weleens een ‘Teflon-land’ genoemd: ondanks de politieke onrust in de afgelopen jaren, blijft het populair bij buitenlandse investeerders. Hoe komt dat?**

**Marc Devriendt:** “Thailand is ook gekend als ‘the land of smiles’. Thai zijn van nature erg optimistisch en trots. Dat het land nooit gekoloniseerd is, heeft daar wellicht mee te maken. Daarnaast is het leven in Thailand erg aangenaam en een pak goedkoper dan in landen met een vergelijkbare levenskwaliteit. Het land heeft een uitstekende reputatie op het vlak van gezondheidszorg. Veel ziekenhuizen zijn van wereldklasse, met goed opgeleid medisch personeel en state-of-the-art faciliteiten. Het land telt meer dan honderd internationale scholen. Ook op recreatief vlak biedt Thailand enorm veel mogelijkheden en de Thaise keuken behoort tot de culinaire wereldtop.



**DO**

- Draag formele kledij, ook al is het klimaat tropisch.
- Onthoud de naam van uw Thaise gesprekspartner en gebruik als aanspreektitel ‘khun’; dat staat voor mevrouw of meneer. Bedienden, chauffeurs en jongeren spreekt u gewoon aan met hun naam.
- Als een Thai u een compliment geeft, glimlach en ontken het. Bescheidenheid wordt in Thailand hoog in het vaandel gedragen.



**DON'T**

- Verlies nooit uw geduld, verhef uw stem niet en vermijd conflicten en openlijke confrontaties. U verliest er het respect van de tegenpartij mee en samenwerking wordt vaak onmogelijk.
- Begin geen gesprek over de Thaise koninklijke familie. Die geniet een bijzonder diep respect bij de bevolking. Op het beledigen van de Thaise monarchie staan zware gevangenisstraffen.
- Vergeet uw businesskaartjes niet. Zonder wordt u niet au sérieux genomen. Zorg ervoor dat uw titel klaar en duidelijk vermeld staat.

Voor investeerders tellen uiteraard nog andere zaken zoals een goed uitgebouwde infrastructuur. Thailand heeft zeven internationale en tientallen regionale luchthavens. Het wegennetwerk is bijzonder uitgebreid. Voorts ligt er meer dan 4.000 kilometer spoor en heeft Bangkok een goed metrosysteem dat nog wordt uitgebreid. Ook op het vlak van communicatie staat het land ver. Tot slot zit een netwerk van hogesnelheidstreinen in de pijplijn. In 2022 zouden deze plannen gerealiseerd zijn.”

**Heeft Thailand nog andere troeven?**

**Marc Devriendt:** “De strategische ligging is zonder meer een enorme plus. China, India en de overige ASEAN-landen – Indonesië, Maleisië, de Filipijnen, Singapore, Brunei, Myanmar, Cambodja, Laos en Vietnam – zijn vanuit Thailand perfect bereikbaar. Op 1 januari 2010 trad de ASEAN Free Trade Area (AFTA) in werking waardoor de invoerrechten bij de leden Thailand, Singapore, Maleisië, Indonesië, de Filipijnen en Brunei wegvielen. Cambodja, Laos, Myanmar en Vietnam volgen in 2015.”

**Buitenlanders mogen geen eigendom hebben in Thailand, of voor meer dan 49% aandeelhouder zijn van een bedrijf. Dat schept toch enorme risico's? Hoe gaan Vlaamse ondernemers daarmee om?**

**Marc Devriendt:** “Volgens de Thaise wet is het inderdaad juridisch erg ingewikkeld om te investeren in bepaalde sectoren zoals architectuur, advocatuur,

constructie, visserij, voeding en dranken en toerisme. Buitenlanders mogen geen grond bezitten of meerderheidsaandeelhouder zijn, maar de BOI en de Industrial Estate Authority of Thailand (IEAT) kunnen hierop uitzonderingen toestaan. Voor specifieke projecten worden privileges toegekend, zodat buitenlandse ondernemers wel grond kunnen bezitten om zakelijke activiteiten uit te voeren en 100% eigenaar zijn van hun bedrijf. Ook kunnen buitenlanders land leasen, waarop gebouwen in volle eigendom kunnen worden opgericht.

“De groeiprognoses voor 2012 maken gewag van 5,7%.”

Daarnaast is er de Foreign Business Act (FBA) die reglementeert in welke sectoren buitenlanders niet mogen opereren of handel drijven zonder vergunning. Op de website van de BOI – [www.boi.go.th](http://www.boi.go.th) - vind je meer info. Over het algemeen handelen buitenlandse ondernemers die via de BOI investeerden, volstrekt legaal. Of ze gaan een partnership aan met een lokale aandeelhouder, veelal met succes.”

**In welke sectoren maken Vlaamse ondernemers kans in Thailand?**

**Marc Devriendt:** “Thailand blijft zich verder industrialiseren, maar is voor zijn productiemachines nog altijd afhankelijk van het buitenland. De vraag naar landbouw- en textielmachines is groot. In milieu gaat het vooral over alternatieve energie en energiebesparing. Ook de verpakkingsindustrie en automotieve bieden mogelijkheden.”

**Bestaat er een ideale marktpak voor Thailand?**

**Marc Devriendt:** “Die is afhankelijk van het product en de bedrijfsstrategie. Uiteraard is een goede eerste stap contact opnemen met FIT. Voor export zijn vakbeurzen een bron van informatie: wie is er actief, welke concurrenten worden er door wie vertegenwoordigd enzovoort. Vul dat aan met enkele individuele bedrijfsbezoeken en meetings. Het FIT-kantoor in Bangkok helpt daar graag bij. Voor welke optie ook wordt gekozen, rechtstreeks contact en een goede follow-up zijn een must. Een probleem dat vaak terugkeert, is dat er weinig of geen aandacht wordt besteed aan het onderhoud van aangekochte producten in Thailand. Als je producten onderhoud of technische opvolging vereisen, is het



Boven: Marc Devriendt.

nuttig om eigen mensen ter plaatse te hebben voor de controle en dienst-na-verkoop. Bij investeringen raad ik aan om ook met de BOI in Brussel contact op te nemen.”

### Waaruit bestaan de uitdagingen in zakendoen in en met Thailand?

**Marc Devriendt:** “Als je een eigen zaak wil opstarten in Thailand neem je best een lokaal gespecialiseerd advocatenkantoor in de arm. De taal kan een obstakel vormen, maar veel Thai – zeker diegenen die in het buitenland hebben gestudeerd – beheersen het Engels zeer goed. Lagergeschoold personeel knikt misschien instemmend, maar begrijpt vast niet alle details. Daarom is het belangrijk dat je je tijdens meer technische of juridische gesprekken laat bijstaan door een Thaise tolk die je zelf inhuurt. Het is vaak interessant om vooraf de vertaler te informeren over wat je wensen zijn en wat je wil bereiken of opgehelderd zien. In dezelfde context is een mail of fax soms beter dan een telefoongesprek.

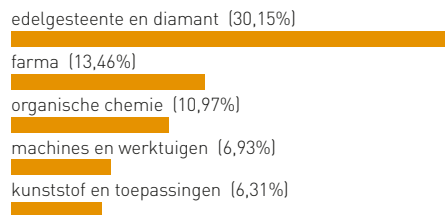
Ook namaak en de schending van intellectuele-eigendomsrechten zijn soms een belemmering. Er bestaat geen sluitende manier om dat tegen te gaan, maar met een zorgvuldig opgesteld contract met kennis van de lokale wetgeving, kan je al veel kopzorgen vermijden.”

### Tot slot, hoe is de handelsrelatie tussen Vlaanderen en Thailand?

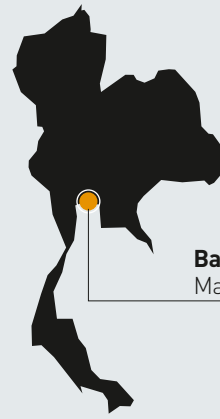
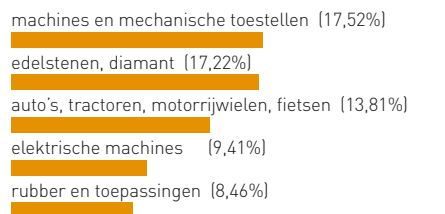
**Marc Devriendt:** “Na een kleine piek in 2006 daalde de Vlaamse uitvoer naar Thailand gestaag. In 2010 steeg de export in een klap met meer dan de helft. In 2011 kwam daar nog eens bijna een kwart bovenop en stond er voor ruim 838 miljoen euro export op de teller, het beste resultaat ooit. Maar tijdens het eerste halfjaar van 2012 moest de Vlaamse uitvoer ruim 5% prijsgeven.

De import uit Thailand nam sinds 2010 met mondjesmaat toe, maar het niveau van topjaar 2007 ligt nog niet binnen handbereik. In 2011 voerde Vlaanderen voor 1.066 miljard euro in. Halverwege 2012 was de invoer uit Thailand al bijna 7% aangedikt.”

### Belangrijkste Vlaamse exportproducten naar Thailand (2011):



### Belangrijkste Vlaamse invoerproducten uit Thailand (2011):



Bangkok  
Marc Devriendt



### Factsheet Thailand

- **Oppervlakte:** 513.120 km<sup>2</sup>
- **Aantal inwoners:** 67.091.089 (juli 2012)
- **Aantal Belgen ingeschreven in Bangkok:** 2.166 (2012)
- **Officiële taal:** Thai
- **Munteenheid:** baht; 1 EUR = 39,2 THB (november 2012)
- **Weetje:** tussen 1985 en 1995 was Thailand de snelst groeiende economie ter wereld.
- **Aandeel economische sectoren in bbp (2011)**
  - landbouw, bosbouw en visserij 13,3%
  - industrie 43,0%
  - diensten 43,7%
- **Belangrijkste exportbestemmingen (2011)**
  - China 12,0%
  - Japan 10,5%
  - VS 9,6%
  - Hongkong 7,2%
  - Maleisië 5,4%
- **Belangrijkste leveranciers (2011)**
  - Japan 18,5%
  - China 13,4%
  - VAE 6,3%
  - VS 5,9%
  - Maleisië 5,4%

### Wat staat binnenkort op ons programma voor Thailand?

#### \* Seminarie van UNIZO (regio Waas en Dender) – 13 december 2012

Marc Devriendt is gastspreker op het seminarie van UNIZO over Thailand. Korte introductie in het kader van de geplande prinselijke missie in 2013.

#### \* VIV Asia – 13 tot 15 maart 2013

Groepsstand op VIV Asia (International Exhibition for Animal Husbandry and Animal Processing) met uitnodigingscampagne vanuit Vietnam en Indonesië.

#### \* Prinselijke missie Thailand – 16 tot en met 23 maart 2013

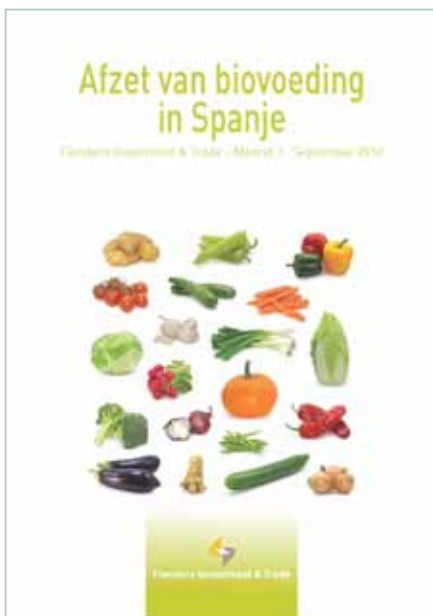
Vooral de thema's agrofood, infrastructuur & logistiek, gezondheidszorg, cleantech en hernieuwbare energie komen aan bod tijdens deze economische zending onder leiding van prins Filip.

Meer info vindt u op [www.flandersinvestmentandtrade.be](http://www.flandersinvestmentandtrade.be).



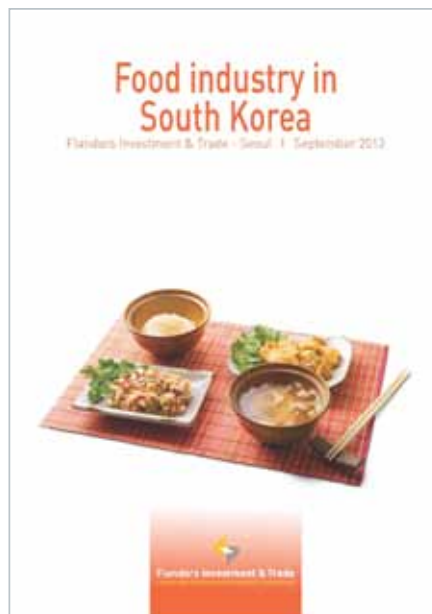
Voortdurend voeren onze Vlaamse Economische Vertegenwoordigers (VLEV's) marktstudies en desk research uit. Geen zakenopportunity in hun werkkterrein ontsnapt aan hun aandacht. Alle naslagwerken kan u lezen en downloaden op onze website [www.flandersinvestmentandtrade.be](http://www.flandersinvestmentandtrade.be), onder de rubriek 'Marktinformatie'.

# Sterk naslagwerk



## « Afzet van biovoeding in Spanje

In deze marktstudie worden de afzetmogelijkheden voor biovoeding op de Spaanse markt behandeld. Waarom alleen over biovoeding? Omdat er net in dit segment opportuniteiten schuilen voor Vlaamse producenten. Meer nog, de kansen in Spanje liggen heel specifiek in de zorg voor het milieu en in duurzaamheid. Deze studie geeft de lezer achtergrondinformatie, alsook namen en adressen van potentiële verdelers en inkopers in super- en hypermarkten.



## « Food industry in South Korea

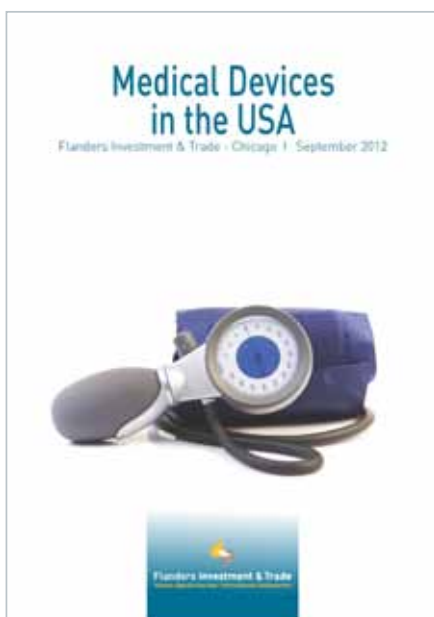
FIT Seoel maakte een studie over de voedingsindustrie in Zuid-Korea. De voedings- en drankensector biedt aan Vlaamse bedrijven veel opportuniteiten. Zuid-Korea importeert immers 70% van zijn voeding. Enerzijds omdat de vraag blijft stijgen en anderzijds omdat de Koreaanse voedingssector de vraag niet kan bijbenen.

## De Duitse handelsagent »

Duitsland telt 60.000 handelsagenten die voor ongeveer 30% van de Duitse handelsstroom bemiddelen en gemiddeld 175 miljard euro omzet per jaar realiseren. Maar wat doet zo'n handelsagent precies? Welke verplichtingen, rechten en controlebevoegdheden hebben ze? En vooral: hoe vindt u de juiste? Dit rapport belicht de kerncompetenties van de handelsagent of 'Handelsvertreter', zoals hij in Duitsland wordt genoemd. De meerwaarde van dit document is de vermelding van de meest recente juridische beschouwingen in begrijpbare taal. Daarbij wordt rekening gehouden met het doelpubliek: de Vlaamse kmo met weinig of geen ervaring in de aanwerving van een handelsagent in Duitsland.







## Transport and Logistics in Croatia >>

Deze marktstudie schetst de huidige situatie in Kroatië op het vlak van transport en logistiek. Vooral in weg- en watertransport staat het land sterk. Enerzijds beschikt het over een goed ontwikkeld en uitgebreid wegennetwerk, anderzijds heeft het met de havens van Rijeka, Split en Ploce belangrijke troeven in handen om uit te groeien tot een regionale gateway. Daarnaast komen ook lucht- en spoortransport aan bod. Op het vlak van logistiek staat Kroatië nog in de kinderschoenen, maar u ontdekt geplande projecten en toekomstperspectieven. Tot slot krijgt u een uitgebreide lijst met nuttige contacten.



## Medical Devices in the USA

Deze inleiding tot de Amerikaanse markt voor medische hulpmiddelen dekt een brede waaier aan aspecten zoals subsectoren, spelers, trends, reglementeringen (o.a. FDA), cijfergegevens, voornaamste clusters, marktbenaderingstips, beurzen en conferenties. Aanbevolen lectuur voor Vlaamse bedrijven in deze sector die overwegen om de Amerikaanse markt te benaderen.



## << The water industry in Singapore

De waterindustrie is een absolute prioriteit voor Singapore, omdat het land niet in zijn eigen waterbevoorrading kan voorzien. Het marktrapport geeft een overzicht van de doelstellingen, overheidsinstellingen en belangrijkste spelers in de sector, opportuniteiten voor Vlaamse bedrijven enzovoort. In de verschillende bijlagen zijn ook adressenlijsten van bedrijven in de sector en bezoekersverslagen van relevante beurzen terug te vinden.

Download deze marktstudies op  
[www.flandersinvestmentandtrade.be](http://www.flandersinvestmentandtrade.be).



# Net- werken in het buiten- land,

een avontuur op zich?



Netwerken is de gouden sleutel die zakelijke poorten opent. In binnen- en buitenland. In uw vertrouwde omgeving kan u voortborduren op eigen connecties, maar hoe start u een netwerk op in een bestemming waar u vrijwel niemand kent? Zoals wanneer u door uw werkgever voor geruime tijd wordt uitgezonden naar het buitenland, bijvoorbeeld. Of indien u er zelf professioneel voet aan de grond probeert te krijgen. Wereldwijd ging te rade bij een aantal ervaringsdeskundigen.

Expert Koen Van der Schaeghe (Stichting Vlamingen in de Wereld) en ondernemers Thierry Dor (THETIS CONSULT) en Luk Vangansbeke (Pentamid Group) zaten met Wereldwijd rond de tafel. Ze vertelden vanuit hun ervaring over het nut van een lokaal en/of expatnetwerk en over hoe u dat tot stand brengt.

### Hoe ziet jullie buitenlandse par-cours eruit?

**Thierry Dor:** "Voor de Vlaamse baggerreus DEME was ik achtereenvolgens aan de slag in Nigeria, Ierland, India, Pakistan, Zweden en Brazilië. Een bijzonder boeiende periode, waarbij ik gemiddeld om de twee jaar een nieuwe bestemming leerde kennen. In Brazilië voelde ik me professioneel en privé thuis. Ik besliste te blijven en sinds september vorig jaar run ik mijn eigen consultancybureau in Rio de Janeiro."

**Thierry Dor:** "Sociale media, consulaten en de buitenlandse FIT-kantoren zijn handige bronnen om Vlamingen en andere expats te leren kennen."

**Luk Vangansbeke:** "Tot 2000 werkte ik geregeld op projecten in Nederland, Frankrijk, Duitsland, Slovenië, Slowakije en Polen. Telkens voor één à twee weken ter plaatse. Door familiale omstandigheden – ik was haast nooit thuis, en dat met drie kinderen – heb ik eind jaren 90 beslist om mijn buitenlandse activiteiten hoofdzakelijk te beperken tot Roemenië. Nu pendel ik om de week tussen Mechel en Boekarest, waar ik mijn bedrijf heb opgericht. Het is geen ideale situatie, maar als ik de feest- en vakantieperiodes meetel, helt de balans over naar werken in eigen land."

### Zorgde de werkgever voor voldoende begeleiding en ondersteuning in het buitenland?

**Thierry Dor:** "Aanvankelijk was dat zeer beperkt, maar dat is snel verbeterd. Van-

daag merk je dat vele ondernemingen dat veel professioneler aanpakken en omkaderen."

**Koen Van der Schaeghe:** "Recent ontstond de 'Ryanair-migratie': professionelen die op maandag de trein of het vliegtuig nemen naar hun werkbestemming in Europa of het Midden-Oosten en op vrijdag terugkeren."

**Koen Van der Schaeghe:** "Het hele expatgebeuren is inderdaad sterk geëvolueerd. Zo is de gemiddelde duurtijd stevig ingekort. Terwijl in de jaren 60-70 opdrachten in pakweg de VS acht jaar duurden, is dat nu vaak minstens gehalveerd. Bovendien werken bedrijven meer aan het empowerment van lokale medewerkers, zodat ze sneller zelfstandig kunnen opereren. En dankzij onze moderne communicatiemiddelen wordt een permanente aanwezigheid in het buitenland minder noodzakelijk. Daardoor ontstaat de zogeheten 'Ryanair-migratie': professionelen die op maandag de trein of het vliegtuig nemen naar hun werkbestemming en op vrijdag terugkeren. Vooral binnen Europa wordt zo gependeld, maar zelfs het Midden-Oosten is haalbaar op die manier. Bedrijven die expats uitsturen en daar een succesverhaal van willen maken, zijn intussen wel verplicht om te zorgen voor een betere omkadering. Vroeger waren expats meestal mannelijk, vrouw en kinderen reisden mee. Nu vrouwen veelal zelf hoogopgeleid zijn en carrière maken, weegt de beslissing om te verhuizen op beide partners. Daarbij komen tal van vragen kijken. Zal ook mijn partner een goede baan vinden in het buitenland? Willen we de kinderen naar een internationale school sturen? In welke cultuur willen we onze kinderen laten opgroeien? Vaak zie je dat expatgezinnen terugkeren als de kinderen twaalf, dertien jaar worden, zodat ze hier hun mid-

delbare school kunnen doorlopen."

### Speelde het partnervraagstuk mee in de beslissing om in het buitenland te werken?

**Luk Vangansbeke:** "Ik hield altijd rekening met de impact op mijn gezin, ook al gingen mijn vrouw en kinderen niet vaak mee."

**Thierry Dor:** "Als vrijgezel hoef je inderdaad alleen voor jezelf te beslissen en dan lijkt werken in het buitenland één groot avontuur. Ondertussen heb ik een Braziliaanse vriendin, waardoor ik nu wel tweemaal zou nadenken vooraleer ik opnieuw verhuis."

### Loont het eerder om te investeren in een lokaal of in een Vlaams netwerk ter plaatse?

**Koen Van der Schaeghe:** "Om er professioneel je voordeel mee te doen, is volgens mij een sterk lokaal netwerk noodzakelijk. Je plaatselijke klanten, leveranciers, partners, noem maar op, kunnen je het best wegwijs maken. Privé hebben veel Vlamingen op locatie er meer aan om met andere streekgenoten op te trekken. Het is fijn om samen een pint te drinken en een gesprek te voeren in je eigen taal. Je deelt in hoofdzaak dezelfde waarden en – belangrijk – begrijpt elkaars humor. Iets wat niet altijd evident is in een andere taal. Dat je een breed Vlaams netwerk hebt, hoeft uiteraard je integratie niet in de weg te staan."

**Luk Vangansbeke:** "Neem uitgebreid de tijd om je te informeren en wil niet meteen het onderste uit de kan. Zeker in het begin, als de euforie nog erg groot is."

**Luk Vangansbeke:** "Toch zie ik veel internationale plannen in duigen vallen, omdat Vlaamse ondernemers in het buitenland geen gebruikmaken van de expertise van andere landgenoten die daar

al een poos aanwezig zijn. Dat is wellicht iets typisch Vlaams, je eigen plan willen trekken, maar vergeet niet dat je het warm water niet kan uitvinden. Velen zijn je voorafgegaan en hebben, met vallen en opstaan, veel opgestoken over zakendoen in die buitenlandse bestemming. Als je die valkuilen kan vermijden, dan is het toch zonde om daar geen beroep op te doen? Daarom vind ik het een beter idee om eerst je licht op te steken bij Vlamingen ter plaatse, als dat mogelijk is. Zo kan je eventuele beloftes van lokale zakenpartners beter inschatten. Want soms beloven ze meer dan ze kunnen waarmaken. Zakendoen met West-Europeanen staat in vele delen van de wereld immers hoog op het verlanglijstje en nieuwe, onervaren expats of ondernemers worden snel herkend. Uiteraard bestaan er ook charlatans onder Vlamingen of expats. Onderzoek daarom grondig alle legale aspecten en de financiële sterktes van een potentiële lokale zakenpartner. Neem uitgebreid de tijd om je te informeren en verwacht geen mirakels. Zeker in het begin, wanneer de euforie vaak nog erg groot is."

**Koen Van der Schaege:** "Om er professioneel je voordeel mee te doen, is volgens mij een sterk lokaal netwerk noodzakelijk."

**Thierry Dor:** "Meestal had ik niet de behoefte om andere Vlamingen of expats op te zoeken. Maar veel hangt af van de lokale cultuur. In sommige landen is de bevolking erg gesloten en niet geïnteresseerd in buitenlandse ondernemers. Zo was het in Pakistan en India bijzonder moeilijk om toenadering te zoeken tot de lokale bevolking. Daar voelde ik me echt een buitenlander. Dan ga je automatisch op zoek naar andere Vlamingen of expats. Als die er niet zijn, is dat behoorlijk confronterend. Daarnaast speelt de duur van je buitenlandse opdracht. De zogeheten fast-trackers, die snel veranderen van standplaats, nemen vaak de moeite niet om contacten uit de diepen. Ik begrijp die natuurlijke reactie om jezelf te behoeden voor altijd opnieuw afscheid nemen."

## Hoe wordt makkelijkst contact gelegd met andere Vlamingen in het buitenland?

**Koen Van der Schaege:** "In de databank van Vlamingen in de Wereld zitten ongeveer 50.000 Vlamingen. Die bevinden

zich overal ter wereld, van Malawi over IJsland tot Nieuw-Zeeland. Daaronder hebben we een 80-tal vertegenwoordigers: vrijwilligers met een breed lokaal netwerk. Zij zijn onze lokale voelsprietten en organiseren regelmatig activiteiten waarop landgenoten worden uitgenodigd. Die zijn erg uiteenlopend. Dat kan gaan van een filmfestival tot een fietstocht voor het goede doel. Hoe vaak dat gebeurt, hangt af van de agenda van de vertegenwoordiger. Sinds de komst van internet en socialenewebsites is het uiteraard een pak eenvoudiger geworden om te netwerken."

**Luk Vangansbeke:** "Ik zie veel internationale plannen in duigen vallen, omdat Vlaamse ondernemers in het buitenland geen gebruik maken van de expertise van andere aanwezige landgenoten."



**Luk Vangansbeke:** "Zes jaar geleden heb ik in Roemenië een gelijkaardig initiatief uit de grond gestampt: Belgian Connection. Maandelijks organiseer ik een drink of evenement. Idealiter valt de timing samen met een Vlaamse missie. Zo kan een delegatie van Voka bijvoorbeeld kennismaken met landgenoten die hier actief zijn."

**Thierry Dor:** "Sociale media zijn inderdaad geweldig om contacten te leg-

gen, te onderhouden en op de hoogte te blijven. Toen ik in het buitenland begon te werken, bestonden die nog niet. Geregeld komen landgenoten bij mij op bezoek die via mij zijn terechtgekomen. Ze vragen professioneel advies, ook al zijn ze actief in andere sectoren. Ook omgekeerd maak ik gebruik van sociale media om Brazilianen te helpen in België. Voorts zijn consulaten en de buitenlandse FIT-kantoren handige bronnen om Vlamingen en andere expats te leren kennen."

## En met de lokale bevolking?

**Luk Vangansbeke:** "Verdiep je in de lokale cultuur en gebruik en kom naar buiten! Hoe meer je geeft, hoe meer je krijgt. Informeer je goed op voorhand, want in sommige landen is het bijvoorbeeld voor vrouwen nog altijd moeilijk om een lokaal netwerk uit te bouwen."

**Koen Van der Schaege:** "De wereld wordt wel almaar opener. Vroeger was het Verre Oosten geen makkelijke bestemming op dat vlak, dat is ondertussen helemaal veranderd. In het Midden-Oosten zijn wel nog landen waar de expatgemeenschap nog zeer op zichzelf staat. Maar zelfs bij ons is dat zo. De expats die werken bij de instellingen van de EU, leven in Brussel ook op hun eigen eilandje. Op donderdagavond vieren ze vaak het einde van de werkweek op het Luxemburgplein. Hen leren kennen lukt, maar je moet zelf de eerste stap zetten. Hetzelfde geldt ongetwijfeld in andere landen."

**Thierry Dor:** "Veel hangt af van de lokale cultuur. In sommige landen is de bevolking erg gesloten en niet geïnteresseerd in buitenlandse ondernemers. Dan ga je automatisch op zoek naar andere Vlamingen of expats."

**Thierry Dor:** "Brazilië is een zodanige smeltkroes van verschillende culturen, dat niemand – zowel professioneel als sociaal – wordt gezien als een buitenlander. Dat maakt dat je je zeer snel ingeburgerd voelt. Uiteraard is hierin de kennis van de lokale taal een bepalende factor. Ik heb, in de mate van het mogelijke, altijd geprobeerd om de taal te leren, al was het maar een paar zinnen. Gelukkig is het Portugees relatief makkelijk en spreek ik het ondertussen vloeiend."



## Tot slot, eens een vreemdeling, altijd een vreemdeling?

**Koen Van der Schaeghe:** "Dat hangt af van persoon tot persoon. In welke mate wil je echt integreren? Dat lukt vaak, zeker in landen die gegroeid zijn uit immigratie zoals Brazilië, de VS, Zuid-Afrika, Australië en Nieuw-Zeeland. In landen als Dubai, waar je verblijfsvergunning gekoppeld is aan je werkvergunning, is dat al veel moeilijker."

**Thierry Dor:** "Klopt. De Belgen die ervoor kiezen om hier te blijven – de 'getropicaliseerde Belgen' – voelen zich snel opgenomen in de maatschappij. Ook ik ben van plan om hier mijn leven verder op te bouwen. Het land biedt zo veel opportuniteiten, zeker in mijn sector maritieme bouw, dat is nog een blank veld, in tegenstelling met Europa."

### 🔗 Grijp uw kans!

Als u deze rubriek geregeld leest, dan kent u het principe: een rondetafelgesprek met een expert en enkele bedrijven over een mogelijk obstakel dat ondernemers tegenkomen op hun weg naar internationaal ondernemen. Is er een onderwerp waarover u graag een Turbulentie zou lezen, laat het ons weten!

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

### 🔗 Zet deze conversatie verder op LinkedIn

Hopelijk is dit gesprek slechts een aanzet. Heeft u zelf goede of minder goede ervaringen met netwerken in het buitenland? Zoekt u bijkomend advies of tips van collega-ondernemers? Dan nodigen we u uit om verder te praten in onze LinkedIn-groep. Laat uw stem horen!

**Linked in**

## Ons panel



### Koen Van der Schaeghe

Koen Van der Schaeghe is Hoofd Externe relaties & Publicaties van de Stichting Vlamingen in de Wereld (VIW). VIW is de enige belangenvereniging voor Vlamingen die in het buitenland (willen) wonen, leven en werken. Het is een actief netwerk tussen Vlaanderen en uitgeweken Vlamingen en biedt een eerstelijnsdienstverlening omtrent de diversiteit aan tijdelijke en permanente buitenlandse plannen. Om die band te versterken, beschikt VIW over een wereldwijd netwerk van vertegenwoordigers en geeft het onder meer een tijdschrift uit dat wereldwijd wordt verzonden.

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



### Thierry Dor

Thierry Dor runt in Rio de Janeiro THE-TIS CONSULT, dat projectmanagement en consultancy verleent in de maritieme bouw. Hij adviseert buitenlandse bedrijven die in Brazilië een activiteit willen opstarten. Zijn loopbaan begon hij als Project Engineer bij Tractebel, daarna ging hij in dezelfde functie aan de slag bij achtereenvolgens SGS en SITA België. Voor zijn laatste werkgever DEME werkte hij eerst als Project Manager, daarna als Country Manager Brazil.

[www.thetis-consult.com](http://www.thetis-consult.com)



### Luk Vangansbeke

Luk Vangansbeke is zaakvoerder van Pentamid Belgium en Pentamid Group srl (Roemenië). Sinds 1990 levert hij consulting in Europa en vanaf 1997 doet hij dat toegespitst op Roemenië. Actief in GIS, Management consulting/training en contracting. Voorzitter van Belgian Connection, de expatclub voor de Belgische gemeenschap in Roemenië. Vertegenwoordiger VIW Roemenië.

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

# Bart's Potato Company

zet Vleteren  
op de  
wereldkaart

Vlaamse  
aardappelen  
worden  
internationaal  
geserveerd



Bij het horen van de West-Vlaamse gemeente Vleteren denken velen automatisch aan het gerenommeerde trappistenbier Westvleteren. Het exclusieve drankje is volgens de Amerikaanse website RateBeer al sinds 2005 een van de beste bieren ter wereld. Vlakbij de Sint-Sixtusabdij van Westvleteren, waar het wordt gebrouwen, is Bart's Potato Company gevestigd. Ook dit bedrijf stond deze zomer volop in de mediabelangstelling toen ze de aardappelen leverden aan de Londense fish & chips shops tijdens de Olympische Spelen.

Bart's Potato Company voert zijn aardappelen uit naar meerdere continenten. Hoe belandt een familiebedrijf uit de Westhoek in pakweg Bangladesh? Daar wilde Wereldwijs het fijne van weten. Samen met Wouter Vanhees, bij FIT de Adviseur Internationaal Ondernemen van het provinciaal kantoor West-Vlaanderen, klopten we aan bij Bart's Potato Company. CEO Bart Lamaire doet ons zijn exportverhaal uit de doeken.

“Dat wij de aardappelen mochten leveren aan de bekende fish & chips shops tijdens de Olympische Spelen deze zomer, komt omdat we er al stevig voet aan de grond hadden.”

### Internationaal georiënteerd

**Wouter Vanhees:** “Bart's Potato Company is in 1966 opgericht door je vader José Lamaire, oorspronkelijk onder de naam Lamaire. Is de naamswijziging in 2000 doorgevoerd om het bedrijf een internationale uitstraling te geven?”

**Bart Lamaire:** “De bedrijfsnaam Bart's Potato Company geeft meteen aan waarin we actief zijn, ook in het buitenland. Al is dat niet de hoofdreden voor de wijziging, want mijn vader opereerde al van in het begin internationaal. Onze thuismarkt is immers te beperkt. We zitten bovendien op een boogscheut van de Franse grens, en ook Nederland en het VK zijn vlakbij. De nieuwe bedrijfsnaam is er gekomen omdat we twee bedrijven onder één dak kregen. Met Bart's Logistics verzorgen we transport. Alles wat met onze aardappelactiviteiten te maken heeft zoals teelt, handel, opslag, export en verpakking, bundelen we onder Bart's Potato Company.”

## Tip!

Blijf altijd streven naar verbetering: in product, verpakking, infrastructuur en klantenservice.

### Aardappelen in alle maten en vormen

**Wouter Vanhees:** “Jullie exporteren binnen Europa en naar Afrika, Azië en Zuid-Amerika. Is daar een tekort aan aardappelen?”

**Bart Lamaire:** “Aardappelen zijn een seizoensgebonden product. De rooiperiode in Europa is net afgelopen, dus nu zijn vooral de Europese landen die een slechte oogst achter de rug hebben vragende partij. We beschikken over enorme bewaarloodsen waar we voldoende kunnen opslaan tot april, mei volgend jaar. Zodra onze klanten door hun eigen voorraad heen zitten, doen ze een beroep op ons. Los van het seizoen of van het oogstresultaat, bestellen klanten ook bij ons omdat we specifieke aardappelvariëteiten hebben die in de exportbestemming niet worden geteeld. Je kan niet van elke aardappel chips maken, bijvoorbeeld. Tot slot sturen we onze diepvriesfrietten het hele jaar door naar alle hoeken van de wereld.”

### Maak van de nood een deugd

**Wouter Vanhees:** “Veel externe factoren zoals seizoen, klimaat en oogst – zowel bij de klant als bij jullie – bepalen mee het bedrijfsresultaat. Hoe vangen jullie dat op?”

**Bart Lamaire:** “We houden de aardappelmarkt scherp in de gaten en anticiperen zo snel en accuraat mogelijk op allerlei ontwikkelingen, vooral op meteorologisch vlak. Weerkundige feiten vandaag hebben gevolgen voor de oogst van morgen. Als in een bepaalde markt de weersomstandigheden tegenvallen, dan proberen we die als eerste te betreden. Wie eerst is, krijgt immers vaak voorrang als de bestellingen effectief worden geplaatst.”

**Wouter Vanhees:** “Eind oktober melden de kranten dat de aardappel oogst in ons land een rampjaar beleefde, met een abso-

lute recordprijs tot gevolg. Niet zo fijn nieuws voor de consument, maar prima voor jullie?”

**Bart Lamaire:** “Slecht nieuws voor de ene betekent inderdaad goed nieuws voor de andere. Vorig jaar bijvoorbeeld, was de oogst uitstekend in Europa. Positief voor de consument, want de prijs daalt, maar voor onze business is 2012 beter. Door een inkrimping van het landbouwareaal en de moeizame oogst door het natte klimaat, kampen verschillende landen met tekorten. Daardoor is de vraag groter dan het aanbod en stijgen de aardappelprijzen. Die mogen uiteraard niet te fel de hoogte ingaan, want dan stokt de vraag.”

“Hoe verder de exportbestemming, hoe meer risico we lopen.”

### Gebruik de behendigheid van een kmo

**Wouter Vanhees:** “Snel en flexibel handelen, het blijft een troef van veel kmo's. Welke voorsprong geeft jullie dat bij export?”

**Bart Lamaire:** “We gaan er prat op dat we gelijk welke aanvraag zo snel mogelijk, en zeker binnen de 24 uur, beantwoorden. Ondertussen geniet Bart's Potato Company op dat vlak een uitstekende reputatie. Onze klanten weten dat we een grote capaciteit hebben, en dat we bovendien snel kunnen leveren. Dat hoeft niet altijd over honderden pallets te gaan. Enkele maanden geleden kregen we de vraag of we een relatief kleine bestelling konden leveren in Mauritius. De klant wilde er drie frituren opstarten met de wereldbepaalde Belgische frieten. Sindsdien staan onze aardappelen daar op de kaart.”

### Doe een beroep op ondersteuning

**Wouter Vanhees:** “Hoe worden nog nieuwe markten aangeboord?”

**Bart Lamaire:** “FIT speelt daar een grote rol in. De subsidies voor beursdeelnames en prospectiereizen zijn uiteraard



Boven: ook in Mauritius worden de aardappelen van Bart's Potato Company geserveerd.

welkom, maar ook de handelsvoorstellen en de contacten die FIT voorstelt in nieuwe markten, stellen we erg op prijs. Deze diensten zijn goud waard in export. We werken dan ook al jarenlang tevreden samen. Bijzonder handig is het wereldwijde netwerk van Vlaamse Economische Vertegenwoordigers, die ter plaatse werkzaam zijn en opportuniteiten signaleren. Je merkt dat ze ver gaan om je te helpen. Ik denk daarbij terug aan een korte zakenreis van drie dagen naar Hongkong om een beurs te bezoeken die drie dagen duurde. Na dag één hadden we echter alles al gezien. We hebben toen contact opgenomen met het plaatselijke FIT-kantoor. In die erg korte tijdspanne hebben ze een zeer interessant afsprakenprogramma opgesteld en konden we onze aanwezigheid toch maximaal benutten. Voorts werken we in de meeste landen met importeurs. Ook door dat netwerk winnen we nieuwe klanten.”

“Wie eerst een nieuwe markt betreedt, krijgt immers vaak voorrang als de bestellingen effectief worden geplaatst.”

## Exportdrempels

**Wouter Vanhees:** “Wat is het moeilijkste aan export?”

**Bart Lataire:** “Voeding kent strenge importeisen. Voor sommige landen is het fytosanitair certificaat moeilijk verkrijgbaar en zijn de vereisten anders. Rusland is op dat vlak geen makkelijke exportbestemming. Maar overall bestaat het risico op afkeuring. Hoe verder, hoe meer risico we lopen. Daarom is het zaak om onze producten hier in de beste omstandighe-

den te bewaren en te kiezen voor de snelste en meest efficiënte transportroute, ook al is die niet de goedkoopste. Ook de communicatie met de klant is cruciaal: we moeten zeker zijn dat we de juiste aardappel leveren voor zijn toepassing. Afhankelijk daarvan zijn de transportinstellingen anders. Aardappelen bestemd voor de chipsfabrikanten, bijvoorbeeld, mogen niet op 4 °C worden vervoerd, omdat ze dan suikers ontwikkelen en bruin zullen bakken. Om te controleren of de juiste instellingen zijn gerespecteerd, geven we externe recorders mee. De ontvanger weet zo bij de levering meteen of ergens is afgeweken.”

“We gaan er prat op dat we gelijk welke aanvraag zo snel mogelijk, en zeker binnen de 24 uur, beantwoorden.”

## Denk mee met de klant

**Wouter Vanhees:** “Kan je een moment aangeven waarop het exportverhaal een hoge vlucht nam?”

**Bart Lataire:** “Van een echte doorbraak is geen sprake. Wel hebben enkele investeringen ervoor gezorgd dat bepaalde markten zich nog meer geopend hebben. Zo merkten we dat Britse frituristen werken met aardappelen die verpakt zijn in papieren zakken van 25 kilogram. Die liggen zichtbaar in de shops. We hebben toen geïnvesteerd in een verpakkingslijn, zodat we onze aardappelen ook in die verpakking konden aanbieden. Ik weet niet of het nog altijd zo is, maar we zijn lang het enige bedrijf op het continent geweest dat zo verpakte. Het was de juiste beslissing, want de vraag uit het VK

nam beduidend toe. Dat wij de aardappelen mochten leveren voor de bekende fish & chips, een Britse culinaire klassieker, tijdens de Olympische Spelen deze zomer, komt omdat we er al stevig voet aan de grond hadden.

Daarnaast blijven we voortdurend streven naar verbetering: in product, verpakking, klantenservice, modernisering, noem maar op. We proberen altijd en overal mee te denken met onze klanten. Onze pallets bijvoorbeeld, worden netjes machinaal gestapeld. Die komen na een 2.000 kilometer verre vrachtwagenrit even mooi toe. Deze bedrijfsfilosofie zorgt ervoor dat we gestaag groeien. We zijn gewoon een typisch West-Vlaams bedrijf dat hard werkt en reserves opbouwt over de jaren heen.”



## → ID

- **Bedrijf:** Bart's Potato Company
- **Sector:** landbouw en voeding
- **Opgericht in:** 1966
- **Omzet in 2011:** ±200.000 ton
- **% van omzet 2011 gerealiseerd in het buitenland:** ±80%
- **Aanwezig in:** Europa, Azië, Noord- en West-Afrika, en Zuid-Amerika met de verse aardappelen, wereldwijd met de diepvriesfrietten
- **Hoofdkwartier:** Vleteren
- **Aantal medewerkers:** 50

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

Neem contact op met het provinciaal kantoor van FIT in uw buurt. Op [www.flandersinvest-mentandtrade.be](http://www.flandersinvest-mentandtrade.be) vindt u in de rubriek 'Onze dienstverlening' alle adressen en contactinfo.





# Exportdagen versus Contactdagen

Bij deze Wereldwijs vindt u een folder met een overzicht van de Contactdagen en Exportdagen die we samen met de Voka Kamers van Koophandel en UNIZO organiseren in de eerste helft van 2013. Ongetwijfeld zitten daar een of meerdere activiteiten tussen die nuttig zijn voor uw business, maar wat is precies het verschil tussen een Contactdag en een Exportdag?

Bij beide initiatieven behandelen FIT-vertegenwoordigers vragen en wensen van Vlaamse ondernemers, en brengen ze hen op de hoogte van interessante informatie over buitenlandse markten. Zowel de Contactdagen als de Exportdagen staan open voor alle Vlaamse bedrijven.

## Wat is wel anders?

### Contactdagen

“De Contactdagen zijn al jaren een succesformule”, vertelt Peter Jaspers, Coördinator Binnenlands Netwerk bij FIT en verantwoordelijk voor de organisatie van de Contactdagen. “Zowel onze Vlaamse Economische Vertegenwoordigers (VLEV's) en handelssecretarissen, als de handelsattachés van onze Brusselse en Waalse collega's bij Brussel Invest & Export en AWEX die deel uitmaken van het buitenlandse netwerk van FIT, houden dan spreekuur in Vlaanderen. Zo brengen we expertise van over de hele wereld tot bij de bedrijven.”

Wie zich inschrijft, legt eerst zijn vraag voor aan FIT. “Soms kan een van onze Adviseurs Internationaal Ondernemen (AIO's) of onze dienst Reglementering immers onmiddellijk de vraag beantwoorden. Is dat niet zo, dan spelen we de vraag door naar de VLEV of handelssecretaris in het buitenland. Tijdens de Contactdag wordt alles besproken”, legt Peter Jaspers uit.

### Op de Contactdag zelf ...

Elk bedrijf krijgt drie kwartier de tijd. “Daarom is het belangrijk dat de vraag zo duidelijk mogelijk is omschreven”, benadrukt Peter Jaspers. “Deelnemers mogen zich niet altijd aan een pasklaar antwoord verwachten. Soms heeft de aanvrager begrippen als ‘agent’ en ‘distributeur’ gewisseld. Af en toe zijn verduidelijking van technische specificaties of andere aanvulling nodig om een gefundeerd antwoord te kunnen geven. Dan is een persoonlijk gesprek goud waard. In sommige gevallen kan de VLEV nog geen finaal antwoord geven, maar wordt onderling afgesproken wanneer hij dat uiterlijk zal doen. Die termijn hangt onder meer af van de moeilijkheidsgraad van de opvolging en eventuele tussenkomsten bij overheden in het doelland.”

### Exportdagen

Jaarlijks organiseert FIT twee reeksen Exportdagen. Dat betekent dat elke geografische regio om de drie jaar aan bod komt. In 2013 is het de beurt aan de regio's ‘Noord- en Zuid-Amerika’ en ‘Afrika en het Midden-Oosten’. Tijdens de Exportdagen leren de deelnemers het binnen- en buitenlandse netwerk van FIT beter kennen en ontdekken ze wat FIT voor hen kan betekenen. Terwijl bij de Contactdagen de vragen op voorhand worden gefilterd, kan elk Vlaams bedrijf zich inschrijven voor een onderhoud met een VLEV tijdens de Exportdagen.

### Op de Exportdag zelf...

De Exportdagen zijn flexibel opgevat, de deelnemers stellen zelf hun dag samen.

Deelnemen aan het seminarie of een gesprek voeren met een of meerdere VLEV's? Waarom niet beide, tijdens de Exportdagen kan dat. Niet alleen komen deelnemers naar de Exportdagen om kennis te maken met de FIT-vertegenwoordigers, ze ontmoeten er ook collega-ondernemers die vaak met dezelfde vragen en ideeën zitten. De omkadering die FIT aan de Exportdagen geeft, is erop gericht om het netwerken zo veel mogelijk te bevorderen, in een ongedwongen sfeer.

### Tip!

Uit ervaring weten we dat de Contactdagen en de Exportdagen op een grote opkomst kunnen rekenen. Doe er ook uw voordeel mee, maar vergeet niet dat de tijd met de FIT-vertegenwoordigers beperkt is. Stuur daarom op tijd uw deelnamevraag door, het zou bijzonder jammer zijn dat u door de overvolle agenda van uw gesprekspartner interessante informatie misloopt!

Twijfelt u nog over uw deelname of wil u meer weten, neem dan contact op met het provinciaal kantoor van FIT in uw buurt. U vindt alle info en contactgegevens op [www.flandersinvestmentand-trade.be](http://www.flandersinvestmentand-trade.be).

## In memoriam Christine Faes (5 augustus 1961 – 25 oktober 2012)

Diep bedroefd deelt Flanders Investment & Trade mee dat Christine Faes op 25 oktober is overleden. Als regeringscommissaris zetelde ze in onze raad van bestuur, een van de vele functies waarvoor ze zich engageerde.

Ze begon haar politieke carrière als raadgever buitenlands beleid op het kabinet van voormalig minister-president Luc Van den Brande. Nadien was ze elf jaar directeur van de dienst Internationaal van UNIZO.

Historica Christine Faes begon haar loopbaan op het federale ministerie van Buitenlandse Zaken en later bij de Belgische Dienst voor Buitenlandse Handel. Bij de

regionalisering van deze dienst in 1991, stapte ze over naar de Vlaamse Dienst voor Buitenlandse Handel. In 2008 verveegde ze het kabinet van Vlaams minister-president Kris Peeters, waar ze een jaar later werd benoemd tot adjunct-kabinetschef. Christine Faes was ook OCMW-raadslid in Edegem.

Christine Faes was een gedreven vrouw met wie het fijn samenwerken was. Onze gedachten gaan uit naar haar naasten. Ook wij zullen haar missen.

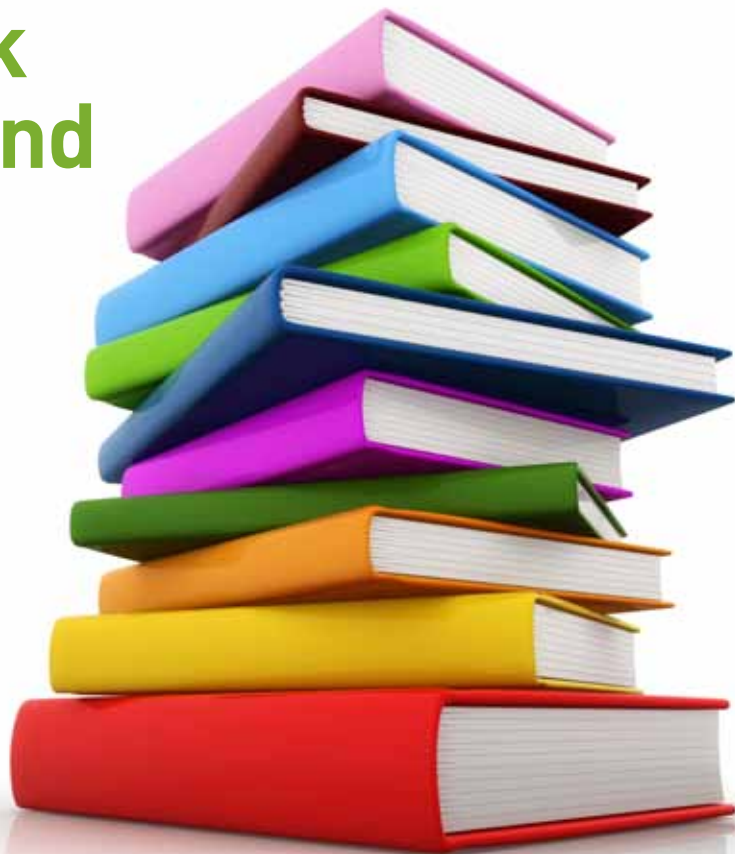
De raad van bestuur, het management en het personeel van Flanders Investment & Trade





# Het Vlaamse boek ging de wereld rond op de Frankfurter Buchmesse

Voor het tweede jaar op rij organiseerde FIT in samenwerking met Boek.be een Vlaams paviljoen op de vijfdaagse Frankfurter Buchmesse, een boekenbeurs met internationale uitstraling. Voor heel wat Vlaamse bedrijven was het de uitgelezen kans om contacten te leggen en deals te sluiten met uitgeverij van over de hele wereld.



Jaar na jaar is de Frankfurter Buchmesse de place to be voor bedrijven die in de literaire sector actief zijn. Van 10 tot 14 oktober ontving de beurs ruim 280.000 bezoekers. 7.300 exposanten uit 100 verschillende landen stelden er hun waar voor. De Duitse beurs, die in 1949 voor het eerst werd georganiseerd, is daarmee de grootste boekenbeurs ter wereld.

## Meer dan louter boeken

Al dekt de term 'boekenbeurs' de lading al lang niet meer. De Frankfurter Buchmesse is veel meer dan alleen een beurs voor uitgeverij en boekhandelaars. Ook filmproducenten, gameontwerpers en software- en multimediabedrijven doen er zaken. Niet toevallig was het e-book de blikvanger van deze editie.

Sprekend voor de internationale allures van de beurs is het jaarlijks wisselende gastland. Dit jaar stond Nieuw-Zeeland in de kijker, Vlaanderen is kandidaat-gastland voor 2016.

## Opmars van digitaal lezen

Vijftien Vlaamse bedrijven namen deel aan de Frankfurtse beurs. Ze groepeerden zich in het Vlaamse paviljoen, dat

op poten werd gezet door FIT en boek.be. Onder de exposanten ook Playlane, een Gents bedrijf dat digitale content verzorgt. "Ons aanbod bevat voornamelijk educatief en entertainmentmateriaal voor kinderen", legt oprichter Jelle Van De Velde uit. "We helpen uitgeverijen om hun papieren prentenboeken naar een digitaal formaat om te zetten."

De diensten van Playlane zitten in de lift. De verkoop van papieren boeken daalt immers gestaag, terwijl digitaal lezen almaar populairder wordt. "Op de Frankfurter Buchmesse wekten we interesse van over de hele wereld. We hebben onder meer een contract ondertekend met een bedrijf uit Finland en constructieve gesprekken gevoerd met Sesame Street en Nickelodeon, twee absolute wereldspelers."

## Deals met China en de VS

WPG Uitgevers België, de overkoepelende uitgeverij van onder meer De Bezige Bij Antwerpen, Manteau en Standaard Uitgeverij, zat tijdens de Buchmesse met zo'n 120 buitenlandse bedrijven rond de tafel. "De Frankfurtse boekenbeurs is voor ons de ideale gelegenheid om internationale contacten te leggen", zegt

Bieke Van Duppen, foreign rights & exportmanager bij WPG. "Iedereen die ook maar iets met boeken te maken heeft, is op de beurs aanwezig."

Net als Playlane wist WPG een aantal opmerkelijke deals af te sluiten. "Jules, een reeks van 37 kinderboeken, hebben we verkocht aan een Chinese uitgever. Daarnaast was er veel interesse voor Pieter Aspe. Na buitenlandse successen in Frankrijk, Zuid-Afrika, Italië, Spanje en Polen wordt de Vlaamse thrillerauteur volgend jaar ook in de VS gelanceerd. We zijn er zonder meer in geslaagd om onze Vlaamse boekenmarkt internationaal te profileren."

**?** Bent u actief in de boeken-sector en wil u ook de buitenlandse markt ontdekken?

Voor professionele raadgeving kan u terecht bij een van de provinciale FIT-kantoren. Op [www.flandersinvestmentandtrade.be](http://www.flandersinvestmentandtrade.be) vindt u alle contactgegevens.

# Na de revolutie in **Egypte** volgt **economische bloei**

Twee jaar na de Egyptische revolutie is de tijd rijp om de economische draad met het land van de farao's weer op te nemen. FIT zette daarom een multisectorale zending op touw. Elf Vlaamse en twee Waalse bedrijven trokken van 1 tot 5 oktober naar Egypte om er hun business uit te breiden. Met succes. Ze zochten en vonden lokale handelspartners in een aantrekkelijk investeringsklimaat.





In januari 2011 bereikte de Arabische Lente Egypte. Een corrupt regime, stijgende werkloosheid en schrijnende armoede waren voor het Egyptische volk de voornaamste drijfveren om te protesteren tegen president Hosni Moebarak. Op 11 februari 2011 trad hij af. Een immense ommezwaai, niet alleen op politiek vlak. Het land van huidig president Mohamed Morsi kreeg ook economisch klappen te verduren. De werkloosheid ging nog feller de hoogte in en veel toeristen kozen voor andere bestemmingen.

Maar inmiddels zijn er ook positieve tendensen waar te nemen. Hoewel de politieke gebeurtenissen nog vers in het geheugen liggen, wordt er de komende jaren economische groei voorspeld. Ook zou de werkloosheid, die vorig jaar nog 12,2% bedroeg, in 2013 onder de 11% zakken.

### Verrassende markt

Ook de deelnemers aan de missie merkten dat het zakelijke leven in het Noord-Afrikaanse land langzaam maar zeker weer tot bloei komt. Tatyana Moelants is Export Manager bij het Limburgse Group Nivelles, waarvoor ze het merk I-Drain internationaal promoot. "I-Drain is een hoogtechnologisch afvoersysteem dat gemakkelijk geïnstalleerd wordt. Een collega had me gesignaleerd dat ons product veel kans maakte in de Egyptische markt. Dat bleek te kloppen: Egypte heeft een nichepubliek voor dergelijke Europese luxeproducten."

De trip naar Egypte heeft I-Drain geen windeieren gelegd. "Intussen kunnen we al een aantal concrete resultaten voorleggen. We hebben een distributienetwerk op touw gezet dat ons product in Egypte aan de man zal brengen. Sinds de revolutie is het weliswaar moeilijker geworden om er succesvol zaken te doen, maar Egyptenaren blijven vriendelijke en toegankelijke mensen. Europese zakenpartners worden overal met open armen ontvangen."

### De draad weer oppikken

Voor Medec, een Aalsters bedrijf dat anesthesieapparatuur vervaardigt, kwam de trip naar Egypte als geroepen. "We hadden al van voor de Arabische Lente interesse in de Egyptische markt, maar de revolutie strooide roet in het eten en verplichtte ons om een tijdlang de kat uit de boom te kijken", vertelt exportmanager Eric Van Huysse. "Deze reis was de ideale gelegenheid om de draad weer op te pikken met de bedrijven die de woelige periode hebben doorstaan."

Eric looft de organisatie van de zending. "Ik was vooral onder de indruk van het

vele werk dat aan de reis vooraf ging. We moesten op voorhand een lijst doorgeven met bedrijven waarin we interesse hadden. FIT heeft voor ons afspraken geregeld met die bedrijven, en liet ons ook kennismaken met een aantal nieuwe bedrijven die in ons straatje passen."

### Tal van potentiële partners

Nochtans is het in Egypte geen sinecure om vlot afspraken te regelen. Meetings prikken lukt hooguit twee weken op voorhand, en door het drukke verkeer in en rond de metropool Caïro kan een verplaatsing uren in beslag nemen. Maar FIT loste die hinderpalen op door de b2b-meetings in het hotel te organiseren. In totaal vonden 126 ontmoetingen plaats tussen de meegereisde bedrijven en potentiële Egyptische partners.

Ook Medec leerde op korte tijd tal van mogelijke handelspartners kennen. "We keerden met een lange lijst van kandidaten terug uit Egypte", aldus Eric Van Huysse. "Daar willen we uiteindelijk één bedrijf uit selecteren waarmee we in zee zullen gaan."

### Eenvoudig en aantrekkelijk investeren

Na een turbulente periode biedt Egypte dus opnieuw heel wat mogelijkheden voor buitenlandse ondernemers. De regering levert bovendien inspanningen om investeren eenvoudig en aantrekkelijk te maken. Rond belangrijke steden als Caïro, Alexandrië en Suez werden vrijhandelszones opgericht, waar onder meer een gunstiger belastingtarief heerst. Daarnaast zorgen handelsakkoorden zoals het EU-Egypt Association Agreement, voor een ondersteuning en vergemakkelijking van de export. Een klimaat waar ook Vlaamse bedrijven de vruchten van kunnen plukken.

#### 🔍 Ook plannen in Egypte?

Voor professionele raadgeving kan u terecht bij een van de provinciale FIT-kantoren. Op [www.flandersinvestmentandtrade.be](http://www.flandersinvestmentandtrade.be) vindt u alle contactgegevens.



‘Craquez pour le chocolat belge’, zo heette de Belgian Chocolate Tasting die FIT op 23 oktober organiseerde in Parijs. Het was de eerste chocoladedegustatie van FIT in de Franse hoofdstad en meteen een schot in de roos. Het enthousiasme van alle deelnemers en bezoekers bewees dat deze primeur naar meer smaakt.

## Frankrijk smelt voor onze chocolade op de Belgian Chocolate Tasting

De Chocolate Tasting stond niet toevallig gepland op 23 oktober. Tezelfdertijd vond enkele kilometers ten noorden van Parijs de internationale voedingsvakbeurs SIAL plaats. Maar in tegenstelling tot SIAL was het chocolade-event gesitueerd in hartje Parijs, op een steenworp van de befaamde Champs Elysées. De gebouwen van de Vlaamse Vertegenwoordiging bleken de ideale locatie voor een showcooking en een resem b2b-gesprekken tussen vijf Vlaamse chocolatiers en tal van potentiële Franse partners.

### Interessante Franse markt

Een van die Vlaamse deelnemers was Valentino Chocolatier uit Schepdaal. Het bedrijf bestaat bijna 35 jaar en telt ongeveer 25 medewerkers. “We exporteren al

jarenlang naar de vier windstreken. Onze afnemers komen onder meer uit Noorwegen, Portugal, China en de VS”, vertelt oprichter Willy Roelandts. “Maar de Franse markt is minstens even interessant. Ze ligt bij wijze van spreken naast de deur, we spreken de Franse taal en er komen geen extra invoerkosten bij kijken.”

Valentino zat rond de tafel met zo’n 25 geïnteresseerde bedrijven. “Dat waren zowel horecaspelers als traiteurs en verkopers van suikerwaren en delicatessen. Maar ons grootste succes boekten we met een Parijse koffiebrandrij, die vanaf december ook chocolade wil aanbieden. Ze proefden onze producten en waren meteen laaiend enthousiast. Het eerste contract is intussen getekend.”

### De sprong naar het buitenland

Dat FIT ook kleinschalige handelaars naar Parijs uitnodigde, bewees de artisanale Herentalse chocolatier Valenza. Voor zaakvoerder Dave Van Luyck waren het de eerste stappen in een buitenlandse markt. “We waren op zoek naar een nieuwe afzetmarkt. De Belgian Chocolate Tasting was een toffe manier om die sprong te wagen. En met succes: we hebben een nieuwe klant binnengerijfd en zijn nog in gesprek met enkele andere potentiële afnemers. De beurs was dan wel relatief beperkt in omvang, alle bezoekers waren enthousiast en toonden interesse. Hopelijk krijgen we in de toekomst nog meer kansen als deze.”



**?** Bent u actief in de voedingssector en wil u de buitenlandse markt betreden?

Voor professionele raadgeving kan u terecht bij een van de provinciale FIT-kantoren. Op [www.flandersinvestmentandtrade.be](http://www.flandersinvestmentandtrade.be) vindt u alle contactgegevens.





Van 1 tot 4 oktober organiseerde Voka zijn achtste editie van de Week van het Internationaal Ondernemen. De formule? In elke provincie vinden seminaries plaats waar Vlaamse (export) bedrijven een buitenlandse markt leren kennen. Op het slotevent worden de troeven van de Vlaamse economie belicht bij een groep buitenlandse vertegenwoordigers die in ons land actief zijn.

#### De Vlaamse provincies kleuren internationaal

Voka Kamer van Koophandel (KvK) Limburg beet de spits af met een sessie over Brazilië. Eerst leidde Jan Tirez, Adviseur Internationaal Ondernemen bij FIT, een boeiende paneldiscussie. Daarna deelden Grace Keli de Aguilar Gomes van Belofloripa, Paul Vanbutsele van Shlegel en Jean-Marie Debacker, voorzitter van de Belgisch-Luxemburgs-Braziliaanse Kamer van Koophandel hun ervaringen in deze bloeiende markt.

#### Exportpotentieel in de voormalige Sovjet-Unie

De KvK Antwerpen-Waasland zette zijn seminarie op rond Rusland, Kazachstan en Wit-Rusland. Geen toeval, want sinds 1 juli 2011 geldt tussen de drie landen een nieuwe douane-unie. Daarnaast trad Rusland onlangs toe tot de WTO, wat zo'n 3,9 miljard euro bijkomende Europese export naar Rusland zou genereren. Het exportpotentieel is dus zeer groot. Ook verwezen de sprekers naar de groeiende middenklasse in Rusland en Wit-Rusland, en naar de enorme natuurlijke rijkdom in Kazachstan – waar "bijna de hele tabel van Mendeljev aanwezig is", aldus

Ivan Geilenkotten van Induss. Jeroen Ketting van the Lighthouse gaf volgende tips: "Denk vooral niet dat je in Europa bent. Russen zijn schaakspelers, ook in het zakendoen. Zorg voor een goed netwerk en vertrouwen, maar check grondig."

#### Kansen en uitdagingen in India

India stond centraal in het seminarie van de KvK Oost-Vlaanderen. Sabine Vincke, areamanager Zuid-Azië, Zuidoost-Azië en Oceanië bij FIT, schetste de economische en zakelijke opportuniteiten in het land. Ze besprak ook de sterktes, zwaktes en opportuniteiten van de Indiase markt. Filip Goris, Regional Manager





India van Recticel Flexible Foams, bracht een praktijkgetuigenis over het hebben van een vestiging in India. Tot slot belichtte Erwin Vandervelde, Chairman India desk van Deloitte, de rekrutering van lokale medewerkers.

### Samenwerking voor Slowakije en Slovenië

De KvK van Mechelen, Kempen, Halle-Vilvoorde en Leuven sloegen de handen in elkaar om Slowakije en Slovenië in de kijker te plaatsen. Beide landen behoren tot de eurozone en lenen zich uitstekend als uitvalsbasis naar zowel Centraal- als Zuidoost-Europa.

Ambassadeur Jan Kuderjavy van Slowakije toonde aan dat zijn land een centrale en belangrijke plaats inneemt in de regio. Karine De Vleeschouwer, areamanager Noord- en Centraal-Europa bij FIT, vulde aan met een overzicht en historiek van de handelsrelaties tussen Vlaanderen en Slowakije. Gedelegeerd bestuurder van de Convents Group, Tony Quintens, lichtte zijn beslissing toe om in Slowakije een productie-eenheid op te starten.

De sterke punten van Slovenië als busi-

ness partner werden toegelicht door Jean-Pierre Vonarb, medewerker aan de Sloveense ambassade in Brussel. Evelien Staelens, area manager Oost- en Zuidoost-Europa bij FIT, onderstreepte de kenmerken van deze kleine maar koopkrachtige markt met een no-nonsensebusinessmentaliteit. Dat werd bevestigd door Kurt Dewaele, zaakvoerder van Universal Wine.

### Tips & tricks in het land van de rijzende zon

Japan is geen makkelijke markt. Daarom organiseerde KvK West-Vlaanderen een seminarie om Vlaamse ondernemers er wegwijs in te maken. Peter Waumans, partner van European Law Matrix, en Japan-expert Dimitri Vanoverbeke van de KU Leuven, deelden hun inzichten. Een interactief debat met vertegenwoordigers van Belberry Preserves, Daikin en Barco – die allen beschikken over een ruime ervaring in Japan – sloot af.

### Grand finale

Het slotevenement vond plaats op de Belgische Fruitveiling. Ambassadeurs uit meer dan 40 landen zakten af naar

Sint-Truiden om kennis te maken met het potentieel van de provincie Limburg. Zo waren onder meer Oman, Koeweit, Libanon, Zambia, Costa Rica, Thailand, Oeganda, Sri Lanka, Panama, Maleisië, Letland, Zimbabwe en China er vertegenwoordigd.

Jo Libeer, gedelegeerd bestuurder van Voka, Paul Kumpen, Voorzitter raad van bestuur Voka KvK Limburg en Johann Leten, gedelegeerd bestuurder van Voka KvK Limburg, zetten de troeven van Vlaanderen op economisch gebied in de verf. Na een afsluitend woord van Marc Evrard, Market Development Manager bij de Belgische Fruitveiling, konden de buitenlandse gasten uitgebreid netwerken met de Vlaamse bedrijfsleiders.

### 🔗 Wil u ook over de grenzen heen kijken?

Neem contact op met het dichtstbijzijnde provinciaal kantoor van FIT. Op [www.flandersinvestmentandtrade.be](http://www.flandersinvestmentandtrade.be) vindt u in de rubriek 'Onze dienstverlening' alle adressen en contactinfo.



**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!**

## GROEPSSTAND

## PSB-STAND



### London Fabrics – Londen

25 tot en met 26 februari 2013

Op vraag van Fedustria en de deelnemende bedrijven in 2012 organiseert FIT opnieuw twee op maat gemaakte trefdagen voor de Vlaamse sector van de meubel- en gordijnstoffen in Londen. De Britse markt is immers ontzettend belangrijk. U krijgt de kans om gedurende twee dagen een groot aantal toonaangevende Britse meubelfabrikanten en stoffengrossiers te ontmoeten. Daarnaast is uiteraard de kans groot dat u nieuwe contacten ontmoet die u later verder kan uitwerken.

#### Inschrijven

kan tot 10 januari 2013 op  
[www.flandersinvestmentandtrade.be](http://www.flandersinvestmentandtrade.be)  
 ☎ Marianne Temmerman, 02 504 87 79  
[marianne.temmerman@fitagency.be](mailto:marianne.temmerman@fitagency.be)



### Ecobuild – Londen

5 tot en met 7 maart 2013

Ecobuild is uitgegroeid tot een onmisbaar evenement voor Vlaamse bedrijven die actief zijn in duurzame, groene bouwmaterialen. De beurs staat bekend als lanceerplatform voor de nieuwste trends en ontwikkelingen in de bouwsector. Vorig jaar ontving Ecobuild ongeveer 58.000 bezoekers – architecten, projectontwikkelaars, lokale overheden enzovoort – uit binnen- en buitenland. FIT zal voor het eerst aanwezig zijn op deze internationale bouwbeurs. Op het groepspaviljoen, dat wordt gecoördineerd door The Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce, zullen we een ont-haalstand annex meeting point verzorgen.

#### Inschrijven

kan tot 10 december 2012 op  
[www.flandersinvestmentandtrade.be](http://www.flandersinvestmentandtrade.be)  
 ☎ Francine Van Den Borre, 02 504 87 47  
[francine.vandenborre@fitagency.be](mailto:francine.vandenborre@fitagency.be)



### TransRussia – Moskoe

23 tot en met 26 april 2013

TransRussia is de grootste internationale beurs voor de Russische industrie en elk jaar neemt de grootte nog toe. Zowat alle spelers uit de transportsector zijn er vertegenwoordigd.

#### Inschrijven

kan tot 26 januari 2013 op  
[www.flandersinvestmentandtrade.be](http://www.flandersinvestmentandtrade.be)  
 ☎ Francine Van Den Borre, 02 504 87 47  
[francine.vandenborre@fitagency.be](mailto:francine.vandenborre@fitagency.be)



### CommunicAsia – Singapore

18 tot en met 21 juni 2013

CommunicAsia & BroadcastAsia zijn de enige vakbeurzen in de regio die een volledig platform bieden voor zowel het presenteren van bestaande als voor het lanceren van nieuwe producten op het vlak van ICT en digitale convergentie. De combinatie van deze twee beurzen onder één dak zorgt voor een uniek aanbod van deelnemende bedrijven en professionele bezoekers.

#### Inschrijven

kan tot 15 januari 2013 op  
[www.flandersinvestmentandtrade.be](http://www.flandersinvestmentandtrade.be)  
 ☎ Marianne Temmerman, 02 504 87 79  
[marianne.temmerman@fitagency.be](mailto:marianne.temmerman@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)



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 Dries Delvaux, Operations Manager bij Union Tex-East.

# “Ik ben een laatbloeier, maar heb mijn draai nu helemaal gevonden!”

Na drie jaar werken keerde ik terug naar de schoolbanken. Pas toen was ik er klaar voor en wist ik wat ik wilde. Daar was na mijn humaniora nog geen sprake van. Om maar iets te kiezen, startte ik de opleiding leraar lager onderwijs, maar na enkele maanden had ik er al de brui aan gegeven. Ik ging bij Alcatel Microelectronics aan de slag als Helpdesk Operator, maar rond mijn 21ste besliste ik toch opnieuw te studeren, want ik wilde een carrière in het buitenland. Nadat ik me grondig geïnformeerd had bij verschillende universiteiten en hogescholen, koos ik uiteindelijk voor de richting modetechnologie. Interessant, creatief, uiteenlopend, en veel praktijken. Helemaal koren op mijn molen.

Mijn stage liep ik bij Alsico, waar ik voor mijn thesis het productie-atelier herorganiseerde om de productiefLOW te optimaliseren. Toen ik dat jaar de prijs van beste thesis in de categorie 'Kledingproductie' won, kreeg ik meteen enkele interessante aanbiedingen van andere bedrijven om onder meer in Egypte en Tunesië aan

het werk te gaan. Maar mijn hart ging uit naar een job in Thailand, waar Alsico een joint venture zou opstarten. Helaas hadden ze daarvoor al iemand anders op het oog...

Na een maand vakantie in de VS, trok ik mijn stoute schoenen aan en ging toch langs bij Alsico. En dan moet het lot je een handje helpen. De uitverkoren kandidaat had net afgezegd en plots mocht ik vertrekken naar Thailand. Ik, die nog nooit een voet in Azië had gezet! Met mijn directe chef landde ik in Bangkok... om meteen door te reizen naar Khon Kaen, een stadje ruim 450 kilometer verder in de armste regio van het land. Van glamour was geen sprake. Hij toonde me waar de fabriek was en na een week moest hij al terugvliegen. In die tijd werkten er ongeveer zestig medewerkers, die vier productielijnen bemanden. Niemand sprak of verstond er Engels.

Ik kocht een cd met Thaise basislessen – vergelijk het met onze 'aap, noot, mies' – en studeerde hard. Met mijn blocnote liep ik rond in de fabriek. Ik tekende en probeerde me letterlijk met handen en voe-



Paspoort:



**Naam:**  
Dries Delvaux

**Bedrijf:**  
Union Tex-East

**Sector:** textiel

**Functie:**  
Operations Manager

**Studies:** modetechnologie

**Leeftijd:** 31 jaar

**Extra:** getrouwd, 1 dochter

ten verstaanbaar te maken. Nu spreek ik de taal vloeiend. Dat ik een Thaise vriendin, inmiddels vrouw, heb die het Engels niet machtig is, helpt wel natuurlijk.

Aanvankelijk liep mijn contract voor minstens een jaar. Dat werd dan drie jaar om daarna over te gaan in 'voor onbepaalde duur'. Eén of twee keer per jaar probeer ik terug te keren naar België. Gek hoe snel je went aan bepaalde zaken. Dan vind ik plots mijn landgenoten dik en groot, maar dat komt omdat ik hier omringd ben door kleine en magere Thai. Het contrast is altijd opvallend. Omgekeerd komt mijn familie zo veel mogelijk op bezoek. Vrienden zijn geregeld van plan om langs te komen, tot ze zien hoe weinig te beleven valt in Khon Kaen. Dan spreken ze liever af in het bruisende Bangkok.





## Sfeervol dineren in Caïro



Katrien Leinders

Vlaamse Economische Vertegenwoordiger  
in Caïro

### Waar?

Sequoia

53 Abou El Feda St., Zamalek

chique wijk op het eiland Gezira. Dankzij die ligging biedt Sequoia een uniek uitzicht over de Nijl en de wolkenkrabbers van Caïro.

Alles aan Sequoia straalt rust uit. De houten vloeren, comfortabele ligzetels en zachte stoelen nodigen uit om

te ontspannen, terwijl de feeëriekere verlichting een dromerige sfeer creëert. Het enige verkeer dat hier voorbijraast, is het occasionele toeristenbootje. Van de hecatische binnenstad valt niets te merken.

Bij Sequoia geniet je van een drankje –

check het brede aanbod cocktails – of een shisha, de typische Arabische waterpijp. Op de menukaart prijken vooral traditionele gerechten uit de mediterrane keuken, al serveert Sequoia ook westerse gerechten. Een leuke mix van vertrouwde lekkernijen en lokale specialiteiten.

Natuurlijk kan je in Caïro onmogelijk om de wereldbepaalde piramides van Gizeh heen. Van dichtbij is dit millennia oude wereldwonder overweldigend! In het museum vlakbij het Tahrirplein kan je de schatten van Gizeh bewonderen.”

*Ma'a salama!*

“Om aan de chaotische drukte van de stad te ontsnappen, beveel ik Sequoia warm aan. Dit restaurant ligt op het meest noordelijke punt van Zamalek, een

## Boekentip

### 'No-nonsense'

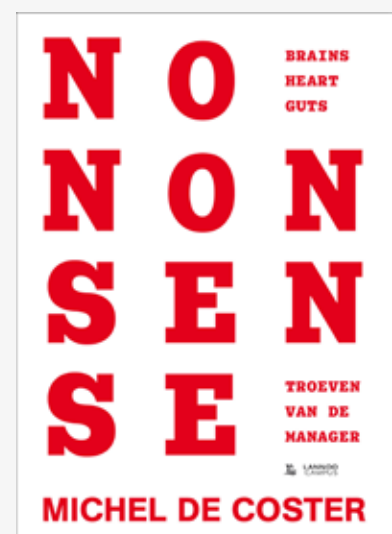
Brain, heart & guts. De troeven van de manager.

Wat onderscheidt een goede manager van een topmanager? Volgens 'No nonsense' moet een bedrijfsleider drie eigenschappen hebben om succesvol te zijn: een gezond verstand, empathie en een flinke dosis lef. Brain, heart en guts.

'No nonsense' is een verrassende handleiding waarmee managers aan de slag kunnen om hun methodes aan te scherpen. De auteur put uit zijn persoonlijke ervaringen en legt zijn ziel bloot. Op die manier leert de lezer het managementvak stapsgewijs van binnenuit kennen. Zonder franjes en van alle hoogdravendheid ontdaan. Kortom, no-nonsense.

### Over de auteur

Michel De Coster heeft een kwarteeuw ervaring in de ICT-sector. Hij was de laatste vijftien jaar manager bij COLT Telecom, BT Global Services en Belgacom en werkt nu als zelfstandige adviseur. Daarnaast heeft hij een succesvolle muziekcarrière als bassist bij de rockgroep De Mens, en is hij racepilot en amateurtriathlete. Zo weet Michel De Coster als geen ander hoe een topmanager ook voor andere dingen tijd vrijmaakt.



'No nonsense'

Brain, heart & guts. De troeven van de manager.

ISBN 978-94-0140-569-0

Uitgeverij Lannoo



## DE BESTSELLER TO SELL BETTER IN HET BUITENLAND

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

U kan het gratis bestellen op [www.flandersinvestmentandtrade.be](http://www.flandersinvestmentandtrade.be)



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