

Wereldwijs

Magazine voor internationaal ondernemen

Mei 2012 nr. 42

Tribù zet wereldwijd de trend



De toekomst
ligt in Canada



- 4 De toekomst ligt in Canada
- 8 Radar
- 10 Alternatieve financiering voor **ambitieuze exportplannen**
- 14 Tribù zet **wereldwijd** de trend
- 17 Kandidaat-Leeuwen krijgen **tips** van de meesters
- 18 Is uw bedrijf klaar om te aarden in het buitenland?
- 20 Hoe sterk scoorde de **Vlaamse economie** in 2011?
- 22 **Groter, beter, sneller** en **goedkoper** op MWC 2012
- 23 **Grenzeloos** netwerken: Vlamingen doen zaken in Afrika
- 24 Vlaamse **knowhow** bouwt mee aan het kanaal Seine-Nord
- 25 Vertrek
- 26 Van keiharde scheepsmakelaar tot **ambitieuze kunstadviseur**
- 27 **Buenos Aires** is het Parijs van het zuiden

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
twitter.com/fitagency

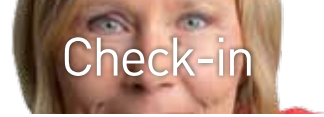
Verantwoordelijke uitgever: Claire Tillekaerts.
Eindredactie: Flanders Investment & Trade, bijgestaan door Com&Co, bureau voor bedrijfsjournalistiek.
Hoofdreductie: Dienst Marketing & Kennisbeheer Flanders Investment & Trade.
Foto's: Bart Lasuy, IBBT/Maxim Dierickx en Artoos.
Lay-out en druk: Artoos Communicatiegroep.

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

Wereldwijs wordt gratis verspreid onder bedrijven.
Wenst u een exemplaar? Stuur een mail naar wereldwijs@fitagency.be met uw adresgegevens.

KLIMAATNEUTRAAL GEDRUKT
certificaat nr.: 53520-1204-1021
www.artoos.be



**Beste lezer,**

Het economische nieuws uit Vlaanderen geeft vandaag weinig reden tot juichen. Toch komt er ook positief nieuws uit de bus. Zo stelden we bij het jaarlijkse overzicht van de export- en investeringsresultaten vast dat Vlaanderen het in 2011 erg goed deed.

Cijfers liegen niet. In vergelijking met 2010 groeide de Vlaamse uitvoer tot bijna 284 miljard euro, het hoogste bedrag ooit. Buitenlandse investeerders waren duidelijk overtuigd van de meerwaarde van Vlaanderen. Vorig jaar telden we 174 buitenlandse investeringen, goed voor 3.720 nieuwe jobs. Bemoedigende cijfers waar we in dit nummer dieper op ingaan.

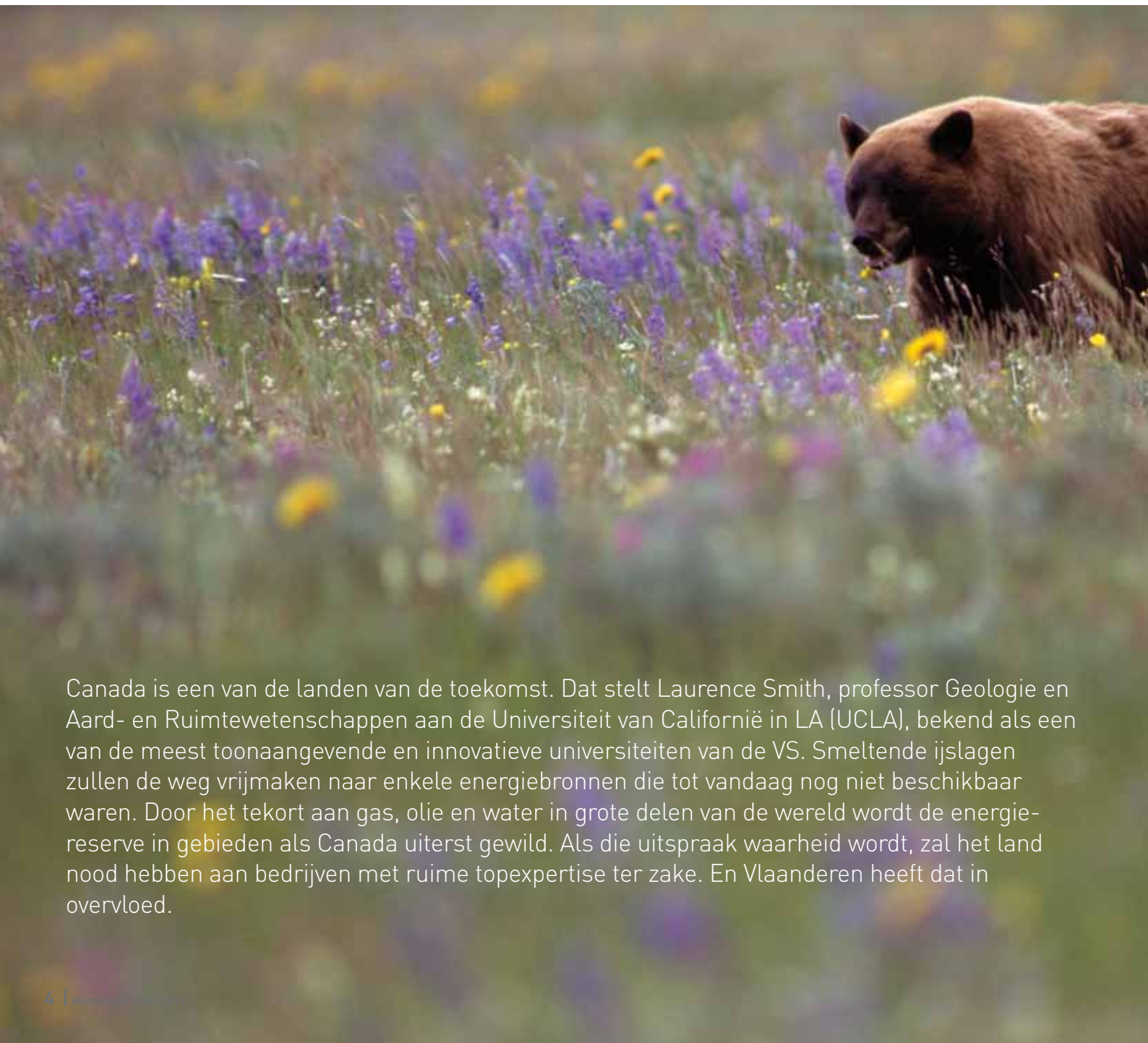
Uiteraard zijn het de ondernemers – waaronder u – die deze puike prestaties op hun conto schrijven. Onze rol daarin is slechts ondersteunend en stimulerend, maar we blijven die graag verder vervullen. Want zowel internationalisering als buitenlandse investeringen houden ons economische weefsel gezond. Daarom blijven we Vlaamse bedrijven de grens over helpen, en blijven we buitenlandse ondernemers overtuigen om te investeren in Vlaanderen.

Claire Tillekaerts
Waarnemend gedelegeerd bestuurder
Flanders Investment & Trade



De toekomst ligt in Canada

Groeit het kleine broertje van de VS uit tot de nieuwe wereldmacht?



Canada is een van de landen van de toekomst. Dat stelt Laurence Smith, professor Geologie en Aard- en Ruimtetenschappen aan de Universiteit van Californië in LA (UCLA), bekend als een van de meest toonaangevende en innovatieve universiteiten van de VS. Smeltende ijsslagen zullen de weg vrijmaken naar enkele energiebronnen die tot vandaag nog niet beschikbaar waren. Door het tekort aan gas, olie en water in grote delen van de wereld wordt de energiereserve in gebieden als Canada uiterst gewild. Als die uitspraak waarheid wordt, zal het land nood hebben aan bedrijven met ruime topexpertise ter zake. En Vlaanderen heeft dat in overvloed.

Rechts: naast de haven van Montréal zullen nieuwe haventerminals nodig zijn.



Wereldwijd vroeg Vlaamse Economische Vertegenwoordiger (VLEV) Mieke Pynnaert meer over haar post in Montréal. Van daaruit helpt zij u met uw vragen over ondernemen in Canada. Wereldwijd vroeg haar waar – behalve de enorme kansen in de sectoren energie en milieu – opportuniteiten zijn voor Vlaamse ondernemers en voor welke hindernissen ze moeten uitkijken bij een marktintrede. Ook do's en don'ts voor zakendoen in Canada kwamen aan bod.

In 2010, in de naweeën van de globale financiële en economische crisis, was Canada de negende grootste economie ter wereld. Hoe is de economische situatie vandaag?

Mieke Pynnaert: "Deels door de Noord-Amerikaanse Vrijhandelsovereenkomst (NAFTA) uit 1994 is de VS de belangrijkste handelspartner van Canada. De gevolgen van de wereldwijde crisis lieten zich daardoor zwaar voelen. In 2009 waren de groeicijfers negatief. Behalve in de provincie Québec, waar de wereldwijde crisis in de periode 2008-2010 nauwelijks voelbaar was. Wellicht omdat Québec aanzienlijk meer exporteert naar Europa dan de rest van het land dat meer getroffen werd door de problemen in de VS. Maar voor dit jaar ziet het er minder goed uit voor Québec: de werkloosheid stijgt en de welvaart daalt. Nationaal wordt voor 2012 weliswaar 2,4% groei van het bbp voorspeld, maar dat zal overwegend op het conto van de andere provincies worden geschreven."

De afhankelijkheid van de VS is groot. Realiseert Canada zich nu na de crisis dat het zijn eenzijdige handel meer moet diversifiëren?

Mieke Pynnaert: "Canada is zich zeer bewust van het feit dat die afhankelijkheid kleiner moet. Daarom heeft het land toenadering gezocht met de EU om de vrije handel tussen beide regio's te stimuleren. De onderhandelingen van dat Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) zijn de laatste fase ingegaan. Daarnaast beseft Canada dat het zijn pijlen ook meer op de groei landen moet richten, anders mist het de boot. Ik heb al gemerkt in contacten met lokale instanties en bedrijven, dat mijn jarenlange ervaring als VLEV in São Paulo en mijn ruime netwerk in Brazilië hier goed van pas komen."

"De onderhandelingen van dat Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA), dat de vrije handel tussen Canada en de EU zal stimuleren, zijn de laatste fase ingegaan."

Hoe verschillend zijn de vragen van de Vlaamse ondernemers in Canada, in vergelijking met die in Brazilië?

Mieke Pynnaert: "In Brazilië werd ons kantoor voor een diverse waaier van vragen ingeschakeld. Daar vormde de taal de grootste belemmering. Hoeveel Vlaamse bedrijven hebben iemand in dienst die perfect Portugees spreekt? Weinig ondernemers prospecteerden er

op eigen houtje, dus meestal stelden wij een individueel afsprakenprogramma op. Vlamingen spreken doorgaans Engels en Frans, de officiële landstalen van Canada. Veelal doen Vlaamse ondernemers pas een beroep op het FIT-kantoor in Montréal bij complexe situaties en vraagstukken. We ontvangen weinig pure import- en exportvragen, de hoofdmoot bestaat uit vragen over technologie-uitwisselingen en over reglementeringen.”



Boven: Mieke Pynnaert

Canada is het tweede grootste land ter wereld, met slechts 34 miljoen inwoners. Daar moet toch nog heel wat ruimte zijn op de markt?

Mieke Pynnaert: “Je mag niet vergeten dat 80% van die bevolking binnen een straal van 100 kilometer van de Amerikaanse grens woont. Vrijwel alles is geconcentreerd in en rond die riem. De rest van dit enorme landschap is nog zeer onontgonnen. Vorig jaar lanceerde de Québecse overheid het plan Nord, waarin ze de komende 25 jaar 80 miljard dollar wil investeren. Het plan omvat onder meer de ontginning van een gebied dat tweemaal zo groot is als Frankrijk. Dat schept gigantische opportuniteiten voor bedrijven actief in bijvoorbeeld mijnbouw en hernieuwbare energie. Ook ondernemingen actief in infrastructuur kunnen hier een stevig graantje meepikken. In dat gebied zijn immers ook wegen en spoorwegen nodig. De ontgonnen mineralen moeten ook worden geëxporteerd. Daarvoor zullen nieuwe haventerminals worden gebouwd of bestaande worden uitgebreid. Ik volg de ontwikkeling en de uitvoering van Plan Nord op de voet. Wie in Vlaanderen zijn steentje kan bijdragen, neemt best contact op met mij of met het provinciaal kantoor in zijn buurt.”

Maken daarnaast nog andere sectoren kans?

Mieke Pynnaert: “Uiteraard. Cleantech en milieu, ICT, biotech en life sciences zijn de doelsectoren van FIT in Canada. Daarnaast kunnen ook bedrijven actief in de sectoren voeding en dranken – weliswaar vooral onder private label – en kapitaalgoederen hier uitstekend zaken doen.”

“Het plan Nord omvat de ontginning van een gebied dat tweemaal zo groot is als Frankrijk. Dat schept enorme opportuniteiten.”

Wat zijn de economische troeven van Canada die Vlaamse ondernemers kunnen overhalen?

Mieke Pynnaert: “Het oosten van Canada biedt het voordeel dat het beschikt over een Europese mentaliteit. Dat is een gevolg van historische immigratiegolven uit Europa. Het lijkt wel zakendoen met een buurland. Op minder dan zeven uur vliegen kan je hier zakendoen in een taal die je begrijpt en spreekt. Voorts zijn er veel gelijkenissen tussen Canada en Vlaanderen: veel technologiebedrijven, grote aandacht naar Onderzoek & Ontwikkeling, gerenommeerde kenniscentra, veel waardering voor spin-offs ... Ook is Canada een mature markt, waardoor weinig risico's vasthangen aan lokaal ondernemen. Tot slot kunnen Vlaamse bedrijven die export naar de VS overwegen maar nog aarzelen om de stap te zetten, via Canada de Amerikaanse markt aanboren.”



Boven: in Canada is alles geconcentreerd binnen een straal van 100 km van de Amerikaanse grens.

Hoe pakken Vlaamse ondernemers het best hun Canadese marktintrede aan?

Mieke Pynnaert: “Doe eerst en vooral je huiswerk, zodat je de Canadese markt en je mogelijke concurrenten kent. Zorg ervoor dat alle bedrijfsinfo – over je product of dienst – en website in het Engels én het Frans zijn vertaald. Bepaal of je op zoek bent naar louter een importeur of eerder naar een partner. In beide gevallen kan FIT helpen. Kom naar hier, je kan dat eventueel koppelen aan een congres of vakbeurs, zodat je al de eerste contacten legt.”

“Ondernemen in Canada lijkt op zakendoen met een buurland.”

Wat zijn de grootste hinderpalen voor Vlaamse ondernemers als ze zakendoen in of met Canada?

Mieke Pynnaert: “De grootste problemen stellen zich aan de douane. Je zou ervan verstoeld staan hoeveel ondernemers niet



DO

- Stiptheid is belangrijk, wees op tijd.
- Kies voor formele, zakelijke kledij.
- Communiceer direct en kom snel ter zake.
- Wissel businesskaartjes uit, zorg voor tweetalige versies.
- Nodig de handelspartner uit voor een lunch als de deal beklonken is.



DON'T

- Ga er niet van uit dat Engels de voertaal is in een bedrijf in Québec. Check vooraf of het Engels of Frans moet zijn en voorzie presentaties in beide talen.
- Stel geen te persoonlijke vragen. Canadezen houden privé en zaken gescheiden.
- Plan geen meeting tijdens een diner, tenzij je de tegenpartij goed kent.
- Plan geen prospectiereis tijdens de feestdagen of het bouwverlof, de laatste twee weken van juli.



op voorhand controleren welke formaliteiten en certificaten verplicht zijn. Dan staan ze met hun goederen aan de grens en de douanediensdiensten zijn onverbidde-lijk.”

“Op minder dan zeven uur vliegen kan je in Canada zakendoen in een vertrouwde taal.”

Hoe is de handelsrelatie tussen Vlaanderen en Canada?

Mieke Pynnaert: “Ook al biedt het land heel wat exportopportuniteiten voor Vlaamse ondernemers, sinds 2008 zien we de Vlaamse export naar Canada jaar na jaar dalen. In 2010 exporteerde Vlaanderen voor bijna 1,8 miljard euro, of een daling met 3%. Drie jaar voordien, in het recordjaar 2007, flirtte de uitvoer nog met de kaap van 2 miljard euro. Zo zakte Canada in 2010 naar de 23ste plaats als exportbestemming van Vlaanderen. Die daling was vrijwel uitsluitend te wijten aan de forse terugval van de afzet van chemische en vooral farmaceutische producten. Bij de stijgers waren edele metalen en diamant, en machines en elektrisch materiaal de blikvangers. Het lijkt overigens van kwaad naar erger te gaan, want in 2011 daalde de uitvoer naar Canada met ruim 10%. Het land is hiermee dan ook afgegleden naar rang 27 als exportmarkt van Vlaanderen.

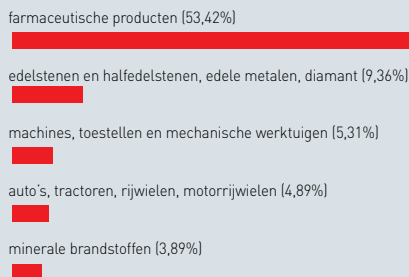
Omgekeerd steeg de invoer uit Canada in 2010 vrij fors na een spectaculaire terugval in 2009. De import was goed voor ongeveer 1,5 miljard euro, of jaar op jaar

een importgroei van ruim 15%. Daarmee vinden we Canada terug op de 24ste plaats als leverancier van Vlaanderen. De invoerstijging van minerale producten, onedele metalen en edele metalen en diamant was opvallend. In 2011 importeerde Vlaanderen voor bijna 1,8 miljard euro, of een stijging van bijna 21% in vergelijking met het jaar voordien. Daarmee deed Canada het behoorlijk beter dan de gemiddelde Vlaamse importgroei van 14%. Zo klimt Canada een plaatsje hoger naar stek 23 op de lijst van leveranciers van Vlaanderen.”

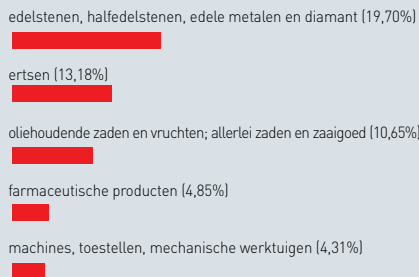
Tot slot, hoe groot zijn de culturele verschillen tussen Vlaanderen en Canada? En in welke mate moet de Vlaamse ondernemer daar rekening mee houden?

Mieke Pynnaert: “Je zou verwachten dat de zakelijke cultuur zeer Amerikaans getint is, maar dat klopt niet. In de VS krijg je hooguit vijf minuten om je product of dienst te verkopen. Hier in Canada is er wel ruimte voor wat small talk voor je overgaat tot business. De Canadese zakelijke cultuur vertoont veel meer gelijknissen met de Vlaamse.”

Belangrijkste Vlaamse exportproducten naar Canada (2010):



Belangrijkste Vlaamse invoerproducten uit Canada (2010):

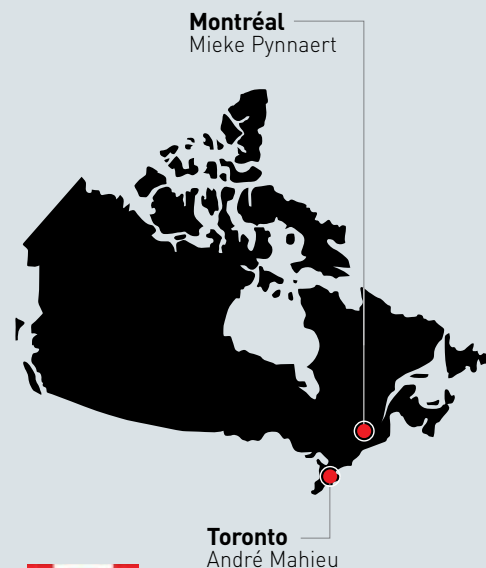


Wat staat op ons programma 2012 voor Canada?

* Contactdagen – 6 tot 14 november 2012

Tijdens de Contactdagen organiseren we ook een seminarie over zakendoen in en met Canada.

Meer info vindt u op www.flandersinvestmentandtrade.be.



Factsheet Canada

- **Oppervlakte:** 9.970.610 km²
- **Aantal inwoners:** 34.108.752 (2010)
- **Aantal Belgen ingeschreven in Montréal:** 7.618 (2011)
- **Aantal Belgen ingeschreven in Toronto:** 5.598 (2011)
- **Officiële talen:** Engels en Frans
- **Munteenheid:** Canadese dollar; 1 EUR = 1,3 CAD (april 2012)
- **Weetje:** Canada is de grootste producent van zinkerts en uranium ter wereld.
- **Aandeel economische sectoren in bbp (2010)**
 - landbouw, bosbouw en visserij: 2,2%
 - industrie: 25,7%
 - diensten: 72,1%
- **Belangrijkste exportbestemmingen (2010)**
 - VS: 74,9%
 - VK: 4,1%
 - China: 3,3%
 - Japan: 2,3%
 - Mexico: 1,3%
 - Zuid-Korea: 0,9%
- **Belangrijkste leveranciers (2010)**
 - VS: 50,4%
 - China: 11%
 - Mexico: 5,5%
 - Japan: 3,3%
 - Duitsland: 2,8%

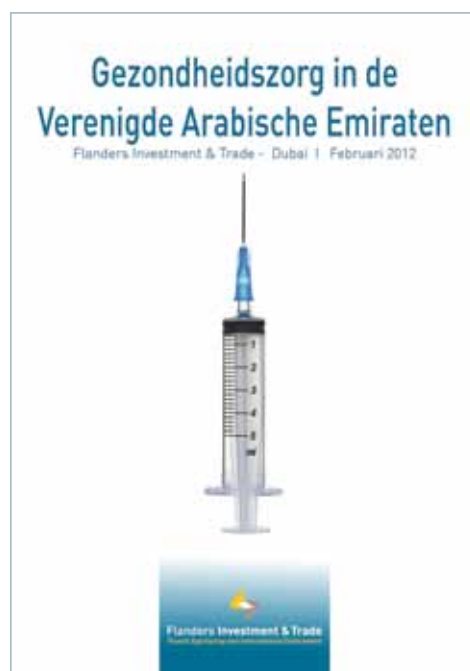
Voortdurend voeren onze Vlaamse Economische Vertegenwoordigers (VLEV's) marktstudies en desk research uit. Geen zakenopportunity in hun werkterrein ontsnapt aan hun aandacht. Alle naslagwerken kan u lezen en downloaden op onze website www.flandersinvestmentandtrade.be onder de rubriek 'Marktinformatie'.

Sterk naslagwerk



Zorginstellingen in het VK

De Britse gezondheidszorg staat voor grote veranderingen. De coalitieregering van Conservatieven en Liberal Democrats onder leiding van David Cameron wil verdergaan op de weg van de privatisering, om zo het gigantische aandeel van de health care in de jaarlijkse begroting te kunnen beperken. Zo wil de huidige minister voor Gezondheidszorg, Andrew Lansley, de National Health Service (NHS) ingrijpend hervormen. Deze paper geeft u een schets van de huidige situatie en een inschatting van wat er nog te gebeuren staat.



Gezondheidszorg in de Verenigde Arabische Emiraten

Onze vertegenwoordiger in Dubai maakte deze studie over de gezondheidszorg in de VAE. Onder meer het medische aanbod, de reglementering, de problemen in de sector, het medische toerisme, investeringen en opportuniteiten komen aan bod.

Statistical overview of the textile sector in Iran



Onze economische vertegenwoordigster in Iran heeft, op basis van de Iraanse douanestatistieken van de voorbije tien jaar, een statistisch overzicht gemaakt van de textielindustrie in Iran. Ze kreeg daarbij de medewerking van de 'Association of Iran Textile Industries'.





De Oostenrijkse retailsector

Oostenrijkse gezinnen spendeerden de voorbije jaren steeds minder budget in de retail. In 1990 was het nog 40%, momenteel is dat gedaald naar ongeveer 30%. In deze studie vindt u een overzicht van de retailsector in Oostenrijk, verdeeld in food en non-food.

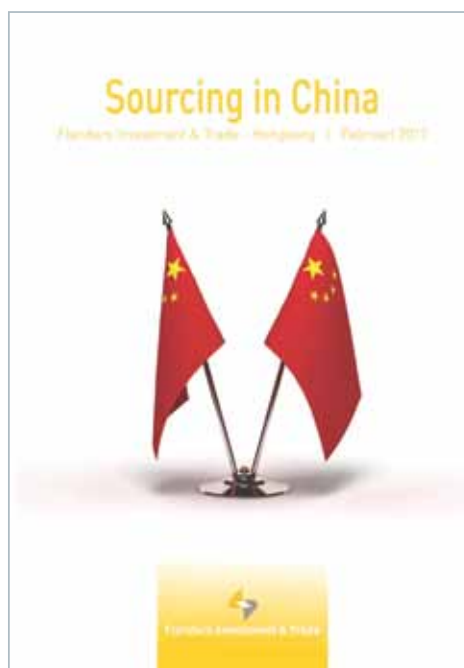


Pork meat sector in Hungary

Na de toetreding van Hongarije tot de EU nam zowel het aantal producenten als geslachte dieren in de vleessector aanzienlijk af, maar het volume van geïmporteerde levende varkens en varkensvlees is er groter dan ooit. De Hongaarse regering startte onlangs het 'Darányi Ignác Plan' op om de rol van de veehouderij te herstellen. In deze studie krijgt u een overzicht van de Hongaarse varkensvleessector, interessante statistische gegevens en een uitgebreide lijst met nuttige contacten.

Sourcing in China

De tweede editie van de gids 'Sourcing in China' werd onlangs afgeleverd door de FIT-kantoren in China en Hongkong. Naast de interessante informatie over onder meer de voor- en nadelen van sourcing, vindt u in deze studie ook een pak nuttige websites, sourcing agents en organisaties terug.



Alternatieve financiering voor ambitieuze exportplannen



Stilstaan is achteruitgaan. Dat adagium geldt ook en vooral in de bedrijfswereld. Maar exporteren en groei realiseren, dat kost handenvol tijd, geld en energie. Bij geld denkt u automatisch aan uw bank, maar is die – in de huidige economische context – happig om uw dossier goed te keuren? Wat is de beste financieringsstrategie, op maat van uw exportplannen? Wereldwijs vroeg het aan een aantal ervaringsdeskundigen.

We brachten vier specialisten samen die hun licht lieten schijnen over alternatieve financiering voor ambitieuze exportplannen: Bart Becks (Angel.me), Koen Feyaerts (GROUP DC), Kristy Gevers (PMV) en Luc Truyens (ING België).

In verschillende media werd de komst van Angel.me aangekondigd. Dat crowdfundingplatform zal jonge starters ondersteunen in hun zoektocht naar kapitaal. Kunnen zij dan niet terecht bij hun bank?

Bart Becks: "We hebben een nieuwe golf veelbelovende en enthousiaste starters, zeker in de sectoren van nieuwe media en technologie. Een van de cruciale punten voor hen is startkapitaal vinden. Door de financiële crisis krijgen een aantal die financiering niet vast, worden er onrealistische waarborgen gevraagd, of duurt het gewoon veel te lang. Hoewel er heel wat goodwill is in het meezoeken naar oplossingen, was het geen evidente

periode voor de banken, omdat ze in de eerste plaats zelf moesten overleven. Met Angel.me willen we via crowdfunding een platform bieden aan starters met een sterk project. In plaats van één of twee grote investeerders, zijn het bij crowdfunding vele kleintjes die bijdragen. Crowdfunding heeft nog een bijkomend voordeel, namelijk dat de ondernemer zijn bedrijf of project kan lanceren met een grote groep betrokken fans, die bijna 'ambassadeurs' van het bedrijf worden."

Luc Truyens: "Dat banken minder snel een financieringsdossier zouden goed-

Luc Truyens (ING België): "Dat banken minder snel een financieringsdossier zouden goedkeuren, strookt niet geheel met de werkelijkheid. Het klopt wel dat banken in deze moeilijkere tijden meer vragen stellen."

keuren, strookt niet geheel met de werkelijkheid. De kredietbarometer van Febelfin, de Belgische federatie van de financiële sector, meet trimestrieel de evolutie van het aantal aanvragen, toekenningen en weigeringen van ondernemingskredieten. Eind 2011 bereikte de omloop van kredieten aan bedrijven zelfs het hoogste punt ooit, meer dan 129 miljard euro. En eind 2008 werden inderdaad iets meer kredietdossiers geweigerd, maar in 2010 was de situatie terug normaal. Ook in 2011 zette die neerwaartse

Bart Becks (Angel.me): "Via crowdfunding kan een ondernemer zijn bedrijf of project lanceren met een grote groep betrokken fans, die bijna 'ambassadeurs' van het bedrijf worden."



Bart Becks

Bart Becks is medeoprichter van SonicAngel.com, FilmAngel.TV en Angel.me. Dat zijn respectievelijke crowdfundingplatforms voor muzikantiesten, filmmakers en starters. Daarnaast is hij voorzitter van de Raad van Bestuur van het onderzoeksinstituut IBBT, en bestuurslid bij RMB/RTBF. Hij was betrokken bij start-ups zoals Netlog en Mobile Vikings. In het verleden was Bart Becks CEO van Belgacom Skynet en Vice-President Innovation & New Media bij de Europese mediagroep SBS/ProSiebenSat1.

www.flyingchaz.com



Koen Feyaerts

Koen Feyaerts is sinds 2009 CFO bij Groep De Ceuster (GROUP DC), moeder van o.a. DCM, de marktleider in de Benelux in organische meststoffen en aanverwanten. Hij begon zijn carrière bij PwC, een gerenommeerd internationaal accountants- en belastingadviesbureau. Hij werkte als CFO bij Docpharma en als Transition Manager bij Groupe Smithfield Paris, voor hij bij GROUP DC aan boord kwam.

<http://be.dcm-info.com/nl/>



Kristy Gevers

Kristy Gevers is Investeringsmanager Groeifinanciering bij de Vlaamse investeringsmaatschappij PMV nv. Die financiert ondernemers die actief zijn in Vlaanderen en helpt hen van bij de prille start tot aan de groei en de internationalisering van hun bedrijf. Ondernemers moeten wel beschikken over een goed businessplan en managementteam. Afhankelijk van de situatie of het doel van de onderneming in kwestie levert PMV dan financiering op maat met behulp van risicokapitaal, waarborgen voor bedrijfskredieten, voordelige leningen of investeringen via externe fondsen.

www.pmv.eu



Luc Truyens

Luc Truyens is sinds 2004 Head of Midcorporate & Institutional Clients Belgium bij ING België. Hij begon in 1984 als Trainee bij BBL, dat in 1998 een onderdeel werd van de groep ING. Hij klom binnen het bedrijf op tot zijn huidige functie. Van 2002 tot 2004 was hij Executive Director bij ING Australië.

www.ing.be

trend zich verder. Nu, ik kan alleen voor ING spreken, maar wij voeren een stabiele kredietpolitiek. In economisch gunstige tijden nemen we geen wilde beslissingen en als het slechter gaat, zoeken we samen met onze cliënten naar oplossingen. Het klopt wel dat banken in deze moeilijkere tijden meer vragen stellen en het businessplan nog grondiger bestuderen om de risico's goed in te schatten."

Koen Feyaerts (GROUP DC):
"Je moet voortdurend afwegen wat de beste financieringsoptie is. Als we sneller groeien in een bepaalde markt, dringen zich misschien andere vormen van financiering op."

Koen Feyaerts: "Dat is ook mijn ervaring. In de naweeën van de financiële en economische crisis merk je inderdaad dat banken meer de tijd nemen om een dossier te beoordelen. Ook voel je dat ze meer de kortetermijnfinanciering naar voren schuiven."

Kristy Gevers (PMV):
"Bedrijven moeten blijven groeien; hetzij door internationalisering, hetzij door nieuwe producten te lanceren."

Kristy Gevers: "Klopt. Toch moeten bedrijven ten allen tijde in staat zijn om te blijven groeien; hetzij door internationalisering, hetzij door nieuwe producten of diensten te lanceren. Daarom verstrekt de investeringsmaatschappij PMV groei-financiering aan dynamische bedrijven die over een competitief voordeel be-

schikken, ongeacht in welke sector zij actief zijn. Internationale groeibedrijven kunnen terecht bij PMV voor een achtergestelde lening (die door de banken wordt beschouwd als quasi-kapitaal), voor een investering in het kapitaal of voor waarborgen. Het type financiering is afhankelijk van de ontwikkelingsfase van het bedrijf en van het risicoprofiel. Ook startende of jonge ondernemingen kunnen financiering verkrijgen bij PMV. Voor dit type bedrijven bouwt PMV diepgaande competenties uit in toekomstgerichte domeinen zoals levenswetenschappen, cleantech, de zorgsector en ICT."

Op welke vormen van financiering doen de Vlaamse kmo's eigenlijk het meest een beroep?

Luc Truyens: "Eerst en vooral zijn er de klassieke kredieten, zoals het kaskrediet en de voorschottenlijn. Daarnaast hebben we ook kredieten die gebonden zijn aan bepaalde transacties. Zo begeleidt onze dienst Trade Finance Services (TFS) specifiek de import- en exportactiviteiten van onze cliënten. Daarbij springt het documentair krediet als kredietinstrument – een verbintenis tot betaling, aangegaan door de kredietopenende bank, op verzoek van de koper en ten voordele van een begunstigde – in het oog. Ook factoring, waarbij een bedrijf zijn openstaande facturen verkoopt aan een factoringmaatschappij en zo onmiddellijk beschikt over liquide middelen, is in opmars."

Koen Feyaerts: "Bij GROUP DC kiezen we voor een zeer eenvoudige vorm van 'asset based lending' of werkkapitaalfinanciering om onze internationalisering te financieren. Deze financiering is gekoppeld aan de activa van de onderneming, die fungeren als onderpand van de lening. Omdat GROUP DC beschikt over een gezonde balans en een uitstekend trackrecord, kunnen we die keuze maken. Voor een familiebedrijf als GROUP DC is het bovendien een belangrijk voordeel dat we zo zelf aan het roer blijven staan, zonder externe aandeelhouders."

Bart Becks (Angel.me):
"Belangrijk is dat de ondernemingen financiering vinden, zodat ze zich verder kunnen ontwikkelen. Dat is cruciaal voor onze economie."

Het aantal financieringsmogelijkheden lijkt wel oneindig. Speuren bedrijven een steeds bredere horizon af van mogelijke financieringsbronnen?

Koen Feyaerts: "Uiteraard moet je voortdurend afwegen wat de beste optie is. Onze huisbankiers informeren ons sterk. Voorlopig zijn we nog niet elders gaan aankloppen, maar in onze investeringsintensieve branche mag je geen pistes uitsluiten. Als we bijvoorbeeld sneller zouden groeien in een bepaalde markt, dringen zich misschien andere vormen van financiering op. Daarbij gaan we niet over één nacht ijs. Met onze bedrijfsstructuur kan dat ook niet. GROUP DC is een 100% familiaal bedrijf. Als we zouden opteren voor een alternatieve vorm van financiering, zoals een obligatielening, dan is dat een zeer belangrijke beslissing die alle aandeelhouders moeten dragen."

Hoe verloopt de aanvraag als het over investeringen in het buitenland gaat?

Luc Truyens: "Dat hangt echt af van dossier tot dossier. Zo is het logisch dat financiering voor transacties iets makkelijker zal worden beslecht dan voor pakweg de bouw van een fabriek in het buitenland."



Hoe werkt crowdfunding?

Een ondernemer zoekt kapitaal om een project op te starten. Via een online platform stelt hij zijn idee voor en vermeldt hij het bedrag dat nodig is om dat te verwezenlijken. Via de website kan iedereen – het grote publiek, the crowd – investeren in dat project. Uitgangspunt is dat vele kleine investeringen het project volledig financieren. Er bestaan twee vormen: crowdfunding for rewards, waarbij de investeerder bijvoorbeeld op voorhand het product kan kopen; en crowdfunding for participation, waarbij de investeerder aandeelhouder wordt.

Vorige maand keurde president Obama de JOBS-wet goed. Daardoor wordt crowdfunding tot 1 miljoen dollar wettelijk mogelijk gemaakt. Europa zal ongetwijfeld volgen.

Kristy Gevers: “Alvorens te investeren, onderzoekt PMV elk dossier zeer grondig. PMV neemt immers geen operationele rol op in het bedrijf terwijl het wel risicokapitaal verschafft. Doorslaggevend bij een investeringsbeslissing is dat het management over voldoende capaciteit en kennis beschikt om groei waar te maken. Daarnaast moet de groeionderneeming een onderbouwd businessplan en een goed trackrecord in het genereren van cashflows kunnen voorleggen.”

Bart Becks: “Bij Angel.me maakt een groep mentors, experts uit verschillende

sectoren, de eerste selectie. Daarna be-
slist het grote publiek of het project in-
vesteringswaardig is.”

Kristy Gevers (PMV):
“Tussen de verschillende
financieringsmaatschap-
pijen is het een en-enver-
haal. Daarbij werken de
partners als een hefboom
op elkaar.”

**De snelheid waarmee een
financieringsdossier wordt
goedgekeurd is vaak cruciaal.
Hoe lang duurt het aanvraag-
proces precies?**

Bart Becks: “Bij crowdfunding duurt dat
gemiddeld zes tot acht weken. Alle bij-
dragen worden, in afwachting, gestort
op een geblokkeerde rekening. Wij wer-
ken volgens een alles-of-nietsprincipe.
Komen we niet aan het bedrag, dan krij-
gen alle investeerders hun geld terugge-
stort.”

Luc Truyens (ING België):
“We zeggen liever niet
'nee', wel 'ja, maar'.
Samen zoeken we naar
oplossingen, eventueel
met de hulp van andere
partijen.”

Kristy Gevers: “Bij een aanvraag voor
groefinanciering voeren we een volle-
dige bedrijfsanalyse uit, brengen alle ri-
sico's in kaart en trachten op voorhand
ook oplossingen aan te reiken om die
risico's zo veel mogelijk uit te schake-
len. Alles hangt dus af van de informatie
die het aanvragende bedrijf meegeeft.
Gemiddeld mag je rekenen op zo'n drie
maanden voor het volledige proces, maar
doorgaans kunnen we na ongeveer één
maand een principegoedkeuring geven.”

Luc Truyens: “Op elke kredietaanvraag
wordt, daar waar de situatie het ons toe-
laat, zo snel mogelijk gereageerd. Voor
een aantal cliënten, met wie we een lange
relatie hebben en waarvan we de situatie
goed kunnen inschatten, kan dat heel
snel gaan. Daarbij is het belangrijk om
eerlijk en transparant te communiceren.
Als de kans op een goedkeuring klein is,
moet je niet doen alsof alles mogelijk is.
Daar maak je je niet populair mee. Beter
is om samen te zoeken naar oplossingen
waardoor ambitieuze exportplannen of
andere investeringen toch kunnen door-

gaan, eventueel met de hulp van andere
externe partijen.”

**In het financieringslandschap zijn
er vele spelers: banken, partici-
patiemaatschappijen, crowdfun-
dingplatforms ... Zien jullie dat als
een en-en- of een of-ofverhaal?**

Kristy Gevers: “Onze ervaring leert dat
het voor de meesten een en-enverhaal
is. Daarbij werken de partners als een
hefboom op elkaar. Als PMV met een ge-
deelte van het investeringsbedrag over
de brug komt, dan kan dat bijvoorbeeld
een bank over de streep trekken om het
resterende krediet aan de ondernemer
toe te kennen.”

Koen Feyaerts (GROUP DC):
“Sinds de financiële crisis
voel je dat banken meer
de kortetermijnfinancier-
ring naar voren schuiven.”

Luc Truyens: “Klopt. Met PMV werken we
vaak samen, maar ook met andere instel-
lingen. Zo hebben we samen met Busi-
ness Angels Netwerk (BAN) Vlaanderen
het Ark Angels Activator Fund (AAA Fund)
opgericht. Dit nieuwe durfkapitaalfonds
wil innovatieve starters en snelgroeiende
kmo's financieren. De inschrijvingspe-
riode loopt hiervoor trouwens nog. Nog
een voorbeeld is het risicokapitaalfonds
Capital E, dat we met vele partners heb-
ben opgericht, en specifiek is toegespitst
op spin-offs. ING België heeft daar 2,5
miljoen euro geïnvesteerd.”

Bart Becks: “Belangrijk is dat de onder-
nemingen financiering vinden, zodat ze
zich verder kunnen ontwikkelen. Dat is
cruciaal voor onze economie. We hebben
allen deze doelstelling voor ogen. Als we
allemaal samenwerken, kunnen we mis-
schien een nieuw kader voor startende
ondernemers neerzetten. En dat zou
werkelijk fantastisch zijn!”

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

Heeft u zelf ervaring met finan-
cieringsdossiers die beter of
minder goed zijn uitgedraaid?
Of zoekt u advies en tips van colle-
ga-ondernemers? Dan nodigen we
u uit om verder te praten op onze
LinkedIn-groep, op basis van een
rake stelling uit Turbulentie.
Laat uw stem horen!

Linked in





Tribù zet wereldwijd de trend

Innovatief design in buitenmeubilair



Wat hebben het koninklijk paleis van Jordanië en enkele vijfsterrenhotels in onder meer Singapore, de Seychellen, Zuid-Afrika en Hawaï met elkaar gemeen? Behalve dat het allemaal erg luxueuze en exclusieve panden zijn, prijkt in hun tuinen het buitenmeubilair van Tribù. Het Limburgse bedrijf mikt hoog, maar kan die ambities ook waarmaken.

Hoe krijgt een eerder kleine Vlaamse producent van buitenmeubelen zijn creaties verdeeld in alle continenten van de wereld? Wereldwijs trok naar Zutendaal bij familiebedrijf Tribù voor een gesprek tussen CEO Lode De Cock en Marc Michaux, bij FIT de Adviseur Internationaal Ondernemen van het provinciaal kantoor Limburg. Samen blikken ze terug op het ontstaan van Tribù, de doorslaggevende momenten in de bedrijfsgeschiedenis en de succesfactoren die Tribù op de wereldkaart hebben gezet.

De juiste combinatie maakt het verschil

Marc Michaux: "Tribù lanceerde als eerste een collectie tuinmeubilair die – alhoewel daarvoor niet bestemd – gerust ook binnenshuis niet zou misstaan. Het concept 'buiten wonen' kreeg toen vorm. Vanwaar kwam dat idee?"

Lode De Cock: "Begin jaren 90 leerde ik Wim Segers kennen, een cruciaal moment in onze bedrijfsgeschiedenis. Met een wisten we: wij gaan samenwerken. Wim is industrieel ontwerper en creëert tuinmeubelen op de architecturale manier waarop een designer binnenmeubilair ontwerpt. Tot dan toe waren tuinmeubelen vervaardigd uit plastic of teakhout, want dat was vooral praktisch in onderhoud. Wij wilden tuinmeubilair ontwerpen dat niet alleen makkelijk in onderhoud is maar ook mooi, elegant, comfortabel, tijdloos. Daarbij wilden we ook andere materialen gebruiken om het gebruikscomfort te verhogen. Ik ben burgerlijk ingenieur en bereken wat technisch mogelijk is. Hoe dun kan je gaan in teak? Wat is het minimale gewicht? Hoe gedraagt een materiaal zich in die omstandigheden? Toen we in 1994 onze collectie buitenmeubelen voorstelden, was dat helemaal nieuw. Plots werd de tuin een verlengstuk van de woning waarin je, in meubelen die mogen worden gezien, even aangenaam zit als in je woonkamer."

"Onze thuismarkt is te beperkt. Daarom stonden we een jaar na oprichting al op onze eerste internationale vakbeurs."

Van vader op zoon

Marc Michaux: "In 1994 was dat nog niet met Tribù, maar met De Cock nv. Dat import- en agentuurbedrijf van tuin-



Tip!
Zorg voor een duidelijke eigen stijl en identiteit.

Tip!
Maak gebruik van de kennis en expertise in andere sectoren.

meubelen had je vader destijds opgericht. Lag het in de lijn der verwachtingen dat jij zijn zaak overnam?"

Lode De Cock: "Eigenlijk niet. Toen mijn vader in 1987 onverwachts overleed, besliste ik om zijn bedrijf voort te zetten. Van meet af aan wilde ik een eigen merk in tuinmeubelen ontwikkelen. De combinatie van mijn technische kennis en een bestaande commerciële structuur vergemakkelijkte die overgang. In 1998 heb ik alle importactiviteiten stopgezet en de bedrijfsnaam veranderd in Tribù."

Internationale ambities

Marc Michaux: "De Cock nv had toen al een mooie reputatie opgebouwd. Waarom dan de naamswijziging?"

Lode De Cock: "Die was absoluut nodig, omdat we internationale ambities koesterden en in Engelstalige landen roept De Cock niet meteen de juiste associatie op. Bovendien bekt Tribù – Italiaans voor 'volksstam' – goed en straalt het authenticiteit uit."

"Vlaanderen telt heel wat specialisten in hun vakgebied. Hen niet inschakelen, noem ik een onderbenutting van onze knowhow."

Nichespelers moeten exporteren

Marc Michaux: "Export vertegenwoordigt vandaag 78% van jullie omzet. Werd België al snel te klein voor Tribù?"

Lode De Cock: "Van bij het begin mikten



we met onze luxeproducten op het absolute topsegment. Tel daarbij de beperkte zomerperiode en je weet dat onze eigen markt rap te klein is. Daarom stonden we in 1995 al op onze eerste internationale vakbeurs. Dat was meteen een schot in de roos. Onze collectie was bijzonder vernieuwend en we werden razendsnel opgepikt door buitenlandse geïnteresseerden, die vonden dat ze iets origineels hadden ontdekt. Zo ging de bal internationaal aan het rollen. Toch vertegenwoordigt België nog altijd ruim een vijfde van onze omzet. Belgen zijn geboren met een baksteen in de maag en investeren sterk in hun woning. In combinatie met onze hoge levensstandaard maakt dat de Belgische markt zeer gegeerd, zowel door binnen- als buitenlandse concurrenten."

"De kwaliteit van oppervlaktebehandeling van roestvrij staal is in Vlaanderen van topkwaliteit. Dan is de loonfactor minder van tel."

Anticyclisch beleid

Marc Michaux: "Jullie klanten bevinden zich in het high-endsegment. Hoe erg hebben jullie de gevolgen van de wereldwijde financiële en economische crisis gevoeld?"

Lode De Cock: "Omdat wij in twee segmenten actief zijn – particulieren en hospitality – hebben we de crisis relatief goed doorstaan. Op het hoogtepunt nam het aandeel van de particulieren af, maar dankzij de lopende projecten in hospitality was er geen terugval. Twee jaar later deed het omgekeerde scenario zich voor."

Maximale benutting van Vlaamse knowhow

Marc Michaux: "Tribù is een kop-staart-bedrijf. De R&D is in Zutendaal gevestigd, hier ontstaat het idee, het ontwerp. Dan wordt de productie uitbesteed. Tot slot komen de assemblage en de commercialisering opnieuw hier terecht. Wat zijn de voordelen van die aanpak?"

Lode De Cock: "Dat is een bewuste keuze. Waarom investeren in machines als je op voorhand weet dat die geen aanvaardbaar rendement zullen halen? Daarom geven we er de voorkeur aan

de productie uit te besteden aan zorgvuldig geselecteerde toeleveranciers die de beste machinerie in huis hebben. Zo hoeven we hier alleen maar te investeren in speciale machines die voor het ontwerpen van nieuwe tuinmeubelen nodig zijn. Daardoor vallen ook onze kosten lager uit dan als we de productie in eigen handen zouden nemen. Bovendien verschaft de beschikking over de meest geavanceerde machines – zij het dan externe – aan onze ontwerpers een nog grotere creatieve vrijheid. Eigenlijk spreek ik liever over partners dan over toeleveranciers, omdat we kennis en expertise delen. Die kruisbestuiving werkt inspirerend en vind ik een van de boeiendste aspecten van mijn job.

We zoeken vooral partners die specialist zijn in hun vakgebied en dat hoeft niet in de meubelbranche te zijn: wevers, bedrijven die voor de auto-industrie werken ... Vlaanderen telt er zo heel wat. Hen niet inschakelen, vind ik een onderbenutting van onze knowhow. Het is goedkoper om te produceren in lageloonlanden, maar voor ons primeert kwaliteit. Zo blijft de productie van onze metalen zeker lokaal. De oppervlaktebehandeling van roestvrij staal, bijvoorbeeld, is hier van topkwaliteit. Dan is de loonfactor minder van tel.

Ongeveer de helft van onze productie is in handen van Vlaamse partners. De rest – vooral handwerk – besteden we uit in andere landen. We hebben ook een klein bedrijfje in Indonesië waar we onze teakhouten meubelen produceren."

Onverminderde focus

Marc Michaux: "Vandaag hebben jullie klanten in 54 landen via dealers, winkels of importeurs. Hoe worden nieuwe markten bepaald en verkend?"

Lode De Cock: "Beursdeelnames zijn onontbeerlijk om nieuwe markten aan te boren. Belangrijke projecten binnenrijven, zet je bedrijf wereldwijd ook in de picture. Zo hebben we vorig jaar het Saudische dossier binnengehaald om alle buitenmeubelen te leveren voor de Princess Noura Bint Abdul Rahman University in Riyad. Alle spelers in onze branche aasden op deze opdracht. Daarnaast bekijken we per land een aantal objectieve criteria zoals jaarlijkse gezinsinkomen, uitgaven voor meubilair per capita en het aantal inwoners tussen 40 en 60 jaar. Dat geeft slechts een indicatie. Zo komen Rusland en China positief uit deze ana-

→ ID

- **Bedrijf:** Tribù
- **Sector:** outdoor design
- **Producten:** hoogwaardige, eigentijdse buitenmeubelen
- **Opgericht in:** 1994, voortbouwend op De Cock nv, opgericht in 1966
- **Omzet in 2011:** 13,2 miljoen euro
- **% omzet (2011) uit:** België 22% / EEG behalve België 48% / buiten EEG 30%, waarvan de VS en Australië de 2 grootste markten zijn
- **Aanwezig in:** 54 landen
- **Hoofdkwartier:** Zutendaal
- **Vestiging in:** Indonesië
- **Aantal medewerkers:** 30 in België, 10 in Indonesië
- **UNIZO Export Award 'Internationaal Ondernemen' 2011**

lyse, maar als we de markt verder aftasten, merken we dat onze stijlen botsen. Russen en Chinezen houden immers meer van blingbling."

"Als je iedereen wil behagen, wordt niemand verliefd."

Marc Michaux: "Passen jullie soms de ontwerpen aan naar de verschillende landen?"

Lode De Cock: "Nooit, we blijven trouw aan onze eigen stijl. Als je iedereen wil behagen, wordt niemand verliefd. Tribù heeft een sterk profiel en dat willen we ook zo houden. We laten ons niet dicteren door de markt. Zo kregen we uit de VS de vraag om onze meubelen in grotere afmetingen te produceren, maar daar zijn we niet op ingegaan. We doen geen toegevingen."

Klaar voor de volgende stap in uw internationaliseringsproces?

Neem contact op met het provinciaal kantoor van FIT in uw buurt. Op www.flandersinvestmentandtrade.be vindt u in de rubriek 'Onze dienstverlening' alle adressen en contactinfo.

Kandidaat-Leeuwen krijgen tips van de meesters

Binnenkort weten we wie de zes genomineerden zijn voor de Leeuw van de Export. Tot 27 april konden bedrijven zich kandidaat stellen om mee te dingen naar deze felbegeerde prijs. Cruciaal element in de eerste juryronde is het inschrijvingsdossier. Om kandidaat-Leeuwen hierbij een handje te helpen, organiseerde FIT enkele leerzame seminars.

'Hoe maak ik een goed dossier op voor de Leeuw van de Export?' Met deze titel wisten de aanwezigen goed wat ze konden verwachten in Leuven en Gent op 13 en 15 maart. De opkomst was groot en divers: nieuwe en oude gezichten uit velerlei sectoren. Allemaal present om tips te sprokkelen voor een inschrijvingsdossier dat eruit springt. En wie kan beter raad geven dan zij die de Leeuw van de Export al op hun bedrijfspalmares hebben staan?

"Sleep de jury mee in een wervend relaas"

Zowel in Leuven als in Gent opende Dirk Van Steerteghem, afdelingshoofd Internationaal Ondernemen FIT, de seminars. Hij gaf er tien werkpunten mee die hij door de jaren heen, als voorzitter van de vakjury en als lid van de Vlaamse jury voor de Leeuw van de Export, verzamelde. De kern van zijn boodschap: "Verlies je niet in een saaie opsomming van commerciële bedrijfsresultaten, maar sleep de jury mee in een wervend exportrelaas."

Ervaring aan het woord

In Leuven namen huidige titelhouders Dirk Pattyn van Orfit Industries en Bert Van der Auwera van BEST het woord. Beiden benadrukten dat een helder, nauwkeurig en gestoffeerd inschrijvingsdossier het verschil maakt. "Goede exportcijfers zijn uiteraard doorslaggevend. Maar de manier waarop het gebracht wordt, weegt ook zwaar door", klonk het. In Gent gingen gelijke meningen op. Dirk de Beule, CEO van Financial Architects: "Gooi het technische vakjargon overboord en communiceer in een taal die iedereen begrijpt. Keep it simple". "Tijd en energie steken in een gestoffeerd inschrijvingsdossier, is geen verlies. Het is een investering waar je de vruchten van blijft plukken", voegde de Export Manager van Duvel Moortgat, Bram Vaerewyck, toe.

Om te weten of de grote opkomst zich vertaald heeft in een evenredig aantal inschrijvingen, moeten we nog even geduld uitoefenen. Aan tips ontbrak het de Leeuw-kandidaten met deze seminars alleszins niet.

Kom netwerken met ons netwerk!

Op woensdag 20 juni 2012 maakt minister-president Kris Peeters de winnaars van de Leeuw van de Export bekend: één in de categorie bedrijven met maximaal 49 medewerkers, en één in de categorie bedrijven met 50 of meer medewerkers. De uitreiking vindt plaats in de **Antwerpse Koningin Elisabethzaal**. Aansluitend kan u volop netwerken met uw collega-ondernemers en het binnen- en buitenlandse netwerk van FIT. Bent u ook van de partij? Schrijf u in op

www.leeuwvandeexport.be.

- 17.30 uur:** ontvangst
- 18.00 uur:** uitreiking Leeuw van de Export 2012 door minister-president Kris Peeters
- 19.00 uur:** wandelbuffet en netwerkmoment





Is uw bedrijf klaar om te aarden in het buitenland?

Overweegt u internationaal ondernemen? Haalt u wel het maximum uit export? Bent u benieuwd hoe u zich moet organiseren om meer en beter uit te voeren? Met de Exportmeter van FIT krijgt u hierop een snel en onderbouwd antwoord. Zo weet u meteen hoe groot uw internationale slaagkansen zijn en vooral: hoe u die kan vergroten.

Ondertussen hebben al honderden Vlaamse bedrijven een beroep gedaan op ons auditinstrument, de Exportmeter. De eerste versie was evenwel meer op maat van producerende bedrijven gesneden. Daarom ontwikkelde FIT ook een versie

die nadrukkelijk is toegespitst op ondernemingen die diensten in het buitenland willen aanbieden. Wereldwijd vroeg Carla Christiaens en Wim Pappaert, Adviseurs Exportvaardigheden bij FIT, om tekst en uitleg.

Twee fases

De Exportmeter wordt in twee stappen afgenomen. Wim Pappaert geeft meer toelichting: "Eerst komen we bij u langs voor een diepgaand gesprek aan de hand van een uitgebreide vragenlijst. Op basis daarvan krijgt u een duidelijk gestructureerd rapport waarmee u snel een beeld van uw exportprofiel krijgt. De resultaten die in dit rapport worden aangehaald, lichten Carla en ik gedetailleerd toe tijdens een tweede onderhoud. Het rapport geeft onder andere een actieplan mee. Dat bevat onder meer tips, aanbevelingen over methodes, processen en best practices voor een stevige exportbasis, en richtlijnen over hoe u die kan implementeren. Ook erg belangrijk is het feit dat we het belang van deze tips naar uw eigen bedrijfssituatie vertalen tijdens ons tweede gesprek. Dat maakt alle aanbevelingen erg tastbaar en praktisch."

Uw hele bedrijfsorganisatie onder de loep

Internationaal ondernemen heeft een impact op uw totale bedrijfsvoering. Omdat de internationale activiteiten van dienstverlenende bedrijven anders zijn dan die van klassieke productieondernemingen, heeft FIT een aparte Exportmeter ontwikkeld voor beide categorieën. Waar liggen nu precies de verschillen tussen de beide versies?

"De bedrijfsdomeinen waarbinnen we de analyse uitvoeren, verschillen", geeft Carla Christiaens aan. "Zo ligt de nadruk bij bedrijven die diensten aanbieden meer op de dynamiek en de motivatie van de medewerkers. Toch komen de meeste domeinen terug bij zowel dienstverlenende bedrijven als bij producerende. Bij internationaal ondernemen zijn immers vele zaken belangrijk waarbij het weinig uitmaakt of het bedrijf in kwestie producten of diensten levert."



Interessant voor bedrijven die de vinger aan de pols willen houden, is een nieuwe afname van een Exportmeter, een paar jaar na de eerste. Zo kunnen ze de vooruitgang evalueren en bekijken of mogelijke ingrepen hun vruchten afwerpen. Wim Pappaert beaamt: "Een rust- of ijkpunt inbouwen om even afstand te nemen van de dagelijkse werking is sowieso een goed idee. Het laat toe om alle processen tegen het licht te houden en na te gaan of alles binnen het bedrijf op internationaal vlak zo optimaal mogelijk gebeurt. De Exportmeter is het uitgelezen instrument voor zo'n oefening."

"FIT gaat graag in op vragen om een nieuwe Exportmeter af te nemen", vult Carla Christiaens aan. "Het doet altijd plezier om te zien dat het bedrijf aan de slag is gegaan met de suggesties uit de eerste Exportmeter en dat deze aanpak dan ook daadwerkelijk voordeel aanbrengt. Een beter bewijs van de meerwaarde van een Exportmeter kan je niet vinden!"

Concrete voordelen van de Exportmeter

- U hoeft slechts enkele uren van uw kostbare tijd vrij te maken voor de afname van de Exportmeter en de bespreking van de resultaten.
- U krijgt een objectief beeld van de sterktes en zwaktes van uw bedrijf.
- U krijgt een gedocumenteerd en betrouwbaar verslag. Enkel u en de Adviseur Exportvaardigheden hebben inzage in het rapport.
- U krijgt snelle en gefundeerde feedback van onze experts in internationaal ondernemen.
- U ontvangt een concreet actieplan met verbeterpunten, tips, aanbevelingen ...
- De dienstverlening van FIT is gratis.

Meer weten?

Heeft u nog vragen over de Exportmeter of over zakendoen in het buitenland? Neem vrijblijvend contact op met het dichtstbijzijnde provinciaal kantoor van FIT, of met uw Adviseur Internationaal Ondernemen.

U vindt alle contactgegevens op www.flandersinvestmentandtrade.be.

Hoe sterk scoorde de Vlaamse economie in 2011?

Vlaanderen deed het in 2011 erg goed. In vergelijking met 2010 groeide onze uitvoer met 11,5% tot 283,7 miljard euro, het hoogste bedrag ooit. Ook onze inspanningen om buitenlandse investeringen naar Vlaanderen te halen, wierpen vruchten af. Vorig jaar hebben 174 nieuwe buitenlandse investeringen geleid tot 3.720 lokale jobs.

Jaarlijks maakt FIT een overzicht van de Vlaamse export- en investeringsresultaten. Wereldwijd vroeg duiding bij de cijfers aan Dirk Van Steerteghem, afdelingshoofd Internationaal Ondernemen, en aan John Verzeele, Director Inward Investment.

Diamant, metaal en chemie: sterkhouders van de Vlaamse export

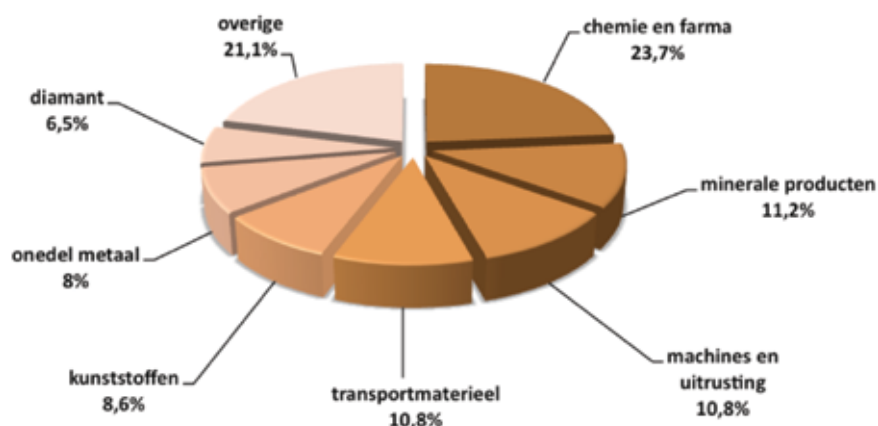
"Vorig jaar bedroeg het Europese gemiddelde van de exportgroei 11,3% in vergelijking met 2010", vertelt Dirk Van Steerteghem. "Met zijn 11,5% exportgroei deed Vlaanderen het dus iets beter. Vooral de sectoren diamant, metaal en chemie stuwden onze export de hoogte in. Daarbij springt Azië in het oog als een groeiende afnemer van Antwerpse diamant. Vlaanderen draagt met ruim 82% veruit het meeste bij tot de

Belgische uitvoer. Wallonië en Brussel volgen op grote afstand, met respectievelijk 16% en 2%."

EU blijft grootste exportmarkt voor Vlaanderen

"Ook in 2011 bleef het grootste deel – 70% – van de Vlaamse uitvoer binnen de EU. Duitsland is sinds jaar en dag koper van zowat een vijfde van onze totale export. Ook vorig jaar blijft het land met voorsprong onze eerste afzetmarkt", licht Dirk Van Steerteghem toe. "Even honkvast staan Frankrijk en Nederland op de nummers twee en drie. Opvallende stijgers onder onze afzetmarkten binnen de EU waren de Baltische staten. Estland, Letland en Litouwen kochten toen aanzienlijk meer auto's, chemische en farmaceutische producten aan in Vlaanderen dan in het jaar voordien."

Vlaamse sectorale uitvoer in 2011
(% aandeel in totaal)



Steviger positie in de groeilanden

De Vlaamse regering stimuleert Vlaamse bedrijven om zich meer te richten op de groeilanden. De cijfers van 2011 tonen aan dat we op de goede weg zitten. Dirk Van Steerteghem: "Van de BRICS-landen – Brazilië, Rusland, India, China en Zuid-Afrika – ontgoochelde alleen Brazilië met een magere exportgroei van amper 6%. Als marktcollectief kan BRICS wel uitpakken met alweer zeer fraaie groeicijfers van ruim 26%. Daarmee dikt het gezamenlijke BRICS-aandeel in de wereldwijde Vlaamse uitvoer aan van 6,9% in 2010 tot 7,9% vorig jaar, een exporttaandeel vergelijkbaar met het VK."

Ook de Next Eleven waren in 2011 al goed voor bijna 4% van de totale Vlaamse export. Daarmee scoort dit veelbelovende elftal, met onder meer Egypte, Turkije, Vietnam en Zuid-Korea, hoger dan het exporttaandeel van heel Afrika. Het gezamenlijke aandeel van BRICS en Next Eleven liep vorig jaar op tot bijna 11% van de Vlaamse totaaluitvoer.

Helpt van de buitenlandse investeringen is nieuw

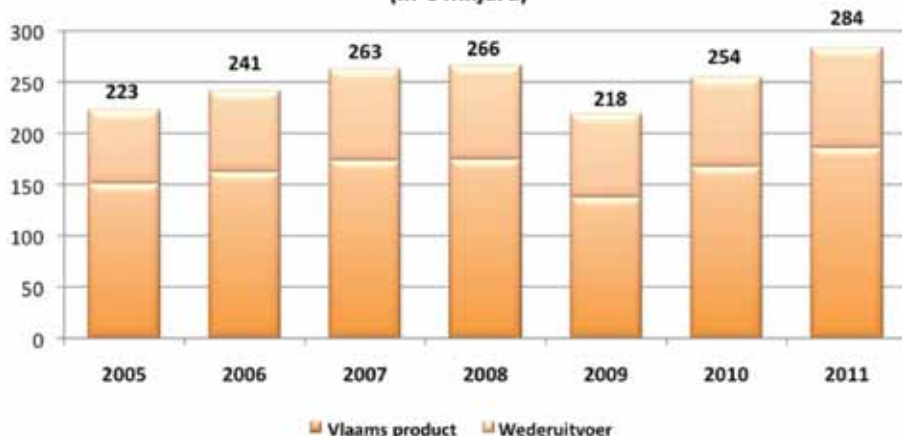
Een sterke export is cruciaal voor onze economie, maar dat geldt evenzeer voor het aantal buitenlandse investeringen in Vlaanderen. John Verzele geeft de resultaten voor 2011: "Vorig jaar werden 174 nieuwe buitenlandse investeringen gerealiseerd in Vlaanderen, goed voor een investeringsbedrag van 1,79 miljard euro. Dat zijn er negentien meer dan in 2010. Deze stijging is vooral te danken aan een sterke toename van het aantal fusies en overnames door buitenlandse bedrijven in Vlaanderen."



Boven: de Vlaamse economie scoort.

| Jaar | Projecten aantal | Investeringsbedrag (miljard euro) | Creatie jobs |
|------|------------------|-----------------------------------|---------------|
| 2003 | 132 | 1,27 | 2.761 |
| 2004 | 152 | 1,13 | 2.949 |
| 2005 | 143 | 1,44 | 2.939 |
| 2006 | 153 | 2,78 | 4.034 |
| 2007 | 154 | 1,37 | 3.766 |
| 2008 | 157 | 2,11 | 3.154 |
| 2009 | 115 | 1,16 | 2.040 |
| 2010 | 155 | 2,03 | 3.481 |
| 2011 | 174 | 1,79 | 3.720 |
| | 1.335 | 15,08 | 28.844 |

Evolutie Vlaamse uitvoer (2005 - 2011)
(in € miljard)



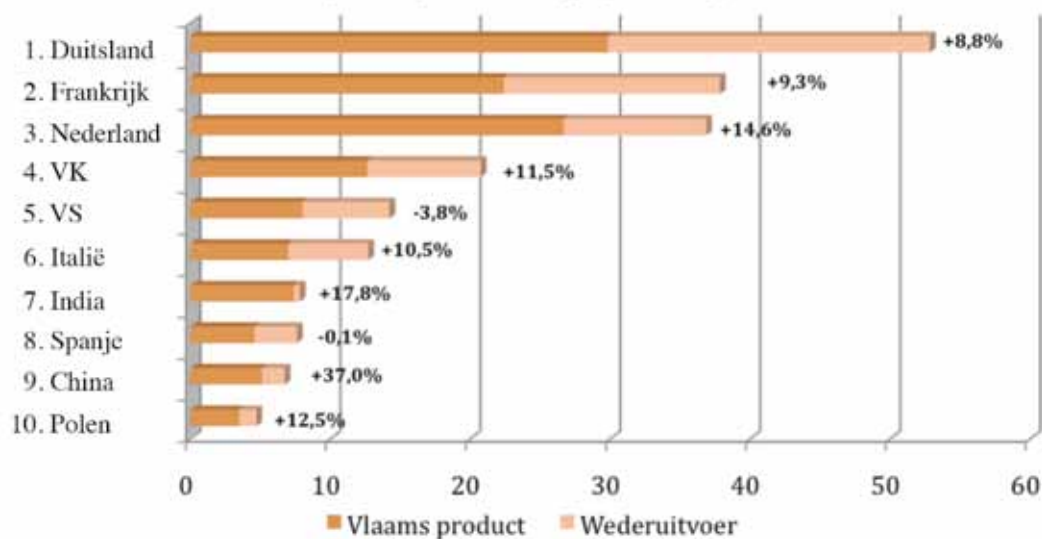
Net zoals vorig jaar deden de greenfield-investeringen – investeringen waarbij een bedrijf van nul een project opbouwt en jobs creëert – het zeer goed. "Zij maakten in 2011 ongeveer de helft uit van alle investeringen. Expansies kenden daarentegen een minder goed jaar en vielen terug tot minder dan 20% van het geheel", aldus John Verzele.

Vlaamse industrie is aantrekkelijk

"Ruim twee derde van alle investeringsprojecten zit onder Manufacturing en Verkoop & Marketing. Opvallend is de sterke daling van het aandeel investeringen in de logistieke sector, terwijl die in Onderzoek & Ontwikkeling op peil bleven", vertelt John Verzele.



Top 10 Vlaamse uitvoerbestemmingen in 2011 (in € miljard en % stijging tov 2010)



Wie kiest voor Vlaanderen?

“De VS blijven de top tien van herkomstlanden van buitenlandse investeringen in Vlaanderen aanvoeren. We stellen vast dat de opmars van de investeringen uit Azië enigszins is getemperd. Uitzondering is Japan, dat het sterkst scorende Aziatische land is in deze lijst. Een

formidabele prestatie voor een bijzonder moeilijke jaar, waarin bovendien het Fukushima-drama plaatsvond”, zegt John Verzeele. “Voorts is ook de opgang van de BRIC-landen stilgevallen. De investeringen komen dan ook, net als voorgaande jaren, voor meer dan de helft uit Europa.”

TOP 10 HERKOMSTLANDEN VAN BUITENLANDSE INVESTERINGEN IN VLAANDEREN

2011

| | aantal | % |
|---------------|------------|--------------|
| VS | 37 | 21,26 |
| Nederland | 22 | 12,64 |
| Duitsland | 20 | 11,49 |
| Japan | 15 | 8,62 |
| Frankrijk | 14 | 8,05 |
| VK | 12 | 6,90 |
| China | 7 | 4,02 |
| India | 7 | 4,02 |
| Ierland | 5 | 2,87 |
| Zweden | 4 | 2,30 |
| Nieuw-Zeeland | 4 | 2,30 |
| Totaal | 147 | 84,47 |

EVOLUTIE AANDEEL IN TOTALE INVESTERINGEN

| | 2011 ? | 2010 | 2009 |
|--------------|--------|--------|-------|
| 1 Buurlanden | 38,51% | 30,97% | 40% |
| 2 BRIC | 10,34% | 14,84% | 7,83% |



Dirk Van Steerteghem



John Verzeele

Meer weten over deze cijfers?

Neem contact op met Dirk Van Steerteghem of John Verzeele via: internationalehandel@fitagency.be invest@fitagency.be.

Groter, beter, sneller en goedkoper op MWC 2012

Het jaarlijkse Mobile World Congress (MWC) toonde duidelijk aan dat de mobiele markt nog altijd in een stroomversnelling zit. Op deze internationale vakbeurs stellen de wereldspelers hun nieuwste toestellen, applicaties, technologieën en ontwikkelingen voor. Voor de Barcelonese editie van 27 februari tot en met 1 maart 2012 zakten ongeveer 65.000 geïnteresseerden af naar het tentoonstellingspark Montjuïc.

Al voor het vijfde jaar op rij neemt FIT deel aan MWC met een Product Sample Booth, een open ruimte waar Vlaamse ondernemers hun brochures, producten en stalen presenteren. Zo kunnen ze op een voordeligere manier toch aanwezig zijn op prijzige vakbeurzen als MWC. De afgelopen drie jaar bundelden we de krachten met onze zusterorganisaties AWEX en Brussel Invest & Export. Met een nationaal paviljoen verhogen we onze zichtbaarheid en krijgen we een erg gunstige standlocatie. Aan deze editie namen tien Vlaamse, vijf Waalse en negen Brussels firma's deel.

Lead-generatie

Jamo Solutions, dat software maakt om mobiele apps automatisch te testen, was een van de Vlaamse bedrijven die naar Barcelona afzakten om er hun producten te tonen. Director Jacques Wouters: "Voor ons is een passage op de MWC een absolute must; dit was onze vierde deelname. We krijgen er een blik op de toekomst van de mobiele sector en we positioneren ons tegelijkertijd zelf in die toekomst. Daarnaast spotten we er de allerlaatste trends. De mogelijkheid tot netwerken en het contact leggen met

potentiële klanten is een grote plus. Hopelijk leidt dat tot nieuwe projecten of nieuwe gebruikers."

Mobile World Congress 2012 in 1 oogopslag:

- **67.000 bezoekers** uit ongeveer 205 landen
- **1.500 exposanten**
- **8 beurshallen**
- ruim **40 conferenties** op 4 dagen
- **Belgisch paviljoen:** hal 2, stand H33
- **Aantal bedrijven** in Belgisch paviljoen: 24
- **Gezamenlijk initiatief** van FIT (10), AWEX (5) en Brussel Invest & Export (9)

Wil u graag deelnemen aan de volgende editie van MWC?

Van 25 tot en met 28 februari 2013 trekt FIT opnieuw naar Barcelona. Dan vindt MWC niet langer plaats in Montjuïc, maar in het beursgebouw Fira de Barcelona Gran Via. We laten u tijdig weten wanneer u kan intekenen voor de groepsdeelname.

Voor vragen over de aanwezigheid van FIT op MWC 2012 kan u contact opnemen met Kurt Vleminckx via kurt.vleminckx@fitagency.be.



Grenzeloos netwerken: Vlamingen doen zaken in Afrika

Van 27 februari tot 3 maart vond in Bujumbura, de hoofdstad van Burundi, de derde editie van de Belgische week plaats. Dit evenement wil Belgisch-Burundese samenwerkingen stimuleren. Samen met de Belgische ambassade in Burundi, de Belgisch-Luxemburgse Kamer van Koophandel voor Afrika, de Caraïben en de Pacific (CBL-ACP), de Burundese Kamer van Koophandel (CCBB) en onze zusterorganisaties AWEX en Brussel Invest & Export, nam FIT de organisatie van deze handelsmissie in handen.

'Ensemble vers l'avenir'; dat was de leuze waaronder Belgische en Burundese zakenlui verzamelden in Bujumbura. Zeven dagen lang schoven Vlaamse bedrijven er aan Burundese tafels aan om er hun commerciële activiteiten aan de plaatselijke ondernemingen uit de doeken te doen. Dit jaar bezocht de delegatie ook Gitega, de tweede grootste stad van het gastland.

Standen van zaken

Twaalf Vlaamse bedrijven, actief in uiteenlopende sectoren, namen deel aan deze missie. Elke onderneming kreeg een stand ter beschikking om de Burundese zakenlui te ontvangen. Ook bedrijfsbezoeken, b2b-meetings en rondetafelgesprekken stonden op het programma. Tot slot woonde de delegatie een seminarie bij dat de commerciële opportuniteiten en investeringsmogelijkheden van Burundi in kaart bracht.

Een contract dankzij subsidie

Rentec was een van de aanwezigen; dit bedrijf ontwerpt industriële machines en installaties. Sales Manager Joris De Nocker: "We bouwen onder andere machines voor palmolie-extractie. Aangezien in onze contreien geen palmbomen groeien, is Afrika sowieso onze afzetmarkt hiervoor. En in Burundi haalden we een contract binnen. Dankzij de FIT-subsidie voor uitrustingsgoederen – die voor 50% tussenkwam – konden we opnieuw in zee gaan met een oude klant van ons." Rentec gooide in Burundi ook een visje uit naar andere mogelijke samenwerkingen. "Ons bedrijf maakt installaties voor afvalrecyclage. Aangezien de afvalberg in Burundi ook alsmaar groter wordt, zien we mogelijkheden om onze machines daar



Boven: de Vlaamse interesse in ondernemen in Burundi is groot.

op de markt te brengen. We hebben onze activiteiten in dit segment dan ook duidelijk gecommuniceerd aan de Burundese zakenlui", vertelt Joris De Nocker.

Een groot succes

Joris De Nocker blikt tevreden terug op de zevendaagse: "Dit is zeker voor herhaling vatbaar. De organisatie was in zeer goede handen, de omkadering was perfect; een van de betere missies waar we ooit aan hebben deelgenomen." De missie was ook cultureel en culinair onderbouwd. Belgische en Burundese artiesten exposeerden er kunstwerken en onze nationale spijzen werden op de kaart gezet in talrijke Burundese restaurants. Maar daar had Joris De Nocker weinig oog voor: "Er waren exposities en andere

randactiviteiten, maar dat is ons wat ontgaan. Wij trokken er vooral naartoe om te werken en te netwerken."

🔍 FIT-subsidie voor uitrustingsgoederen

FIT ondersteunt Vlaamse bedrijven die hun activiteiten over de grenzen heen willen ontplooiën. Met de FIT-subsidie voor uitrustingsgoederen geniet het ontwikkelingsland waarmee een Vlaams bedrijf zakendoet een rechtstreekse korting bij de aankoop van uitrustingsgoederen.

Een volledig overzicht van alle beschikbare subsidies van FIT vindt u op www.flandersinvestmentandtrade.be.

Vlaamse knowhow bouwt mee aan het kanaal Seine-Nord

Binnenkort start Frankrijk met de bouw van een nieuw kanaal dat de Seine met de Vlaamse waterwegen zal verbinden: het project Canal Seine-Nord. Dit kanaal, 106 kilometer lang, moet een efficiëntere en snellere toegang tot Noord-Frankrijk mogelijk maken. Twee Franse aannemingsmaatschappijen wedijveren momenteel om de aanbesteding. FIT organiseerde Trefdagen, zodat Vlaamse bedrijven de kans kregen om mee te stappen in dit grootschalige project.

De consortia Bouygues T.P. en Vinci Concessions stellen zich beide kandidaat om dit project te leiden en maken een aanbestedingsdossier op. Naast hun technische competenties zullen ook hun economische en innoverende aanpak doorslaggevend zijn voor het al dan niet binnenrijven van dit contract. FIT zag hier opportuniteiten voor Vlaamse inbreng.

Tweede keer, goede keer

FIT Parijs berichtte deze hernieuwde aandacht onmiddellijk aan alle geselecteerden en gaf ook andere bedrijven een nieuwe (of tweede) kans. We stuurden midden januari een officiële mailing uit om kandidaten te zoeken. Van alle kandidaturen werden uiteindelijk 23

opsporing en ontminning van munitie. Project Development Manager Jan Savelkoels: "De geplande werken voor het nieuwe kanaal lopen dwars door gebieden waar tijdens de Eerste Wereldoorlog onophoudelijk werd gevochten en waar heel wat munitie werd afgeschoten. Zeker 10% van deze munitie is nooit tot ont-ploffing gekomen. Dat is een reëel gevaar voor alle medewerkers van dit project."

Jan Savelkoels weet de inspanningen van FIT naar waarde te schatten. "FIT bracht ons op de hoogte van een mogelijke deelname. Zonder hun tussenkomst hadden we onmogelijk kunnen meestappen in dit project. De lokale concurrentie is immers groot. Groen licht hebben we nog niet, maar de weerhouding van onze kandidatuur was voor ons al een prestatie."



Frans-Vlaamse samenwerking

Oerdegelijke knowhow en ontegensprekelijke vakervaring. Daarmee klopten tal van Vlaamse bedrijven aan bij de Franse aannemers. We brachten deze partijen samen tijdens een eerste Trefdag op de Belgische ambassade in Parijs, op 23 oktober 2009. Toen werden zeventien Vlaamse bedrijven geselecteerd voor hun potentiële meerwaarde aan het project.

Nadien volgde een lange pauze; het project raakte in de vergeethoek door trage besluitvormingen aan Franse zijde. Tot president Sarkozy begin april 2011 de stilte verbrak en het project opnieuw top-prioriteit maakte.

Vlaamse bedrijven weerhouden: 17 door Vinci Concessions (van de 39) en 11 door Bouygues T.P. (van de 37). Vijf bedrijven werden door beide consortia gekozen.

Een tweede trefmoment zag dus het licht, ditmaal in de hoofdkantoren van Vinci Concessions en Bouygues T.P. in Parijs, respectievelijk op 29 februari en 1 maart. Vertegenwoordigers van de geselecteerde bedrijven zakten naar de lichtstad af om er de meerwaarde van hun bedrijf uit de doeken te doen.

Een unieke kans

Een van de bedrijven die zich in Parijs ging voorstellen, was Adede, actief in de

'Succesvol op de Franse markt'

Dit handige boekje over zakendoen in Frankrijk kan u downloaden of bestellen op www.flandersinvestmentand-trade.be, in de rubriek 'Pers en publicaties' – 'Brochures en folders'.



Een derde Trefdag op komst

De potentiële projectbeheerders moeten hun officieel aanbestedingsdossier in juli 2012 indienen. De officiële winnaar zal wellicht tegen oktober gekend zijn. Om de Vlaamse onderaannemers op de hoogte te houden, voorziet FIT Parijs de organisatie van een derde Trefdag, in het eerste kwartaal van 2013.



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!

EXPORTDAGEN

Exportdagen Centraal- en Oost-Europa

12 tot 14 juni 2012

Bespreek op de Exportdagen Centraal- en Oost-Europa uw exportdossier. Onze markt-experts uit de volgende landen staan tot uw dienst: Rusland, Slovenië/Bosnië-Herzegovina, Roemenië/Moldavië, Bulgarije/Macedonië, Kroatië, Servië/Montenegro, Hongarije, Tsjechië, Slowakije en Polen.

Op 12 juni plannen we een seminarie over cleantech in Centraal- en Oost-Europa. De dag nadien stellen we u de opportuniteiten in Kroatië, Servië en Bosnië-Herzegovina voor, en de EU-aspiraties van die landen. Tot slot bieden de lunches een uitgelezen kans om informeel te netwerken met onze vertegenwoordigers en met collega-ondernemers. a

Inschrijven
kan tot 1 juni 2012 op
www.flandersinvestmentandtrade.be
📞 Linda Huybrecht, 02 504 88 37
linda.huybrecht@fitagency.be

GROEPSSTAND



ADIPEC – Abu Dhabi

11 tot en met 14 november 2012

De Abu Dhabi International Petroleum Exhibition and Conference (ADIPEC) is de grootste vakbeurs voor olie en gas in het Midden-Oosten. De VAE behoort tot de top vijf van olieproducerende landen en is de vierde grootste eigenaar van natuurlijke gasreserves. Bovendien is de VAE de belangrijkste hub naar de rest van het Midden-Oosten.

Inschrijven
kan tot en met 1 juni 2012 op
www.flandersinvestmentandtrade.be
📞 Frank Baeyens, 02 504 88 49
frank.baeyens@fitagency.be

PRODUCT SAMPLE BOOTH (PSB)



Intermodal Africa – Durban

6 tot en met 7 september 2012

Intermodal Africa is veruit de belangrijkste haven- en logistieke beurs op het Afrikaanse continent. Ze staat garant voor een interessante combinatie van een vakbeurs en een tweedaagse conferentie met internationale gastsprekers. U kan er netwerken en de meest toonaangevende logistieke spelers uit Afrika en daarbuiten ontmoeten. Ook de belangrijkste Zuid-Afrikaanse exporteurs bezoeken deze beurs.

Inschrijven
kan tot en met 1 juni 2012 op
www.flandersinvestmentandtrade.be
📞 Frank Baeyens, 02 504 88 49
frank.baeyens@fitagency.be

CONTACTDAGEN

Tijdens een contactdag krijgt u gratis een persoonlijk consult met een deskundige die woont en werkt in het land van uw interesse.

Contactdag Colombia en Uruguay

14 tot en met 16 mei 2012

Locatie: Brussel

Inschrijven
kan tot en met 10 mei 2012.
📞 Neem contact op met uw provinciaal kantoor

Contactdag Koeweit en Libanon

30 tot en met 31 mei 2012

Locatie: Leuven en Geel

Inschrijven
kan tot en met 30 mei 2012.
📞 Neem contact op met uw provinciaal kantoor

Contactdag VAE en Iran

30 mei tot en met 6 juni 2012

Locatie: Leuven, Geel, Hasselt, Brugge en Dendermonde

Inschrijven
kan tot en met 5 juni 2012
📞 Neem contact op met uw provinciaal kantoor

Contactdag Saoedi-Arabië

30 mei tot en met 6 juni 2012

Locatie: Leuven, Geel, Hasselt, Brugge en Dendermonde

Inschrijven
kan tot en met 5 juni 2012
📞 Neem contact op met uw provinciaal kantoor

Contactdag Syrië, Irak en Jordanië

4 juni tot en met 6 juni 2012

Locatie: Hasselt, Brugge en Dendermonde

Inschrijven
kan tot en met 5 juni 2012
📞 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

Limburg
011 29 20 80
limburg@fitagency.be

Oost-Vlaanderen
09 267 40 80
oostvlaanderen@fitagency.be

Vlaams-Brabant
016 66 56 00
vlaamsbrabant@fitagency.be

West-Vlaanderen
050 24 74 10
westvlaanderen@fitagency.be

Internationale ondernemers verblijven tijdens hun zakenreizen regelmatig in het buitenland. Soms leven en werken ze er zelfs geruime tijd. Hoe beleven zij hun internationale carrière? Deze maand bevragen we Sarah Van Ingelgom, zaakvoerder van Blue Lotus Consultancy.


Van keiharde scheepsmakelaar tot ambitieuze kunstadviseur

Begin geen universitaire studies, die lat ligt te hoog. Zo luidde het advies van mijn middelbare school toen ik er afstudeerde. Een ontluisterend afscheid, maar ik was erop gebrand om hen het tegendeel te bewijzen. Ik volgde toen al een jaar Koreaans aan de UGent. Samen met mijn beste vriendin, die als kind via adoptie van Zuid-Korea naar België was gekomen, was ik aan die lessenreeks begonnen, maar zij haakte af toen ze ondervond dat je een taal niet meedraagt in je genen. Mijn interesse in de Aziatische cultuur is toen alleen maar aangewakkerd.

Begin jaren negentig was China een vrij onbekend ontwikkelingsland. De grenzen waren nog maar net opengesteld voor handel. Japan was op dat moment het economische mekka van het Oosten, dus koos ik die richting. Na mijn studies werkte ik een aantal maanden voor een bedrijf dat expats hielp verhuizen in binnen- en buitenland. Toen al droomde ik ervan ooit een beroep te moeten doen op hun diensten.

Ik trok mijn stoute schoenen aan en reisde naar Londen om er te starten als scheepsmakelaar. Via een vriendin van mijn ouders, die wist dat ik een internationale carrière ambieerde, wist ik de job te bemachtigen. Ik had geen benul van wat een scheepsmakelaar doet, maar ik was jong en bereid om me in dat avontuur te storten. Ook mijn toenmalige werkgever nam een risico om een groentje op te leiden, maar ik vond gelukkig snel mijn weg in de scheepvaartwereld. In 2003 wilde ik koste wat kost naar Azië. China was twee jaar voordien toegetreden tot de Wereldhandelsorganisatie en je voelde dat daar van alles stond te gebeuren. Ik stelde me voor bij elke makelaar die ik in Londen kende en niet kende. Met succes.

Enkele maanden later arriveerde ik in Hongkong, in volle SARS-crisis. Daardoor kon ik bijzonder goedkoop een appartement huren in het hart van Centraal Hongkong. Na enkele jaren in de scheepvaart, besliste ik om het over een andere boeg te gooien en trad ik in



Paspoort:

Naam:
Sarah Van Ingelgom


Bedrijf:
Blue Lotus Consultancy

Sector:
kunst

Functie:
Functie: kunstadviseur

Studies:
japanologie

Leeftijd:
37 jaar



dienst bij een antiquair. Mijn vader zit ook in die branche en hij had me als kind al besmet met een passie voor antiek.

Kunst is erg hot in Hongkong. Na een jaar Chinese antiek verkopen, kocht ik een eigen pand en bouwde het om tot een galerij waar ook artiesten een atelier konden huren. Eind 2010 vestigde ik me als zelfstandige kunstadviseur. De timing was perfect. Grote veilinghuizen als Sotheby's hebben zich hier intussen gevestigd. Je voelt dat kunst leeft en gegeerd is, wat veel mogelijkheden schept voor mij. Ik voel me hier als een vis in het water, maar als ik mijn loopbaan bekijk, bestaat de kans dat ik binnen een paar jaar iets totaal anders doe. In Hongkong is immers alles mogelijk.



Buenos Aires is het Parijs van het zuiden



Jan De Moor
Vlaamse Economische Vertegenwoordiger
Buenos Aires

Waar?
Plaza de Mayo

"In Buenos Aires kom je ogen en oren te kort. Deze bruisende metropool huisvest talloze bijzondere buurten. Een groot deel van het centrum dateert uit het begin van de vorige eeuw, toen Argentinië een van de meest welvarende landen ter wereld was en Europeanen massaal naar hier emigreerden. Vandaar ook de bijnaam 'Parijs van het Zuiden': brede boulevards, statige herenhuizen, uitgestrekte parken, imposante openbare gebouwen ... de mix van die Europese elementen en de Zuid-Amerikaanse levensstijl is fascinerend.

Als aanrader kies ik voor een klassieker: Plaza de Mayo. Dit wereldbepaalde plein in het hart van de stad is symbolisch en politiek sterk geladen. De naam van het plein refereert aan de revolutie in mei 1810, waarna Argentinië zijn onafhankelijkheid van Spanje verwierf. Het is ook de plaats waar bijna dertig jaar lang de Dwaze Moeders elke donderdagmiddag bijeenkwamen, als protest tegen de onopgehelderde verdwijningen onder de dictatuur van de militaire junta in de jaren 70 en 80.

Blikvanger op Plaza de Mayo is het Casa Rosada, het roze presidentiële paleis. Vlakbij vind je nog vele andere bezienswaardigheden zoals het Cabildo, de Metropolitan Cathedral of Buenos Aires en ... het kantoor van FIT op een hoek van het plein."

Chau!

Boekentip

De gebruiksaanwijzing van uw medewerker

Instant mensenkennis voor managers

Hans Faas

Als we nieuwe software installeren, helpt onze computer doorheen de procedure. En als we een IKEA-meubel in elkaar timmeren, grijpen we onverwijd terug naar de handleiding. Voor ingewikkeldere zaken hebben we dus uitleg nodig, dat spreekt voor zich. En communiceren met medewerkers? Is dat dan vanzelfsprekend?

Neen. Dat is het niet. Effectief en efficiënt communiceren veronderstelt een diepgaande kennis van de gesprekspartner. Dat is waar 'De gebruiksaanwijzing van uw medewerker' naar streeft; een handleiding van de gesprekspartner. Iedereen is anders, en iedereen vraagt dus een andere aanpak. Dit boek schetst een aantal modellen en overzichten die makkelijkere en meer resultaatgerichte communicatie met medewerkers mogelijk maakt. Elke ondernemer, manager of verkoper moet weten wat zijn gesprekspartner precies drijft om er doeltreffend mee te kunnen samenwerken.

zing van uw medewerker' naar streeft; een handleiding van de gesprekspartner. Iedereen is anders, en iedereen vraagt dus een andere aanpak. Dit boek schetst een aantal modellen en overzichten die makkelijkere en meer resultaatgerichte communicatie met medewerkers mogelijk maakt. Elke ondernemer, manager of verkoper moet weten wat zijn gesprekspartner precies drijft om er doeltreffend mee te kunnen samenwerken.

Over de auteur

Hans Faas volgde een technisch bedrijfskundige opleiding en kwam nadien in de verkoop terecht. Hij ging bij zeer uiteenlopende bedrijven aan de slag als interimmanager en runt een eigen consultancybedrijf FaasConsult. Hans Faas is een veelgevraagd spreker en geeft commerciële, management- en presentatietrainingen.

'De gebruiksaanwijzing van uw medewerker'
ISBN 978-90-5261-924-8
Lannoo-Academic Service





20 JUNI: DE AVOND DAT DE
**EXPORT
 MANAGER**
 NIETS UITVOERT.

Kom naar de uitreiking van de Leeuw van de Export 2012 van Flanders Investment & Trade.

Het is 20 juni. De Koningin Elisabethzaal in Antwerpen zit afgeladen vol. 500 captains of industry, het kruim van de Vlaamse bedrijfswereld en het voltallige binnen- en buitenlandse netwerk van FIT is present. De spanning stijgt. Wie wordt dit jaar bekroond voor zijn exportsuccessen? Dan roept minister-president Kris Peeters de winnaars van de Leeuw van de Export 2012 op het podium. Waarna het netwerken ten volle kan beginnen. Dat wilt u toch niet missen?

Schrijf u in voor 13 juni op www.leeuwvandeexport.be



Flanders Investment & Trade
 Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen



Hoofdsponsors



Locatiesponsor



Mediasponsor



Sponsors

