

Wereldwijs

Magazine voor internationaal ondernemen

Maart 2012 nr. 40

Magazine van Flanders Investment & Trade, Afgiftekantoor Leuven, P2016142 Gaucherestraat 90, 1030 BRUSSEL, tel. 02 504.87 11 fax 02 504.88 99 www.flandersinvestmentandtrade.be info@fiagency.be

Gedwongen tot het ondernemerschap

Lowagie



iTextNA

Mexico,
perfecte
uitvalsbasis
voor Amerika





- 4 Mexico, perfecte **uitvalsbasis** voor Amerika
- 8 Radar
- 10 Kan het Nieuw Industrieel Beleid u helpen bij uw **exportpuzzel**?
- 14 **Gedwongen** tot het ondernemerschap
- 17 Vergroot uw **kansen** om de Leeuw van de Export te winnen
- 18 Tegen de stroom in: de **uitdagingen** van de Deltaregio als poort naar Europa
- 20 Al het goede komt in **drievoud**: handelsmissie naar Tallinn, Riga en Vilnius
- 21 Bouw mee aan de nieuwe stad **Rawabi**
- 22 Eerste **aanwezigheid** op India Telecom
- 22 Sterk van start tijdens **prinselijke missie** Chili
- 24 Vertrek
- 26 Connectie
- 27 Wenen: voor kunstliefhebbers en **levensgenieters**



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

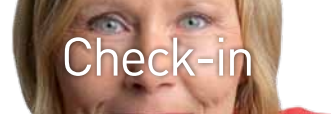
Verantwoordelijke uitgever: Claire Tillekaerts.
Eindredactie: Flanders Investment & Trade, bijgestaan door Com&Co, bureau voor bedrijfsjournalistiek.
Hoofdreductie: Dienst Marketing & Kennisbeheer Flanders Investment & Trade.
Foto's: Bart Lasuy, Hertha Hurnaus en Artoos.
Lay-out en druk: Artoos Communicatiegroep.

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.: 391-55520-0212-1593
www.artoos.be





Beste lezer,

Begin februari kondigde staaldraad-gigant Bekaert aan dat er zeshonderd banen in Vlaanderen moeten sneuvelen. Het nieuws betekende opnieuw een zware klap voor de Vlaamse industrie en deed het debat rond de desindustrialisering in Vlaanderen fors oplaaien. Daarbij kwam het Nieuw Industrieel Beleid (NIB) onder vuur te liggen. Het NIB werd vorig jaar uitgewerkt door de Vlaamse regering om de dalende tendens in de industrie tegen te gaan. Een hoger budget voor innovatie, duurzaam ondernemen, een transformatie van de economie naar nieuwe markten, meer samenwerking en moderne vormen van arbeidsorganisatie vormen de hoofdingrediënten van het NIB. De Industrieraad, het NIB-adviesorgaan voor de Vlaamse regering waarin ook enkele gerenommeerde industriëlen zetelen, leidt dat beleid in goede banen.

In dit nummer van Wereldwijs leest u in de rubriek Turbulentie een interview met Vlaams minister-president en NIB-architect Kris Peeters en met professor Herman Daems, lid van de Industrieraad. Dat gesprek vond plaats in januari – de doorlooptijd van een maandelijks magazine gebiedt ons vooruit te werken. Vóór de mediastorm rond het NIB losbrak dus.

Omdat beide NIB-protagonisten vandaag wellicht andere klemtonen zouden leggen, hebben we getwijfeld of we dit artikel niet beter konden annuleren. Uiteindelijk brengen we het toch. Omdat ook u misschien vragen heeft over het NIB of wil weten hoe uw business in het NIB-plaatje past. Maar vooral omdat we de turbulentie rond het onderwerp niet uit de weg wilden gaan. We nodigen u dan ook graag uit om in onze LinkedIn-groep over het NIB van gedachten te wisselen met ons en uw collega-ondernemers.

Claire Tillekaerts
Waarnemend gedelegeerd bestuurder
Flanders Investment & Trade



Mexico, perfecte uitvalsbasis voor Amerika

Zakendoen in de twaalfde economie van de wereld

Een van de veelbelovende 'Next Eleven'-landen. Potentieel de M in BRICM. Economen schuiven Mexico stevig naar voren. Zo'n economisch potentieel komt niet uit de lucht gevallen. Maar kan het land die reputatie waarmaken? En waarom hebben nog maar weinig Vlaamse ondernemers hun weg naar Mexico gevonden? Toch biedt de Mexicaanse markt ontzettend veel opportuniteiten.

Rechts: de stranden van Cancun zijn belangrijke toeristische trekpleisters.

Onder: Chichen Itza, een overblijfsel van een rijk historisch verleden.



Vlaamse Economische Vertegenwoordiger (VLEV) Piet Morisse is al zes jaar op post in de hoofdstad Mexico City. Van daaruit helpt hij Vlaamse ondernemers met hun vragen over zakendoen in Mexico. Hij kent de lokale markt door en door en is de geknipte man om meer te vertellen over de huidige en toekomstige marktsituatie, beloftevolle sectoren en mogelijke hindernissen voor buitenlandse ondernemers.

De wereldwijde financiële en economische crisis sloeg in 2008 en vooral in 2009 ongevoelbaar hard toe in Mexico. Hoe is de situatie vandaag?

Piet Morisse: "2009 was inderdaad een miserabel jaar. Van alle landen in de regio was Mexico het zwaarst aangetast. Dat kwam omdat Mexico zo afhankelijk is van de VS. Als een Amerikaan niest, loopt een Mexicaan een bronchitis op, is een veelgehoorde uitspraak. Tijdens de crisis werd opnieuw bewezen hoeveel waarheid daarin schuilt. Dat komt grotendeels door de Noord-Amerikaanse Vrijhandelsovereenkomst (NAFTA) die Mexico in 1994 sloot met de VS en Canada. Sindsdien is de export van Mexico naar de VS vervijfvoudigd, en ongeveer de helft van de Mexicaanse import komt uit de VS. Vanaf 2010 waren de algemene groeicijfers opnieuw positief, maar Mexico realiseerde zich dat het zijn nogal eenzijdige handel meer moet diversifiëren. Ook Azië – vooral China, Japan en Zuid-Korea, de andere landen in Latijns-Amerika en de EU komen nu meer op de radar."

Goed nieuws voor de Vlaamse ondernemers, want ook met de EU heeft Mexico een vrijhandelsakkoord gesloten.

Piet Morisse: "Dat akkoord geldt al van 2000. Toch kan de Vlaamse aanwezigheid in Mexico nog een pak hoger. Het land biedt bijzonder veel economisch potentieel. Bovendien heeft Mexico een erg gunstige ligging tussen Noord- en Zuid-Amerika. Daarenboven maken de Mexicaanse havens die via de Stille Oceaan de poort vormen naar Azië en via de Golf van Mexico naar Europa, Mexico tot een zeer aantrekkelijke uitvalsbasis."

"Als een Amerikaan niest, loopt een Mexicaan een bronchitis op."

Is niet eerder het barslechte imago van Mexico verantwoordelijk voor het lauwe enthousiasme van de Vlaamse ondernemers?

Piet Morisse: "Veel van mijn tijd gaat naar het overtuigen van Vlaamse ondernemers, naar het bijstellen van een negatief beeld. Daarom hoop ik dat ook de recente missie van Kris Peeters zal helpen om Mexico in een positiever daglicht te stellen."

Het klopt dat Mexico vandaag vooral negatief in de media verschijnt. Er woedt hier inderdaad een bitterharde drugs-oorlog tussen de rivaliserende kartels. Die zorgde in de afgelopen zes jaar al voor meer dan 50.000 dodelijke slachtoffers. Buitenlanders lopen echter niet in het vizier. Ook het probleem van de georganiseerde misdaad en de diepgewortelde corruptie stelt zich sterk in Mexico.



Moeten daarom Vlaamse bedrijven schrik hebben om te ondernemen in Mexico? Nee, de Vlaamse ondernemers die hier wel al voet aan de grond hebben, bewijzen dat ze er succesvol kunnen zakendoen.”

Bieden alle sectoren kansen voor de Vlaamse ondernemer?

Piet Morisse: “Toch wel. De Vlaamse bedrijven die hier succesvol zakendoen, komen uit uiteenlopende sectoren. Belangrijke groeisectoren zijn de automobielenindustrie, de agro-industrie, toerisme en niet in het minst de luchtvaart. Mexico is een grote luchtvaarttoeleverancier, vooral aan de VS. Ongeveer tweehonderd bedrijven zijn actief in de Mexicaanse luchtvaartsector. Jaarlijks studeren veel ingenieurs af die in deze sector terechtkomen. In Queretaro is twee jaar geleden speciaal hiervoor een universiteit opgericht.

“De erg gunstige ligging van het land en zijn havens maken Mexico tot een zeer aantrekkelijke uitvalsbasis.”

Tijdens de prinselijke missie naar Mexico in 2009 bezocht FLAG, de Vlaamse vereniging voor lucht- en ruimtevaart, enkele bedrijven in Queretaro. Een jaar later ondertekende FLAG een samenwerkingsovereenkomst met de Mexican Aerospace Industry Federation (FEMIA) op Farnborough, een toonaangevende internationale vakbeurs voor de lucht- en ruimtevaart in Groot-Brittannië. Met die overeenkomst legden beide verenigingen

vast om de Mexicaanse luchtvaartindustrie te introduceren in Vlaanderen, onder meer via het uitnodigen van ingenieurs, studenten en professoren.”

“Belangrijke groeisectoren zijn de automobielenindustrie, de agro-industrie, toerisme en niet in het minst de luchtvaart.”

Zijn er grote regionale sectorale verschillen?

Piet Morisse: “Zoals in vele landen zijn de meeste hoofdkwartieren gevestigd in de hoofdstad Mexico City, waar het grootste deel van de bevolking woont. Monterrey telt vele productie-eenheden en Guada-

lajara is interessant voor assemblage- en luchtvaartbedrijven. In deze drie grootste industriële centra van het land en in Los Cabos en Puebla heeft FIT trouwens dienstencentra erkend. Vanuit deze instapklare kantoren, voorzien van alle mogelijke faciliteiten, kunnen Vlaamse ondernemers snel en goedkoop hun eerste stappen in de Mexicaanse markt zetten.”

“In Mexico is er aan goedkope arbeidskrachten én hoogopgeleide medewerkers geen gebrek.”

Is het makkelijk zakendoen in Mexico?

Piet Morisse: “Mexico heeft een open economie en er heerst een zeer internationaal ondernemersklimaat. Het is bijvoorbeeld eenvoudiger om een bedrijf op te richten in Mexico dan in Brazilië. Bovendien is er aan goedkope arbeidskrachten én hoogopgeleide medewerkers geen gebrek.”

Met welke hindernissen kampen de meeste Vlaamse ondernemers?

Piet Morisse: “Vooraleer je in Mexico effectief kan zakendoen, moet je ontzettend veel geduld aan de dag leggen. De administratie is log en vaak corrupt, vooral de douanediens. Je moet dus over de juiste contacten beschikken. Een uitstekende advocaat en de juiste agent of distributeur zijn noodzakelijk. FIT kan hierbij alle nodige ondersteuning en advies geven.



- Leer Spaans of zorg voor een goede tolk. Alleen op het hoogste niveau spreken Mexicanen Engels.
- Spreek je contactpersonen aan met de juiste titel: doctor, ingeniero, arquitecto ...
- De dresscode is zeer formeel. Schoenen moeten blinken!



- Te veel afspraken op een dag plannen in Mexico City. Het verkeer is te chaotisch om dat correct in te schatten.
- Te lang wachten na een gesprek. Verzorg de follow-up en houd het contact warm.
- Ongeduldig zijn. Geduld uitoefenen is cruciaal, maar eenmaal je 'binnen' bent, is het om te blijven.



Boven: Piet Morisse

Maar nogmaals, de positieve ervaringen overtreffen de negatieve. Als ik de aanwezige Vlaamse ondernemers vraag of ondernemen in Mexico de juiste keuze was, antwoorden ze unaniem van wel. Het loont dus om de uitdaging aan te gaan en die relatief moeilijker beginfase te doorstaan."

"Met een potentiële zakenpartner moet je eerst een goede persoonlijke relatie opbouwen. Tijdens een eerste diner is over zaken praten uit den boze."

Hoe is de handelsrelatie tussen Vlaanderen en Mexico?

Piet Morisse: "Op basis van de cijfers voor de eerste helft van 2011 is Mexico momenteel de 41ste exportmarkt van Vlaanderen. Na het crisisjaar 2009 piekte de uitvoer het jaar nadien naar een recordcijfer van ruim 760 miljoen euro. Dat was een opvallende toename van ruim 27% op één jaar tijd. Blikvangers waren de optische en precisie-apparatuur, het vervoermaterieel en de onedele metalen. Ook de export van kunststoffen en rubber, en van textiel en textielwaren scoorde bovengemiddeld. Maar veruit de belangrijkste industrietak bleef die van de chemische en farmaceutische producten, verantwoordelijk voor meer dan de helft van de Vlaamse uitvoer naar Mexico.

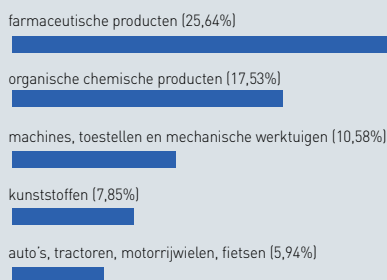
In omgekeerde richting staat Mexico volgens de cijfers voor de eerste helft van 2011 op de 31ste positie als leverancier van Vlaanderen. In die periode impor-

teerde Vlaanderen voor ruim 700 miljoen euro uit Mexico, of een invoerstijging van bijna 50% in vergelijking met diezelfde periode in het jaar voordien. De invoer van machines en elektrisch materieel moest in 2010 vrij fors inleveren, maar vertegenwoordigde nog altijd bijna een kwart van de Vlaamse import uit Mexico. Stijgers waren vooral de chemische en farmaceutische producten, de minerale producten, en kunststoffen en rubber."

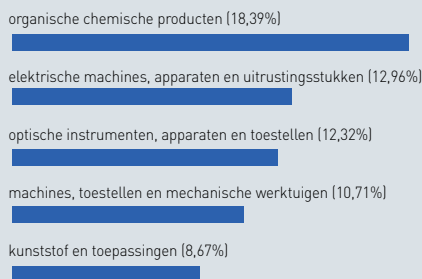
Na vorige werkposten in Cuba, Argentinië, Venezuela en de VS kan u de culturele verschillen die een rol spelen in de zakenwereld, goed vergelijken. Wat zijn opvallende kenmerken van zakendoen in Mexico?

Piet Morisse: "Allereerst is de zakelijke cultuur in Mexico helemaal anders dan in Europa of de VS. Hier moet je eerst een goede persoonlijke relatie opbouwen. Dat doe je gewoonlijk door samen te dineren. Mogelijke gespreksonderwerpen zijn bijvoorbeeld familie, vrienden en voetbal. Zolang het maar niet over zaken gaat. Pas daarna kan een professionele band worden gesmeed. Dat betekent uiteraard ook dat je daarvoor moet afreizen naar Mexico. Neem zeker contact op met FIT. We hebben immers onder bepaalde voorwaarden financiële steunmaatregelen voor prospectiereizen."

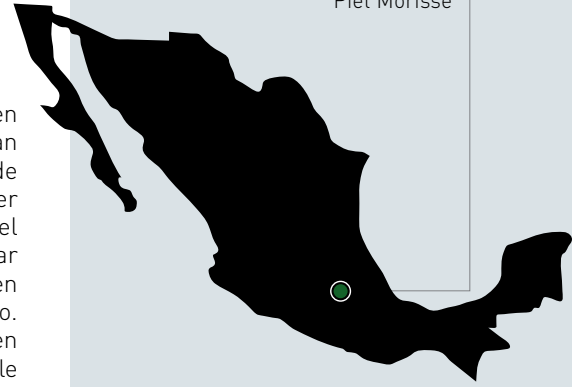
Belangrijkste Vlaamse exportproducten naar Mexico (2010):



Belangrijkste Vlaamse invoerproducten uit Mexico (2010):



Mexico City
Piet Morisse



Factsheet Mexico

- **Oppervlakte:** 1.958.201 km²
- **Aantal inwoners:** 113.423.050 (2010)
- **Aantal Belgen ingeschreven in Mexico:** 1.488 (2011)
- **Officiële taal:** Spaans
- **Munteenheid:** Mexicaanse peso; 1 EUR = 17 MXN (januari 2012)
- **Weetje:** Mexico heeft de meeste vrijhandelsakkoorden ter wereld (> 50 landen)
- **Aandeel economische sectoren in bbp (2010)**
 - landbouw, bosbouw en visserij: 3,9%
 - industrie: 31,5%
 - diensten: 64,6%
- **Belangrijkste exportbestemmingen (2010)**
 - VS: 80,1%
 - Canada: 3,6%
 - China: 1,4%
 - Spanje: 1,3%
 - Brazilië: 1,3%
- **Belangrijkste leveranciers (2010)**
 - VS: 48,2%
 - China: 15,1%
 - Japan: 5%
 - Zuid-Korea: 4,2%
 - Duitsland: 3,7%

Op ons programma 2012 in Mexico

* Alimentaria – Mexico City – 5 tot 7 juni 2012

Op deze vakbeurs voor voeding en dranken biedt FIT een Product Sample Booth aan.

Meer info vindt u op www.flandersinvestmentandtrade.be

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



Zweedse bouwsector

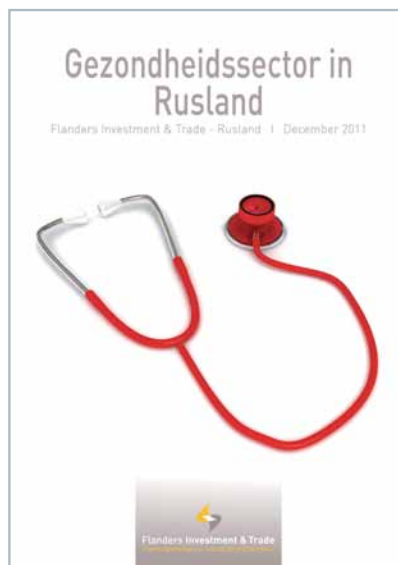
De bouwbranche blijft een grote pijler van de Zweedse industrie. De directe en indirecte tewerkstelling bedraagt ongeveer 500.000 personen, goed voor 11% van de totale Zweedse tewerkstelling. Jaarlijks wordt gemiddeld meer dan 28 miljard euro in de bouw geïnvesteerd, of circa 8% van het Zweedse bnp. In deze studie vindt u een momentopname van de Zweedse bouwmarkt met cijfermateriaal, de belangrijkste trends, geplande grote werken, de voornaamste lokale actoren en nuttige websites.



Gezondheidssector in Rusland

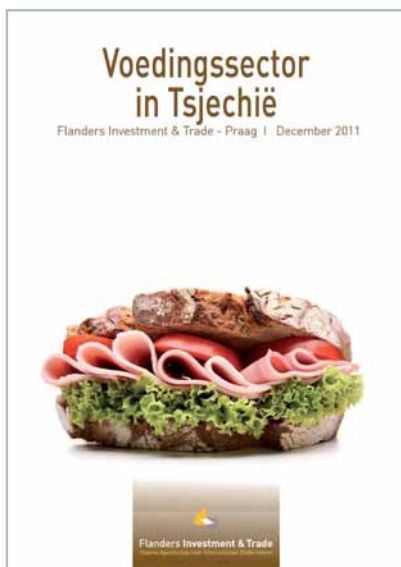


In vergelijking met 1990 zijn de levensverwachting en -kwaliteit in Rusland gedaald. De organisatie en kwaliteit van de gezondheidszorg laten te wensen over en ziekenhuizen zijn vaak verouderd. Dokters en specialisten worden slecht betaald en zijn soms onvoldoende opgeleid of bijgeschoold. De verplichte ziekteverzekering dekt maar een minimum aan zorgen en geneeskundige verzorging wordt voor de bevolking almaar duurder. Van preventieve gezondheidszorg is nog weinig sprake. Met een gerichte strategie probeert de Russische overheid het tij te keren. In deze studie krijgt u een overzicht van de uitdagingen en opportuniteiten binnen de Russische gezondheidssector en een uitgebreide lijst met nuttige contacten.



Food distribution in Poland

De Poolse voedingsmarkt blijft groeien en zal in 2013 zo'n 62,5 miljard euro bedragen. Dankzij de stijgende koopkracht nam de verkoop van levensmiddelen in 2010 toe met 6,6%. Bij het kopen van voeding is de Pool vooral geïnteresseerd in de prijs, terwijl ingrediënten en voedingsinformatie bijkomstig zijn. Dat geldt ook voor de groot- en detailhandelaars bij de selectie van hun leveranciers. Groothandelaars kopen meer van binnenlandse producenten, en dat ten koste van ingevoerde producten. Detailhandelaars nemen meer producten rechtstreeks af van de groothandelaars dan van binnenlandse producenten. Deze marktstudie schetst de belangrijkste trends in de groot- en detailhandel, geeft een overzicht van de marktleders en omvat een uitgebreide lijst met contactgegevens van voedingsketens in Polen.

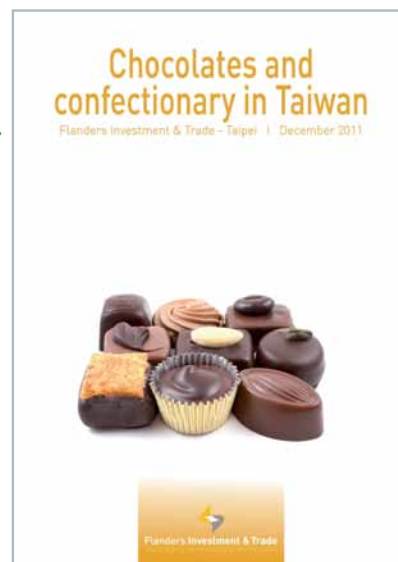


Voedingssector in Tsjechië

Sinds de toetreding tot de EU in 2004 en de afschaffing van invoerrechten op bepaalde producten, zijn meer geïmporteerde producten beschikbaar in Tsjechië. De sterke punten van de lokale Tsjechische levensmiddelenindustrie zijn vooral zuivelproducten, vleeswaren op basis van varkensvlees, en koekjes. Voorts kent Tsjechië een goed ontwikkelde wijnbouw en bierproductie. Daarnaast is de subsector van de niet-alcoholische dranken sterk ontwikkeld; de consumptie van frisdranken is de laatste tien jaar verdubbeld. Ook biovoeding zit in de lift; Tsjechië kent al een bescheiden lokale productie, maar voert het hoofdzakelijk in.

Chocolates and confectionary in Taiwan

Dankzij de komst van moderne supermarkten, hypermarkten en convenience stores in Taiwan, groeit de vraag naar chocolade en snoepgoed. Hoewel de cultuur en het subtropische klimaat het consumeren van snoepgoed niet aanmoedigen, groeit de markt gestaag. Cijfers tonen aan dat de totale import van chocolade en snoepgoed steeg van 67 miljoen dollar in 1998 naar 205 miljoen dollar in 2010. Import is zo goed voor 30 à 50% van de totale snoepgoedmarkt in Taiwan. De Taiwanese consument probeert graag merken uit, experimenteert met nieuwe smaken en geeft vaker cadeaus in de vorm van snoepgoed.



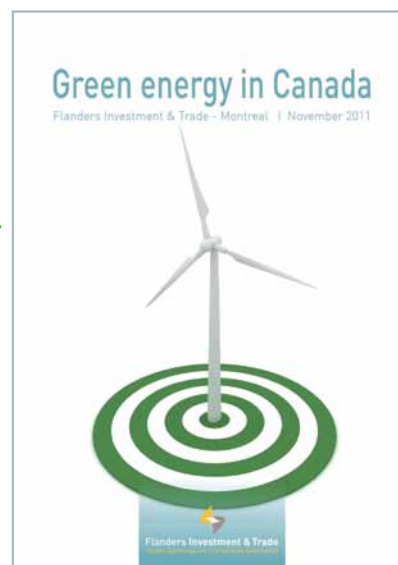
Smart grids China

Deze marktstudie onderzoekt de ambities van China op vlak van smart grids, inclusief transmissie, slimme meters, energieopslag en elektrische wagens.



Green energy in Canada

Noord-Amerika is een van 's werelds grootste energieproducerende regio's. Deze studie biedt een overzicht van de hernieuwbare energiesector in Canada. Onder meer zonne-, wind-, biomassa-, geothermische en oceaanenergie komen aan bod.



Kan het Nieuw Industrieel Beleid u helpen bij uw exportpuzzel?

Er bestaat een kruisbestuiving tussen Vlaamse export en industrie. Het Nieuw Industrieel Beleid (NIB) is er gekomen om de wereld-wijde dalende tendens in de industrie tegen te gaan, en zo onder meer onze Vlaamse exportcompetitiviteit te behouden. Een gespreksonderwerp dat enkel grote, puur industriële ondernemingen aanbelangt? Wereldwijd vindt van niet, en vraagt zich af wat Vlaamse kmo's kunnen doen om zich in te passen in het NIB-verhaal van Vlaanderen, zodat ze hun exportcompetitiviteit kunnen verhogen.



We brachten twee vooraanstaande NIB-tenoren samen om de uitdagingen te bespreken van Vlaamse kmo's die zich willen opmaken voor de industrie van de toekomst, zowel in hun thuishaven als in het buitenland: Vlaams minister-president Kris Peeters (NIB-architect) en Herman Daems (lid van de Industrieraad, het adviesorgaan dat de Vlaamse regering ondersteunt en adviseert over het NIB).

De recente ontslagronde bij staaldraadrees Bekaert en de sluiting van verpakkingsfabrikant Crown Deurne illustreren een achteruitgang van de industrie in Vlaanderen. Is er beterschap in zicht?

Kris Peeters: "We kunnen er niet omheen dat er jobs zijn verloren gegaan in onze verwerkende nijverheid. In 1995

telde die nog 471.454 medewerkers, dit jaar zullen dat er naar verwachting nog amper 370.000 zijn. We stellen echter wel vast dat binnen diezelfde periode de reële bruto toegevoegde waarde van de industrie bleef toenemen. Dat illustreert de hoge mate van productiviteit: met minder mensen slaagt onze industrie erin meer te produceren. Het is onze ambitie om die 370.000 jobs zo maximaal mogelijk te behouden."

Herman Daems: "Het is belangrijk een onderscheid te maken tussen het aandeel van de industrie in de economie van België en hoe de Vlaamse industriële bedrijven presteren. Dat het relatieve belang van de industrie al jarenlang daalt, is een fundamentele trend die zichtbaar is in alle ontwikkelde economieën. Het is een gevolg van een transformatie van de economie naar meer diensten, en van een verschuiving van de industriële activiteiten naar de opkomende markten.

Maar de relatieve achteruitgang van de industrie zegt niets over de sterkte van de industriële bedrijven. Vlaanderen beschikt nog altijd over sterke kleppers, die uitstekend scoren in de wereldmarkten. Daar zitten ook zeer innovatieve bedrijven tussen die met hun producten stevige marktposities hebben opgebouwd in mondiale nichemarkten. Zij mogen zich echter niet in slaap laten wiegen door hun succes. Het blijft een dagelijkse strijd omdat wereldmarkten veranderen, nieuwe concurrenten opduiken en de concurrentiekracht van de Vlaamse economie constant onder druk staat."

Kris Peeters:
"De Vlaamse industrie blijft de motor van de welvaartscreatie in onze regio. Ze is verantwoordelijk voor 80% van alle uitgaven in Onderzoek & Ontwikkeling en voor 85% van de Vlaamse export."

Kmo's, export en industrie: ons panel



Kris Peeters
Vlaams minister-president

Na een korte periode als advocaat wordt Kris Peeters in 1988 aangeworven als fiscaal adviseur bij het NCMV, het huidige UNIZO, waar hij in 1999 gedelegeerd bestuurder wordt. In 2004 wordt Kris Peeters minister in de Vlaamse Regering, sinds 2007 is hij Vlaams minister-president. Onder leiding van minister-president Kris Peeters maakt de Vlaamse regering Vlaanderen klaar voor de toekomst. Met Vlaanderen in Actie (ViA) en het Pact 2020 heeft hij samen met het middenveld een strategie uitgewerkt die er toe moet leiden dat Vlaanderen in 2020 tot de top vijf van de Europese regio's behoort.

www.vlaandereninactie.be



Herman Daems
Industrieraad

Herman Daems is voorzitter van de raad van bestuur van BNP Paribas Fortis, Barco, KU Leuven en binnenkort ook van Lannoo. Daarnaast is hij bestuurder bij Vanbreda Risks en Benefits, Domo Chemicals, Voka en lid van het directiecomité van het Verbond van Belgische Ondernemingen. Vele jaren lang was hij voorzitter van de Belgische Commissie Corporate Governance. Hij kende een lange carrière als buitengewoon hoogleraar Strategisch Management en Internationaal Zakenwezen aan de Faculteit Economie en Bedrijfswetenschappen van de KU Leuven en aan enkele gerenommeerde buitenlandse universiteiten. Hij publiceerde verschillende artikels en boeken over strategieën van industriële bedrijven.

ikdoe.vlaandereninactie.be/wp-content/uploads/2011/02/Witboek_Nieuw_industrieel_beleid1.pdf

Hoe belangrijk is de Vlaamse industrie voor de Vlaamse export?

Herman Daems: "Industriële producten blijven ontzettend belangrijk voor de export en voor de handelsbalans van België. Uit een recente studie van de Nationale Bank blijkt dat de industrie nog altijd verantwoordelijk is voor het leeuwendeel van de export. Maar ook daar is verandering merkbaar. In de afgelopen jaren steeg de export van diensten snel. Moderne industriële bedrijven koppelen trouwens vaak de verkoop van producten aan die van diensten."

Kris Peeters: "In het door Vlaanderen in Actie uitgetekende toekomstige socio-economisch model heeft de industrie een belangrijke plaats. De Vlaamse industrie blijft de motor van de welvaartscreatie in onze regio. Ze is verantwoordelijk voor 80% van alle uitgaven in Onderzoek & Ontwikkeling en voor 85% van de Vlaamse export. De industrie in Vlaanderen is dus cruciaal voor de Vlaamse export."

Klopt het dat een industriële achteruitgang gepaard gaat met een verlies aan exportcompetitiviteit? En is dat ook in Vlaanderen het geval?

Herman Daems: "Dat is lang zo geweest. We zien inderdaad dat het Belgische marktaandeel in de wereldmarkten ge-

staag terugliep in de afgelopen tien jaar. Maar er zijn ook aanwijzingen dat een deel van de dienstenuitvoer dit verlies kan opvangen. Niettemin blijf ik ervan overtuigd dat de industriële bedrijven nog vele jaren belangrijke speerpunten moeten blijven van de Vlaamse economie in de wereldmarkten. Om die rol te vervullen, zullen onze bedrijven nog meer dan vroeger moeten inzetten op productinnovatie en op de koppeling van dienstverlening aan producten.”

Kris Peeters: “Het Pact 2020 – twintig doelstellingen die van Vlaanderen een Europese topregio moeten maken tegen 2020 – geeft onverdeelde aandacht aan hoogtechnologische export. Waarde toevoegen aan Vlaamse industriële exportproducten, daar blijft het telkens weer om gaan. Producten hoger situeren in de waardeketen kan onder meer via Onderzoek & Ontwikkeling en innovatie, of door het productengamma te verrijken of verfijnen met een aanbod van aanvullende diensten die het onderscheiden van de internationale concurrentie.”

Niet alleen Vlaanderen kampt met een industriële achteruitgang en verlies van exportcompetitiviteit. Hoe vergaat het onze buurlanden?

Herman Daems: “Het relatieve belang van de industrie loopt terug in al onze buurlanden. België heeft het wel moeilijk om gelijke tred te houden op het gebied van concurrentiekracht. Volgens mij zijn op dat vlak de volgende maanden beleidsinitiatieven noodzakelijk om de competitiviteitskloof met Duitsland niet te groot te maken. Duitsland is voor veel van onze bedrijven erg belangrijk. Uit studies blijkt dat de producten die onze bedrijven aan Duitsland leveren, vaak via die weg in de verre wereldmarkten terecht komen. Zo profiteren we indirect van de snelle groei van de nieuwe groei landen. Het is bekend dat we het in België, door de kleinere schaal van onze ondernemingen, soms moeilijker hebben om naar die verre markten te exporteren. Al zijn er ook vele bedrijven die daar wel in slagen.”

Is het NIB een afdoend antwoord op de uitdagingen waar de Vlaamse economie voor staat?

Herman Daems: “Minstens even belangrijk is dat vele ondernemers en beleidsmensen ervan overtuigd zijn dat een fundamentele transformatie van de economie noodzakelijk was. Zodat we nog meer dan vandaag kunnen inzetten op innovatie. Dat hoeft niet per se te betekenen dat we in nieuwe productmarkten stappen. Wel dat we onze producten vernieuwen, zodat ze zich onderscheiden van die van de concurrentie. Dat kan door gebruik te maken van de nieuwe technologische mogelijkheden.”

Herman Daems:
“De relatieve achteruitgang van de industrie zegt niets over de sterkte van de industriële bedrijven. Vlaanderen beschikt nog altijd over sterke kleppers, die uitstekend scoren in de wereldmarkten.”

Wat zijn de voornaamste krachtlijnen van het NIB?

Kris Peeters: “Het NIB wil een nieuw productiviteitsoffensief in de industrie realiseren dat gebaseerd is op industriële innovatie, geavanceerde productieprocessen, vergroening, energie-efficiëntie, meer samenwerking en moderne vormen van arbeidsorganisatie. Daarnaast is het nodig om vanuit de overheid een flankerend beleid te voeren dat industriële bedrijven zuurstof geeft. Het NIB bevordert de vorming of versterking van nieuwe waardeketens. Belangrijk hierbij



Exportcompetitiviteit drie keer anders bekeken:

- 1. In nominale waarde groeit onze export:** tussen 2002 en 2010 steeg onze uitvoer met 33,6%. De globale financiële en economische crisis gaf onze export rake klappen. Maar in de eerste negen maanden van 2011 steeg de Vlaamse export nog met 12,7% ten opzichte van 2010.
- 2. De kwaliteit van de uitgevoerde goederen:** in 2010 bestond de Vlaamse export voor meer dan de helft uit medium- en hoogtechnologische goederen.
- 3. De mate waarin Vlaanderen marktaandeel kan verwerven in groeiemarkten:** in de BRIC-landen verloor Vlaanderen marktaandeel sinds 2002, maar vanaf 2008 gaat dat opnieuw in stijgende lijn. In de Next Eleven – een veelbelovend elftal van opkomende economieën zoals Mexico, Turkije en Zuid-Korea – slaagt Vlaanderen er wel in om voet aan de grond te krijgen.



Boven: onze industrie moet zichzelf opnieuw uitvinden.

is het stimuleren en het aantrekken van zogeheten 'lead plants' – fabrieken die sterk gericht zijn op kennis en vaardigheden, die worden ingezet bij de innovatieve ontwikkeling en waarna de lead plant die innovaties overbrengt naar andere fabrieken binnen de groep – die zich verankeren in de Vlaamse economie door samenwerking met kenniscentra van wereldklasse. Met het Vlaamse industrieel transformatiefonds TINA (Transformatie, Innovatie en Acceleratie), wil Vlaanderen 200 miljoen euro investeren in businesscases van consortia van bedrijven.”

Kris Peeters:
 “Ondernemers moeten kunnen ondernemen: op een duurzame wijze toekomstgerichte producten maken voor de wereldmarkt.”

Wie is de voornaamste doelgroep van het NIB?

Herman Daems: “Het NIB moet vooral een transformatie realiseren van de Vlaamse economie naar meer innovatieve producten en sectoren. Dat is een opdracht voor de ondernemingen én het beleid samen.”

Wat kunnen Vlaamse kmo's doen om zich in te passen in het NIB-verhaal?

Kris Peeters: “De meeste van onze industriële bedrijven zijn kmo's. Sectoren moeten hun waardeketen niet alleen ver-

sterken door innovatie, maar ook door geavanceerde productietechnologieën en nieuwe vormen van arbeidsorganisatie met meer samenwerking. Onze kmo's zijn wendbaar om die transformatie door te voeren en zich zo toekomstgericht in te passen in het NIB-verhaal. Ze hebben veelal ook een kleinschaligheidsvoordeel, omdat ze zich flexibeler kunnen opstellen dan grote bedrijven. Kmo's kunnen in (samenwerkings)netwerken op efficiënte en concurrentiële wijze nieuwe vormen van productie realiseren.”

Herman Daems: “Ik denk dat ondernemingen vooral een strategie nodig hebben om sterk te staan in de internationale markten. Zij zijn de gangmakers. Het NIB kan en moet hen daarbij steunen.”

Hoe is de respons vanuit de Vlaamse bedrijfswereld?

Kris Peeters: “Het NIB is het resultaat van de Staten-Generaal voor de industrie, en in die zin is het NIB de uitloper van de gezamenlijke vaststelling dat onze industrie zichzelf opnieuw moet uitvinden. De belangrijkste sectoren zoals de chemie, de technologische sector, de textiel- en meubelindustrie, de voedingsnijverheid en de bouw hebben zich hiervoor geëngageerd. Topondernemers uit deze sectoren zijn enthousiast en willen aan de kar trekken van het NIB. Sommigen hiervan zetelen in de Industrieraad zoals onder andere BASF, Van de Velde, Janssen Farma en Remi Claeys Aluminium.”

Werd het NIB intussen al in de praktijk gebracht in Vlaanderen?

Herman Daems: “Enkele Vlaamse bedrijven en buitenlandse ondernemin-

gen hebben onlangs, met steun van het TINA-fonds, een consortium opgericht om op een nieuwe en snellere manier windmolens te bouwen op zee. Dat kan een mooie illustratie worden van een initiatief dat steunt op traditioneel sterke Vlaamse troeven zoals constructies op zee, machinebouw en technologische kennis van windmolens. Voorlopig is het nog te vroeg om grondig te evalueren.”

Herman Daems:
 “Het NIB moet vooral een transformatie realiseren van de Vlaamse economie naar meer innovatieve producten en sectoren. Dat is een opdracht voor de ondernemingen én het beleid samen.”

Wat zijn, bij de Vlaamse ondernemers, de grootste misvattingen over het NIB?

Kris Peeters: “Dat de overheid zal bepalen in welke activiteiten en clusters men nog kan of moet ondernemen. Uiteraard is het niet aan de overheid om dat te doen. Het NIB en de adviezen van de Industrieraad leveren een noodzakelijk richtsnoer om Vlaamse ondernemers beleidsgericht te ondersteunen. Ondernemers moeten kunnen ondernemen: op een duurzame wijze toekomstgerichte producten maken voor de wereldmarkt. Daarin moet de Vlaamse overheid hen ondersteunen met een aangepast innovatie-, een arbeidsmarkt-, een export- en een stimulerend beleid voor economische bedrijfstransformatie, maar ook, en vooral, met een stimulerend ondernemersklimaat. Daarvoor moet ook de basis in orde worden gebracht: snelheid van vergunningen, loon- en energiekosten.”

🔗 Zet deze conversatie verder op LinkedIn

Denkt u dat kmo's, export en industrie een krachtig triumviraat vormen? Wil u bepaalde ervaringen delen met collega's? Geef uw mening op onze LinkedIn-groep. Zo kan ook u meehelpen om drempels voor internationaal ondernemen te verlagen.

LinkedIn

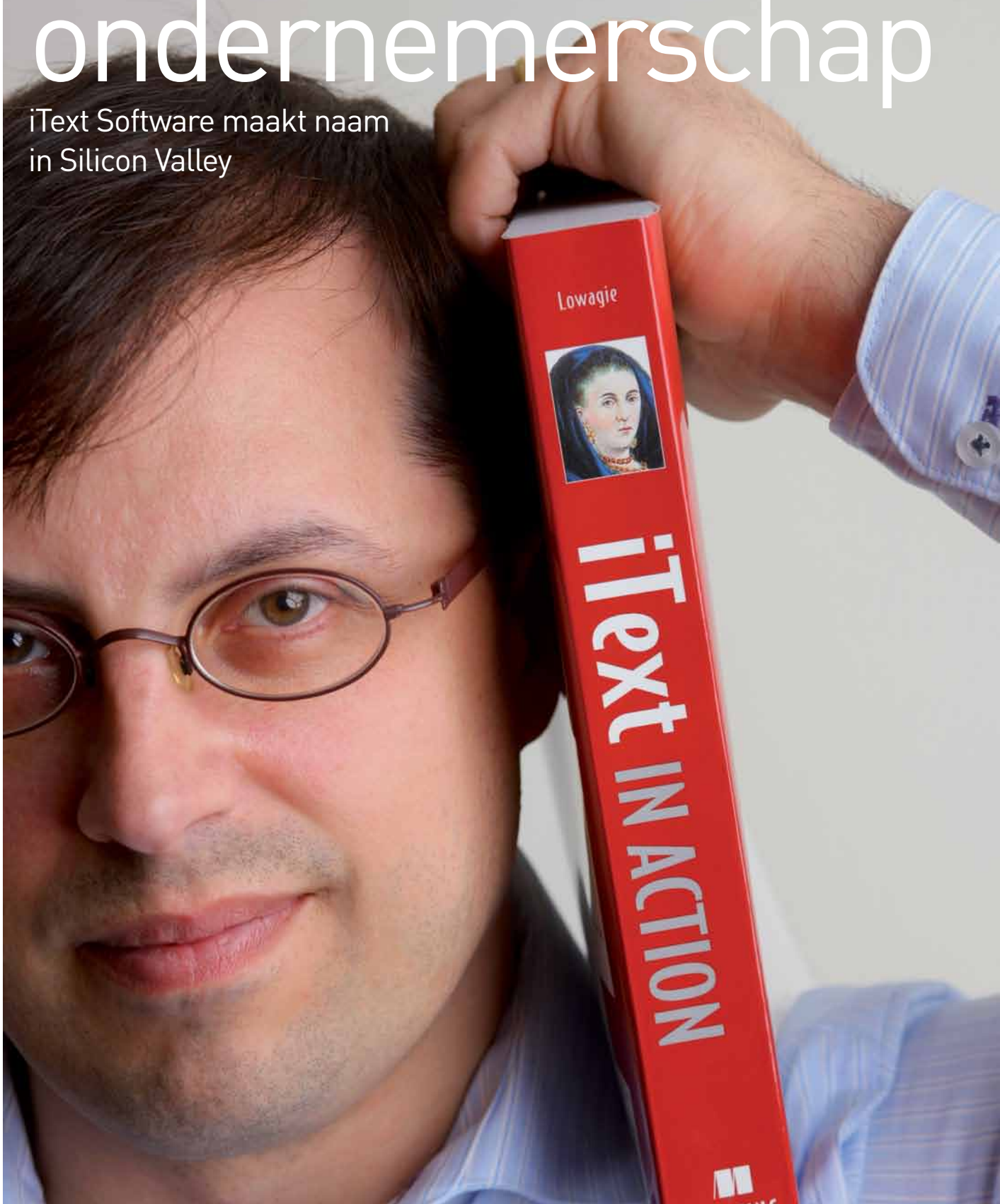


Tussenstop

In dialoog met een ambitieus bedrijf in Vlaanderen.

Gedwongen tot het ondernemerschap

iText Software maakt naam in Silicon Valley



iText Software is zo'n typisch bedrijf dat niemand kent, maar van wie iedereen wel gretig de producten gebruikt. Als u een afspraak uit uw Google Calendar print, een digitale handtekening op een pdf-document plaatst of een factuur in pdf downloadt, dan maakt u misschien gebruik van iText, de software van iText Software. Het bedrijf heeft gebruikers in de hele wereld, op enkele landen in Centraal-Afrika na. Een indrukwekkend palmares, en toch is iText Software nog een echte starter. Niet alleen in aantal bestaansjaren, maar ook omdat oprichter Bruno Lowagie iText lang als een hobby zag.

Wereldwijd klopte aan in Gent bij iText Software voor een gesprek tussen Bruno Lowagie en Karla Laheye, bij FIT de Adviseur Internationaal Ondernemen van het provinciaal kantoor Oost-Vlaanderen. Door de deelname aan het Plug & Play-programma (zie verder), kwam het bedrijf op onze radar terecht. Karla Laheye verdiepte zich in het dossier en vroeg Bruno Lowagie om meer toelichting.

Het ontstaan van het idee

Karla Laheye: "iText is ontstaan in 2000. Je werkte toen een jaar bij de Universiteit van Gent (UGent) als lid van het Administratief en Technisch Personeel. Vanwaar kwam het idee?"

Bruno Lowagie: "Het is allemaal begonnen toen de professoren vroegen naar een meer gebruiksvriendelijke manier om studentenlijsten te maken vanuit het punteninbrengsysteem. Daarvoor heb ik toen een webtoepassing geschreven. Om de puntenlijst in een mooie printversie te gieten, stelde ik pdf voor. Tot mijn verrassing bestond er toen nog geen degelijke softwarebibliotheek om rapporten te maken in pdf-formaat, dus heb ik er in 1999 vlug zelf één geschreven. Het resultaat was een pdf-motor die je in webtoepassingen kan inbouwen en waarmee je documenten kan genereren. Hoewel die motor werkte, was ik niet tevreden. Een jaar later besliste ik om er in mijn vrije tijd een betere versie van te maken, niet alleen om documenten te creëren, maar ook om ze te manipuleren. Dat werd iText, een naam die ik koos lang voor de hype van de iPod, iPhone en iPad losbrak."

Openbronsoftware

Karla Laheye: "Toch besliste je niet onmiddellijk om je job op te zeggen en om iText te commercialiseren. Waarom niet?"

Bruno Lowagie: "Bij de ontwikkeling koos ik resoluut voor open source. Dat betekent dat de broncode wordt vrijgegeven, waardoor gebruikers de software kunnen aanpassen. Het project liep goed en steeds meer bedrijven maakten ge-

bruik van iText, zeker toen we ook Chinees, Japans en Koreaans begonnen te ondersteunen. Vele gebruikers wilden er zelfs voor betalen, maar dat weigerde ik onder het motto 'No money, no worries'. Ontzettend naïef, zo bleek achteraf.

Naarmate iText populairder werd, kreeg ik almaar meer technische vragen. Omdat ik onmogelijk de stortvloed van vragen kon beantwoorden, nam ik enkele weken vakantie om een gratis online tutorial te schrijven. Dat was in 2004."

"Bij de ontwikkeling van mijn product koos ik resoluut voor open source. Dat betekent dat de broncode wordt vrijgegeven, waardoor gebruikers de software kunnen aanpassen."

Plots zelfstandig

Karla Laheye: "Die online tutorial is later een vloek én een zegen gebleken. Kan je dat kort verduidelijken?"

Bruno Lowagie: "Op de pagina's van mijn tutorial plaatste ik Google-reclame. In 2005 deden weinig anderen dat, dus dat leverde aardig wat op. Voor het eerst verdiende ik iets met mijn activiteiten rond iText, maar eind 2006 kreeg ik van het Rijksinstituut voor de Sociale Verzekeringen der Zelfstandigen (RSVZ) te horen dat ik beschouwd werd als zelfstandige. Ik had immers telkens netjes mijn reclame-inkomsten aangegeven aan de fiscus. Anderhalf jaar later werd ik – wilens nillens – zelfstandige met terugwerkende kracht tot in 2003, een flinke en onverwachte hap uit mijn budget.

Intussen had mijn tutorial ook de aandacht van enkele uitgevers getrokken. Het Amerikaanse O'Reilly bood me kort na de online publicatie aan om een boek te schrijven. Op dat moment voelde ik me daar niet klaar voor, maar toen enkele maanden later ook Manning met

een boekcontract over de brug kwam, stemde ik meteen in. Ik schreef 'iText in Action – Creating and Manipulating PDF', waarvan ondertussen bijna 11.500 exemplaren zijn verkocht."

"Vele gebruikers wilden er voor betalen, maar dat weigerde ik aanvankelijk onder het motto 'No money, no worries'. Ontzettend naïef, zo bleek achteraf."

De tweede hindernis

Karla Laheye: "In software, en zeker in open source, stelt zich het probleem van de intellectuele-eigendomsrechten (IP). Hoe heb jij dat opgelost?"

Bruno Lowagie: "Nadat ik met de tutorial en het boek een antwoord had geboden op het leeuwendeel van de technische vragen, klopten steeds meer juridische departementen aan. En niet van de eerste de besten: IBM en Actuate wilden iText verspreiden van op hun servers, op voorwaarde dat de software helemaal legaal was. Actuate heeft toen een onderzoeksovereenkomst gesloten met UGent – waarbij Actuate de universiteit mijn jaarloon gaf – zodat ik kon zorgen voor een complete IP-review van iText. Concreet hield dat in dat een batterij juristen van IBM Canada zich minutieus boog over de codebase van iText en me daarover wekelijks een rapport bezorgde met juridische onduidelijkheden. Die moest ik dan uitklaren en zorgen dat ik voor alle bronvermeldingen en contributies de nodige toestemmingen kon voorleggen. Een titanenwerkje, dat ik eigenlijk al van bij de start van de ontwikkeling had moeten doen. Maar goed, eind 2007 beschikte ik over software die volstrekt legaal was en waar een uitgebreide handleiding voor bestond."



Eigen bedrijf

Karla Laheye: "Om iText verder uit te bouwen en ook een betalende versie te voorzien, heb je in 2008 een bedrijf voor iText opgericht. Al heel snel kwam daar een Amerikaanse partner bij. Waaruit bestond zijn verantwoordelijkheid?"

Bruno Lowagie: "Een maand na de oprichting werd bij mijn oudste zoon kanker vastgesteld. Al mijn aandacht en bekommernis gingen toen naar hem. Andrew Binstock, een ontwikkelaar en auteur die in Silicon Valley woont, had mijn boek gelezen en wilde met me afspreken. Enthousiast stelde hij voor om zijn schouders onder iText te zetten, iets waar ik toen niet de tijd en energie voor had. We beslisten om samen te werken en onder zijn impuls verkochten we onze allereerste licentie, aan een Amerikaanse verzekeraar."

"Zorg ervoor dat je van bij de start van de ontwikkeling toestemming vraagt voor alle bronvermeldingen en contributies."

Free, maar niet gratis

Karla Laheye: "Hoe reageerden de gebruikers die plotseling een license fee moesten betalen voor iText?"

Bruno Lowagie: "De meeste bedrijven reageerden goed, maar toch waren er ook grote spelers die pertinent ontkenden dat ze gebruikmaken van iText, terwijl er in elke pdf die met iText is gegenereerd een verwijzing naar mijn naam staat. Als ik de wereldkaart van gebruikers naast die van klanten leg, is het verschil nog altijd groot. Toch wil ik niet repressief reageren, want het is tenslotte de community die iText groot heeft gemaakt."

Partnerships aangaan!

Karla Laheye: "Hoe reageer je dan wel?"

Bruno Lowagie: "Door samen te werken. Zo hebben we onlangs een partnership gesloten met Bookboon, een website waar je gratis e-books in pdf kan downloaden. Zij gebruiken onze software en iText wordt op elk gedownload boek vermeld. We spreken hier over meer dan 100.000 boeken per dag. Onze core business is en blijft pdf. Het interesseert me niet om een project van a tot z uit te voeren; dat laten we graag aan partners over. Vaak zie ik projecten waarbij iText niet optimaal wordt gebruikt. Door de taken te verdelen, kunnen we vaak tot veel

betere resultaten komen. Dat is een win-winsituatie voor ons en onze partners, maar ook de klant heeft er baat bij, en dat is nog altijd het belangrijkste."

"Door samen te werken met partners komen we vaak tot veel betere resultaten. Dat is een win-winsituatie voor ons en onze partners, maar ook de klant heeft er baat bij, en dat is nog altijd het belangrijkste."

Toekomstplannen

Karla Laheye: "Ondertussen heb je medewerkers aangeworven en een tweede boek geschreven. Dat illustreert de professionalisering van iText Software. Bovendien ben je net terug van Californië. Met concrete resultaten?"

Bruno Lowagie: "Als deelnemer van het Plug & Play-project – een initiatief van het Interdisciplinair Instituut voor Breedband Technologie (IBBT), in samenwerking met FIT – mag ik drie maanden naar Silicon Valley. Interessant is dat je die periode niet in één keer hoeft op te nemen, zodat je je business thuis kan blijven runnen. Ik heb gekozen voor januari, april en juni."

Tijdens mijn eerste verblijf heb ik heel wat bedrijven gesproken, waaronder Adobe. Dat is in principe een concurrent, maar toch is een samenwerking mogelijk. Daarnaast heb ik veel opgestoken van de workshops en kan ik enkele interessante leads opvolgen. Ook de contacten die ik er via Annik Bouquet, technologieattaché ICT bij FIT, kreeg aangebracht, zijn veelbelovend. Annik is duidelijk 'thuis' in Silicon Valley en ze heeft goed de zeer specifieke noden en wensen van de verschillende deelnemers geïdentificeerd. Ik denk dat ik daar bij mijn volgende bezoek de vruchten van zal kunnen plukken."



→ ID

- **Bedrijf:** iText Software
- **Product:** iText
- **Opgericht in:** 2008
- **Omzet in 2011:** +/- 1,9 miljoen euro
- **% omzet uit het buitenland:** 98% (2011)
- **Aantal medewerkers:** 4 in vast dienstverband + 3 zelfstandigen
- **Gevestigd in:** Gent
- **Klanten in:** 28 landen in alle continenten, waarvan het gros in de VS
- **Gebruikers:** wereldwijd
- **Verkochte exemplaren:** iText in Action – Creating and Manipulating PDF (+/- 11.500 exemplaren); iText in Action – 2nd Edition (+/- 5.000 exemplaren)

! 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.

Vergroot uw kansen om de Leeuw van de Export te winnen

Schrijf u nu in voor het seminarie en krijg tips van insiders!

U stelt zich graag kandidaat voor de Leeuw van de Export 2012, maar u twijfelt over wat in uw inschrijvingsdossier hoort? U zette vorig jaar uitzonderlijke exportprestaties neer, maar hoe brengt u die zo goed mogelijk over bij de jury? U bent al bezig uw dossier samen te stellen, maar aarzelt nog bij het leggen van de juiste accenten?

Jaarlijks doen tientallen bedrijven een gooi naar onze prestigieuze exportprijs, de Leeuw van de Export. Stuk voor stuk zijn het sterke kandidaten. Wie zijn kans om als winnaar uit de bus te komen wil vergroten, is vast benieuwd naar hoe de jury wikt en weegt.



Ding mee naar de Leeuw van de Export!

Het officiële inschrijvingsformulier kan u downloaden op www.leeuwvandeexport.be of aanvragen via leeuwvandeexport@fitagency.be. Ook met bijkomende vragen kan u terecht op datzelfde e-mailadres of bij de provinciale kantoren van FIT. Inschrijven kan enkel door middel van het officiële inschrijvingsformulier.

Stuur uw volledige dossier vóór vrijdag 27 april 2012 naar:
Flanders Investment & Trade
T.a.v. Guy De Winne
Gaucheretstraat 90 - 1030 Brussel

Eerste hulp bij uw dossier opmaken

De eerste horde die u als kandidaat moet nemen, is een goed dossier opstellen. Onze Adviseurs Internationaal Ondernemen (AIO) helpen u hierbij graag. Daarnaast organiseren we een seminarie waarin u een heleboel praktische tips krijgt.

Tips uit jarenlange ervaring

Een beknopt maar relevant programma maakt u wegwijs in de voorbereiding van de Leeuw van de Export. Dirk Van Steerteghem, afdelingshoofd Internationaal Ondernemen FIT, zorgt voor de inleiding. Zijn jarenlange ervaring als voorzitter van de vakjury en lid van de Vlaamse

jury maakt hem goed geplaatst om aan te geven waarop de jury zoal let. Waar aan hechten de juryleden (extra) belang? Welke fouten kan u vermijden en wat mag zeker niet ontbreken in een goed inschrijvingsdossier?

Daarna vertellen voormalige winnaars Duvel en Financial Architects – in Gent – en huidige titelhouders BEST en Orfit Industries – in Leuven – hoe zij hun Leeuw van de Export-verhaal hebben aangepakt en hoe ze de gevolgen van hun overwinning hebben ervaren. Waarom beslisten ze om deel te nemen? Hoe stelden ze hun dossier op? Wat kwam er allemaal bij kijken?

Programma Seminarie Leeuw van de Export - praktisch:

- 11.00 uur: welkom
- 11.05 uur: tips & tricks, door Dirk Van Steerteghem
- 11.25 uur: twee (ex-)winnaars getuigen
Leuven: Bert Van der Auwera (BEST) en Dirk Pattyn (Orfit Industries)
Gent: Daniel Krug (Duvel) en Dirk De Beule (Financial Architects)
- 11.50 uur: vragen & antwoorden
- 12.00 uur: netwerkmoment

Leuven

13 maart 2012 - VAC Leuven
Diestsepoort 6 - 3000 Leuven

Gent

15 maart 2012 - Huis van de Economie
Seminariestraat 2 - 9000 Gent

➊ Schrijf u in op www.leeuwvandeexport.be



Tegen de stroom in: de uitdagingen van de Deltaregio als poort naar Europa



De havens in de Rijn-Schelde Delta doen het nog altijd uitstekend in Europa. Dat blijkt uit een onderzoek van het Institute of Transport and Maritime Management Antwerp (ITMMA), uitgevoerd in opdracht van ING België. Toch laat de concurrentie vanuit andere havengebieden zich meer en meer voelen. Doorgedreven samenwerking en voortdurend innoveren moeten de positie van de havenregio veiligstellen.

Toegankelijkheid en een goede infrastructuur spelen een belangrijke rol in de ontwikkeling van landen en regio's. In Vlaanderen en Nederland vormt de Rijn-Schelde Delta met zijn verscheidenheid aan havens – waaronder Antwerpen, Gent en Zeebrugge aan Vlaamse kant – een onmisbare logistieke draaischijf. Veranderende logistieke processen en de verschuiving van het globale econo-

mische zwaartepunt zorgen echter voor heel wat uitdagingen in deze sterke havenregio.

Alle (water)wegen leiden naar de Noordzee

De sterke positie van de Deltaregio blijkt onder meer uit de totale goederenoverslag, die zo'n 812 miljoen ton per jaar

bedraagt. Daarbij spelen de Vlaamse havens een belangrijke rol. Zowel Gent, Antwerpen als Zeebrugge braken records vorig jaar. Op de containermarkt komt de Rijn-Schelde Delta wereldwijd op de vijfde plaats, en de komende jaren wordt nog een stijging verwacht.

Ook wat concurrentiekracht betreft, leggen de havens van Vlaanderen en Nederland goede cijfers voor. De regio dankt

zijn dynamiek aan de aanwezigheid van verschillende haventypes en een uitgestrekt Europees achterland. Gebruikers genieten daarbij van een ongeëvenaarde schaalgrootte in termen van volumes en verbindingen. Bovendien spelen de Deltahavens een sleutelrol bij de overslag van vloeibare massagoederen, dankzij de aanwezigheid van geschikte infrastructuur.

Kapers op de kust

Toch is dit niet het moment om op onze lauweren te rusten. Professor Theo Notteboom van het ITMMA noemt een aantal uitdagingen waar de Deltahavens mee (zullen) worden geconfronteerd. Strengere eisen rond duurzaamheid en het toenemende belang van niet-fossiele brandstoffen zijn slechts enkele voorbeelden. Maar het zijn vooral de gevolgen van de verschuivingen van het globale economische zwaartepunt naar Azië en de gevolgen van de open Europese markt die zich laten voelen.

Zo leidt de opkomst van economische centra in Oost- en Centraal-Europa tot

veranderingen in de Europese distributienetwerken. Die kunnen een negatief effect hebben op de trajecten van de Deltahavens, want de concurrentie met havens in andere Europese regio's (zoals de Baltische, Adriatische en Middellandse Zee) blijft stijgen. Strategische maatregelen dienen zich dan ook aan.

Poorten naar Europa

“Ruimte, toegankelijkheid, efficiëntie in logistieke processen en duurzaamheid blijven de kernthema's voor een verdere havenontwikkeling in de Deltaregio. De Deltahavens kunnen beschouwd worden als koplopers in veel van deze gebieden. Toch zullen innovatie en geavanceerde productiefactoren essentieel zijn om competitief te blijven”, zegt Theo Notteboom.

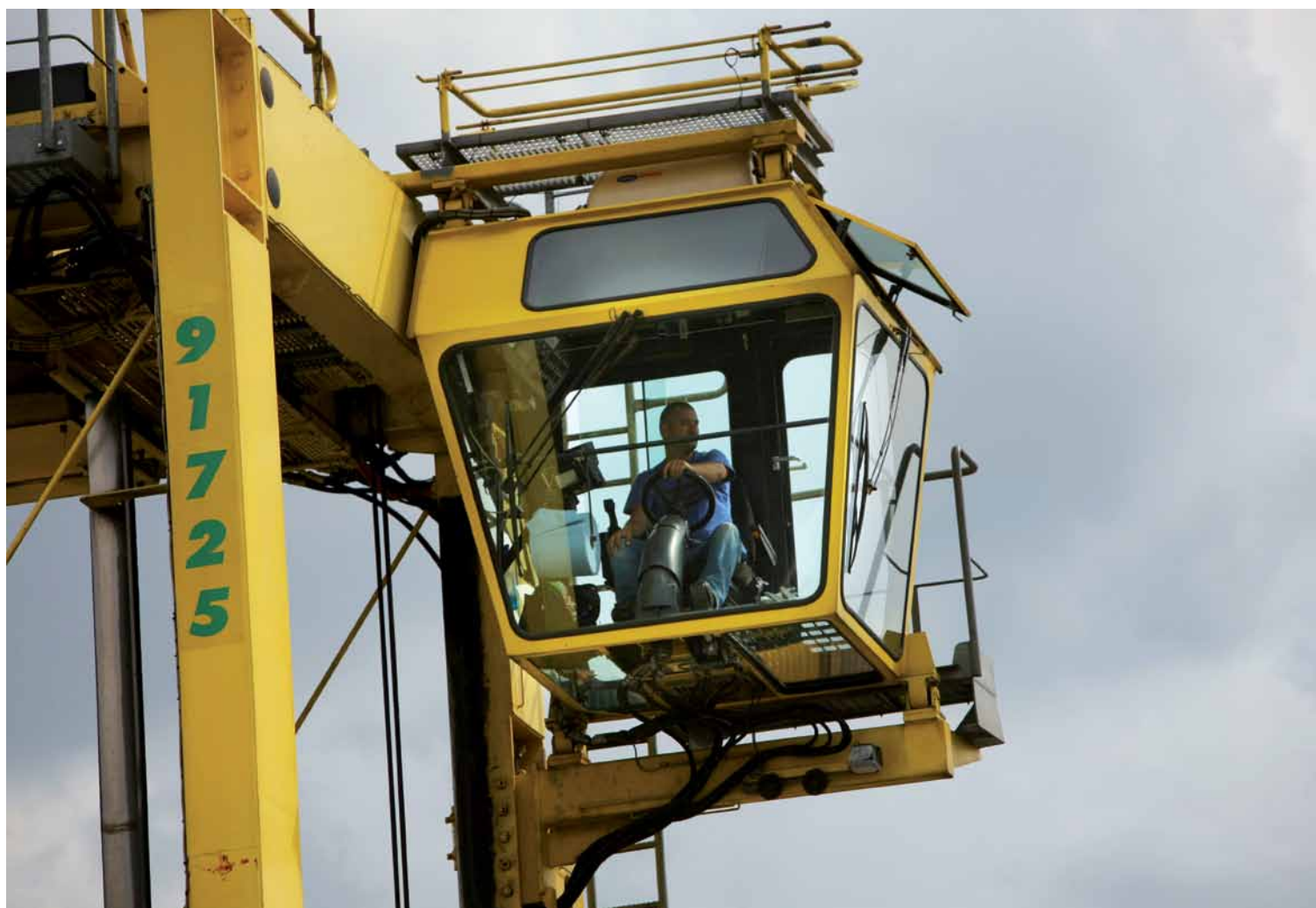
Hij formuleert een aantal aanbevelingen om de Rijn-Schelde Delta voor te bereiden op de toekomst. Volop inzetten op innovatie is er een van. Het ontwikkelen van nieuwe processen en technologieën moet de pioniersrol van de havens in intermodale oplossingen veilig stellen. Dat

bevordert niet alleen de competitiviteit, maar het geeft ook een duidelijk signaal aan de beleidsmakers dat de regio haar leidersrol ter harte neemt. De aanwezigheid van hooggeschoolden is hiervoor, zeker in Vlaanderen, een belangrijke troef.

Verder pleit Theo Notteboom voor een intensieve, grensoverschrijdende en informele samenwerking tussen havens. Die zal de grote troeven van de regio – flexibiliteit en schaalgrootte – verder versterken. De succesvolle ontplooiing van de havens hangt in belangrijke mate af van een geslaagde synergie tussen havengemeenschappen, andere logistieke knooppunten en marktspeelers. Dat moet de Rijn-Schelde Delta in staat stellen zich verder te profileren als de Europese 'gateway' regio bij uitstek.

? Wil u meer informatie over deze ING-studie?

Neem contact op met Peter Jaspers via peterjaspers@fitagency.be.



Al het goede komt in drievoud: handelsmissie naar Tallinn, Riga en Vilnius



Vijf jaar na het vorige bezoek keerde FIT eind november 2011 terug naar de Baltische staten voor een vijfdaagse multisectorale handelsmissie. Veertien bedrijven uit uiteenlopende sectoren tekenden present.

Hoewel de Baltische staten in naam een eenheid vormen, zijn Estland, Letland en Litouwen drie afzonderlijke landen met een eigen taal, zakencultuur en gewoonten. Hun markteconomieën kenden

aan het begin van deze eeuw een snelle expansie, maar de globale crisis van 2008 hield lelijk huis in verschillende industrieën. Daardoor zijn er echter ook mogelijkheden ontstaan voor nieuwe marktspelers. Nu de economie langzaam maar zeker terug uit het dal klimt, achtte FIT de tijd rijp om de opportuniteiten ter plaatse te verkennen.

Van noord naar zuid

De missie ging van start in Estland, het kleinste en meest noordelijke land van de drie. Sinds de toetreding tot de EU in 2004 is de landbouw er sterk gemoderniseerd. Toch valt nog heel wat achterstand in te halen. Daarbij kunnen Vlaamse exporteurs die zich specialiseren in land- en tuinbouwmachines en technologie voor productie, verwerking en bewaring, een belangrijke rol spelen.

Letland, de volgende bestemming, behoorde tot eind 2007 tot de snelst groeiende economieën van de EU, maar ook hier sloeg de crisis genadeloos toe. Vandaag ontwikkelt de hoofdstad Riga zich opnieuw razendsnel, dankzij de florierende technologiemarkt, voedselindustrie en metaalverwerkende nijverheid.

De meest zuidelijke van de Baltische staten is Litouwen, de eindbestemming van de missie. Sinds 2002 gaat de Vlaamse uitvoer naar het land in stijgende lijn. De verschillende sectoren zijn goed ont-

wikkeld en bieden volop afzetmogelijkheden voor Vlaamse producten.

Zaaien en oogsten

Account manager Peter Feys van het bedrijf Innova Packaging Systems vertelt waarom hij deelnam aan deze missie: "Het doel van deze missie was het vinden van mogelijke distributeurs voor onze kunststofpalletten en containers. Uiteindelijk willen we in elk land over één of twee vaste zakenpartners beschikken, die naast het verkopen van onze producten ons ook op de hoogte houden van interessante projecten. Dankzij deze missie hebben we nu een veertiental contacten die we zeker verder zullen opvolgen."

Ook Hans Degryse, sales manager bij producent van volautomatische bulkverpakkingstechnologieën Pattyn Packing Lines nv, blikt terug op een vruchtbaar bezoek: "We hebben al een aantal concrete aanvragen op zak. Binnenkort reis ik terug om verder te onderhandelen met mogelijke businesspartners die ons kunnen helpen om onze activiteiten in de regio te versterken. De grootte van het project in een bepaalde sector en de hiermee gepaard gaande investeringen hebben soms een langere leadtime tot gevolg. We zijn er wel van overtuigd dat we op middellange termijn kunnen oogsten wat we toen ginds hebben gezaaid."



? Wil u ook uw zakelijke kansen in Estland, Letland en Litouwen ontdekken?

Bespreek uw plannen met het dichtstbijzijnde provinciaal kantoor van FIT. De contactgegevens vindt u op www.flandersinvestmentandtrade.be.

Bouw mee aan de nieuwe stad Rawabi

Katrien Leinders, onze Vlaamse Economische Vertegenwoordiger in Cairo, bezocht onlangs Ramallah, de beruchte Palestijnse stad op de Westelijke Jordaanoever. Tijdens dat bezoek moest ze haar beeld, gevoed door sombere nieuwsbeelden, bijsturen. Ze trof er tot haar verrassing een levendige plek aan, met gezellige terrassen, moderne gebouwen en nieuwe wagens. De sfeer was ontspannen. Ook al zijn de politieke omstandigheden niet rooskleurig, de Palestijnen ontwikkelen volop de lokale economie.

Als afzetmarkt is de Westelijke Jordaanoever – met ongeveer 2,5 miljoen inwoners – minder interessant dan vele omliggende landen. Bovendien zijn er de handelsbelemmeringen, omdat alle goederen via Israël moeten worden ingevoerd. Zo geldt de verplichting om via een Israëlische invoerder te werken, en de doorvoer neemt extra tijd in beslag. Sommige producten mogen dan weer uitsluitend uit Israël worden ingevoerd. Slechts voor een beperkt aantal producten loont het dus echt de moeite om de Palestijnse markt te benaderen. Op dit moment doet zich echter een unieke opportuniteit voor waar vele Vlaamse ondernemers een graantje van kunnen meepikken.

Rawabi of groene heuvel

Palestijnse ontwikkelaars plannen de bouw van een volledig nieuwe stad, op een bergtop enkele kilometers van Ramallah. Van daaruit hebben de bewoners zicht op de befaamde olijfbomen uit Bijbelse tijden. Het moet een voetgangersstad worden met een moderne econo-

mie, gericht op hightech en ecologische projecten. Vooral jonge gezinnen die ter plaatse willen werken, vormen het doelpubliek.

Uit de startblokken

Het nieuwe project is al van start gegaan. Op de bouwwerf komt onder meer een eigen cementfabriek. Kostprijs van het totaalplaatje? Ongeveer 850 miljoen dollar, voornamelijk gefinancierd door het Qatarese bedrijf LDR en een Palestijnse multimiljonair, in een privaat-publiek partnership tussen Bayti Real Estate Investment en de Palestijnse autoriteiten.

Is project Rawabi iets voor u?

De bouw van Rawabi zou werk bieden aan 8.000 à 10.000 mensen. Misschien kan ook u een rol spelen in dit acht- of tienjarige project. Daarom organiseren we op 29 maart een informatievergadering waarin Katrien Leinders dit project verder voor u zal kaderen. U bent hierop vriendelijk uitgenodigd!

Informatievergadering over Rawabi

Wanneer?

29 maart 2012, om 11 uur

Waar?

FIT
Gaucheretstraat 90
1030 Brussel

Praktisch

Schrijf u in op www.flandersinvestmentandtrade.be
Voor meer informatie kan u terecht bij:

- Catherine Van Ransbeeck
02 504 88 62
catherine.vanransbeeck@fitagency.be
- Conny De Keukeleire
02 504 88 59
conny.dekeukeleire@fitagency.be

Neem ook alvast een kijkje op www.rawabi.ps.



Eerste aanwezigheid op India Telecom

India Telecom opende in 2006 de deuren. De Indiase vakbeurs kende de afgelopen jaren een sterke groei en werd almaar professioneler. In 2011 vonden we de tijd rijp om hierop aanwezig te zijn, met een PSB-stand.

De Indiase telefonie-industrie groeit in een razendsnel tempo. Maandelijks tekenden tot vijftien miljoen nieuwe gebruikers in op een abonnement. Dat zorgt voor een ongelofelijke vraag naar producten, software en diensten. Zo kunnen bedrijven die instaan voor onder meer de opbouw van de infrastructuur en voor optimalisatie, succesvol zakendoen in de Indiase telecommarkt.

Gat in de markt

Ongeveer 25.000 professionals ontdekten wat de ruim 300 exposanten te bieden hadden. Daaronder bevonden zich twee Vlaamse bedrijven die zich hadden ingeschreven op de PSB-stand van FIT.

"India Telecom bevestigde dat er een nood is aan een oplossing als de onze", vertelt Maarten Van Laere, CEO Servers-Check, een bedrijf dat monitoringmodules voor dataservers maakt en verkoopt. "Daarnaast was de feedback die we

er kregen zeer nuttig. India is een zeer grote, maar ook moeilijke en complexe markt. De technologieattaché van FIT ter plaatse was dan ook een erg grote hulp bij het identificeren van mogelijke partners."

"De beursdeelname van FIT was voor ons een gedroomde kans om voor het eerst de Indiase markt rechtstreeks te benaderen", evalueert Filip Tack, oprichter en General Manager van Nomadesk, ontwikkelaar van cloudoplossingen. "We hebben er onze Reseller-portal gelanceerd. Die sloeg meteen aan en we behaalden er diezelfde week de Indiase kranten mee."

Meer weten over India Telecom?

Neem contact op met de dienst acties via acties@fitagency.be.

Wie in Latijns-Amerika wil ondernemen, overweegt best ook Chili. Om die plannen een stevige duw in de rug te geven, vond van 3 tot 7 december 2011 een prinselijke missie plaats. In het kielzog van prins Filip onderzocht een Belgische handelsdelegatie, waaronder 37 Vlaamse bedrijven, haar kansen op de Chileense markt. Enkele deelnemers gingen een stap verder en ondertekenden tijdens de zending een contract met een lokale partner.

De keuze voor Chili is niet verwonderlijk, aangezien het behoort tot een van de meest welvarende landen in Latijns-Amerika. Er heerst een stabiel economisch en politiek klimaat, dat internationaal ondernemen stimuleert. Bovendien is Chili, dankzij zijn talrijke vrijhandelsakkoorden, een van de meest open economieën wereldwijd.

Voor vele sectoren wat wils, een greep uit de acties

Mijnbouw is de belangrijkste sector van Chili. De export van koper vertegen-



start tijdens prinselijke missie Chili

woordigt meer dan de helft van de totale Chileense uitvoer. Een bezoek aan het hoofdkwartier van Codelco, de grootste koperproducent ter wereld, mocht dus niet ontbreken. De delegatie kon er individuele gesprekken voeren met de CEO en enkele contractmanagers.

Daarnaast bezochten de deelnemende Vlaamse luchtvaartbedrijven het hoofdkwartier van het European Southern Observatory (ESO). Tijdens de gesprekken lag de focus op de kansen die E-ELT – een telescoop die wereldwijd 'het grootste oog op de hemel' zal worden – Europese bedrijven kan bieden.

Het seminarie 'Duurzame havenontwikkeling', georganiseerd door FIT en Flanders International Technical Agency (FITA), werd druk bijgewoond door de Belgische delegatie en door de Chileense havenautoriteiten, captains of industry en pers. Zowel gerenommeerde Chileense experts als Vlaamse havenvertegenwoordigers kwamen er aan het woord.

Een goed begin is het halve werk

Aanvullend op het officiële programma organiseerde FIT 137 individuele afspraken voor de Vlaamse delegatie. Gewapend met tips die ze hadden gekregen tijdens de ontbijtsessie – georganiseerd door FIT, Voka en UNIZO – trokken de Vlaamse ondernemers naar hun meetings. Onder meer Frederik Janssens, Voorzitter Gemeente Chileens-Belgisch-Luxemburgse Kamer van Koophandel, Roy Biebuyck, gedelegeerd bestuurder Puratos Chili, en Frédéric Muylle, Area Sales Manager Zuid-Amerika Jules Destrooper, deelden

hun expertise op de business breakfast.

Ook op het afscheidsdiner in de wijngaard Viña Santa Caroline – aangeboden door Bert De Clerck, ereconsul van Chili in Oost- en West-Vlaanderen – konden de collega-ondernemers onderling tips en ervaringen uitwisselen.

Meerwaarde alom

Tijdens de prinselijke missie werden verschillende samenwerkingsakkoorden gesloten en contracten ondertekend. Het West-Vlaamse familiebedrijf Kodkaert, specialist in non-prime staalproducten, opende in aanwezigheid van prins Filip een dochteronderneming in de Chileense hoofdstad Santiago. CEO Jean-Pierre Heynderick reageert bijzonder positief: "Dit was mijn eerste deelname aan een prinselijke missie, maar het is zeker niet mijn laatste. Eerlijk gezegd vreesde ik dat het veel blabla zou zijn, maar de contacten die ik er heb ontmoet, had ik onmogelijk op eigen houtje leren kennen. Bovendien kijken Chileense leveranciers op naar de aanwezigheid van een prins en automatisch profiteer ik daarvan mee. Dat was een boost voor onze samenwerking, dus de meerwaarde van prins Filip staat voor mij buiten kijf. Het programma was behoorlijk intensief, maar omdat we met drie collega's hebben deelgenomen en de afspraken onderling konden verdelen, heb ik het gevoel dat we het onderste uit de kan hebben gehaald."

Ook al beschikt Jean-Pierre Heynderick over vele jaren exportervaring, toch leerde hij de dienstverlening van FIT pas een jaar geleden kennen. "Voor mezelf, ik ben 54 jaar, hoeft verre export niet zo nodig.

Maar voor de jonge garde in het bedrijf wil ik daar wel sterk op inzetten, want dat houdt onze firma jong en scherp. Ondertussen is Kodkaert doordrongen van export en hebben we intern geherstructureerd, zodat we optimaal voorbereid zijn op buitenlandse avonturen. Dankzij onze samenwerking met FIT hebben we ontzettend veel kostbare tijd gewonnen. Zo was het de Vlaamse Economische Vertegenwoordiger van FIT in Santiago die me wees op de troeven van Chili. Daarnaast heeft ook de Adviseur Internationaal Ondernemen West-Vlaanderen FIT ons al op zo veel zaken attent gemaakt dat ik spijt heb dat we FIT pas recent hebben leren kennen. Vroeger associeerde ik overheidsorganisaties met logge, ongeïnteresseerde instellingen, maar tot mijn verrassing ontdekte ik een dynamische organisatie die zich maximaal inzet ten dienste van de Vlaamse bedrijven."

? Interesse in zakendoen in Chili?

Bespreek uw plannen met het provinciaal kantoor van FIT in uw buurt. De contactgegevens vindt u op www.flandersinvestmentandtrade.be.



Flanders Investment & Trade organiseert voortdurend acties om u te ondersteunen bij uw internationaliseringsproces. We geven u een bondig overzicht van de acties waarvoor u zich nu kan inschrijven. Met andere woorden, klaar voor vertrek!

GROEPSZAKENREIS



Sectorale missie Design & Interieur VS

13 tot 21 mei 2012

Design is in de VS aan een opmars bezig, jaarlijks goed voor ongeveer 1,2 miljard dollar. Rijke Amerikanen laten hun huis inrichten door architecten of interieurontwerpers. Ook in de kantoormarkt en in exclusieve hotels en restaurants, speelt design een erg grote rol. Amerikanen zijn gek op Europees design. Dat schept vele mogelijkheden voor de Vlaamse designbedrijven.

Voorals consumenten in New York en Los Angeles staan open voor modern design. Ze waarderen daarbij sterk de Vlaamse troeven als kwaliteit en innovatie. De groepszakenreis doet beide steden aan, aangevuld met Las Vegas. Tijdens de missie bezoeken we twee toonaangevende vakbeurzen voor interieurinrichting: de Hospitality Design Expo in Las Vegas en de International Contemporary Furniture Fair in New York.

Wat mag u verwachten?

U komt in contact met potentiële Amerikaanse zakenpartners zoals architecten, interieurdesigners, hoteleigenaars, inkopers, distributeurs, kleinhandelaars en designorganisaties. We stellen voor u een individueel afsprakenprogramma op maat

op in Los Angeles en New York. Zo krijgt u een goed beeld van uw mogelijkheden in de Amerikaanse markt. Ook seminars, zakenlunches, netwerkdiners en andere netwerkmomenten met professionelen maken van deze zakenreis een eye opener.

Bent u actief in design en wil u de Amerikaanse markt leren kennen?

Tot en met 27 maart 2012 kan u zich inschrijven op www.flandersinvestmentandtrade.be.

Voor meer info kan u terecht bij Anke Vanderstappen op 02 504 88 24 of via anke.vanderstappen@fitagency.be.

PRODUCT SAMPLE BOOTH (PSB)



All Energy – Aberdeen


23 tot en met 24 mei 2012

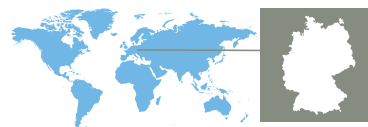
The All Energy Exhibition & Conference is het grootste evenement in het VK over cleantech en hernieuwbare energie.

Alle vormen van hernieuwbare energie komen er aan bod: van windenergie over getij- en golfslagenergieprojecten tot micro-energie. Daarnaast toont All Energy ook opvallende ontwikkelingen op het vlak van waterstof en brandstofcellen. Tot slot vinden er boeiende conferenties plaats. Schrijf u in voor onze PSB en stel er uw aanbod voor.

Inschrijven

kan tot en met 15 maart 2012 op www.flandersinvestmentandtrade.be

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



Intersolar – München

13 tot en met 15 juni 2012

Intersolar blijft een wereldbeurs van formaat voor de 'solar industry'. Sinds de vakbeurs in 1991 haar deuren opende, nam de belangstelling ervoor wereldwijd toe.

Intersolar is het platform voor alles rond zonne-energie. Op deze Intersolar Europe worden meer dan 2.400 exposanten en ruim 80.000 bezoekers uit 156 landen verwacht.

Inschrijven

kan tot en met 9 maart 2012 op www.flandersinvestmentandtrade.be
 ☎ Bea Kestens, 02 504 88 38
bea.kestens@fitagency.be



Alimentaria – Mexico City

5 tot en met 7 juni 2012

Deelnemen aan deze Mexicaanse spin-off van 'Alimentaria Barcelona', de Spaanse toonaangevende vakbeurs voor voeding en dranken, is ideaal om te prospecteren in Latijns-Amerika. Meer dan 11.000 professionelen bezochten de vorige editie. De Mexicaanse economie is de tweede belangrijkste van Latijns-Amerika en telt meer dan 112 miljoen inwoners. Toerisme is een van de economische pijlers en beïnvloedt rechtstreeks de voeding- en drankenindustrie.

Inschrijven

kan tot en met 15 maart 2012 op www.flandersinvestmentandtrade.be
 ☎ Marianne Temmerman, 02 504 87 79
marianne.temmerman@fitagency.be



CommunicAsia – Singapore

19 tot en met 22 juni 2012

Wegens het succes van de vorige editie in 2011 tekent FIT dit jaar opnieuw present. CommunicAsia & BroadcastAsia zijn de enige vakbeurzen in de regio die een volledig platform bieden voor zowel het presenteren van bestaande producten, als voor het lanceren van nieuwe producten op de markten van ICT en digitale convergentie.

Inschrijven

kan tot en met 15 maart 2012 op www.flandersinvestmentandtrade.be
 ☎ Katty De Vos, 02 504 87 14
katty.devos@fitagency.be



Taipei Food – Taipei

27 tot en met 30 juni 2012

Door een gebrek aan land is Taiwan sterk afhankelijk van de invoer van voeding en dranken. De meest geïmporteerde voedingsproducten zijn conserven, diepvriesgroenten, oliën en vetten. Sterke groeiers zijn suiker, honing, dranken en zuivelproducten. De totale marktomvang bedroeg 16,1 miljard euro in 2010, waarvan ruim een kwart was ingevoerd. Taipei Food is een van de belangrijkste regionale voedingsbeurzen in Azië. In 2011 kwamen meer dan 5.000 internationale en 45.000 lokale bezoekers naar de beurs.

Inschrijven

kan tot en met 15 april 2012 op www.flandersinvestmentandtrade.be
 ☎ Gabor Becski, 02 504 87 02
gabor.becski@fitagency.be



Water Week – Singapore

1 tot en met 5 juli 2012

Water Expo is een vakbeurs die de klemtoon legt op innovaties, producten en diensten, best practices en praktische toepassingen voor de waterindustrie. Singapore International Water Week is de ontmoetingsplaats bij uitstek voor de sector.

Inschrijven

kan tot en met 1 april 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. Bovendien vindt het gesprek plaats in de provincie van uw keuze.

Contactdag Taiwan / Hongkong / China

7 tot en met 14 maart 2012
 Locatie: Leuven, Geel, Hasselt, Dendermonde en Kortrijk

Inschrijven

kan tot en met 13 maart 2012.
 ☎ Neem contact op met uw provinciaal kantoor

Contactdag Egypte / Libië

21 tot en met 28 maart 2012
 Locatie: Brugge, Antwerpen, Leuven, Sint-Niklaas en Hasselt

Inschrijven

kan tot en met 27 maart 2012.
 ☎ Neem contact op met uw provinciaal kantoor

Contactdag Algerije / Marokko

21 tot en met 28 maart 2012
 Locatie: Brugge, Antwerpen, Leuven, Sint-Niklaas en Hasselt

Inschrijven

kan tot en met 27 maart 2012.
 ☎ Neem contact op met uw provinciaal kantoor

Contactdag Tunesië

21 en 22 maart 2012
 Locatie: Brugge en Antwerpen

Inschrijven

kan tot en met 21 maart 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 Luc Vets.

“Ik ben een beetje een zigeuner”

Op mijn zestiende verliet ik België en ik ben sindsdien nog maar twee keer teruggekeerd. Mijn vader moest voor het werk naar Zuid-Afrika, dus het hele gezin verhuisde mee. De appel valt niet ver van de boom, want ook ik koos voor een internationale job. Na mijn studies ging ik aan de slag bij een bedrijf dat elektriciteitsvoorzieningen levert. Een fantastische ervaring, want zo leerde ik de meeste landen in zuidelijk Afrika kennen.

Overal ter wereld bouwen we fabrieken, en ik volg. Sinds elf jaar werk ik bij een internationaal consultancybureau voor de uitbreiding van aluminiumsmelterijen. Via professionele tussenstops in Mozambique en Australië ben ik begin 2007 beland in Abu Dhabi. Van aanpassingsproblemen heb ik nooit last, ik moet hooguit wennen aan het rijden aan de juiste kant van de weg. Mijn taak bestaat uit het opvolgen en bijsturen van de bouwwerken, dus dat gaat telkens over opdrachten op middellange termijn. Ik blijf hier nog maximaal twee, tweeën-half jaar en dan start een nieuw avontuur. Het begint zelfs nu al wat te kriebelen; ik ben een beetje een zigeuner, denk ik. Wat mijn volgende bestemming wordt, weet ik pas enkele maanden op voorhand.

Je regelmatig aan andere culturen blootstellen doet wonderen voor je persoonlijke ontwikkeling. Voor ik naar een onbekend land migreer, verdiep ik me altijd in de lokale cultuur en gewoonten. Dat is trouwens mijn tip voor elke starter die een internationale carrière overweegt. Je wil niemand cultureel tegen de borst stoten, maar soms doe je dat ongewild. Wat in het ene land doodnormaal is, kan in het andere ontzettend beledigend zijn.

Soms zorgen wij voor de cultuurshock. Toen ik nog in Mozambique woonde, ging ik met een vriend op een dag motorrijden in de bush. Laat in de namiddag kregen we motorpech. Gelukkig mochten we bij een lokale familie overnachten. Als bedanking trakteerden we op enkele bakken bier. Terwijl we allemaal gezellig aan het verbroederen waren, haalde mijn vriend zijn digitale camera tevoorschijn. Nog nooit eerder hadden ze zo'n toestel gezien. Toen hij een groepsfoto nam en de flits afging, was er plots alom hysterie. Vele Afrikanen geloven dat, als je van hen een foto trekt, je hun ziel afpakt. En wanneer hij dan de foto op het schermje toonde, trokken ze nog grotere ogen. Ze dachten werkelijk dat ze in de camera zaten. Mijn



Paspoort:

Naam:
Luc Vets

Sector:
engineering

Functie:
Deputy Construction Manager

Studies:
master Electrical Heavy Current
en MBA

Leeftijd:
43 jaar



voornemen om me op voorhand grondig te informeren over de plaatselijke cultuur is toen ontstaan. Als ik destijds mijn huiswerk had gemaakt, dan was ik op de hoogte geweest van dit Afrikaanse bijgevoel.

Ik denk niet dat ik in België nog zou kunnen aarden. Ondertussen leef ik al veel langer in het buitenland dan dat ik ooit in België heb gewoond. Mijn moeder, broer, familie en vrienden wonen er, maar ik zou er niet meer kunnen aarden. Alleen al het klimaat ... Ik sta open voor alle bestemmingen, maar stiekem hoop ik dat het een land in Azië wordt. Zo kan ik opnieuw een totaal nieuwe regio ontdekken.



Wenen: voor kunstliefhebbers
en levensgenieters



Guido Scharpé
Vlaamse Economische Vertegenwoordiger Wenen

Waar?

Museumsquartier
Museumsplatz 1/5
1070 Wenen
www.mqw.at

Witwe Bolte
Gutenberggasse 13
1070 Wenen
+ 43 15231450

Spittelberg
www.spittelberg.at

“De talrijke paleizen, kerken en andere indrukwekkende gebouwen lokken vele toeristen naar het historische stadscentrum van Wenen. Gezellig maar druk. Wil je even aan het gewoel ontsnappen, wandel dan naar het Museumsquartier (MQ) en de aanpalende wijk Spittelberg.

Eerste halte: het MQ. Dit 60.000 m² grote cultuurcomplex staat op de terreinen van de voormalige keizerlijke stallingen. Hier halen fans van hedendaagse en moderne kunst hun hart op. Het Leopold Museum kan uitpakken met de belangrijkste Egon

Schiele-verzameling van de wereld! Geniet na op het binnenplein in een van de knusse eethuisjes en cafés. Tijdens de zomer oogsten openluchtvoorstellingen er grote bijval.

Via een steile trap ga je van het MQ naar de pittoreske wijk Spittelberg. Door de smalle straatjes en idyllische huizen in Biedermeierstijl is de wijk geliefd bij de lokale bevolking. Het is er heerlijk kuieren tussen de kunstgalerijen, restaurants en bars.

Meer interesse in lekker eten en drinken? Dan kan ik je met een gerust hart de Witwe Bolte aanraden. Het restaurant is ondergebracht in een prachtig huis in barokstijl. Op het menu prijken vele Oostenrijkse specialiteiten en de kelder bevat voortreffelijke wijnen.”

Servus!

Boekentip

‘Zakendoen over de grens’

Succesfactoren voor internationale activiteiten

Maud Oortwijn

In dit boek ontdekt u de valkuilen waar managers mee te maken krijgen eenmaal ze beslissen om internationaal te ondernemen. Aan de hand van concrete praktijkvoorbeelden ziet u hoe collega-ondernemers die hindernissen overwinnen. Ook het besluitvormingsproces komt aan bod: welke beslissingen moeten worden genomen en wat is doorslaggevend om al dan niet internationaal te ondernemen. Tot slot bevat het boek heldere stappenplannen die u in uw exportavontuur een structurele houvast kunnen bieden.

‘Zakendoen over de grens’ biedt nieuwe inzichten in het maken van strategische keuzes in internationaal zakendoen. De auteur baseerde zich hiervoor op de inbreng van 28 Nederlandse en Vlaamse topmanagers en ondernemers.

Over de auteur

Maud Oortwijn heeft als management consultant, academicus en ondernemer uitgebreid ervaring met internationaal zakendoen en dit wereldwijd.



‘Zakendoen over de grens’
ISBN 978-90-430-2260-6
Uitgeverij Pearson



DE DAG DAT DE EXPORT MANAGER ZIJN DOSSIER AFLEVERDE.

Doe mee aan de Leeuw van de Export 2012 van Flanders Investment & Trade.

**VOLG ÉÉN
VAN ONZE
SEMINARIES
EN VERHOOG
UW KANSEN.**

Scheert uw bedrijf hoge toppen in het buitenland? Dan wint u misschien de Leeuw van de Export 2012, de belangrijkste export-award van Vlaanderen. De Leeuw van de Export opent heel wat deuren in binnen-en buitenland. En is een opsteker voor al uw medewerkers en partners. Maak dus meteen werk van uw kandidatuur en grijp de kans om uw bedrijf een ware boost te geven.



Dien uw dossier in voor 27 april. Alle info op www.leeuwvandeexport.be FLANDERS INVESTMENT & TRADE



Flanders Investment & Trade
Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen



Hoofdsponsors



Mediasponsor



Sponsors

