


Wereldwijs

Magazine voor internationaal ondernemen

September 2011 nr. 34



De Bonte houdt export strak op spoor

De kracht van India schuilt in het getal

Juridische geschillen in het buitenland:
gerechtigheid kent zijn grenzen



In memoriam Koen Allaert (6 juli 1958 – 16 augustus 2011)

Flanders Investment & Trade is in rouw. Op 16 augustus overleed Koen Allaert, onze gedelegeerd bestuurder. Hij stond sinds 1 juli 2005 aan het hoofd van onze organisatie. In die periode wist hij er duidelijk zijn stempel op te drukken.

Koen Allaert legde de duurzame fundamenten voor het nieuwe FIT, dat bij zijn aantreden ontstond uit de fusie van Export Vlaanderen en de Dienst Investeren in Vlaanderen. Vooraleer de krijtlijnen uit te zetten, overlegde hij intensief met alle medewerkers en betrokken partijen. Binnen de politieke beleidslijnen gaf hij vorm aan onze huidige strategie om onze dienstverlening zo performant mogelijk te maken. Ook de implementatie ervan leidde hij in goede banen.

Een van zijn grootste ambities was FIT op de kaart van de bedrijven te zetten. De vele vragen en talrijke spontane reacties bewijzen dat hij daarin is geslaagd. Hij deed dat niet alleen, maar zijn leiderschap was voor ons allen van onschatbare waarde. Zijn rationele aanpak en de rust die hij uitstraalde, zorgden er in de loop der jaren voor dat alle neuzen bij FIT in dezelfde richting wezen.

Onder leiding van Koen Allaert werden vele initiatieven genomen. Hij stimuleerde de informatisering, vernieuwing en internationalisering. Daardoor worden vandaag kennis en ervaring in huis systematisch verzameld, beheerd en gedeeld. Zo kon FIT uitgroeien tot een groot, modern en dynamisch netwerk dat ondersteuning en aansporing biedt aan zowel Vlaamse ondernemers als aan buitenlandse investeerders.

Onze gedachten zijn bij Koen Allaert en zijn familie.

Het bestuur en de medewerkers van Flanders Investment & Trade

- 5 Radar
- 6 De **kracht** van India schuilt in het getal
- 11 Juridische geschillen in het buitenland: **gerechtigheid** kent zijn grenzen
- 15 De Bonte houdt **export** strak op spoor
- 18 **Projecten 2011** via onze open projectoproep – in detail: Antwerp Diamond Pavilions
- 19 VS ontvangt **Vlaamse farma en biotech** met open armen
- 20 Singapore en Australië: op verkenning in **verre exportmarkten**
- 22 Wordt **Roemenië** de nieuwe logistieke hub voor Centraal- en Oost-Europa?
- 23 Salon du Bourget was alweer van **hoog niveau**
- 23 Realty toont **opportuniteiten** in vastgoed
- 24 Vertrek
- 26 Connectie
- 27 Check-out



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 en Artoos.
Lay-out en druk: Artoos Communicatiegroep.

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

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

KLIMAATNEUTRAAL GEDRUKT
certificaat nr.: 543-53520-0811-1256
www.artoos.be

 **RECYCLED**
Papier gemaakt van gerecycled materiaal
FSC® C007370

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



«« Bouwsector in Denemarken

In deze studie schetst ons kantoor in Kopenhagen de huidige marktsituatie en -structuur in de Deense bouwsector, die tijdens de recessie zware klappen incasseerde. De infrastructuursector doet het daarentegen erg goed, omdat de overheid daar fors in heeft geïnvesteerd. U krijgt een overzicht van de grote bouwprojecten, nuttige adres- en contactgegevens en de belangrijkste aanpassingen in de bouwreglementering.



Alternative energy in Saudi Arabia

Saoedi-Arabië was het eerste land in de Golf-regio dat gebruikmaakte van hernieuwbare energiebronnen. Begin jaren 60 stonden er al bakens op zonne-energie op de luchthaven. Saoedi-Arabië blijft op grote schaal investeren in alternatieve energie. Ons kantoor in Riyad maakte een studie over verschillende projecten in Saoedi-Arabië. Tot slot worden ook interessante contactgegevens gepubliceerd.

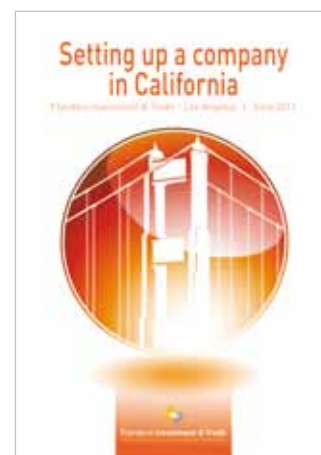
Israëli medical sector

De Israëlische medische sector is sterk ontwikkeld. De vraag naar innovatieve technologie, oplossingen, diensten, hulpmiddelen en producten blijft toenemen. Onze VLEV in Israël schetst een overzicht van deze sector, inclusief de mogelijkheden voor Vlaamse bedrijven.



Setting up a company in California

Zakendoen in de VS vergt een goede voorbereiding. In dit document vinden Vlaamse ondernemers die er een bedrijf willen oprichten een antwoord op enkele prangende vragen. Voor meer gedetailleerde info verwijst de studie door naar gespecialiseerde websites en externe consultants. Daarnaast staan in kaderstukjes heel wat praktische tips en nuttige contacten vermeld, specifiek voor de regio Californië.



De kracht van India schuilt in het getal

Met het juiste product of dienst is het marktpotentieel enorm

Het gaat hard met de ontwikkelingen in India. Na China is het de snelst groeiende economie ter wereld. Nieuwe wegen, complete satellietsteden en vliegvelden werden er op korte tijd uit de grond gestampt. De slapende olifant, zoals India jarenlang werd genoemd, gaat in galop. Welke opportuniteiten heeft het land in petto voor Vlaamse ondernemers? We vroegen het aan technologieattaché ICT Ralph Moreau (New Delhi), handelssecretaris Jayant Nadiger en VLEV's Marc Schiltz (New Delhi) en Tom Vermeulen (Mumbai); onze vertegenwoordigers ter plaatse.

Rechts: Taj Mahal, Agra, India



Hoe ziet de huidige marktsituatie in India eruit? En wat brengt de toekomst?

Tom Vermeulen: "De Indiase economie heeft de internationale financiële crisis goed doorstaan. Ten eerste omdat een groot gedeelte van de banken gecontroleerd wordt door de overheid en ten tweede omdat de economische groei van India voornamelijk binnen de landsgrenzen wordt gerealiseerd. Slechts 30% van de productie is goed voor export. Na de laatste federale parlementsverkiezingen in 2009, toen premier Singh erin slaagde de communisten uit het wiel te rijden, waren de verwachtingen over een verdere economische liberalisering hooggespannen. Helaas werden ze tot hiertoe niet volledig ingelost."

Marc Schiltz: "Ik ben ervan overtuigd dat de Indiase economie zal blijven groeien. De binnenlandse vraag naar consumptiegoederen zal namelijk hoe langer hoe meer toenemen, want de middenklasse neemt zienderogen in omvang toe. De opwaartse trend zal zich dus blijven doorzetten, zo veel is zeker."

Gaat het op om India met China te vergelijken?

Ralph Moreau: "Volgens mij niet. Beide landen zijn dan wel aan een sterke opmars bezig, maar die is vanuit een totaal verschillende achtergrond tot stand gekomen. China heeft snel en grondig geïnvesteerd in infrastructuur en heeft een sterke basis in manufacturing. De steile groei van het land is ontstaan vanuit een tamelijk homogene sociaaleconomische situatie. Gezien het politieke systeem in China worden alle beslissingen centraal ge-

nomen, om nadien snel te worden uitgevoerd. De federale overheid in India, daarentegen, heeft relatief weinig macht. Het zijn vooral de afzonderlijke staten die het voor het zeggen hebben. India is dan ook een land met enorme interne verschillen, op alle vlakken. Bangalore, bijvoorbeeld, kennen we in het Westen vooral als IT-walhalla. Maar India staat even goed voor Calcutta en moeder Theresa. We mogen ook niet vergeten dat de recente terreuraanslagen de reputatie van het land geen goed hebben gedaan. Wat ik vooral duidelijk wil maken, is dat India een complexe maatschappij vormt, die evenwel tal van opportuniteiten biedt."

De opportuniteiten die India in petto heeft, situeren zich wellicht vooral in de privésector? Of speelt ook de Indiase overheid een rol van betekenis in de economie van het land?

Ralph Moreau: "De boutade klinkt als volgt: alles wat privé is in India, draait goed. Alles wat overheid is, daarentegen, draait veel minder efficiënt. De sectoren die het bijzonder goed doen, zoals IT en telecom, zijn niet toevallig deze waar er initieel weinig of geen inmenging van de overheid was. Toch zien we almaar vaker initiatieven die de Indiase overheid transparant willen maken en de economische ontwikkelingen willen ondersteunen. Een opmerkelijk voorbeeld is het gigantische project om aan iedere Indiër een uniek rijksregisternummer toe te kennen. Ongezien, tot hiertoe. Momenteel worden de eerste personen toegevoegd aan wat ooit een enorme database zal worden. Die zal uiteindelijk als basis dienen voor alle mogelijke toepassingen – een beetje in lijn met de Belgische elektronische identiteitskaart of e-ID. Het project zal

hoe dan ook enorme veranderingen te weegbrengen en de corruptie aanzienlijk terugdringen.”

Jayant Nadiger: “De Indiase overheid verandert inderdaad haar houding, langzaam maar zeker. Zo werden de beperkingen op import- en exporthoeveelheden in april van dit jaar opgeheven. Bovendien respecteert de Indiase overheid de regels van de Wereldhandelsorganisatie. Sommige sectoren worden wellicht nog te veel beschermd, maar dat is eigen aan een groeiende markt in volle ontwikkeling. Alle indicatoren wijzen erop dat er verandering op til is. Toch zijn er nog uitdagingen waar vooral ondernemers rekening mee moeten houden. Ralph zei het al: de federale overheid in India heeft relatief weinig macht. Het zijn de Indiase deelstaten die verantwoordelijk zijn voor hun eigen inkomsten. Ze hanteren stuk voor stuk hun eigen systeem om belastingen te heffen, en hun eigen wetgeving.”

Marc Schiltz: “Klopt. Het debat over een landelijk btw-stelsel, bijvoorbeeld, sleept al jaren aan. Goed nieuws is echter dat er al cruciale stappen zijn gezet voor de lancering van een vrijhandelsakkoord tussen India en de EU. Dat houdt op korte termijn de belofte in van een verdere afbouw van tarifaire en non-tarifaire handelsbelemmeringen.”



Boven: Jayant Nadiger

Het voornaamste is ongetwijfeld dat India jaar na jaar hoge groeicijfers voorlegt. Wat kan die trend eventueel doen keren?

Marc Schiltz: “Hier is eerder al aan bod gekomen dat de Indiase economie vooral aangezwengeld wordt door de stijgende binnenlandse vraag, en minder door export. Dat betekent evenwel dat er elk jaar meer buitenlandse investeringen nodig zijn, ook om de exponentiële groei van



Boven: Ralph Moreau

beschikbare arbeidskrachten te kunnen opvangen. Daar is alweer een rol voor de Indiase overheid weggelegd: het vergt stabiliteit en een sterke visie om een geordende politiek voor buitenlandse investeringen op poten te zetten. Vandaar dat het zo belangrijk is dat de administratieve lasten worden terugschroefd, om buitenlandse investeerders het nodige vertrouwen te bieden. Daarnaast moet India zich ervoor hoeden dat de lokale lonen niet te fel stijgen. Momenteel wordt voor 2011 een loonstijging van liefst 12%

Jayant Nadiger: “Indiërs zijn vurige onderhandelaars. Ze zijn met andere woorden iets minder makkelijk in de zakelijke omgang, maar die stevige onderhandelingen leveren aan het einde van de rit altijd value for money op.”

voorgegesteld. Als dat zo voortgaat, zou India wel eens minder competitief kunnen worden ten opzichte van andere Aziatische landen. Denk bijvoorbeeld aan de talrijke callcenters die hier gevestigd worden door buitenlandse bedrijven.”

Ralph Moreau: “Een ander aandachtspunt is het huidige gebrek aan infrastructuur. Ook dat gegeven kan de Indiase groeitrend op termijn doen keren. Ik heb het trouwens niet alleen over pakweg transportstructuur, maar ook over medische infrastructuur, onderwijsvoorzieningen, noem maar op.”

Ralph Moreau: “Ondernemers die enkel afdragertjes in de aanbidding hebben – of producten die in het Westen intussen hopeloos zijn verouderd – zijn in India gedoemd om te mislukken.”

Welke troeven speelt India uit? Of, anders gezegd, welke troeven zou het land moeten uitspelen?

Jayant Nadiger: “India biedt fantastische opportuniteiten in alle sectoren. Er is een uniforme businesstaal – Engels – en er heerst een zeer open zakencultuur. Netwerking staat erg hoog aangeschreven. Indiërs zijn vurige onderhandelaars. Ze zijn met andere woorden iets minder makkelijk in de zakelijke omgang, maar die stevige onderhandelingen leveren aan het einde van de rit altijd value for money op.”

Ralph Moreau: “De kracht van India schuilt in het getal. Als je met het juiste product of dienst naar het land komt, dan is het marktpotentieel enorm. Een juiste prijszetting is uiteraard cruciaal. Ondernemers die enkel afdragertjes in de aanbidding hebben – of producten die in het Westen intussen hopeloos zijn verouderd – zijn in India evenwel gedoemd om te mislukken. Het land heeft zeer specifieke behoeften waarvoor oplossingen op maat nodig zijn.”

Noch bij de exportbestemmingen, noch bij de leveranciers van India staat er een Europees land in de top vijf. Is er verandering op komst?

Marc Schiltz: “Het zijn inderdaad de VS, gevolgd door China, de VAE en Singapore die India's grootste leveranciers zijn. Maar ook een land als Duitsland doet het hier uitstekend, vooral met uitrustingsgoederen en transportmateriaal. Die producten kennen een geweldige afzet in India.”

Tom Vermeulen: “Ik wil aan dit verhaal nog een nuance toevoegen: India's belangrijkste handelspartner, wereldwijd, is de EU – goed voor zo'n 70 miljard euro per jaar. Ik voeg er niet zonder trots aan toe dat België, binnen de EU, de derde belangrijkste handelspartner vormt van India. Uiteraard is dat grotendeels te danken aan de diamanthandel tussen Antwerpen en Mumbai/Surat, voor een bedrag van ongeveer vijf miljard euro per jaar. Antwerpen is trouwens wereld-

bekend in India. Zodra het omvangrijke vrijhandelsakkoord tussen India en de EU een feit is, zullen Vlaamse bedrijven nog meer kansen krijgen in India dan nu al het geval is."

Tom Vermeulen:
"India's belangrijkste handelspartner, wereldwijd, is de EU – goed voor zo'n 70 miljard euro per jaar. En binnen de EU vormt België de derde belangrijkste handelspartner van India."



Boven: Tom Vermeulen

In welke sectoren krijgen Vlaamse bedrijven de meeste kansen op de Indiase markt, volgens jullie?

Jayant Nadiger: "Het feit dat de Indiase overheid stilaan inziet dat ze fors moet investeren in infrastructuur – zoals nieuwe wegen en luchthavens – zorgt voor een watervaleffect. Voor onder andere toeleveranciers, logistieke spelers en de luchtvaart zijn er met andere woorden tal van opportuniteiten. Ook spelers uit de capital equipment industrie zouden het hier volgens mij goed kunnen doen."

Tom Vermeulen: "Kapitaalgoederen en logistiek maken inderdaad deel uit van de drie sectoren die ik graag naar voren schuif, naast milieutechnologie. Indiase bedrijven hebben ondertussen goed begrepen dat duurdere, buitenlandse kapitaalgoederen economisch rendabeler en duurzamer zijn dan de massale inzet van goedkope en niet-opgeleide arbeidskrachten. Vlaamse textiel-

machines zijn een mooi schoolvoorbeeld. Voorts zijn Indiase bedrijven op zoek naar complementaire buitenlandse partners op het gebied van milieutechnologie. De Vlaamse expertise terzake wordt hier zeker erkend. Tot slot geef ik mee dat inefficiënte logistieke infrastructuur India elk jaar zo'n 45 miljard dollar kost. Vlaanderen heeft als logistieke hotspot dus heel wat te bieden om het land vooruit te helpen."

Ralph Moreau: "Inderdaad. Ook het Indiase telecomverhaal blijft bijzonder indrukwekkend. De mobiele telecommarkt wordt hier sinds een dikke tien jaar geleidelijk aan geliberaliseerd. Vandaag groeit het aantal nieuwe mobiele abonnees met liefst 20 miljoen per maand. Dat is twee keer de volledige Belgische bevolking die elke maand als klant wordt toegevoegd! Mobiele telefonie is in India heel betaalbaar en doorgedrongen in alle lagen van de bevolking. Opvallend: Indiërs beschouwen hun gsm als veel meer dan zomaar een communicatiemiddel. Hij vormt als het ware een platform voor alle mogelijke dienstverleningen – veel meer dan dat in Vlaanderen het geval is. In India kan je bijvoorbeeld bancaire transacties verrichten via sms. Kortom, ook in die sector zijn er volgens mij grote opportuniteiten te vinden voor Vlaamse bedrijven."

Marc Schiltz:
"Ik ben ervan overtuigd dat de Indiase economie zal blijven groeien. De binnenlandse vraag naar consumptiegoederen zal namelijk hoe langer hoe meer toenemen, want de middenklasse neemt zinderogen in omvang toe."

Hoe benaderen Vlaamse ondernemingen best de Indiase markt?

Ralph Moreau: "Om het met de woorden van de CEO van Vodaphone te zeggen: Doing business in India is not for the fainthearted, and if you are not here for the long term, don't come at all. Vlaamse ondernemers maken dus maar beter goed hun huiswerk, voor ze naar India komen. FIT kan daarin een belangrijke rol spelen. Protocol blijft bovendien een belangrijke zaak in India. Ook daar kan FIT vanuit de Belgische ambassade zeker voor de nodige ondersteuning zorgen. Tijd en geld zijn hoe dan ook



onontbeerlijk voor elke Vlaamse ondernemer die hier zaken wil doen. Slechts één keer iets proberen in India? Zoiets word je hier niet vergeven en levert dus geen resultaten op."

Jayant Nadiger: "In India is er geen vast recept voor succes. Het belangrijkste is om een goed systeem te vinden in de chaos. Wat je zeker niet mag doen, is je Vlaamse businessmodel zomaar kopiëren naar India. Je zal voor een aantal factoren hoe dan ook compromissen moeten sluiten. Communicatie is cruciaal. Probeer daarnaast alles – gelijk welke overeenkomst – op papier vast te leggen. Kortom, wees alert. En hou in het achterhoofd dat je geduld op termijn zal lonen."



Boven: Marc Schiltz

Tom Vermeulen: "India is zeer divers. Als ondernemer moet je dus elke regio op een andere manier aanpakken, met verschillende distributeurs en importeurs. Het is sowieso erg moeilijk om met één enkele bedrijfsstrategie heel India te veroveren. Vlaamse ondernemers die er zaken willen doen, mogen evenmin uit het

oog verliezen dat de lonen van de zeer goed opgeleide toplaag in het land even hoog – zonet hoger – liggen dan in het Westen. Aan de andere kant van het spectrum bevindt zich een enorme groep aan niet-opgeleide Indiërs. Uiteraard is het de taak van de Indiase overheid om hen in te schakelen in het economische circuit door voor degelijk onderwijs te zorgen. Maar ook Vlaamse ondernemers kunnen hier een rol spelen, door hun Indiase medewerkers goed op te leiden. Dat is maatschappelijk verantwoord ondernemen in de brede zin, wat uiteindelijk rendeert voor alle betrokken partijen.”

Opvallend is dat buitenlandse bedrijven 41% bedrijfsbelasting betalen in India, terwijl dat slechts 35% is voor lokale ondernemingen. Vlaamse ondernemers zoeken dus maar best een Indiase zakenpartner?

Marc Schiltz: “Het eerder dit jaar goedgekeurde ‘Budget 2011-2012’ heeft die bepaling ongedaan gemaakt. Goed nieuws dus voor buitenlandse investeerders, want ze worden fiscaal gelijkgeschakeld met Indiase ondernemingen.”

Ralph Moreau: “Dat klopt, maar een Indiase partner – of op z’n minst een lokale footprint – blijft vaak noodzakelijk om hier zaken te kunnen doen. Hoe dan ook, ga met de juiste partij in zee. Dat geldt natuurlijk voor alle markten, maar met name in India is een grondige check van de partner, of het bedrijf, waarmee je in zee wil gaan zeker op zijn plaats. Betrouwbare plaatselijke connecties spelen daarin een belangrijke rol: zij kunnen op hun beurt geschikte partners aanbrengen, of een meeting regelen.”

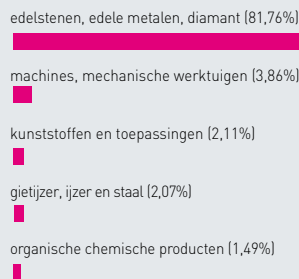
Wat en hoeveel exporteert Vlaanderen naar India?

Jayant Nadiger: “De resultaten voor de Vlaamse uitvoer richting India overtreffen nu al ruimschoots die van voor de recessie. Vlaanderen exporteerde in 2010 voor 6,68 miljard euro, of een opmerkelijke exportgroei van ruim 52% in vergelijking met het jaar voordien. India was daarmee, na Israël en Rusland, de derde sterkste stijger binnen de top 20 van exportbestemmingen. India blijft de achtste exportbestemming van Vlaanderen, maar het aandeel in de totale Vlaamse uitvoer is fors gestegen tot 2,61%. In 2009 was dat nog 2%. De eerste cijfers voor 2011 (januari en februari) zijn alweer opmerkelijk: de Vlaamse uitvoer naar India nam in die periode met maar liefst 34% toe.

De opvallende exportcijfers zijn bijna volledig toe te schrijven aan de spectacu-

lair gestegen uitvoer van de edelstenen, edele metalen en diamant. Exportcijfers van deze nijverheidstak stegen met 63%. Het aandeel van deze sector in de totale Vlaamse uitvoer is in 2010 dan ook opgelopen tot meer dan 80%. Ook de export van optische- en precisieapparatuur (+59,19%) en chemische en farmaceutische producten (+41,19%) deed het bijzonder goed.”

Belangrijkste Vlaamse exportproducten naar India (2010):

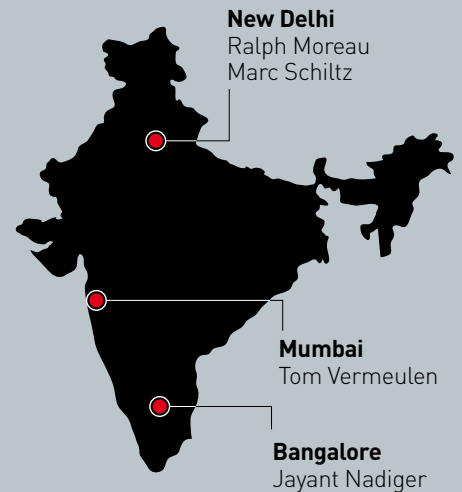
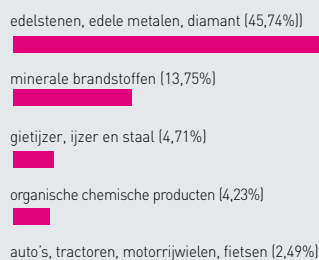


En hoe zijn de cijfers voor de Vlaamse invoer uit India?

Tom Vermeulen: “Ook de invoer ging er bijzonder fors op vooruit, maar in tegenstelling tot de export is de kloof met het resultaat van voor de crisis nog niet helemaal gedicht. Vlaanderen importeerde in 2010 voor 3,52 miljard euro, goed voor een groei van ruim 36%. Dat was in elk geval heel wat meer dan de gemiddelde Vlaamse importstijging van bijna 17%. India blijft de dertiende leverancier van Vlaanderen, met een gestegen aandeel in de totale Vlaamse invoer tot 1,41% (2009: 1,20%).

De drie belangrijkste importsectoren kenden een bovengemiddelde toename: minerale producten (+72,98%), chemische en farmaceutische producten (+37,06%) en edelstenen, edele metalen en diamant (+46,66%). Deze laatste branche was in 2010 trouwens goed voor ruim 45% van de Vlaamse afzet in India. De importstijging van onedele metalen (+26,13%), machines en elektrisch materieel (+20,26%) en van textiel (+8,68%) oogde iets minder indrukwekkend.”

Belangrijkste Vlaamse invoerproducten uit India (2010):



Factsheet India

- **Oppervlakte:** 3.287.263 km²
- **Aantal inwoners:** 1.189.172.906 (2011)
- **Aantal Belgen ingeschreven in Mumbai:** 386 (2011)
- **Aantal Belgen ingeschreven in New Delhi:** 294 (2011)
- **Officiële talen in India:** 23, o.a. Hindi, Punjabi en Engels (extra officiële taal)
- **Munteenheid:** roepie, INR; 1 EUR = 63,2 INR (juli 2011)
- **Weetje:** India is 's werelds grootste democratie.

Onze eerstvolgende acties in India

- **Multisectorale India**
13 tot en met 19 november 2011

Deze missie staat open voor alle bedrijven, maar we hebben extra aandacht voor beloftevolle sectoren als machines en industriële toelevering, ICT, transport & logistiek, cleantech en lucht- en ruimtevaart. Om de kansen van de Vlaamse bedrijven in India te maximaliseren, zal Vlaams minister-president Kris Peeters de groepszakenreis leiden.

- **India Telecom – New Delhi**
7 tot 9 december 2011

De telecomsector in India boomt. Voor wie de Indiase markt en de buurlanden wil verkennen, is India Telecom de belangrijkste beurs in de regio.

- **SITL India – Mumbai**
23 tot en met 25 februari 2012

Jaarlijks tekent de Indiase logistieke sector een groei van 8% op. De logistieke uitgaven in India vertegenwoordigen 13% van het bbp. SITL India 2012 is het eerste event voor de logistieke- en transportsector in India.

Meer info vindt u op

www.flandersinvestmentandtrade.be



Juridische geschillen in het buitenland: gerechtigheid kent zijn grenzen

Wat te doen als uw buitenlandse business benadeeld wordt door de fout van een derde partij? Meteen een juridische procedure opstarten, of niet?

Neemt u ter plaatse een raadsman onder de arm, of kan u vertrouwen op uw eigen advocaat? En vooral: wordt u uiteindelijk vergoed voor de geleden schade? Wereldwijs helpt u op weg en geeft enkele tips om het allemaal niet zover te laten komen.



We brachten vier (ervarings)deskundigen samen om te discussiëren over het verloop van zakelijke juridische geschillen in het buitenland: Kristof Bernaert (Itweboffice), Geert Bogaert (Loyens & Loeff), Yves Flypo (Intrum Justitia) en Pascal Walrave (FIT).

Hoe vermijden Vlaamse ondernemers best dat ze met zakelijke juridische geschillen worden geconfronteerd in het buitenland? Of is preventie utopisch?

Pascal Walrave: "Wie zich vooraf goed informeert, een aantal elementaire administratieve handelingen stelt en zich laat adviseren door ervaren collega's of deskundigen, reduceert in belangrijke mate de kans op potentiële problemen. FIT zet sterk in op deze preventie. Zo vinden ondernemers al heel wat nuttige tips op onze website. (zie kader: Relevante publicaties.) Via onze provinciale kantoren en vestigingen in het buitenland kunnen we zelfs specifiek preventief advies leveren."

Yves Flypo: "Veel juridische geschillen vloeien voort uit wanbetaling. Dat kan je zo veel mogelijk trachten uit te sluiten via voorafbetalingen of andere betalings technieken. Nog een tip: spreek op voorhand af hoe je eventuele betwistingen zal behandelen. Zorg bijvoorbeeld dat je hoe dan ook wordt betaald voor het onbetwiste gedeelte van een transactie."

Geert Bogaert: "Creëer een juridisch kader, via Algemene Voorwaarden, voor elke zakelijke transactie in het buitenland. Dat is de beste manier om je als ondernemer te wapenen tegen juridische geschillen, waar ook ter wereld. In de Algemene Voorwaarden kan je bijvoorbeeld opnemen dat de buitenlandse klant niet automatisch het recht krijgt om van jou een schadevergoeding te eisen als je levering enkele dagen vertraging oploopt. De kans is groot dat je buitenlandse klant komt aandraven met een reeks tegenvoorwaarden, maar dat is een kwestie van onderhandelen. Kleine ondernemingen die zakendoen met buitenlandse reuzen kunnen het spel slim spelen, door op een impliciete manier voorwaar-

den op te leggen. Denk bijvoorbeeld aan een e-mailformule waarbij een reply van de buitenlandse tegenpartij automatisch betekent dat hij je verkoopvoorwaarden aanvaardt."

Geert Bogaert:
"Creëer een juridisch kader, via Algemene Voorwaarden, voor elke zakelijke transactie in het buitenland. Dat is de beste manier om je als ondernemer te wapenen tegen juridische geschillen, waar ook ter wereld."

Kristof Bernaert: "In de praktijk moet je heel kort op de bal spelen. In onze business wordt een nieuw contract in eerste instantie telefonisch besproken, vaak via een headhunter. De wederzijdse handtekeningen volgen veelal pas na afloop van

Logistiek: ons panel



Kristof Bernaert
Itweboffice

is oprichter van Itweboffice, een bedrijf dat websites ontwikkelt en IT-ondersteuning biedt – voornamelijk voor kmo's. Itweboffice is actief in België, maar voert ook projecten uit in onze buurlanden. Kristof Bernaert begon zijn carrière halverwege de jaren 90, in volle internetboom. Hij werkte een vijftal jaar als bediende in een groot internetbedrijf alvorens hij zijn eigen onderneming oprichtte. Itweboffice zit in een juridische procedure met een buitenlandse headhunter die contractbreuk pleegde.

www.itweboffice.com



Geert Bogaert
Loyens & Loeff

is advocaat en vennoot bij het advocatenkantoor Loyens & Loeff, dat 1.500 medewerkers telt, verdeeld over zes Benelux-kantoren en elf vestigingen in de belangrijkste internationale financiële centra. Loyens & Loeff onderhoudt nauwe relaties met toonaangevende advocatenkantoren wereldwijd. Geert Bogaert heeft een uitgebreide ervaring op het gebied van (internationaal) handelsrecht. Hij treedt op als adviseur bij (grensoverschrijdende) geschillen tussen fabrikanten en hun invoerder/agent.

www.loyensloeff.com



Yves Flypo
Intrum Justitia

werkt als Service Line Manager Legal Collections Services bij Intrum Justitia, Europees marktleider op het gebied van kredietmanagement, debiteurenbeheer en minnelijke en gerechtelijke invordering. De groep heeft meer dan 3.400 medewerkers in 22 Europese markten. In 1996 begon Yves Flypo zijn carrière als advocaat. Vanaf 2000 werkte hij achtereenvolgens bij Atos Origin en de Royal Bank of Scotland, om midden 2005 de overstap te maken naar Intrum Justitia. In zijn huidige functie is hij verantwoordelijk voor het opzetten en optimaliseren van juridische invorderingstrajecten.

www.intrum.be



Pascal Walrave
FIT

is sinds tweeënhalve jaar afdelingshoofd Marketing & Kennisbeheer bij FIT. Onder zijn bevoegdheid valt ook de Cel Reglementering, die Vlaamse ondernemers wegwijs maakt in de veelheid aan exportreglementeringen voor uw producten. Pascal Walrave begon zijn carrière in 1990, als Assistant Brand Manager bij Decathlon. In 2003 maakte hij de overstap naar FIT, waar hij tot 2009 de afdeling Investeren leidde.

www.flandersinvestmentandtrade.be

het bewuste IT-project. Normaal gezien verloopt dat probleemloos, maar in 2008 is het onverwachts fout gegaan. We hadden een opdracht van een aantal maanden binnengekregen via onze bekende buitenlandse headhunter. Maar toen ik me bij de klant ging aanmelden, wist men daar van niks. Voor ons betekende dat natuurlijk een aanzienlijke inkomstenderving."

Hoe vaak worden Vlaamse ondernemers de dupe van juridische geschillen in het buitenland? Krijgen zulke verhalen doorgaans een happy end?

Yves Flypo: "Specifieke cijfers zijn er niet, maar bij Intrum Justitia ondervinden we keer op keer dat de meeste ondernemers niet weten hoe ze internationale wanbetalingen moeten aanpakken, en dat ze veel te lang wachten om professionele hulp in te schakelen – met alle gevolgen van dien."

Pascal Walrave: "Voor mij is het niet simpel om op die vraag te antwoorden. FIT biedt zelf namelijk geen juridische begeleiding bij het oplossen van zakelijke juridische geschillen in het buitenland. We brengen ondernemers wel in contact met lokale experts, van wie we overtuigd zijn dat ze over voldoende ervaring en deskundigheid beschikken."

Geert Bogaert: "Zakelijke juridische geschillen in het buitenland ontstaan

vaak omdat de lokale koper zich minder kwetsbaar voelt tegenover een vreemdeling. Bij Loyens & Loeff hebben we dikwijls te maken met erg complexe dossiers waarvan de inzet belangrijk is. Voor zulke dossiers wordt er doorgaans snel een compromis gevonden, zeker als de betrokken partijen nog een commerciële relatie hebben."

Kristof Bernaert: "Bij Itweboffice hebben we – na een lang juridisch traject – uiteindelijk geopteerd voor een minnelijke schikking, eind 2010. Anders waren we misschien weer vertrokken voor vier, vijf jaar. Wel valt het onheilspellend te noemen dat we sinds het akkoord niks meer vernomen hebben van de tegenpartij in het buitenland. Dus nee, een schadevergoeding heb ik nog niet gezien. In België zou je in zo'n geval kunnen overgaan tot een inbeslagname, desnoods van bedrijfsvastgoed, maar in het buitenland is dat veel minder evident."

Zijn er bepaalde juridische valkuilen waar Vlaamse exporteurs zich maar beter voor hoeden?

Pascal Walrave: "De grootste valkuil bestaat erin te denken dat je de Vlaamse juridische gebruiken gewoon kan exporteren. Binnen de EU zijn de rechtssystemen nog vrij gelijklopend, maar in de landen met een Angelsaksische traditie

– zoals de VS, het VK en veel Afrikaanse en Aziatische landen – ligt dat helemaal anders en gelden er andere regels en verplichtingen."

Pascal Walrave:
"De essentie van ondernemen is het inschatten van risico's. Weeg dus ook goed af of je al dan niet gerechtelijke stappen zet, en welke stappen precies."

Geert Bogaert: "Ik verwijs opnieuw naar goed opgestelde verkoopvoorwaarden die Vlaamse exporteurs kunnen inbouwen in hun briefwisseling. Om te vermijden dat ze, in het ergste geval, om de haverklap gedagvaard worden in het (verre) buitenland kunnen ze bijvoorbeeld een clause opnemen die stelt dat de buitenlandse tegenpartij automatisch in Brussel zal worden gedagvaard – in het geval van een juridisch conflict. Daarnaast is een bezoek aan je zakenbankier zeker een aanrader. Die kan je ongetwijfeld veilige formules aan de hand doen waarmee je je financieel kan indekken tegen eventueel juridisch onheil."

Kristof Bernaert: "Ik heb ondervonden



dat je maar beter alle e-mailverkeer tussen jou en je buitenlandse zakenpartners goed bijhoudt. Als het dan ooit tot een juridisch geschil komt, heb je ten minste een poot om op te staan. Het is verstandig om bij elke zakelijke transactie een zeker wantrouwen in te calculeren.”

Yves Flypo:
“Afhankelijk van met wie je te doen hebt, kan het juridische traject er fundamenteel anders uitzien. Het hoort er sowieso bij om een escalatie in te bouwen. Belangrijk is ook te doen wat je zegt: walk the talk.”

Is het aangewezen om meteen een rechtszaak aan te spannen tegen een buitenlandse partij waarmee een juridisch geschil wordt uitgevochten?

Yves Flypo: “Afhankelijk van met wie je te doen hebt, kan het juridische traject er fundamenteel anders uitzien. Het hoort er sowieso bij om een escalatie in te bouwen. Belangrijk is ook te doen wat je zegt: walk the talk.”

Geert Bogaert: “In veel gevallen raden wij arbitrage aan, waarbij een geschil bemiddeld wordt buiten de rechtbank om. Voordeel is dat zoiets veel sneller gaat, onder meer omdat meestal geen beroep mogelijk is. Keerzijde van de medaille: arbitrage zal je meer kosten dan een rechtszaak, aangezien de arbiters betaald worden door de betrokken partijen. Rechtbanken daarentegen zijn overheidsinstellingen.”

Kristof Bernaert: “Persoonlijk zou ik elke ondernemer aanraden om een juridische procedure op te starten als hij zich benadeeld voelt door een buitenlandse partij. Check uiteraard eerst bij een advocaat of dat gevoel terecht is en of je voldoende bewijsmateriaal en argumenten hebt om je gelijk te halen voor de rechtbank. Ik ben van oordeel dat je niet zomaar over je heen mag laten lopen, ook niet als kleine speler. Iedereen heeft zijn rechten. Een minnelijke schikking kan altijd nog geregeld worden in een later stadium, als de gerechtelijke kosten te hoog oplopen bijvoorbeeld. In ons dispuut met de buitenlandse headhunter worden de totale kosten op ongeveer 5.000 euro geraamd, wat al bij al nogal meevalt. Mijn belangrijkste beweegreden om een rechtszaak aan te spannen, was om duidelijk te maken dat ik even veel rechten heb als een ander.

Maar om daarom tot het uiterste te gaan? Nee, dat nu ook weer niet. Ik wil nog tijd overhouden om te ondernemen.”

Pascal Walrave: “Mooi argument! De essentie van ondernemen is het inschatten van risico's. Weeg dus ook goed af of je al dan niet gerechtelijke stappen zet, en welke stappen precies.”

Nog een dilemma: een Vlaamse advocaat onder de arm nemen, of ter plaatse een juridisch expert opsnorren?

Geert Bogaert: “Het voordeel van advocatenkantoren als Loyens & Loeff is dat ze een beroep kunnen doen op een internationaal netwerk. Of dat automatisch betekent dat zulke kantoren ook erg duur zijn? Niet noodzakelijk. Al ligt hun toegevoegde waarde wel in de meer complexe zaken.”

Kristof Bernaert: “Met een advocaat ter plaatse kan je wellicht korter op de bal spelen – zeker als het een buitenlandse rechtbank is die zich met de zaak bezighoudt. Bovendien hoef je geen kosten te maken voor de vertaling van allerhande juridische documenten. Anderzijds is het natuurlijk zo dat het iets makkelijker is om te overleggen over gerechtelijke kwesties in je moedertaal.”

Kristof Bernaert:
“Ik heb ondervonden dat je maar beter alle e-mailverkeer tussen jou en je buitenlandse zakenpartners goed bijhoudt. Als het dan ooit tot een juridisch geschil komt, heb je ten minste een poot om op te staan.”

Yves Flypo: “De bijstand van een Vlaamse of buitenlandse advocaat is niet altijd een absolute must. In het geval van wanbetaling kom je met enig zoekwerk al een heel eind ver. Vlaamse ondernemers kunnen gebruikmaken van de Europese richtlijnen om de betaling van een betwiste vordering te bekomen. Het blijft natuurlijk een feit dat niet alle informatie even gemakkelijk interpreteerbaar is voor leken.”

Het komt kennelijk vaak voor dat Belgische juridische vonnissen niet (meteen) worden uitgevoerd in het buitenland. Hoe zorgen

Vlaamse ondernemers in dat geval dat ze vergoed worden voor de geleden schade?

Geert Bogaert: “Binnen de EU zijn de regels daaromtrent versoepeld. Er zijn bijgevolg meer garanties dat juridische beslissingen worden uitgevoerd. Buiten de EU heeft België met de meeste landen een bilateraal verdrag dat zekerheid kan bieden. Een bijkomend drukmiddel is het zogenaamde beslag onder derden. Stel dat een Poolse ondernemer jou niet betaalt voor een levering. Als hij op zijn beurt een vordering heeft op een klant in België, dan kan je beslag leggen op de som die de betrokken Belgische ondernemer verschuldigd is aan de Pool. Op die manier hoef je niet per se zelf naar Polen te trekken om er een gerechtsdeurwaarder in te schakelen.”

Relevante publicaties

- FIT heeft een brochure uitgegeven, waarin – onder meer – een hoofdstuk over juridische geschillen terug te vinden is: ‘101 veelgestelde vragen over internationaal ondernemen. Leidraad bij uw grensoverschrijdende activiteiten’. U kan de brochure bestellen via www.flandersinvestmentandtrade.be.
- Via www.flandersinvestmentandtrade.be krijgen Vlaamse bedrijven bovendien gratis toegang tot de landendossiers van FIT, mits ze zich registreren. Onder de rubrieken ‘Marktbenadering’ en ‘Zakelijke gedragscode’ vindt u heel wat achtergrondinformatie, die zeker kan helpen om juridische geschillen in het buitenland zo veel als mogelijk te vermijden.

Zet deze conversatie verder op LinkedIn

Heeft u een andere kijk op zakelijke juridische geschillen in het buitenland? Wil u bepaalde ervaringen delen met collega's? Brei dan een vervolg aan deze discussie op onze LinkedIn-groep. Daar gooien we u in 2011 elke maand een rake stelling uit Turbulentie voor de voeten.

Kijk dus snel naar uw LinkedIn-account en zet de conversatie verder. Zo kan ook u meehelpen om drempels voor internationaal ondernemen te verlagen.



De Bonte houdt export strak op spoor

Heel wat producten zijn onbekend bij het grote publiek, terwijl velen er onbewust dagelijks gebruik van maken. Wat betonproducent De Bonte doet bijvoorbeeld, valt onder deze categorie. Naast onder meer kokers, damplanken, en kabelsleuven produceert dit familiebedrijf ook dwarsliggers. Die zijn bestemd voor het trein- en tramverkeer, in binnen- en buitenland. De kans is vrij reëel dat u al over de dwarsliggers van De Bonte heeft gespoord.

Wereldwijd sprak met Pascal Blommaert, Commercial & Technical Director Rail-track Solutions bij De Bonte. Als locatie koos Pascal Blommaert niet voor het hoofdkwartier in Waasmunster, maar voor Laakdal. Daar bouwde De Bonte immers een nieuwe vestiging, waar de dwarsliggers worden geproduceerd. Die hebben al een groot – en stijgend – aandeel in de activiteiten van de betonproducent, maar in het exportverhaal van De Bonte spelen dwarsliggers helemaal de hoofdrol. Onze Adviseur Internationaal Ondernemen Arnout Geys besprak deze evolutie met Pascal Blommaert.

Van woningbouw tot productie voor de industrie

Arnout Geys: “In het begin maakte het familiebedrijf De Bonte producten voor de woningbouw. Intussen zijn de activiteiten sterk veranderd. Wat waren de belangrijkste kantelmomenten in die omschakeling?”

“De Bonte produceert, als een van de enige in Europa, verschillende types dwarsliggers voor verschillende landen.”

Pascal Blommaert: “In 1951 richtten schoonbroers Albert De Bonte en René Van Hecke het bedrijf op, inderdaad met de productie voor de woningbouw als hoofdactiviteit. Begin jaren 70, toen de twee zonen van Albert De Bonte ook aan boord kwamen, breidden de activiteiten uit met de productie van prefabbeuzen en kokers voor rioleringswerken. Veel van deze producten zijn geleverd bij de aanbouw van de E17. Opnieuw twintig jaar later, begin jaren 90, kwam de vraag naar betonnen dwarsliggers. Dat was in het kader van de TGV-werken. We produceerden toen drie jaar lang de beruchte bibloc-dwarsliggers, tot de NMBS besliste dat alleen voorgespannen monobloc-dwarsliggers toegelaten zijn. We investeerden in die ommezwaai en moegen onszelf ondertussen specialisten in dwarsliggers noemen. Tot slot vond ongeveer vijf jaar geleden een management buy-out plaats. Filip De Bonte, de derde generatie, en ik stapten toen mee in het bedrijf.”

Gezond ambitieus

Arnout Geys: “In 2010 realiseerde De Bonte met 90 medewerkers ongeveer 20 miljoen euro. Ongeveer een vierde daarvan komt uit het buitenland. Zal dat aandeel uit export nog toenemen?”

Pascal Blommaert: “Dat is zeker en vast de bedoeling. Met onze andere activiteiten is export niet realistisch. Overal ter wereld kunnen ze bijvoorbeeld betonputten maken, daarvoor hebben ze ons niet nodig. In termen van kosten – transport, gespecialiseerd personeel, manuren, enzovoorts – zou het overigens niet efficiënt zijn om daarvoor een buitenlandse firma in te schakelen. Maar de technologie die we in onze dwarsliggers gebruiken, is wel exporteerbaar. Over de jaren heen hebben we een enorme knowhow opgebouwd. Traditioneel zijn de spoorwegmaatschappijen nogal conservatief, waardoor elk land telkens andere types dwarsliggers gebruikt. Ik zetel in een Europese werkgroep rond de standaardisatie van dwarsliggers en de tijd van één type dwarsligger ligt nog veraf. De Bonte produceert, als een van de enige in Europa, verschillende types dwarsliggers voor verschillende landen.”

Tijdsintensief traject

Arnout Geys: “Het internationaliseringsverhaal van De Bonte is nog relatief jong. Verloopt dat proces zo snel als jullie voor ogen hadden?”

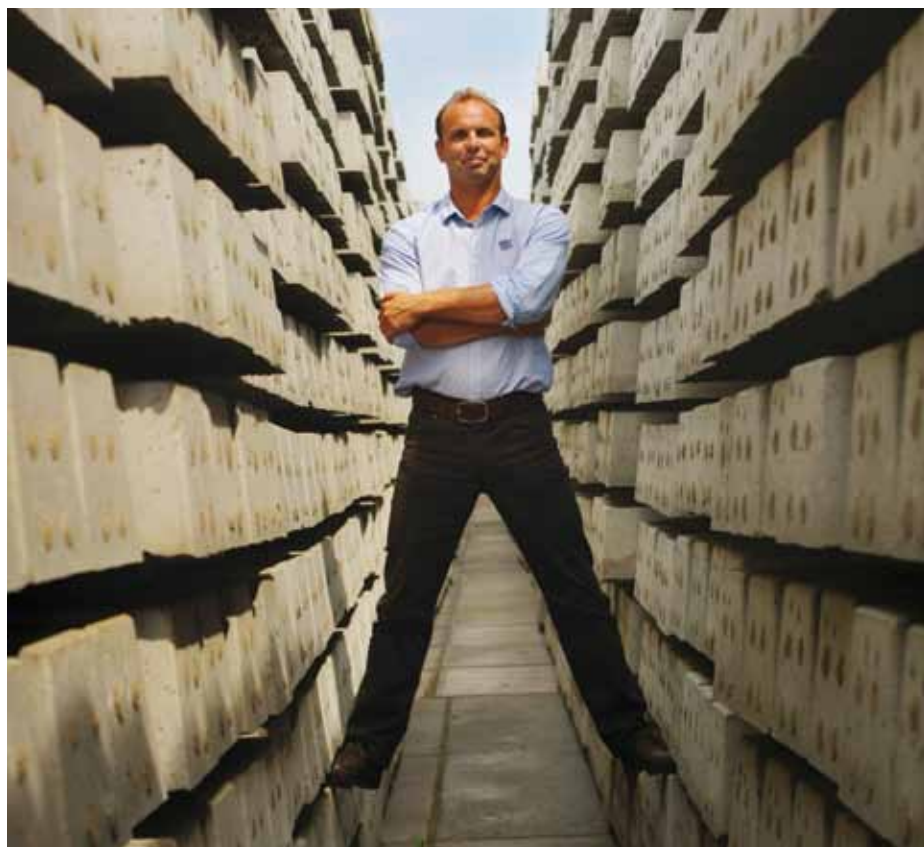
Pascal Blommaert: “Dat gaat met vallen en opstaan. In onze branche gelden bijzonder strenge criteria. Het duurt ongeveer twee jaar vooraleer je kan meedingen naar een buitenlandse openbare aanbesteding, omdat je over de juiste

certificaten moet beschikken. Eerst komt een grondige audit, waarbij de onderneming wordt geëvalueerd op criteria zoals techniek, kwaliteit en prijs. Dan moet je prototypes leveren die uitvoerig worden getest. Daarna dien je te bewijzen dat je de productie aankan. Pas als je al die stadia succesvol hebt doorgelopen, behaal je de felbegeerde homologatie. Bovendien kies je maar voor zo’n intensief traject als de resultaten van de haalbaarheidsstudie positief uitdraaien. Ik heb al ongeveer 25 landen onderzocht, maar voorlopig doorstonden alleen Nederland, Frankrijk en Turkije de test.”

“We kampen met een voortdurend tekort aan technische tekenaars, ingenieurs en arbeiders. Deze continue zoektocht naar talent is niet alleen een beperking van onze groei, maar legt ook druk op onze organisatie.”

Klaar voor groeiemarkten

Arnout Geys: “Op Turkije komen we zo meteen terug, maar De Bonte is toch ook aanwezig in Azië?”



Pascal Blommaert: "We werken exclusief samen met een partner in Thailand voor de productie van mallen. Daarnaast vormen we samen met acht collega-bedrijven een cluster: Flanders Concrete. Met deze groep zijn we joint ventures aangegaan in groeiemarkten Vietnam en Cambodja. Om echt actief te zijn in Azië zijn we voorlopig nog te duur, maar de markten bieden ontzettend veel potentieel. Als de tijd rijp is, hebben we er alvast voet aan de grond."

"In Turkije haalden we een openbare aanbesteding binnen om 300.000 dwarsliggers te produceren."

300.000 dwarsliggers in Turkije

Arnout Geys: "Sinds 2002 zoeken jullie gericht naar buitenlandse partners. In Turkije is dat vlot verlopen. Of vergis ik me?"

Pascal Blommaert: "Helemaal rimpelloos was die zoektocht niet. We werken al vijf jaar op Turkije en in die tijd hebben we al enkele tegenslagen moeten incasseren. Onze eerste samenwerking met een grote Turkse aannemer is faliekant afgelopen. Nadat we een intentieverklaring hadden ondertekend, verbrak hij alle contact. Op de koop toe ging hij met een stuk van onze technologie aan de haal. We zijn echter niet bij de pakken blijven neerzitten. Met een nieuwe Turkse partner hebben we toen meegedongen naar een openbare aanbesteding. Die kende niets van beton of dwarsliggers, maar hij beschikte naar eigen zeggen over een groot netwerk. Dat bleek achteraf niet te kloppen. In mei vorig jaar hebben we deelgenomen aan de missie van FIT naar Turkije, onder leiding van Vlaams minister-president Kris Peeters. We hebben toen het contact met de Turkse spoorwegen nieuw leven ingeblazen. Daarnaast maakten we kennis met een Turkse kmo, net zoals ons gegroeid uit ingenieurs en niet door marketingstrategen. Dat is nu onze partner in de joint venture waarmee we in mei een openbare aanbesteding binnenhaalden om 300.000 dwarsliggers te produceren."

Opportunities en belemmeringen

Arnout Geys: "Een mooi resultaat! Verschuiven jullie nu de focus op een nieuwe markt?"

Pascal Blommaert: "We zijn uiteraard zeer tevreden over het binnenrijven van



dit grootschalige project, maar nog belangrijker zijn de opportuniteiten die ontstaan door onze Turkse joint venture. Onze leveringsradius is immers beperkt tot ongeveer 300 kilometer rond een vestiging. Buiten die perimeter is het kostenefficiënter om ter plaatse een nieuwe fabriek op te starten. Door onze gunstige ligging in Turkije behoren nu ook onder meer Iran, Irak en Afrika binnen de mogelijkheden. Bovendien is het gemiddeld 30% goedkoper om in Turkije te produceren, waardoor we concurrentieel sterker staan. Wat ons echter tegenhoudt, is het gebrek aan personeel. Door de complexiteit van onze producten moeten we eigen medewerkers opleiden – wat al gauw een jaar in beslag neemt – en uitsturen. We kampen nu al met een voortdurend tekort aan technische tekenaars, ingenieurs en arbeiders. Deze continue zoektocht naar talent is niet alleen een beperking van onze groei, maar legt ook druk op onze organisatie. Ik wil die niet extra verhogen door ons te vergalopperen in ondoordachte exportavonturen."

"Om verdere groei te blijven verzekeren, moeten we internationaliseren."

Is 'light' de toekomst?

Arnout Geys: "Ook al zijn de witte raven nog niet gevonden, toch blijven jullie de internationale markten aftasten?"

Pascal Blommaert: "Absoluut, we kunnen niet anders om verdere groei te blij-

ven verzekeren. We blijven zoeken naar geschikte partners in het buitenland, het is niet de bedoeling dat we stoppen na Frankrijk en Turkije. Onlangs hebben we onze eerste stappen gezet in de VS. President Obama plant voor 50 miljard dollar investeringen, onder meer in de aanleg en het onderhoud van 6.400 kilometer spoorrails. Daar willen we graag aan meewerken.

Bovendien hebben we een 'light plant' ontwikkeld, een soort mobiele installatie, waardoor we op ongeveer één maand tijd productieklaar kunnen zijn. Als we daar dan ook nog geschikt personeel en kwalitatieve grondstoffen kunnen vinden, ligt de wereld open."

→ ID

- **Bedrijf:**
De Bonte
- **Aantal medewerkers:**
90
- **Opgericht in:**
1951
- **Vestigingen in:**
België, Frankrijk, Turkije

🔍 Bent u klaar voor de volgende stap in het internationaliseringsproces?

Neem dan contact op met uw provinciaal kantoor.

Op www.flandersinvestmentandtrade.be vindt u in de rubriek 'Onze dienstverlening' alle adressen en contactinfo.

Projecten 2011 via onze open projectoproep – in detail: Antwerp Diamond Pavilions

'Antwerp Diamond Pavilions' is het project waarvoor het Antwerp World Diamond Centre (AWDC) groen licht kreeg in het kader van onze open projectoproep. Onze samenwerking met het AWDC is niet nieuw. Op 4 juli legden we die zelfs voor minstens vijf jaar vast in een convenant.

In het samenwerkingsakkoord van 4 juli onderschrijft het AWDC dat het zijn sectorale kennis en netwerk ter beschikking zal stellen van FIT. Omgekeerd erkent FIT de vakkennis van het AWDC en zal het deze officiële vertegenwoordiger van de Antwerpse diamantsector betrekken bij de ontwikkeling van een strategische visie op de bevordering van het internationaal ondernemen.

Diamonds Love Antwerp

Het AWDC behartigt de belangen van de sector en verspreidt wereldwijd de kernidee 'Diamonds Love Antwerp'. Onder meer een grotere aanwezigheid op diamant- en juweelbeurzen draagt hiertoe bij. Daarnaast streeft het AWDC ernaar om ook via andere activiteiten en diensten de export vanuit de hele Antwerpse diamantnijverheid te stimuleren. Tot slot wil het AWDC de concurrentiepositie van de Antwerpse diamantsector versterken via digitale platforms. Zo draagt het AWDC ook bij tot de promotie van duurzaam ondernemen binnen de sector.

Samen sterker op beurzen dankzij de Antwerp Diamond Pavilions

Om maximaal te exporteren, moet het verkoop- en distributienetwerk van de Antwerpse diamantbedrijven zo groot mogelijk zijn. Beurzen zijn niet alleen ideale netwerkmomenten, ze zijn ook een uitstekende manier om nieuwe afzetmarkten aan te boren.

Dankzij de groepsstand of de Antwerp Diamond Pavilions verlaagt de drempel voor de Antwerpse diamantbedrijven om deel te nemen aan een beurs: lagere kostprijs, consistente branding en een betere plaats in de beursshal. Bo-



Boven: AWDC en FIT gaan samen in zee.

vendien wordt – door de krachten van de Vlaamse bedrijven te bundelen – de onderhandelingspositie van de Antwerpse diamantair beduidend sterker.

Digitale platform rond de Antwerp Diamond Pavilions

Het AWDC creëerde een interactief digitaal platform rond de Antwerp Diamond Pavilions, specifiek toegepast op deze vakbeurzen en inclusief gebruikstoepassingen zoals mobiel internet. Dat zorgt voor een hogere zichtbaarheid van de Antwerpse diamantsector bij internationale klanten en investeerders. Via de Antwerp Diamond Pavilion-websites is het onder meer mogelijk om alle info per standhouder te raadplegen of om er rechtstreeks contact mee op te nemen. Daarnaast werkt het AWDC aan de ontwikkeling van een virtuele backoffice, waar de diamantair zijn beursdeelname van a tot z kan opvolgen, beheren, plannen en voorbereiden.

In 2011 zullen op acht beurzen in China, Italië, India en de VS Antwerp Diamond Pavilions zijn georganiseerd.

! Nieuwe oproep 15 september 2011 indienen voor 15 oktober 2011

Het ingediende project moet starten in 2012. De maximale looptijd is drie jaar.

? Meer informatie?

Voor u een project indient, neemt u best contact op met Christophe Boone, Coördinator Vlaamse call bij FIT, op 02 504 87 86 of via christophe.boone@fitagency.be.

Ook voor info over Antwerp Diamond Pavilions kan u bij hem terecht.

VS ontvangt Vlaamse farma en biotech met open armen

De recente economische missie onder leiding van prins Filip naar de VS brak enkele records. Ondernemers beseffen steeds meer dat dergelijke acties buitengewone mogelijkheden scheppen. De interesse bij de bedrijven om deel te nemen was dan ook erg groot. Een uitgebreide Belgische delegatie trok van 22 tot 30 juni naar de Amerikaanse oostkust; meteen ook een treffende illustratie van de sterke aantrekkingskracht van de VS als handelspartner.

In het zog van prins Filip reisden meerdere ministers mee, onder wie Vlaams minister-president Kris Peeters en minister van Buitenlandse Zaken Steven Vanackere. Deze missie is de eerste waarop zowel prins Filip als Kris Peeters aanwezig waren, wat het belang extra onderstreept. Daarnaast bestond de delegatie uit 308 bedrijfsleiders (die 200 bedrijven vertegenwoordigden), de Vlaamse universiteiten, verschillende kenniscentra en perslui. Veel tijd om

BIO in de kijker

Alle sectoren waren welkom op deze missie, maar de focus lag sterk op farma en biotechnologie. Op het programma stonden bedrijfsbezoeken aan de hoofdkwartieren van onder meer Pfizer, Johnson & Johnson en Genzyme, maar ook gerenommeerde instituten als het MIT en de Harvard Medical School ontvingen de Belgische delegatie.

In Washington viel de prinselijke missie

Vlaamse deelname was een co-organisatie van FIT en FlandersBio.

Vlaanderen op de wereldkaart

Technologieattaché Bio- en nanotechnologie Jan Wauters organiseerde mee de prinselijke missie en de beursdeelname aan BIO: "Vlaanderen heeft nog een weg af te leggen om zijn naambekendheid te vergroten, maar in de wereld van farma en biotech heeft onze regio een solide plaats veroverd in de top drie van Europa. Daardoor kennen ook financiële instellingen onze regio maar al te goed. Zij zien de cijfers waaruit blijkt dat farma- en biotechreuzen graag investeren in Vlaanderen. Om dat extra voor het voetlicht te brengen organiseerde essenscia, de federatie van de chemische industrie en life sciences, een investeringslunch voor enkele belangrijke Amerikaanse farmabedrijven die vrijwel zeker resultaat zal opleveren."

"Wat mij opviel aan deze BIO-editie is het succes van het Business Partnering Forum, een soort speeddatingservice", gaat Jan Wauters verder. "Deelnemers maken een profiel aan en specificeren wat ze willen bereiken op de beurs. Daarnaast kunnen ze ook meetings aanvragen. Na goedkeuring van de gevraagde partij, wordt de ontmoeting op basis van de agenda's van beide personen automatisch ingepland; een zeer efficiënte manier van werken. Omdat vrijwel iedereen uit de sector aanwezig is op BIO, is het ook een nuttig instrument voor prospectie in andere landen. Met name Canada en Brazilië – twee focuslanden van FIT – waren sterk vertegenwoordigd."

Nog een primeur

Ook Hans Nicasy, managing director Peira, blikte tevreden terug op zowel de



Boven: prins Filip als keynote speaker op de Belgische sessie op BIO.

aan sightseeing te doen was er niet: op negen dagen bezocht de delegatie New York, Washington en Boston. De intensieve inspanningen loonden, want verschillende contracten tussen Vlaamse en Amerikaanse bedrijven werden ondertekend in aanwezigheid van prins Filip.

samen met de jaarlijkse BIO International Convention (BIO), met ruim 15.000 congresgangers 's werelds grootste en belangrijkste event voor de biotechnologische industrie. Op 28 juni opende prins Filip het Belgische paviljoen, waarop een recordaantal van 30 Vlaamse bedrijven en instellingen aanwezig was. De

prinselijke missie als zijn beursdeelname aan BIO: "Peira maakt apparatuur voor de ontwikkeling van nieuwe medicijnen. We nemen dan ook jaarlijks deel aan BIO. Dat dit nu in het kader van een prinselijke missie kon, was een mooie plus. Op de beursstand waren we het enige bedrijf dat apparatuur toonde: twee innovatieve producten voor kanker- en hersenonderzoek. De officiële opening van onze stand door prins Filip zorgde voor heel wat extra aandacht."

"De resultaten van BIO zijn zeer positief. We zochten er enkele bètagebruikers voor ons product voor kankeronderzoek. Geïnteresseerden uit Duitsland, Frankrijk en het VK zegden hun medewerking toe. Voorts hebben we er enkele nanoelektronische bedrijven ontmoet die met ons in partnerschap willen samenwerken op het vlak van experimenteel hersenonderzoek. Deze gesprekken lopen nu."



📌 Enkele opmerkelijke cijfers & feiten BIO

- 70 Belgische deelnemers, waarvan 30 Vlaamse
- Ruim 15.000 bezoekers
- 1.800 exposanten en 61 staten- of landenpaviljoenen
- Ruim 21.000 partnering meetings
- België stond voor het eerst in de top tien van aanwezige landen
- Voor het eerst een Vlaamse sessie, met een slotwoord van Vlaams minister-president Kris Peeters, en druk bijgewoond door 135 Amerikaanse aanwezigen

Singapore en Australië: op verkenning in verre exportmarkten

Wie Singapore en Australië links laat liggen omwille van de afstand, heeft ongelijk. Dat was de boodschap van de multisectorale groepszakenreis die FIT organiseerde naar beide landen. Van 17 tot 27 mei werden dertien Vlaamse bedrijven ondergedompeld in deze groeimarkten. Ondanks de uiteenlopende profielen van de deelnemers baadde de missie in een bruisende sfeer, wat ervoor zorgde dat gedroomde opportuniteiten – soms erg snel – vorm kregen.

Zowel in Singapore als in Australië valt de economische ontwikkeling zonder meer een succesverhaal te noemen. Singapore is in dertig jaar tijd uitgegroeid van een ontwikkelingsland tot een van de meest ontwikkelde landen ter wereld. De stadstaat is strategisch heel goed gelegen tussen de twee grote markten India en China en vormt de

perfecte uitvalsbasis om Zuidoost-Azië en Oceanië te bewerken.

Australië is dan weer 's werelds snelst groeiende economie in de jongste twintig jaar. In die periode heeft het land geen enkele recessie gekend, ondanks het extreme natuurgeweld van begin dit jaar. Queensland en andere getroffen gebieden zijn de heropbouw van de in-

frastructuur volop aan het plannen, wat de Australische economie in de tweede helft van 2011 zeker verder zal aanzwengelen.

Een intensief programma, met hoog bezoek

De timing van FIT om een groepszaken-



Boven: de ondertekening van het contract tussen het Vlaamse bedrijf Xenics en zijn Singaporese partner Semicaps.

reis richting Singapore en Australië te organiseren, was dus perfect. De missie startte in Singapore met een tweedaags afsprakenprogramma op maat van elke deelnemer. In de stadstaat kreeg de delegatie zelfs bezoek van Vlaams minister-president Kris Peeters, die deelnam aan een aantal groepsevenementen – waaronder een paneldebat over zaken doen in Singapore, een netwerkreceptie en een ondertekeningsceremonie ter gelegenheid van een Vlaams-Singaporees zakencontract. De FIT-missie viel samen met de promotietour van Kris Peeters in Japan, Zuid-Korea en Singapore, om de economische relaties met die landen te versterken.

Vanaf zondag 22 mei was Australië aan de beurt, met onder meer een vierdaags b2b-programma in Sydney en Melbourne. In beide handelscentra werd een druk bijgewoond netwerkevent georganiseerd waarop de prospects van de deelnemende Vlaamse bedrijven waren uitgenodigd, in aanwezigheid van diplomatieke vertegenwoordigers ter plaatse. Een aantal bedrijven trok verder naar Brisbane en naar Perth, waar FIT Canberra ook een programma had uitgewerkt.

Op verkenning!

Familiebedrijf Theo Bauwens, dat gekookte vleeswaren produceert, evalueert zijn deelname aan het Singapore-

luik van de missie in elk geval positief. “Hoewel 80% van onze producten buiten België worden verkocht, zijn we nog niet echt actief op de Singaporese markt”, vertelt export manager Bob Smitz. “Een aantal jaar geleden is Theo Bauwens op vraag van een klant dan wel gestart met zijn registratie om te kunnen exporteren naar Singapore, maar dat project was eigenlijk wat op de achtergrond geraakt. Nu willen we de draad weer oppikken.” De b2b-afspraken die door FIT ter plaatse waren geregeld, hebben Theo Bauwens geen windeieren gelegd. Het bedrijf mocht intussen productstalen opsturen naar een van de grootste importeurs van Singapore. En Australië? “Dat blijft voorlopig een ver-van-mijn-bedshow”, besluit Bob Smitz. “Vandaar dat we niet hebben deelgenomen aan dat luik van de FIT-missie. Stap voor stap, is onze filosofie.”

Net als Theo Bauwens is ook G-Tec, gespecialiseerd in geofysisch bodemonderzoek, erg enthousiast over de professionele omkadering van FIT. “Een echte meerwaarde”, vindt Goya Bauwens, area manager voor Oceanië en Zuidoost-Azië. “FIT had duidelijk zijn huiswerk gemaakt, want de b2b-afspraken waren G-Tec op het lijf geschreven.” Resultaat: G-Tec is momenteel in de running voor twee projecten in de regio. Het bedrijf mikt vooral op de Australische markt, omdat het daar eind 2010 al vier opdrachten uitvoerde. “Deze missie heeft

me er verder van overtuigd dat het land voor ons veel te bieden heeft”, zegt Goya Bauwens nog. “Wie weet komt daar wel een plaatselijk filiaal van. We houden hoe dan ook contact met de plaatselijke FIT-vertegenwoordiging.”

Voor herhaling vatbaar

Zowel voor Bob Smitz als voor Goya Bauwens gold de missie naar Singapore en Australië als een eerste samenwerking met FIT. En die viel zeker in de smaak. Beide heren vonden het vooral de moeite waard omdat FIT voor een programma op maat had gezorgd. “De deelnemende bedrijven stonden duidelijk centraal”, vat Goya Bauwens samen. “Dus ja, zeker voor herhaling vatbaar. Al zou ik wellicht passen voor een missie met meerdere tientallen bedrijven, want dan wordt maatwerk minder evident.”

? Voelt u zich aangesproken om zaken te doen in Australië en Nieuw-Zeeland?

Reserveer alvast volgende data in uw agenda: 18 tot 28 november 2012. Tijdens een economische zending onder leiding van prins Filip kunnen Vlaamse ondernemers er optimaal hun zakelijke kansen aftasten.

Wordt Roemenië de nieuwe logistieke hub voor Centraal- en Oost-Europa?

Roemenië koestert een gezonde ambitie: de nieuwe logistieke hub worden voor Centraal- en Oost-Europa. Met havenstad Constanța heeft het land in elk geval een belangrijke troef in handen. Een delegatie Vlaamse ondernemers uit de sectoren logistiek en transport onderzocht van 7 tot 10 juni in Roemenië of ook zij een rol kan spelen in dat logistieke verhaal.

Inspelend op zijn goede geografische ligging wil Constanța zich profileren als de 'Eastgate' naar Europa, als een logische eerste stop vanuit het Verre Oosten om Europa te bevoorraden. Ongeveer 60% van de buitenlandse handel van Roemenië gaat via deze haven.

Met buitenlandse steun – onder meer van Japan – zijn in Constanța de afgelopen jaren al verschillende grootschalige moderniseringsprojecten uitgevoerd. Voor de realisatie van een aantal andere projecten zoals de bouw van een nieuwe passagiersterminal, de uitbreiding van de huidige containerterminal en de bouw van een nieuwe terminal voor grotere schepen, kan het land rekenen op de Europese cohesie- en structuurfondsen.

Veel opportuniteiten in logistiek en infrastructuur

Voor Roemenië zijn potentieel ten volle kan realiseren, is er nog werk aan de winkel. In vergelijking met andere Europese landen staat de logistieke sector in Roemenië nog in de kinderschoenen. Op het vlak van infrastructuur is het land aan een inhaalbeweging bezig, maar dat proces verloopt traag. Het land telt amper 350 kilometer snelwegen, en het wegenbouwprogramma loopt achter op schema. Ook de investeringen in de spoorwegen laten voorlopig nog te wensen over.

Op het vlak van watertransport staan de verdere uitbreiding van havens en de ontwikkeling van multimodale knooppunten op de lijst van prioriteiten. De EU keurde onlangs de Donau-strategie goed. Die moet zorgen voor een betere

bevaarbaarheid van de Donau en voor de verdere ontwikkeling van het binnenwaternetwerk. Deze goedkeuring past perfect in de ambitie van Roemenië.

Tijdens de missie

In het begin van de missie vond een seminarie plaats waarop de belangrijkste Roemeense transportfederaties en logistieke verenigingen de sterktes

en zwaktes van hun sector belichtten. Tegelijk werden ook de knowhow en troeven van Vlaanderen gepresenteerd. Daarna was het tijdens de individuele b2b-afspraken aan de deelnemers om nieuwe contacten te overtuigen van hun bedrijf. De netwerkluunch op de Belgische ambassade in Boekarest vormde een geslaagd eindpunt van de missie.

Extra cachet

Voor Peter Bresseleers, managing director van havenconsultancybedrijf PortExpertise, was deze missie een eerste kennismaking met Roemenië. "We hebben er al vrij veel contacten en een van onze medewerkers is er al actief", vertelt hij. "In deze missie kroop heel wat voorbereidingstijd. FIT heeft ons enkele potentiële contacten doorgegeven en we hebben zelf ook een lijst opgesteld van personen met wie we graag wilden spreken. Als je door een overheidsorganisatie wordt geïntroduceerd, geeft dat natuurlijk extra cachet aan je bedrijf. Dat helpt wel om bepaalde afspraken vast te leggen."

Tijdens de missie zijn de deelnemers al gauw tien tot twaalf uur per dag aan het werk: van de ene naar de andere afspraak, bedrijfsbezoeken, netwerkevents ... Met concrete resultaten als gevolg? "We zullen wellicht een bedrijf in Roemenië oprichten om er een bepaalde service van ons uit te bouwen. Daarnaast hebben de havenautoriteiten van Constanța ons gevraagd om een strategische oefening te maken rond hun business development. Ons voorstel is zo goed als rond", antwoordt Peter Bresseleers tevreden.



Salon du Bourget was alweer van hoog niveau

De Paris Airshow, beter bekend als het 'Salon du Bourget', verwelkomde tussen 20 en 26 juni meer dan 2.100 exposanten uit alle hoeken van de wereld. België behoorde met zijn Belgian Aerospace paviljoen tot de top tien van best vertegenwoordigde landen, op deze 49ste editie. Vijftien Vlaamse bedrijven tekenden present.

De allernieuwste snufjes in de lucht- en ruimtevaart worden om de twee jaar op de Paris Airshow geëtaleerd. De jongste uitgave van Le Bourget kan voor België – en specifiek voor Vlaanderen – gerust als een vipeditie worden beschouwd. Nooit eerder was er zo veel media-aandacht, mede dankzij de komst van een hele stoet politici, een delegatie van UNIZO en diverse andere prominenten.

Op dinsdag 21 juni, de Vlaamse dag, bracht Vlaams minister-president Kris Peeters een bezoek aan de beurs. Een aantal samenwerkingsakkoorden werd toen bezegeld. Zo kwamen de Flemish Aerospace Group (FLAG) en het Russische onderzoeksinstituut TsAGI een intentieverklaring overeen om de contacten met de Russische markt te intensifiëren, onder meer naar aanleiding van de deelname van FLAG aan MAKS – de Russische tegenhanger van Le Bourget. Ook het lidmaatschap van FLAG bij EACP (European Aerospace Cluster Partnership) werd bezegeld, geïnitieerd door FIT Bordeaux.

Nieuwe opportuniteiten voor Vlaamse bedrijven

De hernieuwde aandacht van de Vlaamse overheid en de aankondiging van Kris Peeters dat er een heus Vlaams luchtvaartplatform wordt opgericht, konden bij de bedrijven op veel bijval rekenen. De Vlaamse standhouders toonden zich ook uiterst tevreden over de organisatorische ondersteuning door FIT. Kmo's als Acrosoma, dat onder meer composietmaterialen levert voor de 350XWB van Airbus, spraken van de beste editie van Le Bourget tot nog toe. "We zijn zeer enthousiast over de contacten die we hebben kunnen leggen met andere vliegtuigbouwers", zegt CEO Jan Verhaeghe.

Ook grote kleppers als Barco zijn blij dat FIT voor het nodige groepsgevoel zorgt onder de Vlaamse standhouders. "Zo val je veel meer op dan als individueel bedrijf. De gemeenschappelijke recepties, bijvoorbeeld, zijn ideaal gebleken om



Boven: Kris Peeters bezoekt Salon du Bourget.

nieuwe contacten te leggen", vat Corporate Public Relations Manager Inge Govaerts samen. Barco pakte op de Paris Airshow uit met een nieuwe multitouch display, en haalde een miljoenencontract binnen met het Italiaanse Alenia. "Binnen twee jaar zijn we beslist weer van de partij", besluit Inge Govaerts.

Realty toont opportuniteiten in vastgoed

Van 24 tot 26 mei nam de afdeling Investeren van FIT, in samenwerking met het Agentschap Ondernemen, deel aan Realty in het Brusselse Tour & Taxis. Realty is een beurs van en voor professionals uit de vastgoedsector.

Belangrijke buitenlandse investeringsfondsen, onder meer uit het Midden-Oosten, kregen een uitnodiging in de bus om de beurs te bezoeken en om deel te nemen aan de verschillende seminaries. Een 70-tal investeringsfondsen zijn hierop ingegaan. Deze actie bood een uitgelezen kans om de opportuniteiten in vastgoedinvesteringen en

andere sectoren voor te stellen aan deze fondsen. Brussel en Vlaanderen bieden immers tal van aantrekkelijke projecten, onder meer in de sector van kantoorgebouwen. Tegelijk werden de troeven van Vlaanderen als ideale locatie voor de vestiging van een hoofdkantoor voor de vastgoedtak van investeringsfondsen belicht.

Wil u meer weten?

Neem contact op met
Filippe De Potter via 02 504 88 68 of
filippe.depotter@fitagency.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!

GROEPSSTANDEN



Arab Health – Dubai

23 tot en met 26 januari 2012

Arab Health is met voorsprong de belangrijkste medische vakbeurs in de regio. Na Medica wordt het zelfs aanzien als het nummer twee op wereldvlak.

Inschrijven

kan tot en met 30 september 2011 op www.flandersinvestmentandtrade.be
 ? Kurt Vleminckx, 02 504 88 03
kurt.vleminckx@fitagency.be



Biofach – Nürnberg

15 tot en met 18 februari 2012

Biofach is de biobeurs bij uitstek. Verschillende aspecten komen aan bod: van voeding en biologische landbouw, over cosmetica en textiel tot marketing en certificering. Ook in 2012 organiseert FIT, in samenwerking met BioForum, een groepsstand op Biofach.

Inschrijven

kan tot en met 30 september 2011 op www.flandersinvestmentandtrade.be
 ? Kurt Vleminckx, 02 504 88 03
kurt.vleminckx@fitagency.be



Alimentaria – Barcelona

26 tot en met 29 maart 2012

Alimentaria is uitgegroeid tot de belangrijkste voedingsbeurs van Zuid-Europa. Bovendien is het een springplank naar de Latijns-Amerikaanse markten. Volgende sectoren komen er aan bod: organische voeding, diepvrieswaren, vleeswaren, dranken, zuivel, vis, wijn, zoetwaren, olijven, fruit ...

Inschrijven

kan tot en met 30 september 2011 op www.flandersinvestmentandtrade.be
 ? Kurt Vleminckx, 02 504 88 03
kurt.vleminckx@fitagency.be

PSB-STAND



APTEKA – Moskou

5 tot en met 8 december 2011

APTEKA is de belangrijkste internationale beurs voor gezondheidszorg, farmaceutische en aanverwante producten en hun grondstoffen in Rusland.

Inschrijven

kan tot en met 30 september 2011 op www.flandersinvestmentandtrade.be
 ? Francine Van Den Borre, 02 504 87 47
francine.vandenborre@fitagency.be

UITNODIGINGSACTIE



Inkoper El Corte Inglés – Brussel

30 september 2011 – 11.30-13.30 uur

El Corte Inglés is de belangrijkste distributiegroep van Spanje en behoort tot de wereldtop. Ons kantoor in Madrid nodigde de inkoper van de gourmetafdeling uit in Brussel voor b2b-ontmoetingen met Vlaamse bedrijven. Alleen culinaire topproducten krijgen een plekje in de winkelrekken van El Corté Inglés. Traditie, vakmanschap, excellentie en een klassevolle verpakking gaan er hand in hand met een uitzonderlijke smaak-ervaring. De inkoper is op zoek naar Vlaamse delicatessen en specialiteiten die voldoen aan deze kenmerken.

Snel inschrijven is de boodschap. Op basis van de ingediende dossiers maakt El Corte Inglés een selectie van de bedrijven die ze willen spreken op 30 september.

Inschrijven

kan tot 5 september 2011 op www.flandersinvestmentandtrade.be
 ? Martine Van Goethem, 02 504 87 36
martine.vangoethem@fitagency.be

GROEPSZAKENREIS



Multisectoraal – Chili

3 tot en met 7 december 2012

Een prinselijke missie staat synoniem voor relevante contacten op hoog niveau. Neem deel en ontdek de mogelijkheden die Chili biedt.

Tijdens deze missie kan u kennismaken met de Chileense markt en uw activiteiten en troeven voorstellen aan potentiële zakenpartners. Of u kan er uw bestaande contacten versterken.

Sectoren in de kijker zijn onder meer: toelevering aan de mijnindustrie, hernieuwbare energie, astronomie en toelevering aan de bouw- en constructiesector.

Inschrijven

kan tot en met 30 september 2011 op www.flandersinvestmandtrade.be

📍 Anke Vanderstappen, 02/504.88.24
anke.vanderstappen@fitagency.be



Multisectoraal – Frankrijk

22 tot 25 november 2011

Onze jaarlijkse multisectorale zakenreis naar Frankrijk doet dit jaar de zuid-westelijke regio's Aquitaine en Midi-Pyrénées aan.

Deze regio's staan sterk op het vlak van innovatie. Onder andere de lucht- en ruimtevaart, energie, lasertechnologie en scheepsbouw zijn er goed draaiende bedrijfstakken.

Ons kantoor in Bordeaux maakt een individueel afsprakenprogramma op maat van uw bedrijf.

Inschrijven

kan tot en met 30 september 2011 op www.flandersinvestmandtrade.be

📍 Barbara Tieleman, 02/504.88.87
barbara.tieleman@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. Ontmoet onze vertegenwoordiger en bespreek uw exportplannen.

Contactdag Argentinië, Brazilië, Chili, Peru, Mexico en Venezuela

7 tot en met 14 september 2011

Locatie: Hasselt, Vilvoorde, Gent, Mechelen en Brugge

Inschrijven

kan tot en met 12 september 2011.

📍 Neem contact op met uw provinciaal kantoor

Contactdag Uruguay en Cuba

12 tot en met 14 september 2011

Locatie: Gent, Mechelen en Brugge

Inschrijven

kan tot en met 13 september 2011.

📍 Neem contact op met uw provinciaal kantoor

Contactdag Tunesië en Ivoorkust

8 tot en met 9 september 2011

Locatie: Brussel

Inschrijven

kan tot en met 6 september 2011.

📍 Neem contact op met uw provinciaal kantoor

Contactdag Egypte en Libië

20 tot en met 22 september 2011

Locatie: Brussel

Inschrijven

kan tot en met 20 september 2011.

📍 Neem contact op met uw provinciaal kantoor

Contactdag VK en Ierland

27 september en met 4 oktober 2011

Locatie: Leuven, Brugge, Hasselt, Oudenaarde en Geel

Inschrijven

kan tot en met 3 oktober 2011.

📍 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 32 50 80
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 bevroegen we Frederik Van Lierde, founder bij Yabbedoo.

“Als we slagen in Europa, lukt het ons overal ter wereld”

Als zelfstandig IT-consultant kan je eender waar werken. Toen mijn vrouw een job in Genève kreeg aangeboden, was de beslissing snel gemaakt en verhuisden we naar Zwitserland. Mijn klantenbestand in België bestond vooral uit financiële instellingen, energieleveranciers en overheden.

Yabbedoo is ontstaan uit een persoonlijke passie, een idee dat ik langzaam vorm gaf. Maar twee jaar geleden werd het menens en koos ik resoluut voor de professionalisering van Yabbedoo. Dag en nacht sleutelde ik aan de uitwerking en verfijning van mijn geesteskind, een cost-sharing platform dat services biedt aan spelers uit de toeristische sector. Vandaag is er genoeg werk voor mij en twee voltijdse medewerkers in Genève, en een netwerk van freelancers, verspreid over de hele wereld.

In de toeristische sector heeft ieder eigen verantwoordelijkheden en talenten. Hoteliers hebben de handen vol met hun klanten de best mogelijke service aan te bieden. Zij beschikken niet over de tijd – en vaak ook niet over de kennis – om maximaal voordeel te halen uit het internet. Nochtans is dat het kanaal waarlangs reizigers zich informeren en inspiratie halen. Daarom biedt Yabbedoo een b2b-service aan de

toeristische industrie: we verspreiden hun informatie, zorgen voor een directe communicatie met hun gasten en ontwikkelen tools (zoals aan Concierge App voor alle smartphones) via het costsharingprincipe.

Enkele maanden geleden kregen we een stevige kapitaalinjectie van ruim 800.000 euro. Dat was een stevige opsteker, want dat betekent dat investeerders in je bedrijf, je idee geloven. Zeker nu we nog volop in de opbouwfase zitten; we moeten ons succes nog maken. Dagelijks stijgt ons aantal klanten – inmiddels ontvingen we registraties uit 104 landen – en in juli lanceerden we een website met een pak nieuwe features voor reizigers. Vandaag telt ons aanbod ongeveer 190.000 toeristische trekpleisters.

Regelmatig reis ik om professionele redenen. Toch probeer ik mijn zakenreizen tot het strikte minimum te bepalen. Voor het voorbereidende werk maak ik zo veel mogelijk gebruik van Skype, e-mail en chat. Persoonlijk contact blijft essentieel en kan nooit worden vervangen. Ook om nieuwe klanten te werven en onbekende markten aan te boren, is een persoonlijke ontmoeting het meest geschikt. Vakbeurzen zijn hiervoor een uitstekend instrument. Of deelnemen aan prinselijke economische



Paspoort:



Naam:
Frederik Van Lierde

Bedrijf:
Yabbedoo

Sector:
ICT

Functie:
founder

Studies:
kandidaat TEW, licentiaat
Toegepaste Informatica

Leeftijd:
36 jaar

Extra:
getrouwd, zoontje (2 jaar)

zendingen, nog zo'n aanrader. Voor een klein bedrijf vormt dat een echte buitenkans. Je bent in select gezelschap, en dus belangrijk, waardoor je kan meteen een gesprek voeren met de decision makers. Uiteraard moeten je presentatie en product of dienst op punt staan.

Voor Yabbedoo sluit ik geen enkel land uit, dat zou indruisen tegen de filosofie van het internet. Alle markten bieden opportuniteiten, onze groei verliep totnogtoe vrij organisch. Vandaag ligt onze focus op Europa. Dat is een moeilijke markt, Europeanen willen immers alles gratis, terwijl ze het in de VS gewoon zijn om te betalen voor diensten op het internet. Maar als we slagen in Europa, lukt het ons overal ter wereld!



Heerlijk genieten
van de klassiekers



Cary de Keyzer
Posthoofd FIT Bordeaux

Waar?

Miroir d'eau
Quai de la Douane / Place de la Bourse
Bordeaux
www.33-bordeaux.com/bourse-miroir-eau.htm

Extra feeëriek beeld
wordt gecreëerd door
een speciaal effect:
het mistgordijn. Schitterend!

Zo raak je gegarandeerd in de goeie sfeer om de rest van Bordeaux te verkennen. De nieuwe wandelpromenade langs de Garonne alleen al is meer dan vier kilometer lang. Waar vroeger mistroostige betonnen terreinen lagen, met vervallen pakhuizen, zijn er nu winkels, bars, restaurants en tentoonstellingsruimtes. Hier wordt het extra duidelijk dat Bordeaux de laatste tien jaar een totale metamorfose heeft ondergaan. De stad staat nu zelfs op de Werelderfgoedlijst van UNESCO.

Na een deugdloze wandeling door Bordeaux kan je nagenieten op een terrasje op een van de vele gezellige pleintjes in de stad. De Place du Parlement, de Place du Palais, de Place de la Comédie ... Allemaal liggen ze op wandelafstand van de Miroir d'Eau. En zo weet u meteen waar u met zakencontacten moet afspreken, als uw business u naar Bordeaux brengt."

À Bientôt!

"De Miroir d'eau is het ideale vertrekpunt voor een wandeling langs de Garonne. Het woord zegt het zelf: de Miroir d'eau is een gigantische waterspiegel. Onder de granieten tegels zit een zeer vernuftig mechanisme verstopt, dat op verschillende manieren water kan toevoeren. Voor de weerspiegeling van de prachtige gebouwen op de Place de la Bourse zorgt een dun laagje water. Vooral bij goed weer of 's avonds, als alles is verlicht, word je overrompeld door het visuele effect. De honderden fonteintjes maken het plaatje helemaal compleet.

Boekentip

GROUNDSWELL

De impact van social media op je business

Charlene Li en Josh Bernhoff

Klanten evalueren producten op blogs en zetten er filmpjes over op YouTube. De productbeschrijving zwieren ze op Wikipedia. Goede en slechte ervaringen bespreken ze uitvoerig op Facebook en Twitter.

Veel bedrijven zien de sociale media als een bedreiging, maar u kan ze ook als een uitdaging zien. In dit boek krijgt u onderbouwd en doelgericht advies om de kracht van de consument in uw voordeel te laten spelen.

Van deze wereldwijde bestseller zijn in de VS al meer dan 100.000 exemplaren verkocht. Nu is er een geüpdatete versie met twee extra hoofdstukken.

Over de auteurs

Charlene Li is een voormalig topanalist bij het internationale marktonderzoeksbureau Forrester Research. Ze schreef ook nog 'Open Leadership' en richtte het adviesbureau Altimeter Group op.

Josh Bernhoff is Senior Vice-President Idea Development bij Forrester Research.



Groundswell
De impact van social media
op je business
ISBN 978-90-5871-547-0
Uitgeverij Thema
Distributie door EPO

Wij doen een boekje open over logistiek

Bestel de uitgave via: www.flandersinvestmentandtrade.be



Flanders Investment & Trade
Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen