

# Wereldwijs

Magazine voor internationaal ondernemen

Juni 2011 nr. 32

Magazine van Flanders Investment & Trade, Afgiftekantoor Leuven, P206142 Gaucherestraat 90, 1030 BRUSSEL, tel. 02 504 87 11 fax 02 504 88 99 www.flandersinvestmentandtrade.be info@fiagency.be

China links laten liggen  
is niet langer een optie

De CE-markering gooit de  
Europese markt voor u open

Contextuele architectuur  
van Conix Architects

**Kom netwerken  
met ons netwerk!**  
15 juni, KHBO Brugge,

met uitreiking  
Leeuw van de Export!

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



- 3 Check-in
- 4 **China** links laten liggen is niet langer een optie
- 9 Radar
- 11 De CE-markering gooit de **Europese markt** voor u open
- 15 **Contextuele architectuur** van Conix Architects
- 20 FIT en Agoria ondertekenen **opnieuw samenwerkingsakkoord**
- 21 Projecten 2011 via onze open projectoproep – in detail: Books from Flanders in the World
- 22 Ons kantoor in **Chili** lanceert nieuwe trend
- 23 **Belgium is Design** maakt zijn naam waar
- 24 Prinselijke missie Rusland toont **potentieel** voor Vlaamse ondernemers
- 26 Vlaanderen op bezoek in **Brazilië**
- 28 Vertrek
- 30 Connectie
- 31 Check-out



**Beste lezer,**

Het zijn spannende tijden voor internationaliserend Vlaanderen. Onze opvallende campagne voor de Leeuw van de Export, met de slogan 'Vreemdgaan loont', weekte heel wat reacties los. In de wandelgangen, op de werkvloer, in de sociale media ... En dat was uiteraard de bedoeling. Nooit eerder dienden zo veel Vlaamse exporterende bedrijven een kandidatuur in.

Een professionele jury boog zich over de talrijke dossiers en nomineerde zes kanshebbers: ADAM Software, BEST, Clear2Pay, Newtec Cy, Orfit Industries en Skyline Communications. Ik wens hen bij deze al te feliciteren! Het zijn stuk voor stuk sterke kandidaten, die kunnen uitpakken met uitstekende exportresultaten. In dit nummer stellen we hen kort aan u voor.

Deze tiende editie van de Leeuw van de Export houden we in de Campus Brugge van de Katholieke Hogeschool Brugge – Oostende. We hopen dat ook u van de partij zal zijn op de prijsuitreiking en ons jaarlijkse netwerkevent. Zoals u weet is persoonlijk contact onontbeerlijk in uw

internationaliseringsproces, zowel met potentiële buitenlandse partners als met diegenen die u hierin ondersteunen. Zo krijgt onze volgende samenwerking in een buurland, een gevestigde markt, een BRIC-land of een andere veelbelovende groeiemarkt, meteen een gezicht. Of misschien ontdekt u een mogelijke samenwerking met een van uw Vlaamse collega-ondernemers? Bij de vorige edities waren dat lang geen uitzonderlijke scenario's!

Ik wens u veel leesplezier,

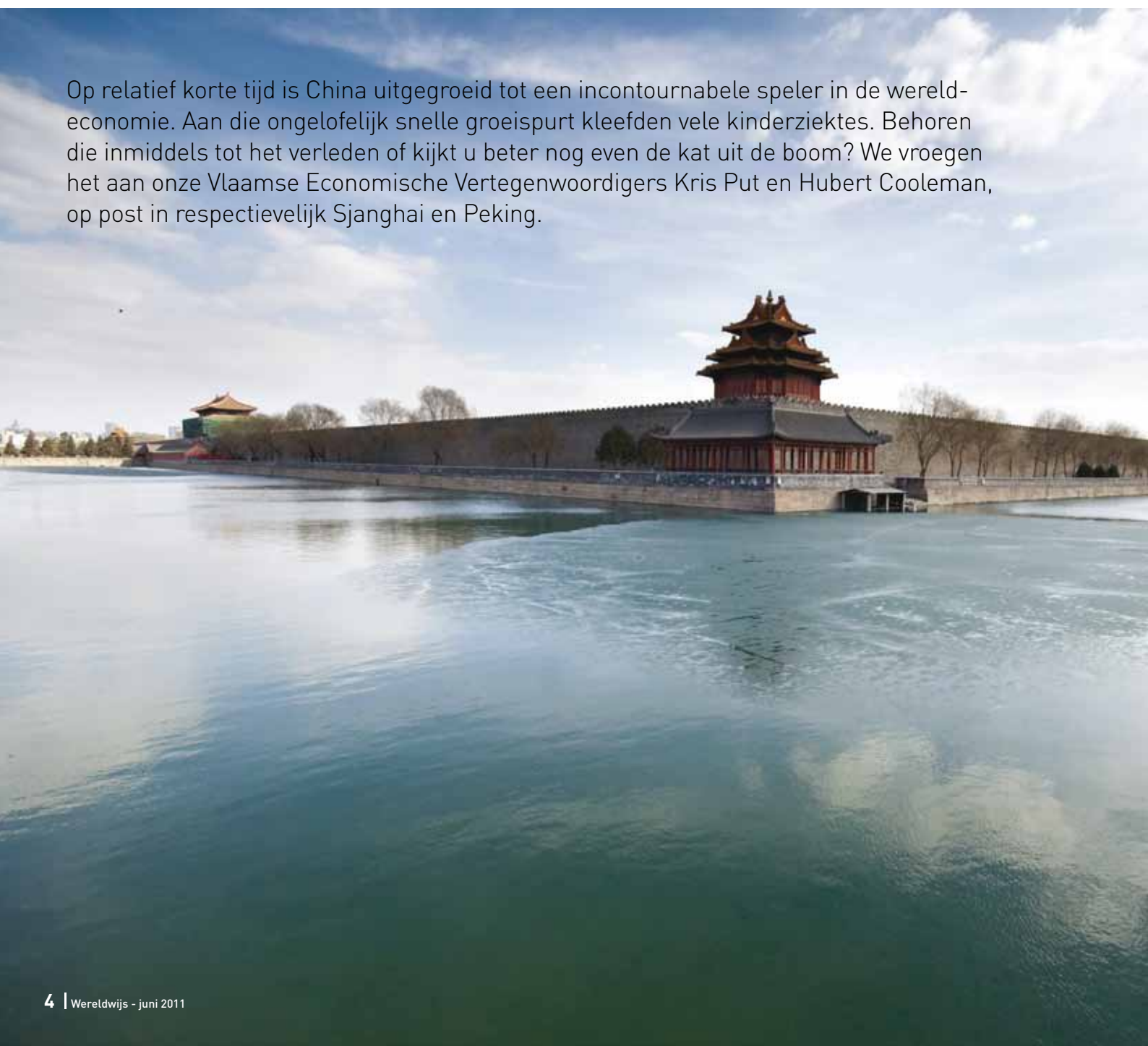
Koen Allaert  
Gedelegeerd bestuurder



# “China links laten liggen is niet langer een optie”

Maar hoe begint u eraan?

Op relatief korte tijd is China uitgegroeid tot een incontournabele speler in de wereld-economie. Aan die ongelofelijk snelle groeisprint kleefden vele kinderziektes. Behoren die inmiddels tot het verleden of kijkt u beter nog even de kat uit de boom? We vroegen het aan onze Vlaamse Economische Vertegenwoordigers Kris Put en Hubert Cooleman, op post in respectievelijk Sjanghai en Peking.





### Het lijkt wel alsof de wereldwijde economische en financiële crisis geen vat heeft gehad op China. Of is dat een misvatting?

**Hubert Cooleman:** "China is zeker niet gevrijwaard van de crisis. Volgens het ministerie van Personeelszaken en Sociale Zekerheid hebben alleen al in de provincie Guangdong 57.608 bedrijven de deuren moeten sluiten en verloren 20 miljoen arbeiders hun job. Ongeveer een derde van het interventiefonds van 586 miljard dollar ging naar diverse immense infrastructuurprojecten, waardoor werkgelegenheid werd gecreëerd. Dankzij onder meer deze overheidsmaatregelen pikten de binnenlandse bestedingen vrij snel opnieuw op in een economie die kampte met een dalende export."

**Kris Put:** "De overheid greep onmiddellijk massaal en drastisch in. Omdat de politiek nog diep verweven zit in het economische weefsel, sorteerden deze overheidsmaatregelen meteen effect. Onder meer hierdoor kon het economische herstel zich sneller inzetten in China dan in vele andere landen."

### Vorig jaar klokte China af op een groei van 10,3%, in 2011 wordt 9% verwacht. Is het crisisgevaar geweken?

**Kris Put:** "China scoort ongetwijfeld weer zoals voor de crisis en de meeste sectoren zitten in de lift. De import- en exportcijfers behoren tot de hoogste ter wereld, het land beschikt over een grote financiële reserve en de werkgelegenheid is groot. Maar, als je rekening houdt met het aantal studenten dat hier jaarlijks afstudeert, is

een economische groei van 5 à 6% nodig. Volgens sommige economen staat 5% groei in China gelijk aan een nulgroei."

**Hubert Cooleman:** "Jaarlijks komen er ongeveer 10 miljoen mensen bij op de Chinese arbeidsmarkt. Voor dat aantal is eigenlijk zelfs een groei van minstens 9% nodig om de sociale harmonie te behouden. Deze harmonie is uiterst belangrijk voor Peking. De overheid is ervan overtuigd dat het ergste leed op economisch vlak is geleden. In maart van dit jaar werd een vijfjarenplan (2011-2015) voorgesteld met de focus op economische herstructurering, betaalbare woningen en sectoren zoals landbouw, onderwijs, gezondheidszorg en milieu. Dit jaar is de inflatiebestrijding topprioriteit. In maart bereikte de inflatie 5,4%, ver voorbij de maximale 3% die de regering vooropstelde. Een maand later moest de centrale bank al voor de tweede keer dit jaar, en voor de vierde keer sinds oktober 2010, de interestvoet optrekken, ditmaal met 25 basispunten."

### Zijn er ook factoren die de groei zouden kunnen belemmeren?

**Hubert Cooleman:** "Als China zijn inflatie niet in toom kan houden, kan dat voor een kentering zorgen. Door de sterk gestegen prijzen voor grondstoffen die China invoert, moest het land voor het eerste kwartaal van 2011 voor het eerst, sinds zes jaar, een tekort op de handelsbalans voorleggen. Ook de stijgende loonkost kan een factor zijn."

**Kris Put:** "De groei die China meemaakt, is wereldwijd ongezien. Dus echt vergelijken is onmogelijk, maar die economische groei zal nog minstens vijf jaar aanhouden. Om verder te blijven groeien, moet de lokale economie meer gediversifieerd worden en het belang van export afnemen."



Boven: Kris Put

Hiervoor hanteert de overheid twee strategieën. Eerst is er de 'Go West policy' die bedrijven aanspoort om zich te vestigen in de westelijke Chinese provincies en ook daar werkgelegenheid te creëren. Zo wordt de druk op de kuststeden verlicht. Ten tweede moet de Chinese consument minder sparen en meer spenderen. Alleen zo wordt China minder afhankelijk van export. Als de binnenlandse consumptie stijgt, worden die groei cijfers minder belangrijk."

### Vrijwel alle grote spelers zijn aanwezig in China. Volgen de Vlaamse kmo's?

Kris Put: "In de afgelopen vijf jaar zien we een stijgend aantal Vlaamse kmo's niet alleen puur exporteren, maar ook meer structurele vormen van economische aanwezigheid aannemen; ze vestigen zich ter plaatse of gaan er een joint venture aan. Dat is een logische economische ontwikkeling. Verder zie ik dat steeds meer goederen die Vlaamse ondernemers in China produceren, bestemd zijn voor het Chinese binnenland. Bijvoorbeeld in de textielsector, een industrie waarin Vlaanderen traditioneel sterk staat, worden originele designs en innovatieve materialen bijzonder goed onthaald. De stijgende koopkracht van de Chinese consument speelt hier zeker een belangrijke rol."

Hubert Cooleman: "Vele Vlaamse kmo's zetten bescheiden en zonder veel ruchtbaarheid hun eerste stappen in de Chinese markt. Typisch Vlaams, maar daardoor zijn wij niet altijd op de hoogte – of veel later dan we eigenlijk zouden wensen – van hun aanwezigheid. Volgens mij denken de meeste kmo's nu vooral strategisch. China is niet langer de 'cheap manufacturing outpost', langzaam maar zeker wordt het een respectabele markt. Bovendien kan China een strategische uitvalsbasis zijn voor de hele regio."

**Kris Put:**  
"China scoort weer zoals voor de crisis en de meeste sectoren zitten in de lift. De import- en exportcijfers behoren tot de hoogste ter wereld, het land beschikt over een grote financiële reserve en de werkgelegenheid is groot."

### Is het ook in China al zo dat alleen producten met een toegevoegde waarde kans maken in de binnenlandse markt?

Kris Put: "Alleen concurreren op prijs, is een wedstrijd die je niet kan winnen. Aan de andere kant van het spectrum zitten de hightechbedrijven. Zij zijn bijzonder kwetsbaar wat betreft de bescherming van hun intellectuele-eigendomsrechten. Namaak is nog altijd een probleem in China. In deze gevallen raden we Vlaamse ondernemers soms zelfs af om er zaken te doen."



Boven: Hubert Cooleman

### De bescherming van de intellectuele-eigendomsrechten is inderdaad een veelgehoorde reden waarom buitenlandse ondernemers hun plannen in China laten varen. Reageert de Chinese overheid onvoldoende?

Hubert Cooleman: "De Chinese overheid is zich goed bewust van de feiten en de Chinese bedrijven kennen het belang van de bescherming van intellectuele-eigendomsrechten. Dat is een stap in de goede

richting. De wetgeving is er inderdaad, maar China is een groot land. Niet overal worden de regels correct toegepast of geïnterpreteerd."

Kris Put: "De wetgeving ter zake is inderdaad voorhanden, maar ze wordt gewoonweg niet geïmplementeerd. Ook is het vooral een cultureel verschil. Chinezen zien namaak niet zozeer als een inbreuk, maar eerder als een compliment aan de originele maker. Inmiddels merk ik toch een kentering. Zo zijn de meeste rechtszaken over de schending van de intellectuele-eigendomsrechten tegenwoordig tussen Chinese bedrijven. Zij beginnen stilaan in te zien hoe vervelend het is als een ander bedrijf, enkele maanden na de productlancering, met een identieke kopie komt aandraven. Om het namaakprobleem op te lossen, is echter tijd nodig."

**Hubert Cooleman:**  
"De Chinese markt moet je niet cyclisch maar heel intens aanpakken. Dat vergt tijd en de juiste medewerkers."

### Ook op sociaal vlak is de Chinese maatschappij aan het veranderen. Welke gevolgen zal dat hebben op het internationale zakendoen in China?

Kris Put: "Twee grote veranderingen zullen invloed hebben op het internationale zakenleven. Ten eerste zullen de arbeidsvoorwaarden verbeteren. De Chinese lonen en de waarde van de renminbi (RMB) zullen stijgen. Dat zijn belangrijke factoren, want meer geld betekent meer consumeren. Ten tweede zal ook de sociale zekerheid verbeteren. De reden waarom vandaag vele Chinezen sparen, is omdat ze zelf hun appeltje voor de dorst moeten bijsparen. Ook in geval van ziekte of ongeluk draait de Chinees vandaag zelf op voor alle kosten. Door het uitbouwen van de zorgverstrekking en het pensioen, zal de binnenlandse consumptie toenemen. In de komende jaren zal China niet langer een lage-kostenland blijven."

Hubert Cooleman: "Zakendoen in China zal in elk geval niet minder complex worden. Het land zal altijd zijn eigenheid behouden en het nationale belang vooropstellen. Ik heb het hier niet over courante consumptiegoederen, maar

eerder over hightechproducten en overheidsopdrachten.”

### Maken Vlaamse ondernemers nog kans in alle sectoren in China?

**Kris Put:** “De markt evolueert bijzonder snel. Voor producten en diensten met een hoge toegevoegde waarde is er zeker ruimte in China. Daarnaast zijn er zeer grote opportuniteiten in logistiek, milieu, farma – dat strookt met de betere uitbouw van de sociale zekerheid – en voeding. Zeker door de schandalen die de laatste jaren aan het licht zijn gekomen, wint geïmporteerde voeding aan populariteit.”

**Hubert Cooleman:** “Ik zou het willen houden bij die sectoren die snel evolueren of die prioritair zijn voor Peking. Hierbij verwijs ik naar het huidige vijfjarenplan. Ook dienstenbedrijven spoor ik graag aan om een kans te wagen in China.”

### De verhalen van buitenlandse ondernemers die hun Chinese avontuur staakten, zijn legio. Wordt zakendoen in China dan zo onderschat?

**Hubert Cooleman:** “Het gros beseft goed dat zakendoen in China een strategische beslissing is. Deze markt moet je niet cyclisch maar heel intens aanpakken. Dat vergt tijd en de juiste medewerkers.”

**Kris Put:** “Het is vooral belangrijk dat elke afdeling binnen het bedrijf over-

tugd is van export naar China, want als het eenmaal zover is, krijgt iedereen er mee te maken. Het is ondenkbaar dat je bestaande denk- en werkwijzen gewoon kan kopiëren naar China. Alle neuzen moeten in dezelfde richting wijzen. In China bereik je geen resultaten op korte termijn. Lokale partners die je gouden bergen beloven, daar zit een reukje aan. Zonder regelmatig persoonlijk contact – en daarmee bedoel ik niet telefoon of e-mail, maar een ontmoeting – zijn alle exportplannen in China gedoemd te mislukken. Deze zakelijke relaties moet je ook intensief onderhouden. Dat vergt veel tijd en geld. Zeker voor kmo's is die investering niet makkelijk te dragen. En dan is er nog geen garantie op succes. Maar een Chinees doet alleen zaken met iemand waar hij zich goed bij voelt. Daarom heeft een ondertekend contract in China niet dezelfde waarde als bij ons. Maar bij een solide persoonlijke relatie zal de Chinese zakenpartner zich houden aan gemaakte afspraken.”

### Als eenmaal beslist is om de stap te zetten, welke aanpak werkt best?

**Kris Put:** “Voorafgaand aan die beslissing moet een grondig marktonderzoek hebben plaatsgevonden. Welke locatie wordt gekozen? Terwijl vroeger de concentratie van sectoren zeer afgeijnd was – zoals productie in Guangzhou – is dat nu niet meer zo strikt. Hoewel we nieuwkomers aanraden om te starten in de klassieke

steden zoals Peking en Sjanghai, ligt het grootste potentieel steeds meer in het binnenland. Daar zijn de laatste jaren vele miljoenensteden ontstaan. De vestigingskosten zijn er lager en in sommige gevallen geniet je er belastingvoordeel, maar het is er moeilijker om geschikt personeel te vinden en ook expats staan niet te springen om in een onbekende stad te werken. FIT bouwt er hard aan de groei van ons netwerk ter plaatse.”

**Hubert Cooleman:** “Bij alle stappen, van voorbereiding tot concreet zakendoen, biedt FIT trouwens ondersteuning. Hoe vaker je een potentiële partner ontmoet, hoe beter de relatie wordt. Daarom zijn economische missies, beursdeelnames en uitnodigingsacties bij uitstek geschikte manieren om de Chinese markt te benaderen. Nog een aanrader, maar dan in een verder stadium, zijn de door FIT erkende dienstencentra. In Hongkong, Sjanghai en Peking kunnen Vlaamse ondernemers tijdelijk een kantoorruimte huren. We stellen vast dat het overgrote deel van de bedrijven die van deze mogelijkheid gebruikmaakt, slaagt in zijn Chinese exportverhaal.”

**Kris Put:**  
“Door het uitbouwen van de zorgverstrekking en het pensioen, zal de binnenlandse consumptie toenemen. In de komende jaren zal China niet langer een lagekostenland blijven.”

### Welk vooroordeel over China moet de wereld uit?

**Kris Put:** “Dat China een markt is met ruim 1,3 miljard potentiële consumenten. Vandaag beschikken ongeveer 300 miljoen Chinezen over voldoende koopkracht om buitenlandse producten en diensten aan te kopen. En die leven verspreid over een oppervlakte vergelijkbaar met de VS. Zonder forse inspanning en voorbereiding ga je hier niet het grote fortuin maken. Maar investeer je die tijd en moeite wel, dan biedt China grote zakelijke mogelijkheden. Vele buitenlandse ondernemers hebben dat al bewezen. Trouwens, China links laten liggen, is geen optie meer. Ook al ben jij niet geïnteresseerd in de Chinese markt, als een Chinese ondernemer interesse heeft in jouw product of dienst, zal hij contact met jou opnemen.”

**Hubert Cooleman:** “China is niet gega-



Boven: wolkenkrabbers Sjanghai Pudong.

randeerd een eldorado. Er succesvol zakendoen zal een serieuze inspanning vergen. Het is een gigantisch land dat bestaat uit verschillende markten, telkens met een ander ontwikkelingsniveau en een andere consumentenattitude. Als je kiest voor Peking of Sjanghai, moet je er rekening mee houden dat er al stevige concurrentie aanwezig is. In andere steden kan een lokale productievestiging op een avontuur uitdraaien, maar tegelijk liggen het personeelsverloop en de loonkosten lager. Daartegenover staat echter een minder vlotte logistiek.”

## Wat en hoeveel importeert

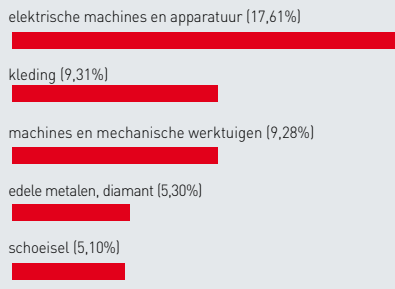
**Hubert Cooleman:**  
 “China is een gigantisch land dat bestaat uit verschillende markten, telkens met een ander ontwikkelingsniveau en een andere consumentenattitude.”

## Vlaanderen uit China?

**Kris Put:** “In 2010 ging de invoercurve opnieuw in stijgende lijn. De Vlaamse import oversteepte ruim de kaap van 10 miljard euro. In vergelijking met het jaar voordien was dat een toename met bijna 15%, net onder de gemiddelde Vlaamse invoerstijging van net geen 17%. China handhaaft hiermee zijn zevende plaats als leverancier van Vlaanderen, maar het aandeel in de totale Vlaamse invoer daalde licht: van 4,32% in 2009 naar 4,26% in 2010. Dat de toename van de invoer uit China beperkt bleef tot minder dan 15%, is te wijten aan de terugval van de aankopen van textiel met ongeveer anderhalve procent. Als we textiel uit de cijfers halen, zouden de Vlaamse aankopen in China met ongeveer 18% zijn toegenomen.

De import van de andere belangrijke sectoren daarentegen ging wel fors de hoogte in. Meest opvallend zijn chemie en farmaceutica (+43,57%) en onedele metalen (+32,38%). Nog een opmerkelijk resultaat werd opgetekend door de sector van de diverse goederen en producten (vooral meubelen, maar in het geval van China ook speelgoed en sportmateriaal), die ruim 19% steeg. Datzelfde geldt voor machines en elektrisch materieel (+18,03%). Deze branche was in 2010 goed voor meer dan een kwart van de Vlaamse invoer uit China.”

### Belangrijkste Vlaamse invoerproducten uit China (2010):

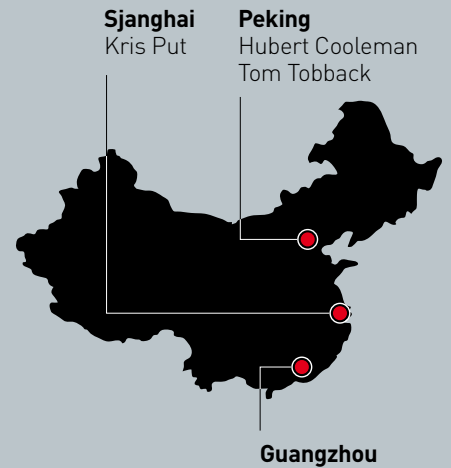
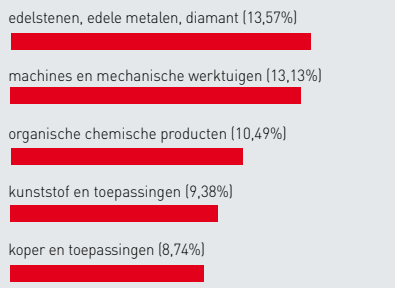


## En hoe zijn de cijfers voor de Vlaamse uitvoer naar China?

**Hubert Cooleman:** “In 2010 klokte de export af op een recordbedrag van net geen 5 miljard euro, of een exportgroei van maar liefst 26%. Dat was bijna 10% meer dan de gemiddelde Vlaamse exportstijging van ruim 17%. Het aandeel van de economische reus in de totale Vlaamse export is opgelopen van 1,78% in 2009 tot 1,93% in 2010. In vergelijking met 2002 is de Vlaamse afzet in China bijna verdrievoudigd (+182%). China was net zoals in 2009 de negende exportbestemming van Vlaanderen.

Met uitzondering van de onedele metalen (-5,57%) was de forse groei van de uitvoer duidelijk zichtbaar in alle belangrijke sectoren. De exportgroei is het meest markant in machines en elektrisch materieel (+42,53%), maar ook de edele metalen en diamant (+31,91%) en de kunststoffen en rubber (+26,03%) vonden gretig aftrek op de Chinese markt. Dat was ook het geval voor de chemische en farmaceutische producten, waarvan de afzet jaar op jaar een groei kende van bijna 30%. Deze laatste industrietaak was in 2010 goed voor ruim een vijfde van de Vlaamse export richting China.”

### Belangrijkste Vlaamse exportproducten naar China (2010):



### Factsheet China

- **Oppervlakte:** 9.596.961 km<sup>2</sup>
- **Aantal inwoners:** 1,339 miljard (april 2011)
- **Aantal Belgen ingeschreven in Peking:** 416 (januari 2011)
- **Aantal Belgen ingeschreven in Sjanghai:** 829 (januari 2011)
- **Officiële taal:** Mandarijn
- **Munteenheid:** RMB; 1 EUR = 9,4 CNY (mei 2011)
- **Weetje:** China is 's werelds grootste investeerder in wind- en zonne-energie, biobrandstof en geothermische energie.

### Onze acties in China in 2011

- **Exportdagen Azië en Oceanië**  
 Vilvoorde – 21 tot 23 juni
- **Prinselijke missie China**  
 20 tot 29 oktober  
 Economische zending onder leiding van prins Filip naar Peking, Chongqing en Guangzhou.

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



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

# Sterk naslagwerk



## National Health Service Procurement UK

De National Health Service (NHS) in het VK staat sinds de regeringsswissel van Labour naar een coalitiekabinet van Conservatieven en Liberaal-Democraten voor grote veranderingen. Daardoor is het onmogelijk te voorspellen hoe Procurement binnen de NHS zal evolueren. Maar wellicht wordt het geen totale ommezwaai. Dit algemene overzicht dient als kennismaking met de omvang en complexiteit van de NHS in het algemeen, en de eenheden van Procurement voor de NHS in het bijzonder.

## New & renewable energy in India

In deze studie wordt dieper ingegaan op de energiebehoeften van het economisch sterk groeiende India. Speciale aandacht gaat naar nieuwe en hernieuwbare energiebronnen, maar ook naar hydro-, biomassa en geothermische energie. Ook het Indiase energiebeleid en partnership- en investeringsmogelijkheden komen aan bod.



Behalve deze marktstudies, uitgevoerd door onze VLEV's, kan u in deze rubriek 'Marktinformatie' nog meer informatie vinden: korte nieuwsflashes, verslagen over vakbeurzen, studies van externen, handelsvoorstellen, landendossiers ... Een bloemlezing:

- De **Camara Nazionale della Moda in Italia**, een federatie waarin alle Italiaanse modehuizen zetelen, wil de Italiaanse mode herdefiniëren en herpositioneren. Een gesprek tussen de consul voor België in Milaan, de VLEV in Milaan en Mario Boselli, president van de Camara Nazionale della Moda in Italia, leverde een aantal leerpunten op.
- Na het akkoord van de WHO, legde de **Indonesische overheid invoerbeperkingen** op voor bepaalde soorten katoenweefsels, metaaldraad en gevlochten kabels.
- De **Hospital Authority (HA) van Hongkong** beheert alle publieke ziekenhuizen in Hongkong en is verantwoordelijk voor de aankoop van alle uitrustingsgoederen in deze ziekenhuizen. Ontdek de visie van HA op e-commerce en een veilig voorraadbeheer. Daarnaast kan u ook een presentatie aanvragen over aanbestedingen voor medisch materiaal en medicijnen.
- Een groep handelsvertegenwoordigers van EU-landen gebaseerd in Guangzhou en Hongkong **analyseerden de relatie tussen Hongkong en Guangdong**. Daarnaast onderzochten ze welke impact die heeft op Europese bedrijven die zakendoen in de regio. U krijgt een overzicht van de verschillende trends en uitdagingen.
- In vergelijking met het Westen, hinkt de **horecasector in India** nog achterop. Dat schept mogelijkheden voor buitenlandse bedrijven. De Tourism Finance Corporation of India Ltd. lijst ze voor u op.
- In de **Business and Investment Guide over Samoa** krijgt u een overzicht van de meest aantrekkelijke sectoren en van de belangrijkste professionele spelers op het eiland.
- FIT heeft drie presentaties over de laatste **wijzigingen in de wetgeving inzake technische regelgeving** op het gebied van sanitaire en fytosanitaire maatregelen en het leveren van veterinaire producten. Deze presentaties zijn van de Douane-unie van **Rusland, Wit-Rusland en Kazachstan**.
- **Germany Trade & Invest**, het Duitse agentschap voor internationaal ondernemen, heeft onlangs een **aantal sectorstudies** geüpdatet. Het gaat om 'The Pharmaceutical Industry in Germany', 'Germany's Chemical and Related Process Industry 2011', 'The Consumer Goods Market in Germany' en 'The Plastic Industry in Germany'.
- De **Chinese overheid** heeft de '**Investeringcatalogus 2011**' goedgekeurd ter vervanging van de versie van 2007. Daarin staan de sectoren opgesomd waarvoor de overheid meer buitenlandse investeringen wil aantrekken, maar ook ontmoedigen of verbieden.
- Het FIT-kantoor in Los Angeles bezorgde ons een artikel over de **toekomstige investeringen in luchthavens in de VS**. Daarnaast ontvingen we info over de bouw van een **sportstadium in Las Vegas** en van een **nieuw hotel in Los Angeles**.
- Van de **Wereldbank** komt toelichting bij de afspraak tussen de Internationale Financiële Instellingen en overheden in de Arabische regio. Die overeenkomst diende om steun voor de ontwikkeling van infrastructuur te mobiliseren door middel van een nieuwe **Arab Financing Facility for Infrastructure**.
- De Belgische ambassade in Amman (Jordanië) stuurde ons twee documenten over de **waterproblematiek in Jordanië en Irak**.
- Onze economische en commerciële vertegenwoordigster in Libanon stuurde ons haar nieuwsbrief over **de economische situatie in Libanon**.
- Tegen 2020 plant de Chinese overheid een basisgezondheidszorgsysteem, zodat de bevolking effectief en eenvoudig toegang krijgt tot een betaalbare gezondheidszorg. In deze paper van onze VLEV in Peking vindt u een kort overzicht van de **hervormingen in China op het vlak van de gezondheidszorg** en een **situatieschets voor de medical devices**.
- Een rapport van het **McKinsey Global Institute** toont **trends en opportuniteiten in India**. Verwacht wordt dat in de komende vijftien jaar het economische zwaartepunt zal verschuiven naar de middelgrote steden. Om deze groei bij te benen, moet India investeren in infrastructuur.
- De Vietnamese overheid heeft **nieuwe richtlijnen** uitgevaardigd inzake de **voedselveiligheid van voedingsmiddelen van plantaardige origine die Vietnam** invoert.
- Op gezondheidsvlak ligt de focus in **India** op toegankelijkheid, betaalbaarheid en preventie. Momenteel bedragen de gezondheidsuitgaven in India slechts 1% van de totale uitgaven mondiaal. Toch is de Indiase bevolking goed voor 17% van de wereldbevolking. Het groeipotentieel is op dat vlak dus nog enorm. In een studie van de Indian Semiconductor Association krijgt u een overzicht van de huidige trends in India en de **opportuniteiten voor medische elektronica**.
- De Raad van de Europese Unie heeft **beperkende maatregelen tegen Syrië** ingesteld. Wil u meer weten over het embargo op militair materieel, de bevestiging van tegoeden en het inreisverbod voor een aantal functionarissen, neem dan contact met ons op.

# De CE-markering gooit de Europese markt voor u open



De CE-markering geeft aan dat een product voldoet aan alle relevante Europese richtlijnen, bijvoorbeeld voor veiligheid. De markt vraagt hierover immers steeds meer garanties van fabrikanten. Ondernemers moeten niet alleen de consument weten te overtuigen, maar ook de bevoegde overheidsinstanties. De CE-markering biedt een aangewezen kader voor elke fabrikant om een kwaliteitssysteem op te zetten voor zijn producten. Bovendien geldt de CE-markering als een paspoort: het laat het product toe om vrij te circuleren binnen de Europese Economische Ruimte. Hoe komt het dan dat de CE-markering soms voor misverstanden zorgt? We brachten vier deskundigen samen om te discussiëren over de betekenis, de relevantie en de ontwikkelingen op het domein van de CE-markering: Chris Van der Cruyssen (FOD Economie), Eric Winnepenninckx (WTCB), Philippe Vankerkhove (Varo) en Daniel Bral (Colruytgroup).

## Wat is precies het nut van de CE-markering?

**Chris Van der Cruyssen:** "Het principe dat achter de CE-markering schuilgaat, is dat van de vrije markt. Een van de krachtlijnen daarvan is dat aan ondernemers het nodige vertrouwen geschonken wordt. De producten die ze fabriceren, worden niet door de overheid gecontroleerd vóór ze op de markt komen – zoals

in het vroegere Oostblok – maar pas als ze al in de rekken liggen. Dat laat ondernemers toe om snel te werken en om continu te innoveren."

**Philippe Vankerkhove:** "Voor Varo biedt de CE-markering grote voordelen. Vroeger vonden er aan iedere Europese grenspost administratieve controles plaats van testrapporten en andere conformiteitsdocumenten. Dat zorgde voor

een enorme rompslomp. Dankzij de CE-markering hoeft dat niet langer. Een grote stap vooruit."

**Eric Winnepenninckx:** "Bovendien garandeert de CE-markering dat de producten in kwestie de veiligheid en gezondheid van personen niet in gevaar brengen. In de bouwsector is dat misschien minder evident. Daar wordt immers vooral met tussenproducten gewerkt, zoals bakste-

## De CE-markering: ons panel



**Chris Van der Cruyssen**  
FOD Economie

werkt sinds 1996 bij de FOD Economie, op de Dienst Productveiligheid, waar hij in 2000 diensthoofd werd. Sinds 1 mei 2010 is Chris Van der Cruyssen Directeur-Generaal a.i. van de Algemene Directie Kwaliteit en Veiligheid van de FOD Economie. Hij kent het thema van de CE-markering door en door, en schreef ook de brochure 'CE. Wat? Waarom? Hoe?', die te vinden is op onderstaande website.  
[www.economie.fgov.be](http://www.economie.fgov.be)



**Eric Winnepenninckx**  
WTCB

is adjunct-departementshoofd van het Departement 'Normalisatie, specificaties en kwaliteit van producten en systemen' van het Wetenschappelijk en Technisch Centrum voor het Bouwbedrijf (WTCB). Daar adviseert hij al vijftien jaar de bouwsector over de CE-markering. Daarnaast is Eric Winnepenninckx actief, als voorzitter en als secretaris, bij verschillende comités van CEN, het European Committee for Standardization, dat Europese normen ontwikkelt. Ook is hij lid van het EOTA Technisch Bureau, de European Organization for Technical Approvals.  
[www.wtcb.be](http://www.wtcb.be)



**Philippe Vankerkhove**  
Varo

is sinds 2007 Certification Manager bij Varo, na een carrière van meer dan dertien jaar bij CEBEC / SGS Belgium. Varo is een van de belangrijkste verdelers van DIY (Do-It-Yourself) en gardening gereedschappen. Het bedrijf exporteert naar een 40-tal landen. Philippe Vankerkhove is dus erg vertrouwd met de procedures die moeten worden doorlopen alvorens de CE-markering te kunnen aanbrengen. Hij is ook actief als expert in verschillende werkgroepen van het IEC (International Electrotechnical Committee), waar internationale productnormen worden gemaakt.  
[www.varo.com](http://www.varo.com)



**Daniel Bral**  
Colruytgroup

Begon in 1979 als selectieadviseur bij Colruyt, waar hij opklom tot afdelingschef aankoop non-food. Sinds 2004 is hij Dienstverantwoordelijke Kwaliteitszorg non-food. De Colruytgroup importeert heel wat non-food producten uit niet-EU-landen. Daniel Brals dienst moet onder meer nagaan of ze – terecht – de CE-markering dragen als dat vereist is.  
[www.colruyt.be](http://www.colruyt.be)

nen, cement en isolatiemateriaal. De CE-richtlijn voor de bouw is dus bijzonder in die zin dat de eisen op de bouwwerken slaan, en niet op de bouwproducten.”

### Houdt het systeem van de CE-markering ook beperkingen of valkuilen in?

**Chris Van der Cruyssen:** “Zeker voor kleinere ondernemingen is het niet evident om zich te verdiepen in alle reglementen, waardoor ze al eens een steek laten vallen. Vaak gaat het in zo’n geval om echte details, zoals de vermelding van onvolledige adresgegevens op het product. Kmo’s kunnen natuurlijk bij hun sectorvereniging terecht voor meer informatie, of bij collectieve centra zoals het WTCB. Ook de FOD Economie is altijd bereid om meer uitleg te verschaffen over de reglementeringen die achter CE-markering zitten.”

**Philippe Vankerkhove:**  
“Vroeger vonden er aan iedere Europese grenspost administratieve controles plaats. Dankzij de CE-markering hoeft dat niet langer.”

**Eric Winnepenninckx:** “Klopt. Zowel het WTCB als de FOD Economie biedt neutrale informatie. Die basis voorkomt dat je in een later stadium eventueel de verkeerde richting wordt uitgestuurd door een consultant – zeker als die niet zo vertrouwd is met de specifieke kenmerken van alle individuele CE-richtlijnen.”

**Philippe Vankerkhove:** “Mijn advies: bekijk – en gebruik – alle relevante Europese normen nog vóór je een nieuw product ontwikkelt en daar de CE-markering op aanbrengt, om te vermijden dat je er later serieus je broek aan scheurt. Invoerders die nog niet vertrouwd zijn met de CE-markering, gaan er soms ten onrechte van uit dat het label hen indekt tegen alle gebeurlijke ongevallen. Als een consument gewond raakt door één van hun producten bijvoorbeeld, voelen ze zich niet aansprakelijk. Of ze plaatsen de CE-markering op hun product zonder eerst de nodige testprocedures te doorlopen. Het is een belangrijke taak van alle Europese overheden om voldoende controles uit te voeren. Dat gebeurt nog niet even efficiënt in alle EU-landen. Toch heb ik de indruk dat die kinderziekten stilaan uit het systeem verdwijnen.”

**Daniel Bral:** “De CE-markering is niet

### Wat is de CE-markering?

De CE-markering is een belangrijke indicatie dat een product voldoet aan alle relevante Europese richtlijnen, bijvoorbeeld in verband met veiligheid. Door de CE-markering op een product aan te brengen, verklaart de producent dat het product binnen de Europese Economische Ruimte (de 27 EU-lidstaten, aangevuld met IJsland, Noorwegen en Liechtenstein) en in Turkije mag worden verkocht. Hetzelfde geldt voor producten die in derde landen worden gemaakt en die in de EER en in Turkije worden verkocht. Enkel de achttien productgroepen die onderhevig zijn aan bepaalde richtlijnen over de CE-markering moeten – en mogen – de CE-markering daadwerkelijk dragen. Het gaat onder meer om speelgoed, machines, elektrisch materiaal voor laagspanning, medische hulpmiddelen, liften en voor de bouw bestemde producten.

verplicht voor alle producten waarvoor Europese veiligheidsvereisten gelden. Dat is niet logisch en het maakt het systeem nodeloos ingewikkeld. Voor kaarsen bijvoorbeeld gelden wel bepaalde veiligheidsvereisten, maar de CE-markering is verboden. Een tweede zwak punt is dat de CE-markering geen waterdichte garantie biedt. Een fabrikant kan misschien een testrapport voorleggen om te bewijzen dat zijn product conform is aan de Europese normen, maar het vergt heel wat detectivewerk om na te gaan hoe oud zo’n testrapport is, of de fabrikant nog steeds dezelfde materialen gebruikt en of het testrapport al dan niet werd vervalst. Derde probleem is het ontbreken

van een internationale CE-standaard. In de VS bijvoorbeeld gelden totaal andere normen dan binnen de EU.”

### Wat dan als een Vlaamse ondernemer zijn producten wil exporteren buiten de EU?

**Chris Van der Cruyssen:** “Simpel: een product dat niet in de EU op de markt wordt gebracht, hoeft geen CE-markering te dragen. Uiteraard is het zo dat buiten de EU dan weer andere regels gelden. Pasklare vuistregels zijn er niet. De lokale reglementen hangen af van land tot land, en van geval tot geval.”

### In een notendop: de zes stappen naar de CE-markering voor uw product

- **Stap 1:**  
zoek de EU-richtlijn(en) die op uw product van toepassing zijn. Vervolgens gaat u na wat de geharmoniseerde normen zijn die de EU daarbij uitvaardigde. Die normen leggen alle noodzakelijke productvereisten uit.  
Meer info: [www.ec.europa.eu/CEmarking](http://www.ec.europa.eu/CEmarking)
- **Stap 2:**  
zorg ervoor dat uw product overeenstemt met alle noodzakelijke vereisten die de relevante EU-wetgeving voorschrijft.
- **Stap 3:**  
ga na of een onafhankelijke overeenstemmingsbeoordeling door een derde partij – een zogenaamde aangemelde instantie – vereist is. Een lijst van erkende aangemelde instanties vindt u op [www.ec.europa.eu/enterprise/newapproach/nando](http://www.ec.europa.eu/enterprise/newapproach/nando).
- **Stap 4:**  
test uw product en stel een zogenaamde EG-verklaring van overeenstemming op, als bewijs dat uw product aan de nodige EU-vereisten voldoet.
- **Stap 5:**  
stel de vereiste technische documentatie op over uw product en houd die beschikbaar voor de relevante nationale autoriteiten.
- **Stap 6:**  
breng de CE-markering aan op uw product.

**Producten zoals machines worden vaak buiten de EU geproduceerd, om vervolgens naar Europa te worden geïmporteerd. Dan is de CE-markering wél vereist. Is die procedure waterdicht?**

**Eric Winnepenninckx:** "Niet altijd. Consultants van buiten de EU hebben vaak geen idee waarover ze het hebben als het over de CE-markering gaat. Gevolg is dat het label soms onterecht op producten terecht komt die richting EU gaan."

**Eric Winnepenninckx:**  
"Consultants van buiten de EU hebben vaak geen idee waarover ze het hebben als het over de CE-markering gaat. Gevolg is dat het label soms onterecht op producten terecht komt die richting EU gaan."

**Chris Van der Cruyssen:** "Tot voor kort was dat misschien een zwak punt van het systeem. Kleinere invoerders, die niet gespecialiseerd zijn in een bepaald domein, gingen al eens uit de bocht bij de invoer van goedkope producten uit Azië. Fluorescerende jasjes bijvoorbeeld, of doe-het-zelfgerei. Maar er wordt aan het euvel gewerkt. Sinds 2008 leggen alle nieuwe, of gewijzigde, EU-richtlijnen met betrekking tot de CE-markering ook verplichtingen op aan invoerders van producten. Ze moeten voortaan controleren of de fabrikant de juiste procedures heeft gevolgd en of de producten vergezeld zijn van alle nodige documentatie. Ook de gegevens van de invoerder moeten vermeld worden op alle ingevoerde producten."

**Daniel Bral:** "Dat is inderdaad een verbetering. Minder leuk is het als fabrikanten van buiten de EU aan importeurs een meerkost van 20% vragen als ze de hele procedure voor de CE-markering moeten doorlopen. Bepaalde van onze concurrenten – ik spreek natuurlijk niet over gevestigde waarden – kiezen daarom voor de goedkope variant, die geen CE-markeringsprocedure heeft doorlopen. Dan heb ik het vooral over speelgoed dat circuleert in het zogenaamde tweede circuit: kermis, pretparken, noem maar op. Daar is de controle minder scherp."

**Hoe gaat de controle op de CE-markering in zijn werk, en hoe streng is ze?**

**Chris Van der Cruyssen:** "In België staat de FOD Economie in voor de controles op heel wat producten. Een eerste vorm van controle is de reactieve aanpak, naar aanleiding van meldingen of klachten over concrete producten. Daarnaast voeren we controlecampagnes uit op basis van steekproeven. De meeste fabrikanten en invoerders beseffen intussen dat ze er alle baat bij hebben om zich aan de reglementeringen te houden."

**Welke straffen staan er op het niet naleven van die reglementeringen?**

**Chris Van der Cruyssen:** "In het ergste geval halen we een bepaald product uit de handel en roepen we alle verkochte exemplaren terug van bij de consument. In het beste geval volstaat een simpele waarschuwing. Tussen de twee uitersten zit een scala aan maatregelen. Als een ondernemer herhaaldelijk in de fout gaat, of als er manifest sprake is van slechte wil, wordt een proces-verbaal opgemaakt. Boetes kunnen gaan van 5.000 tot 20.000 euro. Die stok achter de deur is nodig. Niet alleen omwille van de productveiligheid, maar ook om oneerlijke concurrentie te vermijden. De procedure om de CE-markering te bekomen, kost natuurlijk geld. Ondernemers die de regels niet naleven, kunnen hun producten goedkoper op de markt brengen. Onterecht."

**Chris Van der Cruyssen:**  
"De procedure om de CE-markering te bekomen, kost geld. Ondernemers die de regels niet naleven, kunnen hun producten goedkoper op de markt brengen. Onterecht natuurlijk."

**Wat is de situatie in de nieuwe EU-lidstaten? Gaan ondernemers daar even integer om met de CE-markering als in Vlaanderen? Hoe reëel is het risico op oneerlijke concurrentie?**

**Chris Van der Cruyssen:** "Elke lidstaat is verplicht om aan markttoezicht te doen. Er is ook almaar meer overleg tussen de controlerende overheden van de lidsta-

ten, in bijvoorbeeld Europese werkgroepen. Er zit hoe dan ook beweging in de zaak, want door samen te werken, kom je vooruit."

**Daniel Bral:**  
"De CE-markering is niet verplicht voor alle producten waarvoor Europese veiligheidsvereisten gelden. Dat is niet logisch en het maakt het systeem nodeloos ingewikkeld."

**Eric Winnepenninckx:** "Precies. Ik roep alle Vlaamse ondernemers dan ook op om concurrenten in het oog te houden die het niet zo nauw nemen met de geldende reglementen. Misbruik kan gemeld worden bij de FOD Economie. Volgens mij is dat de enige realistische manier om het systeem zuiver te houden. De meeste overheden in de EU doen hun best, maar ze hebben momenteel wel andere katten te geselen, gezien de crisis."

### Zoekt u info op maat?

De Europese Commissie voert momenteel een voorlichtingscampagne over de CE-markering.

In het kader van die campagne organiseert Enterprise Europe Vlaanderen (Agentschap Ondernemen) workshops op diverse locaties in Vlaanderen. Bent u hierin geïnteresseerd, stuur dan een mail naar [enterprise.europe@vlaanderen.be](mailto:enterprise.europe@vlaanderen.be)

### Zet deze conversatie verder op LinkedIn

Heeft u andere ervaringen met de CE-markering? Wilt u uw mening delen met collega's? Brei dan een vervolg aan deze discussie op onze LinkedIn-groep. Daar gooien we u elke maand enkele rake stellingen 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.

**LinkedIn**

# Contextuele architectuur van Conix Architects



Boven: het Umicore-gebouw in Hoboken.

Wat hebben het Brusselse Atomium, het kantoorgebouw van Umicore in Hoboken en het Belgische EU Paviljoen op de Wereldtentoonstelling 2010 in Sjanghai gemeen? Deze drie architecturale parels prijken op het palmares van Conix Architects. Dit architectenbureau realiseert iconische gebouwen in binnen- en buitenland. De creaties dragen ontegensprekelijk een eigen signatuur, maar het uitgangspunt is telkens de analyse van de lokale cultuur en van de bestaande omgeving.

Wereldwijd sprak met gedelegeerd bestuurder en oprichter Christine Conix in het hoofdkantoor in Antwerpen. Het creatieve kunnen van Conix Architects blijkt al bij het eerste bezoek. De kantoren huizen immers in een pand dat Conix Architects bouwde. Naast de deur bevindt zich het Museum van Hedendaagse Kunst Antwerpen (M HKA), waar het M HKA FE is ontworpen door Conix Architects. Tot slot stond het architectenkantoor ook in voor het loftcomplex op de hoek van de straat, dat aardig wat bekendheid kreeg als loft uit de gelijknamige Vlaamse filmhit. Onze Adviseur Internationaal Ondernemen Michel Patteet grasduinde samen met Christine Conix in de geschiedenis van het bedrijf en polste naar toekomstplannen.



**Christine Conix:** "Export was en is geen doelstelling op zich, maar we vinden het wel boeiend om de grenzen te verruimen. Een open blik op de wereld is essentieel. We geloven niet dat je alleen in België actief kan zijn."

### Gestadige groei

**Michel Patteet:** "In 1979 begon je als zelfstandig architecte. Tien jaar later koos je voor een bvba en nog een ruim decennium later voor een structuur met een raad van bestuur met enkele externe bestuursleden. In 2005 trad Sylvie Bruyninckx toe als partner. Waarom achtte je deze verandering nodig?"

**Christine Conix:** "Over de jaren heen heeft het architectenbureau een gestadige groei gekend, zowel in grootte als in diversiteit van de projecten. Om de visie te verbreden en de continuïteit van het bureau te verzekeren, koos ik in 2000 voor een nieuwe structuur. Die geeft creatieve en gemotiveerde medewerkers de mogelijkheid om te investeren en partner te worden in het bureau. In 2005 greep Sylvie die kans. Momenteel telt ons bedrijf ongeveer 41 medewerkers, verspreid over kantoren in Antwerpen, Brussel en Warschau. Wat al die jaren onveranderd bleef, is onze aanpak: we blijven onze klanten creatieve en duurzame oplossingen van een hoogstaande kwaliteit aanbieden."

### Winnen geeft boost

**Michel Patteet:** "Welke projecten betekenden de doorbraak voor Conix Architects? En welke gevolgen had dat?"

**Christine Conix:** "Verschillende projecten hebben voor een stevige boost gezorgd. Zo kreeg de woning die we begin jaren 90 bouwden in de Cogels Osylei flink wat persaandacht. Daarnaast wonnen we regelmatig belangrijke wedstrijden. De meest in het oog springende zijn het Belgische EU Paviljoen op de Wereldtentoonstelling in Sjanghai vorig jaar en de renovatie van het Atomium. Zulke projecten genereren ontzettend veel nationale en internationale publiciteit. Op voorhand de impact juist inschatten, is onmogelijk. Het is natuurlijk een eer om dergelijke prestigieuze projecten te realiseren, maar elk project – groot of klein – is een uitdaging. We maken geen onderscheid en dat willen we zo houden."

### Van Conix Architecten naar Conix Architects

**Michel Patteet:** "Al vrij snel was het bedrijf actief in het buitenland. Was dat van in het begin een bewuste keuze?"

**Christine Conix:** "Export was en is geen doelstelling op zich, maar we vinden het wel boeiend om de grenzen te verruimen. Een open blik op de wereld is essentieel. We geloven niet dat je alleen in België actief kan zijn. Het kriebelt echt om te bewegen in andere culturen, deze te onderzoeken en begrijpen en daar onze filosofie om te zetten in creaties. In een totaal verschillende culturele context opereren, is een stukje herboren worden. Zo blijven we onze architectuur verder ontwikkelen."

### Troeven in het buitenland

**Michel Patteet:** "Julie hebben nu projecten lopen in Nederland, Luxemburg, Frankrijk, Italië, Polen en China. Waarom net deze exportmarkten?"

**Christine Conix:** "Ons exportverhaal is langzaam gegroeid. Door dezelfde taal en de onmiddellijke nabijheid was Nederland de eerste logische exportstap, daar zijn we inmiddels twintig jaar actief. Tien jaar geleden volgden Luxemburg en Italië. Onze professionele mentaliteit en attitude maken ons geëerd in het buitenland. In België dragen architecten de hoogste burgerlijke aansprakelijkheid in Europa. Dat aansprakelijkheidsgevoel behoud je ook bij internationale projecten. In Toscane bijvoorbeeld merkte ik tijdens een privérenovatieproject dat we in vergelijking met Italiaanse architecten zeer rigoureuze en grondig te werk gaan, zowel in budget- als in werfopvolging. Belgen met bouwplannen in het buitenland voelen zich dan zekerder met een Belgische architect. Het helpt ook dat ik vlot Italiaans spreek, dus ik kan de besprekingen zelf voeren."

**Christine Conix:** "Onze professionele mentaliteit en attitude maken ons geëerd in het buitenland. In België dragen architecten de hoogste burgerlijke aansprakelijkheid in Europa. Dat aansprakelijkheidsgevoel behoud je ook over de grenzen heen."

Onze Poolse vestiging is er gekomen na het winnen van enkele Poolse wedstrijden. Toen een Belgische ingenieur, waar we al regelmatig mee hadden samengewerkt, naar daar emigreerde en onze hulp inriep, hebben we die kans gegrepen. Sinds augustus 2009 hebben we dankzij hem een lokale vestiging in Warschau om er de lopende projecten te coördineren en nieuwe uitdagingen aan te gaan. En dan is er natuurlijk het Belgische EU Paviljoen op de Wereldtentoonstelling in Sjanghai (i.s.m. JVShanghai2010.be (Realys-Interbuild))."

### Wereldwijd succesverhaal

**Michel Patteet:** "Dat project zette jullie wereldwijd in de schijnwerpers. Heeft dat nu de deuren geopend in China?"

**Christine Conix:** "We begrijpen intussen iets beter hoe Chinezen denken. En dankzij ons eerste project daar liggen er zeker kansen in China. Die gaan we grondig onderzoeken, want de manier van zakendoen is er toch anders. Zo moet





je er heel sterk investeren in een netwerk en die contacten ook intensief blijven onderhouden. Alleen zo kan je er opportuniteiten concreet omzetten in contracten.

**Christine Conix:**  
 “In China moet je heel sterk investeren in een netwerk en die contacten ook intensief onderhouden. Alleen zo kan je er opportuniteiten concreet omzetten in contracten.”

We zijn bijzonder trots op onze realisatie in Sjanghai. Deze wereldexpo werd door meer dan 73 miljoen geïnteresseerden bezocht, een record. Bovendien was het Belgische EU Paviljoen met ongeveer 6,5 miljoen bezoekers een van de tien meest bezochte. En het bleek een van de weinige paviljoenen die erin slaagde om winst te genereren. Dat succes is gerealiseerd door de verkoop van onze typische Belgische producten zoals bier, chocolade en diamant, maar ook door onder meer de uitstekende organisatie, de brede marketing en promotie, de vlotte en efficiënte logistiek en door de wederopbouw, die door het concept werd gegenereerd.”

### Contextuele architectuur

**Michel Patteet:** “In het buitenland geldt een andere regelgeving. Beperkt dat de creativiteit?”

**Christine Conix:** “Helemaal niet. We geloven sterk in contextuele architectuur. Ons ontwerp is een creatieve vertaling van de antwoorden op vier parameters: context, samenleving, duurzaamheid en knowhow. Zo is het Umicore-gebouw een blikvanger op de industriële site in Hoboken, maar we zouden datzelfde antwoord niet op een andere locatie bieden. Tijdens de voorbereiding van het Belgische EU Paviljoen in Sjanghai ben ik ettelijke keren naar China afgereisd. We stonden er voor een dubbele uitdaging: het ontwerp moest passen in de Chinese cultuur en tegelijk moest het uitstralen waarvoor België staat. Het doet me plezier dat we dit project succesvol hebben afgerond, maar dat ons paviljoen een tweede leven heeft gekregen, verheugt me nog meer. De stad Qingdao heeft het gekocht om er een ‘display of Belgium’ van te maken om de handelsrelaties tussen China en België te versterken. Dat duurzame

aspect speelt een grote rol in onze creaties. Verder hebben we aandacht voor het emotionele, we bouwen tenslotte voor mensen. Onze architectuurtaal draait om emotie en die moet stimuleren, motiveren en verrassen.”

### De juiste partner

**Michel Patteet:** “Is het in deze creatieve dienstensector makkelijk om met buitenlandse partners samen te werken?”

**Christine Conix:** “Eenmaal je de juiste en betrouwbare partner hebt gevonden, verloopt dat vlot. Maar de zoektocht naar de ideale match op onbekend terrein is niet eenvoudig. Gelukkig helpen organisaties zoals FIT, bij het identificeren van mogelijke partners en bij het leggen van het eerste contact. Ook voor advies en inzicht in de manier van zakendoen in een buitenlandse markt gaan we te rade bij FIT. Verder doen we een beroep op de subsidiemogelijkheden van FIT bij prospectiereizen en bij de vertaling van productdocumentatie.

Voor onze projecten in het buitenland hebben we een specifieke aanpak en manier van werken ontwikkeld. Wij vervullen de rol van leading architect voor het design, concept en materiaalkeuze en we werken samen met een lokaal architecten- of ingenieursbureau voor het uitvoeringsdossier en de werfopvolging. Deze samenwerking met lokale partners is gebaseerd op een gedetailleerde takenlijst, die we opstellen bij de aanvang van het project. We werken

**Christine Conix:**  
 “Eenmaal je de juiste en betrouwbare partner hebt gevonden, verloopt de samenwerking in het buitenland vlot.”

nauw samen met de lokale architect en superviseren het esthetische aspect tot de oplevering, indien nodig. Onze buitenlandse projecten lopen zeer goed. Vorig jaar realiseerden we bijna 21% van onze omzet in het buitenland en als alles doorgaat zoals gepland, zullen we dat minstens evenaren in 2011.”

## → ID

- **Bedrijf:**  
Conix Architects
- **Aantal medewerkers:**  
41
- **Opgericht in:**  
1979
- **Lopende projecten in:**  
Nederland, Luxemburg, Frankrijk, Italië, Polen en China.

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

Neem dan contact op met uw provinciaal kantoor. Op [www.flandersinvestmentandtrade.be](http://www.flandersinvestmentandtrade.be) vindt u in de rubriek ‘Onze dienstverlening’ alle adressen en contactinfo.



Boven: binnenin het Belgische EU Paviljoen op de Wereldexpo 2010.

# En de genomineerden voor de Leeuw van de Export 2011 zijn ...

## **ADAM Software nv**

ADAM Software is een wereldwijde leverancier van software voor Digital Asset Management (DAM). Die stuurt het beheer, de conversie en distributie van crossmediale bestanden en processen. Het bedrijf is in 2001 ontstaan uit het vroegere Alfaprint, actief in de traditionele layout- en prepressmarkt. Tot de klanten van ADAM Software behoren onder meer Microsoft, IKEA, Adidas en het Europese parlement. Met in totaal 21 medewerkers realiseerde het Gentse bedrijf in 2010 een omzet van ruim 4,1 miljoen euro. Daarvan komt 84% uit het buitenland.

## **Orfit Industries nv**

Sinds zijn oprichting in 1991 voert Orfit Industries een proactieve internationale strategie. Dit familiebedrijf ontwikkelt, produceert en verkoopt innovatieve spalkmaterialen, immobilisatiesystemen voor kankerpatiënten die worden bestraald en thermoplastisch plaatmateriaal voor prothesekokers voor patiënten die een amputatie moeten ondergaan. Onderzoek & Ontwikkeling en productie vinden plaats in Wijnegem. Orfit Industries heeft verkoopkantoren in Frankrijk en Duitsland, en een dochteronderneming in de VS. De producten vinden hun weg naar professionele eindgebruikers in 71 landen in alle continenten. 48 medewerkers realiseerden in 2010 ongeveer 11,6 miljoen euro omzet. 98% daarvan is afkomstig uit het buitenland.

## **Skyline Communications nv**

Softwarebedrijf Skyline Communications is wereldwijd marktleider op het gebied van multi-vendor network management software voor HFC-breedband, IPTV, satelliet- en broadcastsystemen. Het bedrijf is opgericht in 1985 en ontwikkelde in 2000 DataMiner, een platform dat oplossingen biedt om netwerken van satellietcommunicatie en televisie-uitzendingen te stroomlijnen. Vanuit Izegem exporteert Skyline Communications zijn producten en bijbehorende diensten naar meer dan 50 landen. In 2010 werd een omzet van bijna 6 miljoen euro gerealiseerd, 69% daarvan kwam uit het buitenland. Het bedrijf telt 36 medewerkers.

In de categorie  
**Bedrijven met maximum  
49 medewerkers**  
zijn de genomineerden  
Leeuw van de Export 2011  
in alfabetische volgorde:



DE Leeuw  
VAN DE EXPORT

Dit jaar dongen een recordaantal Vlaamse bedrijven naar de titel van de Leeuw van de Export 2011. Dat de prijs nu in twee categorieën wordt uitgereikt, speelt daar zeker in mee. Kleinere bedrijven – maximum 49 medewerkers – moeten niet langer wedijveren met de grotere ondernemingen van 50 of meer medewerkers. Een professionele jury boog zich over de talrijke sterke dossiers. Na enkele rondes intensief wikken en wegen waren de zes genomineerden gekend. We stellen ze graag kort voor.

In de categorie  
**Bedrijven met 50 of  
 meer medewerkers**  
 zijn de genomineerden  
 Leeuw van de Export 2011  
 in alfabetische volgorde:

#### **BEST nv**

BEST (Belgian Electronic Sorting Technology) is gespecialiseerd in onderzoek & ontwikkeling, productie, verkoop, installatie en service van sorteermachines voor de voedings- en niet-voedingsindustrie. De hoogtechnologische en innovatieve sorteermachines worden geëxporteerd naar 60 landen, hoofdzakelijk buiten de EU. Sinds zijn oprichting in 1996 heeft BEST intussen vestigingen in Turkije, Spanje, de VS, Hongkong, Nederland, China en Japan. In het Leuvense hoofdkantoor werken 152 medewerkers, wereldwijd zijn dat er bijna 300. Vorig jaar werd een omzet gerealiseerd van bijna 73 miljoen euro, waarvan 97% afkomstig is uit export. In 2004 won BEST de Leeuw van de Export in de categorie 'Best Performer'.

#### **Clear2Pay nv**

Dit Mechelse softwareontwikkelingsbedrijf is opgericht in 2000. Het levert innovatieve betalingsoplossingen voor de financiële industrie. In 2010 realiseerde Clear2Pay een geconsolideerde omzet van ruim 61 miljoen euro met 640 medewerkers in 18 kantoren in 11 landen. Naast België zijn dat Frankrijk, Nederland, het VK, Spanje, Polen, de VS, Australië, Singapore, Hongkong, China en Senegal. 89% van de omzet wordt gerealiseerd door zijn activiteiten in ongeveer 95 landen, in hoofdzaak buiten de EU.

#### **Newtec Cy nv**

Newtec Cy is Europese marktleider voor breedbandinternet via satelliet voor consumenten. Het bedrijf ontwerpt, ontwikkelt en produceert professionele apparatuur voor de verdeling van digitale tv en radio, IP-breedbandtoegangsnetwerken en software voor satellietcommunicatie. Het hoofdkantoor is gevestigd in Sint-Niklaas. Daarnaast heeft het bedrijf ook vestigingen in Duitsland, Frankrijk, de VS, Brazilië, Singapore, Dubai en China. In 2010 behaalde Newtec Cy een geconsolideerde omzet van bijna 46 miljoen euro, waarvan het 97% in het buitenland realiseert. Newtec Cy telt 264 medewerkers. Het gros van de export gaat naar landen buiten de EU.



# FIT en Agoria ondertekenen opnieuw samenwerkingsakkoord

Technologiebedrijven schrijven ongeveer een derde van de totale Vlaamse export op hun conto. Om die internationale ambities nog beter te ondersteunen, ondertekenden FIT en Agoria, de federatie van de technologische industrie, voor de tweede keer een samenwerkingsakkoord. Dit convenant is vijf jaar geldig.

Ook in 2011 zet FIT strategisch in op een intense samenwerking met partners uit het middenveld. De technologiesector is een van de internationale speerpuntsectoren van de Vlaamse economie. "Dat FIT en Agoria hun samenwerking verder intensifiëren is logisch", verklaart Koen Allaert, gedelegeerd bestuurder FIT. Ook Wilson De Pril, directeur-generaal Agoria Vlaanderen, benadrukt dat dit akkoord toelaat technologiebedrijven nog beter te ondersteunen bij hun internationalisering. Exportactiviteiten zijn immers goed voor twee derde van de omzet van de technologische industrie. In 2010 was deze sector verantwoordelijk voor ongeveer een derde van de totale Vlaamse export.

## Complementaire activiteiten

Het is het tweede convenant dat Agoria en FIT ondertekenen en het is vijf jaar geldig. De acties van FIT en Agoria zijn erg complementair. Economische buitenlandse missies op touw zetten, internationaal lobbyen, buitenlandse gasten uitnodigen, beurzen en seminars organiseren, ervarings- en kennisuitwisseling opzetten, exportinformatie, -steun en -subsidies geven ... het is slechts een greep uit de brede dienstverlening die beide organisaties bieden. "FIT en Agoria vormen een sterk geheel. Ons samenwerkingsconvenant bundelt alle inspanningen en sterktes ten dienste van de bedrijven", duidt Koen Allaert.

## Exporteren is welvaart importeren

Export blijft veruit de belangrijkste groeimotor van de technologische industrie. Na een daling in de crisisjaren 2008 en 2009 stijgen de exportcijfers in deze



Boven: Wilson De Pril en Koen Allaert bij de ondertekening.

sector opnieuw. In 2010 nam de export van technologiebedrijven toe met 12%, goed voor een omzet van 47,2 miljard euro. Dat is goed nieuws voor de Vlaamse welvaart, want goederen en diensten exporteren betekent ook welvaart importeren. Winst uit export investeren de Vlaamse technologiebedrijven veelal weer in eigen land. Daarnaast biedt de sector een ruim aanbod van boeiende jobs voor goedopgeleide medewerkers.

## Steeds meer export naar groeiemarkten

In Europa scoort vooral de export naar buurland Duitsland (8,3 miljard euro). Daarbuiten is de stijging van de export met maar liefst 40% naar de BRIC-landen (3,4 miljard euro) opmerkelijk. FIT en Agoria zien ook mogelijkheden in andere groeiemarkten zoals Turkije, Singapore, Maleisië, Marokko, Qatar en de VAE. Hiervoor is het uitgebreide buitenlandse netwerk van FIT een uitstekende uitvalsbasis.

## Uitwisseling van informatie en ervaring

Agoria zal extra aandacht besteden aan de aanpak van problemen, zoals de belemmering van markttoegang. Zeker in de BRIC- en andere groeielanden is dat aan de orde. "De zware administratie in India, de fiscale complexiteit in Brazilië, de schending van IP-rechten in China en de douaneproblemen in Rusland zijn hierbij prioritair", zegt Wilson De Pril. Daarom startte Agoria hierrond werkgroepen op. "Toch mogen bedrijven zich niet laten afschrikken door deze problemen," aldus Koen Allaert, "maar het is belangrijk om hierover informatie en ervaringen uit te wisselen. De verschillende missies die FIT en Agoria organiseren, vormen daarbij het ideale forum. Dit jaar prijken missies naar de vier BRIC-landen op onze agenda."

# Projecten 2011 via onze open projectoproep in detail: Books from Flanders in the World

'Books from Flanders in the World' is een sectoraal en multidisciplinair project. Doelstelling is de economische valorisatie van het werk van Vlaamse auteurs, illustratoren, vertalers en uitgevers op internationale markten. Dit eenjarige project van Boek.be werd goedgekeurd in het kader van de open projectoproep van FIT.

Boek.be is de vakvereniging van het Vlaamse boekenvak. De organisatie overkoepelt verschillende belangenverenigingen: de Vereniging Vlaamse Boekverkopers (VWB), de Vlaamse Uitgevers Vereniging (VUV) en de Verenigde Boeken Importeurs (VBI). Met inhoudelijke en logistieke steun voor zijn leden wil Boek.be het boek in Vlaanderen bevorderen.

## Internationalisering van creatieve industrieën

Books from Flanders in the World creëert een collectief platform dat is gestoeld op het bevorderen van kennisopbouw, professionalisering en innovatief ondernemen. Even belangrijke pijlers zijn collectieve aanwezigheid, promotie en netwerking op de belangrijkste wereldvakbeurzen. Daar kunnen de individuele bedrijven van deze creatieve industrie hun kwaliteiten internationaal etaleren en uitbouwen.

## Aanwezigheid op vakbeurzen is een must



De Vlaamse boekensector is actief op de wereldmarkt. Door een sterke aanwezigheid op de internationaal toonaangevende vakbeurzen, veroveren de Vlaamse uitgevers nieuwe markten en brengen ze buitenlandse investeringen en knowhow naar Vlaanderen. Dankzij de goedkeuring van het project Books from Flanders in the World is er financiële ruimte voor deelname aan vijf beurzen. Inmiddels zijn de internationale stripbeurs in Angoulême, de Fiera del Libro per Ragazzi in Bologna en de London Book Fair in Londen al achter de rug.

Van 3 tot 5 september vindt Manuscripta plaats in Amsterdam. Deze beurs trapt het boekenjaar in Nederland af. Naast de lezingen, informatiesessies en debatten over boekgerelateerde thema's, is de hoofddoelstelling van de beurs de nieuwe oogst boeken voor te stellen aan de boekhandels. Het is een oud zeer dat Vlaamse boeken onvoldoende de weg vinden naar de Nederlandse boekwinkels. Door een collectieve aanwezigheid van Vlaamse uitgevers op Manuscripta, wil Boek.be een doorbraak realiseren. Want door onze gemeenschappelijke taal is het economische potentieel van Manuscripta hoog. Zonder extra vertalingskosten kunnen de Vlaamse uitgevers, auteurs en illustratoren immers rechtstreeks hun product aanbieden in Nederland.

Van 12 tot 16 oktober blaast de internationale boekenwereld verzamelen op de Frankfurter Buchmesse, de grootste en meest internationale beurs voor deze sector. FIT zal er een groepsstand organiseren.

Nieuwe oproep  
15 september 2011 –  
indienen voor 15 oktober 2011

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

🔍 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](mailto:christophe.boone@fitagency.be). Ook voor info over Books from Flanders in the World van Boek.be, kan u bij hem terecht.

Door de onzekere situatie in Libië werkt Kamel Aburturkia, handelssecretaris in Tripoli, tijdelijk vanuit Tunis. U kan hem zoals steeds bereiken via [tripoli@fitagency.com](mailto:tripoli@fitagency.com).

Intussen is ons kantoor in Tokio opnieuw geopend. U kan er met al uw vragen over de Japanse markt terecht op [tokyo@fitagency.com](mailto:tokyo@fitagency.com).

# FIT-kantoor Chili lanceert nieuwe trend

Oesters en champagne, kaviaar en wodka, kaas en wijn, hamburgers en cola ... Deze culinaire koppels passen zo goed samen, dat ze automatisch samen worden besteld of geserveerd. Behoort binnenkort ook de combinatie chocolade en wijn tot dit rijtje toppers? Als het aan ons kantoor in Santiago ligt, eerder vandaag dan morgen!

Chili is een van de opkomende wijnlanden. Door zijn verschillende klimaten en landschappen leent het land zich bij uitstek voor de wijnbouw. In oktober 2009 bezocht de Chileense evenementenorganisatrice Ericka Bascuñan Vlaanderen, in het kader van een uitnodigingsactie van FIT. Tijdens haar bezoek ontmoette ze hier onder meer enkele Vlaamse chocolatiërs en was diep onder de indruk van de kwaliteit van de Belgische chocolade. Toen ontstond het plan om wijn te combineren met chocolade.

## Proeven in een exclusief kader

Anderhalf jaar en een bijzonder intensief voorbereidingsproces later organiseerde FIT Santiago op 14 april een Cata de Chocolates y Vinos. Deze chocolade- en wijndegustatie werd op touw gezet ter promotie van vier Vlaamse chocoladebedrijven: Cavalier, Noble Chocolates, Barú en Européenne du Chocolat Belge. De Club de la Unión, een van de meest prestigieuze en gesloten clubs van Chili, stelde zijn exclusieve Salón Francés open voor deze gelegenheid. Op het event lanceerden de organisatoren de combinatie van Chileense wijnen en Belgische chocolade. Voor de wijn viel de keuze op het gerenommeerde wijnhuis Pérez Cruz. Onder de genodigden bevonden zich de gespecialiseerde pers en de meest toonaangevende spelers uit de Chileense gourmetsector.



## Grote return

Met een prachtige beeldenpresentatie van het feeëriek Brugge op de achtergrond werd de nieuwe trend aan het selecte Chileense publiek geïntroduceerd door Alexis Bossuyt, onze Vlaamse Economische Vertegenwoordiger in Chili. Speciaal voor de gelegenheid waren Sven Algoet, Export Sales Manager bij Cavalier, en Ilse Questier, Export Manager bij Noble Chocolates, naar Chili afgereisd. Samen met Ericka Bascuñan gaven zij tijdens de degustatie beurtelings toelichting bij de smaak, textuur en keuze van de chocolade.

Voldeed het event aan hun verwachtingen? "Ruimschoots", vertelt Ilse Questier enthousiast. "De juiste decision makers waren aanwezig, de gespecialiseerde pers stelde zeer gerichte vragen. Alles zat juist, tot in de kleinste details. Deze degustatie was werkelijk de kroon op het werk van een lange voorbereiding en het geeft ons bedrijf de juiste uitstraling mee. We zijn ook bijzonder tevreden dat Ericka Bascuñan ons in Chili zal vertegenwoordigen. Uit onze prospectiereizen en de reacties blijkt dat de interesse in onze producten zeer groot is. Chili kan zo de toegang betekenen tot andere landen in de regio."

Ook Sven Algoet reageert opgetogen: "Chili heeft een hoge graad van kinderdiabetes en jongerenobesitas. Daarom is het gezondheidsbewustzijn er brandend actueel. Dat speelt 100% in onze kaarten. Cavalier is immers de specialist in suikervrije chocoladeproducten. We zijn trouwens de enige producent in Europa die het volledige gamma binnenkort op basis van de natuurlijke suikervervanger stevia brengt. Deze innovatie is de stap naar smaakvolle en gezonde chocolade. De grootste importeur van Chili wilde graag met ons samenwerken, omdat hij groot potentieel ziet in onze producten en hun toegevoegde waarde. Halverwege juli liggen onze producten in alle Chileense supermarkten, speciaalzaken en delicatessenwinkels."

# Belgium is Design maakt zijn naam waar

Jaarlijks is Milaan gedurende één week nog meer dan anders het mekka van het design. Tijdens de designweek – wereldwijd het hoogtepunt op het vlak van interieurvormgeving – presenteerden Vlaanderen, Brussel en Wallonië zich er voor het eerst samen als één blok. De drie regio's werkten samen onder de noemer 'Belgium is Design'. Ook de boodschap was eenduidig: creativiteit is springlevend in België!

Vroeger stonden de Belgische interieurvormgevers verspreid over de hele stad tijdens de designweek in Milaan. Dit jaar presenteerden ze samen hun creaties. Die nieuwe, gebundelde aanpak doopten ze Belgium is Design. Ook de communicatie – persberichten, website, brochure en het overzichtsplaan – gebeurde overkoepelend.

Voor die samenwerking sloegen Design Vlaanderen, FIT, Wallonie-Bruxelles Design/Mode (WBDM), Designed in Brussels en Brussel Export de handen in elkaar. Deze organisaties ondersteunen de Belgische creatieve industrie via netwerking, dialoog en promotie. Zij selecteerden 34 ontwerpers en bedrijven, een mix van gevestigde waarden en aanstormend talent, die van 12 tot 15 april hun nieuwe creaties mochten voorstellen in Milaan. Deze groepsactie werd georganiseerd voor de FuoriSalone, de nevenactiviteiten die de Milanese districten organiseren ter promotie van designers, parallel met de grote beurs iSaloni.

## Veelzijdige culturele identiteit stimuleert

Belgium is Design kon de hand leggen op een heel bijzondere locatie: de Pinacoteca di Brera, een prestigieus museum in hartje Milaan. Ons land is hiermee het eerste en, tot dusver, enige dat er ooit design tentoonstelde. Als decor kan de galerij op de eerste verdieping rond het binnenplein tellen. De Belgische presentatie legde een link tussen oude kunst en hedendaagse vormgeving, met verwijzingen naar ons diverse nationale erfgoed. Onze rijke en veelzijdige culturele identiteit was een inspiratiebron en tegelijk een perfecte voedingsbodem voor cre-



Boven: een ontwerp van Bram Boo.

ativiteit. Dat bewijzen ook het groeiend aantal creatieve ondernemingen in ons land en hun succes in de internationale designwereld.

## Dubbeltentoonstelling

Belgium is Design brengt twee tentoonstellingen. De eerste viert de vijfde verjaardag van 101% Brussels, een platform voor nieuw Brussels talent. 'Lightness' is de titel van de tweede expo, die mee werd georganiseerd door FIT.

Een van de deelnemers aan deze laatstgenoemde tentoonstelling is designer Bram Boo. Hij ontwerpt al tien jaar de meest vindingrijke objecten en is al evenveel jaar aanwezig in Milaan. "Niet aan-

wezig zijn op de Milanese designweek is geen optie", stelt Bram Boo kordaat. "Als Belgische ontwerper moet je internationaal contact leggen, België is te klein om te overleven. In mijn branche is vertrouwen cruciaal en dat bouw je stap voor stap op. De beurs in Milaan is wereldwijd het communicatiemoment bij uitstek voor ontwerpers en klanten. Je kan er op korte tijd vele contacten terugzien, de banden opnieuw aanhalen en je nieuwe creaties tonen. "Dat België dit jaar als één geheel naar buiten trad – zeker in deze politiek onzekere tijden – gaf een enorme meerwaarde. Hoe kleiner je denkt, hoe minder kansen je zal benutten. Vooral op cultureel vlak zijn er geen grenzen, dus deze beslissing kwam niets te vroeg."

# Prinselijke missie Rusland toont potentieel voor Vlaamse ondernemers

Dat het grootste land ter wereld ongekende opportuniteiten biedt, daar is iedereen het vandaag over eens. De 'R' in BRIC plant de volgende jaren enorme investeringen in tal van sectoren. Ook Vlaamse bedrijven maken kans op een deel van de koek. Logisch dus dat de economische zending onder leiding van prins Filip flink wat belangstelling kreeg. Maar liefst 119 Vlaamse bedrijven trokken begin april mee naar Moskou en Sint-Petersburg om er het zakelijke potentieel te ontdekken.



Boven: prins Filip en de Belgische delegatie.



In 2010 steeg de Vlaamse export naar Rusland met ruim 57%. Zo is het land onze vijftiende exportmarkt. De economische relaties tussen Vlaanderen en Rusland zitten duidelijk in de lift. Ook de prinselijke missie van begin april geeft een helder signaal dat de interesse in de Russische markt erg groot is.

### Een goed begin is het halve werk

De missie ging op 3 april van start met een informatiesessie. Enkele ondernemers deelden hun ervaringen in de Russische markt met de aanwezigen. Kernboodschap was dat Rusland een heel beloftevolle markt is, maar zakendoen verloopt er soms moeilijk. Om er succes te boeken, zijn een sterke strategie en een grondige voorbereiding essentieel. Met deze boodschap in het achterhoofd begonnen de bedrijven een goedgevulde week vol b2b-meetings, seminaries, workshops en andere netwerkmomenten.

### Multisectorale zending voor multisectorale mogelijkheden

In verschillende sectoren liggen kansen. Een delegatie van IT- en hightech-bedrijven bezocht het Skolkovo Innovation Centre. Dit prestigeproject van president Medvedev moet uitgroeien tot het Russische Silicon Valley. Modernisering is dan ook het nieuwe ordewoord van de Russische overheid. Skolkovo is daarbij een van de uithangborden.

Tegelijk ontmoetten enkele Vlaamse bedrijven uit de sporttechnologiesector de Russische Voetbalfederatie in het kader van het WK voetbal 2018, dat door Rusland zal georganiseerd worden.

Ook de olie- en gassector kon niet ontbreken op het programma. Rusland is een van 's werelds grootste olie- en gasleveranciers. Het land pompt miljarden roebels in de vernieuwing van zijn energieinfrastructuur. Dat schept enorme mogelijkheden. Om die af te tasten, organiseerde de Agoria Carbon Energy Club een werkontbijt met Emerson en GDF Suez over de Russische strategie in de energiemarkt en een bezoek aan Gazpromneft. Tijdens een ontmoeting van prins Filip met de toplui van LUKoil en Gazprom, kregen een aantal ondernemers de kans om hun bedrijf en hun expertise voor te stellen.

In de havenstad Sint-Petersburg lag de klemtoon op de sectoren logistiek en transport. De betrokken bedrijven konden onder meer een seminarie bijwonen over de opportuniteiten en uitdagingen in hun

domein of een bezoek brengen aan het Ahlers Logistic Centre. Het Zeebrugse bedrijf International Car Operators (ICO) en het havenbedrijf van Ust-Luga ondertekenden een samenwerkingsakkoord in aanwezigheid van prins Filip en de gouverneur van de Leningrad Oblast.



Boven: de prinselijke missie kreeg heel wat persaandacht.

### Mosbuild

Aansluitend bij de op stapel staande bouw- en infrastructuurwerken, zal ook de bouwsector in Rusland stevig boomen in de komende jaren. Mosbuild, de belangrijkste bouwbeurs van het land, vond plaats tijdens de missie. Prins Filip hield er als eregast de openingstoespraak en bezocht vervolgens de Belgische groepsstand, waarop acht Vlaamse bedrijven waren vertegenwoordigd.

Nathalie Boeckx, Managing Director bij B&B Locks, een van die acht bedrijven: "Dergelijke missies zijn ideaal als eerste stap in een nieuwe markt. Voor B&B Locks, een fabrikant van elektrische veiligheidssloten voor onder meer gevangenissen, banken en luchthavens, is Rusland potentieel een zeer relevante markt. Onze deelname aan Mosbuild bleek een minder goede beslissing. Een beurs rond veiligheid was interessanter voor ons geweest. Toch ben ik tevreden over mijn deelname aan deze missie en aan Mosbuild, want de contacten tussen de deelnemers waren uitstekend en interessant."

### Aanwezigheid van prins Filip maakt topontmoetingen mogelijk

Russen hechten veel belang aan protocol. Door de aanwezigheid van prins Filip konden gesprekken op het hoogste niveau plaatsvinden, zowel op politiek als op economisch vlak.

Dat stelde ook Greet Verbruggen, Sales Manager Frutarom, vast: "We tasten al een tijdje onze mogelijkheden af in Rusland. Een ontmoeting met de eigenaar van een Russisch bedrijf kon

pas doorgaan toen ik de aanwezigheid van prins Filip vermeldde. Het gewicht van deze missie en de contacten met de overige deelnemers zijn van onschatbare waarde. Dankzij de vlekkeloze organisatie konden we ten volle focus op netwerken en mogelijkheden

onderzoeken. Mijn evaluatie van deze missie is zeer positief, maar ik twijfel nog altijd over onze strategie voor Rusland. We zijn gespecialiseerd in grondstoffen voor voedingssupplementen en farmaceutische producten. Kiezen we voor bedrijven die in Europa produceren en een afgewerkt product in de Russische markt zetten? Of produceren we ter plaatse? Die knoop moeten we eerst doorhakken."

### Concrete resultaten

Enkele bedrijven maakten gebruik van deze missie om hun bestaande contacten te bezegelen met contracten getekend in aanwezigheid van prins Filip.

Andere ondernemers mochten tijdens of na de missie al een offerte maken. Zo ook Ingrid Lesage, CEO van Ingrid Lesage Creations. Dat bedrijf levert binnenkort misschien zijn producten – textiel voor de aankleding van balzalen en conferentieruimtes van vijfsterrenhotels – in Sint-Petersburg en Azerbeidzjan. "We hadden al enkele contacten voor de missie, maar niets was heel concreet. Op vraag van de federatie van hotels in Moskou verzorgden we er een conferentie voor 150 professionele inkopers uit de hotelwereld. Dat leidde tot vele nieuwe contacten. Onze speech 'Fashion made in Belgium for hotels' resulteerde in een grote interesse. Nu is het zaak om grondig de follow-up te verzorgen, want ik wil zeker mijn kans wagen in de Russische markt. In onze branche is de aanwezigheid van prins Filip en prinses Mathilde goud waard. Ook onze deelnames aan de prinselijke missies naar Qatar en Saoedi-Arabië leverden telkens contracten op."

# Vlaanderen op bezoek in Brazilië

Van 3 tot 7 april trok een Vlaamse economische zending onder leiding van minister-president Kris Peeters naar Brazilië. De missie stond in het teken van transport, logistiek en sport-technologie. Aanleiding om deze zending te organiseren was de Vlaamse groepsstand op de vakbeurs Intermodal en onze samenwerking met de Belgian Sports Technology Club van Agoria.

Het startschot van de economische zending werd gegeven in São Paulo, hoofdstad van de gelijknamige deelstaat. Omdat de weergoden van zich lieten horen, kon de delegatie vaststellen welke files de regen in São Paulo veroorzaakt. Dat bewees meteen dat er nog werk aan de winkel is op het vlak van infrastructuur. Onder de delegatieleden werd gefluisterd dat São Paulo (nog) niet klaar is voor de stroom toeristen en voetbalfans tijdens het WK voetbal 2014, dat Brazilië organiseert.

## Vlaamse verankering in São Paulo

Het programma van de missie startte op 4 april met de ondertekening van een samenwerkingsakkoord tussen het Vlaamse Desso en zijn Braziliaanse partner World Sports Brazil. Desso, gebaseerd in Dendermonde, produceert de Desso GrassMaster voetbalvelden en beoogt met dit partnership de introductie van zijn systeem in Brazilië. Voor het WK voetbal 2014 bouwt het land nieuwe voetbalstadions in twaalf steden.

Vervolgens trok de Vlaamse delegatie naar Paulínia en naar Monte Mor, op 130 km van São Paulo. Katoen Natie is Vlaanderens grootste investeerder in de logistieke sector in Brazilië. De logistieke reus is al sinds 1997 aanwezig in deze veelbelovende markt. Katoen Natie heeft 32 multimodale platformen verspreid over het land en een hoofdkantoor in Paulínia. Daar legde Kris Peeters in aanwezigheid van de lokale overheid de eerste steen van een nieuw warehouse (16.000 m<sup>2</sup>). In Monte Mor organiseerde ook het Vlaamse staalverwerkende familiebedrijf Frisomat de eerste steenlegging van een nieuwe fabriek, een primeur voor deze kmo die verre en moeilijke markten bewerkt.

## Sterk aanwezig op Intermodal

Al sinds 2000 is FIT de organisator van de Vlaamse groepsstand op Intermodal, de grootste vakbeurs voor transport en logistiek in Latijns-Amerika. Ook dit jaar was dat het geval. Naast de drie Vlaamse havens Antwerpen, Gent en Zeebrugge namen 23 Vlaamse bedrijven deel: een recordaantal. Dankzij de groeiende handelsstromen tussen Brazilië en Europa zijn de zakelijke opportuniteiten legio. De deelnemers van de economische zending willen alle mogelijkheden ten volle onderzoeken. Naast de traditionele logistieke dienstverleners en overslag-

met een uitnodiging om de stand van Flanders Port Area te bezoeken. Ook dit jaar verwelkomde de stand meer dan 1.000 bezoekers van geïnteresseerde Braziliaanse bedrijven. Tijdens een conferentie presenteerden algemeen directeur FIT Claire Tillekaerts en havenvertegenwoordigers Marc Van Peel (Antwerpen), Christophe Peeters (Gent) en Vincent De Saedeleer (Zeebrugge) de logistieke troeven van Vlaanderen en zijn havens. Daarnaast organiseerde FIT in de rand van Intermodal een business-netwerkevent. Braziliaanse topbedrijven hoorden van Kris Peeters, van FIT



Boven: minister-president Kris Peeters opent de Vlaamse stand op Intermodal.

bedrijven zoals Sea-Invest, Manuport Logistics, Euroports en Zeebrugge Breakbulk Terminal tekenden dit jaar ook producenten van hoogtechnologische veiligheidsuitrusting present.

Eregast Kris Peeters sloot de officiële openingsceremonie van Intermodal af

São Paulo en van Citrosuco waarom Vlaanderen een topinvesteringslocatie is. Citrosuco is een van de grootste sinaasappelsapexporteurs van Brazilië en exploiteert sinds 1982 zijn eigen terminal in de haven van Gent.

## Duidelijke opportuniteiten

Peter Grognaard, CEO Septentrio, reageerde tevreden over zijn deelname aan deze missie en aan Intermodal: "Brazilië is een van de snelst groeiende markten. De vraag naar onze producten is er erg groot. Septentrio produceert professionele GPS-ontvangers met een precisiegraad van enkele millimeters. Door haar specifieke focus op de havens was deze missie voor ons erg interessant. In Europa hebben we al enkele klanten uit de sectoren transport en logistiek binnengehaald. Dat succes willen we nu ook in Brazilië realiseren. Ook onze deelname aan Intermodal past in deze ambitie. Nagenoeg alle spelers, van equipment suppliers tot operators, waren aanwezig op deze beurs. We hebben er kennisgemaakt met experts en machinebouwers die interesse toonden in onze producten. Bovendien hebben we tijdens deze missie enkele Europese bedrijven ontmoet waarmee een samenwerking mogelijk is. Al deze opportuniteiten zijn we nu intensief aan het opvolgen."

## Wil tot samenwerking

In aanwezigheid van de Braziliaanse pers werden de pennen bovengehaald op Intermodal. Paul Verkoyen, CEO van APEC [Antwerp/Flanders Port Training Centre] en havenschepen Marc Van Peel ondertekenden een Letter of Intent met het Braziliaanse ministerie van de Havens. Dat verlengt hun eerder afgesloten akkoord van mei 2010. Ook met ABTP [Braziliaanse Associatie van Privé Terminals] sloot APEC een samenwerkingsakkoord. Dankzij deze overeenkomsten kunnen meer Braziliaanse executives gebruikmaken van de seminars die APEC aanbiedt.

Port of Antwerp International (PAI) is een nieuwe dochteronderneming van de haven van Antwerpen en is specifiek opgericht om activiteiten in het buitenland te ontwikkelen. Tijdens Intermodal ondertekenden Marc Van Peel en Yannick Dufraiment, CEO van PAI, een akkoord met Angelo Baptista, CEO van Codesa, de havenautoriteit van de staat Espírito Santo, die een nieuwe diepzeehaven in Vitória plant.



Boven: burgemeester Monte Mor en Kris Peeters bij het aanplanten van inheemse bomen voor de groene zone bij Frisomat.

Ook Christophe Peeters, voorzitter van de haven van Gent, ondertekende een akkoord met de havenautoriteit van Paranaguá. De intentieverklaring was reeds onderschreven op 1 februari dit jaar tijdens het bezoek van Daan Schalck, CEO haven Gent, aan Paranaguá. Langs Braziliaanse kant ondertekenden José Richa Filho, staatssecretaris voor infrastructuur en logistiek van de staat Paraná, Airtton Vidal Maron, CEO van de haven, en Lourenço Fregonese, business directeur van de haven.

## Politieke contacten op hoog niveau in São Paulo

In São Paulo ontvingen burgemeester Gilberto Kassab en gouverneur Geraldo Alckmin Kris Peeters en de officiële delegatie. Doel van de gesprekken was onder andere de Vlaamse knowhow en de deelnemende bedrijven te introduceren, en te polsen naar mogelijkheden tot samenwerking met Braziliaanse partners.

## Unieke kansen voor sporttechnologiebedrijven

Met het WK voetbal 2014 en de Olympische Spelen 2016 heeft Brazilië twee van de grootste sportevenementen ter wereld binnengehaald. De uitdagingen op het vlak van infrastructuur zijn groot. Om die te onderzoeken was de Agoria Belgian Sports Technology Club meegereisd naar Brazilië. De ledenbedrijven delen hun netwerk en kennis onder elkaar. Sommige leden kunnen al mooie Braziliaanse referenties voorleggen.

In samenwerking met consul-generaal Peter Claes werd een seminarie georganiseerd op het paleis van gouverneur Geraldo Alckmin in São Paulo. Jorge Pagura, de staatssecretaris van Sport, leidde het seminarie in. Zowel de Braziliaanse als de Vlaamse deelnemers konden er hun activiteiten voorstellen.

## Vorbereid in Rio de Janeiro

Na het vervroegde vertrek van Kris Peeters woonde de Vlaamse delegatie de officiële opening bij van het Alfacam-hoofdkwartier in Rio de Janeiro. Met deze inauguratie wil het Vlaamse mediabedrijf klaar zijn voor het WK voetbal 2014 en de Olympische Spelen 2016.



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



### Midest – Parijs

15 tot en met 18 november 2011

Midest is hét Europese trefpunt voor toeleveranciers aan de industrie. Jaarlijks komen ongeveer 40.000 bezoekers naar deze internationale vakbeurs. De exposanten – gemiddeld zo'n 1.850 – komen voor bijna 40% uit het buitenland en vertegenwoordigen toeleveringssectoren zoals industriële metaalbewerking, microtechnieken, composietmaterialen, moulding en allerlei dienstverlenende activiteiten.

#### Inschrijven

kan tot en met 12 augustus 2011 op [www.flandersinvestmentandtrade.be](http://www.flandersinvestmentandtrade.be)  
 Gabor Becski, 02 504 87 02  
[gabor.becski@fitagency.be](mailto:gabor.becski@fitagency.be)



### BIG 5 – Dubai

21 tot en met 24 november 2011

Door de aanhoudende bouwwoede in de VAE blijft BIG 5 aan belang winnen. Deze jaarlijkse vakbeurs is het mekka van de bouwsector in het Midden-Oosten. Deelnemen is een uitgelezen kans om nieuwe contacten te leggen in de VAE of om bestaande contacten te verstevigen. Volgende sectoren komen aan bod: watertechnologie & milieu, koel- en verwarmingsinstallaties, glas & metaal, badkamerinrichting, vloerbedek-

king, reiniging & onderhoud en bouwmaterialen in het algemeen.

#### Inschrijven

kan tot en met 15 juli 2011 op [www.flandersinvestmentandtrade.be](http://www.flandersinvestmentandtrade.be)  
 Katty De Vos, 02 504 87 14  
[katty.devos@fitagency.be](mailto:katty.devos@fitagency.be)



### SITL India – Mumbai

23 tot en met 25 februari 2012

De Indiase logistieke sector is een van de meest belovende branches in deze nieuwe economische markt. Jaarlijks tekent deze sector een groei op van 8%, de logistieke uitgaven in India vertegenwoordigen 13% van het bbp. SITL India 2012 is het eerste event voor de logistieke- en transportsector in India.

#### Inschrijven

kan tot en met 30 september 2011 op [www.flandersinvestmentandtrade.be](http://www.flandersinvestmentandtrade.be)  
 Frank Baeyens, 02 504 88 49  
[frank.baeyens@fitagency.be](mailto:frank.baeyens@fitagency.be)

## GROEPSZAKENREIZEN



### Bouw & infrastructuur – Polen

november 2011

FIT en de Vlaamse Confederatie Bouw organiseren een zending naar Gdansk en Warschau met focus op bouw & infrastructuur.

tuur. Polen, in hartje Europa, telt ruim 38 miljoen potentiële consumenten en investeert sterk in zijn infrastructuur. De vraag naar onderaannemers en toeleveranciers stijgt exponentieel, waardoor het een beloftevolle markt blijft.

Gdansk is het middelpunt van de Tri-City Area, een van de belangrijkste groeicentra van Polen. Troeven zijn onder meer de haven en de organisatie van EURO 2012. In Warschau ligt het economische knooppunt van het land. Hier zal de focus liggen op uw individuele b2b- afspraken.

#### Inschrijven

kan tot en met 15 juli 2011 op [www.flandersinvestmentandtrade.be](http://www.flandersinvestmentandtrade.be)  
 Karine De Vleeschouwer, 02 504 87 37  
[karine.devleeschouwer@fitagency.be](mailto:karine.devleeschouwer@fitagency.be)



### Multisectoraal – Baltische staten

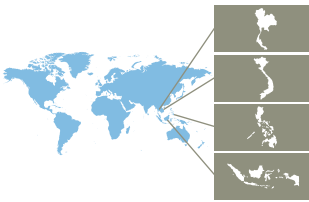
20 tot 25 november 2011

De Baltische staten bieden opportuniteiten voor buitenlandse bedrijven in de meest uiteenlopende sectoren. Prospecteer doelgericht in Estland, Letland en Litouwen. FIT werkt er voor u een zakelijk afsprakenprogramma op maat uit.

#### Inschrijven

kan tot en met 15 juli 2011 op [www.flandersinvestmentandtrade.be](http://www.flandersinvestmentandtrade.be)  
 Karine De Vleeschouwer, 02 504 87 37  
[karine.devleeschouwer@fitagency.be](mailto:karine.devleeschouwer@fitagency.be)

## SEMINARIE



### Op zoek naar de volgende generatie BRIC-landen: ontdek Indonesië, de Filippijnen, Vietnam en Thailand

21 juni 2011

Naast de BRIC-landen bieden ook andere groeimarkten enorme zakelijke mogelijkheden. Indonesië, Vietnam, de Filippijnen en Thailand krijgen in internationale rankings het label van 'emerging market' en verdienen meer dan ooit uw aandacht.

Via een vergelijkend seminarie maakt u in vogelvlucht kennis met deze vier groeilanden. Onze Vlaamse Economische Vertegenwoordigers (VLEV's) uit Jakarta, Manilla, Hanoi en Bangkok schetsen een beeld van de economische ontwikkelingen en afzetkansen in deze markten. Het seminarie wordt ingeleid en gemedereerd door onze VLEV in Singapore, in de regio de internationale hub bij uitstek.

#### Inschrijven

kan tot en met 16 juni 2011 op [www.flandersinvestmentandtrade.be](http://www.flandersinvestmentandtrade.be)  
 ? Sabine Vincke, 02 504 87 41  
[sabine.vincke@fitagency.be](mailto:sabine.vincke@fitagency.be)



### Distributie versus agentuur: de voor- en nadelen vanuit Nederlands perspectief

21 juni 2011

Onze noorderbuur is voor veel Vlaamse bedrijven een belangrijke handelspartner en afzetmarkt. Vandaar rijst de vraag naar de juiste aanpak: rechtstreeks, of doe ik beroep op een agent of distributeur?

FIT organiseert een seminarie met de medewerking van een expert uit een Nederlands advocatenkantoor die hierover uitgebreid toelichting zal geven. Ook uw vragen komen aan bod. Nadien laten we nog een of twee praktijkgetuigen aan het woord.

#### Inschrijven

kan tot en met 14 juni 2011 op [www.flandersinvestmentandtrade.be](http://www.flandersinvestmentandtrade.be)  
 ? Gert Van Causenbroeck, 02 504 88 05  
[gert.vancausenbroeck@fitagency.be](mailto:gert.vancausenbroeck@fitagency.be)



### Japan: voeding & dranken – Vilvoorde

22 juni 2011

De recente aardbevingen en de tsunami van 11 maart 2011 hebben bepaalde regio's in Japan zwaar getroffen. Momenteel proberen de Japanners zo snel mogelijk hun dagelijkse leven te hervatten. De vraag naar westerse voedingsproducten is onverminderd. Bent u actief in de voedingsector en overweegt u Japan als exportmarkt? Woon dan dit seminarie bij met tal van experts.

#### Inschrijven

kan tot en met 16 juni 2011 op [www.flandersinvestmentandtrade.be](http://www.flandersinvestmentandtrade.be)  
 ? Michèle Surinx, 02 504 87 91  
[michele.surinx@fitagency.be](mailto:michele.surinx@fitagency.be)

## EXPORTDAGEN



### Exportdagen Azië en Oceanië – Vilvoorde

21 tot en met 23 juni 2011

Wil u meer weten over zakendoen met Azië en Oceanië? Tijdens deze Exportdagen kan u op één dag onze VLEV's en de attachés van AWEX uit de regio ontmoeten en uw exportdossier individueel met hen bespreken. Hiervoor zakken onze zeventien vertegenwoordigers af naar Vlaanderen.

De Exportdagen gaan door in Living Tomorrow in Vilvoorde en vormen een uitgelezen moment om te netwerken met onze buitenlandexperts, onze Adviseurs Internationaal Ondernemen (AIO's) en uw collega-bedrijven uit Vlaanderen.

#### Inschrijven

kan tot en met 16 juni 2011 op [www.flandersinvestmentandtrade.be](http://www.flandersinvestmentandtrade.be)  
 ? Linda Huybrecht, 02 504 88 37  
[linda.huybrecht@fitagency.be](mailto:linda.huybrecht@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 Kris Govaert, Manager Sales & Marketing bij Sky Man International.

# “Ik ga waar de windindustrie mij nodig heeft”

Tijdens mijn opleiding tot industrieel ingenieur, koos ik voor de specialisatie vliegtuigmechanica. Al van jongs af ben ik geïnteresseerd in vliegtuigen. Ook de snelheid waarmee de materialen in dit domein evolueren, vind ik ontzettend fascinerend. Na mijn afstuderen, oefende ik enkele sales- en marketingfuncties uit bij verschillende telecombedrijven, hoofdzakelijk als Product Manager. Tijdens mijn tweede baan behaalde ik een master in Marketingmanagement.

Begin 2008 nam ik de uitdaging aan om het commerciële departement van Sky Man International te structureren en uit te bouwen. In mijn functie vind ik een mooie match terug van mijn diploma's en professionele ervaring. Het bedrijf groeit snel en is voortdurend op zoek naar een evenwicht tussen Sales & Marketing enerzijds en de 'back-end' van het bedrijf anderzijds. Sinds 2008 is het Sales & Marketing-team gegroeid van drie naar zeven medewerkers en Sky Man International is ISO 9001:2008 gecertificeerd. Aan uitdaging geen gebrek!

Wereldwijd zijn we aanwezig in ongeveer 60 landen. Onze belangrijkste markten zijn India, Israël, Zuid-Afrika, Brazilië, Denemarken en – via onze dochteronderneming Sky Man USA – ook Canada en de VS. Ik verzorg de operationele opvolging van onze activiteiten in de windindustrie. Dat betekent dat ik ga

waar de windindustrie mij nodig heeft. Zo ben ik zeer regelmatig op korte zakenreis in Denemarken, minstens een keer per kwartaal in Canada of de VS, en ongeveer twee keer per jaar in Israël.

Werk en privé zijn niet altijd gemakkelijk te combineren. Ook mijn vrouw heeft een drukke job en we hebben een zoontje van vier en een half jaar. Ik kan evenwel rekenen op een flexibele en begripvolle thuisbasis. Goed agenda-beheer van zowel privé- als werkafspraken is nodig om het overzicht niet te verliezen.

De mate waarin je je kan inleven in de klant zijn noden bepaalt je succes. In alle markten is de verkoopcultuur anders. Verkoop succes in België betekent niet automatisch dat je ook in het buitenland zal scoren. Telkens opnieuw moet je je inwerken in de lokale cultuur. Dat loopt niet altijd van een leien dakje. Zo houden we voorlopig de boot af in China, omdat een geschreven woord daar niet dezelfde bindende kracht heeft als in West-Europa. Het is mijn verantwoordelijkheid om het bedrijf maximaal te beschermen tegen zulke risico's. Tegelijk ben ik continu op zoek naar nieuwe mogelijkheden. Dat klinkt tegenstrijdig, maar deze twee zaken verzoenen is net het uitdagende aan zakendoen in het buitenland. In Israël ben ik dan weer aangenaam verrast. Ook al zijn het geen gemakkelijke zakenlui, toch kon ik er onmiddellijk aarden.



## Paspoort:



### Naam:

Kris Govaert

### Bedrijf:

Sky Man International

### Sector:

Bouw en Industrie – veilig personenvervoer op grotere werkhoogtes

### Functie:

Manager Sales & Marketing

### Studies:

master Industrieel Ingenieur Elektromechanica, master Marketingmanagement

### Leeftijd:

31 jaar

### Extra:

getrouwd, zoontje (4 jaar)

Ondanks de vaak gekleurde berichtgeving in de Europese pers, heb ik er me nog nooit onveilig gevoeld. Integendeel.

Zakenreizen zijn vaak minder glanzend dan ze lijken. Op het einde van de dag zit je immers meestal alleen op je hotelkamer. Voor een internationale functie moet je een beetje een avonturier zijn. En zoals een mentor van me ooit zei: "You are as many times a salesman as the number of languages you speak." Dat klopt als een bus. Ook al is de voertaal in de meeste gevallen Engels, je goed verplaatsen in een lokale cultuur, is stukken gemakkelijker als je de taal spreekt.

➔ In de volgende Wereldwijs geeft Flanders Investment & Trade het woord aan Dirk Devisch, sales manager EMEA Aspider Solutions.



"De Denen noemen hun hoofdstad København, wat koopmanshaven betekent. Vandaag is die oude haven een mondaine trekpleister voor zowel Denen als toeristen. De kade van de zogenaamde Nyhavn is een gezellige aaneenschakeling van kleurrijke huisjes, exclusieve restaurantjes en pittoreske cafeetjes. Wie langs



Jos De Clercq  
Vlaams Economisch Vertegenwoordiger

Waar?  
Kopenhagen

deze schilderachtige kade kuint, passeert het koninklijk paleis Amaliënborg en eindigt bij het wereldbekende beeld van de Kleine Zeemeermin.

Kopenhagen is echter meer dan een oude zeehaven. Het wordt ook wel eens de 'Deense designhoofdstad' genoemd. Naast indrukwekkende architectuur vind je er namelijk ontelbare designwinkeltjes. Van juwelen en porselein over bestek tot kerstdecoratie: in Kopenhagen ontdek je steevast unieke ontwerpen. Vergeet zeker Illums Bolighus niet. Dit warenhuis is het mekka voor liefhebbers van wooninrichting en Deens design.

Wil je vooral shoppen? Ook daarvoor ben je in Kopenhagen aan het juiste adres. De centraal gelegen winkelstraat Strøget is een van de langste autovrije winkelstraten in Europa.

Het zal intussen duidelijk zijn: Kopenhagen is een stad die je best te voet ontdekt. Gelukkig kan je nadien uitblazen met een Aquavit, het lokale geestrijke drankje. Om op krachten te komen zijn er de vele culinaire specialiteiten zoals smørrebrød, een sneetje roggebrood dat wordt belegd met vlees, vis en ander lekkers. Zo wordt een simpele boterham een gastronomische ervaring."

✓ i sees!

## Boekentip

### 'Het zwarte boekje voor managers' 94 modellen, werkvormen en andere essentiële tools voor resultaatgericht werken

Suzanne Turner

Net zoals het zwarte kleedje in iedere vrouw haar kleerkast moet hangen, zou ook elke manager dit complete (zak) boekje in huis moeten halen. Het bevat 94 managementmodellen die compact en overzichtelijk zijn uitgelegd. Lezers kunnen onmiddellijk aan de slag.

De modellen zijn volgens een vaste formule opgebouwd. Zo wordt duidelijk wat het model inhoudt, waarvoor het dient, wat het resultaat is, welke werkvormen ervoor worden ingezet, hoeveel implementatietijd het vergt, wat de valkuilen zijn en wat de voor- en nadelen inhouden.

Bekende modellen zoals de six sigma, de break-evenanalyse en de balanced scorecard komen aan bod. Maar Suzanne Turner beschrijft ook minder bekende modellen zoals voor het analyseren van risico's, het houden van brainstormsessies, de samenstelling van teams en het effectief managen van tijd.

#### Over de auteur

Suzanne Turner is eigenaar van Potenza Ltd, een adviesbureau voor organisatieontwikkeling. Haar klanten variëren van multinationals tot nichespelers. In een vorig leven was ze actief als consultant bij Andersen Consulting.



'Het zwarte boekje voor managers'  
ISBN 978-90-8965-077-1  
Uitgeverij Van Duuren

# Vreemdgaan loont!



Sommige ondernemers doen het al jaren. Vaak met zeer vruchtbare resultaten. En dat stimuleren en belonen we graag met de Leeuw van de Export. Dit jaar nemen twee Vlaamse bedrijven deze **prestigieuze exportprijs** mee naar huis: een onderneming met minder dan 50 en een met minstens 50 medewerkers. Op **15 juni** volgt de ontknoping, in aanwezigheid van ons voltallige **binnen- en buitenlandse netwerk**. Daarna kan u op de receptie met walkingdinner voluit netwerken. Het begin van een nieuw avontuurtje?

Schrijf u dan meteen in.  
[www.leeuwvandeexport.be](http://www.leeuwvandeexport.be)

Hoofdsponsor

**coface**  
REAL LIFE BUSINESS PARTNER

**KOMPASS**  
Connects business to business

**ING** 

Locatiesponsor

**BRUGGE**

Mediasponsor

**Trends** 

Sponsors  
**CERAN**  
LINGUA INTERNATIONAL

  
DATA TRANSLATIONS

  
DHL  
EXPRESS

  
ERNST & YOUNG  
Quality In Everything We Do

  
PMV

  
TOTAL

  
Van Andriess Recruitment