

# Wereldwijs

Magazine voor internationaal ondernemen

Mei 2011 nr. 31

Magazine van Flanders Investment & Trade, Afgiftekantoor Leuven, P206142, Gauchereistraat 90, 1030 BRUSSEL, tel. 02.504.87.11 fax 02.504.88.99 www.flandersinvestmentandtrade.be info@fiagency.be

Een opdracht in het buitenland:  
avontuur of opportuniteit?

Zakendoen in Nederland

**Hercules Trophy:  
succesvol teamconcept  
reist de wereld rond**



- 3 Check-in
- 4 Zakendoen in **Nederland**
- 8 Radar
- 10 Een opdracht in het buitenland: **avontuur** of **opportuniteit?**
- 14 **Hercules Trophy:** succesvol teamconcept reist de wereld rond
- 17 Projecten 2011 via onze **open projectoproep** – in detail
- 19 **Wie** wordt Leeuw van de Export 2011?
- 20 Hoe moet het nu verder in **Japan?**
- 22 Indiase Business Innovation Tour legt **opportuniteiten** bloot
- 24 **EuropeAid** overtuigt
- 25 Vertrek
- 26 Connectie
- 27 Check-out



**Beste lezer,**

Cruciaal voor de kwaliteit van onze dienstverlening zijn onze medewerkers. Dankzij hun voortdurende inspanningen kan FIT uw exportsucces vergroten. Toen de onzekerheid en de kans op een ernstige nucleaire ramp pijlsnel toenamen in Japan na 11 maart, hebben we na intensief beraad beslist om onze Vlaamse Economische Vertegenwoordiger in Tokio, Dirk De Ruyver, en onze technologieattaché in Tokio, Ben Kloeck, met hun gezin terug te roepen naar België. Intussen zijn Dirk en Ben op eigen initiatief opnieuw naar Japan afgereisd. Voorlopig werken ze er van thuis uit, maar we onderzoeken of we het FIT-kantoor Tokio tijdelijk elders kunnen onderbrengen. We houden u van verdere ontwikkelingen op de hoogte.

Uw exportsucces blijft vooropstaan bij FIT, wat er ook gebeurt. Onze hele dienstverlening is erop gericht om u maximaal te ondersteunen in uw internationaliseringsproces. We hebben hierbij aandacht voor de groeimarkten, in het bijzonder voor de BRIC-landen. In 2010 ging 6,5% van onze Vlaamse export naar Brazilië, Rusland, India en China. Vlaanderen scoort hiermee beter dan buurlanden Frankrijk dat 6,0% haalt en de 3,4% van Nederland. Via onze buitenlandse missies naar de BRIC-landen kan u er optimaal uw zakelijke kansen aftasten. Zo onderzochten Vlaamse ondernemers, actief in de sporttechnolo-

gische en logistieke sectoren, tijdens onze missie naar Brazilië vorige maand of ze er meerwaarde konden bieden. Ook de prinselijke missie naar Rusland begin april was een uiterst geslaagde editie. In het juninummer brengen we hierover uitgebreid verslag.

Tot slot willen wij ook uw exportsucces belonen. Dat doen we jaarlijks met de Leeuw van de Export. Op 15 juni zullen twee Vlaamse ondernemers deze exportprijs naar huis meenemen. Naar goede gewoonte houden we na de prijsuitreiking ons netwerkevent waarop ons voltallige binnen- en buitenlandse netwerk en exporterend Vlaanderen aanwezig zal zijn. Hopelijk mogelijk we ook u verwelkomen!

Ik wens u veel leesplezier,

Koen Allaert  
Gedelegeerd bestuurder





# Zakendoen in Nederland

Goede buur, verre vriend of geknipte handelspartner?

Nederland, het dichtstbijzijnde buitenland van Vlaanderen. Voor vele Vlaamse ondernemers is het hun eerste exportbestemming. Kan dat zonder een noemenswaardige andere aanpak of is een bocht van 180° nodig? We spreken dezelfde taal, maar hanteren we ook dezelfde businesstaal? We vroegen het aan onze Vlaamse Economische Vertegenwoordiger Katharina Desmet, sinds 2008 op post in Den Haag.

Rechts: de moderne, futuristische tramlijn in Den Haag.



### Hoe erg heeft Nederland geleden onder de wereldwijde economische en financiële crisis?

Katharina Desmet: "Door het inzaken van de buitenlandse vraag nam de Nederlandse export aanzienlijk af. Dat had meteen een weerslag op de industriële productie. In het kielzog daarvan werden de handel en de vervoersector getroffen. Ook de investeringen in vaste activa en de consumptiebestedingen van gezinnen vielen terug. Vanaf het tweede kwartaal van 2009 daalden de bouwactiviteiten, met een dieptepunt in 2010. Vooral de nieuwbouw van woningen en utiliteitsgebouwen werd sterk getroffen."

### Welke maatregelen nam de overheid?

Katharina Desmet: "Zonder het positieve effect van de aangehouden bestedingen door de overheid was de krimp nog groter geweest. Eind 2008 en in 2009 nam ze maatregelen ter ondersteuning van de financiële sector en van het bedrijfsleven, zoals de versoepeling van de tijdelijke werkloosheid van werknemers. In de eerste jaarhelft van 2010 volgden nog crisisbestrijdende maatregelen zoals het tijdelijk verlaagde btw-tarief voor renovatie en herstel van een woning en de versnelde uitvoering van grond-, wegen- en waterwerken."

Het nieuwe kabinet dat in oktober 2010 werd gevormd, stelt forse overheidsbezuinigingen met aanzienlijke besparingen voorop. De ondersteuning van de overheid aan het herstel van de economie is vooral merkbaar

in een minder directe aanpak. Dat werd duidelijk in het 'nieuwe bedrijfslevenbeleid' dat de minister van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie onlangs voorstelde. Het voorstel bouwt verder op de topsectorenbenadering – uitgebreid van zes naar negen topsectoren – maar nu met een sectorale aanpak, met meer vraagsturing door het bedrijfsleven en met minder specifieke subsidies. Daar staan tegenover: meer generieke lastenverlichting en meer ruimte voor ondernemers. Het gaat om sectoren waar Nederland sterk in staat, dankzij opgebouwde kennis en ervaring. Veelal hebben ze al een sterke markt- en exportpositie: agro en food, tuinbouw en uitgangsmaterialen, hightechmaterialen en -systemen, energie, logistiek, creatieve industrie, life sciences, chemie en water."

"De Nederlandse overheid zet in op negen topsectoren: agro en food, tuinbouw en uitgangsmaterialen, hightechmaterialen en -systemen, energie, logistiek, creatieve industrie, life sciences, chemie en water."

### Hoe ziet de huidige marktsituatie eruit en wat brengt de toekomst?

Katharina Desmet: "Vandaag trekt de economie terug aan naar analogie met de wereldhandel. Ook de locomotiefunctie van Duitsland speelt een grote rol. Vorig jaar groeide Nederlandse economie met 1,7%, hoofdzakelijk te danken aan



de sterke toename van de buitenlandse handel, vooral export – inclusief wederuitvoer (ruim 11%). Ook de invoer steeg met ruim 10%.

Op 22 maart 2011 maakt het Centraal Planbureau zijn ramingen bekend: een bbp-groei van 1,75% in 2011 en 1,5% in 2012. Dat is een gematigde groei van het bbp, van een inhaalbeweging is nog geen sprake. Verwacht wordt dat andere componenten zoals de private consumptiebestedingen van huishoudens en in mindere mate de bedrijfsinvesteringen en de investeringen in woningen, opnieuw positief zullen bijdragen aan die geraamde gematigde groei. Opvallend is de voorspelde lage werkloosheidsgraad. Na de piek in 2009 en 2010 zou die opnieuw dalen tot 4% in 2012.”



Boven: Katharina Desmet, onze VLEV in Den Haag.

## Hoe beïnvloedde de crisis het zakendoen voor Vlaamse ondernemers in Nederland?

Katharina Desmet: “Dat vertaalde zich in kleinere bestellingen, uitstel van geplande bestellingen, soms in langere betalingstermijnen en uiteraard in onzekerheid over de verdere ontwikkeling van de zakelijke relaties. Nederlandse bedrijven konden tijdens het dieptepunt van de crisis geen of bijna geen financiering verzekeren voor hun projecten. De bedrijfsinvesteringen daalden zeer sterk in Nederland. Dat had uiteraard een belangrijke weerslag op de Vlaamse leveranciers. Ook het feit dat de Nederlandse consumenten de riem aanhaalden, had indirect een negatieve invloed op de verkoopscijfers van de Vlaamse leveranciers. Nieuwe bestellingen bleven uit, omdat eerst uit voorraad werd verkocht.”

## In welke sectoren maken Vlaamse ondernemers met exportplannen in Nederland een kans?

Katharina Desmet: “Toen de Vlaamse uitvoer sterk daalde ten gevolge van de crisis in 2009, was de enige stijger in Nederland de voedingsmiddelen- en drankenindustrie. Door de toenemende vergrijzing van de bevolking blijven de uitgaven in de zorgsector toenemen. Verder is het nog even afwachten of de bouwproductie de verwachte toename van 1% in 2011 kan waarmaken. Daarnaast bieden de negen gedefinieerde topsectoren interessante opportuniteiten voor toeleveranciers aan bedrijven in deze sectoren. Tot slot maken innovatieve producten en diensten die Nederlandse bedrijven helpen hun omzet te verhogen, altijd een kans.”

“Definieer je USP en breng de positie van je producten of diensten en de activiteiten van je potentiële Nederlandse partner in kaart.”

## Hoe zijn de sectoren regionaal verdeeld?

Katharina Desmet: “De Randstad – Amsterdam, Utrecht, Rotterdam en Den Haag – heeft een aanzuigefect op de rest van Nederland. Bijna de helft van het Nederlandse bbp wordt in dit gebied geproduceerd. Amsterdam kent vooral een diensteneconomie, terwijl Rotterdam met zijn haven een belangrijke logistieke draaischijf is. De maakindustrie is dan weer sterk geconcentreerd in Brabant en Limburg. Met de High Tech Campus speelt Eindhoven als innovatiecluster de centrale rol in het Brainportconcept. In het noorden vind je rond de universiteit van Wageningen een sterke voedingscluster.”

## Hoe benaderen Vlaamse ondernemers best de Nederlandse markt?

Katharina Desmet: “Een goede voorbereiding is essentieel. Zorg voor een gedegen communicatiepakket met onder meer een brochure en duidelijke website. Voer een grondige analyse van de markt en van de gesprekspartners. FIT biedt hierbij de nodige ondersteuning.

Als je de marktstructuur kent, zal je meer voordeel halen uit acties zoals een

beursdeelname, en wordt het gemakkelijker om het juiste marktkanaal te selecteren. Kies je voor het inzetten van een agent, een zelfstandige distributeur, een eigen medewerker of start je zelf een kantoor in Nederland? Dat zal afhangen van het product en de sector. Om rekening te houden met alle juridische regels raadpleeg je best een juridische expert en fiscalist voor je een contract afsluit.

Definieer je USP en breng de positie van je producten of diensten en de activiteiten van je potentiële Nederlandse partner in kaart. Overtuig je Nederlandse gesprekspartner ervan dat jouw producten of diensten zullen bijdragen tot een verbetering van zijn business in termen van onder meer omzet, service en imago.”

## Welk imago heeft Vlaanderen in Nederland?

Katharina Desmet: “Vlaanderen wordt geassocieerd met een bourgondische levensstijl waarbij genieten van kwaliteitsproducten centraal staat. Dat positieve imago helpt onze voedingsbedrijven om er marktaandeel op te bouwen of te versterken. Ook op het vlak van innovatie en de overdracht van wetenschappelijke ontwikkelingen naar de markt geniet Vlaanderen met zijn kennisinstellingen een uitstekende reputatie. Tot slot worden in Nederland geregeld succesvolle Vlaamse CEO's aangesteld. Denk maar aan de sterke betrokkenheid van Vlamingen in de Nederlandse mediasector.”

“Ook op het vlak van innovatie en de overdracht van wetenschappelijke ontwikkelingen naar de markt geniet Vlaanderen met zijn kennisinstellingen een uitstekende reputatie.”

## Waaruit bestaan de uitdagingen in zakendoen in en met Nederland voor Vlaamse ondernemers? Zijn Vlaamse en Nederlandse ondernemers verschillend?

Katharina Desmet: “De grootste initiële uitdaging bestaat er wellicht in te begrijpen dat zakendoen in Nederland een aangepaste ingesteldheid vereist. Niet-tegenstaande de gemeenschappelijke taal, de onmiddellijke nabijheid en de Europese eenheidsmarkt, blijft het toch

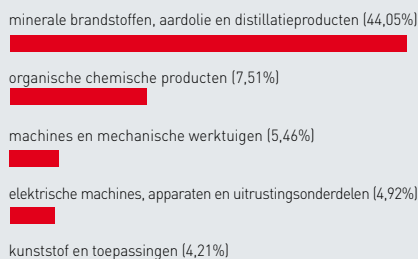
'het buitenland'. Hou rekening met een eventueel andere wet- en regelgeving, win hierover vooraf extern advies in. In Nederland heerst een andere zakelijke cultuur. Nederlandse zakenlui hanteren een businessstrategie zonder omwegen. Je zal vaststellen dat je gesprekspartner goed voorbereid is en dat hij dat ook van jou verwacht. Daarnaast wil hij eenzelfde planmatige en gestructureerde manier van handelen en redeneren. Duidelijke en open communicatie wordt beschouwd als een teken van professionaliteit."

### Wat importeert Vlaanderen uit Nederland?

Katharina Desmet: "Vlaanderen importeerde in 2010 voor net geen 49 miljard euro uit Nederland, in vergelijking met het jaar voordien was dat een stijging van ruim 23%. Hiermee blijft Nederland de belangrijkste leverancier van Vlaanderen. Het aandeel in de totale Vlaamse import heeft met 19,47% opnieuw de kaap van 20% in het vizier. In 2009 was dat aandeel nog teruggevallen tot 18,51%."

De invoer van minerale producten, vooral petroleumproducten en aardgas, vanuit Nederland kende in 2010 een opvallende opleving van bijna 37%. Daarmee was deze sector goed voor ruim 45% van de Vlaamse import uit Nederland. Ook de invoer van chemische en farmaceutische producten (+29,05%), van onedele metalen (+24,17%) en van kunststoffen en rubber (+23,41%) scoorde bovengemiddeld."

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



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

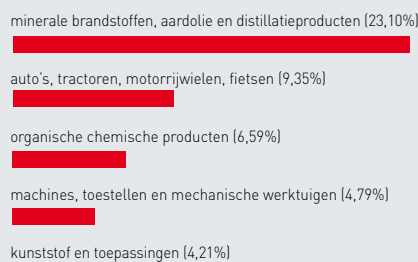
Katharina Desmet: "De uitvoer naar Nederland wist zich na het crisisjaar 2009 vrij goed te herstellen, al benaderde het eindresultaat van 2010 nog niet dat van recordjaar 2008. In 2010 exporteerde Vlaanderen voor ruim 32 miljard euro naar Nederland. Een exportgroei van bijna 18% ten opzichte van 2009 en ruwweg een halve procent meer dan de Vlaamse exportgroei wereldwijd. Hierdoor staan

onze noorderburen op de derde plaats als afzetmarkt van Vlaanderen, na Duitsland en Frankrijk. Nederland was in 2010 goed voor 12,65% van de totale Vlaamse uitvoer. Als we echter de exportcijfers per hoofd van de bevolking nemen, is Nederland onze belangrijkste afnemer, voor Duitsland en Frankrijk. Zo kocht elke Nederlander in 2010 voor ongeveer 1.950 euro aan producten uit Vlaanderen."

"Niettegenstaande de gemeenschappelijke taal, de onmiddellijke nabijheid en de Europese eenheidsmarkt, blijft het toch 'het buitenland'."

De sterke groei van de uitvoer naar Nederland was opnieuw vooral voelbaar bij de minerale producten (+59,51%). Deze branche was in 2010 goed voor meer dan 24% van de Vlaamse afzet in Nederland. Ook de onedele metalen (+22,78%) en de chemische en farmaceutische producten (+18,85%) werden vlot aan de man gebracht. Anderzijds liep het iets stroever met de afzet van machines en elektrisch materieel (+2,76%)."

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



### Den Haag Katharina Desmet



#### Fact sheet Nederland

- **Oppervlakte:** 41.528 km<sup>2</sup>
- **Aantal inwoners:** 16.669.112 (april 2011)
- **Aantal Belgen ingeschreven in Den Haag:** 30.995 (januari 2011)
- **Officiële talen:** Nederlands
- **Munteenheid:** euro
- **Weetje:** Nederland is 's werelds grootste bierexporteur.

#### Onze acties in Nederland in 2011

- **Contactdag Nederland – Hasselt, Kortrijk, Gent, Antwerpen en Leuven –** 11 tot en met 18 mei
- **PLMA – Amsterdam** 24-25 mei  
Internationale beurs voor private labels of huismerken. Alleen voor inkopers van supermarktketens. In samenwerking met VLAM.
- **Seminarie over distributie- en agentuurovereenkomsten** 21 juni
- **Trefdag met Nederlandse supermarktketen** september/oktober (datum nog niet bevestigd)

🔍 **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



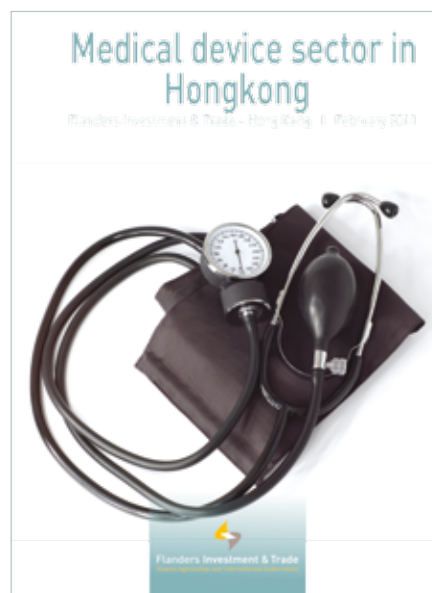
## De Noorse markt voor cosmetica en verzorging

De afgelopen jaren boemde de Noorse cosmeticamarkt explosief. De Noorse consumptie per capita was, na Zwitserland, de hoogste ter wereld. Noren geven steeds meer uit voor hun welzijn. Naar aanleiding van deze trend stelde ons kantoor in Oslo een paper op. Daarin vindt u een algemeen overzicht van de marktsituatie en informatie over marktrends, lokale productie, import, distributie, formaliteiten en promotie. Tot slot krijgt u lijsten met contactgegevens van de betrokken vakorganisaties, vakbladen, agenten en groothandelaars, en een ledenlijst van de vereniging van leveranciers en de betrokken verkooppunten.



## Medical device sector in Hongkong

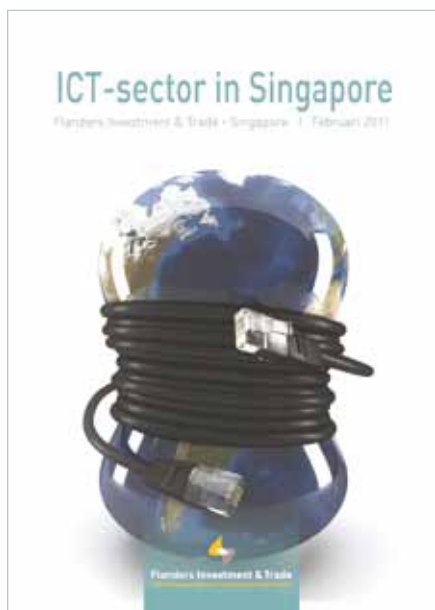
Hoewel er geen officiële statistieken over bestaan, wordt de marktwaarde van de medische hulpmiddelen in Hongkong geschat op ongeveer 600 miljoen dollar. Hongkong telt 7 miljoen inwoners en importeert de meeste medische hulpmiddelen. Onze VLEV in Hongkong schreef een interessante studie over deze sector. Niet alleen wordt de medische sector uitvoerig doorgelicht, u krijgt ook een reeks nuttige links en adressen.



## De Oostenrijkse retailsector

Deze studie van ons kantoor in Wenen biedt een overzicht van de retailsector in Oostenrijk. Met 1,72 m<sup>2</sup> retailhandelsoppervlakte per inwoner beschikt Oostenrijk immers over een geweldige concentratie aan detailhandelszaken.





## ICT-sector in Singapore

Met een totale marktwaarde van 35,3 miljard euro en een van de beste ICT-infrastructuren ter wereld is Singapore een belangrijke speler. Deze studie focust op het ICT-gebruik bij bedrijven en de gerelateerde internationaliseringsmogelijkheden voor Vlaamse ondernemingen. Ook adressenlijsten van overheidsinstanties, ICT-gerelateerde bedrijven en interessante handelsbeurzen vindt u er terug.

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 ... Enkele voorbeelden:

- Het Foro de Reflexion, een denktank uit de binnenhavenstad Rosario in de **Argentijnse provincie Santa Fe**, gaf ons kantoor in Buenos Aires enkele presentaties over onder meer de strategische allianties voor Vlaamse bedrijven.
- Tijdens de voorbij decennia kende **Kayseri, in Centraal-Anatolië**, een opmerkelijke industriële groei. Onze VLEV in Turkije bezocht de Kamer van Industrie van Kayseri en kreeg een uitstekende presentatie over de economie van de stad.
- Onlangs publiceerde het Turkse Staatsblad het aanbestedingsproces voor de bouw van **een derde brug over de Bosporus** in Istanbul. Dat project wordt op 6,5 miljard dollar geschat. Voor 23 augustus om 14.30 uur moet uw dossier zijn ingediend.
- In de gerenommeerde **IE Business School** worden internationaal druk gevolgde **webinars** gehouden. Ook Vlaamse bedrijven kunnen deelnemen. Voorwaarde is dat er een introductie over het bedrijf wordt gegeven van 10 à 15 minuten.
- De West-Indiase staat Maharashtra, met hoofdstad Mumbai, is een belangrijke toegangspoort tot de Indiase markt, onder meer dankzij de havens Mumbai Port Trust en Jawaharlal Nehru Port Trust (JNPT). In een presentatie van de Maharashtra Industrial Development Corporation vindt u heel wat relevante informatie, waaronder **een overzicht van de logistieke en havensector in India** en Maharashtra.
- Het Serum Institute of India is de grootste Indiase producent van vaccinaties. Vraag de presentatie aan waarin een overzicht staat van **de Indiase biotechsector**, de belangrijkste spelers, de bestaande beleids ondersteuning voor de sector, geplande investeringen en nuttige contacten.
- Ons kantoor in Ljubljana bezorgde FIT een samenvatting van **'Slovenia: OECD Economic Survey 2011'**. Dat document geeft u meer info over de economische situatie in Slovenië.
- De economische en commerciële vertegenwoordiger in Nairobi maakte twee beknopte **economische overzichten over Kenia en Rwanda**. Naast een algemeen overzicht leest u ook hoe ver beide landen staan in hun economische en commerciële evolutie.
- De **Poolse markt voor speelgoed** wint elk jaar aan belang. Polen voert voornamelijk speelgoed uit China in, maar ook de EU-lidstaten spelen een belangrijke rol. In een document van ons kantoor in Poznan wordt dit uitgediept.
- Onlangs verscheen in het Poolse Fish Industry Magazine een artikel over de markt van **bevroren vis in Polen**. Aangezien de Poolse consumenten steeds meer interesse tonen in buitenlandse producten van hoge kwaliteit, opent dit mogelijkheden voor Vlaamse bedrijven.
- Wie interesse heeft, kan een overzicht van de **bouwsector in de Leningrad Oblast en in Sint-Petersburg** inkijken. U vindt er een opsomming van de buitenlandse bouwfirma's aanwezig in deze regio's. Ook worden de grote bouwprojecten en deze die op stapel staan, kort uit de doeken gedaan.
- Voor bedrijven die hun producten in de **Golfregio** vanuit de VAE willen verdelven, bieden de vele vrijhandelszones interessante mogelijkheden. In de VAE zijn er meer dan 30 vrijhandelszones, met eigen specificaties, voorwaarden of kosten. Het FIT-kantoor in Dubai beschikt over een **Free Zone Investment Guide**.

# Een opdracht in het buitenland: avontuur of opportuniteit?



Een eerste project in het buitenland is voor veel bedrijven een avontuur. Ze zien hun verkennende stappen over de grens als een opportuniteit. Voor veel Vlaamse ondernemingen is het exploreren van buitenlandse markten hoe dan ook een noodzaak om te kunnen blijven groeien.

Het buitenland lonkt. Maar dan komen de formaliteiten in beeld: administratieve verplichtingen die uiterst complex ogen, een schijnbare wirwar van verschillende btw-tarieven, belastingtechnische kwesties die zorgen baren ... Hamvraag is of werken in het buitenland werkelijk zo ingewikkeld is als het lijkt.

We brachten vier deskundigen samen om te discussiëren over de praktische uitdagingen die komen kijken bij het uitvoeren van werken of het aanbieden van diensten in het buitenland:

### Wat zijn de grootste hinderpalen voor ondernemers die aan de slag willen in het buitenland? En laten ze zich daar terecht door afschrikken?

**Joeri Van Meenen:** "Er zijn natuurlijk administratieve verplichtingen, maar onder druk van de Europese richtlijnen en verordeningen is die kwestie almaar eenvoudiger geworden. Bedrijven die zich op voorhand goed informeren en te rade gaan bij hun beroepsorganisatie hebben weinig kans dat het ter plaatse verkeerd loopt. Hetzelfde geldt voor de technische formaliteiten die gelden in het buiten-

land, zoals de procedures die aannemers moeten volgen voor aansluitingen op het elektriciteitsnet. Die zijn dikwijls anders dan in België."

**Gijs Kooken:** "Problemen met vergunningen, verzekeringen, aansprakelijkheid en dergelijke zijn inderdaad te voorkomen als je je goed voorbereidt. Ook de Europese Dienstenrichtlijn, die van kracht is sinds eind 2009, is een enorme hulp voor kmo's die naar het buitenland trekken. Voorlopig levert niet elke Europese lidstaat even goede informatie, maar er is beterschap in zicht."

**Bob Rottiers:** "Er zijn ook enkele voor de hand liggende zaken die je niet mag onderschatten. Taal en cultuur bijvoorbeeld; je moet klaar zijn om met de verschillen om te gaan. Ook voor wanbetaling en corruptie moet je waakzaam zijn."

**Wim Smet:** "Volledig akkoord. Het komt erop aan om de rechtszekerheid – of rechtsonzekerheid – juist in te schatten. Mijn raad is: zorg ervoor dat je te allen tijde on speaking terms blijft met je klanten in het buitenland, en dat je uitstekend werk levert door een meerwaarde te bieden met technische innovaties. Als er dan toch een geschil dreigt, kom je er samen wel uit."

**Gijs Kooken:**  
"Problemen met vergunningen, verzekeringen, aansprakelijkheid en dergelijke zijn inderdaad te voorkomen als je je goed voorbereidt."

Een goede voorbereiding is dus cruciaal, maar hoe pakken Vlaamse ondernemers dat best aan?

**Joeri Van Meenen:** "Je kan overwegen om op individuele basis op prospectie te gaan, maar je kan ook deelnemen aan exportmissies die FIT op regelmatige basis organiseert. FIT beschikt wereldwijd over een sterk netwerk, waarvan je veel kan leren. Tijdens die missies ontmoet je bovendien andere ondernemers die plannen hebben in het buitenland, zodat je ervaringen kan uitwisselen. Daarnaast zijn er tal van organisaties, zoals de VCB en Voka, die infosessies organiseren in België. Ook daar kan je netwerken."

### Werken in het buitenland: ons panel



**Joeri Van Meenen**  
Vlaamse Confederatie  
Bouw

is Hoofdadviser bij de Vlaamse Confederatie Bouw (VCB), waar hij ruim vijftien jaar ervaring heeft. Van in het begin heeft hij tal van VCB-leden geïnformeerd en geadviseerd over alle formaliteiten die gepaard gaan met werven in het buitenland. Joeri Van Meenen kent het thema dus door en door.

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



**Gijs Kooken**  
UNIZO Internationaal

is Attaché UNIZO Internationaal, sinds drie jaar. Daarvoor werkte hij op internationale dossiers op de studiedienst van UNIZO. Bij UNIZO Internationaal coördineert Gijs Kooken de ondersteunende werking die de organisatie biedt aan leden-ondernemers die willen internationaliseren. In samenwerking met FIT worden bijvoorbeeld seminars en opleidingen op maat georganiseerd. Voor specifieke vragen over het uitvoeren van werken in het buitenland kan UNIZO Internationaal rekenen op de expertise van Bouwunie.

[www.unizo.be/internationaal/](http://www.unizo.be/internationaal/)



**Wim Smet**  
Smet-Boring

is Gedelegeerd Bestuurder van de groep Smet-Boring. Als ingenieur Bouwkunde werd hij begin jaren 90 aangeworven als exportverantwoordelijke bij het bedrijf. Zijn carrière startte in Italië en Israël. In 1998 werd Wim Smet Gedelegeerd Bestuurder. Smet-Boring is een groep van gespecialiseerde boorbouwers, sterk gedreven door techniek en technische innovaties. De groep staat sterk in export naar de buurlanden, en er is ook regelmatig sprake van overzeese exportprojecten naar bijvoorbeeld het Midden-Oosten.

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



**Bob Rottiers**  
Hertel/Asbestos  
Removal

is Gedelegeerd Bestuurder van Asbestos Removal, een onderdeel van de Hertelgroep. Naast het verwijderen van asbest specialiseert Asbestos Removal zich in passieve vuurbescherming van (publieke) gebouwen en industriële installaties. In 1992 ging Bob Rottiers als industrieel ingenieur Bouwkunde aan de slag bij Hertel, dat wereldwijd actief is. De entiteit Asbestos Removal opereert vanuit Wijnegem, en richt zich vooral op de verticale as Nederland-België-Frankrijk. Af en toe trekt het bedrijf ook iets verder weg, naar bijvoorbeeld Hongarije of Burundi.

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





**Gijs Kooken:** "Vergeet daarnaast zeker niet om het Vlaamse subsidieaanbod te checken voor studiereizen in het buitenland. En zeker dienstenbedrijven werken best aan een pakket krachtige argumenten om potentiële buitenlandse klanten van hun expertise en van hun meerwaarde te overtuigen. Een bedrijf dat energieaudits aanbiedt bijvoorbeeld, zal geen massa buitenlandse projecten binnenrijven louter met foto's."

**Wim Smet:**  
"Voor het uitvoeren van werken in de gespecialiseerde aannemerij maakt een deskundige zoektocht naar de beste lokale partners het verschil."

**Wim Smet:** "Voor het uitvoeren van werken in de gespecialiseerde aannemerij is het niet alleen belangrijk om een degelijke prospectie te voeren naar de aard en het volume van het marktpotentieel. Ook een deskundige zoektocht naar de beste lokale partners – agenten, onderaannemers, joint venture-partners – maakt het verschil."

**Bob Rottiers:** "Helemaal juist. Een advocatenkantoor dat wereldwijd actief is, en dus perfect de Belgische wetgeving

kan vergelijken met de buitenlandse, kan vermijden dat je als ondernemer in de val loopt in het buitenland."

### De EU biedt een zeker kader. Is dat er ook in niet-Europese landen?

**Joeri Van Meenen:** "Minder. In landen als Zwitserland valt het al bij al nogal mee, dankzij verregaande bilaterale akkoorden met de EU. Buiten de EU zit je sowieso met het gegeven dat daar geen vrij verkeer van diensten van kracht is. In zo'n geval moet je dus de nodige arbeidsvergunningen aanvragen bij de lokale autoriteiten."

**Wim Smet:** "Hou ook rekening met het wisselkoersrisico als je je buiten de eurozone begeeft. Ook de formaliteiten aan de douane zien er dan al helemaal anders uit. Voor het overige kan een lokaal boekhoudkantoor je bijstaan. Onze ervaringen in Marokko bijvoorbeeld leren dat het dan goed vooruitgaat. Na verloop van tijd merk je zelfs dat het er minder administratief aan toegaat dan in de Europese lidstaten."

### De administratieve verplichtingen in het buitenland kwamen al aanbod. Waarover gaat het concreet?

**Joeri Van Meenen:** "Bijna even belangrijk als een identiteitskaart is het A1-formulier. Bijna elke Vlaamse onderneming die

**Bob Rottiers:**  
"Voor de hand liggende zaken zoals taal en cultuur mag je niet onderschatten in het buitenland. Je moet met de verschillen weten om te gaan."

een project wil uitvoeren in het buitenland moet dat document aanvragen bij de Rijksdienst voor Sociale Zekerheid. Het is een bewijs dat je als werkgever ook in het buitenland in orde bent met de socialezekerheidsbijdragen voor je werknemers. In sommige landen wordt ook gevraagd dat je je vooraf aanmeldt bij de lokale arbeidsinspectie. Landen als Duitsland en Luxemburg vragen dan weer een bewijs van je beroepsbekwaamheid."

**Wim Smet:** "Zodra een buitenlands project langer dan 183 dagen duurt, is het gewoonlijk voorzien in de wet dat je een lokale vaste inrichting opricht, voor het regelen van alle administratieve, boekhoudkundige en fiscale aangelegenheden. Het oprichten van zo'n vaste inrichting ter plaatse is niet zo eenvoudig. Smet-Boring roept er af en toe de hulp van consultants voor in."

## Hoe zit het met de btw-tarieven in het buitenland? En is een lokaal btw-nummer hoe dan ook vereist?

**Gijs Kooken:** "De btw-regelgeving is in elk land anders, zelfs binnen de EU. Zelfs de lokale btw-wetgeving is niet altijd eenduidig. Soms zijn verschillende interpretaties mogelijk."

**Bob Rottiers:** "Een lokaal btw-nummer is handig met het oog op de btw-recuperatie achteraf. Voor een project in Hongarije hebben we daarvoor een beroep gedaan op een boekhoudkantoor met internationale vertakkingen, dat in staat is om de verschillende btw-regelgevingen met elkaar te vergelijken."

**Joeri Van Meenen:** "Btw is een belangrijk aandachtspunt. De precieze formaliteiten hangen af van situatie tot situatie en van land tot land. Toch zijn er een aantal constanten: het lokale btw-tarief is hoe dan ook van toepassing, net als de lokale btw-regelgeving. Als je voor particulieren werkt, moet je een lokaal btw-nummer aanvragen. In Luxemburg is een lokaal btw-nummer sowieso verplicht."

## Verplaats je als werkgever je eigen Belgische werknemers naar projecten in het buitenland, of werk je beter samen met lokale arbeidskrachten?

**Wim Smet:** "In landen als Duitsland is het moeilijk om competitief te blijven als je alleen maar Belgische arbeidskrachten gebruikt, want de Belgische loonkosten liggen nu eenmaal hoger dan de

Duitse. De meeste aannemers kiezen er in zo'n geval voor om samen te werken met lokale arbeidskrachten, of met Oost-Europeanen, Indiërs of Turken."

**Bob Rottiers:** "Dat moet je echt geval per geval bekijken. Bij Asbestos Removal plaatsen we onze werknemers ofwel op de payroll in het hoofdkwartier in Wijnegem, ofwel maken we gebruik van de salary split – waarbij we het salaris van ons personeel uitsplitsen over verschillende filialen. De keuze tussen beide opties is afhankelijk van de duur van een buitenlands project. Derde optie is natuurlijk om lokale arbeidskrachten in te huren, die dan uiteraard volledig onder de lokale regels vallen."

**Joeri Van Meenen:**  
"Dankzij de dubbelbelastingverdragen die België afsloot met tal van landen wordt vermeden dat je als ondernemer twee keer wordt belast."

**Gijs Kooken:** "De arbeidsvoorwaarden moet je los zien van de keuze voor Belgische of buitenlandse arbeidskrachten. In principe zijn binnen de Europese Unie altijd de lokale arbeidsvoorwaarden van kracht. Maar als de Belgische arbeidsvoorwaarden gunstiger blijken te zijn, mogen die worden toegepast. Als werkgever komt het er uiteraard op aan om die

zaken op voorhand goed te bekijken, want beslissingen terzake hebben verstrekende gevolgen voor bijvoorbeeld opzegtermijnen of veiligheidsvoorschriften."

## Een belangrijk aandachtspunt in het buitenland is aansprakelijkheid. Hoe worden juridische geschillen vermeden?

**Joeri Van Meenen:** "Een goed gesprek met de maatschappij of de makelaar die instaat voor de verzekeringen van je bedrijf kan al heel wat klaarheid brengen. Bijkomende dekkingen voor projecten in het buitenland zijn ongetwijfeld een must. Toch is het soms opletten gebazen. In Frankrijk bijvoorbeeld is een tienjarige aansprakelijkheidsverzekering wettelijk verplicht, maar als Belgische onderneming is het niet gemakkelijk om een betaalbare polis te vinden."

**Gijs Kooken:** "Een contract dat goed is opgesteld, betekent al de helft van het werk, zeker in het geval van projecten in het buitenland. Wie is aansprakelijk, en waarvoor? En wie zijn de bevoegde instanties als er een geschil opduikt? Zorg ervoor dat die zaken goed omschreven staan in elk buitenlands contract."

## Tot slot: hoe worden werkgevers belast op de inkomsten die ze in het buitenland realiseerden?

**Joeri Van Meenen:** "Dankzij de dubbelbelastingverdragen die België afsloot met tal van landen wordt vermeden dat je als ondernemer twee keer wordt belast. Ofwel word je belast in België, ofwel in het buitenland."

**Gijs Kooken:** "Klopt. Enkel in heel specifieke situaties moet je opletten. Met Uruguay bijvoorbeeld heeft België nog geen dubbelbelastingverdrag. Het is dan ook eerder uitzonderlijk dat een Vlaamse ondernemer daar aan de slag gaat."

### Interessante adressen

**Market Access Database:** gegevens over zowat alle landen ter wereld. Tarieven, nodige documenten, speciale vereisten ... alles vindt u hier terug.

<http://madb.europa.eu>

**Flanders Investment & Trade:** marktinformatie over landen en sectoren, subsidies voor internationaal ondernemen, acties en events, relevante downloads ... Ook hier komt u een heel eind verder.

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

**UNIZO-Internationaal** biedt begeleiding aan kmo's bij hun internationale activiteiten. Dat beperkt zich niet louter tot export. Er wordt ook aandacht besteed aan andere vormen van internationalisering zoals import, investeren in het buitenland of uitvoeren van werken.

[www.unizo.be/internationaal](http://www.unizo.be/internationaal)

**Club Diaspora** is een netwerk van professionals die actief zijn in het buitenland, een sterke band hebben met Vlaanderen én hun kennis en ervaring wensen te delen met ondernemers in Vlaanderen.

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

**De Europese Bouwfederatie (FIEC)** vertegenwoordigt bouwbedrijven in alle maten en gewichten uit 29 landen. In samenwerking met de **Europese Federatie van Bouw- en Houtarbeiders (EFBWW)** kwam een website tot stand die heel wat informatie biedt over werken in het buitenland, zowel per land als per thema.

[www.posting-workers.eu/Content/Default.asp](http://www.posting-workers.eu/Content/Default.asp)

### Zet deze conversatie verder op LinkedIn

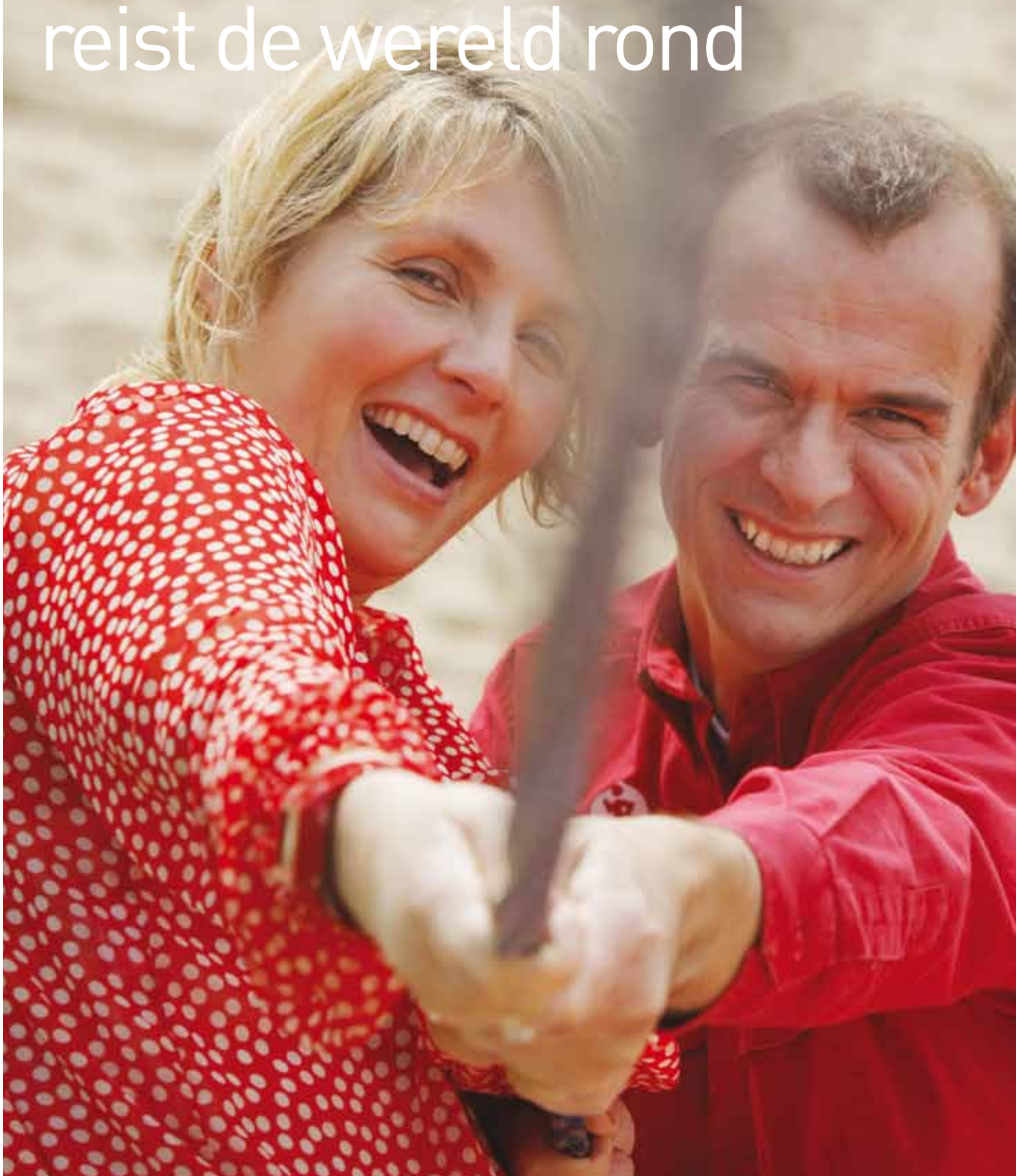
Heeft u een andere kijk op het uitvoeren van projecten in het buitenland? Wilt u bepaalde ervaringen delen met collega-ondernemers? Brei dan een vervolg aan deze discussie op onze LinkedIn-groep. Daar gooien we u in 2011 elke maand enkele rake stellingen uit Turbulentie voor de voeten.

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**



# Hercules Trophy: succesvol teamconcept reist de wereld rond





Investeert uw bedrijf in teambuildingactiviteiten? Dan doet Hercules Trophy wellicht een belletje rinkelen. Misschien sleepten uw medewerkers zelfs al een beker in de wacht op een Hercules Trophy-dag. De unieke combinatie van sport, entertainment en business is al twaalf jaar een schot in de roos. Het succesvolle teamconcept reist de wereld rond en wordt daar zo mogelijk nog beter onthaald dan in ons land.

Hercules Trophy organiseert competitiedagen in teamverband voor verschillende bedrijven, maar werkzaam binnen dezelfde sector. De passie waarmee Inge Van Belle, Vice-President & CSO, en Yves Vekemans, President & CEO, Hercules Trophy runnen, is een belangrijke reden waarom het bedrijf hoge ogen gooit. Maar uiteraard is meer nodig om een omzet van ongeveer 1 miljoen euro in 2011 te realiseren en in drie continenten aanwezig te zijn. Alain Steegmans, onze Adviseur Internationaal Ondernemen die Hercules Trophy in zijn klantenportefeuille heeft, leerde tijdens de intensieve samenwerking de andere succesfactoren kennen. Wereldwijd bracht ze samen voor een gesprek.

**Inge Van Belle:**  
 “Het is een groot voordeel als je in een groot internationaal bedrijf de kneepjes van het vak kan leren. Bovendien krijg je zo de tijd om een interessant professioneel netwerk op te bouwen.”

### Een uit de hand gelopen hobby

**Alain Steegmans:** “Jullie komen allebei uit de ICT-wereld. In 1999 riep Datanews Yves zelfs uit tot CIO van het jaar. Vanwaar die ommezwaai?”

**Yves Vekemans:** “Die carrièreswitch is stapsgewijs verlopen. Hercules Trophy is begonnen als een hobby, en groeide uit tot bijberoep. De zaken gingen in een hogere versnelling toen Inge in 2006 als eerste voltijds aan boord kwam. Pas in 2009 zette ik die stap. We hebben inderdaad allebei een ICT-verleden. Bij Inge is dat in een juridisch en commercieel kader, ik heb ook nog andere waters doorzwoomen, zoals de industrie en de verzekeringswereld.”

**Inge Van Belle:** “Van die stevige corporate-ervaring plukken we nog altijd de vruchten. Ook beginnende ondernemers kunnen succesvol internationaal zaken-

doen, maar onvermijdelijk moeten ze door een langer en moeilijker leerproces. Het is een groot voordeel als je in een groot internationaal bedrijf de kneepjes van het vak kan leren. Bovendien krijg je zo de tijd om een interessant professioneel netwerk op te bouwen.”

### Nieuwjaarsreceptie in korte broek

**Alain Steegmans:** “Nog wel andere bedrijven organiseren teambuildingactiviteiten. Wat onderscheidt Hercules Trophy van de concurrentie?”

**Inge Van Belle:** “Wij richten ons tot iedereen binnen het bedrijf. Tijdens een Hercules Trophy-dag zorgen wij ervoor dat iedereen zijn gading vindt: jong, oud, man, vrouw, sportieveling, fuifnummer, competitiebeest ... Tijdens een Hercules Trophy-dag bekampen honderden vijfkoppige teams elkaar. Soms wordt die dag bij multinationals voorbehouden voor één bedrijf, maar gewoonlijk nemen vele verschillende bedrijven deel uit dezelfde sector zoals ICT, Retail, HR en Luchtvaart. De teams worden op voorhand bekendgemaakt op onze website, dus iedereen weet op voorhand wie er zal aanwezig zijn. Dat bevordert aanzienlijk het netwerkingaspect en zorgt er ook voor dat de vibe maandenlang blijft voortduren.”

**Yves Vekemans:**  
 “De Hercules Trophy-dag is een uitstekende gelegenheid om contacten te leggen in een informele sfeer.”

**Yves Vekemans:** “Daarnaast bieden we een unieke combinatie van entertainment, sport en business. Zo zijn er de twaalf sportdisciplines – naar analogie met Hercules – die zijn heel gevarieerd. Steevast zit er wel iets bij dat je altijd al hebt willen proberen, zoals schermen of een initiatie bobsleeën met het Belgische Olympische team. Voor het entertainmentgedeelte doen we een beroep

op animatoren en topdj's. Elke Hercules Trophy-dag sluiten we af met een megaparty. Tot slot neemt het businessluik een belangrijke plaats in. We organiseren bijvoorbeeld een petanquetuernooi voor de CEO's, een ideaal netwerkmoment. Ik vergelijk het weleens met een nieuwjaarsreceptie, maar dan in korte broek. Voor alle deelnemers is het trouwens een uitstekende gelegenheid om contacten te leggen in een informele sfeer.”

### Mentale klik

**Alain Steegmans:** “Wanneer begon jullie exportverhaal?”

**Yves Vekemans:** “We bestonden ongeveer drie jaar toen de logistieke reus Safmarine Container Lines (Maersk Groep) zijn agenturen uit alle hoeken van de wereld uitnodigde naar België op een Hercules Trophy-dag. De meest uiteenlopende nationaliteiten waren er aanwezig. Opvallend was dat ze nog enthousiaster reageerden dan de Belgen. De vaststelling dat ons concept nog beter aanslaat bij buitenlanders was een echte openbaring, dat was onze mentale klik. Toen we in 2008 de Hercules Trophy in Madrid begonnen te organiseren, zagen we dat opnieuw bevestigd. Maar ons exportverhaal nam pas echt een start toen we eind 2008 deelnamen aan een missie van FIT naar Zuid-Afrika. Tijdens de voorbereidingsfase hadden we uitvoerig overlegd met het FIT-kantoor in Johannesburg. Zij hebben ons ontzettend geholpen met het screenen van potentiële partners en met het opstellen van een individueel b2b-afsprakenprogramma. En met succes, want na één week intensief afspreken en onderhandelen, ondertekenden we het contract met onze partner in Johannesburg.”

**Inge Van Belle:** “Dat bleek een keerpunt, want onze partner is lid van een internationaal netwerk waarin de leden hoofdzakelijk afkomstig zijn uit het Gemeenbest van Naties. In die landen neemt teambuilding een belangrijke plaats in. Al vrij snel werden we geïntroduceerd in dat omvangrijke netwerk en dat was onze internationale springplank. Ook via ons eigen groeiende netwerk ontdekken we opportuniteiten in andere landen.”

## Overal inzetbaar

**Alain Steegmans:** "Vandaag zijn jullie actief in onder meer Frankrijk, Nederland, Spanje, Zuid-Afrika, Dubai en Singapore. Passen jullie het concept van Hercules Trophy aan?"

**Yves Vekemans:** "Nee, het concept moet overal identiek worden uitgevoerd, met hetzelfde oog voor detail en kwaliteit. Overal en altijd moet de beleving dezelfde zijn. We willen dat het voor de deelnemers de beste ervaring ooit is en dat ze zich die nog jaren herinneren. Onze twaalf sportdisciplines variëren en we houden rekening met de lokale cultuur, maar aan ons concept tornen we niet."

**Yves Vekemans:**  
"Export is net zoals de voorbereiding op de Olympische Spelen. Ook dat vergt vier jaar keiharde voorbereiding."

**Inge Van Belle:** "Een van onze absolute sterktes is dat ons concept van a tot z is geautomatiseerd. Hier was de ICT-achtergrond van Yves van onschatbare waarde. Zo kunnen we, waar ook ter wereld, ons concept startklaar aanbieden. Alles is op voorhand haarfijn uitgekend, zonder dat het geforceerd mag overkomen. En daar slagen we in. We polsen telkens bij de deelnemers naar hun tevredenheidsscore en onveranderlijk krijgen we de positieve feedback dat 'het een goed geoliede machine is'. 90% van de bedrijven die op ons een beroep doen, blijven terugkomen en 85% van de deelnemers zou ons aanbevelen aan anderen. Onze klanten zijn echte fans!"

## Goed buikgevoel

**Alain Steegmans:** "Jullie werken met partners op franchisebasis. Hoe selecteren jullie die?"

**Inge Van Belle:** "Intussen werken we met ongeveer tien partners, hoofdzakelijk coachingbedrijven. Bij het kiezen van een juiste partner speelt ons buikgevoel een grote rol. Wij verkopen emoties, we werken met mensen. Als een van ons beiden geen goed gevoel heeft bij een mogelijke samenwerking, dan stoppen de gesprekken."

**Yves Vekemans:** "In onze acquisitieplannen staat letterlijk dat het 'moet klikken'. Eerst en vooral zoeken we uit of we graag in het land verblijven. Verder speelt ook het klimaat een rol. In België gaan onze

Hercules Trophy-dagen door in mei en juni, dat zijn de beste maanden. We kiezen onze nieuwe markten zo dat we een jaar rond kunnen werken. Zoals Inge zegt, moet ons buikgevoel kloppen als we een potentiële partner leren kennen. Ons wereldbeeld moet hetzelfde zijn. We hechten groot belang aan onze maatschappelijke dimensie. Ook onze partners moeten duurzaam ondernemen. Daarnaast moeten ze lokaal verankerd zijn in het bedrijfsleven en beschikken over een stevige klantenbasis."

## Hercules Trophy wereldwijd

**Alain Steegmans:** "Hoe ziet de toekomst eruit voor Hercules Trophy?"

**Yves Vekemans:** "Binnen vijf jaar willen we het aantal teams dat deelneemt aan een Hercules Trophy-dag verzesvoudigen. Vandaag realiseren we 35 à 40% van onze omzet in het buitenland. Binnen dezelfde termijn moet dat 90% zijn. Daarvoor moeten we ons focussen op export. De Belgische markt is te klein en onze groei is groter in andere landen. Wij moeten volumes behalen, dat is onze grootste uitdaging. Onze partners spelen hierin mee een belangrijke rol. Het heeft geen zin om een H&M-filiaal neer te zetten als je die gaat runnen zoals een boetiek."

**Inge Van Belle:**  
"Think big. Durf."

## Export als Olympische discipline

**Alain Steegmans:** "Welke tips kan je beginnende exporteurs nog meegeven ter afsluiting?"

**Yves Vekemans:** "Focus op het proces van het realiseren van een droom. Ik vergelijk export graag met de voorbereiding op de Olympische Spelen. Ook dat vergt vier jaar keiharde voorbereiding. Geniet elke dag van wat je bereikt hebt en staar je niet alleen blind op het einddoel. Verder is het samenstellen van het juiste team essentieel. En tot slot: netwerk! Belgen zijn daar weinig bedreven in, dat valt me telkens op tijdens buitenlandse missies. Misschien komt dat voort uit een soort van misplaatste nederigheid?"

**Inge Van Belle:** "Think big. Durf. En Belgen hebben een ongelofelijk voordeel in export: niemand heeft iets tegen ons. Wereldwijd roemen ze onder meer onze talenkennis en ons hoge opleidingsniveau. We worden graag verwelkomd als buitenlandse partner!"

## → ID

- **Bedrijf:**  
Hercules Trophy
- **Aantal medewerkers:**  
3 + freelancers
- **Aantal partners:**  
10
- **Aanwezig in:**  
8 landen

❓ **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.



# Projecten 2011 via onze open projectoproep – in detail

In de vorige Wereldwijs somden we de goedgekeurde openoproepprojecten voor 2011 op met een looptijd van één jaar. Deze keer is het de beurt aan de meerjarige projecten. Daarnaast belichten we in dit nummer de goedgekeurde projecten van Agoria Vlaanderen en van Voka – Kamer van Koophandel Halle-Vilvoorde.

## 'Agoria International Business Development Clubs'

De toekomst van de Vlaamse technologische industrie is sterk afhankelijk van de mate waarin deze bedrijven hun positie op wereldvlak bevestigen of versterken. Daarom stelt Agoria een team ter beschikking om die bedrijven daarbij te helpen.

Het concept van de Agoria International Business Clubs bestaat erin om bedrijven samen te brengen die in eenzelfde markt actief zijn. Samen hun oplossingen promoten, samen prospecteren en zo elkaars activiteiten versterken, creëert meerwaarde voor de aangesloten bedrijven.

Binnen de clubs staan drie diensten centraal: business intelligence over buitenlandse markten verzamelen en filteren, concrete businessopportunities identificeren en de uitwisseling van relevante informatie en best practices tussen de leden-bedrijven faciliteren.

Nieuwe oproep  
15 september 2011 - uiterst  
indienen voor 15 oktober 2011

Het ingediende project moet starten in 2012. De maximale looptijd is drie jaar (van 1 januari 2012 tot en met 31 december 2015).

Minimumkostprijs project:  
5.000 euro.

### Meer informatie?

Voor u een project indient, neemt u best contact op met Christophe Boone, Coördinator Vlaamse CALL bij FIT, op 02 504 87 86 of via [christophe.boone@fitagency.be](mailto:christophe.boone@fitagency.be).

### Agoria International Business Clubs

#### Belgian Sports Technology Club

Markt van grote internationale sportevenementen. Gezamenlijk initiatief met het Belgisch Olympisch en Interfederaal Comité (BOIC).

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

#### Agoria Infrastructure Club

Markt van infrastructuurprojecten: transport, leisure and buildings, met focus op urban development projects.

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

### Agoria Renewable Club

Markt van hernieuwbare energie, samen met Generaties en Tweed.

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

### Agoria Banking Club

Financiële markt en ICT-oplossingen voor banken en verzekeringsmaatschappijen.

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

### Agoria Carbon Energy Club

Olie-, gas- en energiemarkt.

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

## Vijf markten van de toekomst

Agoria koos vijf markten van de toekomst voor de bedrijven uit de technologische industrie. Voldoende Vlaamse ondernemingen opereren wereldwijd in deze markten en bieden hierbij unieke oplossingen. Algemeen tracht Agoria buitenlandse contacten te faciliteren, opportu-

niteiten te identificeren en contracten te realiseren. Specifiek toegewezen personen binnen Agoria beheren de clubs. Een stuurgroep van bedrijfsleider stuurt aan en een captain of industry neemt telkens het voorzitterschap op zich. Agoria stemt zijn activiteiten af met FIT, zowel om overlapping te vermijden als om synergieën te identificeren.

## 'Open Internationalisatie'

Ook dienstenbedrijven exporteren hun kennis en expertise, maar ze kunnen hiervoor niet altijd terugvallen op de klassieke productexporttechnieken. Omdat het gaat om people business en specialisatie – vaak verweven met een wetelijk kader – kunnen die bedrijven niet onbeperkt exporteren. Er stelt zich met andere woorden een schaalprobleem.

zetten en zijn dienstverlening mee uit te breiden. Vele dienstverleners gaan dan op zoek naar een partner met gelijkaardige knowhow, aan wie ze de expansie van hun klant geheel of gedeeltelijk kunnen toevertrouwen. Zo ontstaat een nieuwe partnerrelatie waardoor vaak beide partijen in een win-winsituatie belanden. In dat geval kunnen ze hun diensten verlenen aan gemeenschappelijke klanten of elkaars dienstverlening verruimen.

## Eerste internationale stappen

Als de klant actief wordt in het buitenland, vraagt hij vaak aan zijn dienstverlener om mee die internationale stap te

## Doelstelling van het project

Dienstenleveranciers met internationale ambitie kunnen vaak groeien, hun klan-



ten volgen en deelnemen aan buitenlandse dossiers dankzij hun participatie in internationale netwerken. Voka zette een project op dat kmo's begeleidt in hun denk- en ervaringsproces. Doelstelling is dat ze alle aspecten van dergelijke samenwerkingsverbanden leren kennen en leren uit de ervaringen van collega-bedrijven. Het profiel uittekenen, samenwerkingsovereenkomsten opstellen en

negotieën van, en potentiële partners evalueren maakt deel uit van het project Open Internationalisatie.

### Lerend netwerk

Voka promoot Open Internationalisatie in vier Kamers van Koophandel: Leuven, Halle-Vilvoorde, Mechelen en de Kempen. Samen met FIT organiseert Voka

vanaf juni 2011 een lerend netwerk over buitenlandse netwerken opzetten en waarderen. Verspreid over zes avonden komt telkens één thema uitvoerig aan bod bij deelnemers en ervaringsdeskundigen. Sprekende testimonials van collega-ondernemers verhogen het aspect 'leren' tijdens deze boeiende avonden.

## Overzicht goedgekeurde meerjarige openoproeprojecten

Bedrijfsgroepering	Contactpersoon	Jaar	Landen / Regio's
<b>Agoria Vlaanderen</b> Agoria international business development clubs	Peter Demuyck	3	Brazilië / Rusland / China / Zuid-Afrika / VS / Italië / Frankrijk / Polen / Algerije
<b>DSP Valley</b> Internationaal netwerk van netwerken voor embedded Technologies (deel 2)	Eric Gielen	2	Europa / Noord-Amerika / Azië
<b>FlandersBio</b> BioBiz-project: internationale businessopportunities voor de Vlaamse economie genereren, specifiek in biotechnologie en life sciences	Ann Van Gysel	2	VS / Japan / China / India
<b>Vlaams-Chinese Kamer van Koophandel</b> Aantrekken van Chinese investeringen naar Vlaanderen en bevorderen van samenwerking met niet-traditionele investeringsregio's	Gwenn Sonck	2	China
<b>Voka - Kamer Van Koophandel - Halle-Vilvoorde</b> Open Internationalisatie: het opbouwen van Internationale Netwerken voor dienstverlenende bedrijven met internationale ambitie	Louis Delcart	2	Europese Unie
<b>Voka-Kamer Van Koophandel Kempen</b> Intense Indonesia	Peter Swinnen	2	Indonesië
<b>Voka-Kamer Van Koophandel Limburg</b> The World meets Limburg	Hilde Nuyts	2	Wereld

🔍 Meer weten over deze projecten?

Neem contact op met Christophe Boone via [christophe.boone@fitagency.be](mailto:christophe.boone@fitagency.be).



Boven: Dirk De Beule, CEO Financial Architects, Leeuw van de Export 2010

# Wie wordt Leeuw van de Export 2011?

## Prijsuitreiking op 15 juni

Op woensdag 15 juni reikt Vlaams minister-president Kris Peeters de exportprijs van het jaar uit. Welk Vlaams bedrijf mag zich vanaf dan Leeuw van de Export 2011 noemen? Het blijft voorlopig koffiedik kijken, maar we kunnen u wel al verklappen dat we de prijsuitreiking – net zoals vorige jaren – koppelen aan ons jaarlijkse netwerkevent. Bent u er ook bij?

Jaarlijks bekroont de Leeuw van de Export een Vlaams bedrijf dat uitzonderlijk sterke prestaties neerzette op het vlak van internationaal ondernemen. Een veeleisend criterium, maar de inzet is hoog: de Leeuw van de Export is een prestigieuze bekroning. Dit jaar reikt FIT deze prijs voor de tiende keer uit, een jubileumeditie.

Vanaf dit jaar brult de Leeuw in twee categorieën: bedrijven met maximum 49 medewerkers en bedrijven met minstens 50 medewerkers.

### Allemaal onder één dak

Traditioneel krijgt de prijsuitreiking van de Leeuw van de Export massale belangstelling. Van nationale en internationale media, maar ook van de Vlaamse bedrijfs wereld. Daarnaast tekent ons

voltallige netwerk uit binnen- en buitenland present. Tijdens het netwerkevent dat volgt op de prijsuitreiking, kunnen Vlaamse bedrijfsleiders onze Vlaamse Economische Vertegenwoordigers, handelssecretarissen, technologieattachés en Adviseurs Internationaal Ondernemen ontmoeten. Bovendien biedt deze feestelijke avond uitgelezen kansen om exportervaringen en tips uit te wisselen met collega-bedrijven en om nieuwe contacten te leggen.

### Bent u ook van de partij?

Voor deze tiende editie op 15 juni reserveerden we de campus Brugge van de Katholieke Hogeschool Brugge Oostende (KHBO). U bent welkom vanaf 17.30 uur. Om 18 uur begint de prijsuitreiking van de Leeuw van de Export en van 19 tot 23

uur kan u – bij een drankje en een hapje – volop netwerken.

Onder: Vlaams minister-president Kris Peeters maakt bekend wie de Leeuw van de Export wordt.



### ? Schrijf u in!

Schrijf u in via [www.leeuwvandeexport.be](http://www.leeuwvandeexport.be). Wees er snel bij, want de plaatsen zijn beperkt!

15/06/11 – Campus Brugge KHBO

17.30 uur: ontvangst

18-19 uur: prijsuitreiking Leeuw van de Export

19-23 uur: netwerkevent



Boven: Campus Brugge KHBO



Bagage

# Hoe moet het nu verder in Japan?

11 maart 2011 staat voor altijd in het collectieve geheugen gegrift. Die dag werd Japan getroffen door een catastrofale aardbeving. Die had een kracht van 9,0 op de schaal van Richter en werd gevolgd door een allesverwoestende tsunami. Sindsdien vecht Japan om de ernstige nucleaire noodsituatie die hierdoor is ontstaan onder controle te krijgen.

De sociale, economische, ecologische en politieke impact van de natuurramp is overweldigend. Toch sloeg de wereld met verwondering en bewondering gade hoe beheerst het Japanse volk omging met deze desastreuze gebeurtenissen. Het leven gaat inderdaad verder en de Japanners namen zo snel mogelijk hun dagelijkse bezigheden weer op. Maar is dat ook het geval voor Vlaamse ondernemers die actief zijn in Japan? Bergen

onze bedrijven nu hun Japanse exportplannen beter even op? We vroegen het aan Dirk De Ruyver, sinds 1997 onze Vlaamse Economische Vertegenwoordiger in Tokio. Daarvoor konden we gewoon in Brussel terecht, want halverwege maart keerden hij en zijn gezin terug naar België. Intussen reisde hij - na het interview - op eigen initiatief terug naar Japan, waar hij van thuis uit werkt.

## 11 maart 2011

Gevraagd naar zijn persoonlijke beleving van dé dag, vertelt Dirk De Ruyver: "Tijdens een meeting weerklonk het waarschuwingsalarm voor aardbevingen. In Japan is dat niet zo ongewoon, maar heel snel werd duidelijk dat het deze keer om een zware aardbeving ging. Iedereen in Japan weet wat te doen in zo'n situatie: blijf rustig en schuil onder een tafel. Elk







Dirk De Ruyver, onze VLEV in Tokio

“Japan blijft veel opportuniteiten bieden. Dat was voor de ramp al zo, maar nu dienen zich nog meer kansen aan.”

kantoorgebouw beschikt over een verantwoordelijke, die tijdens rampen alles in goede banen tracht te leiden. Per verdieping controleert een andere verantwoordelijke of iedereen is geëvacueerd. De meeste gebouwen zijn gebouwd op veren om aardschokken op te vangen. Iemand in de vergaderzaal zette onmiddellijk de tv aan. Zo wisten we dat er ook een tsunami-alarms was uitgevaardigd en in welke gebieden mogelijk gevaar dreigde.

In Tokio zag je geen grote ravage, maar er reden geen treinen en metro's. Autosnelwegen en fly-overs waren afgesloten. Dat zorgde meteen voor monsterfiles, dus naar huis gaan – in Yokohama, ongeveer 40 km van Tokio – was geen optie. Op de ambassade kon ik via de vaste telefoonlijn mijn gezin bereiken. Op de Belgische ambassade kwamen ze handen te kort, dus verzorgde ik het contact met de Vlaamse pers. 's Ochtends waren de files opgelost en ook metro en treinen trokken langzaam weer op gang.”

### Beperkte middelen

“Tijdens die eerste dagen volgde ik al het nieuws op de voet en bleef ik van thuis helpen waar ik kon. Ik had alle medewerkers in het FIT-kantoor gevraagd om digitaal kantoor te houden, zolang de situatie onzeker was. Bovendien schreefde de overheid het elektriciteitsgebruik terug om een algemene black-out te voorkomen. Door de problemen in Fukushima waren er immers geregeld elektriciteitsonderbrekingen.”



### 'Gaman'

“Veel mensen uit het Westen verwonderen zich over de haast zenachtige reactie van het Japanse volk op de gebeurtenissen, maar Japanners doen 'gaman'. Daarmee bedoelen ze dat paniek niet helpt, dat de zaken beter ordentelijk verlopen en dat ze daarvoor – als individu – al eens op hun tanden moeten bijten. Dat krijgen ze mee met de paplepel. Verder hebben ze een enorme beroepsfierheid, dus als er problemen zijn, voelen alle betrokkenen zich verantwoordelijk en gaan ze tot het uiterste om een oplossing te vinden. Die ingesteldheid zal volgens mij de voornaamste drijfveer voor herstel zijn.”

### Knagende onzekerheid

“In het rampgebied rond Sendai is de situatie dramatisch, maar in de driehoek Tokio – Osaka – Nagoya, waar ongeveer 70% van het Japanse bnp wordt gerealiseerd, was daar – op de elektriciteitsstoornissen na – weinig van te merken. Maar toen de nucleaire dreiging in Fukushima almaar groter werd, besliste het directiecomité van FIT om ons terug naar België te halen.”

### Economische impact

Japan is de derde economische grootmacht ter wereld. Ook voor Vlaanderen is Japan een belangrijke handelspartner als onze zestiende exportbestemming. Hoe ziet Dirk De Ruyver de nabije toekomst? “De gevolgen zullen uiteraard zeer zwaar wegen op Japan, maar ik geloof stellig dat ze die zullen overwinnen. De BRIC-landen liggen nu in de bovenste schuif bij buitenlandse ondernemingen, maar Japan blijft veel opportuniteiten bieden. Dat was voor de ramp al zo, maar nu dienen zich nog meer kansen aan in de heropbouw van de infrastructuur. Japan was voordien al voor 60% afhankelijk van de import van voeding, maar dat kan door de problemen in het noordoosten van Japan nog toenemen.”

### Veilig afreizen?

Mogen Vlaamse ondernemers ingaan op een uitnodiging van hun Japanse partner? “Ik hoor van mijn contacten in Japan dat de zaken alweer lopen zoals gewoonlijk in Tokio, Osaka en Nagoya. Er zijn in Tokio nog stroomonderbrekingen, metro's en treinen rijden nog niet op 100% capaciteit en lichtreclames worden niet aangestoken om energie te besparen, maar voor de rest gaat alles zijn normale gang. Ik raad de Vlaamse ondernemers aan om het reisadvies voor Japan te raadplegen op de website van het Belgische ministerie van Buitenlandse Zaken. Met andere specifieke vragen kunnen ze, zoals steeds, bij FIT terecht.”

### Wil u meer weten?

Neem 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.

# Indiase Business Innovation Tour legt opportuniteiten bloot

India biedt een enorme groeiemarkt voor Vlaamse ondernemers uit uiteenlopende sectoren. Logisch dat er geregeld economische missies worden georganiseerd, zodat opportuniteiten concreet vorm kunnen krijgen. Een daarvan is de Business Innovation Tour rond embedded systems en de halfgeleiderindustrie eind februari.

De Business Innovation Tour is op touw gezet door de medewerkers van ons kantoor in New Delhi, onze technologieattaché ICT Ralph Moreau en de netwerkorganisatie DSP Valley. Die laatste focust op micro-elektronica en embedded softwaretechnologie. DSP Valley groepeerd universiteiten, onderzoeksinstituten en industriële bedrijven. De organisatie wil bijdragen aan het innovatieproces van Vlaanderen door nieuwe samenwerking te stimuleren bij zijn leden.

FIT werkte het programma van deze missie uit en nam ook de logistieke aspecten voor zijn rekening. DSP Valley vaardigde twee deelnemers af naar India. In totaal namen vijf bedrijven en een onderzoekscentrum deel aan de Business Innovation Tour.

## Twee dagen ISA

Het jaarlijkse evenement van de Indian Semiconductor Association (ISA) vormde de centrale activiteit in het programma van de Business Innovation Tour. Het ISA is de clusterorganisatie voor bedrijven actief in embedded systems en de halfgeleiderindustrie in India. De ISA-conferentie vond plaats op 21 en 22 februari in Bangalore. Ongeveer 400 bedrijven woonden het ISA-event bij.



Boven: tijdens de missie ondertekenden het ISA en DSP Valley een Memorandum of Understanding.

Tijdens de ISA-conferentie kon de Vlaamse delegatie netwerken met de Indiase zakenlui. Op dag twee van het seminarie sponsorde FIT de ontbijtsessie, waar ongeveer 80 geïnteresseerden op afkwamen. Vlaanderen werd er gepromoot als een uitstekende regio met interessante investerings- en partnershipsmogelijkheden. Ook de Vlaamse deelnemers konden er zichzelf voorstellen. Zo gaven ze al onmiddellijk een inhoudelijke invulling aan het profiel waarmee Vlaanderen zich als interessante regio voorstelt.

## Vele gesprekken

Na afloop van de conferentie konden geïnteresseerde Indiase ondernemers individuele b2b-gesprekken voeren met de Vlaamse delegatie. Het succes en de opkomst waren zo groot dat niet alle Indiase bedrijven een sessie konden bemachtigen door tijdsgebrek.

Naast de vele contacten tijdens het ISA-event, bezocht de Vlaamse delegatie nog een mix van bedrijven, van grote multinationals met een belangrijke aanwezigheid en een beslissingscentrum in India tot toonaangevende lokale ondernemingen in New Delhi en Bangalore. Zo ontvingen onder meer Wipro en Tata Elxsi de Vlaamse deelnemers.

In New Delhi vond een ontmoeting plaats tussen het ISA en de Joint Secretary van het Ministry of Communications and IT, waaraan ook een Vlaamse vertegenwoordiging van FIT en DSP Valley kon deelnemen.



Boven: de individuele b2b-gesprekken waren succesvol.

### Missie met resultaat

Tijdens de missie ondertekenden het ISA en DSP Valley een Memorandum of Understanding (MOU). Peter Simkens, gedelegeerd bestuurder DSP Valley, reageert tevreden: "Het ISA was onder de indruk van het hoge niveau van de Vlaamse technologiebedrijven die deelnamen aan deze missie. Met onze samenwerkingsovereenkomst wil het ISA op korte termijn ook zijn bedrijven motiveren om in te schrijven voor een tegenbezoek aan Vlaanderen. Dat staat gepland in november dit jaar."

### Samenwerking met FIT

India is een van de groepipolen in ICT. Peter Simkens ondernam enkele jaren geleden al een verkenningsreis naar Bangalore. Zowel toen als nu werd de steun van FIT sterk gewaardeerd: "Door de lokale aanwezigheid van FIT en de hulp die we van hen kregen bij het opstellen van de afsprakenprogramma's, hebben we aanzienlijk tijd en energie uitgespaard. Op voorhand hadden we een profiel geschetst van het type bedrijf dat we wilden ontmoeten. Dankzij het uitgebreide netwerk, de marktkennis van FIT en het goede voorbereidingsproces zijn de afspraken gemaakt met de juiste organisaties en personen", vertelt Peter Simkens.

DSP Valley werkt al jaren samen met FIT. "We zijn met onze netwerking en b2b-matchmaking actief in binnen- en buitenland. Voor onze internationale activiteiten werken we altijd nauw samen met FIT. Onze werking is complementair, waarbij FIT vooral de lokale marktkennis voor zich neemt en wij de kennis van het technologiedomein. De Business Innovation Tour was een bijzonder leerzame missie waarbij mijn verwachtingen zijn bevestigd. Zo hebben we er heel wat opportuniteiten ontdekt, maar we hebben er ook geleerd dat het niet zo evident is om er de juiste partnerbedrijven te vinden. Onze leden-bedrijven zoeken er immers vooral partners die hun technologie willen en kunnen gebruiken, en niet alleen aanbieders van goedkope engineering services, zodat het voor beide partijen een even grote win-winsituatie is. Tijdens deze missie hebben onze leden alvast veel nuttige gesprekken gevoerd. Hopelijk monden die uit in concrete contracten", besluit Peter Simkens.

De Business Innovation Tour kwam tot stand in het kader van het EFRO-project van FIT 'Internationalisering van de Vlaamse kennis-economie'.



# EuropeAid overtuigt

Regelmatig organiseert de dienst Internationale Financiële Instellingen (IFI) binnen FIT seminars over EU-fondsen voor programma's binnen en buiten de EU. Zo ook op 15 februari. Toen werd het seminarie EuropeAid gehouden in Brussel. Voor dit evenement werkte FIT samen met vleva, UNIZO en Voka.

EuropeAid is de dienst die zich namens de Europese Commissie bezighoudt met de uitvoering van het ontwikkelingsbeleid van de EU. Jaarlijks stelt de Europese Commissie miljarden euro ter beschikking voor programma's om armoede te bestrijden buiten de EU. Tegelijk moeten die programma's in de ontwikkelingslanden de lokale economie ondersteunen. Deze steun aan derde landen via project-subsidies en aanbestedingen creëert ook kansen voor Vlaamse bedrijven en ngo's. Die kwamen aan bod tijdens het seminarie EuropeAid.

## Sprekende praktijkgetuigenissen

Onze gedelegeerd bestuurder Koen Allaert verwelkomde het publiek dat bestond uit vertegenwoordigers van het Vlaamse bedrijfsleven, universiteiten, lokale en regionale autoriteiten, businessorganisaties en ngo's. In zijn toespraak beklemtoonde Koen Allaert dat door de succesvolle samenwerking tussen instellingen zoals FIT, vleva, UNIZO en Voka, meer relevante spelers in verschillende sectoren worden bereikt.

Daarna stelden Beata Kolecka en Agneta Lindqvist, twee experts van de Europese Commissie, de EuropeAid-programma's voor. Ze zetten ook uiteen hoe geïnteresseerden kunnen deelnemen en aan welke voorwaarden ze moeten voldoen.

In het tweede luik van het seminarie was het tijd voor getuigenissen uit de praktijk. Transtec, FITA en Broederlijk Delen deelden hun ervaringen met deze EuropeAid-programma's met de aanwezigen. Daaruit bleek dat de grote mate van opportuniteiten, de brede geografische spreiding, de aanzienlijke budgetten, het imago, de mogelijkheid tot samenwerkingsverbanden, de zekerheid van betaling en de gestandaardiseerde richtlijnen positief werden geëvalueerd. De complexiteit van de administratie, de grote concurrentie, de lange investeringsperiode en de soms trage uitvoering zijn factoren die zorgen voor een minder rooskleurige ervaring. De ervaringsdeskundigen bevalen aan om samen te werken met lokale partners en experts, zich op de hoogte te stellen van de lokale context en effectief te lobbyen met de aangevoerde instellingen ter plaatse.

## EuropeAid wakkert interesse aan

Het Antwerp Management School Fonds, een organisatie die initiatieven neemt rond duurzaam en innovatief ondernemen, nam deel aan het seminarie. Voorzitter Frank Lambert vertelt: "We geven talentvolle studenten uit ontwikkelingslanden de kans om bij Antwerp Management School een Master of Management Innovation & Entrepreneurship te behalen door hen een beurs aan te bieden. De focus ligt hierbij op het ontwikkelen van entrepreneurship met bijdrage aan de lokale economie en samenleving. Dat is ook de essentie en bestaansreden van onze organisatie. Het seminarie heeft mij veel inzicht gegeven in de mogelijkheden van de EuropeAid-programma's. Vooral de getuigenissen waren de moeite, ze waren een eyeopener. In de volgende maanden verhogen we onze inspanningen bij het Antwerp Management School Fonds. We denken er ook aan om onze krachten te bundelen met FIT."

### ? Meer info over EuropeAid?

Neem contact op met onze dienst IFI via [ifi@fitagency.be](mailto:ifi@fitagency.be).



Boven: kinderen tijdens een van de vele EuropeAid-programma's rond onderwijs.



## GROEPSSTANDEN



### 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 alles wat de bouwsector aanbelangt in het Midden-Oosten. Deelnemen is een uitgelezen kans om nieuwe contacten te leggen in de VAE of om uw bestaande contacten te verstevigen. Op BIG 5 komen volgende sectoren aan bod: watertechnologie & milieu, koel- en verwarmingsinstallaties, glas & metaal, badkamerinrichting, vloerbedekking, reiniging & onderhoud en bouwmaterialen in het algemeen. Vorig jaar waren 3.000 exposanten aanwezig uit 71 landen, verdeeld over 16 hallen.

#### 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)

## PSB-STANDEN



### CIEPEC – Peking

7 tot 10 juni 2011

Op China International Environmental Protection Exhibition and Conference (CIEPEC) kan u de Chinese markt voor milieu- en energietechnologie (verder) verkennen. De beurs focust op water- en luchtzuivering, afvalverwerking, bodemsanering, hernieuwbare energie en energie-efficiëntie.

FIT organiseert een technologieseminarie op CIEPEC. Ook uw bedrijf kan deelnemen. Daarnaast stelt ons lokale FIT-kantoor in Peking graag een individueel afsprakenprogramma op met potentiële lokale partners.

#### Inschrijven

kan tot en met 6 mei 2011 op [www.flandersinvestmentandtrade.be](http://www.flandersinvestmentandtrade.be)  
 ? Gabor Becski, 02 504 87 02  
[gabor.becski@fitagency.be](mailto:gabor.becski@fitagency.be)



### OFFSHORE EUROPE – Aberdeen

6 tot en met 8 september 2011

Offshore Europe is dé Europese beurs voor de olie- en gasindustrie. Om de twee jaar wordt deze vakbeurs gehouden voor bedrijven die betrokken zijn bij de exploratie en winning van gas en olie. Concreet gaat het om activiteiten zoals toelevering, maritieme dienstverlening, consultancy, engineering, contracting, gespecialiseerde software en gegevensbeheer.

#### Inschrijven

kan tot en met 15 mei 2011 op [www.flandersinvestmentandtrade.be](http://www.flandersinvestmentandtrade.be)  
 ? Kurt Vleminckx, 02 504 88 03  
[kurt.vleminckx@fitagency.be](mailto:kurt.vleminckx@fitagency.be)

## SEMINARIE



### Seminarie + b2b aankopers Turkse bouwprojecten – Brussel

12 mei 2011

De Turkse bouwsector boomt en ons kantoor in Istanbul volgt de trends op de voet. We nodigen Turkse bouwpromotoren uit naar Brussel. Grijp uw kans hen te ontmoeten voor een persoonlijk zakengesprek. De actie bestaat uit twee delen. Eerst komt een seminarie over de Turkse bouwsector. Voor de Vlaamse bedrijven die geselecteerd werden door de Turkse bouwheren, volgen daarna nog de b2b-gesprekken.

#### Inschrijven

kan tot en met 10 mei 2011 op [www.flandersinvestmentandtrade.be](http://www.flandersinvestmentandtrade.be)  
 ? Barbara Tieleman, 02 504 88 87  
[barbara.tieleman@fitagency.be](mailto:barbara.tieleman@fitagency.be)

## EXPORTDAGEN



### Exportdagen Azië en Oceanië – Vilvoorde

21 tot 23 juni 2011

Wil u meer weten over zakendoen met Azië en Oceanië? Kom dan naar de Exportdagen. U kan er onze Vlaamse Economische Vertegenwoordigers (VLEV's) en de attachés van AWEX uit die

regio op één dag ontmoeten en uw exportdossier individueel met hen bespreken.

Voor de Exportdagen zakken onze zeventien vertegenwoordigers af naar Vlaanderen. Leg uw vraag voor aan een of meerdere vertegenwoordigers uit de regio Azië-Oceanië.

Naast de individuele gesprekken kan u ook de seminaries bijwonen. Volg op 21 juni het seminarie 'Op Zoek naar de nieuwe generatie BRIC-landen: ontdek Indonesië, de Filippijnen, Vietnam en Thailand'. Een dag later vindt 'Voeding en dranken Japan' plaats.

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)

## CONTACTDAGEN

### Contactdag Duitsland

11 tot en met 18 mei 2011  
 Locatie: Hasselt, Kortrijk, Gent, Antwerpen en Leuven.  
 Inschrijven kan tot en met 16 mei 2011.  
 ? Contacteer uw provinciaal kantoor

### Contactdag Nederland

11 tot en met 18 mei 2011  
 Locatie: Hasselt, Kortrijk, Gent, Antwerpen en Leuven.  
 Inschrijven kan tot en met 16 mei 2011.  
 ? Contacteer uw provinciaal kantoor

### Contactdag Slovaakse

24 tot en met 26 mei 2011  
 Locatie: Brussel, Geel en Hasselt.  
 Inschrijven kan tot en met 25 mei 2011.  
 ? Contacteer uw provinciaal kantoor

### Contactdag Hongarije

25 tot en met 31 mei 2011  
 Locatie: Geel, Hasselt, Leuven, Dendermonde en Ieper.  
 Inschrijven kan tot en met 27 mei 2011.  
 ? Contacteer uw provinciaal kantoor

### Contactdag Polen

25 tot en met 31 mei 2011  
 Locatie: Geel, Hasselt, Leuven, Dendermonde en Ieper.  
 Inschrijven kan tot en met 27 mei 2011.  
 ? Contacteer uw provinciaal kantoor

### Contactdag Tsjechië

25 tot en met 31 mei 2011  
 Locatie: Geel, Hasselt, Leuven, Dendermonde en Ieper.  
 Inschrijven kan tot en met 27 mei 2011.  
 ? Contacteer uw provinciaal kantoor



Internationale ondernemers verblijven tijdens hun zakenreizen regelmatig in het buitenland. Soms leven en werken ze er zelfs geruime tijd. Hoe beleven zij hun internationale carrière? Deze maand bevragen we Marc Cottyn, Managing Partner bij Cottyn.

# “Duwtje in de rug richting buitenland”

Toen ik in 1978 begon als advocaat, wist ik al snel dat ik geen eenmanspraktijk wilde. Alle druk ligt slechts op één paar schouders en je hebt een enorme kennis nodig om een optimale service te leveren. Dus besliste ik me te omringen met collega's.

Dat leidde tot kantoren in Aalst en Brussel, nadien ook in het buitenland. Die internationale piste is eerder toevallig ontstaan. De bedrijven waar we voor werken, werden actief in het buitenland, hoofdzakelijk in Centraal- en Oost-Europa, en zij waren op zoek naar valabele partners. Op een gegeven moment voelde ik toch een lichte druk om mijn dienstverlening uit te breiden en om mee te drijven op die internationale juridische golf.

Zakendoen verruimt je horizon en je leert andere mensen en culturen kennen. Ik zag dus meteen opportuniteiten in internationaal ondernemen. Onze eerste vestiging over de grenzen was in Bratislava, hoofdstad van Slowakije. Dat was in 2004. Later volgden Warschau, Kiev, Praag en Wenen. Onze focus – wat het buitenland betreft – blijft dus in Centraal- en Oost-Europa. Zowel politiek als economisch zijn dat niet altijd de meest stabiele landen. Onze cliënten

voelen zich een stuk comfortabeler als ze weten dat ze beschikken over aanspreekpunten in Vlaanderen.

In onze buitenlandse vestigingen zijn lokale en Vlaamse medewerkers aan de slag. Die mix is belangrijk, want veelal wordt getracht om het gebruik van het lokale recht te vermijden, maar in vastgoed bijvoorbeeld is dat onmogelijk. Ik zie weinig verschillen tussen Vlaamse en lokale medewerkers. We zijn juristen en dat is op zich een ras apart. Er is wel sprake van een andere manier van aanpak. Ze voeren uitstekend uit wat je hen vraagt, maar ze staan nog niet sterk in proactief handelen of creatief denken. Ik begrijp dat volkomen; tenslotte is 1989 – de val van de Muur – nog niet zo lang geleden. Vroeger werd dat niet van hen gevraagd, integendeel zelfs. Ze hebben ontzettend grote veranderingen meegemaakt. Mijn buitenlandse medewerkers vertellen me dikwijls dat zij tot de eerste generatie behoren die iets kunnen opbouwen en nalaten aan hun kinderen.

Zelf ben ik het meest actief in ons Poolse kantoor. Gemiddeld ben ik er om de drie weken, maar de laatste tijd ben ik er zelfs wekelijks. Dat ik Polen onder mijn hoede heb gekregen, is ook eerder toevallig gegroeid. Regelmatig



## Paspoort:



**Naam:**  
Marc Cottyn

**Bedrijf:**  
Cottyn

**Sector:**  
advocatenbureau

**Functie:**  
Managing Partner

**Studies:**  
licentiaat Rechten

**Leeftijd:**  
57 jaar

**Extra:**  
samenwonend, twee inwonende kinderen

ben ik ook in onze andere buitenlandse vestigingen. Ik geloof immers sterk in de uitwisseling van kennis tussen onze kantoren onderling.

Door mijn lidmaatschap van internationale netwerken en mijn voorzitterschap van een aantal buitenlandse verenigingen was ik al vertrouwd met internationaal ondernemerschap. Maar in de afgelopen zes à zeven jaar zijn de intensiteit en de frequentie van mijn zakenreizen aanzienlijk toegenomen. Anderzijds sta ik soms sneller en vlotter in Warschau dan in Aalst, bij wijze van spreken.

➔ In de volgende Wereldwijs geeft Flanders Investment & Trade het woord aan Kris Govaert, Manager Sales & Marketing Sky Man International.





*Darakeh leidt de weg  
naar verkoeling in Teheran*



Elisabeth Vankerckhoven  
Handelssecretaris Teheran

Waar?  
Darakeh

“In de zomer verandert Teheran in een broeierig hete stad. De omringende bergen bieden dan een welkome verkoeling. ‘Kuh raftan’ of de bergen intrekken is voor jong en oud een van de meest populaire weekendactiviteiten van de stad. In het noorden van Teheran zijn er drie hoofdpaden die leiden naar de top van de bergen, een ervan is Darakeh. Natuur- en wandelliefhebbers kiezen resoluut voor deze optie.

Het pad start in de nauwe straatjes van een charmant voorstadje. Hoge bomen zorgen voor een verkoelende schaduw.

Ook de levendige rivier brengt de hele tocht verfrissing. Op de meest idyllische rustplaatsen zie je groepjes vrienden en gezinnen genieten van een heerlijke picknick. Wie geen zin heeft om te zeulen met ingrediënten, kan halt houden in een van de vele theehuisjes en zich te goed doen aan thee, dadels en ‘adasi’ of linzensoep. Of laat je verleiden door de rijpe, sappige zwarte bessen of door de andere koopwaar die de handelaars aanbieden in de stalletjes onderweg.”

*Be onid didaar!*

## Boekentip

### ‘Online marketing inside out’ Nieuwe media, nieuwe marketing, nieuwe klanten

Brandon Eley en Shayne Tilley

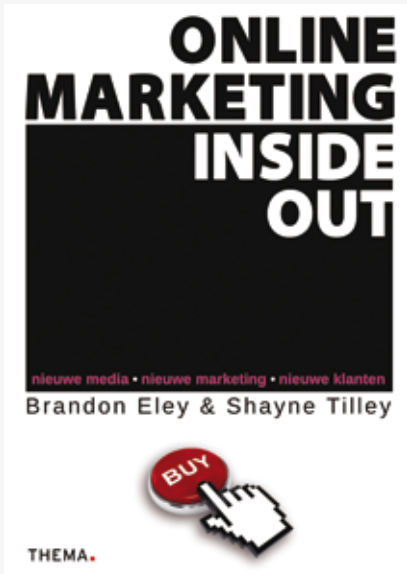
Traditionele marketingacties bereiken hun doelgroep steeds minder. Podcasting, blogs, sociale media, video, e-mailmarketing, affiliate marketing, online advertising ... Hoort u het in Keulen donderen? Dan brengt ‘Online marketing inside out’ u weer helemaal up-to-date. Deze Amerikaanse bestseller is een onmisbare aanvulling op de kennis van de nieuwe marketeer. Mis de digitale boot niet en blijf uw concurrenten een stap voor. Ook op het internet.

#### Over de auteurs

Brandon Eley is de oprichter van de onlineschoenwinkel 2BigFeet.com. Daar-

naast is hij ook Interactive Director van Kelsey Advertising & Design waar hij onder meer verantwoordelijke is voor de interactieve projecten en de onlinemarketingcampagnes. Hij blogt op brandoneley.com en thecommerceblog.com.

Shayne Tilley bouwde zijn eerste website in 1997 en is sindsdien op een gezonde manier verslaafd aan het internet. Hij is Marketing Manager bij SitePoint, de Amerikaanse uitgever van dit boek. Voortdurend tracht hij de grenzen van onlinemarketing te verleggen. Met succes, want [www.sitepoint.com](http://www.sitepoint.com) is een van de meest bezochte websites ter wereld.



‘Online marketing inside out’.  
Nieuwe media, nieuwe marketing,  
nieuwe klanten  
ISBN 978-9-0587-1445-9  
Uitgeverij Thema

# Vreemdgaan loont!



Sommige ondernemers doen het al jaren. Maar zelfs één avond vreemdgaan is vruchtbaar voor u en uw onderneming. Want op 15 juni reiken we de Leeuw van de Export 2011 uit. En dit jaar brult hij twee keer. Twee Vlaamse ondernemingen met de sterkste exportprestaties worden bekroond: één met meer en één met minder dan 50 werknemers. U kunt de uitreiking live meemaken van op de eerst rij en meteen zelf nieuwe contacten leggen tijdens het netwerkevent en walking dinner. U wil ook onze buitenlandse vertegenwoordigers uit ons internationale netwerk ontmoeten?

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

Hoofdsponsor



Locatiesponsor



Mediasponsor



Sponsors

