

# Wereldwijs

Magazine voor internationaal ondernemen

April 2011 nr. 30

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

'Zo sterk als  
Pippi Langkous!'

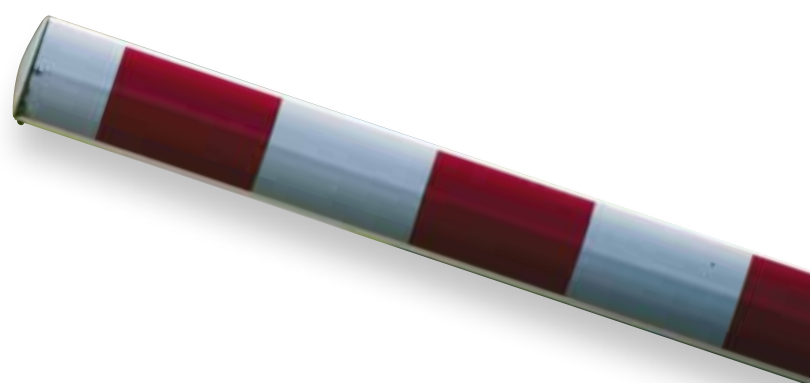
Wat u moet weten over  
douaneformaliteiten

**Biocartis bouwt aan  
de toekomst**





- 3 Check-in
- 4 'Zo sterk als **Pippi Langkous!**
- 8 Radar
- 10 De **douane**: meer dan een noodzakelijk kwaad?
- 14 Zwitsers **biotechbedrijf** kiest voor Vlaanderen
- 17 Projecten 2011 via onze open **projectoproep**
- 18 Tips voor **kandidaten** Leeuw van de Export
- 20 Investerings in Vlaanderen zijn opnieuw op **precrisisniveau**
- 21 Mobile World Congress
- 22 ISM is **hoogmis** voor zoetekauwen
- 23 **Potentiële zakenpartners** in de VAE en Qatar?
- 24 Aero India 2011 neemt hoge **vlucht**
- 25 Vertrek
- 26 Connectie
- 27 Check-out



Wereldwijs is een uitgave van

 **Flanders Investment & Trade**  
Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen

**Flanders Investment & Trade**  
Gaucheretstraat 90  
1030 Brussel  
T 02 504 87 11  
www.flandersinvestmentandtrade.be  
wereldwijs@fitagency.be  
 www.linkedin.com/groups  
 twitter.com/fitagency

**Verantwoordelijke uitgever:** Koen Allaert.  
**Eindredactie:** Flanders Investment & Trade, bijgestaan door Com&Co, bureau voor bedrijfsjournalistiek.  
**Hoofdreductie:** Dienst Marketing & Kennisbeheer Flanders Investment & Trade.  
**Foto's:** Bart Lasuy, Erna Janssens, Artoos.  
**Lay-out en druk:** Artoos Communicatiegroep.

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

Wereldwijs wordt gratis verspreid onder bedrijven.  
**Wenst u een exemplaar?** Stuur een mail naar [wereldwijs@fitagency.be](mailto:wereldwijs@fitagency.be) met uw adresgegevens.

**KLIMAATNEUTRAAL GEDRUKT**  
certificaat nr.: 996-53520-0311-1212  
[www.artoos.be](http://www.artoos.be)

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

**Beste lezer,**

In onze vorige editie berichtten we over de goede exportresultaten die Vlaanderen optekende in 2010. Ook de investeringscijfers van vorig jaar geven reden tot optimisme. Toen realiseerden buitenlandse bedrijven 155 nieuwe investeringen in Vlaanderen, goed voor een totaalbedrag van 2,03 miljard euro en 3.481 nieuwe banen. Crisisjaar 2009 leverde 'maar' 115 buitenlandse investeringen op, of zo'n 1,16 miljard euro. Met de resultaten van 2010 evenaart Vlaanderen opnieuw het niveau van voor de wereldwijde financiële en economische crisis.

Het stemt hoopvol dat vooral de greenfieldinvesteringen sterk toenemen, zij creëren immers bijkomende werkgelegenheid. Ook de stijging van het aantal projecten in onderzoek & ontwikkeling springt in het oog. Dat bewijst dat Vlaanderen zijn reputatie van innovatieve regio waarmaakt.

In ons streven om Vlaamse bedrijven te ondersteunen in hun internationaliseringsproces hebben we bijzondere aandacht voor de BRIC-landen. Omgekeerd zien we dat ook de BRIC-landen interesse voor Vlaanderen aan de dag leggen. Na het VK zijn we voor India de tweede investeringsbestemming. We staan ook op de radar van China: in 2010 tekenden we elf Chinese investeringsprojecten op. Deze resultaten stimuleren ons om nog beter te doen dit jaar.

De FIT-afdeling Investeren zal die ambitie mee helpen verwezenlijken. Een mooie illustratie van een succesvol investeringsproject vindt u verder in de rubriek Tussenstop. Het bezorgt alle medewerkers van FIT keer op keer een gevoel van trots als de inspanningen waarmee we uw business ondersteunen effectief vruchten afwerpen.

Ik wens u veel leesplezier,

Koen Allaert  
Gedelegeerd bestuurder






De secretaris-generaal van de Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling (OESO), José Angel Gurria, ziet een opvallende gelijkenis tussen de sterke kinderheldin en de Zweedse economie. Kunnen ook Vlaamse bedrijven zaken doen in het land waar de wieg staat van businessiconen zoals IKEA, Volvo, H&M, Ericsson en Absolut Vodka? We vroegen het aan onze Vlaamse Economische Vertegenwoordiger Johan Billiet, sinds 1994 op post in Stockholm.



# ‘Zo sterk als Pippi Langkous!’

Zweedse economie maakt indruk



Rechts: aurora borealis, vaak te zien in Zweden.

**Volgens het Internationaal Monetair Fonds was Zweden in 2010 het zevende rijkste land ter wereld. Heeft de wereldwijde financiële en economische crisis er dan niet of minder toegeslagen? Of is de veerkracht van het land gewoonweg groter?**

**Johan Billiet:** "In het crisisjaar 2009 daalde het Zweedse bnp met 4,9%. Met dit resultaat deed Zweden het slechter dan de eurozone. Zweden zijn echter van nature risicoschuw en dat bleek toen een voordeel. De Zweedse banken zaten immers met minder toxische financiële producten opgezadeld, waardoor geen staatstussenkomst nodig was. Als antwoord op de crisis vaardigde de Zweedse overheid een investeringspakket uit van 10 miljard euro dat voornamelijk in infrastructuur, nutsvoorzieningen en energie werd gepompt. Zo stroomde het geld terug naar de economie in eigen land. Door zijn zeer ruime waaier aan exportproducten is Zweden extreem cyclusgevoelig. Met andere woorden, als de internationale conjunctuur afzwakt, keldert de economie mee. Omgekeerd herstelt het economische klimaat zich sneller, zodra de vraag opnieuw stijgt."

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

**Johan Billiet:** "Alle economische indicatoren staan op groen. Zo trekt de binnenlandse vraag weer aan en ook de export neemt opnieuw toe. Bovendien is de staatsschuld met 38% van het bnp relatief laag. Dat geeft de regering ruimte om een expansief monetair beleid te voeren, zonder de eigen munt onder druk te zetten. In het laatste kwartaal van 2010 nam de economie toe met 6%. Dat zijn groeicijfers die dichterbij aanleunen bij BRIC-landen

China en India dan bij andere gevestigde economieën. Intussen is deze groei opnieuw wat genormaliseerd, maar voor de komende jaren wordt 3% groei verwacht. De Zweedse minister van Financiën maakt graag gebruik van de gelegenheid om Zweden te vergelijken met een economische tijger. Het Zweedse economische beleid werd begin dit jaar in het Zwitserse Davos gehuldigd op het World Economic Forum en geprezen als model voor onder meer de andere EU-landen."

**"Aan het merk Zweden worden geloofwaardigheid, betrouwbaarheid, degelijkheid, productveiligheid, ecologische verantwoordelijkheid, transparantie in design en productinnovatie gekoppeld."**

**Welke troeven speelt Zweden uit?**

**Johan Billiet:** "Zowel nationaal als internationaal trekt Zweden voluit de troefkaart van zijn imago. In de communicatie en marketing van haar producten- en dienstenpalet verwerkt de Zweedse overheid stelselmatig de buzzwoorden waarvoor het land internationale faam verwierf. Zo worden aan het merk 'Zweden' geloofwaardigheid, betrouwbaarheid, degelijkheid, productveiligheid, ecologische verantwoordelijkheid, transparantie in design en productinnovatie gekoppeld. De grootste troef echter vind ik hun vermogen om strategisch te denken, te plannen en dat ook uit te voeren."





Boven: Johan Billiet

## Staat Zweden open voor buitenlandse ondernemers?

Johan Billiet: "Absoluut. Innovatieve en kwaliteitsvolle producten voor een correcte prijs vinden hier zeker ingang. De Zweedse maatschappij drijft sterk op milieutechnologie, doorgedreven IT-toepassingen en -oplossingen. Op het vlak van designproducten biedt het land veel mogelijkheden, ook al heeft Zweden zelf veel talent in huis. Het land voert bijna dubbel zoveel voedingsmiddelen in als dat het exporteert, dus ook in de voedingsmarkt zijn kansen te rapen. Opnieuw geldt hier dat het product een meerwaarde moet bieden voor de Zweedse consument. Door de heropleving van de bouwsector is ook hier de interesse voor innovatieve producten en technologieën groot."

"De grootste troef van Zweden is hun vermogen om strategisch te denken, te plannen en dat ook uit te voeren."

## Zweden is ongeveer vijftien keer zo groot als België. Welke regionale verschillen zijn er?

Johan Billiet: "In het noorden is de houtindustrie – papier en pulp – oppermachtig, net zoals de mijnbouw. Als je afdaalt naar het centrum en het zuiden, vind je er enkele grote staalbedrijven die leveren aan de automobielenindustrie. Meer naar

het zuidwesten is de textielindustrie gevestigd, ooit een bloeiende sector, maar intussen erg afgeslankt. Verderop zijn de automotive-industrie en een groot deel van de voedingsbedrijven gehuisvest. In de regio rond de stad Jönköping is er een rist bedrijven actief in 'mechatronics', mechanica gecombineerd met electronics. De IT-sector situeert zich vooral rond de hoofdstad Stockholm, meer bepaald in Kista dat weleens het Silicon Valley van Europa wordt genoemd."

## Hoe benaderen Vlaamse ondernemers best de Zweedse markt?

Johan Billiet: "De universele toverformule bestaat niet, wel is het een symbiose van vele factoren en elementen. Zo is een professionele voorbereiding een absolute must. Ik zie nog te vaak matige brochures en logge, complexe websites passeren. De productpresentatie is belangrijk. Naast het visuele aspect, moet je duidelijk aantonen hoe het product werkt en wat de mogelijke voordelen en toepassingen zijn. Ook zijn Zweden gevoelig voor producten met een perfect afgewerkt industrieel design, zelfs als die niet bestemd zijn voor de eindconsument. Als je over internationale referenties beschikt, is het zeker nuttig om die te vermelden. Door de uitgestrektheid van het land moet je bereid zijn om je te verplaatsen naar de bedrijven, businessmeetings in hotels zijn uitzonderlijk. Een directe aanpak – uiteraard zonder commercieel agressief te zijn – wordt in Zweden volkomen geaccepteerd, zo communiceren ze zelf ook. Tot slot zijn vakbeurzen een goede introductie op de Zweedse markt, zelfs als bezoeker."

Eenmaal je de stap hebt gezet naar zakendoen in Zweden, kan je relatief snel starten. De wetgeving in Zweden is coherent en transparant. Je vindt heel wat informatie logisch en overzichtelijk terug op de websites van de betrokken administraties. Zeer veel zaken zijn trouwens beschikbaar in het Engels."

## Met welke culturele eigenschappen moeten Vlaamse ondernemers rekening houden?

Johan Billiet: "Zweden gaan niet overhaast tewerk, waardoor het enige tijd kan duren vooraleer ze een beslissing nemen. Buitenlandse bedrijven leggen hiervoor niet altijd voldoende begrip aan de dag en hun aandringen heeft dan het omgekeerde en ongewenste effect. Verder zijn Zweden een kleinere productvariëteit gewoon en ze vinden dat voldoende. Terwijl wij in België kunnen kiezen uit bijvoorbeeld vijftien mayonaises, zijn er in Zweden maar twee of drie beschikbaar. Noch de Zweedse retail, noch de klant is vragende

partij voor een vierde of vijfde. Als Zweden tevreden zijn over een product, blijven ze dat trouw, hoe mooi het andere product ook is. Het heeft dan geen zin om aan te dringen, want dat valt zeker in verkeerde aarde."

"Innovatieve en kwaliteitsvolle producten voor een correcte prijs vinden hier zeker ingang."

## Hoe ziet de Vlaamse invoer uit Zweden eruit?

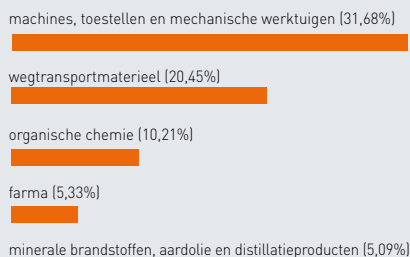
Johan Billiet: "In 2009 ging de invoer uit Zweden onderuit met maar liefst 34%. Dat jaar importeerde Vlaanderen voor 3,9 miljard euro uit Zweden, waardoor het onze elfde leverancier werd met een slinkend aandeel van 1,83% in de totale Vlaamse invoer. Sectoraal kregen belangrijke invoersectoren ferme klappen zoals machines en elektrisch materieel (-36,04%) en vervoermaterieel (-40,13%). Samen met chemie en farma – waarvan de invoer zelfs licht toenam (0,81%) – waren deze drie invoerposten in 2009 goed voor ruim 74% van de Vlaamse invoer uit Zweden."

Vorig jaar herpakte de invoer uit Zweden zich in de periode januari-september opnieuw met een opvallende stijging van bijna 30%. Met een aandeel van 1,98% in de totale Vlaamse invoer, blijft Zweden op de elfde plaats staan als leverancier van Vlaanderen."



Boven: zicht op Stockholm.

### Belangrijkste Vlaamse invoerproducten uit Zweden (2009):



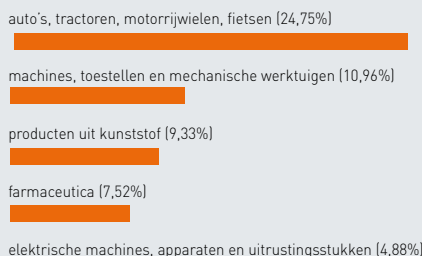
### En hoe zijn de cijfers voor de Vlaamse uitvoer naar Zweden?

Johan Billiet: "Tot 2008 nam de Vlaamse export naar Zweden nog hand over hand toe, maar dat jaar viel die terug met bijna 4%. Ook 2009 bracht geen soelaas, want Vlaanderen exporteerde nog voor iets meer dan 3 miljard euro, fors 22% minder. Met een aandeel van nog maar 1,38% in de totale Vlaamse uitvoer, zakte Zweden in de ranglijst van Vlaamse exportbestemmingen naar de elfde plaats. Vooral de export van vervoermaterieel (-23,53%), machines en elektrisch materieel (-21,31%) en kunststoffen (-27,62%) had het moeilijk. Ook bij de chemische en farmaceutische producten (-11,44%) werd terrein verloren. Onedele metalen (-47,29%) en minerale producten (-46,73%) doken het diepst, wellicht door een combinatie van gedaalde brandstoffenprijzen en de verslachte vraag naar industriële inputs doorheen de crisis. In voeding waren de resultaten het minst dramatisch (-6,52%)."

"Eenmaal je de stap hebt gezet naar zakendoen in Zweden, kan je relatief snel starten."

Gelukkig geven de cijfers voor de eerste negen maanden van 2010 een bemoedigender beeld. De uitvoer steeg met ruim 26%, een wereld van verschil in vergelijking met de daling van ruim een kwart tijdens de eerste negen maanden van 2009. Zweden blijft voorlopig onze elfde exportmarkt. Het aandeel in de totale Vlaamse export is wel gestegen tot 1,44%."

### Belangrijkste Vlaamse exportproducten naar Zweden (2009):



### Fact sheet Zweden

- **Oppervlakte:** 449.964 km<sup>2</sup>
- **Aantal inwoners:** 9.412.851 (november 2010)
- **Aantal Belgen ingeschreven in Stockholm:** 1.129 (februari 2010)
- **Officiële talen:** Zweeds
- **Munteenheid:** Zweedse kroon; 1 EUR = kr 8,8 (februari 2011)
- **Weetje:** Zweden scoort best op investeringen in glasvezel, G4 en snel mobiel netwerk (Economist Intelligence Unit en IBM, 2010).

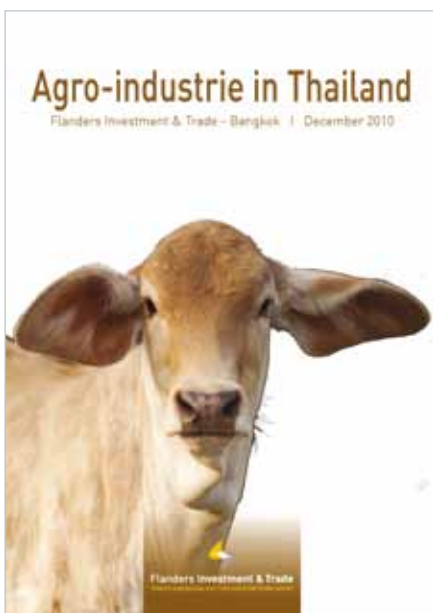
### Meer weten over Zweden?

Op [www.flandersinvestmentandtrade.be](http://www.flandersinvestmentandtrade.be) vindt u het landendossier, marktkennis, statistieken, ... over Zweden terug.



Voortdurend voeren onze Vlaamse Economische Vertegenwoordigers (VLEV) marktstudies en desk research uit. Geen zakenopportunity in hun werkkterrein 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

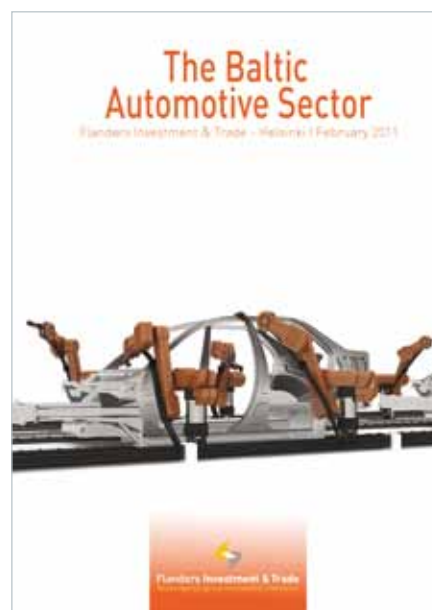


## Agro-industrie in Thailand

De veehouderij in Thailand onderging in de laatste vier decennia grote veranderingen. Tot 1960 specialiseerde vrijwel geen enkele Thaise boer zich in dierlijke productie. Het vee graasde in de tuin en werd gevoederd met etensresten. De verstedelijking van Thailand bracht hierin verandering: de veesector werd meer en meer geïndustrialiseerd en gespecialiseerd. Het gros van de subsectoren in de veehouderij werd kapitaalcrachtiger. De vleeskuikenindustrie transformeerde zich bijvoorbeeld met succes tot een toonaangevende exportbusiness. En uiteraard komt de ontwikkeling van de veehouderij ook de veevoederindustrie ten goede.

## The Baltic Automotive sector

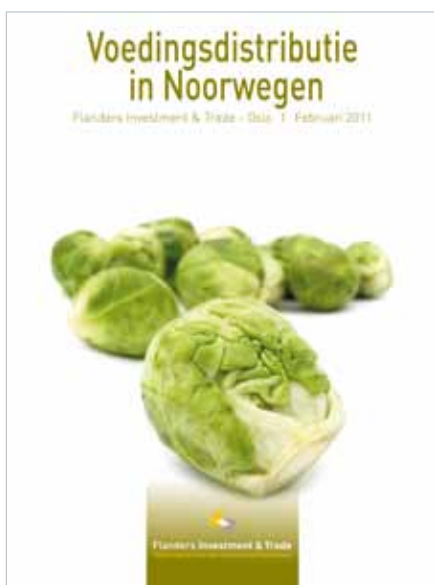
Van de productie van auto's is er in de Baltische staten al een tijd geen sprake meer. De laatste echte autofabrikant, het Letse RAF, ging failliet in 1997 en de autobussenassemblage van Scan Balt bestaat niet meer. Enkel in Litouwen is er nog de productie van de Wit-Russische MAZ trucks. Toch is er nog heel wat bedrijvigheid in de automobielsector, vooral dan in de toelevering aan de auto-industrie. Meer informatie leest u in deze Engelstalige studie van ons kantoor in Helsinki.



## Québecse markt voor bieren, wijnen en sterke dranken

Belgische bieren lanceren op de Québecse markt is niet gemakkelijk. Deze paper schetst het wettelijke kader, de manieren van verkoop in Québec en de marktevolutie van het ingevoerde gerstenat. Interessante lectuur voor wie bier, wijn of sterke dranken wil exporteren naar Canada.





## ◀◀ Voedingsdistributie in Noorwegen

De update van deze studie over de Noorse voedingsdistributie is gebaseerd op jaarverslagen, statistieken en krantenartikelen. Naast een overzicht van de voedingsdistributie in Noorwegen, krijgt u via de beschrijving van de winkelketens, benzinstations, kiosken en convenience shops een beeld van de markt. Verder volgt een gedetailleerde voorstelling van de vier belangrijkste distributiegroepen, die met een gezamenlijk marktaandeel van 98% de Noorse voedingsmarkt domineren. Tot slot vindt u in deze studie adreslijsten van agenten en groothandelaars die toeleveren aan de grootdistributie, horeca, kiosken en benzinstations.

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

### Een greep uit de voorbeelden:

- Vanaf 4 augustus 2012 start in **Canada** een nieuwe reglementering voor het **etiketteren van voedingsmiddelen**. Vanaf dan moet het etiket duidelijk vermelden of het product allergenen, gluten of sulfieten bevat. Deze regel geldt ook voor de bestanddelen van een bepaald ingrediënt. Het zal dus niet langer volstaan om de ingrediënten te vermelden in dalende volgorde van belangrijkheid.
- De **Indiase elektronikamarkt** kent momenteel een ongekende groeifase. Deze prestatie wordt gedreven door verschillende factoren zoals het blijvende succes van de mobiele telefonie, de indrukwekkende groei van de telecomindustrie en de hernieuwde interesse in de elektronikamarkt voor consumenten en industrie. Hierdoor wordt ook de Indiase halfgeleiderindustrie omhoog getrokken. In het 'ISA-Frost & Sullivan Report India semiconductor market update 2009 - 2011' krijgt u een samenvatting van het volledige rapport dat u kan aanvragen bij onze technologieattaché Ralph Moreau in New Delhi.
- De **West-Indiase staat Maharashtra**, met Mumbai als hoofdstad, is een belangrijk **autoproduktiecentrum**, goed voor ongeveer 33% van de Indiase output. In een presentatie schetst de Maharashtra Industrial Development Corporation (MIDC) het belang van de staat Maharashtra. Daarnaast krijgt u een overzicht van de waarde van de automobielenijverheid in India en Maharashtra, de belangrijkste spelers, de bestaande beleidsondersteuning voor de sector, geplande investeringen en nuttige contacten.
- **Maharashtra** zorgt voor ongeveer 10% van de **textiel- en kledingexport** van India. De staat kende 122 grote textielprojecten met een investering van 224 miljoen dollar. U komt meer te weten over de textielsector in India en in Maharashtra in het bijzonder door onze presentatie aan te vragen.
- In het licht van **Expo 2015** worden binnenkort aanbestedingen uitgeschreven voor het uitvoeren van infrastructuurwerken op de site van Expo 2015. Ons kantoor in **Milaan** ontving via de consul-generaal de richtlijnen en de website waarop de diverse aanbestedingen en dito werken worden uitgeschreven. Deze zijn consulteerbaar voor Vlaamse bedrijven.
- De ambassade van België in **Sofia** meldt dat de **datum voor herregistratie van bedrijven** in het handelsregister wordt verlengd tot 31 december 2011. Alle bedrijven die zich voor 1 januari 2008 hebben geregistreerd in het Bulgaarse handelsregister en die hun registratie nog niet hebben vernieuwd, nemen best contact op met hun advocaat. Wie geen advocaat heeft, kan zich richten tot de ambassade in Sofia (sofia@diplobel.fed.be) voor een lijst van advocaten die vreemde talen spreken. Belangrijk om te weten: bij niet-herregistratie kan het bedrijf zijn grond of eigendom verliezen.
- Onze VLEV in **Algiers** stuurde ons de modus operandi voor aanbestedingen van de **nationale petroleummaatschappij Sonatrach**.
- Van de attaché in **Damascus** ontvingen we twee documenten over de meest recente economische ontwikkelingen in Syrië. Het eerste document beschrijft kort de nieuwe van kracht zijnde decreten met betrekking tot onder meer het nieuwe vennootschapsrecht, de verlaging van belastingstarieven op voedingsproducten en de mogelijkheid voor staatsbedrijven om leveranciers in vreemde valuta te betalen. In het tweede document staat een beleidsanalyse over de hervorming van de industriële openbare sector in Syrië.
- **België en Japan** hebben een akkoord bereikt over de nieuwe vereisten voor **diergezondheid bij de export van Belgische paarden** naar Japan. Als gevolg daarvan heeft de Japanse overheid op 10 februari 2011 het tijdelijke verbod op import van Belgische paarden opgeheven. De aanpassing van het akkoord houdt verband met de aanwezigheid van besmettelijke baarmoederziekte in België.

# De douane: meer dan een noodzakelijk kwaad?



Starten met exporteren is voor bedrijven een avontuur. Er doet zich een opportuniteit voor waarop ze reageren, ze verkennen de buitenlandse markt, zoeken partners ter plaatse ... Stapsgewijs verdiepen de exportverantwoordelijken zich in de materie. En dan komen de douaneformaliteiten in beeld: een schijnbaar onontwarbaar administratief kluwen dat beginnende exporteurs met een lichte ongerustheid benaderen. Maar is de douane inderdaad zo complex en niet meer dan een noodzakelijk kwaad?

We brachten vier deskundigen samen om te discussiëren over de rol, uitdagingen en ontwikkelingen in het douanegeboren.

### Beginnende exporteurs zien douanediensten als een vervelend obstakel binnen hun exportplannen. Is dit terecht?

**Pieter Haesaert:** "Dat negatieve beeld is inderdaad een gevolg van slechte informatie. In de meeste landen verloopt alles eigenlijk vrij vlot – als alle documenten in orde zijn tenminste. In de EU staan de douanediensten vrij dicht bij het economische en logistieke proces en werken ze actief mee aan die stroom."

**Marc Bielen:** "Volledig akkoord. Zeker nu de douane meer en meer instaat voor de veiligheid zijn ze een gewaardeerd deel van het exportgebeuren."

**Pieter Haesaert:** "Eigenlijk is het allemaal geen rocket science. Eenmaal je de algemene spelregels onder de knie hebt, merk je dat het niet zo ingewikkeld is. Vergelijk het met het invullen van de belastingbrief: dat is ook iets waar veel mensen tegenop zien, maar dat op zich best wel meevalt. Het verschil is natuurlijk dat je bij douanezaken heel goed in

het oog moet houden wat het bestemmingsland van je verwacht, want daarin zitten veel verschillen."

**Chris Winters:** "Maar natuurlijk is er nog ruimte voor verbetering. Vooral als het op communicatie aankomt. Als er bijvoorbeeld problemen zijn met elektronische aangiften, dan word je daar vaak niet van op de hoogte gebracht. En dat heeft gevolgen voor de hele logistieke keten."

**Chris Winters:**  
"Vooral op het gebied van communicatie kunnen de douanediensten nog verbeteren."

### Wat is noodzakelijk bij de eerste export naar een nieuw land?

**Pieter Haesaert:** "Je zo goed mogelijk informeren uiteraard. Sommige bedrijven kiezen er zelfs voor om eerst een testzending te sturen, die niet kritisch is. Op die manier kunnen ze niet alleen aftoetsen of hun administratie in orde is, maar ook inschatten hoe lang het duurt om de goederen het land binnen te krijgen. Vooral als het bedrijf bederfbare producten uitvoert, is dit belangrijke informatie."

**Marc Bielen:** "Wij werken niet met testzendingen, maar uiteraard checken we nauwkeurig de im- en exportinstructies van het betrokken land. Als we voor het eerst met een klant werken, dan screenen we zijn kredietwaardigheid en het bedrijfsprofiel – via het web, FIT of andere contacten in het betrokken land. Bovendien is er in ons facturatiepakket ook een export compliance control tool geïntegreerd, die controleert of er restricties op het bestemmingsland of de klant gelden."

### Is er een groot verschil tussen de douaneformaliteiten in verschillende landen?

**Pieter Haesaert:** "De formaliteiten zijn meestal gelijklopend, de manier waarop ermee wordt omgegaan niet. Douanediensten waren (of zijn nog steeds) hoofdzakelijk militaire organisaties en dat is op sommige plaatsen bijzonder duidelijk. De BRIC-landen staan daar bijvoorbeeld voor bekend."

**Marc Bielen:** "Latijns-Amerikaanse landen doen vaak moeilijk over allerlei formaliteiten. Ook Oekraïne en Turkije durven wel eens afwijken van de gangbare regels. En inderdaad: de douanediensten van de BRIC-landen zijn niet de

### Over douane: ons panel in gesprek



**Josse Verbeken**  
Belgische Douane en Accijnzen

is Eerstaanwendend Inspecteur bij de Algemene Administratie Douane en Accijnzen, waar hij 30 jaar ervaring heeft. Tegenwoordig doceert hij over dit thema in de centra voor beroepsopleidingen en geeft hij externe seminars. Voorheen werkte hij bij de douane onder meer binnen de controlediensten en de directie.

[fiscus.fgov.be/interfdan/](http://fiscus.fgov.be/interfdan/)



**Pieter Haesaert**  
Customs4Trade

is oprichter van het kantoor Customs4Trade, dat onafhankelijk douaneadvies verleent aan internationale ondernemingen. Klanten zijn zowel kmo's als multinationals en komen uit de VS, Japan en de EU. Pieter Haesaert werkte daarvoor ook zelf voor de douanediensten en kent het thema door en door.

[www.customs4trade.com](http://www.customs4trade.com)



**Marc Bielen**  
Nitto Europe

is Logistics Manager bij Nitto Europe, het Europese hoofdkantoor van de Japanse multinational Nitto Denko Corporation. Nitto Denko is een producent van onder meer dubbelzijdig plakband, dichtingmateriaal en polariserende films. Nitto Europe was de eerste Belgische onderneming die het AEO-certificaat van betrouwbare handelspartner behaalde. Naast zijn job als Logistics Manager is Marc Bielen ook teamleider van het AEO-project en Export Control Manager voor de Nitto Denko Export regelgeving.

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

**Chris Winters**  
NLDC/Brouwerij Martens

is bediende expeditie bij NLDC nv (Noord Limburgs Distributie Center). Dit is het expeditiebedrijf van Brouwerij Martens uit Bocholt, met haar 250 jaar de oudste brouwerij van Limburg. Deze brouwerij staat vooral sterk in export en verdeelt haar bieren over de hele wereld, van Afrika tot Japan.

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



gemakkelijkste. In Rusland moeten alle exportformaliteiten bijvoorbeeld in het Russisch opgesteld zijn. En vanaf dit jaar eist China ook een Customs Registration (CR) code.”

**Pieter Haesaert:**  
 “Sommige bedrijven kiezen ervoor om een testzending te sturen naar een land waarmee ze voor het eerst zaken doen, zodat ze de douaneformaliteiten kunnen checken.”

## Zijn er binnen de EU helemaal geen invoerrechten meer?

**Josse Verbeken:** “Invoertaksen niet, maar uiteraard worden wel nog accijnzen geïnd. Dat zijn heffingen op bepaalde producten zoals alcoholische dranken, benzine en tabak. Daarop wordt nog steeds gecontroleerd, al is dat eerder een controle van documenten dan een fysieke check bij grensposten.”

**Chris Winters:** “We vervoeren onze accijnsgoederen onder de schorsingsregel. Dat wil zeggen dat er nog geen accijnzen op betaald zijn. Het is immers alleen in de lidstaat waarin de dranken worden verbruikt dat het accijnstarief moet worden betaald. De douane moet echter op de hoogte zijn van het transport en daarom worden onze vrachten vergezeld met een zogenaamd EMCS-begeleidingsdocument – een geautomatiseerd systeem voor de bewegingen van accijnsgoederen – waardoor ze perfect op te volgen zijn.”

## Is het altijd duidelijk hoeveel invoerrechten moeten worden betaald?

**Pieter Haesaert:** “Ook hier komt het weer neer op goede informatie. Het is altijd perfect mogelijk om dat op te zoeken, maar er bestaan inderdaad veel verschillende tarieven en speciale gevallen. Zo heeft de EU met heel wat landen verdragen afgesloten voor het invoeren tegen een lager tarief. Op die manier worden Europese producten goedkoper – en dus aantrekkelijker. Bij het prospecteren van de markt moet hiermee zeker rekening worden gehouden. Ontwikkelingslanden genieten trouwens ook van een gunstig tarief bij uitvoer naar de EU.”

**Josse Verbeken:** “Het omgekeerde bestaat ook: antidumpingmaatregelen, die resulteren in hogere invoerrechten voor bepaalde producten uit sommige landen. Zo is er bijvoorbeeld een antidumpingheffing van 48,5% voor de invoer in de EU



van fietsen uit China die veel te goedkoop op de Europese markt worden gebracht. Deze maatregelen worden ingesteld als bepaalde te goedkope producten schade kunnen toebrengen aan een productietak binnen de EU.”

**Pieter Haesaert:** “De invoertaksen zijn natuurlijk ook niet voor elk land gelijk. Alweer zijn de BRIC-landen berucht voor het grote percentage dat naar de staat vloeit.”

**Josse Verbeken:** “Bedrijven die uitvoeren naar een bepaalde regio (bijvoorbeeld het Verre Oosten, Zwitserland of Rusland), maar daar nog niet meteen een klant hebben, kunnen hun ingevoerde producten opslaan in een entrepot. Daar worden goederen gestockeerd maar nog niet definitief ingeklaard in het land. Ze bevinden zich dan in een soort niemandsland, waardoor ze nog vrij zijn van invoerrechten. Als het bedrijf dan een klant vindt in een buurland, wordt de vracht verder verscheept. Zo vermijdt het bedrijf tweemaal invoertaksen te betalen.”

**Pieter Haesaert:** “Ook het principe van actieve veredeling kan interessant zijn. Het zou onlogisch en schadelijk voor de nationale economie zijn om invoerrechten te heffen op goederen die hier maar tijdelijk verblijven, bijvoorbeeld voor een herstelling of een bewerking. Europese bedrijven die bijvoorbeeld stoffen uit het Verre Oosten invoeren, tot kledij verwerken en dan weer uitvoeren, moeten daar

geen invoerrechten op betalen. Dat geldt trouwens ook omgekeerd, voor goederen die tijdelijk uitgevoerd worden (passieve veredeling dus).”

**Marc Bielen:**  
 “De AEO-certificatie is voor veel bedrijven onder-tussen een leidraad om te beslissen of ze met een bepaalde partner in zee gaan of niet.”

## Op internationaal vlak is er veel veranderd door terreurdreigingen. Is dat ook merkbaar bij de douanediensdiensten?

**Josse Verbeken:** “9/11 heeft inderdaad duidelijke sporen nagelaten. Veiligheid is nu een deel van de douaneverantwoordelijkheid geworden. Voor sommige landen is het bijvoorbeeld verplicht om 24 uur voor de verzending alle informatie op te sturen naar het bestemmingsland. Als die niet in orde is, dan worden de goederen zelfs niet verzonden. Maar wellicht de grootste verandering is het invoeren van het systeem van Authorized Economic Operators (AEO), een certificaat dat bedrijven het statuut van betrouwbare handelspartner geeft, waardoor ze be-

paalde voordelen genieten bij de douaneformaliteiten."

**Marc Bielen:** "Als eerste Belgische bedrijf met deze certificering hebben we uiteraard alles van dichtbij opgevolgd. Er zijn nu inderdaad minder controles op onze vrachten en bij nieuwe aanvragen voor vereenvoudigingen moeten we ook veel minder informatie opgeven. We veronderstellen dat in de toekomst bedrijven alleen nog vereenvoudiging zullen bekomen als ze AEO-gecertificeerd zijn. Het behalen van die certificering is echter geen lachertje. Ten eerste moet je als bedrijf in het verleden steeds de regels gerespecteerd hebben, financieel gezond zijn en een goede administratie voeren. Verder is uiteraard het luik veiligheid bijzonder belangrijk – wat uitvoerig getest wordt."

**Josse Verbeken:** "AEO is een Europees initiatief. Andere landen hebben gelijkaardige programma's lopen. In de VS is er bijvoorbeeld C-TPAT. Ook Japan heeft een eigen AEO-programma."

**Josse Verbeken:**  
"9/11 heeft ook bij de douanediens- ten sporen nagelaten: veiligheid is nu een van hun verantwoordelijkheden geworden."

**Marc Bielen:** "Als van oorsprong Japans bedrijf, is dat voor ons een goede zaak, want zo versturen we onze goederen vlotter over en weer. De AEO-certificering is voor veel bedrijven ondertussen een leidraad om te beslissen of ze met een bepaalde partner in zee gaan of niet. Veiligheid wordt ook voor de bedrijven steeds belangrijker, niet alleen voor de douanediens- ten. Het is dus bijzonder positief te horen dat er gesprekken aan de gang zijn voor de wederzijdse herkenning van de certificeringen."

**Chris Winters:** "Op dit moment zijn wij daar niet mee bezig, maar misschien komt dat nog in de toekomst. We hebben wel een vergunning voor vereenvoudigd vertrek, waardoor onze vrachten niet langs het douanekantoor van uitvoer moeten als ze de EU verlaten."

### Waar kunnen beginnende bedrijven zoal terecht met hun vragen rond dit thema?

**Josse Verbeken:** "Er zijn heel veel diensten die de informatie kunnen geven: FIT, Voka, de douanediens- ten zelf en onafhankelijke advieskantoren. Daarnaast zijn er nog een aantal websites waar een schat aan documentatie te vinden is. Maar uiteraard is het ook nuttig om bij de klanten

of invoerders te polsen naar de regels van het bestemmingsland. Douanewetten zijn constant in beweging en steeds up-to-date blijven is de boodschap."

**Chris Winters:** "Het internet is voor ons de voornaamste bron van informatie. Vooral TARweb, de website van de Belgische Administratie der Douane en Accijnzen, is heel belangrijk. Maar af en toe raadplegen we ook de gewestelijke douanekantoren voor specifieke vragen."

### Wat zijn de belangrijkste tendensen in de douanewereld? Is er een groot verschil met pakweg tien jaar geleden?

**Pieter Haesaert:** "Er is nu veel meer informatie voorhanden, waardoor het minder moeilijk is om de exacte eisen van de bestemmingslanden te kennen. Dat bespaart bedrijven een pak moeite en risico's. Ook de harmonisatie via de World Customs Organization (een organisatie die zo'n 200 landen groepeer- t) is een belangrijke tendens."

**Chris Winters:** "De elektronische aangiften zijn voor mij de belangrijkste evolutie. Die laten toe om een stuk vlotter te werken en ze zorgen voor een betere opvolging van alle bewegingen, zowel voor ons als voor de douane. Ook problemen met verloren documenten zijn hierdoor verleden tijd. Maar toch moet het nog beter gestroomlijnd kunnen, volgens mij."

#### Te raadplegen informatiewebsites

**TARweb:** dé website voor informatie over de Belgische douaneformaliteiten. Hier kan u ondermeer de goederencodes en de geldende invoertaksen in ons land terugvinden. <http://tarweb.minfin.fgov.be>

**Market Access Database:** gegevens over zowat alle landen ter wereld. Tarieven, nodige documenten, speciale vereisten ... alles vindt u hier terug. <http://madb.europa.eu>

### De belangrijkste documenten en gegevens

**Het Enig document of de uitvoeraangifte:** het standaard-document voor export, waarop alle nodige gegevens vermeld staan. Ondertussen is dit een elektronisch document.

**De uitvoerfactuur:** de factuur met daarop de waarde van de goederen. Hierop berekent de douane de invoertaksen.

**Het oorsprongscertificaat:** een document nodig voor export naar het Midden-Oosten, Rusland en andere landen uit de voormalige Sovjet-Unie. Te bekomen bij de Kamers van Koophandel.

**Certificaat van preferentiële oorsprong:** document dat bewijst dat de goederen uit een bepaald land afkomstig zijn. Is belangrijk voor export naar regio's waarmee de EU een handelsverdrag heeft. Verkrijgbaar bij de douane.

**Het ATA-carnet:** een soort reis- pas voor goederen die tijdelijk in het buitenland verblijven (bijvoorbeeld kunstwerken die voor een tentoonstelling uitgeleend worden).

**Het EORI-nummer:** het Economic Operators Registration and Identification nummer is het unieke internationale nummer van de onderneming. Een beetje vergelijkbaar met het btw-nummer, maar dan voor exportdoeleinden.

**De goederencode:** een uniek nummer dat precies definieert om welke goederen het gaat.

### Zet deze conversatie verder op LinkedIn

Heeft u een andere kijk op het omgaan met de douane? Wilt u bepaalde ervaringen delen met collega's? Brei dan een vervolg aan deze discussie op onze LinkedIn-groep. Daar gooien we u in 2011 elke maand 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.



# Zwitsers biotechbedrijf kiest voor Vlaanderen



In deze rubriek gaan we telkens de dialoog aan met een ambitieus bedrijf in Vlaanderen. Tot nu toe waren dat telkens Vlaamse bedrijven. Deze keer is het de beurt aan het beloftevolle Zwitserse biotechbedrijf Biocartis, opgericht door de Vlaamse topwetenschapper Rudi Pauwels. Los van zijn persoonlijke band met Vlaanderen, speelden vele andere factoren mee in zijn beslissing om terug te keren. Onder andere de investeringstak van FIT – die buitenlandse investeerders warm maakt voor Vlaanderen – haalde hiervoor alles uit de kast.



Hoog tijd om deze twee actoren opnieuw rond de tafel te zetten. Rudi Pauwels, stichter en CEO Biocartis en Nathalie Cogghe, Director Inward Investment – Europe and the Americas FIT, blikken terug op het ontstaan van Biocartis en op de voorbije ontwikkelingen.

### Serieel biotechondernemer

**Nathalie Cogghe:** “Je stond aan de wieg van Tibotec, Virco, Galapagos en nu ook van Biocartis. Vanwaar die drive om telkens nieuwe bedrijven op te richten?”

**Rudi Pauwels:** “Voor mij is een bedrijf een middel om een groot project te realiseren. Westerse landen besteden tot 15% van hun bnp aan gezondheidszorg. Onder meer door de vooruitgang in de medische wereld is de gemiddelde levensverwachting aanzienlijk gestegen. Dan stelt zich de onvermijdelijke vraag: hoe houden we dat duurzaam vol? We moeten de middelen waarover we beschikken zo efficiënt mogelijk inzetten. Hoe vroeger wordt ingegrepen, hoe kosteneffectiever ook de behandeling is. Zo evolueren we van crisismanagement – ‘ik ga pas naar de dokter als ik pijn heb’ – naar gezondheidsmanagement en dat liefst zo betaalbaar mogelijk. Dat impliceert ook de evolutie naar een vorm van gepersonaliseerde geneeskunde.”

**Rudi Pauwels:**

“Voor mij is een bedrijf een middel om een groot project te realiseren.”

### Betaalbaar farmaceutica en diagnostiek combineren

**Nathalie Cogghe:** “Die evolutie naar een gepersonaliseerde geneeskunde werd al bij Virco ingezet.”

**Rudi Pauwels:** “Klopt, in de jaren 80 kregen aidspatiënten een algemene medicijncocktail toegediend waardoor het virus alsmat meer resistent werd. Bij Virco slaagden we erin om op basis van een bloedstaal per patiënt aan te geven welke aidsremmer werkzaam was en welke resistent was geworden. Dat is een verschil tussen leven en dood. Bovendien wordt de behandeling een pak kosteneffectiever. Maar het is niet voldoende dat we over de technologie beschikken, ze moet ook toegankelijk zijn. Het is verbijsterend vast te stellen dat meer dan 90% van de ziekenhuizen niet uitgerust is voor het onderzoek van DNA- en RNA-gebaseerde biomarkers (moleculaire diagnostiek). Ik herinner me absurde toestanden waar het goedkoper was om een

patiënt uit Spanje over te vliegen naar België, dan om het staal snel en in de correcte omstandigheden op te sturen.”

### Inspiratiebronnen

**Nathalie Cogghe:** “Ontstond toen het idee voor het mobiele minilabo dat Biocartis ontwikkelt?”

**Rudi Pauwels:** “Ja, maar het vergde nog jaren vooraleer dit echt vorm kreeg. Nadat het Amerikaanse farmaceutica bedrijf Johnson & Johnson het inmiddels gefusioneerde Tibotec-Virco kocht, verhuisde ik naar Zwitserland om mij te herbronnen aan het gerenommeerde Federale Instituut voor Technologie (EFPL) in Lausanne. Een dynamische plaats waar ik ontzettend veel heb bijgeleerd over micro- en nanotechnologie. Ik ben apotheker van opleiding en doctorerde in virologie. Daarnaast zijn mijn interesses heel breed, van ICT tot de consumentenmarkt. Ik kijk graag in andere domeinen om te zien hoe zij bepaalde zaken aanpakken. Die multidisciplinaire kruisbestuiving werkt inspirerend. Neem nu de koffie die je aan het drinken bent. Je hoeft alleen een capsule in te steken en een knop in te duwen voor telkens opnieuw het perfecte kopje koffie. Een eenvoudig te gebruiken product, zelfs als daarachter een complexe technologie steekt, daar wil ik ook naartoe.”

### Revolutionair

**Nathalie Cogghe:** “En dat is je met Biocartis gelukt. Het gebruiksgemak is verbluffend eenvoudig, alhoewel weinigen zich iets zullen kunnen voorstellen bij een ‘geïntegreerd moleculair diagnostisch platform’.”

**Rudi Pauwels:** “We moeten inderdaad nog een goede naam bedenken, maar om het zo gemakkelijk mogelijk uit te leggen: ons product lijkt op een dvd-drive waarin een doosje (cartridge) wordt geplaatst voor eenmalig gebruik. Dat bevat niet alleen het te testen klinische staal, maar ook alle reagentia die nodig zijn om de complexe test uit te voeren. De werking verloopt volledig automatisch en kan worden uitgevoerd in elk standaard laboratorium en zelfs in andere omgevingen zoals in het hospitaal of zorgencentrum. Op basis van onderzoek op de biologische moleculen in dat staal, rapporteert het zeer snel de uitslag voor – in de eerste generatie – tot 25 genetische parameters. De tijdswinst is aanzienlijk. Terwijl een kankeranalyse vandaag twee dagen duurt, is dat bij ons twee uur of minder. Die tijd kan niet alleen cruciaal zijn in het behandelingsproces, ook de patiënt moet minder lang in onzekerheid leven.”

**Rudi Pauwels:** “Toen ik voor de expansie van Biocartis verschillende regio’s overwoog, stelde ik trots vast dat Vlaanderen is uitgegroeid tot een toonaangevende regio in Europa op het vlak van biotech en farma.”

### Complementair

**Nathalie Cogghe:** “Hebben laboratoria geen schrik dat zij overbodig zullen worden?”

**Rudi Pauwels:** “Het is zeker niet de bedoeling om artsen of gespecialiseerd personeel te vervangen. Integendeel, we willen hen juist nieuwe mogelijkheden bieden om patiënten beter en gericht te behandelen. Waar moleculaire analyse mogelijk is, zal dat net nog effectiever kunnen worden uitgevoerd. En waar dat nu niet mogelijk is – in meer dan 90% van de ziekenhuizen! – bieden we die mogelijkheid. Op termijn willen we deze oplossing – waar nuttig en nodig – naar het niveau van de eerstelijnszorg uitbreiden, zodat de diagnose en behandeling van patiënten ook hier nog efficiënter en beter wordt. Ziekenhuizen zullen belangrijk blijven, maar moeten voorbehouden blijven voor die situaties en diensten die de eerstelijnszorg niet kan aanbieden. De toepassingsmogelijkheden zijn legio en niet noodzakelijk in een klinische omgeving. Wij voorzien de techniek dus voor alle actoren. Zo wordt de kloof tussen de vooruitgang in de basiswetenschappen en de dagelijkse klinische praktijk kleiner.”

### Internationaal

**Nathalie Cogghe:** “Biocartis is opgericht in Zwitserland en heeft een dochtervennootschap op de High Tech Campus in Eindhoven. Hoe is dat gekomen?”

**Rudi Pauwels:** “Het materiaal van een staal zoals bloed, slijm en tumorweefsel, leent zich niet om in kleine kanaaltjes te worden geduwd, dat moet onder meer vloeibaar zijn. Dat was een van de eerste struikelblokken waarmee we werden geconfronteerd. Weinig doctoraatsstudenten zullen echter staalbereiding kiezen als onderwerp, dus zochten we naar een andere oplossing. Voor een Zwitsers project had ik al succesvol samengewerkt met Philips en ik heb toen opnieuw contact gezocht. Philips had immers jaren met een groot gespecialiseerd team gewerkt op het probleem van de staalvoorberei-

ding en moleculaire analyse en was volop bezig om prototype's te ontwikkelen. Gezien onze gelijklopende visies en de complementariteit van onze technologische platformen zijn Philips en Biocartis overeengekomen dat Biocartis dat hele project zou overnemen. Ik geloof sterk in samenwerkingsmodellen die de kracht van elke speler optimaal inzetten, over de competitieve grenzen heen."

**Rudi Pauwels:**  
"In Vlaanderen zijn er voldoende rekruteringsmogelijkheden, dankzij het innovatieve klimaat, de werkethiek, inzet en motivatie die er heersen."

## Terug naar Vlaanderen

**Nathalie Cogghe:** "Terug naar Vlaanderen. Zodra Rudy Dekeyser, co-algemeen directeur van het Vlaams Instituut voor Biotechnologie (VIB), signaleerde dat Biocartis een vestiging in Vlaanderen overwoog, zijn alle partners onmiddellijk aan tafel gaan zitten."

**Rudi Pauwels:** "Na acht jaar Zwitserland was ik aangenaam verrast door de evolutie van Vlaanderen. Toen ik voor de expansie van Biocartis verschillende regio's overwoog, stelde ik trots vast dat Vlaanderen is uitgegroeid tot een toonaangevende regio in Europa op het vlak van biotech en farma. Door zo lang weg te zijn, zag ik ook duidelijk de voordelen van investeringen op langere termijn. Zo investeert het VIB al jaren in wetenschappers en technici en dat werpt nu zijn vruchten af in een reeks biotechbedrijven. Ook het Leuvense imec behoort tot de absolute wereldtop, daar wordt aan de toekomst gebouwd. Bovendien levert ook de overheid een goede omkadering. Ik was onder de indruk van de communicatie en coördinatie tussen de verschillende actoren, dat was twintig jaar geleden nog helemaal anders. Na twee dagen stond het eerste gesprek al op de agenda. FIT riep een taskforce in het leven met als leden het VIB, het Agentschap voor Innovatie door Wetenschap en Technologie (IWT), het Agentschap Ondernemen (AO), de fiscale cel en taksexperts, waardoor we in één voormiddag een volledig overzicht kregen van wat Vlaanderen te bieden heeft. Dat bleken de juiste mensen aan tafel, want na twee tot drie maanden hakte ik de knoop door om terug te keren naar Vlaanderen."

## Concreet

**Nathalie Cogghe:** "Dat Biocartis een nagelnieuw R&D- en productiecentrum zal bouwen in Vlaanderen is bekend, maar over de locatie wordt druk gespeculeerd."

**Rudi Pauwels:** "Johnson & Johnson wil naar een innovatiecampusmodel en Biocartis wordt het eerste bedrijf op de site dat niet tot de Amerikaanse farmagroep behoort. We huren er een cleanroomproductieruimte – dat bespaart ons maanden bouwwerk – voor het vervaardigen van onze cartridges. Bovendien komt er ook een Biocartis Center voor life sciences. Het wordt onze grootste vestiging. De locatie is ideaal, zo vlakbij Eindhoven waar de hardware wordt ontwikkeld en geproduceerd. En in Vlaanderen zijn er voldoende rekruteringsmogelijkheden, dankzij het innovatieve klimaat, de werkethiek, inzet en motivatie die er heersen. Ook daar mogen we terecht trots op zijn!"

## Volgende stappen

**Nathalie Cogghe:** "Door deze overeenkomst kan Biocartis vrijwel onmiddellijk starten in Vlaanderen. Wat zijn de volgende stappen?"

**Rudi Pauwels:** "De eerste jaren heb ik zelf de financiering gedragen van Biocartis en in de voorbije twee, drie jaar hebben we meer dan 55 miljoen euro kapitaal bij elkaar gebracht. Maar er is nog veel geld nodig. Een beursgang is een van de verdere opties als financiering van de onderneming."

## Biocartis

**Nathalie Cogghe:** "Nog een laatste vraagje: waar komt de naam Biocartis vandaan?"

**Rudi Pauwels:** "Als kind was ik gefascineerd door de zeevaarders die de wereld exploreerden en die onder meer erg afhankelijk waren van de eerste kaarten. Ook met Biocartis willen we grenzen verleggen, kansen geven om onbekend terrein af te tasten en daarvoor nieuwe technologieën ontwikkelen die toelaten beter en veiliger te 'navigeren' bij het voorkomen en behandelen van ziektes."

## → ID

- **Bedrijf:**  
Biocartis
- **Aantal medewerkers:**  
ongeveer 60
- **Lancering product:**  
gepland eind 2012 in Europa
- **Gevestigd in:**  
Vosselaar (Beerse)

### ? 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

Ook als bedrijfsgroepering, gemengde Kamer van Koophandel of businessclub die internationaal ondernemen in, naar en vanuit Vlaanderen bevordert, kan u aanspraak maken op verschillende subsidiemogelijkheden van FIT. Jaarlijks lanceren we een open oproep voor export- en investeringsgerichte projecten. Hieronder vindt u de goedgekeurde projecten voor 2011 met een looptijd van één jaar. In het meinummer van Wereldwijs komen de meerjarige projecten aan bod. In de volgende edities bekijken we bovendien enkele projecten in detail.

Bedrijfsgroepering	Contactpersoon	Landen / Regio's
<b>Algemeen Verbond van de Belgische Sierteelt</b> Prospecteren, creëren en bestendigen van handelskansen in het buitenland voor de Vlaamse sierteeltsector	<b>Koen Tierens</b>	Duitsland / Tsjechië
<b>Antwerp World Diamond Centre</b> Wereldwijde promotie en ondersteuning van de Vlaamse diamanthandel en -nijverheid via diverse initiatieven, o.a. organisatie van Antwerpse Diamantpaviljoenen op internationale vakbeurzen	<b>Mia De Dooy</b>	India / Hongkong / China / Italië / VS
<b>Belgian Chamber Of Commerce For Southern Africa</b> Vlaamse bedrijven presenteren hun expertise en producten in Zuid-Afrika	<b>Mathias Van Rietvelde</b>	Zuid-Afrika
<b>Belgian-Luxembourg Chamber Of Commerce In Great Britain</b> A Taste Of Flanders	<b>Michel Vanhoonacker</b>	Azië / Europa / Afrika / Midden-Oosten / Amerika
<b>Boek.Be</b> Book From Flanders In The World: sectoraal en multidisciplinair project dat de economische valorisering van het werk van Vlaamse auteurs, illustratoren, vertalers en uitgevers versterkt op de internationale markten	<b>Geert Joris</b>	Frankrijk / Italië / Duitsland / VK
<b>Business Club Zuid-Afrika</b> Bevordering van handel en investeringen tussen Vlaanderen en Zuid(elijk) Afrika	<b>Jurgen Mortier</b>	Zuid-Afrika / Mozambique / Botswana / Malawi / Namibië
<b>Fedustria</b> Belgisch paviljoen op Evtex Istanbul (18-22/05/2011)	<b>Mark Vervaeke</b>	Turkije / Rusland
<b>Fedustria - Technical Textiles</b> Exportbevordering in Europa, Azië en Noord-Amerika ten behoeve van de Belgische textielsector	<b>Caroline Sonnevile</b>	Europa / Noord-Amerika / Azië
<b>FLAG</b> Consolidatie en verdere uitbouw van de lucht- en ruimtevaart in Vlaanderen	<b>Guy Putman</b>	Wereld
<b>Symatex</b> India, groeiemarkt voor textiel	<b>Jeroen Vits</b>	India
<b>Transport &amp; Logistiek Vlaanderen</b> Trailer 2011 / Exportpromotie voor de Vlaamse bouwers van zware bedrijfsvoertuigen – Internationaal pers- en publieksevenement 'International Truck of the Year'	<b>Lode Verkinderen</b>	Europa
<b>Vlaamse Confederatie Bouw</b> Bouwen in Kroatië in het licht van de toetreding tot de Europese Unie: een gericht begeleidingstraject voor bouw- en bouwgerelateerde ondernemingen	<b>Joeri Van Meenen</b>	Kroatië
<b>Voka - Kamer Van Koophandel West-Vlaanderen</b> Exportbegeleidingstraject Midden-Oosten met b2b's	<b>Els De Muynck</b>	VAE
<b>Voka - Vlaams Economisch Verbond</b> De Week van het Internationaal Ondernemen (zevende editie)	<b>Anneliese Daelemans</b>	Algemeen
<b>Voka-Kamer Van Koophandel Oost-Vlaanderen</b> Pilot to Flanders'-project: introductie Vlaanderen bij Russische bedrijven en hen intensief begeleiden bij het opzetten van een vestiging in Vlaanderen	<b>Stefan Derluyn</b>	Rusland
<b>WTC Antwerp Flanders</b> WTCA EMEA (Europe Middle East Africa) Meeting (6-9 juni 2011)	<b>Dirk Ketele</b>	Afrika / Europa / Midden-Oosten

## Meer weten over deze projecten?

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



# Tips voor kandidaten Leeuw van de Export

Waarom schenkt u best voldoende aandacht als u zich kandidaat stelt voor de Leeuw van de Export? Enkele juryleden laten in hun kaarten kijken en geven enkele waardevolle tips prijs voor het samenstellen van een goed dossier en – als u de finale haalt – van een overtuigende presentatie. Ze vertellen waarop zij letten bij de jurering, wat hen over de streep trekt en wat niet.

Uit het dossier moet blijken dat er een grote toegevoegde waarde via export wordt gerealiseerd. Bedrijven met een uitgebreid en gediversifieerd exportpakket maken een mooie kans. Als zij ook nog eens een hoge iconowaarde hebben waardoor ze kunnen fungeren als rolmodel, dan hebben die bedrijven een streepje voor bij mij.

Een goed dossier opmaken vergt tijd en energie, maar dat mag je niet afschrikken om je in te schrijven. Zeker niet als de gerealiseerde cijfers goed zijn, die vormen de basis. Daarnaast verzamel je feitelijke credentials en succesvolle referenties voor elk selectiecriteria. Verwerk dit tot een levendig, coherent geheel waaruit bovendien blijkt dat je duurzaam onderneemt. Eendagsvliegen maken immers weinig kans op winnen. Investeer ook voldoende tijd en energie in de voorbereiding van de jurypresentatie.

Zet de knowhow over en het innovatieve karakter van je product goed in de verf en benadruk je marketingstrategie.

Vergeet niet dat ook duurzaamheid een belangrijk selectiecriteria is!

1

Bedrijven die deelnemen aan de Leeuw van de Export, moeten zorgen dat hun dossier een wervend verhaal bevat. Dat moet al beginnen bij de samenstelling van het dossier en het zou de rode draad moeten vormen tot op het einde: de presentatie voor de jury. Natuurlijk moeten de cijfers goed zijn – die worden beoordeeld op basis van objectieve parameters – maar op het einde van de rit moeten wij als jury beslissen waarom één bedrijf er met kop en schouders bovenuit steekt. In de finale zijn de zes genomineerden stuk voor stuk succesbedrijven, dus waarom wint dan net dat ene bedrijf? Tijdens de laatste jureringsronde presenteert het bedrijf zijn onderneming. Hierbij mogen noch de juryleden noch de kandidaat vragen stellen. Voor mij wint dan het bedrijf dat zich het meest passioneel en vurig weet voor te stellen. Want uiteindelijk moet de winnaar ook andere bedrijven inspireren.

2

Zorg ervoor dat de jury niet moet zoeken naar het antwoord op de vraag. Als de onderverdeling van de export naar de buurlanden, overige Europese landen en buiten Europa in procent wordt gevraagd, geef dan eerst en vooral deze percentages. Daarna kan je verder toelichten en meer details geven. Verwijs niet naar bijlagen waarin de juryleden zelf op zoek moeten naar het antwoord.

3

Ik vind het heel belangrijk dat het dossier professioneel en kwalitatief is afgewerkt. Investeer hierin de nodige tijd. Zorg zeker voor een getypt deelnemingsformulier. Geef voldoende toelichting bij de verschillende items. Visualiseer je resultaten met grafieken en beeldmateriaal.

4

Laat zien dat je een (export)strategie hebt. Geef bijvoorbeeld niet alleen een opsomming van de marketingtools die je bedrijf gebruikt, maar vertel de juryleden ook hoe deze instrumenten in de (export)strategie passen en waarom je net voor deze marketingtools kiest.

5

Liever een dun en goed dossier met alle essentiële informatie, dan een dikke turf waarbij de helft overbodig is. Probeer de relevante informatie zo veel mogelijk te integreren in het vragenformulier. Tenzij het noodzakelijk is om een goed beeld te kunnen krijgen van je producten of om een bijzonder aspect van het bedrijf onder de aandacht te brengen, is het niet nodig om een uitgebreide productcatalogus toe te voegen.



# Investerings in Vlaanderen zijn opnieuw op precrisisniveau

Buitenlandse bedrijven die zakendoen in Vlaanderen zorgen voor extra zuurstof in ons economisch weefsel. Ze scheppen werkgelegenheid en ze plaatsen onze regio op de wereldkaart. Daarom behoort ook buitenlandse investeringen aantrekken tot de opdracht van FIT. We stellen u graag de cijfers van 2010 voor.

Vorig jaar realiseerden buitenlandse bedrijven 155 nieuwe investeringen in Vlaanderen, goed voor een totaalbedrag van 2,03 miljard euro. Goed voor 3.481 nieuwe jobs. Hiermee zit Vlaanderen opnieuw op het niveau van voor de wereldwijde financiële en economische crisis.

## Soorten investeringen

Vooral de greenfieldinvesteringen – investeringen waarbij een bedrijf concreet iets opbouwt en jobs creëert – zaten sterk in de lift. Zij maakten in 2010 bijna de helft uit van alle investeringen, daar waar dit de afgelopen jaren rond de 40% schommelde. De fusie- en overnameactiviteit bleef vorig jaar wel op een laag pitje en kende nog altijd geen heropflakking.

Opvallend in het type investeringsactiviteit is de koppositie van de sector manufacturing (bijna 30%), gevolgd door logistiek en verkoop & marketing. Deze drie soorten activiteiten samen schreven

ruim 80% van alle investeringsprojecten op hun conto. Ook de sterke toename van projecten in onderzoek & ontwikkeling is opmerkelijk. Dat aandeel steeg van 6% in 2009 naar 15% in 2010.

## Welke landen investeren in Vlaanderen?

Wat de oorsprong van de buitenlandse investeringen betreft, springt vooral de opmars van Azië in het oog. Maar liefst 31% van alle investeringen kwam uit Azië, dat is een stijging van 11%. Met dit resultaat steekt Azië voor het eerst de VS voorbij dat status quo blijft qua marktaandeel. Europa kent in absolute cijfers een lichte stijging, maar verliest wel 11% aandeel in de totale investeringen.

De opkomst van Azië weerspiegelt zich ook in de top tien van landen waaruit in Vlaanderen worden geïnvesteerd. De VS blijft deze lijst weliswaar aanvoeren met 34 projecten, maar nooit voordien prijken zo veel Aziatische landen in deze

rangschikking. Op de vierde plaats staat China, gevolgd door Zuid-Korea op nummer vijf. Japan en India delen de zevende positie. Hekkenluiter is Australië op de tiende plek.

Het aandeel van de BRIC-landen in onze investeringen bereikte vorig jaar bijna 15% en neemt hierdoor een steeds meer prominente plaats in. Vorige jaren dook dat aandeel steevast onder de 8%. Het aandeel van de buurlanden daarentegen kende een gestage achteruitgang: van bijna 48% in 2008 over 40% in 2009 tot net boven de 30% in 2010.



Boven: logistieke activiteiten blijven belangrijk voor Vlaanderen.

TOP 2010		%	
1	USA	34	21,93
2	Netherlands	17	10,97
3	Germany	16	10,32
4	China	11	7,10
5	South Korea	10	6,45
6	United Kingdom	9	5,81
7	Japan	8	5,16
8	India	8	5,16
9	France	6	3,87
10	Switzerland	5	3,23
11	Australia	5	3,23
<b>Totaal</b>		<b>129</b>	<b>83,23</b>

## Evolutie aandeel in totale investeringen

2010 TOP	2010	2009	2008	
1	Buurlanden	30,97%	40,00%	47,77%
2	BRIC	14,84%	7,83%	7,64%

? Meer weten over deze cijfers?

Neem contact op met de afdeling Investeren via [invest@fitagency.be](mailto:invest@fitagency.be).



# Mobile World Congress

Elk jaar opnieuw kijken alle spelers in de mobiele telecommunicatiewereld reikhalzend uit naar het Mobile World Congress (MWC). Op deze internationale vakbeurs worden immers de nieuwste toestellen, applicaties, technologieën en ontwikkelingen uit de sector voorgesteld. Van 14 tot en met 17 februari was het weer zover. Dan was het koppen lopen in het tentoonstellingspark Montjuïc in Barcelona voor MWC 2011.

Organisator GSM Association (GSMA) heeft alle reden om tevreden te zijn. Bij het opmaken van de balans van deze editie was 'meer' het codewoord. Meer bezoekers, meer uitmuntende exposanten, meer spreekende en aanwezige CEO's, meer conferentiegangers en meer App Developer Conferences dan ooit tevoren.

Bijna 1.400 bedrijven stelden hun producten en diensten voor aan ongeveer 60.000 bezoekers uit 200 landen. Samen met zusterorganisaties Brussels Export en AWEX organiseerde FIT een Belgische PSB-stand. Die verenigde 36 bedrijven – 16 uit Vlaanderen, 11 uit Wallonië en 9 uit het Brussels Hoofdstedelijk Gewest – op een totale oppervlakte van 135 m<sup>2</sup>. In vergelijking met de vorige editie telde onze PSB-stand dit jaar vijf Vlaamse bedrijven meer.

## Steeds professioneler

Voor een korte evaluatie klopten we aan bij Nomadesk, dat een platform aanbiedt om zeer eenvoudig en snel elektronische documenten te delen, back-uppen en synchroniseren. Sinds de eerste PSB-stand van FIT op WMC in 2008 is Nomadesk immers trouw van de partij. Stichter Filip Tack blikt tevreden terug: "MWC wordt alsmaar professioneler en interessanter, waardoor het werkelijk de place to be is voor bedrijven actief in mobiele communicatie. Deze vakbeurs trekt de juiste personen aan, met wie je hier binnen een relatief kort tijdsbestek en mits een goede planning afspraken kan maken. Daarnaast is het een ideale gelegenheid om te netwerken. FIT biedt een mooi pakket aan voor geïnteresseerde bedrijven. Je kan er aanwezig zijn op een fraaie stand voor een aantrekkelijke prijs."

Gevraagd naar hoe hij MWC ziet evolueren, antwoordt Filip Tack: "In 2008 lag de focus op content, gaande van ringtones over games tot porno. Dat was allemaal oud nieuws op de volgende editie. Toen stond alles in het teken van de iPhone. Hoewel Apple zelf nooit deelneemt aan MWC, bepaalt het wel grotendeels de agenda van deze vakbeurs. Idem voor de editie van vorig jaar, waarop de App Store duidelijk tot hot topic was verheven. Dit jaar lag de focus op cloud computing, social media en in mindere mate ook 3D. Nomadesk is actief in cloud computing, dus deze editie was een kolfje naar onze hand. Onze contacten laten we zeker niet koud worden, dus we zijn nu volop bezig met de opvolging!"



Boven: Belgische stand op MWC.

## ? Mobile World Congress 2012

Wil u graag deelnemen aan de volgende editie van MWC?

Van 27 februari tot en met 1 maart 2012 trekt FIT opnieuw naar Barcelona. We laten u tijdig weten wanneer u kan intekenen voor de PSB-stand.

Voor vragen over de aanwezigheid van FIT op WMC kan u contact opnemen met Kurt Vleminckx op 02 504 88 03 of via [kurt.vleminckx@fitagency.be](mailto:kurt.vleminckx@fitagency.be).

# ISM is hoogmis voor zoetekauwen

Jaarlijks vindt in Keulen de Internationale Süßwaren Messe (ISM) plaats. Dat is 's werelds belangrijkste vakbeurs voor zoetwaren, koekjes en versnaperingen. Traditioneel zijn de Vlaamse bedrijven er sterk vertegenwoordigd en kunnen ze op grote belangstelling rekenen van inkopers uit de hele wereld. Ook op deze 41ste editie begin februari was dat het geval. Terecht, want het West-Vlaamse Pralibel behaalde brons in de categorie Innovatie.

Ongeveer 32.000 inkopers uit 150 landen bezochten ISM 2011. De meerderheid van de bezoekers – 64% – kwam uit het buitenland. Terwijl het bezoekersaantal uit het Midden-Oosten, Azië en Afrika min of meer stabiel bleef, waren er opvallend meer bezoekers uit de VS, Midden- en Zuid-Amerika, Oost-Europa en vooral Rusland.

In hal 4.2, de meest bezochte hal, stonden op het Belgische paviljoen 92 Vlaamse bedrijven broederlijk naast de 25 ondernemingen bij zusterorganisatie AWEX en de zes bij Brussels Export. Bovendien waren nog elf Vlaamse ondernemingen op eigen kracht aanwezig op de beurs.

## Grote interesse uit Zuid-Korea

FIT ondersteunde de Vlaamse beursaanwezigheid met enkele uitnodigingscampagnes. Ons kantoor in Seoel was voor het eerst present en zorgde ervoor dat meer dan 35 Koreaanse bedrijven ons paviljoen bezochten. Alle toonaangevende Koreaanse bedrijven actief in de voedingssector – onder meer Cosco Korea en Tesco-Samsung – de belangrijkste producenten, importeurs en exporteurs zakten af naar ISM. Met ruim de helft van de Vlaamse bedrijven werden meer dan 100 b2b-gesprekken gevoerd.

## Podiumplaats voor Pralibel

De New Products Showcase presenteerde 87 nieuwigheden van bedrijven uit alle uithoeken van de wereld. Ongeveer 100 journalisten beoordeelden de selectie. Het West-Vlaamse Pralibel won brons met zijn innovatieve dessertpraline in een retroverpakking.

Afgevaardigd bestuurder Paul Sulmon reageert tevreden: "Dit was onze eerste deelname aan de New Products Showcase en we hadden meteen prijs! Nochtans zijn we al sinds 1994 aanwezig op ISM. Vanaf nu nemen we elke keer deel. Innovatie is immers een van onze stokpaardjes. In onze markt beweegt veel. We houden onze ogen open en combineren nieuwe technologieën met bestaande producten. Uiteraard bestaan er geen mirakels. Je moet er hard voor blijven werken.

Iedereen uit onze sector die zichzelf respecteert en exporteert, moet aanwezig zijn op ISM. Voor ons is een beursdeelname geslaagd als we er één klant aan overhouden. Vorig jaar waren dat er twee, deze editie is nog afwachten. We hebben heel veel positieve reacties en



Boven: Paul Sulmon en echtgenote reageren tevreden op de bekroning van Pralibel.

persaandacht gekregen en de interesse is groot. De gesprekken lopen, maar echt concrete resultaten zullen pas vanaf juni gekend zijn."

### Actief in de zoetwarensector?

Van 29 januari tot en met 1 februari 2012 trekt FIT opnieuw naar ISM in Keulen. We laten u tijdig weten wanneer u kan intekenen voor de groepsdeelname.

Voor vragen over de aanwezigheid van FIT op ISM kan u terecht bij Frank Baeyens op 02 504 88 49 of via [frank.baeyens@fitagency.be](mailto:frank.baeyens@fitagency.be).



Boven: meer dan 35 Koreaanse bedrijven bezochten het FIT-paviljoen.

# Potentiële zakenpartners in de VAE en Qatar?



De Golfregio in het Midden-Oosten ontwikkelt zich in sneltempo. Hierdoor ontstaan enorm veel zakelijke opportuniteiten, ook voor Vlaamse bedrijven. De economische groepszakenreis naar Abu Dhabi, Dubai en Doha, onder leiding van minister-president Kris Peeters, kwam dan ook als geroepen.

Foto: de missie krijgt door de deelname van Kris Peeters extra gewicht.

In totaal namen 31 bedrijven en organisaties deel. Ze tastten er van 6 tot 11 februari hun professionele mogelijkheden af tijdens b2b-gesprekken en netwerk-events. Ook de agenda van minister-president Kris Peeters was goed gevuld met onder meer een bespreking met de kroonprins van Abu Dhabi, de emir van Qatar, meerdere sjeiks en ministers in Abu Dhabi en Doha, en enkele bedrijfsbezoeken. Sommige van deze activiteiten werden ook bijgewoond door de Vlaamse delegatie.

## Aantrekkingskracht en opportuniteiten

In de VAE worden voor 2010 en 2011 groeicijfers van respectievelijk 2,6% en 3,5% verwacht, terwijl de inflatiecijfers onder deze percentages zouden liggen. Qatar is veruit het rijkste land uit de Golfregio. In 2009 was het bbp per capita maar liefst 121.700 dollar, wereldwijd doet alleen Liechtenstein beter. Het IMF verwacht dat tussen 2008 en 2012 de jaarlijkse bbp-groei gemiddeld 12,3% zal bedragen en dat het bbp tegen 2012 zal stijgen tot 134 miljard dollar.

## Focus op energie, logistiek en infrastructuur

Energie blijft uitermate belangrijk voor zowel Qatar (olie- en gasreserves) als voor de VAE (oliereserves in Abu Dhabi). De interesse in hernieuwbare energie neemt vooral fors toe in Abu Dhabi. Verschillende groene-energieprojecten illustreeren dat, met als boegbeeld Masdar City, de koolstofvrije stad. Ook de logis-

tieke sectoren in de VAE en Qatar bieden mooie opportuniteiten. Beide landen zijn immers belangrijke logistieke hubs. Om de groei in deze sectoren te bestendigen en om de efficiëntie hoog te houden, wordt uitgekeken naar buitenlandse technologie en knowhow.

En het blijft niet bij gesprekken alleen. Zo ondertekenden DEME en The Sniffers contracten tijdens deze missie. En in aanwezigheid van minister-president Kris Peeters werd EMF Trading geopend, een nieuw verdeelcentrum voor Prefamac, Lotus en Callebaut.

## Vlaamse knowhow

Het Vlaams Kenniscentrum Water (VLAKWA) coördineert, faciliteert en initieert activiteiten die de Vlaamse knowhow op het gebied van watertechnologie valoriseert in binnen- en buitenland. In de VAE en Qatar is water bijzonder schaars. Daarom besteden beide landen veel aandacht aan nieuwe technologie op het vlak van waterbehandeling en -gebruik. VLAKWA greep dan ook deze missie aan om ter plaatse te onderzoeken wat de mogelijkheden zijn. Afgevaardigd bestuurder Dirk Van der Stede reageert enthousiast: "We zijn zeer tevreden over onze deelname aan deze economische missie. Zowel in de VAE als in Qatar zijn er vele zakelijke kansen. Nu al is gestart met een projectvoorstel waterinfiltratie in duingebieden voor drinkwater. De realisatie van Aquafin en de Intercommunale Waterleidingsmaatschappij van Veurne-Ambacht is daarbij het uitgangspunt."

Welke impact had de aanwezigheid van minister-president Kris Peeters? "De

missie krijgt door de deelname van regeringsleider Kris Peeters zeker extra gewicht", antwoordt Dirk Van der Stede. "Ook is het zeer positief – zeker in milieutechnologie en cleantech – dat de gesprekken worden gevoerd van overheid tot overheid. Daarbij wordt verwezen naar bedrijven die mee het Vlaamse beleid hebben helpen realiseren."

"Daarnaast was ik aangenaam verrast door de kwaliteit van mijn individuele afsprakenprogramma en de netwerk-events. Wat ik zeer nuttig vond, waren de b2b-gesprekken in groep die het FIT-kantoor voor ons had vastgelegd. Samen met een paar andere Vlaamse bedrijven sprak ik de directie van Dubai Electricity and Water. Omdat we niet in elkaars vaarwater opereren, zorgde dat voor een sterker Vlaams aanbod. Ook de ambassadeurs leverden goed werk. Met hen zullen we samen met FIT enkele concrete bilaterale acties opzetten ten bate van de bedrijven", besluit Dirk Van der Stede.

## Investeren in Vlaanderen

De 'Investlunch' bracht een aantal belangrijke investeerders en investeringsfondsen rond de tafel. Ze maakten er kennis met het aantrekkelijke investeringspotentieel van Vlaanderen. Enkele investverklaringen werden er bekendgemaakt. Zo kondigde Al Jalailah Co uit Koeweit aan dat het in opdracht van Emirates National Oil Co een verdeelcentrum zal openen in Antwerpen. NMC Healthcare opent er een wissel- en transferkantoor. Bovendien is NMC van plan om een medisch centrum op te richten in Vlaanderen.



# Aero India 2011 neemt hoge vlucht

Om de twee jaar vindt in het Indiase Bangalore Aero India plaats. Deze lucht- en ruimtevaartbeurs is na acht edities uitgegroeid tot één van de belangrijkste, internationaal georiënteerde beurzen van Azië. Van 9 tot 13 februari bezochten ongeveer 275.000 mensen Aero India. Ook FIT was er aanwezig met een 'Belgian Aerospace'-groepspaviljoen.

Aero India toont alle mogelijke toepassingen en technologieën voor de lucht- en ruimtevaartindustrie. De vakbeurs wordt georganiseerd door het Indiase ministerie van Defensie, met de logistieke steun van de Confederation of Indian Industry. En de organisatoren zien het telkens groter. Zo besloeg dit jaar de totale standoppervlakte 75.000 m<sup>2</sup>, dat is 70% meer dan in 2009. Ruim 600 exposanten – waarvan ruim de helft uit het buitenland – toonden er wat ze in huis hebben.

## Sterk aanwezig

Het 'Belgian Aerospace'-groepspaviljoen – 156 m<sup>2</sup> groot en met vijftien co-exposanten present – behoorde tot de top acht van de buitenlandse vertegenwoordigingen. Het FIT-kantoor in Bangalore greep de gelegenheid aan om een individueel b2b-afsprakenprogramma op te maken voor onze deelnemende bedrijven. Ook tijdens het druk bijgewoonde Belgian Network Event op 10 februari werd stevig genetwerkt.

## Veelbelovend

Guy Putman, gedelegeerd bestuurder van de Flemish Aerospace Group (FLAG), bezocht voor het eerst Aero India. De beurs liet alvast een positieve indruk na: "Alles was professioneel georganiseerd. Vele grote spelers tekenden present, zowel Indiase als niet-Indiase. Opvallend vond ik het grote aantal Indiase kmo's dat deelnam. Die zijn zeer actief in de Indiase luchtvaart. Ik heb er geen nieuwe producten of technologieën ontdekt, maar India is zeker mee met de laatste evoluties. Ik kreeg er vooral de indruk dat er heel veel beweegt binnen de Indiase ruimte- en luchtvaartsector. Volgens mij zou India weleens een zeer belangrijke speler kunnen worden."

"Verder was deze beurs de gelegenheid bij uitstek om de Society of Indian Aerospace Technologies & Industries (SIATI) te spreken. FLAG heeft in het verleden een Memorandum of Understanding (MOU) ondertekend met SIATI en op Aero India konden we onze samenwerkingsovereenkomst nieuw leven inblazen. Hopelijk komt SIATI de volgende keer naar Brussel. Dat kunnen we dan omkaderen met een seminarie waarbij onze bedrijven zichzelf voorstellen. Deze beurs overtrof mijn verwachtingen en we zullen er in 2013 beslist opnieuw zijn."

## Ruimte voor ondernemen

Ook voor Barco Avionics was het een eerste deelname aan Aero India. Kristof Vierin, Director Business Development & Sales Aerospace & Defense, licht toe: "In de afgelopen maanden zien we veel activiteiten en opportuniteiten in India. Sinds kort hebben we iemand in dienst die zich vrijwel uitsluitend toelegt op het bewerken van de Indiase markt. Ook de faciliteiten die FIT aanbiedt, hebben ons over de streep getrokken. Aanvankelijk wilden we er niet met een eigen stand staan, want onze lokale agent vertegenwoordigde ons al op Aero India. Maar het aanbod van de PSB-stand was te aantrekkelijk om links te laten liggen."

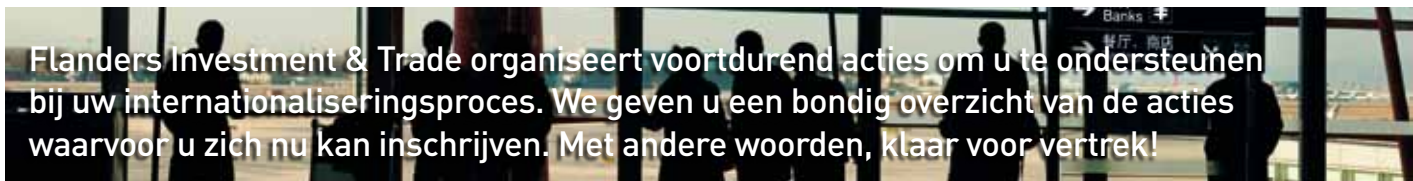
"We hebben er vele face-to-face gesprekken op hoog niveau gevoerd en ook tijdens de netwerkevents hebben we interessante contacten gelegd. Zowel het FIT-kantoor in Bangalore als onze lokale agent stelden ons voor aan de juiste mensen. Amper twee weken later keerde al iemand uit het team terug naar India om er enkele programma's door te spreken. Voor concrete resultaten is het nog negen maanden tot twee jaar wachten, dat zijn gebruikelijke termijnen in onze sector. Spreekt het voor zich dat we er op de volgende editie van Aero India weer bij zullen zijn?"

### Wil u meer weten over Aero India?

Contacteer Jeroen De Vuyst op 02 504 88 55 of via [jeroen.devuyst@fitagency.be](mailto:jeroen.devuyst@fitagency.be).



Boven: er beweegt heel wat in de Indiase luchtvaart.



**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!**

## GROEPSZAKENREIZEN



### Missie Logistiek & Transport – Constanța

7 tot 10 juni 2011

Ontdek de mogelijkheden van Roemenië op het vlak van logistiek en transport. Het land heeft het potentieel om uit te groeien tot een logistieke hub voor Centraal- en Oost-Europa. Een belangrijke troef hiervoor is de havenstad Constanța, de meest uitgebreide containerhaven aan de Zwarte Zee. De stad ligt op het kruispunt van drie verschillende trans-Europese netwerken en vormt een intermodaal knooppunt van zee, spoorweg, autoweg en binnenvaart. Ondertussen lopen er grootschalige moderniseringsprojecten. Met de 19 miljard euro EU-subsidie werden onder meer de verdere uitbreiding van de haven, de bevaarbaarheid van de Donau en de ontwikkeling van een binnenwaternetwerk gerealiseerd.

#### Inschrijven

kan tot en met 15 april 2011 op [www.flandersinvestmentandtrade.be](http://www.flandersinvestmentandtrade.be)  
 ? Evelien Staelens, 02 504 88 48  
[evelien.staelens@fitagency.be](mailto:evelien.staelens@fitagency.be)

## GROEPSSTANDEN



### Summer Fancy Food – Washington DC

10 tot en met 12 juli 2011

In 2011 verhuist de 57ste editie van deze internationale voedingsbeurs van New York naar Washington DC. Via een deelname aan onze groepsstand kan u de Amerikaanse voedingsmarkt verkennen, of er uw bestaande contacten verstevigen.

#### Inschrijven

kan tot en met 15 april 2011 op [www.flandersinvestmentandtrade.be](http://www.flandersinvestmentandtrade.be)  
 ? Kurt Vleminckx, 02 504 88 03  
[kurt.vleminckx@fitagency.be](mailto:kurt.vleminckx@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 alles wat de bouwsector aanbelangt in het Midden-Oosten. 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 juni 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



### AACC – Atlanta

26 tot met 28 juli 2011

AACC Clinical Lab Expo is een internationale medische vakbeurs. Via een deelname aan onze PSB-stand kan u de Amerikaanse medische markt verkennen. De beurs is toegespitst op de volgende disciplines: IVD, General Lab, OEM/Biotech/Contract Mfg, Lab Automation en Point of Care Testing.

#### Inschrijven

kan tot en met 29 april 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, zoals toelevering, maritieme dienstverlening, consultancy, engineering, contracting, gespecialiseerde software en gegevensbeheer. Ook voor deze editie kan u deelnemen aan onze PSB-stand.

#### 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)

## CONTACTDAGEN

### Contactdag Duitsland

11 tot en met 18 mei 2011  
 Locatie: Hasselt, Kortrijk, Gent, Antwerpen en Leuven.  
 Inschrijven kan tot en met 10 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 10 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 18 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 18 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 18 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 18 mei 2011.  
 ? Contacteer uw provinciaal kantoor

## SEMINARIE



### Seminarie + b2b aankopers Turkse bouwprojecten – Brussel

12 mei 2011

De Turkse bouwsector boemt en ons kantoor in Istanbul volgt de trends op de voet. We nodigen Turkse verantwoordelijken van bouwprojecten uit naar Brussel. Grijp uw kans hen te ontmoeten voor een persoonlijk zakengesprek.

De actie bestaat uit twee luiken: het eerste luik bestaat uit een seminarie over de Turkse bouwsector. Het seminarie wordt gevolgd door b2b-gesprekken met Turkse bouwheren, enkel voor de Vlaamse bedrijven die door hen werden geselecteerd.

#### 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)

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 Patryk Depta, zaakvoerder bij DP Trade Solutions.

# “Terug naar mijn roots”

Toen ik dertien jaar was, verhuisde ik van Polen naar België. Op die leeftijd pas je je vlot aan. Het Nederlands had ik snel onder de knie. Tussen Polen en België ligt amper 1.000 kilometer afstand, maar in die tijd waren dat twee totaal verschillende werelden.

Al van kleinsaf was ik begeistert door IT. Dat ik in de middelbare school en ook nadien voor deze studierichting koos, lag voor de hand. Toen ik was afgestudeerd, ging ik vol enthousiasme aan de slag op de IT-afdeling van een Belgische bank. Helaas kon ik er niet aarden, een open space-zaal op een sterk beveiligde en afgesloten afdeling was geen ideale werkomgeving voor mij.

Hoogtijvooreenieuweuitdaging. Tijdens mijn hogere studies had ik samen met enkele vrienden een bedrijfje opgezet dat importeerde uit en exporteerde naar Polen. Op kleine schaal, maar als leerschool kon dat tellen. Dat was in 2004, een bijzonder boeiende periode. Polen was net toegetreden tot de EU en plots lag de Europese markt open. We verhandelden een brede waaier van producten, eigenlijk alles waarvoor interesse bestond.

Resoluut koos ik voor een carrière-switch naar internationale handel. In mijn tweede job als import- en exportmanager bij een Belgische vleesinvoerder en -verwerker, voelde ik me dan ook als een vis in het water. Het bedrijf was actief in Polen, Duitsland, Hongarije, Frankrijk, Italië en Spanje, maar de focus lag op Polen. Ongeveer 80% van de omzet werd daar gerealiseerd. Om de twee maanden reisde ik naar ginder om er de bestaande klanten en leveranciers te spreken en om het professionele netwerk verder uit te breiden met nieuwe contacten. Toen het bedrijf iemand zocht om een lokale afdeling in Polen te openen en te leiden, was ik de logische kandidaat.

De crisis strooide echter roet in het eten en het bedrijf ging over kop. Ik besliste toen om mijn slapende activiteiten in Polen opnieuw op te nemen. Via mijn zaak DP Trade Solutions help ik Belgische bedrijven zakendoen in Polen. Ik doe dat op project- of provisiebasis. Dat ligt in lijn met wat FIT doet, en we werken dan ook vaak samen. Door mijn ervaring ben ik gespecialiseerd in de vleessector, maar ook andere bedrijven doen een beroep op ons. Samen met tien zelfstandige verkopers kunnen we bogen op expertise in verschillende sectoren.



## Paspoort:



**Naam:**  
Patryk Depta

**Bedrijf:**  
DP Trade Solutions

**Sector:**  
internationale handel & consulting

**Functie:**  
zaakvoerder

**Studies:**  
management & IT

**Leeftijd:**  
28 jaar

**Extra:**  
verloofd

Om de twee maanden reis ik nu van Polen naar België, om klanten te ontmoeten. Voorlopig hou ik het bij Belgische bedrijven die professionele interesse hebben in Polen. Deze twee markten ken ik immers het best. Ik doe mijn huidige job heel graag, maar ik sta nog aan het begin van mijn loopbaan. Misschien ga ik wel opnieuw voor een baas werken. Zo vond ik het heel fijn om een Belgische vestiging in Polen te leiden.

➔ In de volgende Wereldwijs geeft Flanders Investment & Trade het woord aan Marc Cottyn, Managing Partner Cottyn.





Paulista Avenue als leidraad  
in São Paulo



Claudia Rolim  
Invest Deputy São Paulo

#### Waar?

Paulista Avenue  
[www.associacaopaulistaviva.org.br](http://www.associacaopaulistaviva.org.br)

D.O.M.  
[www.domrestaurante.com.br](http://www.domrestaurante.com.br)

Figueira Rubaiyat  
[www.rubaiyat.com.br/restaurantes/figueira-rubaiyat](http://www.rubaiyat.com.br/restaurantes/figueira-rubaiyat)

"Paulista Avenue is waar je moet zijn! Deze uitgestrekte avenue vormt het kloppende hart van São Paulo en geldt als een van de belangrijkste iconen van deze bruisende metropool. Dankzij de vele bedrijven, banken, winkels en hotels is Paulista Avenue uitgegroeid tot het grootste businesscenter in Latijns-Amerika. Ook het FIT-kantoor ligt vlakbij. Daarnaast huisvest deze bekende laan heel wat culturele parels. Zo is er het Masp (Museum of Modern Art Assis Chateaubriand), waar je de meest opmerkelijke collectie van westerse kunst in Latijnse landen

kan bewonderen. Of Casa das Rosas, het Huis van de Rozen, een kunstgalerie die nationaal wordt beheerd omwille van haar historische waarde. Daarnaast bieden verscheidene bioscopen, theaters, culturele centra en cafés langs Paulista Avenue voedsel voor de geest in overvloed.

Wie zijn echte honger wil stillen, hoeft zeker geen andere oorden op te zoeken. In en rond de 2,8 kilometer lange avenue vind je verrukkelijke restaurants en eet-huisjes. São Paulo is een culinaire top-

bestemming. D.O.M., gerund door chef Alex Atala en uitgeroepen tot een van de twintig beste restaurants ter wereld, is gevestigd in een straat die parallel loopt met Paulista Avenue. Ook in de buurt is Figueira Rubaiyat, een warm aanbevolen adres waar carnivoren genieten van het beste rundvlees van de stad. In de parken Trianon en Mario Covas kan je rustig nagenieten van alle indrukken."

Ate logo!

## Boekentip

### 'Het Conersity Model' Winst maken met social media

Clo Willaerts

Sociale media zetten de traditionele marketingtechnieken op zijn kop. Via deze nieuwe communicatiekanalen visen miljoenen mensen nu zelf uit welk product ze best kopen. In 'Het Conersity model' vertelt internetexperte Clo Willaerts hoe bedrijven hun plaats in de sociale media kunnen veroveren. Conersity.be – haar businessunit bij Sanoma Magazines Belgium die wordt voorgesteld op [www.conersity.be](http://www.conersity.be) – kan daarbij helpen.

#### Word the talk of the town

De kapstok voor de inzichten van Willaerts en Conersity.be is het 'Conersity model'. Volgens dat model moet een bedrijf vier stappen doorlopen om

optimaal om te gaan met sociale media: observatie, conversatie, conversie en innovatie.

Eerst moet een bedrijf potentiële klanten observeren om ze beter te leren kennen. Dat is immers noodzakelijk om er betekenisvolle conversaties mee te kunnen voeren via de sociale media. Vervolgens kan het bedrijf hen beïnvloeden om zijn product te kopen, hen omvormen tot klanten (conversie). De return on investment is innovatie.

Hoe bedrijven dat in de praktijk aanpakken, toont Clo Willaerts aan de hand van casestudies van succesvolle socialemediacampagnes. Ze geeft ook praktische tips en links naar tools ter inspiratie.



#### Over de auteur

Clo Willaerts is al meer dan twaalf jaar actief als internetexperte. Bij Sanoma Magazines Belgium runt ze de businessunit Conersity.be. Daarnaast is ze de drijvende kracht achter de Brussels Girl Geek Dinners, een informeel netwerk van vrouwen met een passie voor ICT en het internet.

'Het Conersity Model'.  
Winst maken met social media.  
ISBN 978-9-0209-9571-8  
Uitgeverij LannooCampus  
Website  
[www.conersity.be](http://www.conersity.be)



# Vreemdgaan loont!



Is uw zakelijke affaire in de VS uitgegroeid tot een vaste relatie? Hebt u regelmatig een rendez-vous in uw distributiekantoor in India? Of wilt u de hechte band met uw Spaanse partner wereldkundig maken? Dan is 'De Leeuw van de Export 2011' misschien voor u. Flanders Investment & Trade zet elk jaar het bedrijf dat de sterkste uitvoerprestaties neerzette nog eens extra in de spots met 'De Leeuw van de Export' – de belangrijkste exportprijs van Vlaanderen. Vanaf dit jaar brult de leeuw in twee categorieën: voor bedrijven van meer of minder dan 50 medewerkers.

Inschrijven kan nog tot 29 april 2011 op  
[www.leeuuvandeexport.be](http://www.leeuuvandeexport.be)

Hoofdsponsors

**coface**  
REAL LIFE BUSINESS PARTNER

**KOMPASS**  
Connects business to business

**ING** 

Mediasponsor

**Trends** 

Sponsors

**CERAN**  
LIFE OF INTERNATIONAL

  
DATA TRANSLATIONS INT.

**DHL**  
EXPRESS

**ERNST & YOUNG**  
Quality In Everything We Do

 **PMV**

**TOTAL**

  
Van Amerck Investment