

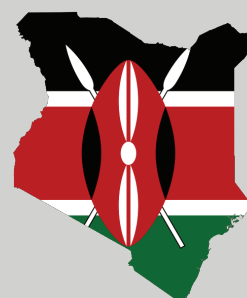
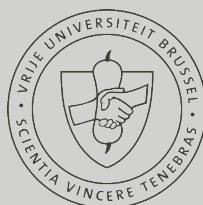


HANDELSMISSIE

Initiatiefgroep Solvay

Vrije Universiteit Brussel

Pleinlaan 2, 1050 Brussel



2014

KENIA

Verantwoordelijke uitgever: Wout Verhaeren

Inhoudstafel	2
Voorwoord	3
Met de steun van	4
Inisol... wie zijn wij?	6
Handelsmissie	
Doel	7
Werkwijze	8
Stappenplan	9
Historiek	10
Getuigenissen	11
Praktische informatie	13
Financiële steun FIT	15
Missie van het FIT naar Kenia en Tanzania	17
Kenia	
Algemeen	18
Politieke situatie	18
Economische en sociale situatie	19
Buitenlands beleid	20
Relaties met de Europese Unie	20
Handel met België en Vlaanderen	21
Kansrijke sectoren	23
Steunbrieven	
Elio Di Rupo	24
Herman Van Rompuy	25
Didier Reynders	26
Karel De Gucht	27
FIT	28
VOKA	29
Kris Peeters	30
Ingrid Lieten	31
Herman De Croo	32
Karel Van Eetvelt	33
Paul De Knop	34
Joel Branson	34



Ons avontuur **begon in 1978** toen enkele gemotiveerde laatstejaarsstudenten handelsingenieur aan de Solvay Business School van de Vrije Universiteit Brussel de handen in elkaar sloeg-en om dit ondertussen groot geworden project op te richten, de Initiatiegroep Solvay, kortweg Inisol.

Het **doel** van Inisol is om een **brug te maken tussen de studenten en de bedrijven**. Zo organiseert Inisol, naast vele andere activiteiten, een bedrijvenforum waar studenten op een informele manier kennis kunnen maken met bedrijven uit verscheidene sectoren.

Verder biedt Inisol de mogelijkheid aan de studenten om praktijkervaring op te doen onder de vorm van een handelsmissie. Dit jaar heeft Inisol ervoor gekozen om met de **23ste handelsmissie richting Kenia** te trekken, met als uitvalsbasis Nairobi. Een land dat barst van opportuniteiten voor de Vlaamse uitvoer. Kenia doorstaat momenteel een belangrijke transitie waarbij het land zich stabiliseert, zowel economisch als politiek. De Wereldbank voorspelt een BBP groei van 5,7% in 2013, 1% meer dan in 2012 dankzij de vreedzame verkiezingen in maart 2013 en de vlotte overgang van de politieke macht. Nairobi is dus de perfecte uitvalsbasis om de **grootste economie van Oost- en Centraal-Afrika** te verkennen. Kenia wordt hiervan ook als financieel centrum beschouwd.

Ons team van jonge en enthousiaste studenten dat barst van ambitie om dit project tot een succesvol resultaat te brengen, zal - onder academische begeleiding - uw bedrijf vertegenwoordigen zoals u dat van Solvastudenten kan en mag verwachten. Bij deze nodig ik u graag uit om onze brochure door te nemen en eveneens een kijkje te nemen op onze website **www.inisol.com** om verder kennis te maken met de Initiatiegroep Solvay, haar leden, haar partners en haar projecten.

Wij hopen hierbij alvast uw interesse voor de handelsmissie te hebben gewekt. Wij hebben er vertrouwen in dat dit project voor uw bedrijf zeker zijn vruchten zal afwerpen en verheugen ons dan ook op onze samenwerking.

Wij wensen alle deelnemende bedrijven en studenten een succesvolle en leerrijke handelsmissie toe.

Namens het handelsmissieteam,



Laura Gygax

Voorzitter Handelsmissie 2013-2014



“De handelsmissie naar Kenia is een kans voor Belgische bedrijven om met de hulp van deze dynamische jongeren nieuwe handelsmogelijkheden te ontdekken.”

Elio Di Rupo
Eerste Minister van België



“Dit jaar staat de missie in het teken van Kenia, een land dat toenemende exportmogelijkheden biedt voor bedrijven in België.”

Herman Van Rompuy
Voorzitter van de Europese Raad



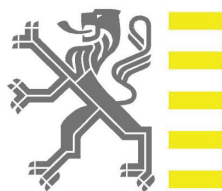
“Je suis ravi que des initiatives telles que la mission Inisol soient prises par les universités.”

Didier Reynders
Vice-eersteminister van België
Minister van Buitenlandse Zaken, Buitenlandse Handel en Europese Zaken



“Kenia heeft nood aan investeerders. Het land is klaar om de economie verder te diversifiëren.”

Karel De Gucht
Europees Commissaris voor Handel



“De voorbije jaren heeft deze formule haar succes bewezen en ook de bedrijven hebben duidelijk interesse om met de hulp van de studenten een nieuwe markt te verkennen.”

Kris Peeters
Vlaams minister-president



“Export is de belangrijkste mogelijkheid voor bijkomende groei van de Belgische KMO vanuit een kleine thuishmarkt.”

Karel Van Eetvelt
Gedelegeerd bestuurder UNIZO



Flanders Investment & Trade
Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen

“Het verleden heeft ons geleerd dat het finale resultaat een hoge nuttigheidswaarde heeft.”

Claire Tillekaerts

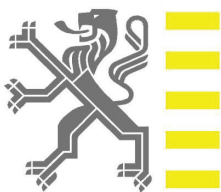
Gedelegeerd bestuurder FIT



“De Keniaanse schilling is volledig omzetbaar en de uitvoer van winsten is sterk geliberaliseerd: goede aanduidingen voor investeerders.”

Herman De Croo

Minister van staat



“De keuze voor een handelsmissie naar een opkomende economie is pertinent omwille van zowel de economische opportuniteiten als de uitdagingen die zij representeren.”

Ingrid Lieten

Vlaams Viceminister-president

Minister van innovatie, overheidsinvesteringen, media en armoedebestrijding



**Vlaams
netwerk van
ondernemingen**

“Mis deze unieke kans niet om de opportuniteiten van dit land waarvan het BNP het grootste is van Oost- en Midden-Afrika te exploreren.”

Paul Hegge en Peter Van Biesbroeck

Algemene directeuren

VOKA- Kamer van Koophandel Halle-Vilvoorde en Leuven



“Ik kan u onze ‘Solvayers’ warm aanbevelen.”

Joël Branson

Decaan faculteit ES, VUB



“Dit land heeft aan Belgische bedrijven heel wat exportmogelijkheden te bieden.”

Paul De Knop

Rector VUB

Inisol is de Initiatiefgroep Solvay. Onze vereniging bestaat uit masterstudenten handelsingenieur en is verbonden aan de Solvay Business School van de Vrije Universiteit Brussel. De doelstelling van Inisol is studenten dichterbij de bedrijfswereld brengen. Haar activiteiten vallen binnen 3 domeinen.

PRAKTIJKERVARING

Als student handelsingenieur is het steeds belangrijker om met een complete set vaardigheden naar de arbeidsmarkt te trekken. **Inisol** draagt hieraan bij door, complementair aan theoretische vakken, **praktijkgerichte activiteiten te organiseren**.

Ons paradepaardje is de **handelsmissie**, een volwaardig opleidingsonderdeel aan de faculteit. Tijdens het academisch jaar 2013-2014 zal de handelsmissie reeds voor de 23ste maal worden georganiseerd.

Dit jaar zal voor de tweede keer de **Internship Fair** worden georganiseerd, waar studenten op het einde van het eerste semester in contact komen met grote en kleine bedrijven. Zo kunnen studenten op een interactieve manier een stageplaats vinden.

In het bestuur bevinden zich steeds een aantal toekomstige entrepreneurs, hierdoor worden regelmatig nieuwe initiatieven georganiseerd (in samenwerking met onze zustervereniging Solvay Kring).

BEDRIJFSRELATIES

Inisol ondersteunt de professionele relaties tussen enerzijds de studenten handelsingenieur en anderzijds de bedrijfswereld. Zo organiseren wij jaarlijks het **Bedrijvenforum**, dé campus recruitment activiteit op de VUB. Dit forum is de ideale gelegenheid om studenten te laten kennismaken met verschillende bedrijven, met positieve resultaten voor beide partijen. Daarnaast dichten we deels de kloof tussen de academische wereld en de bedrijfswereld door bedrijfsbezoeken, alumni- en andere netwerkactiviteiten te organiseren.

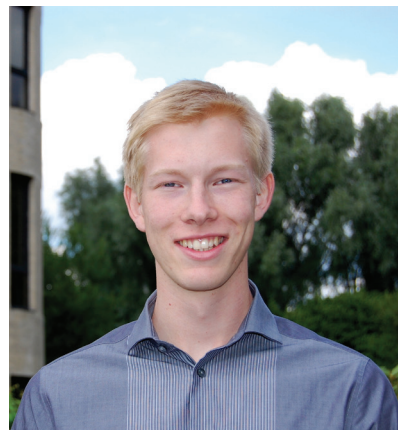
INFORMATIE VOOR EN DOOR STUDENTEN

Onze belangrijkste stakeholders blijven vooreerst de studenten. Voor, tijdens en na hun studies delen wij informatie door middel van nieuwsbrieven, brochures en evenementen. Vooraleer men de studies handelsingenieur aanvat, kent men Inisol al dankzij de aanwezigheid van onze **Solvay Promotion Group (SPG)** op **infodagen** en **SID-ins**. Ook brengt SPG een **informatiebrochure** over onze opleiding handelsingenieur en een vademecum specifiek voor de masteropleiding. Ten slotte krijgen studenten informatie van jong professionals via speciale **alumni evenementen** en houden we contact met afgestudeerde studenten.

Wij wensen alle studenten en deelnemende bedrijven een productieve en voorspoedige handelsmissie toe!



Wout Verhaeren
Voorzitter Inisol 2013-2014



Olivier Baeten
Ondervoorzitter Inisol 2013-2014

Inisol geeft de kans aan een team van **laatstejaarsstudenten handelsingenieur** om gedurende drie weken, van 7 tot en met 30 maart 2014, de Belgische economie te vertegenwoordigen in een **opkomende economie**. Dit jaar is de bestemming **Kenia** met als **uitvalsbasis Nairobi**. De keuze voor Kenya kan verklaard worden door verscheidene elementen. Het Afrikaanse continent is in volledige ontwikkeling, daar maakt Kenya geen uitzondering op.

Nairobi is het financieel centrum van Oost-Afrika, waarvan Kenya de grootste economie is. In 2012 kende het land een groei van 4,7%. Kenya maakt ook deel uit van de **East African Community (EAC)** samen met Tanzania, Burundi, Rwanda en Oeganda, en heeft een **gunstige ligging aan de kust** met bijbehorende belangrijke **haven van Mombassa**. Hiervoor en voor tal van andere redenen is dit **marktgeoriënteerd land** een goede keuze om het Afrikaanse continent te verkennen.

Wij bieden uw bedrijf een uitgebreide waaier aan diensten en mogelijkheden om de **markt in Kenya te exploreren** en te benutten.

Zo kunnen wij u **helpen bij import, export, marktonderzoek**, aanboren van nieuwe markten **en vele andere opdrachten** die aansluiten bij de noden en wensen van uw bedrijf.

Hieronder vindt u enkele diensten die wij u kunnen aanbieden:

- * Marktonderzoek;
- * Onderzoek en aanbevelingen voor een geslaagde marketingmix;
- * Opsporen van mogelijke leveranciers en klanten;
- * Bezoek en interne controle van uw filialen in Kenya;
- * Onderzoek van distributie- en opslagmogelijkheden;
- * Opzetten van een congres of conventie;
- * Onderzoek naar strategische opportuniteiten binnen uw sector;
- * Documentatie verzamelen rond goederen, diensten, wetgeving, projecten, ... ;
- * Onderzoek van aan- en verkoopmogelijkheden;
- * Site engineering;

Deze lijst is uiteraard onvolledig. Het is enkel de bedoeling u een idee te geven van de mogelijke opdrachten die verricht kunnen worden door ons team. **Ook minder traditionele opdrachten** werden in het verleden tot een zeer goed einde gebracht en zouden wij voor uw bedrijf kunnen uitvoeren. Wij vermelden bijvoorbeeld een opdracht van Sega om in Taiwan illegale consoles op te sporen. Dit mondde uit in een lokalisatie en opdoeking van drie illegale productieateliers.

Het is echter wel **belangrijk** dat de **opdracht** die u aan onze studenten geeft, **duidelijk op voorhand wordt omschreven**. Dit om misverstanden of onmogelijke verwachtingen te vermijden. Hiervoor zal in de loop van het proces dan ook worden **samengezeten** met een vertegenwoordiger van uw bedrijf, een vertegenwoordiger van **Flanders Investment & Trade** en de betrokken **student**.



EEN EENVOUDIGE FORMULE

Indien u wenst deel te nemen aan ons project, zal een van de studenten van het handelsmissieteam met u samenwerken. De precieze opdracht die in Kenia zal worden uitgevoerd, wordt dan door u in samenspraak met deze student bepaald. U kiest zelf hoe deze samenwerking verder verloopt. Indien nodig, kan u de student, naast de nodige zelfstudie, een interne opleiding geven, verzorgd door uw bedrijf. Een goede voorbereiding leidt namelijk tot een geslaagde missie. Zo wordt er gestreefd naar de beste omstandigheden om de opdracht met een maximum aan professionalisme en bekwaamheid te volbrengen.

EEN STERKE ONDERSTEUNING

Het handelsmissieteam bestaat uit een groep zeer gemotiveerde laatstejaarsstudenten handelsingenieur onder academische begeleiding van Prof. Dr. Michaël Dooms, die zelf als student een handelsmissie heeft uitgevoerd. Hij begeleidde de zeven laatste edities, met inbegrip van significante ondersteuning ter plaatse. Bovendien werken wij samen met onder meer Flanders Investment & Trade, de Belgische ambassade en het Agentschap voor Buitenlandse Handel om professioneel advies te verkrijgen en de nodige contacten te leggen. Ook met Solvay alumni ter plaatse worden voorbereidende contacten gelegd. Praktische zaken zoals accommodatie, transport ter plaatse, communicatiemogelijkheden, de eerste afspraken,... worden zoveel mogelijk voor het vertrek geregeld, zodat er meteen vanaf de eerste dag gewerkt kan worden.

DE EIGENLIJKE MISSIE

Tijdens de missie wordt u continu op de hoogte gehouden over de evolutie van het uitvoeren van uw opdracht. Daarbij zullen wij gebruik maken van alle communicatiemiddelen waarover wij beschikken. Dit stelt u in de mogelijkheid om ons te begeleiden en de opdracht eventueel bij te sturen volgens de noden van uw bedrijf tijdens de missie.

DE FOLLOW-UP

Na afloop van onze missie maken wij een uitgebreid verslag op, waarin we gedetailleerd bespreken welke acties we hebben ondernomen om uw opdracht uit te voeren en waarin we u ook al de behaalde resultaten meedelen. Bij deze rapportage hoort natuurlijk ook een mondelinge toelichting.

WAAROM IS DIT EEN BUITENKANS VOOR U?

- * Wij zijn een team gemotiveerde laatstejaarsstudenten aan het einde van een vijfjarige opleiding handelsingenieur. Wij zullen onze opgebouwde economische, technologische en talenkennis aanwenden om uw opdracht met een maximaal professionalisme uit te voeren;
- * De contacten die wij reeds hebben opgebouwd met verscheidene economische instellingen garanderen een professionele ondersteuning van experts ter zake;
- * Na het analyseren van meerdere groeilanden, hebben wij gekozen voor Kenia als bestemming van onze handelsmissie. Flanders Investment & Trade (FIT) steunde deze keuze. Wij zijn er zeker van dat Kenia vele mogelijkheden biedt aan Vlaamse bedrijven;
- * De prijs: 3.250 euro, alle reis- en verblijfskosten inbegrepen. Hiervan kan tot de helft gesubsidieerd worden door het FIT, mits er aan enkele criteria voldaan wordt. Meer informatie vindt u in de sectie "Financiële steun via FIT".

Indicatieve timing van het project.

EERSTE CONTACT

In een eerste stap nemen we contact met u op. Dit kan zowel telefonisch, per e-mail, via de website of via andere publicaties gebeuren. Na dit contact wordt er een informatiebrochure over de handelsmissie van Inisol opgestuurd (elektronisch en per post). Na ontvangst van de brochure wordt er terug contact met u opgenomen.

sept -
okt

MEETING / GESPREK

Vervolgens wordt er met u een meeting of gesprek vastgelegd om een eerste bespreking te houden over de inhoud van de mogelijke opdracht, alsook over de te leveren outputs van de student voor, tijdens en na de missie. Hiervan wordt een projectfiche opgesteld die wordt voorgelegd aan de academische begeleider ter goedkeuring.

okt -
nov

TEKENEN OVEREENKOMST

Na de bepaling van de opdracht dient er een contract getekend te worden. Dit contract omvat de inhoud van de overeenkomst en de verplichtingen van de beide partijen, zijnde Inisol en het bedrijf.

TOEWIJZING STUDENT

De volgende stap is het toewijzen van een student aan uw onderneming voor het uitvoeren van de opdracht. Inisol zal eerst binnen haar team van studenten de meest geschikte kandidaten selecteren. Het bedrijf krijgt vervolgens de geselecteerde profielen waaruit dan de student naar keuze kan gekozen worden. De toewijzing gebeurt met andere woorden met een beperkte mogelijkheid tot keuzeprofielen, en bij voorkeur tussen 2 tot 3 maanden voor aanvang van de handelsmissie.

nov -
dec

AFSPRAAK MET PROVINCIAAL KANTOOR FIT

Het is tevens belangrijk dat er een afspraak wordt vastgelegd met de toegewezen student, een vertegenwoordiger van uw bedrijf en een vertegenwoordiger van een provinciaal kantoor (provincie van het bedrijf) van Vlaanderen Investment & Trade. Deze meeting is belangrijk opdat alle betrokken partijen de juiste inzichten kunnen verwerven omtrent de verwachtingen van de opdracht van de handelsmissie.

VOORBEREIDING

Gedurende de 2 à 3 maanden die de handelsmissie voorafgaan, zijnde december, januari en februari, dient de handelsmissie grondig voorbereid te worden. De toegewezen student zal de nodige research uitvoeren ter voorbereiding van de opdracht ter plaatse. Dit omvat onder andere ook een eventuele opleiding of coaching voor de aanvang van de opdracht ter plaatse. Dergelijke opleiding of coaching van de student dient door het bedrijf zelf verzorgd te worden. Opmerking: hoewel steeds een maximale flexibiliteit geboden wordt, dient de student in januari examens voor te bereiden en af te leggen, hier dient rekening mee gehouden te worden.

jan -
feb

UITVOEREN MISSIE

Het team studenten vertrekt op 7 maart 2014 naar Kenia, Nairobi, voor de uitvoering van de opdrachten ter plaatse. De missie ter plaatse zal 3 weken duren. Tijdens de missie wordt getracht om op kleinschalige en frequente basis terug te koppelen via e-mail, chat of telefonisch (bijv. via Skype).

maart

RAPPORTERING / FEEDBACK

Na afloop van de missie ter plaatse zal er door de student een afsluitend rapport opgemaakt en voorgesteld worden. Dit ten laatste 4 weken na terugkeer.

april

Inisol verkende **in 1991 voor het eerst** buitenlandse bodem met de handelsmissie naar Rusland. Door de jaren heen is de handelsmissie uitgegroeid tot een waar begrip in de bedrijfswereld. Getuige hiervan zijn de tientallen KMO's en multinationals die hieraan reeds deelgenomen hebben. Deze bedrijven, waarvan u een selectie in de lijst hieronder terug kan vinden, zijn werkzaam in allerlei sectoren. Wegens de verscheidenheid aan diensten die wij aan de ondernemers bieden, is er immers plaats voor de meest uiteenlopende opdrachten in onze missie. Het feit dat sommigen uit deze lijst al herhaaldelijk deelnamen, kan gezien worden als een blijk van vertrouwen in onze handelsmissie.

Agfa-Gevaert	IBM Belgium
Ahlers	ISDG
APT	KatoenNatie
Arplas Welding BVBA	Lanxess
Bara Group	Lapauw NV
Barry-Callebaut AG	Laspro NV
Beaulieu	Lastek België
Blockx NV	Lignavita
Brouwerij Strubbe	Maesjonker
Brouwland BVBA	Massive
Brussels Hoofdstedelijk Gewest	Matco NV
BTR Services	MBZ NV (haven van Zeebrugge)
Camargue	Mercordi
Chemlab	MoossPharma
Cnext	OLO-Lighting
Crops NV	Philips
Dafra	Pralibel
Deceuninck Plastics	Procter&Gamble
DEME	Quarad BVBA
Diva Consulting	Rectavit
Dosanova	ReillyChemicals
DPL	Remi Claes
Duc D'O Chocolaterie NV	RS Scan International
Ecowater Systems Europe NV	SA OLAER Benelux NV
Erni	Sapa RC System
Euraqua	Sega
Forpex	Seyntex NV
Futero	Sidmar
Geldof	Sobeltec
Gilleman Textiles	Stoopen & Meeûs
Hansen Transmissions	Structural Europe
Haven van Gent	Technopol
HelvoetPharma	Trislot
Herbavita	Upgrade Energy
Hoge Raad voor Diamant (HRD)	Vasco

Vorige bestemmingen van onze handelsmissie waren o.a. Rusland, Maleisië, Taiwan, Tunesië, Thailand, India, de Verenigde Arabische Emiraten, Brazilië, Argentinië, China, Indonesië, Vietnam, Turkije en Colombia.

Hieronder vindt u een aantal getuigenissen van bedrijven die reeds aan de handelsmissie hebben deelgenomen.

GRAFIMAT (Vietnam 2010)

Wij namen voor het eerst deel aan dit jaarlijks project in 2010. Ons enthousiasme groeide mee naargelang het project vorderde. Voor een kleine investering kregen wij heel veel return. Uiteraard zijn de voorbereiding en een duidelijke taakomschrijving voor de student cruciaal voor het welslagen en het succes van de reis. Doen collega's... doen!

Gerald Blockeel - General Manager Grafimat

CONTIGO (Turkije 2012)

Contigo was op zoek naar een distributeur in Turkije. De start dus tussen Inisol en Contigo! En het is een goede samenwerking geweest van start tot finish. De deuren die opengaan door de contacten en manpower die Inisol ter beschikking heeft, zijn niet te onderschatten. Tevens is de kost zeer beperkt om toch wel deze moeilijke markt te benaderen. Een goede voorbereiding, taakomschrijving en vooral inzet van de student hebben ertoe bijgedragen dat wij momenteel in de laatste fase zijn om te starten met leveren aan Turkije.

Tom Hoogmartens - General Manager

OTN SYSTEMS (Colombia 2013)

Zoals u weet hebben wij dit jaar in samenwerking met Inisol een succesvolle handelsmissie uitgevoerd in Colombia. Deze missie was voor OTN Systems bijzonder interessant omdat ons bedrijf nog maar beperkte marktaanwezigheid had in Colombia. INISOL gaf ons de mogelijkheid om tegen een haalbare vergoeding een eerste marktonderzoek en tevens potentiële klanten en partners in Colombia te ontmoeten.

De eerste week heb ik dan ook samen met één van de studenten een aantal potentiële partners bezocht. De wijze waarop de student vanaf de start reeds zeer professioneel omging tijdens de meetings met deze partners, heeft mij dadelijk het nodige comfort en vertrouwen gegeven om de student zelfstandig ons bedrijf te laten representeren tijdens de daaropvolgende twee weken van de missie.

OTN Systems heeft nu binnen een tijdspanne van enkele maanden na de missie reeds twee partners in Colombia en een 5-tal mogelijke projecten kunnen identificeren en dit dankzij de gestructureerde aanpak en persoonlijk engagement van de student.

De motivatie van de student en zijn excellente rapportering heeft ook het hele management van OTN systems overtuigd van het nut deze missie.

Wij zijn dan ook bijzonder verheugd over de goede begeleiding en organisatie van INISOL. Het is een rijke ervaring voor de student maar tevens ook voor ons bedrijf .

“Je haalt het beste uit de anderen niet door hen het vuur na aan de schenen te leggen, maar door het vuur in hun binnenste aan te wakkeren.”

Bedankt aan INISOL

Mark Pauwels - Sales Manager MEA & Colombia

DOUBLE PASS (Colombia 2013)

The board of directors of Double PASS was very pleased with the report they got from the Inisol- student! It provides a clear overview of the opportunities and obstacles for future business in Columbia. It was presented in a very professional way and facilitated the board in taking the right strategic decisions.

Hugo Schoukens - CEO Double PASS



Hieronder vindt u enkele fragmenten uit publicaties in Akademos en De Tijd dewelke een aantal opdrachten uit het verleden vanuit het standpunt van de student belichten.

VERTROUWEN

Voor de studenten die het keuzevak 'Buitenlandse handelsmissie' kozen, is de missie een uitgelezen kans om op korte tijd heel wat praktijkervaring in het buitenland op te doen, die ook door toekomstige werkgevers als erg waardevol wordt beschouwd. Dat verklaart meteen waarom ieder jaar opnieuw studenten bereid worden gevonden om buitensporig veel werk te steken in iets wat niet eens zoveel studiepunten oplevert. Niet alleen de reis zelf is zwaar, maar ook het maandenlange voorbereidende werk. De studenten moeten zelf voldoende Belgische (of Europese) bedrijven warm maken voor de missie. Dat lukt uiteindelijk ieder jaar, omdat de bedrijven zelf er ook baat bij hebben: in plaats van een duurbetaalde consultant op pad te sturen, kost deze missie hen slechts een deel van de prijs van de vliegreis en de verblijfskosten van 'hun' student – een besparing van gemiddeld vijftig- tot honderdduizend euro. [1]

CURRICULUM

Maxim Vanhencxthoven is eveneens laatstejaars en voorzitter van Inisol. Dat organiseert naast de handelsmissie ook bedrijvenfora en sollicitatietrainingen, allemaal om de toekomstige handelsingenieurs voor te bereiden op de eerste werkervaring. 'Nog voor ik mij inschreef in het eerste jaar sprak dit onderdeel van het programma me al aan. Ik verwacht dat de missie me zelfstandiger en weerbaarder zal maken. We doen alles zelf, van het geld bijeenbrengen over de organisatie ter plaatse tot de opvolging. In België leren we eerst de producten, de diensten en de filosofie kennen van het bedrijf dat we gaan vertegenwoordigen. Ter plaatse zetten we iets op poten dat een meerwaarde kan betekenen voor het bedrijf in kwestie. In feite bieden we de bedrijven ons volledige curriculum aan. We zijn op drie maanden na afgestudeerd en we staan klaar om alles wat we geleerd hebben in de praktijk brengen.' [2]

INTERNATIONALE ERVARING SMAAKT NAAR MEER

Cnext, een IT service bedrijf dat zich vooral toelegt op de integratie van business processen, vroeg aan Cédric Votquenne om te peilen naar de interesse in hun producten bij banken, telecom- en nutsbedrijven. Cédric ging allereerst zijn licht opsteken bij expats uit de Benelux en de contacten die daaruit voortvloeiden bezorgden hem een vlotte introductie bij flink wat bedrijven. Hij onderzocht de IT-strategie van deze bedrijven en bekeek wat Cnext voor hen kan doen. Hij kwam al snel tot de conclusie dat het bedrijf best via partnerschap werkt omdat het anders te moeilijk zaken doen is. Na een maand ter plaatse had Cédric drie mogelijke partners gevonden. Hij levert dus een stevige basis af waar Cnext verder mee aan de slag kan. Wat Cédric zelf betreft: die heeft geproefd van het internationale zakenleven en het smaakt absoluut naar meer. [3]

Bronnen:

[1] Akademos juni 2009 nr.2 jaargang 12, 'Handelsingenieurs in spe veroveren China'

[2] De Tijd 11 oktober 2007 'student-ondernemer op reis'

[3] Akademos april-mei 2011 nr. 2 jaargang 14 'Studenten Handelsingenieur ontdekken internationale leven in Indonesië'



Bestemming: **Kenia** (Nairobi)

Data: **7 maart 2014 – 30 maart 2014**

Prijs: **3250 euro** (als feitelijke vereniging heeft Inisol geen BTW verplichtingen). Inbegrepen zijn de reis- en verblijfskosten van de student. De studenten krijgen geen verloning.

CONTACT

Inisol

Vrije Universiteit Brussel

Secretariaat ESP

Pleinlaan 2

1050 Brussel

Tel: 02/629.38.58

Website: www.inisol.com

Mail: handelsmissie@inisol.com

Of volg ons op twitter: [@InisolVub](https://twitter.com/InisolVub)



V.l.n.r. Manon Feys, Katrien Van Gucht, Femke De Knop, Laura Gygax, Lauren de Crombrughe, Hanne Vandecapelle

Een uitgebreid aanbod aan bedrukte media

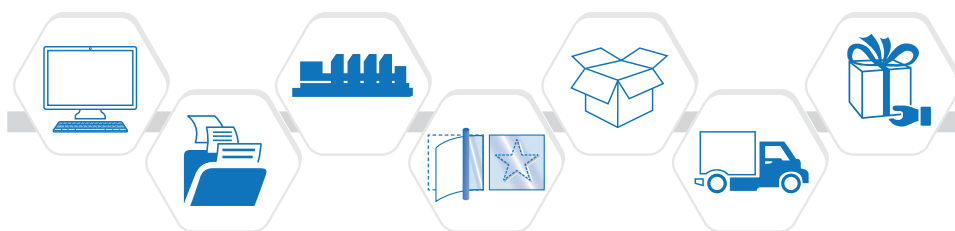


Eenvoudig en veilig online bestellen

PrintBirdie.com is een Belgische online drukkerij met eigen productie en activiteiten in Europa. Via onze webshop www.printbirdie.com bieden wij een zeer uitgebreid gamma bedrukte media aan. Dankzij een doorgedreven procesoptimalisatie kunnen wij snelle levertijden en zeer interessante prijzen aanbieden.

Wij staan in voor de **productie** van offset, rotatie en digitaal drukwerk, textiel, sign en belettering. Daarnaast beschikken wij over uitgebreide mogelijkheden voor afwerking en veredeling en een boekbinderij.

Verder bieden wij ook nog tal van **diensten** aan zoals opmaak en ontwerp, huis aan huis bedeling en mailing. Tenslotte kunnen wij u ook ondersteunen bij cross media projecten (print en media)



Interesse?

Neem een kijkje op de website of neem contact met ons op voor een vrijblijvende afspraak.

PrintBirdie.com
Walgoedstraat 1, 9140 Temse
info@printbirdie.com - T +32 33 690 395



www.printbirdie.com



contactgegevens

 **PrintBirdie.com**
BEYOND PRINTING

 SafeShops.be #LPRI13001



Flanders Investment & Trade

Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen

Sinds de invoering van het besluit van de Vlaamse regering van 5 juni 2009 kunnen kleine en middelgrote ondernemingen, met een exploitatiezetel in het Vlaamse Gewest, subsidies ontvangen voor prospectiereizen die ondernomen worden door studenten.

Hieronder volgt een kort overzicht van wat deze subsidies inhouden en aan welke criteria voldaan moet worden. Om in aanmerking te komen voor een subsidie, moeten de deelnemende bedrijven rekening houden met de volgende voorwaarden:

- * De onderneming moet een KMO (maximaal 250 werknemers, jaaromzet van maximaal 50 miljoen euro of balanstotaal van maximaal 43 miljoen euro, maximaal 25% van het kapitaal in handen van een grote onderneming) zijn, met zijn exploitatiezetel in het Vlaamse Gewest;
- * Er worden maximaal 3 reizen naar eenzelfde land of regio gesubsidieerd binnen een periode van 5 jaar;
- * De goederen en/of diensten waarvoor prospectie wordt gedaan, moeten bij de productie, verwerking of prestatie een duidelijke toegevoegde waarde creëren in het Vlaamse Gewest. Enkel initiatieven die een substantiële meerwaarde hebben voor Vlaanderen kunnen gesteund worden;
- * Voor dezelfde kosten mag geen andere financiële steun ontvangen zijn van een andere instelling of overheid;
- * De bestemming moet een nieuwe markt zijn voor de onderneming. Het moet dus gaan om een land waar de onderneming nog geen of slechts een beperkte afzet heeft. Daarbij steunt FIT bij voorkeur initiatieven buiten de Europese Economische Ruimte;
- * De steun wordt toegekend voor één afgevaardigde per reis. De steun wordt slechts toegekend op voorwaarde dat de aanvragende onderneming de begunstigde is van de subsidie en niet de student of de onderwijsinstelling, en dat het initiatief past in een schoolse opleiding.

Afhankelijk van het initiatief varieert het bedrag van de steun van 500 euro tot 55.000 euro. Hierbij komt BTW niet in aanmerking. In het geval van een prospectiereis heeft de subsidie betrekking op de reis- en verblijfkosten van de student. De reiskosten omvatten de kosten voor de verplaatsing naar het betrokken land, alsook de kosten voor binnenlandse verplaatsingen. De forfaitaire vergoeding voor de verblijfskosten dekt onder meer de hotelkosten, maaltijden en communicatiekosten en wordt toegekend per overnachting.

Om deze steun te ontvangen, moeten de bewijsstukken van de opgelopen kosten en een gedetailleerd reisverslag worden neergelegd bij de centrale zetel van FIT. Dit moet uiterlijk drie maanden na het initiatief worden neergelegd en wordt door Inisol op maximale wijze ondersteund. De aanvraag voor financiële steun moet uiterlijk 15 kalenderdagen voor afreisdatum door de opdrachtgevende KMO worden ingediend. Dit kan enkel elektronisch. In sommige gevallen voorziet FIT een hoogdringendheidsclausule.

Belangrijk is dat deze aanvraag de volgende elementen bevat:

- * Een volledig ingevuld aanvraagformulier;
- * Een grondige beschrijving van het initiatief, met motivatie en een chronologisch afsprakenprogramma;
- * Een kostenraming.

Binnen 45 werkdagen na de indiening van de volledige aanvraag zal FIT een beslissing nemen over de toekenning van de subsidie en over de toekennings- en uitbetalingsvoorwaarden. De aanvrager wordt hiervan schriftelijk op de hoogte gebracht. Indien gewenst kan er door ons team ook een simulatie van de te verkrijgen subsidie berekend worden. Voor bijkomende informatie of voor het online aanvragen van een subsidie verwijzen we u graag door naar de website van Flanders Investment and Trade (www.flandersinvestmentandtrade.be of www.fitagency.be).



Dat Kenia een goede keuze is, blijkt uit het feit dat Flanders Investment & Trade ook een handelsmissie organiseert naar dit snel evoluerend land.

Mission from FIT to Kenya & Tanzania 2013 > 6-13 November



Flanders Investment & Trade

The World Bank Private Sector Liaison Officers (PSLO) Network invites you to mark your calendars for a **mission to Kenya and Tanzania**. The mission will be an occasion to learn how the projects of the multilateral development banks (MDB) are implemented in the field and how business can take advantage of the ensuing business opportunities.

What Participants Can Expect:

- * General introduction on both countries' economy and main economic sectors;
- * Workshops based on the participants sector of activity and on the projects financed by the MDB;
- * B2Bs, organized by the commercial representatives of each participating PSLO's country
- * Networking opportunities amongst the participants of the participating countries with the eye on partnerships in Kenya and Tanzania

Benefits for Attendees Include:

- * Strengthened knowledge on MDBs work in the field;
- * Strengthened knowledge on MDB procurement in the field
- * Discovering and establishing new partnerships and business opportunities (IFI, local governments and agencies, local companies; companies from other participating countries,...)

Program details and an agenda will be available soon. Please contact Johan Malin at johan.malin@fitagency.be if you wish to provide input for the program



The PSLO network is a group of 140 business intermediary organizations in 94 countries around the world working to foster trade and investment between countries with the support of the World Bank Group's products and services. PSLOs facilitate companies' access to WBG business opportunities, services and knowledge, and act as the voice of the private sector in advising the WBG on how to better engage companies on development issues.



ALGEMEEN

Oppervlakte	581.313km ²
Populatie	44 miljoen inwoners
Hoofdstad	Nairobi
Andere belangrijke steden	Mombassa, Kisumu
Taal	Engels, Swahili
Munt	Keniaanse shilling (1 EUR = 117 KES)
BBP	\$37 miljard



POLITIEKE SITUATIE

Kenia is een (presidentiële representatieve) democratische republiek, waarbij de president zowel het staatshoofd als het regeringshoofd is. Sinds 9 april 2013 is de huidige president Uhuru Kenyatta, deel uitmakend van de links nationalistische partij KANU. De uitvoerende macht wordt uitgeoefend door de overheid. De wetgevende macht berust bij de overheid en de 'National Assembly'. De rechterlijke macht is onafhankelijk van de uitvoerende en de wetgevende macht.

De **vernieuwde grondwet** van 2010 zorgde ervoor dat Kenia werd onderverdeeld in 47 semi-autonome provincies. De regeringen van deze provincies werden opgericht na de verkiezingen van maart 2013. De omvang en de grenzen van de provincies zijn gebaseerd op de 47 wettelijke erkende districten van Kenia. De **verkiezingen van 2013** zijn **vreedzaam** verlopen, wat duidt op hoop en geloof in de nieuwe president.



De Keniaanse economie is **marktgeoriënteerd**, deze markt wordt **liberaal** beschouwd en dus vrij van overheidsingrijpen. De “happiness of business people” wordt als positief beschouwd en de overheid staat open voor buitenlandse investeringen. Prijscontrole wordt uitzonderlijk uitgeoefend op de essentiële grondstoffen zoals maïs, meel, olie, benzine en kerosine. De **belangrijkste exportproducten** van Kenia zijn **thee, koffie, specerijen en tuinbouwproducten** als fruit en groenten. De grootste afnemers zijn Oeganda, het Verenigd Koninkrijk en Tanzania. De **belangrijkste importproducten** zijn **minerale brandstoffen, elektrische machines en werktuigen** met als voornaamste leveranciers V.A.E., India en China.

Kenia heeft zichzelf als doel gezet om tegen 2030 een concurrentiële en welvarende natie te vormen met een hoge levensstandaard. Dit wordt de “**Vision 30**” genoemd en is gebaseerd op drie pijlers: economisch, sociaal en politiek bestuur.

In 2012 bedroeg de **groei van het BBP** 4,7% met een verwachte stijging naar 5,7%. De **inflatie** daarentegen wordt verwacht te **dalen**. Deze was nog 9,4% in 2012 maar de prognose voor 2013 is 5,6%.

“The Kenya Economic Update launched today forecasts a growth rate of 5,7 percent in 2013, which is remarkably higher than the growth rate of 4,7 percent recorded in 2012. This is attributed to a stable macroeconomic environment, the peaceful elections in March 2013, and smooth transition of political power.”
The World Bank, Press release (June 17, 2013)

Het BBP bedroeg in 2012 37 miljard dollar. De dienstensector omvat 63% van het BBP en wordt gedomineerd door toerisme. Landbouw, bosbouw en visserij leveren de tweede grootste bijdrage aan het BBP met 22%.

Kenia is de **meest industrieel ontwikkelde economie van Oost-Afrika**. De industriële productie omvat 16% van het BBP. Deze sector wordt beheerst door voedselverwerkende activiteiten zoals graan malen, suikerriet pletten, bier produceren en vervaardigen van consumptiegoederen. Er is een opkomende en **snelgroeiende** industrie voor **cementproductie**.

Er kan niet ontkend worden dat de Keniaanse economie in de lift zit, hieronder worden enkele factoren opgesomd die bijdragen tot een duurzame groei.

- * De **bevolking is over het algemeen goed opgeleid** en Engelstalig, dit leidt tot positieve ontwikkelingen.
- * De **ICT sector** heeft een groei van **20%** per jaar, dit draagt bij tot de vooruitgang in andere sectoren.
- * De **infrastructuur**, bijvoorbeeld wegen en elektriciteitsvoorzieningen, **wordt verbeterd**. Dit verlaagt de kosten van commerciële activiteiten.
- * Kenia beschikt over één van de meest **dynamische bedrijfssectoren** van Afrika en heeft daardoor de crisis kunnen overleven.
- * De eerder besproken **vernieuwde grondwet** is stimulerend voor de bedrijfsomgeving.
- * Er is een **opkomende middenklasse** die voor 20% meetelt in de stedelijke bevolking.

Het land wordt beschouwd als het **centrum van Oost- en Centraal-Afrika** voor communicatie, transport en financiële diensten. De Nairobi Securities Exchange (NSE) is één van de belangrijkste beurzen van heel Afrika.

BUITENLANDS BELEID

Kenia vormt samen met Tanzania, Burundi, Rwanda en Oeganda het **EAC (East African Community)**. Als belangrijkste lid hiervan is Kenia goed voor 37% van de intra EAC handel. De **doelstellingen** van het EAC omvatten het harmoniseren van tarieven en douaneregelingen, vrij verkeer van personen alsook het verbeteren van regionale infrastructuur. Indien men als bedrijf toetreedt tot de Keniaanse markt, verkrijgt men hiermee aansluiting bij een **veel grotere arbeids- en afzetmarkt**.

Kenia maakt ook deel uit van de **COMESA (Common Market for Eastern and Southern Africa)**. Keniaanse producten hebben toegang tot deze regio met een geschatte bevolking van 430 miljoen mensen.

Een andere belangrijke overeenkomst is de **ACS/EU overeenkomst**, ofwel de **Contonou overeenkomst**. Keniaanse producten genieten lagere douanerechten voor de toegang tot de EU-markt. Meer informatie over deze overeenkomst is te vinden in het deel over de EU en Kenia. [1]

RELATIES MET DE EUROPESE UNIE

De Europese Unie is de **grootste handelspartner van Kenia**, zowel op vlak van import als van export. De **samenwerking** tussen deze twee **begon in de jaren '60**, nog vóór de Lomé Conventie, met samenwerking op het gebied van politiek, energie, landbouw, de bevordering van de industrialisatie. Dit gebeurde door in een richting lagere douanerechten en tarieven in te stellen voor Kenia, vooral voor landbouwproducten. Vanaf januari 2008 moest dit veranderen naar een tweerichtingsovereenkomst die verenigbaar was met de handelsovereenkomsten van de WTO, namelijk de Economic Partnership Agreements (EPAs). Deze onderhandelingen zijn echter nog steeds aan de gang. Het **Contonou akkoord tussen de EU en de ACS staten** (Afrika, het Caribisch gebied en de Stille Oceaan) werd aangegaan ter uitbreiding van de **Lomé Conventie**.

De belangrijkste **exportproducten** van Kenia naar de EU zijn **landbouwproducten** zoals fruit en groenten en bloemen. Deze hebben samen een aandeel van bijna 90% van de totale export. Andere producten die iets minder aan bod komen, zijn koffie, kleren, suiker en vis.

De **importproducten** zijn dan eerder van **industriële aard** zoals motoren, voertuigen en onderdelen, vliegtuigen en bijbehorend apparatuur, medicijnen, ijzer- en staalproducten, rubberbanden, medische instrumenten, telecommunicatieapparatuur, elektrische en elektronische apparatuur, koelinstallaties, papier en karton, textiel, kleding, en nog meer. [2]

Bronnen:

[1] Keniaanse Ambassade in België

[2] FIT, Europees Parlement, Europese Commissie, World Trade Organization, Keniaanse Ambassade in België



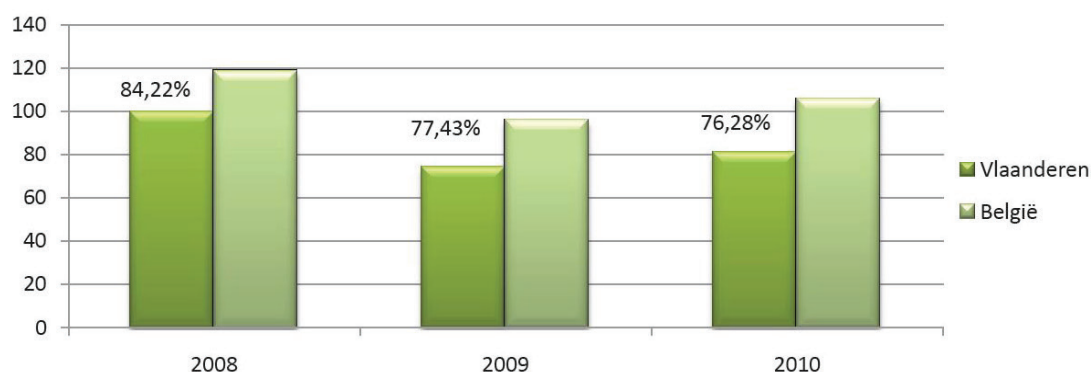
BELGIË EN KENIA

In 2010 vormde Kenia de 76ste afzetmarkt van België. Dit betekent dat België 35 miljoen euro exporteerde enkel aan diensten, dit komt overeen met een aandeel van 0,05% van de totale Belgische uitvoer van diensten. De **belangrijkste exportsector** voor België is de transportsector die goed is voor twee derde van de totale dienstenexport. Hij wordt gevolgd door de **communicatiesector** met 20,34%. Verder mogen **commerciële diensten**, **reisverkeer**, **financiële** en overige **diensten** niet uit het oog verloren worden.

De Belgische import uit Kenia is de laatste jaren met 8,66% per jaar gestegen. In 2010 importeerde België voor bijna 67 miljoen euro uit Kenia. Hiermee was Kenia de 56ste leverancier voor België. Dit telt voor 0,11% mee van de totale diensteninvoer in België. Het **reisverkeer** was de **belangrijkste importsector**, hij nam de helft van de import voor zijn rekening. Vervolgens kwamen de **transport- en communicatiebranche** aan bod.

VLAANDEREN EN KENIA

Aandeel Vlaanderen in Belgische uitvoer naar Kenia (miljoen euro)



Bron: Instituut voor de Nationale Rekeningen (NBB), verwerking cel Kennisopbouw FIT



UITVOER NAAR KENIA

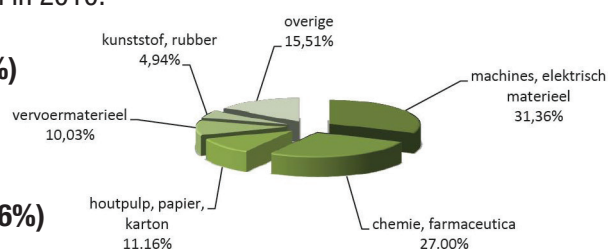
In 2010 kon Kenia de neerwaartse trend door de crisis stopzetten. Vlaanderen exporteerde toen voor 80,6 miljoen euro naar Kenia, m.a.w. een stijging van precies 9% ten opzichte van 2009. Het duidelijke groeipotentieel duidt aan dat het moment is aangebroken voor bedrijven om hun kans te grijpen in Kenia.

In 2012, piekte de Vlaamse uitvoer op **121 miljoen euro**, een ongeëvenaard recordpeil tot nog toe.

Sectorale uitvoer naar Kenia (2010, in % van totaal)

De belangrijkste Vlaamse exportproducten naar Kenia waren in 2010:

- * **Machines en mechanische werktuigen (20,37%)**
- * **Papier en karton (11,05%)**
- * **Elektrische machines (10,98%)**
- * **Farmaceutische producten (10,14%)**
- * **Auto's, tractoren, motorrijwielen, fietsen (9,96%)**



De grote exportstijging was te danken aan de toename van de houtpulp, papier en karton (+123,81%), chemische en farmaceutische producten (+45,11%) en van vervoermaterieel (+28,79%).

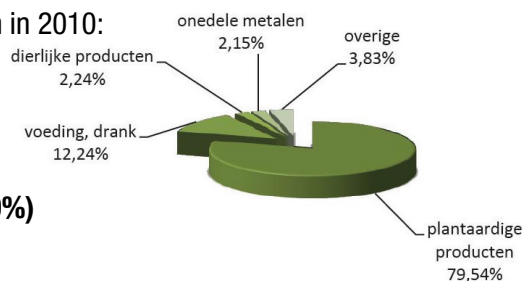
INVOER UIT KENIA

In 2010 importeerde Vlaanderen voor 42,1 miljoen euro, dit is wel een invoerdaling van bijna 5% vergeleken met 2009.

Sectorale invoer uit Kenia (2010, in % van totaal)

De belangrijkste Vlaamse invoerproducten uit Kenia waren in 2010:

- * **Koffie, thee, specerijen (36,47%)**
- * **Levende planten; bloemen (20,76%)**
- * **Groenten (19,14%)**
- * **Bereidingen van groenten en vruchten (11,29%)**
- * **Vis, schaaldieren (2,23%)**



De import van dierlijke producten is duidelijk gestegen (+120,09%), samen met deze van textiel (+29,28%) maar deze stijging was echter niet genoeg om de dalende import van plantaardige producten te compenseren.

“It is a positive thing that Kenya is expanding its economic model through key developments”.
The international agency also emphasised the importance of ICT in driving the economy.
The World Trade Organization in Business Daily Africa (May 22, 2013)

Deze zijn de sectoren die in de toekomst meer en meer van belang zullen zijn:

- * **Informatietechnologie en communicatie.** Zoals hierboven vermeld, speelt ICT een belangrijke rol bij de stijgende economische groei van Kenia gedurende het laatste decennium. Deze heeft een impact op zowel de transport-, de financiële alsook op de gezondheidssector. Innovaties zoals mobiele telefonie, dat de mogelijkheid geeft tot mobiel betalen, hebben ook een rol gespeeld in deze groei. Het aantal GSM-gebruikers piekte begin 2011 op 22 miljoen. Sinds de introductie van “Mobiel Geld” in 2007, staat het aantal gebruikers hiervan nu op 15 miljoen. Zowel mobiele telefoniediensten als callcenters hebben het potentieel om sterk te groeien.
- * **Energie.** Kenia kende een stijging van de productie van zowel thermische als hydro-elektriciteit. Vele nieuwe projecten om centrales te bouwen worden opgestart en uitgevoerd, onder andere door een Japans consortium en General Electric. Er doen zich ook veel opportuniteiten voor in duurzame energie zoals geothermische energie, windenergie, en andere vormen.
- * **Infrastructuur/Logistiek.** Kenia en Ethiopië hebben een contract van 215 miljoen euro getekend om de twee landen samen met Zuid-Soedan te linken, dit is de zogenaamde “Lamu corridor”. Wanneer deze af zal zijn, zal dit vele transportmogelijkheden voor bedrijven met zich meebrengen.
- * **Vastgoed.** De Keniaanse vastgoedmarkt was één van de meest dynamische wereldwijd in 2011. De prijzen stijgen sterk en genereren mogelijkheden in de bouwsector, productsector, huishoudsproducten, decoratie, enz.
- * **Productie.** Vooral in de textielindustrie bestaat er een groot potentieel voor investeringen. Voorts is er ook een grote vraag naar elektronische goederen, auto-onderdelen, gereedschappen en machines.
- * **Toerisme:** Dit is één van de sectoren waar buitenlandse investeerders het meest aan kunnen verdienen. Bovendien bestaan er significante investeringsmogelijkheden in (resort) hotels, vakantiehuizen, cruiseschipseizen en milieuvriendelijk toerisme.
- * **Sport:** Kenia is een sportief land dat hoofdzakelijk op atletiek gericht is. Logischerwijze doen er zich veel opportuniteiten voor in de atletiekwereld.
- * **Farmaceutische industrie.**



Geachte mevrouw,
geachte heer,

Met deze missie tonen de Solvay-studenten elk jaar dat ze zin voor initiatief en ondernemen hebben. Bovendien zijn ze creatief en erg gemotiveerd; allemaal troeven die hen tot een toegevoegde waarde maken voor de bedrijven voor wie ze een opdracht zullen uitvoeren tijdens de missie. Ik zeg dan ook graag mijn steun toe aan dit initiatief van de Solvay Business School van de Vrije Universiteit Brussel.

De handelsmissie naar Kenia is een kans voor Belgische bedrijven om met de hulp van deze dynamische jongeren nieuwe handelsmogelijkheden te ontdekken. De uitwisseling van ervaring en knowhow tussen universiteiten en het bedrijfsleven is essentieel. In een op innovatie gerichte kennismaatschappij moeten we dynamische, creatieve jonge mensen ondersteunen. Investeren in mensen is een noodzaak voor onze economie, ook en vooral in tijden van crisis.

Ik wens alle deelnemers aan de handelsmissie van 2014 veel succes, net als de bedrijven ide meestappen in dit leerrijk avontuur. Dat ze samen het succes van de vorige edities vna de INISOL-missies nog mogen overtreffen.

Hoogachtend,

Elio Di Rupo



Geachte,

Zoals elk jaar, organiseert uw vereniging INISOL een handelsmissie voor de laatstejaarsstudenten Handelsingenieur. Dit jaar staat de missie in het teken van Kenia, een land dat toenemende exportmogelijkheden biedt voor bedrijven in België.

Via deze handelsmissie krijgen de studenten de kans om opdrachten uit te voeren voor Belgische bedrijven in een partnerland met een groeiend economisch belang.

Voor de studenten die eraan deelnemen is het een culturele verrijking en een unieke praktijkervaring. Het grensoverschrijdende karakter van deze missie maakt het tevens interessant vanuit een Europees perspectief.

Ik heb het genoeg u mee te delen dat ik aan dit waardevol project mijn morele steun wens te verlenen. Ik wens INISOL en de handelsingenieurs alle succes toe met de organisatie van de handelsmissie in Kenia.

Hoogachtend,

Herman Van Rompuy





Je suis très heureux d'apprendre que le Groupe d'Initiative Solvay ait décidé d'organiser au Kenya en 2014 sa mission commerciale des étudiants en dernière année d'Ingénieur commercial.

Cette mission leur permettra en effet d'acquérir une expérience internationale et pratique dans un pays en plein développement et qui offre de multiples possibilités pour les échanges commerciaux.

Je me rendrai moi-même en visite au Kenya au mois d'août 2013 et serai ravi d'annoncer le passage de cette mission aux autorités locales.

La Belgique est un pays dont l'économie très ouverte dépend fortement des échanges internationaux. C'est pour cette raison que la diplomatie économique constitue un des piliers de mon action en matière de politique étrangère. Je suis dès lors ravi que des initiatives telles que la mission INISOL soient prises par les universités, afin que nos futurs décideurs et cadres d'entreprises prennent pleinement conscience de l'importance de la dimension internationale de notre économie.

Didier Reynders

Geachte mevrouw,
Geachte heer,

Ook dit jaar steun ik graag het initiatief van de groep INISOL van de Vrije Universiteit Brussel om een handelsmissie te organiseren. Ik doe dat met veel genoegen, zeker als Europees Commissaris voor Handel maar ook omdat ik me verbonden voel met wat ik toch een beetje “mijn” universiteit kan noemen.

Uw keuze voor een handelsmissie naar Kenia is boeiend. Recent – op 14 en 15 juli – heb ikzelf nog het land opnieuw bezocht. Ik ben er getuige geweest van de belangrijke veranderingen die daar plaatsvinden en heb bevestiging gekregen van de grote mogelijkheden die Kenia te bieden heeft.



Politiek gesproken zit Kenia in een wat moeilijkere periode. Het land is in volle ontwikkeling en op zoek naar politieke stabiliteit. De economische troeven zijn zeer groot. Het is de grootste en verst gevorderde economie in oost- en centraal Afrika, waar de economische ontwikkeling echt op gang is gekomen. De economische groei haalt er ondanks de moeilijke jaren nog meer dan 4%. Dankzij de uitstekende ligging, de goed opgeleide arbeidskrachten en een levendig zakenleven is het land een echte hub aan het worden waar toerisme, thee en snijbloemen nog de belangrijkste bronnen van inkomsten vormen. Maar Kenia heeft vooral nood aan investeerders. Het land is klaar om de economie verder te diversifiëren. Zeker in de textielsector, maar niet alleen daar, zijn er nog veel mogelijkheden indien het investeringsklimaat verder verbetert.

De EU is de grootste handelspartner van Kenia, goed voor 14% van de invoer en 26% van de uitvoer. China heeft het immense potentieel van Afrika al langer ontdekt en is de belangrijkste concurrent van de EU op de Afrikaanse markt waar Kenia een uitstekende uitvalsbasis is.

Het initiatief om een handelsmissie van laatstejaarsstudenten te organiseren naar deze regio komt dus op een uitstekend moment.

Ik wens u een leerrijke ervaring toe en kijk uit naar de resultaten.

Succes!



Karel De Gucht
Europees Commissaris voor Handel



Geachte mevrouw,
geachte heer,

Naar jaarlijkse gewoonte organiseert de Initiatiefgroep Solvay van de VUB, beter gekend als INISOL, een handelszending waarbij de laatstejaarsstudenten 'handelsingenieur' de tijdens hun studies opgedane theoretische kennis in veldwerk omzetten. Tijdens het academiejaar 2013 - 2014 worden de blikken op Kenia gericht.

Flanders Investment & Trade heeft de toekomstperspectieven van deze jongeren steeds actief ondersteund, hetzij direct via het aanleveren van informatie en contacten, hetzij indirect via subsidiering van de opdrachtgevende KMO's.

De voorbije jaren werd bvb. de hulp ingeroepen van de provinciale kantoren en het buitenlands netwerk voor de missies naar Zuid-Afrika, China, Vietnam, Indonesië, Turkije en Colombia.

Kenia is de grootste economie in Oost-Afrika en het financiële én logistieke zenuwcentrum in de regio. Het gros van het zakenverkeer van Kenia speelt zich af op het Afrikaanse continent, maar ook de Europese Unie is een handelspartner waar het land niet om heen kan. Europa is voor Kenia immers een essentiële economische partner op het domein van de internationale handel én als investeerder, vooral nu er meer politieke stabiliteit zou moeten gaan heersen na de erg turbulente verkiezingsperiode.

Wat de handel met Vlaanderen betreft is het, met uitzondering van de krimp in crisisjaar 2009, sindsdien steevast de goede kant uitgegaan met de Vlaamse exportafzet in Kenia. In 2012 werden de exportgrenzen trouwens nog maar eens verlegd, want de Vlaamse uitvoer erheen piekte op €121 miljoen, een ongeëvenaard recordpeil tot nog toe, dat van Kenia onze honderdste exportklant maakte die instond voor 0,04% van het Vlaamse exporttotaal.

Het verleden heeft ons geleerd dat de opdrachten van de deelnemende bedrijven intensieve studie en arbeid vergen, dat de academische begeleiding intens is en het finale resultaat een hoge nuttigheidswaarde heeft. Door zich te laten vertegenwoordigen door deze studenten kunt U als Vlaamse KMO via de handelszending 'Kenia' uw producten en diensten promoten en ondersteuning vinden in uw prospectie van de lokale markt.

Claire Tillekaerts
Gedelegeerd bestuurder
Flanders Investment and Trade

Mevrouw,
Geachte heer,

Het is ons een genoegen u de Initiatiefgroep Solvay (Inisol) voor te stellen en aan te bevelen. Het betreft een handelsmissie die wordt ingericht door de laatstejaars Handelsingenieur van de Solvay Business School aan de Vrije Universiteit Brussel.



**Vlaams
netwerk van
ondernemingen**

Dit jaar wordt Kenya onder de loep genomen, een van de groeilanden in Afrika.

Bedrijven hebben met dit initiatief een uitgelezen opportuniteit om een onbekende markt te laten verkennen en de mogelijkheden ervan te leren ontdekken, door gebruik te maken van de know-how van een groep gemotiveerde omzeggens afgestudeerde handelsingenieurs.

De kaderleden van de deelnemende bedrijven kunnen hun eigen onderzoeksprojecten naar voren schuiven en in overleg een opdracht samenstellen met hun specifieke verzuchtingen.

In de huidige tendens van globalisering is het voor onze bedrijven meer dan ooit van cruciaal belang om aanwezig te zijn op de wereldmarkten.

Wij steunen dan ook met volle overtuiging dit belangwekkende initiatief, dat kadert in de wens van het bedrijfsleven om de academische vorming complementair te maken met praktijkervaring.

Mis dan ook deze unieke kans niet om de opportuniteiten van dit land waarvan het BNP het grootste is van Oost- en Midden-Afrika te exploreren.

Met vriendelijke groeten,

Louis Delcart
Directeur Internationalisatie & Innovatie

Paul Hegge
Algemeen Directeur

Roel Golvers
Manager International Business
Voka - Kamer van Koophandel arr. Leuven

Peter Van Biesbroeck
Algemeen Directeur
Voka - Kamer van Koophandel arr. Leuven



Geachte,

Als minister-president van de Vlaamse regering steun ik met genoegen het initiatief van de studenten handelsingenieur van de managementschool Solvay om het bedrijfsleven en de academische opleiding dichterbij elkaar te brengen door de organisatie van een handelsmissie.

Een belangrijk aspect van het project is het bij elkaar brengen van de academische opleiding en de realiteit binnen onze ondernemingen. Eén van de belangrijkste uitdagingen is een goede afstemming van de opleiding die jongeren genieten en de verwachtingen van het bedrijfsleven.

Ontwikkelen van talent en internationalisatie zijn prioritaire doelstellingen voor de Vlaamse regering om van Vlaanderen een topregio te maken tegen 2020. In een steeds meer geglobaliseerde wereld moeten zowel onze jongeren als onze ondernemers meer aandacht hebben voor wat er in het (verre) buitenland verandert.

De voorbije jaren heeft deze formule haar succes bewezen en ook de bedrijven hebben duidelijk interesse om met de hulp van de studenten een nieuwe markt te verkennen. Afrika, en Kenia in het bijzonder, bieden aan Vlaamse bedrijven veel exportmogelijkheden en verdienen extra aandacht vanuit onze ondernemingen. INISOL biedt een interessante mogelijkheid om dit te doen.

Ik ben er van overtuigd dat de INISOL handelsmissie ook dit jaar weer een succes wordt.

Met oprechte groet,

Kris Peeters
Minister-president van de Vlaamse Regering

Geachte,

Met deze brief wens ik mijn steun te betuigen aan de handelsmissie naar Kenia die de Initiatiefgroep Solvay (Inisol) van de Vrije Universiteit Brussel dit academiejaar organiseert. Als minister van wetenschap en innovatie hecht ik groot belang aan de maatschappelijke relevantie van academisch onderzoek en vorming.

De handelsmissie die de VUB organiseert is een voorbeeld van een initiatief dat kennisoverdracht en een kruisbestuiving tussen de academische en bedrijfswereld genereert.



Enerzijds krijgen de aspirant-handelsingenieurs de kans om hun theoretische kennis in levensechte omstandigheden toe te passen en nieuwe vaardigheden te verwerven. Anderzijds kunnen bedrijven nieuwe inzichten en perspectieven op hun eigen zakendoen verwerven.

De keuze voor een handelsmissie naar een opkomende economie is pertinent omwille van zowel de economische opportuniteiten als de uitdagingen die zij representeren. In een wereldeconomie waarvan de groei steeds meer getrokken wordt door ontwikkelingslanden zullen de Vlaamse bedrijven zich meer en meer op die landen moeten gaan toeleunen om te blijven groeien. De sociale, politieke en economische omgeving waarin bedrijven in deze landen moeten opereren is vaak complex en niet altijd even gemakkelijk.

Kenia vormt een interessante case study en proeftuin voor zowel studenten als de bedrijven.

Ik steun de handelsmissie van Inisol. Hopelijk doet u dit ook.

Hoogachtend,


Koen PEULLEUX
Kabinetschef

Ingrid Lieten





Kenia is een goede uitvalbasis voor de landen van East African Community (EAC) en speelt, ook gelet op de Verenigde Naties activiteiten en de heel vele internationale diplomaten en functionarissen een opbouwende rol in het ontzenuwen van de vele conflicten van het zuidelijk deel van Afrika.

Een aantal Belgische bedrijven zijn er actief zoals Soulco NV (ex Siemens) in communicatie; CG Holdings (ex Pauwels International) in electriciteitsdistributie; TPF Econoler in windmolentechnologie; Atlas Copco Kenia; Dafra Farma in vaccins; GSK Bio; Afrika Drilling; Red Lands Roses – Kenia heeft een filmke handel met de omgeving van het Gentse inzake bloemen; Rosavie; New Baron l'Evêque International; en toch nog wat investeringen in de horeca.

De Keniaanse schilling is volledig omzetbaar en de uitvoer van winsten is sterk geliberaliseerd: goede aanduidingen voor investeerders.

Kortom Kenia is iets meer dan een typisch Afrikaans land, maar het vertoont toch de essentiële kenmerken van wat Afrika in wording is: demografische stijging, urbanisatie, enorme nood aan infrastructuur allerhande (van communicatie, energie tot mobiliteit en lucht-, water- en grondwegen met spoorwegen inclusief), maar de stijging van het bruto nationaal product, de aanwezigheid van een heel jonge bevolking, waarvan $\frac{3}{4}$ het analfabetisme een tijdje geleden voorbij is, zijn troeven. Landen die o.a. landbouwgrond, grondstoffen en energie opzoeken zijn legio. “Hongerige” grote mogendheden koesteren Kenia meer en meer. De aanwezigheid van China, India, Indonesië, om maar die op te noemen, zijn er het voorbeeld van.

Voor afgestudeerden van Solvay VUB is dit een verrijkende ervaring die voor jonge kaders en later, dat is toch wat de statistieken ons tonen, in een ruime mate zelfstandige ondernemers een testbank. Men kan er veel vroeger dan elders bewijzen geven van wilskracht, talent, vernuf en organisatie.

De keuze van Kenia is dus een goede keuze, uitdagend en opbouwend.

Tenslotte, Vice-Premier en Minister Alexander DE CROO, mijn zoon, ook een Solvay alumnus wenst met mij jullie “expeditie” veel succes toe.

Herman De Croo
Minister van Staat

(Dit is slechts een abstract uit de steunbrief van Herman De Croo. De volledige brief is te lezen op onze website www.inisol.com)

Geachte,

Als gedelegeerd bestuurder van UNIZO, de Unie van Zelfstandige Ondernemers, en UNIZO-Internationaal steun ik met veel plezier het initiatief van de laatste-jaarsstudenten Handelsingenieur van de Initiatiefgroep Solvay van de Vrije Universiteit Brussel om het bedrijfsleven dichterbij de academische opleiding te betrekken door de organisatie van een handelsmissie.

De voorbije jaren heeft deze formule haar succes bewezen en ook onze KMO's blijken duidelijk interesse te hebben om met de hulp van de studenten nieuwe markten te verkennen.



Bovendien kan het ook de toekomstige handelsingenieurs aanzetten te kiezen voor een toekomst als ondernemer of als kaderlid in een exporterend bedrijf.

Het belangrijkste aspect van het project blijft het dichterbij elkaar brengen van de universitaire opleiding en de KMO-realiteit. Op die manier wordt een goede afstemming bevorderd tussen de opleiding van studenten en de verwachtingen en noden van KMO's. Deze handelsmissie draagt daar in belangrijke mate toe bij. De ondernemer leert er de kennis van de studenten beter toe te passen en de studenten kunnen hun theoretische basis bijschaven in de praktijk.

Ook de handelsmissie zelf is erg belangrijk voor de KMO's. Export is de belangrijkste mogelijkheid voor bijkomende groei van de Belgische KMO vanuit een kleine thuismarkt. De missie gaat dit jaar naar Kenia. Een uitstekende keuze want dit land heeft onze KMO's heel wat te bieden. Deze handelsmissie wordt ook dit jaar opnieuw een succes. Daarvan ben ik overtuigd.

Met oprechte groeten,

Karel Van Eetvelt
Gedelegeerd bestuurder UNIZO



Geachte,

Ik ben als rector van de Vrije Universiteit Brussel zeer fier en vereerd dat de laatstejaarsstudenten handelsingenieur van de Solvay Business School aan de Vrije Universiteit Brussel opnieuw een handelsmissie inrichten.

Deze handelsmissie laat de studenten kennismaken met het bedrijfsleven van Belgen in het buitenland. Het geeft de studenten de kans om de theoretisch vergaarde kennis in de praktijk toe te passen en anderzijds om unieke en onvergetelijke ervaringen op te doen. Zo wordt op een zeer leerrijke manier een brug gelegd tussen de universiteit en de bedrijfswereld.

Als rector van de Vrije Universiteit Brussel steun ik dit initiatief en de keuze van het land dan ook volledig.

Ik wens alle deelnemers en organisatoren een zeer vruchtbare en leerrijke handelsmissie toe.

Prof. dr. Paul De Knop
Rector VUB



Geachte,

Als decaan van de faculteit Economische en Sociale Wetenschappen en de Solvay Business School van de Vrije universiteit Brussel stel ik u graag de handelsmissie van onze laatstejaarsstudenten handelsingenieur voor.

Ter afronding van hun opleiding krijgen onze handelsingenieurs de mogelijkheid een opdracht uit te voeren in het buitenland op vraag van een bedrijf. Enkel onze meest gemotiveerde en bekwame handelsingenieurs komen hiervoor in aanmerking. Ze staan grotendeels zelf in voor de organisatie van de handelsmissie. Dit zorgt voor een hoge mate van betrokkenheid. We laten onze studenten natuurlijk niet aan hun lot over. Een van onze professoren begeleidt en helpt ze waar en wanneer nodig.

Dit jaar kozen onze handelsingenieurs Kenia uit als doelland voor de handelsmissie. Dit is mijns inziens een door-dachte en uitdagende keuze. Kenia is na Zuid-Afrika de belangrijkste vestigingsplek in Afrika voor buitenlandse bedrijven. Het land beschikt over een goede infrastructuur en er bestaan weinig import- en exportrestricties. De bevolking is goed opgeleid, en heeft het hoogste inkomen per hoofd van Oost-Afrika. Mede door de gunstige ligging aan de kust en de douane-unie met de buurlanden, vormt Kenia ook het regionale handelscentrum.

Het zou mij genoeg doen mocht u beroep doen op onze handelsingenieurs om de opportuniteiten en risico's van de Keniaanse markt voor uw bedrijf te verkennen. Ik kan u onze 'Solvayers' warm aanbevelen.

Prof. dr. Joël Branson
Decaan Faculteit Economische, Sociale en Politieke Wetenschappen en Solvay Business School

(Dit is slechts een abstract uit de steunbrief van Paul De Knop. De volledige brief is te lezen op onze website www.inisol.com)



Grant Thornton

An instinct for growth™



EY

Building a better
working world



pwc



COLOFON

Redactie:

De Crombrughe Lauren, De Knop Femke, Feys Manon, Gygax Laura, Vandecapelle Hanne, Van Gucht Katrien

Grafisch ontwerp:

Fran Sinnaeve, fran.sinnaeve@hotmail.com

Fotografie:

Robert Harding, Vision2030, buzzcoffeeroaster, Connie E. Cheren (voorpagina)

The Telegraph (p.2)

Sarovahotels (p.16-17, p.20-21)

GCaptain (p.18)

MyOpera (p.30-31)

Uitgave:

Initiatiefgroep Solvay © 2013

Drukkerij:

PrintBirdie

**Ernst
&
Young
will now
be known
as...**

A global brand needs a distinctive,
confident and globally consistent name.
From now on we are EY
the world over.

ey.com/be

