VIETNAM

HANDELSMISSIE 2020

INISOL

INHOUDSTAFEL

INHOUDSTAFEL	3
VOORWOORD	4
MET DE STEUN VAN	5
VOORSTELLING INISOL	7
BESCHRIJVING HANDELSMISSIE	9
DOEL HANDELSMISSIE	10
WERKWIJZE	11
STAPPENPLAN	12
FINANCIELE STEUN FIT	14
HISTORIEK HANDELSMISSIE	15
DE ACADEMISCHE BEGELEIDING	16
PRAKTISCHE INFORMATIE	17
GASTLAND: VIETNAM	18
VIETNAM - BELGIE	22
GETUIGENISSEN	24
STEUNBRIEVEN	26
NOTITIES	48

VOORWOORD

Ons avontuur begon in 1978 toen enkele gemotiveerde laatstejaarsstudenten Handelsingenieur aan de Solvay Business School van de Vrije Universiteit Brussel de handen in elkaar sloegen om een ondertussen groot geworden project op te richten, namelijk Initiatiefgroep Solvay of kortweg Inisol. Inisol streeft ernaar de overgang naar het echte bedrijfsleven te vergemakkelijken, onder andere door meer opportuniteiten te creëren om praktijkervaring op te doen.

Naar jaarlijkse gewoonte, organiseert Inisol haar handelsmissie. Deze vereniging voor en door laatstejaarsstudenten Handelsingenieur is reeds toe aan haar 28ste editie van de handelsmissie. De handelsmissie houdt in dat een groep van laatstejaarsstudenten in opdracht van Belgische ondernemingen, naar het buitenland gaat om daar bepaalde taken te volbrengen. Een uitgebreide beschrijving van de handelsmissie vindt u verder in de brochure. Tot vorig jaar werd de handelsmissie enkel uitgevoerd door laatstejaarsstudenten Handelsingenieur. De handelsmissies zijn zodanig succesvol geweest dat er werd besloten het project uit te breiden. Daarom worden er vanaf dit jaar twee handelsmissies georganiseerd. Enerzijds is er de handelsmissie die wordt uitgevoerd door de studenten Handelsingenieur, zij vertrekken dit jaar naar Casablanca, Marokko. Anderzijds is er de nieuwe handelsmissie die wordt uitgevoerd door laatstejaarsstudenten Toegepaste Economische Wetenschappen, Bewegingswetenschappen, Communicatiewetenschappen en Fotonica. Deze handelsmissie vertrekt naar Hanoi, Vietnam. De tweede handelsmissie zal dus worden uitgevoerd door een zeer uitgebreide groep die al zijn verscheidene kennis en ervaring zal kunnen bundelen om de handelsmissie zo goed mogelijk te volbrengen. De handelsmissie biedt een ideale opportuniteit aan de studenten om internationale praktijkervaring te verwerven en tegelijkertijd ons land en haar ondernemingen verder wereldwijd te vertegenwoordigen.

In april 2020 gaat deze missie richting Hanoi, de hoofdstad van Vietnam. De Vietnamese markt biedt zeer veel opportuniteiten. De middenklasse neemt steeds meer toe. Dit betekent dat enerzijds de vraag maar anderzijds ook het aanbod eveneens blijven toenemen. Het is dus een zeer interessante markt voor Belgische bedrijven om verder uit te breiden. Ondanks dat Hanoi het economisch centrum is van het land, is Ho Chi Minh de grootste stad in termen van bevolkingsaantal. Daarnaast is de stad zeer belangrijk voor bepaalde sectoren zoals de staalsector. Daarom is het de bedoeling dat de studenten in beide steden zullen verblijven.

Vietnam is lange tijd afgesloten geweest van de buitenwereld maar sinds het economische hervormingsproces de Doi Moi werd ingevoerd in 1986, is de Vietnamese economie spectaculair veranderd. Het bruto binnenlands product per capita is in ongeveer 30 jaar 20 keer groter geworden, de werkloosheid daalt steeds meer, mensen genieten steeds vaker van een opleiding, het land kent al enkele jaren op rij een zeer sterke economische groei en door de toegenomen export kent het land sinds kort ook een positieve handelsbalans. Kortom, het land heeft zeer veel te bieden. Zeker textiel, voedingswaren, machines, elektrische onderdelen en ijzer- en staalproductie bieden handelsopportuniteiten, dit zowel in import als in export. Ondanks dat de middenklasse al zeer sterk gegroeid is, eindigt het hier niet. Experten verwachten nog een exponentiële toename van de middenklasse in de toekomst. Daarnaast heeft Vietnam dit jaar nog een vrijhandelsakkoord bekomen met de Europese Unie, deze moet nog enkel geratificeerd worden. Dit zal veel deuren openen voor verdere internationale relaties.

Vermits dit de eerste handelsmissie is voor de laatstejaarsstudenten Toegepaste Economische Wetenschappen, Bewegingswetenschappen, Communicatiewetenschappen en Fotonica, is ons team des te meer gemotiveerd om dit project tot een mooi einde te brengen. Het doel is dan ook om, samen met de steun van de academische begeleiding, enerzijds de studenten een uiterst leerrijke ervaring aan te bieden en anderzijds aan de bedrijven die ons hierin steunen, een succesvol resultaat te leveren. U mag er dan ook van uitgaan dat deze studenten uw onderneming zullen vertegenwoordigen zoals de vorige handelsmissies dat hebben gedaan: uiterst professioneel en zeer succesvol. Hierbij hopen wij u alvast warm gemaakt te hebben voor onze handelsmissie. Wij zijn ervan overtuigd dat wij voor uw onderneming een toegevoegde waarde kunnen betekenen.

Uitkijkend naar een succesvolle samenwerking.

Namens het handelsmissieteam,

Lara Sarcinella
Voorzitster handelsmissie Vietnam 2019 - 2020

MET DE STEUN VAN

Charles Michel - Eerste Minister

De studenten die aan dit project deelnemen, zullen de verrijkende contacten die tijdens de hele missie zullen worden gelegd, goed kunnen benutten. Ik wens de studenten het allerbeste toe voor hun handelsmissie. Dit project is niet alleen nuttig om het imago van ons land te promoten, maar ook om banden te scheppen tussen Belgische en Vietnamese bedrijven.

Paul Jansen - Ambassadeur van België in Vietnam

Het is mijn overtuiging dat deze missie een win-win wordt voor zowel de studenten die een onvergetelijke praktijkervaring zullen opdoen als voor de Belgische bedrijven die de opportuniteiten, die het hedendaagse Vietnam biedt, kunnen ontdekken.

Claire Tillekaerts - General Manager bij Flanders Investment & Trade

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.

Caroline Pauwels - Rector Vrije Universiteit Brussel

De ter plaatse vergaarde kennis en gelegde contacten reizen samen met onze studenten terug en stelt de bedrijven in Vlaanderen in staat om concrete doelstellingen na te streven. Dit initiatief verdient hopelijk dan ook. Uw aandacht en aanmoediging. Ik ben er van overtuigd dat onze studenten u hierin voldoende wegwijs zullen maken.

Joël Branson - Decaan faculteit Sociale Wetenschappen en Solvay Business School

Vietnam is een van de meest dynamische groeilanden, met een zeer jonge bevolking en een steeds beter geschoolde arbeidsmarkt. Vietnam zet sterk in op internationale handel, met heel wat bilaterale en multilaterale handelsovereenkomsten, onder andere met de EU. Het zou mij genoegen doen mocht u beroep doen op onze studenten om de opportuniteiten en risico's van Vietnam voor uw bedrijf of organisatie te verkennen.

Herman De Croo - Minister van Staat

Vietnam blijft een zich vlug helend land, dat tot zeer diep in zijn economische en maatschappelijke structuren het geweld van een langdurige oorlog aan het verteren, misschien aan het vergeten is. In de diverse aspecten van de ontwikkelingssamenwerking blijft Vietnam het enig Aziatisch land waar nog elementen van Belgische ontwikkelingssamenwerking overblijven.

Wouter Beke - Minister van Werk

Vietnam is een land met veel opportuniteiten waar België ster in staat, zoals voeding, machinebouw, infrastructuur en diensten. De handelsmissie van INISOL kan u een zicht geven op hoe uw onderneming kan meesurfen op bovenstaande brede macro-economische bewegingen. We wensen u alvast een succesvolle deelname toe.

Ben Weyts - Viceminister-President van de Vlaamse Regering en,

Vlaams minister van o.a Buitenlands Beleid

Ik wens de studenten van de Vrije Universiteit Brussel dan ook veel succes in Casablanca en Hanoi. Marokko en Vietnam zijn interessante afzetmarkten voor producten uit Vlaanderen en je vindt er veel potentiële zakenpartners. Een handelsmissie biedt kansen om jezelf op de kaart te zetten, om relaties op te bouwen en om nuttige praktijkervaring op te doen. Het begint met contacten, maar het kan eindigen met contracten.

Karel De Gucht

The work and preparation that goes into such missions is intense but once you witness it being put into practice - the one-to-one exchanges, the art of negotiating, the global coverage and the satisfaction of a deal being struck – it is just an exhilarating experience.

MET DE STEUN VAN

Herman Van Rompuy - Voorzitter emeritus van de Europese Raad

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.

Peter van Biesbroeck - Algemeen directeur Voka Kamer van Koophandel Vlaams-Brabant

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

Danny Van Assche - Gedelegeerd bestuurder UNIZO

Export is de belangrijkste mogelijkheid voor bijkomende groei van de Belgische KMO vanuit een kleine thuismarkt. De missie gaat deze keer naar Hanoi, Vietnam. Een uitstekende keuze want dit land heeft onze KMO's heel wat te bieden. De handelsmissie wordt ook dit keer opnieuw een succes. Daarvan ben ik overtuigd.

Alexander De Croo - Vice-Eerste Minister en Minister van Financiën

De handelsmissies geven Solvay-studenten de kans om internationale praktijkervaring te verwerven. Aan Vlaamse bedrijven biedt deze missie dan weer een unieke gelegenheid om een groeiende markt te verkennen, die zich onder meer kenmerkt door een sterk groeiende middenklasse.

Pascal Smet - Staatssecretaris voor Stedenbouw, Europese en Internationale Aangelegenheden, Buitenlandse Handel, Brandbestrijding en Dringende Medische Hulp

I fully support this initiative that can promote the Belgian companies in Hanoi and that brings the students closer to the businesses.

Philippe Muyters - Vlaams Minister van Werk, Economie, Innovatie en Sport

De handelsmissie biedt de mogelijkheid aan onze Vlaamse bedrijven om te steunen op de nieuwe inzichten van onze studenten. Ik steun dan ook graag dit initiatief dat onze ondernemingen kan promoten in Vietnam en studenten dichter kan brengen bij het bedrijfsleven.

VOORSTELLING INISOL

Met grote trots stellen we u de Initiatiefgroep Solvay, of kortweg Inisol, voor. Inisol is een vereniging voor en door geëngageerde masterstudenten Handelsingenieur aan de Solvay Business School die verbonden is aan de Vrije Universiteit Brussel.

De algemene doelstelling van Inisol is om de masterstudenten te introduceren in de bedrijfswereld zodat dat de overgang naar het echte bedrijfsleven vlotter verloopt. Hiervoor concentreert Inisol haar activiteiten op drie domeinen. Ten eerste willen wij studenten helpen meer praktijkervaring op te doen door onze handelsmissie te organiseren. Daarnaast helpen we hen ook om een netwerk uit te bouwen via ons bedrijvenforum en onze job- en stagebeurs. Tot slot informeren wij studenten voor, tijdens en na hun opleiding.

V.l.n.r.: *Leen Mattens, Juna Van Driessche, Elke Vancutsem, Kim Verheyen, Michiel De Decker, Alexis Close, Gerben Fiesack, Loïc Muller, Jasper De Bondt, Jordi Borremans, Jens Jacob, Guillaume Flahou, Kobe Vaes, Stijn Gregoor, Sophie Vandervelde, Utah Deforce, Sander Geerkens, Margot Sluys, Mathieu Bijsterbosch.*

Ontbreken op de foto: *Renate Van Wesemael, Emmelien De Roock, Axel Peeters, Sara Khancheh Zar , Enya Snauwaert, Laurens Van Vaerenbergh, Yannick Florquin.*

VOORSTELLING INISOL

1. PRAKTIJKERVARING

Als student Handelsingenieur wordt 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.

Allereerst hebben we de handelsmissie, een volwaardig opleidingsonderdeel aan de faculteit. Tijdens het academiejaar 2017-2018 werd de handelsmissie reeds voor de 27ste maal georganiseerd met bestemming Nairobi, Kenia. De vorige editie focuste zich op de markt van Colombia met uitvalsbasis Bogota. Dit jaar zijn we toe aan de 29ste editie met bestemmingen Casablanca, Marokko en Hanoï, Vietnam. De tweede manier waarop we studenten aan praktijkervaring helpen, is door het organiseren van onze jaarlijkse job-en stagebeurs.

Het Inisol bestuur organiseert op regelmatige basis nieuwe initiatieven zoals bijvoorbeeld de Solvay Scholarship Cup, een wedstrijd die studenten in het secundair onderwijs aanmoedigt om Handelsingenieur te studeren aan de VUB. De winnaar van deze wedstrijd wordt namelijk beloond met een terugbetaling van het inschrijvingsgeld voor de bacheloropleiding Handelsingenieur.

2. PROFESSIONEEL NETWERK

Inisol ondersteunt de professionele relaties tussen enerzijds de studenten Handelsingenieur en anderzijds de bedrijfswereld. Wekelijks organiseren we het Bedrijvenforum, dé campus rekruteringsactiviteit op de VUB. Dit forum is de ideale gelegenheid om studenten te laten kennismaken met verschillende bedrijven. Jaarlijks bieden we tijdens de job en stagebeurs aan studenten de mogelijkheid om contact te leggen met bedrijven. Door bedrijfsbezoeken, alumni en andere netwerkevenementen bouwen we een brug tussen de academische en de bedrijfswereld.

3. BEGELEIDING

Onze belangrijkste stakeholders blijven de studenten. Voor, tijdens en na hun studies delen wij informatie door middel van nieuwsbrieven, brochures en evenementen. Voor de aanvang van de studie Handelsingenieur maken de studenten reeds kennis met onze Solvay Promotion Group (SPG), die toekomstige studenten informeert op infodagen en SID-ins. Ten slotte krijgen studenten informatie van jonge professionals via speciale alumni evenementen en houden we contact met afgestudeerde studenten.

Het bestuur van Inisol 2019-2020 wenst alle studenten Handelsingenieur en onze partners een productief jaar en een succesvolle professionele carrière toe.

Met ondernemende groet,

Kobe Vaes
Voorzitter Inisol 2019-2020

Jens Jacob
Ondervoorzitter Inisol 2019-2020

BESCHRIJVING HANDELSMISSIE

Naar jaarlijkse traditie biedt Inisol de kans om de Belgische economie te vertegenwoordigen in een van de snelst groeiende economieën ter wereld. In deze editie heeft Inisol ervoor gekozen om de Vietnamese markt te verkennen. Tijdens de handelsmissie begeleidt een academisch team de studenten bij de uitvoering van een bedrijfsspecifieke opdracht. Een twintigtal bedrijven zullen hieraan deelnemen. Deze bedrijven ontvangen op het einde van het project een gedetailleerde presentatie, waarover meer uitleg verder in deze brochure.

Het kernteam van de handelsmissie bestaat uit een groep van vier zeer gemotiveerde laatstejaarsstudenten Toegepaste Economische Wetenschappen, Communicatiewetenschappen en Fotonica, die ondersteund wordt door prof. dr. Michaël Dooms. Hij nam als student zelf deel aan een handelsmissie en begeleidt sinds 2007 alle handelsmissies. Prof. dr. Michaël Dooms en zijn team staan de studenten bij tijdens de voorbereiding, de uitvoering ter plaatse en het opmaken van het eindverslag. Bovendien wordt er samengewerkt met onder meer Flanders Investment & Trade (FIT), de Belgische Ambassade ter plaatse en het Agentschap voor Buitenlandse Handel om professioneel advies te verkrijgen en de nodige contacten te leggen. Praktische zaken zoals accommodatie, lokaal transport en communicatiemogelijkheden regelen we indien mogelijk voor vertrek. Op die manier krijgt de uiteindelijke uitvoering van de missie meteen de focus.

De handelsmissie vindt plaats in de maand april van het komende academiejaar. De voorbereidingen voor de handelsmissie starten in de zomervakantie voorafgaand aan het academiejaar. Het afsluitende rapport wordt uiterlijk acht weken na terugkeer ingediend. Dit jaar gaat de handelsmissie door van 6 tot en met 24 april 2020

UITBREIDING HANDELSMISSIE:

Vanwege het succes van de handelsmissies uitgevoerd door de handelsingenieurs, wordt de handelsmissie vanaf dit jaar uitgebreid naar een tweede groep. Deze groep bestaat uit een tiental laatstejaarsstudenten Toegepaste Economische Wetenschappen, Communicatiewetenschappen, Bewegingswetenschappen en Fotonica. Deze handelsmissie zal dit jaar vertrekken naar Hanoi, Vietnam. Deze tweede groep is wat gevarieerder dan de groep van handelsingenieurs wat er natuurlijk ook voor zorgt dat we een zeer uitgebreide set van skills kunnen aanbieden. De twee handelsmissies werken doorheen het jaar zeer nauw samen. De handelsmissie naar Vietnam werkt mede daarom op dezelfde wijze als de handelsmissie van de handelsingenieurs die dit jaar vertrekken naar Casablanca, Marokko.

DOEL HANDELSMISSIE

Wij bieden uw bedrijf een uitgebreide waaier aan diensten en mogelijkheden om de markt in Vietnam te exploreren en te benutten. Hieronder vindt u een lijst van 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 Vietnam;
- 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 niet exhaustief en dient louter om u een idee te geven van de mogelijke opdrachten die ons team ter plaatse kan uitvoeren. Ook minder voor de hand liggende opdrachten zijn mogelijk, bijvoorbeeld het opsporen van illegale goederen. Het is belangrijk de opdracht die u aan onze studenten geeft op voorhand en concreet te omschrijven. Zo vermijden we misverstanden en onrealistische verwachtingen.

Doorheen het proces is een georganiseerde samenwerking belangrijk. Frequente overlegmomenten tussen een vertegenwoordiger van uw bedrijf, een vertegenwoordiger van Flanders Investment & Trade, de betrokken student en de academische begeleiding zijn daarom belangrijk.

Onze handelsmissie kan om zeer uiteenlopende redenen interessant zijn voor uw bedrijf. Het kan de start betekenen van een nieuwe marktverovering of u kan uw bestaande netwerk verder uitbreiden. Voorgaande bedrijven kunnen getuigen van het succes dat ze in voorgaande jaren geboekt hebben na een deelname aan de handelsmissie.

WAAROM IS DIT EEN BUITENKANS VOOR U?

- Wij zijn een team gemotiveerde studenten aan het einde van een opleiding TEW, Communicatiewetenschappen, Bewegingswetenschappen en Fotonica;
- Wij zullen onze opgebouwde economische, technologische en talenkennis aanwenden om de 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 Marokko als bestemming van onze handelsmissie. Flanders Investment & Trade (FIT) steunt deze keuze. Wij zijn er zeker van dat deze regio vele mogelijkheden biedt aan Vlaamse bedrijven;
- De prijs: € 3.250, alle reis– en verblijfskosten inbegrepen.
- Hiervan wordt, in overeenkomst met FIT, een deel gesubsidieerd. Meer informatie vindt u in de sectie “Financiële steun via FIT”.

WERKWIJZE

EEN EENVOUDIGE FORMULE

Wanneer u wenst deel te nemen aan ons project, zal een van de studenten van het handelsmissieteam met u samenwerken. De precieze opdracht bepalen we in onderling overleg. U kiest zelf hoe deze samenwerking verloopt. Eventueel kan uw bedrijf de student een interne opleiding aanbieden, naast de nodige zelfstudie. De student dient ten laatste tien dagen voor vertrek een voorbereidend rapport in.

EEN STERKE ONDERSTEUNING

Het handelsmissieteam staat onder academische begeleiding van Prof. dr. Michaël Dooms en zijn team. Zoals eerder vermeld begeleidde hij de twaalf laatste edities, met inbegrip van significante ondersteuning ter plaatse. Bovendien geniet Inisol dankzij haar uitgebreid netwerk de steun van de Solvay Business School en zijn alumni, Flanders Investment & Trade, de Belgische Ambassade, federale en regionale ministers en het Agentschap voor Buitenlandse Handel. Dit netwerk verleent professioneel advies en helpt om de nodige contacten te leggen.

DE EIGENLIJKE MISSIE

Tijdens de missie communiceren wij periodiek over de evolutie van de uit te voeren opdracht. Dit maakt het mogelijk om de student te begeleiden en de opdracht bij te sturen indien gewenst. De rapportering gedurende de missie wordt verder in de brochure gedetailleerd toegelicht.

DE FOLLOW-UP

Na afloop van onze missie stellen de studenten als eindrapport een uitgebreide presentatie op, waarin er gedetailleerd wordt besproken welke acties werden ondernomen om de opdracht uit te voeren en waarin de behaalde resultaten worden toegelicht. Dit zal zijn in de aanwezigheid van Prof. dr. Michaël Dooms, een van de assistenten en uzelf als opdrachtgever. Meer info omtrent het eindrapport vindt u onder sectie ‘Het eindrapport’.

STAPPENPLAN

SEPTEMBER
OKTOBER

STAP 1: EERSTE CONTACT

In een eerste stap nemen we met u contact op. Aansluitend bezorgen we u onze informatiebrochure en contacteren we u opnieuw.

STAP 2: MEETING/GESPREK

Wanneer u interesse toont, organiseren we een overleg om de mogelijke opdracht te bespreken. We bekijken dan welke output u verwacht van de student voor, tijdens en na de missie. Een projectfiche hiervan wordt opgesteld en voorgelegd aan de academische begeleiding ter goedkeuring.

NOVEMBER

STAP 3: TEKENEN OVEREENKOMST

Na onderling akkoord van de opdracht wordt een contract opgesteld en getekend door beide partijen. Hierin worden de verplichtingen van beide partijen gestipuleerd.

STAP 4: TOEWIJZING STUDENT

Voor uw opdracht selecteren wij een geschikte student. Indien gewenst bezorgen we u eerst een drietal profielen van mogelijke studenten waaruit u kan kiezen. Uiterlijk tien weken voor de aanvang van de handelsmissie geeft u deze keuze door.

DECEMBER
JANUARI
FEBRUARI

STAP 5: AFSPRAAK MET PROVINCIAAL KANTOOR FIT

Het is belangrijk een overlegmoment vast te leggen met de toegewezen student, een vertegenwoordiger van uw bedrijf, een vertegenwoordiger van een provinciaal kantoor (provincie van het bedrijf) van Flanders Investment & Trade en een lid van de academische begeleiding. Dit overleg is belangrijk om de inzichten en verwachtingen van alle betrokkenen op elkaar af te stemmen.

STAPPENPLAN

STAP 6: VOORBEREIDING

De student bereidt de missie in de tien weken voorafgaand aan de start grondig voor. Hij of zij voert de nodige research uit inclusief eventueel een opleiding door uw bedrijf. Gedurende de tien weken voorafgaand aan de handelsmissie. Dit voorbereidend rapport bevat de uitgeschreven opdracht met de probleemstelling, onderzoeksvragen, objectieven en verwachte resultaten alsook uitgebreide deskresearch en een analyse van de markt.
Opmerking: hoewel we ons flexibel opstellen, moet de student in januari examens voorbereiden en afleggen waardoor de beschikbaarheid in de maand januari mogelijks minder evident is.

APRIL

STAP 7: UITVOEREN MISSIE

De feitelijke missie start op 6 april 2020 voor en duurt drie kalenderweken (vijftien werkdagen). We houden u op frequente basis op de hoogte van het verloop. Tijdens de tweede week dienen de studenten een tussentijds rapport in. Aan het einde van de derde week, leveren de studenten een preliminaire rapport van het veldwerk in alsook een preliminaire Powerpoint presentatie met het voorlopig eindresultaat.
Gedurende deze vijftien werkdagen nemen de studenten ook deel aan een aantal groepsactiviteiten, onder meer een plenaire meeting met Flanders Investment & Trade en een netwerkevent op de Belgische Ambassade. Er is ook een afsluitings-en debriefingsmoment voorzien met de Belgische en Vlaamse vertegenwoordiging.

APRIL
MEI
JUNI

STAP 8: RAPPORTERING/FEEDBACK

Na afloop van de missie ter plaatse zal er door de student een afsluitende presentatie worden voorgesteld. Deze zal bijgewoond worden door Prof. dr. Michaël Dooms, zijn assistent alsmede uzelf als opdrachtgever. Dit vindt ten laatste twaalf weken na de handelsmissie plaats.

HET EINDRAPPORT

Zoals eerder vermeld, stellen de studenten aan het einde van dit leerrijk traject een uitgebreide presentatie op met betrekking tot het specifiek project dat aan hen werd toegewezen voor de aanvang van de feitelijke missie. In deze presentatie worden alle ondernomen acties die nodig waren om de opdracht tot een goed einde te brengen, toegelicht. Ook de behaalde resultaten en conclusies worden hierin zorgvuldig opgenomen.

Een accuraat en diepgaande presentatie waarin de student alle aspecten van de omschreven opdracht nauwkeurig behandelt, wordt aldus gegarandeerd voor elk deelnemend bedrijf. Deze presentatie wordt bijgewoond door Prof. dr. Dooms, zijn assistent en uzelf als opdrachtgever.

De laatstejaarsstudenten worden tijdig geïnformeerd over alle concrete academische verwachtingen gedurende het gehele traject, zodanig dat u zich als onderneming geen zorgen hoeft te maken over de uitvoering en rapportering van het voorgestelde project.

FINANCIELE STEUN FIT

Sinds de invoering van het besluit van de Vlaamse regering van 11 maart 2016 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;
- 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 EUR tot 75.000 EUR. Hierbij komt BTW niet in aanmerking. In het geval van een prospectiereis heeft de subsidie betrekking op de reis-en verblijfskosten 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 aanvaarde 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 7 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 over alle subsidie-instrumenten van FIT of voor het online aanvragen van een subsidie verwijzen we u graag door naar de website van Flanders Investment & Trade:

http://www.flandersinvestmentandtrade.com.

HISTORIEK HANDELSMISSIE

Inisol verkende in 1991 voor het eerst een buitenlandse markt met de handelsmissie naar Rusland. Door de jaren heen is de Inisol handelsmissie uitgegroeid tot een gewaardeerd initiatief in de bedrijfswereld. Getuige hiervan zijn de tientallen KMO's en multinationals die hieraan deelnamen. Die 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 missies. Meerdere deelnames aan onze missies door dezelfde bedrijven kunnen gezien worden als een blijk van vertrouwen.

- **Agfa-Gevaert**
- **Aluro**
- **Ahlers**
- **Antea Group**
- **Antonio Lupi Distribution**
- **Ardo**
- **ArcelorMittal**
- **Arplas Welding BVBA**
- **Aviaco GSE**
- **Barco**
- **Barry-Callebaut AG**
- **BelOrta**
- **Berghoff Worldwide**
- **BeSealed**
- **Boussey Control**
- **Brouwerij Strubbe**
- **Brussels Airport Company**
- **Brussels Hoofdstedelijk Gewest**
- **Chemlab**
- **Close the Gap**
- **Coptermotion**
- **Cortina**
- **Dafra Pharma**
- **Deceuninck Plastics**
- **DEME**
- **D'LIS food**
- **Dosanova**
- **Double Pass**
- **Duc D'O Chocolaterie NV**
- **Ecowater Systems Europe NV**
- **Euraqua**
- **Fertikal**
- **FIST**
- **FPIM**
- **Futerro**
- **Fytofend**
- **Geldof**
- **Gilleman Textiles**
- **Goldschmidt**
- **Goveko**
- **Haemers**
- **Halyard Health**
- **Hansen Transmissions**
- **Haven van Gent**
- **Herbavita**
- **Hoge Raad voor Diamant (HRD)**
- **Huyghe Brewery**
- **IBM Belgium**
- **Katoen Natie**
- **Lastek België**
- **Lignavita**
- **Lindemans**
- **Luciad**
- **MBZ NV (Haven van Zeebrugge)**
- **OLO-Lighting**
- **Philips**
- **Procter & Gamble**
- **Racquet Plastics**
- **Recticel Insulation**
- **Remi Claeys Aluminium**
- **RS Scan International**
- **Rubio Monocoat**
- **Rytron**
- **Sarens**
- **Sapa Building System**
- **Sobeltec**
- **Sopura**
- **Stoopen & Meeûs**
- **Technopol**
- **Ter Beke**
- **Unilin**
- **Upgrade Energy**
- **Vasco**
- **Veldeman Group**
- **Vets Luc Diamant**
- **Victor Buyck**
- **Vlam**

Afgelopen jaren waren de bestemmingen: *Colombia (2019), Kenia (2018), Indonesië (2017), Maleisië (2016), West-China (2015), Kenia (2014), Colombia (2013), Turkije (2012), Indonesië (2011), Vietnam (2010), China (2009) en Brazilië (2008).*

DE ACADEMISCHE BEGELEIDING

Ondernemerschap is één van de waarden die binnen de VUB, en de opleiding Handelsingenieur aan de Solvay Business School, centraal staat. Bijgevolg bieden wij de studenten verschillende praktijkmogelijkheden aan binnen hun studie, zoals stages, de handelsmissie, en Technological Business Development. De succesvolle implementatie van dergelijke projecten in een opleiding vereist voldoende aandacht voor kwaliteitscontrole binnen het leertraject van de student, alsook naar het eindresultaat bestemd voor de opdrachtgever.

Het academisch begeleidingstraject tijdens de handelsmissie verzekert een nauwe opvolging van de opdracht op individueel vlak, alsook een ondersteuning op het breder logistiek vlak van de gehele missie, met inbegrip van het verzekeren van de goede relaties met de institutionele stakeholders.
Het ondersteunende team bestaat uit Prof. dr. Michaël Dooms, zelf een alumnus van de handelsmissie. Hij heeft een ervaring van intussen meer dan tien landen en meer dan 200 gesuperviseerde projecten. Hij wordt in het onderwijsteam steeds bijgestaan door 1 of 2 medewerkers, die in de meeste gevallen zelf als student ervaring hebben met de handelsmissie, en tevens op locatie aanwezig zijn om de deelnemers te ondersteunen.

Dit jaar bestaat het team uit 4 personen: Magali Geerts en Bruno Moeremans die destijds zelf als student deelnamen aan de handelsmissie 2015 in Chengdu, China. Zij hebben ondertussen al ervaring verworven in de academische begeleiding van de missies naar Indonesië (2017), Kenia (2018) en Bogota (2019); aangevuld met Fanny Soyeur en Laura Molinari, deelnemers handelsmissie Colombia (2019). Samen bieden we een solide basis om de studenten zowel in groep als individueel voldoende probleemoplossend vermogen te schenken bij de diverse uitdagingen die zich stellen bij de opdracht. Op die manier wordt binnen het gehele traject een sterke kwaliteitsborging gegarandeerd, die ten goede komt aan zowel student als onderneming!

We kijken ernaar uit om met u samen te werken.

V.l.n.r.: *Fanny Soyeur, Laura Molinari, Magali Geerts, Prof. dr. Michaël Dooms en Bruno Moeremans.*

PRAKTISCHE INFORMATIE

Bestemming: Hanoi - Vietnam
Data: 2 - 20 maart 2020
Prijs: €3.250 (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 ES
Pleinlaan 5
1050 Brussel

02/629.38.58

www.inisol.com

handelsmissievub@inisol.com

@Inisol

@Inisolvub

@inisol_vub

@inisol_vub

GASTLAND: VIETNAM

ALGEMEEN

De Socialistische Republiek Vietnam telt 96 555 396 inwoners waarvan de hoofdstad Hanoi er 7 781 631 kent. Hanoi is slechts de tweede grootste stad, de eerste plaats wordt afgestaan aan de stad Ho Chi Minh City dat 8 636 899 inwoners telt. Daardoor is het ook de bedoeling dat velen onder ons zich zullen verplaatsen tussen deze twee steden. Het land wordt begrensd door Cambodia, China, Laos en Maleisië en wordt omringd door de Zuid-Chinese zee. Verder is het land ook zeer divers, de overheid erkent 54 verschillende etniciteiten, wat duidt op een zeer diverse markt. Vietnamees is de nationale taal maar als vreemde taal wordt het vaakst Frans gesproken, wat zeker in ons voordeel zal spelen.

- **Oppervlakte:** 331.212 km^2
- **Populatie:** 96.555.396 inwoners
- **Hoofdstad:** Hanoi
- **Taal:** Vietnamees
- **Munt:** Vietnamese Dong (VND)
- **Wisselkoers:** 26.009,23 = 1 EUR
- **Bruto Binnenlands Product (BBP):** 1964,50 USD

Bronnen: World Population Review,XE, Worldatlas

POLITIEKE SITUATIE

Vietnam is een éénpartijstaat dat geregeerd wordt door de Communist Party of Vietnam (CPV). Deze partij bepaalt de algemene strategie en is betrokken bij alle belangrijke politieke beslissingen. Verder wordt het land geleid door vier pilaren (the four royal pillars); CPV General Secretary, State President, Prime Minister and National Assembly Chair. De National Assembly bestaat uit 500 vertegenwoordigers. Verkiezingen voor de partijleiders en leiders van de overheid gebeuren iedere vijf jaar. De laatste verkiezingen waren in het jaar 2016 dus zullen de eerstvolgende in 2021 plaatsvinden. Nguyen Phu Trong is de president van de Socialistische Republiek Vietnam sinds oktober 2018 en Nguyen Xuan Phuc is de eerste minister sinds april 2016. Het land heeft wel te kampen met een aantal problemen zoals corruptie, een wat zwakkere bankensector en gebreken in de handelsfaciliteiten.

Daarom zijn de doelstellingen van de eerste minister Nguyen Xuan Phuc om enerzijds het business klimaat te verbeteren en om anderzijds de corruptie tegen te gaan. Zeker het tegengaan van de corruptie is een prioriteit. Door deze twee werkpunten proberen te verbeteren wilt de regering de economische groei die al enige tijd ongeveer 6% per jaar bedraagt, te kunnen verderzetten. Dit blijkt ook uit hun doelstelling om een ontwikkelde natie te zijn tegen het jaar 2020. Ze zijn mede daarom ook een van de snelst groeiende economieën van Zuid Oost Azië. Naast deze problemen wordt het land wel gezien als een van de meest politiek stabiele landen van Zuid Oost Azië.

Bronnen: Gov.UK, BBC news, Vietnam Briefing

ECONOMIE

De Vietnamese economie is de 45ste grootste economie in de wereld wanneer gemeten in bruto binnenlands product en het 33ste grootste land wanneer gemeten in purchasing power parity (PPP). Daarnaast is het land lid van de Asia-Pacific Economic Cooperation Association of Southeast Asian Nations en lid van de World Trade Organization (WTO). Vietnam heeft relatief weinig grond dat beschikbaar is voor landbouw. Het is een bergachtig land waardoor slechts 25% van de totale oppervlakte ervoor gebruikt kan worden. Desondanks is het land wel het tweede grootste rijst exporterende land, naast Thailand. In Vietnam wordt dan ook op ongeveer 60% van landbouwland rijst geproduceerd.

Daarnaast is het land het grootste exporterende land in zwarte peper. Andere belangrijke landbouwproducten zijn: maïs, katoen, fruit, suikerriet, koffie, thee en rubber. Bovendien produceert en exporteert Vietnam veel vis. Verder groeit de industriële sector relatief traag en is het zeer afhankelijk van buitenlandse investeringen. De belangrijkste industriële sectoren zijn de ijzer-en staalindustrie, de voedingsmiddelen- en de textielindustrie.

Bron: landenweb

GASTLAND: VIETNAM

ECONOMISCHE VOORUITGANG

In 1986 besloot de Communistische Partij van Vietnam een ingrijpend economische hervormingsproces door te voeren, dit werd Doi Moi genoemd. Doi Moi hield in dat het land zich zou openstellen voor handelscontacten met het Westen. Vanaf dan werden privéondernemingen toegelaten, kregen buitenlandse investeerders het recht kapitaal en goederen te bezitten en werd er afgesproken dat bedrijven waar buitenlandse bedrijven in investeerden, niet genationaliseerd mochten worden. De Doi Moi heeft duidelijk zijn vruchten afgeworpen, het land kent sindsdien een enorme economische vooruitgang.

Sinds de jaren 2000 is er steeds een stabiele economische groei rond de 6% gemeten. Dit is wel even gedaald tijdens de financiële crisis maar ondertussen is het land meer dan alleen hersteld. Een van de belangrijkste oorzaken voor deze economische groei is de toenemende binnenlandse vraag. Bij de start van de economische hervormingen, in 1986 bedroeg het bbp per capita 100 USD. Ondertussen bedraagt het al bijna 2000 USD per capita wat van Vietnam een 'lower middle-income country' maakt. Deze aanzienlijke groei van de middenklasse is daarbij nog lang niet tot zijn einde gekomen. Men verwacht dat de middenklasse nog exponentieel zal groeien, en daarmee dus ook de binnenlandse vraag.

Naast de toegenomen binnenlandse vraag is de economische groei ook te wijten aan hun succes in het aantrekken van buitenlandse investeerders. Steeds meer bedrijven zien Vietnam als de ideale productiebasis. Dit was voornamelijk in traditionele sectoren zoals de textielsector maar ondertussen is dit uitgebreid naar elektronica- en machineproductie.

Een goed voorbeeld hiervan is het Zuid-Koreaanse bedrijf Samsung dat pas sinds 2009 in Vietnam is gevestigd en ondertussen het land als grootste productiehub heeft geselecteerd, naast Zuid-Korea.
Een derde factor die heeft bijgedragen tot de economische groei is de toegenomen export. Deze export bestaat voor 70% uit buitenlandse investeerders. Verder zijn er ook nog lage inflatie, groeiende werkgelegenheid buiten de landbouwsector en de aangroeiende consumentenvertrouwen die hebben bijgedragen tot de aanhoudende en hoge economische groei.

Bron: FIT, landenweb

INTERNATIONALE HANDEL

Een belangrijke mijlpaal is het vrijhandelsakkoord dat werd overeengekomen tussen de Europese Unie en Vietnam, namelijk de EU-Vietnam Free Trade Agreement. De Europese Unie is een van de grootste buitenlandse investeerders in Vietnam met als belangrijkste sectoren industriële verwerking en productie. Mede hierom werd er op 30 juni 2019 een handelsakkoord en een Investment Protection Agreement geketend.

Deze moeten nog geratificeerd worden. Dit houdt onder andere in dat nagenoeg alle douanerechten tussen beide partijen worden afgeschaft. Verder wordt 65% van de rechten op de EU-uitvoer naar Vietnam afgeschaft, van zodra het vrijhandelsakkoord in werking treedt. De resterende 35% wordt binnen de 10 jaar uitgefaseerd. Wat de Vietnam uitvoer naar de EU betreft, wordt 71% van de rechten afgeschaft vanaf het vrijhandelsakkoord in werking treedt, en de resterende 29% wordt uitgefaseerd binnen de 7 jaar.

Daarnaast worden er ook afspraken gemaakt rond bescherming van intellectuele eigendommen, rond de liberalisering van investeringen en rond duurzame ontwikkeling waaronder het implementeren van de fundamentele normen van Internationale Arbeidsorganisatie (IAO) in Vietnam. De Europese Unie beschrijft het handelsakkoord met Vietnam als het meest ambitieuze vrijhandelsakkoord tussen de EU en een opkomend land, tot nu toe.

De toetreding tot de WTO was een belangrijke stap voor Vietnam, dit opende deuren naar verscheidene handelsakkoorden. Handelsakkoorden spelen een belangrijke rol bij het aantrekken van meer complexe high-tech goederen die steeds vaker de plaats innemen van low-tech primaire goederen. Handelsakkoorden hebben natuurlijk ook nadelen, zo zal de Vietnamese economie wel te maken krijgen met meer buitenlandse competitie, voornamelijk in de landbouwsector. Hieronder vindt u een overzicht van de handelsakkoorden die Vietnam getekend heeft.

VRIJHANDELSAKKOORDEN	
2007	Toetreding Vietnam tot World Trade Organisation (WTO)
2001-2012	US-Vietnam Bilateral Trade Agreement (BTA)
2019	EU-Vietnam Free Trade Agreement (nog te ratificeren)
2019	Comprehensive and Progressive Agrrement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP)

Sinds Januari 2019 is Vietnam officieel deel van de Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership. De CPTPP is een vrijhandelsakkoord tussen Canada en 10 andere Aziatische landen. Momenteel hebben reeds 7 landen het geratificeerd en vormen zij dus al een handelsblok. Deze landen zijn Canada, Australië, Japan, Mexico, Nieuw-Zeeland, Singapore en Vietnam. Uit al deze vrijhandelsakkoorden blijkt duidelijk dat Vietnam steeds meer open staat voor internationale relaties die kunnen resulteren in economische samenwerking.

Bronnen: FIT, European Commission, Vietnam Briefing, usembassy, Government of Canada

IMPORT & EXPORT

IVietnam exporteerde vorig jaar voor 220 miljard USD en importeerde voor 204 miljard USD wat resulteerde in een positieve handelsbalans van 15,7 miljard USD. Vietnam heeft lange tijd een negatieve handelsbalans gekend maar dit is veranderd vanaf 2017.

Dit geeft de economische groei en de toenemende welvaart van het land weer. De exportmarkt is daarnaast sinds 2007 steeds blijven groeien en de importmarkt is blijven groeien sinds 2010.

De belangrijkste exportlanden van Vietnam zijn:

- Verenigde Staten (20,4%)
- China (17,3%)
- Japan (7,6%)
- Zuid-Korea (5,8%)
- Duitsland (4,6%)

De belangrijkste importlanden van Vietnam zijn:

- China (30,6%)
- Zuid-Korea (16,3%)
- Japan (6,5%)
- Singapore (5,7%)
- Verenigde Staten (5,1%)

De vijf belangrijkste importproducten voor Vietnam zijn elektrische machines (22,77%), machines en mechanische benodigdheden (10,45%), plastics (4,81%), ijzer en staal (4,39%) en minerale brandstoffen (3,82%).

De vijf belangrijkste exportproducten voor Vietnam zijn elektrische machines en uitrusting (36,12%), schoeisel, beenkappen en onderdelen (8,36%), machines en mechanische apparaten (6,13%), kledingartikelen en kleding (gebreid) (6,02%) en kledingartikelen en kleding (niet gebreid) (5,48%).

Bronnen: VietnamTrades

GASTLAND: VIETNAM

KANSRIJKE SECTOREN

VOEDING EN DRANKEN

Door de snel groeiende middenklasse met een drukkere levensstijl en een hoger inkomen is er sterke vraag naar internationale kwalitatieve voedingsproducten. Vietnam is hierbij één van de meest aantrekkelijke potentiële markten voor voeding en dranken. Dit uit zich zowel in de retail als de rechtstreekse vraag naar geïmporteerde producten. Er is reeds een aanbod van internationale producten waarbij retailers zoals AEON, Big C, Lotte enzovoort actief zijn, maar die is nog beperkt. Verder breiden internationale ketens in de foodservicesector zoals McDonalds, Burger King, KFC enzovoort meer en meer uit naar Vietnam. Aansluitend zorgen zij ook voor een groeiende vraag naar producten bij toeleveranciers. Tot slot zorgt ook een toenemend toerisme voor meer vraag naar internationale producten. Het is tevens zeer belangrijk dat de voedingsproducten veilig zijn met bijvoorbeeld een specifieke vraag naar biologische en organische producten.

MACHINES

Dankzij belangrijke vrijhandelsakkoorden zoals het EU-Vietnam Free Trade Agreement en het CPTPP kunnen exportsectoren zoals textielindustrie, agro-industrie en elektronica-industrie sterk groeien. De export van kleding en schoeisel is uitermate belangrijk in de Vietnamese export. Om ten volle te kunnen genieten van de recent geconcludeerde vrijhandelsakkoorden is meer toegevoegde waarde en lokale productie van stoffen van belang. Er zijn dus grote investeringen in deze productie vereist. Een andere sector waarin de Vietnamese overheid meer lokale toegevoegde waarde wenst te creëren is de agro-industrie. Vietnam is een belangrijke exporteur van onverwerkte agro-producten, maar lokale verwerking is noodzakelijk. Fabrikanten van machines in de landbouwsector, voedselverwerking en aanverwante sectoren kunnen inspelen op deze trend en zo extra waarde creëren. Tot slot is Vietnam ook een grote exporteur en producent geworden van consumer electronics. Ondanks de economische kracht van de industrie is er de toelevering van verschillende componenten nog beperkt. Van een eigen, lokale, toeleveringsindustrie is momenteel nauwelijks sprake.

MILIEU EN CLEANTECH

Meerdere factoren liggen aan de basis van groeiende milieuproblemen in Vietnam. Het land is sterk onderhevig aan de gevolgen van de globale klimaatsverandering. Voornamelijk overstromingen en droogtes hebben een enorme invloed op bijvoorbeeld de landbouwsector. Verder zorgt de verstedelijking en groeiende economische concentratie voor druk op het milieu. Tot slot heeft Vietnam nog een hele weg af te leggen op vlak van afvalverwerking. Afval wordt in stortplaatsten gedumpt en er is weinig sprake van een correcte scheiding, recyclage of verwerking.

CHEMISCHE SECTOR

Er is bovendien een sterke aanhoudende groei te zien in de chemische sector, vooral wat brandstoffen betreft. Dit door de stevige economische groei, toenemende infrastructuurprojecten, bouwactiviteiten en een sterke vraag naar brandstoffen binnen de sectoren transport, luchtvaart en huisvesting.

Bronnen: FIT, Doing Business 2018, Atradius

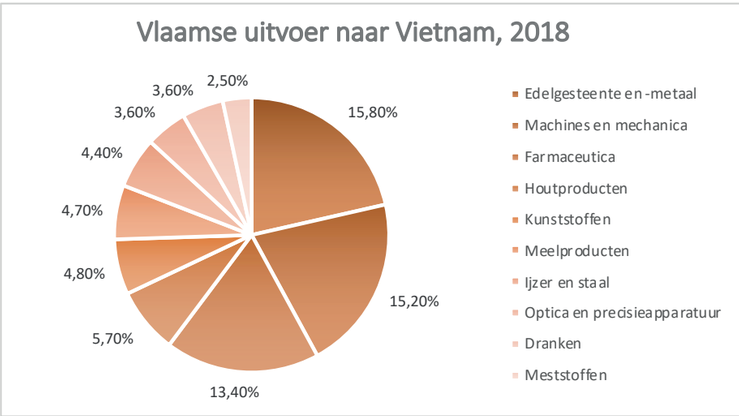
Vlaamse en Belgische export naar Vietnam

Wereldwijd importeerde Vietnam in 2018 voor € 206769,69 miljoen aan goederen, wat correspondeerde met een aandeel van 1,23% in de mondiale invoer. Vietnam bezette daarmee in 2018 de 23e plaats onder de importerende landen. De totale Vlaamse uitvoer naar Vietnam bedroeg in 2018 €497 miljoen. Vietnam behaalt daarmee een 55ste plaats in de ranking van de totale uitvoer goederen van Vlaanderen, overeenstemmend met een voorziening van 0,152% van de totale Vlaamse uitvoer. In de totale uitvoer van Vlaanderen heeft Vietnam een aandeel van 0,2%.

In vergelijking met 2017 is de uitvoer naar Vietnam enorm gestegen. Zo ligt de uitvoer in 2019, met beschikbare gegevens tot april, 24,80% hoger in vergelijking met 2018. De meest voorkomende sectorale uitvoer naar Vietnam zijn chemische en farmaceutische producten (22,08%), machines, toestellen en elektrische materieel (17,16%) en parels, edelstenen, edele metalen en diamanten (15,82%).

In de Belgische jaaruitvoer naar Vietnam bedroeg in 2018 het aandeel van Vlaanderen 88,68%. Wallonië had een inbreng van 10,89%, terwijl Brussel nog goed was voor 0,43%.
Dit, tegenover een wereldwijde Belgische uitvoer van Vlaanderen in 2018 met een aandeel van 83,05%, Wallonië 14,54% en Brussel 2,41%.

Uit betalingsbalansgegevens van de Nationale Bank komt naar voor dat België in 2018 voor € 43,71 miljoen aan diensten naar Vietnam heeft uitgevoerd. Dat was 7,75% minder dan in 2017 (€ 47,38 miljoen).
In de rangschikking van exportmarkten voor Belgische diensten zette dat exportbedrag Vietnam op de 83e plaats in 2018 met een aandeel van 0,042% in de Belgische totaalexport aan diensten.



Bron: FIT

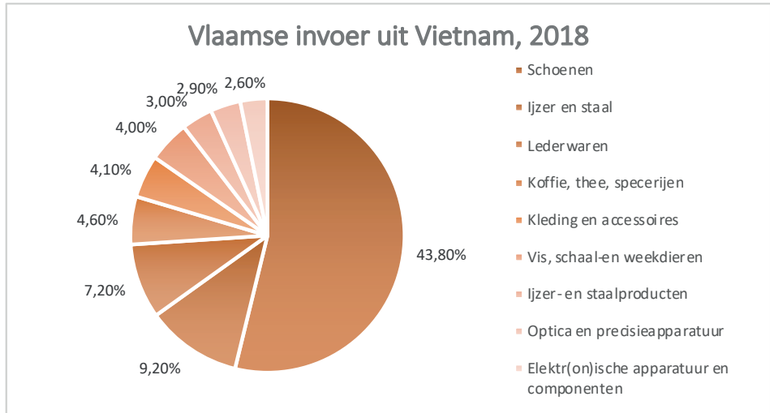
VIETNAM - BELGIE

Vlaamse en Belgische import naar Vietnam

Met een invoerportfolio ter waarde van € 2200,96 miljoen euro speelde Vlaanderen als klant een rol van 1,06% in de totale uitvoer van Vietnam. In 2018 bedroeg de totale Vlaamse invoer uit Vietnam €2,201 miljard. Vietnam behaalt daarmee een 27ste plaats in de ranking voor leveranciers van Vlaanderen, overeenstemmend met een voorziening van 0,693% van de totale Vlaamse invoer.

Voor Vlaanderen is er een toenemende import van Vietnam. Voorlopige resultaten van 2019 geven een stijging van 15,23% weer in vergelijking met 2018. De meest voorkomende sectorale invoer uit Vietnam zijn schoeisel, hoofddeksels (44,15%), onedele metalen (13,55%) en textielstoffen en textielwaren (9,15%).

Uit Vietnam importeerde België in 2018 voor € 41,79 miljoen aan diensten, een 18,91% meer dan in 2017. Daarmee werd Vietnam voor België de 73e leverancier van diensten en stond in voor 0,038% van de Belgische totaalimport aan diensten.



Bron: FIT

GETUIGENISSEN

UNILIN (KENIA 2018)

"De Inisol handelsmissie was een goede opportuniteit voor UNILIN om extra marktinformatie over Kenia te verkrijgen. Hoewel wij al actief waren op de markt, bracht het uitgewerkte rapport waardevolle nieuwe contacten en inzichten wat ons zeker zal helpen met het verder ontwikkelen van onze business in Kenia." (Vertaald)

Marie Wieleman, Talent Acquisition Specialist Unilin

CORTINA (KENIA 2018)

"Safety Jogger, veiligheidsschoenen is een onderdeel van het familiebedrijf Cortina uit Oudenaarde. Waar wij als bedrijf niet altijd even happig zijn om stagiairs in te zetten hebben dit in het geval Inisol wel gedaan. Het was voor ons een bijzonder positieve ervaring. Inisol heeft een no-nonsens en resultaatgerichte aanpak. Dit in combinatie met een gedreven en enthousiaste stagiair, heeft dit voor ons zeer goed gewerkt. De student heeft ons een aantal nieuwe klanten gebracht, meetbare resultaten en een goed onderbouwde marktstudie."

Wim Vanderschueren, Director Safety Jogger - Cortina

ARCELORMITTAL (KENIA 2018)

"De student heeft zich de oplossing, die ArcelorMittal op de markt in Kenia wil toepassen, eigen gemaakt en heeft deze bijzonder goed 'vermarkt' bij de potentiële klanten in Kenia. Daarbij heeft hij een groot scala aan klanten benaderd, van overheid tot aannemers. De student heeft steeds terugkoppeling gegeven van zijn ontmoetingen met de klanten. Met de informatie die de student terplekke heeft verzameld, heeft hij een welluidend eindrapport gemaakt, tezamen met alle bezoekrapporten. Er zijn vele waardevolle contacten, die de student bezocht heeft, overgedragen aan ArcelorMittal."

William van der Heiden, Area Manager ArcelorMittal Projects Africa

SARENS (INDONESIË 2017)

"De Inisol handelsmissie heeft ons toegelaten in een academisch professioneel kader
een beperkte doch kwalitatieve 'deep dive' van de Indonesische markt voor heavy lift en heavy transport op te maken. Het resultaat voldeed aan onze verwachtingen en was van die aard om verder mee aan de slag te gaan met onze lokale mensen."

Gert Hendrickx, Sales Director Projects Sarens

RECTICEL INSULATION (INDONESIË 2017)

"Het was de eerste keer dat wij deelnamen aan de handelsmissie georganiseerd door Inisol. De toenadering en voorbereiding van de missie naar Jakarta was met enthousiasme en toewijding aangegaan. Het rapport was van heel hoog kwaliteit en het was gebaseerd op efficiënt en betrouwbaar marktonderzoek." (Vertaald)

Tom Verhaest, Sales and Marketing Manager Export Recticel Insulation

GETUIGENISSEN

KATOEN NATIE (CHINA 2015)

"De samenwerking met de Initiatiefgroep Solvay aan de Vrije Universiteit Brussel was voor Katoen Natie een uiterst leerrijke en aangename ervaring. Deze ambitieuze groep van jonge handelsingenieurs hebben met de nodige passie en inzet een mooi beeld gevormd van de vele commerciële mogelijkheden binnen de Chinese groei regio Cheng-du-Chongqing. Deze regio was tot voor kort een onontgonnen gebied voor Katoen Natie Port Operations. Wij zijn er dan ook van overtuigd dat er dankzij deze missie nieuwe handelscontracten zullen ontstaan."

Joos Melis, Commercieel Directeur Katoen Natie

LUCIAD (KENIA 2014)

"Luciad was zeer tevreden met de organisatie en effectiviteit van de handelsmissie door Inisol georganiseerd. Vooral de inzet van de student zelf, die ervoor gezorgd heeft dat Luciad op een snelle manier de nodige contacten en opportuniteiten in de Keniaanse markt (waar Luciad nog niet actief was) heeft ontwikkeld hebben voor positieve kijk op de handelsmissie gezorgd." (Vertaald)

Riordon Kossen, Sales Manager Luciad

DOUBLE PASS (COLOMBIA 2013)

"De bestuursleden van Double Pass waren zeer tevreden van het rapport dat ze hebben ontvangen van de Inisol-student. Het gaf een klare blik op de mogelijke opportuniteiten en obstakels voor toekomstige handel in Colombia. Het rapport was zeer professioneel, en heeft het bestuur geholpen de juiste strategische beslissingen te maken." (Vertaald)

Hugo Schoukens, CEO Double Pass

ANTEA GROUP (COLOMBIA 2013)

"Antea Group kijkt met tevredenheid terug op deze ervaring met het Inisol team. Flexibiliteit van de opzet, duidelijke afspraken en no-nonsense aanpak van de student zijn zowat de kernbegrippen die me bijblijven. Het inschakelen van Kate als 'uithangbord' van onze firma was toch best een risico bij het begin van de opdracht, maar ze slaagde er toch in haar opdracht tot een goed einde te brengen en een aantal deuren te openen."

Renaat De Sutter, Contract Manager Water Antea Group

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 Contigo

LE PREMIER MINISTRE

Votre courrier	Vos références	Nos références	date
		CM-SM-APR	09 SEP. 2019

Madame, Monsieur,

C'est avec plaisir que j'ai pris connaissance du choix de destination du Groupe d'Initiative Solvay pour sa mission commerciale 2020 à Bangkok au Vietnam.

Ce pays ne manque pas d'atouts pour attirer les investisseurs et séduire les exportateurs. En effet, le Vietnam représente aujourd'hui l'une des économies émergentes les plus dynamiques d'Asie du Sud-Est, avec un marché intérieur de quelques 97 millions d'habitants en 2018. Un changement démographique rapide est à l'œuvre, prévoyant une croissance de la population à 120 millions d'ici 2050, avec une classe moyenne de l'ordre de 26% en 2026.

Les relations économiques bilatérales entre la Belgique et le Vietnam se sont renforcées considérablement au cours des dernières décennies. Ceci est notamment dû à la forte croissance économique du Vietnam, ainsi qu'à une orientation plus internationale des entreprises belges. La Belgique est le 7ème partenaire commercial européen du Vietnam. Les échanges commerciaux entre la Belgique et le Vietnam ont atteint 2.8 milliards d'euros en 2018.De part ses ports, sa situation géographique centrale et ses infrastructures de pointe en matière de transport, la Belgique est devenue la porte d'entrée des produits vietnamiens sur le marché européen.

De sérieuses opportunités se présentent au Vietnam pour nos firmes dans les domaines à haute valeur ajoutée tels que les équipements médicaux les infrastructures routières ou ferroviaires, sans oublier les services tels que la gestion des déchets, l'assainissement et la gestion des eaux, le tourisme ou le dragage fluvial et portuaire.

Les étudiants qui participeront à ce projet, pourront profiter des contacts enrichissants noués tout au long de la mission.

Je souhaite aux ingénieurs commerciaux du Groupe d'Initiative Solvay (Inisol) tous mes vœux de succès pour leur mission commerciale. Ce projet est utile non seulement pour la promotion de l'image de notre pays mais aussi pour créer des liens entre les entreprises belges et vietnamiennes.

Veuillez agréer l'expression de ma considération distinguée,

Charles MICHEL

Rue de la Loi 16 - 1000 Bruxelles - Belgique // +32 (0)2 501 02 47 - charles.michel@premier.fed.be
www.premier.be

Embassy of the Kingdom of Belgium
in **Hanoi**

Hanoi Towers – 9th Floor
49 Hai Ba Trung - Hanoi
T +84 24 3 934 61 79
F +84 24 3 934 61 83
E-mail: hanoi@diplobel.fed.be
www.diplomatie.belgium.be/vietnam

Hanoi, 5/9/2019

Geachte Mevrouw, Geachte Heer,

Betreft: Handelsmissie Inisol Vietnam

Als Belgisch ambassadeur te Vietnam ben ik verheugd te vernemen dat Inisol zich richt op Vietnam voor de handelsmissie van 2020.

Dit is een goede keuze. Vietnam is reeds jaren een sterk groeiende economie met vorig jaar nog een groei van 7% en een land dat continue probeert haar aantrekkelijkheid voor buitenlandse bedrijven te verbeteren, zowel om investeringen aan te trekken als om de handel te versterken.

De Vietnamese economie is heel open en men hecht veel belang aan sterke bilaterale handelsrelaties, waaronder ook met België en de EU. In dat kader zit op dit ogenblik ook de ondertekening van een EU-Vietnam handelsverdrag in de pipeline. Dit handelsverdrag wordt normaal gezien in het najaar van 2019 ondertekend door het Europees parlement en zal extra zuurstof geven aan de handelsrelatie tussen de EU en Vietnam en ook kansen bieden voor Belgische bedrijven.

De Vietnamese markt zelf wordt ook steeds aantrekkelijker met haar 95 miljoen inwoners en de sterk stijgende koopkracht van de groeiende middenklasse.

Het is mijn overtuiging dat deze missie een win-win wordt voor zowel de studenten van de Solvay Business school die een onvergetelijke praktijkervaring zullen opdoen als voor de Belgische bedrijven die de opportuniteiten, die het hedendaagse Vietnam biedt, kunnen ontdekken.

Hoogachtend,

Raul Jansen
Ambassadeur van België in Vietnam

.be

Geachte mevrouw, Geachte heer,

Naar jaarlijkse gewoonte organiseert de Initiatiefgroep Solvay (Inisol) van de Vrije Universiteit Brussel, een vereniging van laatstejaarsstudenten Handelsingenieur, een handelsmissie. Dit academiejaar breidt het project echter uit en zullen ook studenten van Toegepaste Economische Wetenschappen, Communicatiewetenschappen, Bewegingswetenschappen en Fotonica aan de VUB voor het eerst een missie organiseren. Tijdens het academiejaar 2019 - 2020 worden de blikken op Hanoi (Vietnam) gericht.

Flanders Investment & Trade (FIT) heeft de toekomstperspectieven van deze jongeren steeds actief ondersteund, hetzij direct via het aanleveren van informatie en contacten, hetzij indirect via subsidiëring van de opdrachtgevende KMO's. De voorbije jaren werd bv. de hulp ingeroepen van de provinciale kantoren en het buitenlands netwerk van FIT voor de INISOL-missies naar Zuid-Afrika, China, Vietnam, Indonesië, Turkije, Colombia, Kenia, China (Chengdu), Indonesië (Jakarta), Kenia (Nairobi), Colombia (Bogota), Marokko (Casablanca) en nu Vietnam (Hanoi).

In 2018 is de Belgische jaaruitvoer naar Vietnam toegenomen tot bijna 561 miljoen euro, 3,25% meer dan het jaar ervoor. Daarmee bleef het uitvoerverloop erheen iets achter bij dat van de globale Belgische uitvoer wereldwijd (+3,60%). Wel haalde Vietnam de top 60 van onze exportmarkten: het werd 54e, goed voor 0,14% van het Belgische exporttotaal (net na Oekraïne, maar vóór Angola).

Naar Vietnam exporteert ons land vooral farmaceutica, edelstenen/diamant, machines & mechanica, ijzer en staal, houtproducten, meelproducten en kunststoffen ...

Binnen Azië was Vietnam in 2018 onze 10e markt en was daarmee ongeveer 2% waard van onze export naar betrokken continent. Tijdens het eerste kwartaal van 2019 had ons land al voor 135 miljoen euro aan export naar Vietnam genoteerd, wat voorlopig 24% méér was dan een jaar eerder in Q1-2018. In de rangschikking met Belgische exportbestemmingen staat Vietnam tussentijds op de 52e plaats.

Met 2,26 miljard euro aan invoer uit Vietnam, werd het in 2018 onze 29e leverancier — na Hongarije en vóór Oostenrijk — en zorgde daarmee voor 0,59% van de totale Belgische jaarinvoer. Aan België verkocht Vietnam in 2018 vooral (sport)schoeisel en hoofddeksels (ongeveer 44% van de totale invoer).

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 'Hanoi - Vietnam' (april 2020) uw producten en diensten promoten en ondersteuning vinden in uw prospectie van de lokale markt.

Interesse? Gelieve dan contact op te nemen via:
Initiatiefgroep Solvay - VUB
Secretariaat ESP
Pleinlaan 2
1050 Brussel
Tel: 02/629 38 58, mail: handelsmissie@inisol.com

Claire Tillekaerts
Gedelegeerd bestuurder
Flanders Investment and Trade

VRIJE UNIVERSITEIT BRUSSEL

Geachte mevrouw,
Geachte heer,

Als rector van de Vrije Universiteit Brussel ondersteun ik elk initiatief dat bijdraagt tot het verbinden van de academische wereld met de bedrijfswereld. Om het belang van deze wisselwerking te onderstrepen, organiseert de initiatiefgroep Solvay, INISOL, jaarlijks een handelsmissie die de studenten de kans geeft om op het terrein de markt onder de loep te nemen en internationalisering te stimuleren.

De handelsmissie van de laatstejaarsstudenten Toegepaste Economische Wetenschappen, Communicatiewetenschappen en Bewegingswetenschappen aan de Vrije Universiteit Brussel trekt in april 2020 naar Hanoi, de hoofdstad van Vietnam.

Vietnam is een snelgroeiend land met veel mogelijkheden voor Vlaamse bedrijven. De groeimotoren zijn succesvolle economische hervormingen, jonge bevolking en een beleid van modernisering. Deze handelsmissie biedt een uitgelezen kans om de ontwikkelingen in verschillende terreinen/sectoren te verkennen.

De ter plaatse vergaarde kennis en gelegde contacten reizen samen met onze studenten terug en stelt de bedrijven in Vlaanderen in staat om concrete doelstellingen na te streven. Dit initiatief verdient hopelijk dan ook Uw aandacht en aanmoediging. Ik ben ervan overtuigd dat onze studenten u hierin voldoende wegwijs zullen maken.

Ik heb als rector het volste vertrouwen in het professionele kunnen van deze organisatie, en wens het volledige team grote successen toe.

Prof. dr. Caroline Pauwels
Rector
Vrije Universiteit Brussel

Pleinlaan 2 - 1050 Brussel - Tel. +32 (0)2 629 21 11 - BTW BE 0449 012 406 - www.vub.ac.be

Geachte mevrouw, geachte heer,

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

Ter afronding van hun opleiding krijgen studenten uit onze opleidingen Toegepaste Economische Wetenschappen, Communicatiewetenschappen en Bewegingswetenschappen de mogelijkheid een opdracht uit te voeren in het buitenland op vraag van een bedrijf of organisatie. Enkel onze meest gemotiveerde en bekwame studenten 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 studenten Vietnam uit als doelland voor de handelsmissie, met Hanoi als uitvalsbasis. Dit is mijns inziens een doordachte en uitdagende keuze. Vietnam is een van de meest dynamische groeilanden, met een zeer jonge bevolking en een steeds beter geschoolde arbeidsmarkt. Vietnam zet sterk in op internationale handel, met heel wat bilaterale en multilaterale handelsovereenkomsten, onder andere met de EU. Vietnam maakt tegelijk volop werk van een verdere verbetering van de infrastructuur, en stimuleert het privé-ondernemerschap, dat alles in een macro-economisch en politiek stabiele omgeving.

Het zou mij genoegen doen mocht u beroep doen op onze studenten om de opportuniteiten en risico's van Vietnam voor uw bedrijf of organisatie te verkennen.

Met vriendelijke groet,

Prof. dr. Joël Branson
Decaan
Faculteit Sociale Wetenschappen & Solvay Business School
Vrije Universiteit Brussel
Pleinlaan 2
B-1050 Brussel
decaanes@vub.be

HDC/md
13/08/2019

HANDELSMISSIE INISOL (SOLVAY) – VUB 2020

Geschiedenisbeladen: VIETNAM

Prof. Em. Herman DE CROO
Minister van Staat
Erevoorzitter van de Kamer van Volksvertegenwoordigers
Gewezen Minister van Buitenlandse Handel

11 maal België, met meer dan 3400 km kustlijn en een grenzenlijn van 4700 km maakt van Vietnam een uitgerokken eigenzinnig, ofschoon zwaar opgedeeld land, van China in het noorden tot de Golf van Thailand in het zuiden.

Overgroot en homogeen in zijn etnische samenstelling (ongeveer 90% zijn Kinh van oorsprong), zwaar Frans bezet en decennia lang door een wrede, omzeggens wereldkampenoorlog verscheurd, vernietigd, gekwetst maar niet "getemd", komt - na de lange Franse bezetting en de lange Vietnam oorlog - het land, vlugger dan ooit verwacht, actief in het internationaal economisch, zelfs politiek gebeuren.

Eén partijstaat

We zijn het omzeggens niet meer gewoon, maar op zijn Chinees laat men u min of meer doen als de primauteit van de communistische partij in Vietnam in de zovele plooien van de maatschappij, buiten en boven kijf staat.

Die partij is trouwens aanwezig in alle knooppunten van de samenleving, incluis het bedrijfsleven.

Zoals in echte communistische structuren zijn de bedenkings- en beslissingscentra ontdubbeld: in wat officieel blijkt en wat de partij beslist.

Laag midden inkomensland.

Een beetje zoals Marokko, maar dan met een veel vlugger inhaalmogelijkheid, groeit Vietnam en daalt de armoedegraad (2 dollar per dag tot bijna een haalbaar minimum)

Corruptie en red tape

De corruptie blijft er groot en het dubbele of complexe geleide denken economisch werken en inter-maatschappelijke betrekkingen blijven er ingewikkeld.

Er gebeurde er meer dan één rood getinte paleisrevolutie.

Het land gaat vooruit

De productiestijging, vorming- en kennisontwikkeling, een waaier van internationale en regionale samenwerkingsverbanden allerhande en het verbeteren van de levensstandaard van de lokale bevolking, vallen op.

Een economisch mirakel?

Vele regimes zoals het Vietnamese, zijn gulzig met statistieken in… de stijgende lijn.

De Vietnamese landbouw stelt nog de helft van de bevolking tewerk maar komt amper voor een tiende tussen in het nationaal inkomen dat voor de helft door de industrie en voor de overige percentages, door de dienstensector wordt gevoed.

Goederen met lage toegevoegde waarde en "tussen producten" worden uitgevoerd en heel dikwijls elders verder afgewerkt.

China herlocaliseert veel van zijn bedrijven naar Vietnam… dat veel goedkoper is in loon- en werkingskosten: de VS politiek vis à vis China zal wellicht die uitvlucht van China naar Vietnam bevorderen.

Op zoek naar investeringen

Met een jonge en min of meer in scholingsgraad stijgende bevolking, trekt de Vietnam economie alle mogelijke investeringen aan en draait de jaarlijkse groei ervan op 7 à 8 %.

De visie "Vietnam 2035" blijkt realistisch maar hoopvol

Maar het integreren van de afgestudeerden verloopt moeilijk en er wordt een demographic shift rond 2035 verwacht; het dubbele van "afhankelijkheidsouderlingen" dan tegen wat het nu is.

Het wordt – dat is belangrijk en opvallend – één van de snelst "verouderende" naties. Trouwens zoals de 1kind/gezin politiek in het naburige grote China.

Vrijheid en mensenrechten

Deze zijn beperkt, ten dienste van het systeem, ondanks het theoretisch aanleunen bij tientallen internationale conventies en organisaties:

Foltering en doodstraf zijn nog steeds, helaas, aanwezig.

Zelfs met een daling van de feiten waarvoor de doodstraf kan worden uitgesproken en uitgevoerd, blijken er tussen augustus 2013 en juni 2016, 129 personen daadwerkelijk geëxecuteerd.
De mensenrechten staan wel internationaal geboekt. Maar België steunt de schaduwrapporten die de "civiele maatschappij" ter zake levert voor de gepaste bewustmaking ter zake.

Internet en bloggersactiviteiten worden van heel dichtbij opgevolgd.

Economisch zeker in een concrete vooruitgangsfase, politiek in de democratische mensenrechten benadering, nog ver achter.

China…

Vietnam als klein maar eigenwaardig en eigenaardig land, heeft een ongelofelijke kolossale bed mate, China.

Er zijn nogal wat disputen over grenzen, te land en te water.

Het "biologisch" tekort aan Chinese vrouwen zou meerdere duizenden (?) Chinese mannen tot Vietnamese bruiden brengen. En dit in een bevolking die onbetwistbaar anti-Chinees blijft.

De kunstmatige eilanden die China – landingsbanen en afweergeschut – ter hoogte van de uitgerokken kusten van Vietnam inplant, kan tot nog grote spanningen leiden: men zoekt naar een gedragscode voor de "South China Sea"

Ook de klimaatsverandering wordt zichtbaar.

De Chinese dammen op de Mekong "drogen" de Vietnamese zogenoemde "rijstkom" afwaarts op en China is geen lid van de "Mekong River Commission"!

Meerdere partners.

Vietnam behoudt Rusland als zijn belangrijkste economische partner.

Zowel voor wapenleveringen allerhande als voor wederzijdse belangrijke investeringen.

Idem na de enorme langdurige wrede oorlogssituatie, zijn de USA stilaan, speciaal sedert 1995 economisch en commercieel aan het terugkeren.

President OBAMA bezocht Vietnam in 2016 en beëindigde het wapenembargo.

TRUMP blijkt ook actief in de nieuwe relaties US-Vietnam

Veel Vietnamezen werken en leven in de USA, voor hun land de belangrijkste uitvoermarkt en in de onmiddellijke geografische omgeving gaat het relatief goed met vernieuwde samenwerkingsbanden in Laos, Cambodja, Myanmar.

Zelfs met Thailand, Singapore en de grootste investeerders in Vietnam, Zuid Korea en Japan.
De toekomst?

Vietnam blijft een zich vlug helend land, dat tot zeer diep in zijn economische en maatschappelijke structuren het geweld van een langdurige oorlog aan het verteren, misschien aan het vergeten is.

Het zoekt alternatieven, waar ook, buiten en voorbij de overgrote schaduw van een onvermijdelijk economisch en politiek immens China.

In de diverse aspecten van de ontwikkelingssamenwerking blijft Vietnam het enig Aziatisch land waar nog elementen van Belgische ontwikkelingssamenwerking overblijven.

Contacten via afgestudeerden, toch talrijk in ons land, zijn belangrijk.

Onze bilaterale coöperatie, nu terecht georiënteerd naar de armste Afrika landen, stopte in juni 2019.

De samenwerking tussen de universiteiten, investeringen, onderzoek, rechtsstaat en groene ontwikkeling (water) blijven echter levendig.

België maakt ook haar plaats binnen de bilaterale relaties Vietnam-EU waar.

RÉGION DE BRUXELLES-CAPITALE
BRUSSELS HOOFDSTEDELIJK GEWEST

Hanoï

Je tiens à féliciter Inisol pour l'organisation de cette mission commerciale à Hanoï, dans une région en plein développement qui ne manque pas d'opportunités pour les entreprises belges dans de nombreux secteurs. Ce type d'initiatives permet évidemment de faire rayonner la Belgique et sa capitale.

Nous partageons bien entendu pleinement l'objectif poursuivi, qui rejoint l'action du Gouvernement bruxellois en faveur d'une intensification de l'accompagnement des entrepreneurs à l'international et une réduction des risques liés à l'exportation. C'est d'ailleurs une des missions cardinales que nous avons confiées à hub.brussels, la nouvelle Agence bruxelloise pour l'Accompagnement de l'Entreprise.

Enfin, c'est bien entendu une chance unique pour les étudiant.e.s qui auront la chance de participer à cette mission. Les voyages sont formateurs, une telle expérience, au contact des entreprises belges et internationales, ne peut qu'être enrichissante pour nos futurs diplômés.

Je souhaite plein succès aux participants à cette mission !

Rudi Vervoort
Ministre-Président de la Région de Bruxelles-Capitale

Brussel,

Minister van Werk, Economie en Consumenten, belast met Buitenlandse Handel, Armoedebestrijding, Gelijke Kansen en Personen met een beperking

Afz.: Hertogstraat 59-61, 1000 Brussel

Uw bericht van	Uw kenmerk	Ons kenmerk	Bijlage(n)
		KAB/WB/HM/10421	

Betreft: Handelsmissie INISOL 2019-2020

Geachte mevrouw, geachte heer,

Al sinds 1979 organiseren laatstejaarsstudenten Handelsingenieur, Toegepaste Economische Wetenschappen, Communicatiewetenschappen, Bewegingswetenschappen en Fotonica aan de Solvay Business school van de Vrije Universiteit Brussel handelsmissies onder de noemer INISOL. Deze missies bieden niet alleen de kans aan studenten om internationale ervaring op te doen, maar ook aan bedrijven om opportuniteiten te onderzoeken in de landen waar de handelsmissie plaatsvindt.

In Vietnam, het land waar de handelsmissie in april 2020 zal doorgaan, zijn er alvast tal van opportuniteiten. Terwijl China steeds meer de gevolgen ondervindt van de Amerikaanse handelssancties, groeit de economie van Vietnam als nooit tevoren. Dit staat in groot contrast met de situatie van slechts 30 jaar geleden, toen het land een van de armste in de wereld was. Midden jaren '80 heeft de Vietnamese overheid echter een aantal economische en politieke hervormingen doorgevoerd, die ertoe hebben bijgedragen dat Vietnam op dit moment wereldwijd een van de sterkst groeiende economieën ter wereld heeft.

De Vietnamese buitenlandse handel, die in 2018 goed was voor een waarde van $428,8 miljard, was dubbel zo hoog dan haar BBP. Met uitzondering van Singapore lag deze verhouding nergens in Azië zo hoog. De toename van het BBP bedroeg het voorbije jaar 7,1%, het hoogste niveau sinds de crisis van 2008. De economische groei wordt vooral gestimuleerd door de sterke plaatselijke vraag naar goederen en een positieve evolutie in zowel export, productie als buitenlandse investeringen.

Voor meer informatie over uw dossier kunt u terecht bij:

Henk Mahieu
Directeur Beleidscel Internationale betrekkingen en Economisch Beleid
Tel:02/233.51.11
E-mail: henk.mahieu@belte.fed.be

.be

Om haar economie te stimuleren, heeft Vietnam ook reeds tal van handelsakkoorden afgesloten met landen zoals Japan en de Republiek Korea. Op 30 juni van dit jaar heeft het met de Europese Unie het EU-Vietnam Free Trade Agreement (EVFTA) ondertekend. Hierdoor worden op termijn de handelstarieven afgeschaft op 99% van de goederen die de EU en Vietnam met mekaar verhandelen. De Europese Unie heeft de overeenkomst reeds omschreven als het meest ambitieuze vrijhandelsakkoord dat het ooit heeft afgesloten met een ontwikkelingsland.

De export vanuit de Europese Unie naar Vietnam was in 2018 goed voor een waarde van €11,1 miljard, hetzij een groei van 4,8% (+€503,8 miljoen) in vergelijking met een jaar eerder. Vietnam is op dit moment de 16de belangrijkste handelspartner in goederen van de Europese Unie en haar tweede belangrijkste partner binnen de Association of Southeast Asian Nations (ASEAN). De belangrijkste exportproducten van de Europese Unie naar Vietnam zijn hoogtechnologische goederen (inclusief elektrische machines en toestellen), vliegtuigen, voertuigen en farmaceutische producten. Met een buitenlandse directe investeringsvooraad van €6,1 miljard (2017), is de Europese Unie een van de voornaamste buitenlandse investeerders in Vietnam. De belangrijkste sector voor investeringen is voor de Europese Unie die van industriële verwerking en productie.

België was binnen de Europese Unie het afgelopen jaar de 6de voornaamste exporteur van goederen naar Vietnam met een bedrag van €560,6 miljoen (+3,3%, hetzij +€17,7 miljoen). Ons land hoopt dat het zopas afgesloten vrijhandelsakkoord haar in staat zal stellen om binnen de drie jaar haar uitvoer van goederen naar Vietnam te verdubbelen. Vietnam is een land met veel opportuniteiten waar België sterk in staat, zoals voeding, machinebouw, infrastructuur en diensten.

De handelsmissie van INISOL kan u een zicht geven op hoe uw onderneming kan meesurfen op bovenstaande brede macro-economische bewegingen. We wensen u alvast een succesvolle deelname toe.

Met vriendelijke groeten,

Wouter Beke

Geachte mevrouw
Geachte heer

Vlaanderen is een exportland. De Vlaamse economie is wereldwijd de 15de grootste exporteur. Vorig jaar voerden onze bedrijven voor maar liefst 328 miljard euro uit. Eén op drie Vlaamse jobs is gelinkt aan die uitvoer. We danken onze welvaart aan onze handel met de hele wereld.

We mogen echter niet op onze lauweren rusten. De concurrentie op de internationale markt is messcherp. We moeten blijven inzetten op goeie handelsrelaties en we moeten blijven zoeken naar nieuwe opportuniteiten. De nieuwe generatie van jonge ondernemende Vlamingen moet de boer op. De wereld is vol van kansen voor Vlaamse bedrijven, maar je moet ze wel gaan grijpen.

Ik wens de studenten van de Vrije Universiteit Brussel dan ook veel succes in Casablanca en Hanoi. Marokko en Vietnam zijn interessante afzetmarkten voor producten uit Vlaanderen en je vindt er veel potentiële zakenpartners. Een handelsmissie biedt kansen om jezelf op de kaart te zetten, om relaties op te bouwen en om nuttige praktijkervaring op te doen. Het begint met contacten, maar het kan eindigen met contracten.

Er zijn veel opportuniteiten voor de Vlaamse economie. Zo is de voedingsmarkt in Vietnam volop in beweging: de vraag naar kwalitatieve en veilige voedingsproducten stijgt sterk dankzij een hoger beschikbaar inkomen en een snel groeiende middenklasse. Vlaamse voedingsproducten zijn wereldtop en zullen zeker in de smaak vallen bij onze Vietnamese vrienden. In Marokko staan grote infrastructuurprojecten op stapel. In de komende jaren zal de Marokkaanse overheid miljarden investeren in nieuwe haveninfrastructuur. Dankzij onze grote maritieme clusters hebben wij alle expertise in huis om onze Marokkaanse collega's bij te staan. En dit zijn slechts een paar voorbeelden.

De studenten zullen niet enkel een onbekende markt verkennen: ze zullen ook fungeren als jonge ambassadeurs van onze open exporteconomie. Ik wens hen de reis van hun leven.

Ben Weyts
Vlaams minister van Buitenlands Beleid

Geachte,

Zoals elk jaar, organiseert uw vereniging INISOL haar handelsmissie. Dit jaar zal de missie gaan naar Hanoi, Vietnam. Een interessant land dat aan Vlaamse bedrijven veel potentieel te bieden heeft.

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 genoegen u mee te delen dat ik aan dit waardevol project mijn morele steun wens te verlenen. Ik wens INISOL en de studenten alle succes toe met de organisatie van de handelsmissie in Vietnam.

Met de meeste hoogachting,

Herman Van Rompuy
Voorzitter emeritus van de Europese Raad
Gewezen Eerste Minister van België

Kamer van Koophandel
Vlaams-Brabant

Aan wie het aanbelangt

Leuven, 09 aug 2019

Geachte Mevrouw, Geachte heer,

Betreft: Handelsmissie Inisol Vietnam-Hanoi

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 toegepaste economische wetenschappen, communicatiewetenschappen en bewegingswetenschappen van de Solvay Business School aan de Vrije Universiteit Brussel.

In voorjaar 2020 gaat deze missie richting Vietnam, Hanoi. Een land met een heel grote bevolking en een sterk groeiende middenklasse die het een interessante markt maken voor Vlaamse bedrijven in velerlei sectoren. Er is dus duidelijk potentieel aanwezig om internationale praktijkervaring te verwerven.

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

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

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 aan te vullen met praktijkervaring.

Met vriendelijke groeten,

Peter Van Biesbroeck
Algemeen Directeur
Voka-Kamer van Koophandel Vlaams-Brabant

Belgian Chambers
Voka Kamer van Koophandel Vlaams-Brabant | Chambre de Commerce et d'Industrie Industrie- und Handelskammer Chamber of Commerce and Industry | Tiensevest 170 • 3000 Leuven Medialaan 26 • 1800 Vilvoorde 016 22 26 89 & 02 255 20 20
BE 0406.861.451 • RPR: Leuven • Bank: BBRUB BE BB • BE16 3100 0303 4974 • 1adres@voka.be • www.voka.be

unizo

Brussel, 31 juli 2019

Geachte,

Als gedelegeerd bestuurder van UNIZO, de Unie van Zelfstandige Ondernemers, steun ik met veel plezier het initiatief van de laatstejaarsstudenten toegepaste economische wetenschappen, communicatiewetenschappen en bewegingswetenschappen van de Vrije Universiteit Brussel om het bedrijfsleven dichter bij 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 studenten aanzetten te kiezen voor een toekomst als ondernemer of als kaderlid in een exporterend bedrijf.

Het belangrijkste aspect van het project blijft het dichter bij 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 deze keer naar Hanoi, Vietnam. Een uitstekende keuze want dit land heeft onze KMO's heel wat te bieden. De handelsmissie wordt ook dit keer opnieuw een succes. Daarvan ben ik overtuigd.

Met oprechte groeten,

Danny Van Assche
Gedelegeerd bestuurder

UNIZO | Willebroekkaai 37, 1000 Brussel | T. 02 212 25 02
info@unizo.be | www.unizo.be | 0410.337.219

VICE-EERSTEMINISTER
ALEXANDER DE CROO
Minister van Financiën en Ontwikkelingssamenwerking

Initiatiefgroep Solvay (Inisol)
Aan Mevrouw Leen Mattens
Voorzitter Handelsmissie Inisol 2019-2020

Pleinlaan 2

1050 Brussel

Uw bericht van	Uw kenmerk	Brussel	21. 08. 2019
Ons kenmerk KABOS- 2019/PM-067	**Dossier behandeld door** Peter Moors	**Contact via** peter.moors@diplobel.fed.be	

Geachte,

In maart 2020 zal de eerste missie met Handelsingenieurs plaatsvinden in Casablanca, Marokko en in april 2020 de tweede handelsmissie in Hanoi, Vietnam. Twee landen met een zeer groot bevolkingsaantal en een sterk groeiende middenklasse die het tot een interessante markt maken voor Vlaamse bedrijven in velerlei sectoren.

Deze handelsmissies geven Solvay-studenten de kans om internationale praktijkervaring te verwerven. Aan Vlaamse bedrijven bieden deze missies dan weer een unieke gelegenheid om een groeiende markt te verkennen, die zich onder meer kenmerkt door een sterk groeiende middenklasse.

Graag ondersteun ik deze belangrijke en unieke handelsmissies van Inisol.

Met vriendelijke groeten,

Alexander De Croo

Beleidscel van de Vice-eersteminister en minister van Financiën en Ontwikkelingssamenwerking
Finance Tower / Kruidtuinlaan 50 bus 61 / B-1000 Brussel / België
tel. +32 2 792 99 00 / fax +32 2 792 99 01 / info@decroo.fed.be

.be

GOUVERNEMENT DE LA RÉGION
DE BRUXELLES-CAPITALE
CABINET DU MINISTRE BERNARD CLERFAYT

EMPLOI ET FORMATION PROFESSIONNELLE
TRANSITION NUMÉRIQUE
POUVOIRS LOCAUX
SIMPLIFICATION ADMINISTRATIVE
BIEN-ÊTRE ANIMAL

Bruxelles, le 10 septembre 2019

Chère Madame, cher Monsieur,

Cette année, Inisol, le Groupe d'Initiative Solvay, mènera une mission commerciale à Hanoï, au Viêt-Nam.

Le Viêt-Nam présente de réelles opportunités économiques pour nos entreprises. La croissance du PIB y est importante grâce notamment à un déplacement de la main d'œuvre de l'agriculture vers les industries manufacturières et les services. Certains secteurs, tels que la production industrielle, le textile, l'électronique et la production de produits de la mer ont ainsi connu une croissance rapide. Le pays a également investi dans des industries à forte valeur ajoutée telles que l'automobile, l'électronique et les technologies informatiques.

Ce pays ne manque donc pas d'atouts pour attirer les investisseurs et séduire les exportateurs.

Aujourd'hui, des étudiants vous proposent de saisir ces opportunités d'affaire. Tout en leur permettant de se confronter aux réalités de la vie professionnelle. La mise en pratique des savoirs acquis sur les bancs de l'université est essentielle dans le parcours d'un jeune. Un trait d'union indispensable entre les études et le travail.

Les étudiants rentreront de cette mission, forts de nombreux contacts et d'une nouvelle expérience de vie. Des atouts indéniables pour leur future carrière professionnelle.

Je souhaite donc plein succès aux étudiants et vous invite à prendre part à cette mission commerciale à Hanoï.

Cordialement,

Bernard CLERFAYT,
Ministre.

Botanic Building - 14e étage - Boulevard Saint-Lazare, 10 - 1210 Bruxelles - Belgique
Tél. +32 (0)2 517 12 59 - Fax +32 (0)2 511 54 64 - info.clerfayt@gov.brussels

BRUSSELSE
HOOFDSTEDELIJKE REGERING
KABINET VAN STAATSSECRETARIS PASCAL SMET

DE STAATSSECRETARIS

Inisol Handelsmissie
Pleinlaan 2
1050 BRUSSEL

BRUSSEL
28 augustus 2019

CONTACT
Lander PICCART
T +32 (0)4 78 73 90 90
lpiccart@gov.brussels

ONZE REF.

UW REF.

BETREFT
Letter of intent: Inisol Trade mission

BIJLAGEN

Kabinet Staatssecretaris Pascal Smet
Koning Albert II-laan 37
1030 BRUSSEL

T +32 (0)2 517 12 00
info.smet@gov.brussels
www.pascalsmet.brussels

To whom it may concern,

To good practise, Inisol is organising it's yearly trade mission. This mission is an excellent opportunity for Master Students Applied Economics, Communication Studies, Movement Sciences and Photonics at the Vrije Universiteit Brussel to transform their knowledge into an experience in the field and to come in contact with the business world. Apart from that it is also a unique opportunity for the Belgium companies to enjoy new insights from a future generation.
New export- and trading opportunities will develop once the recent EVFTA between Vietnam and the European Union is ratified by the European Parliament.

I fully support this initiative that can promote the Belgium companies in Hanoi and that brings the students closer to the businesses.

Pascal Smet

State Secretary of the Brussels-Capital Region, responsible for Urban Development and Heritage, European and International Relations, International Trade, the Brussels Fire Brigade and Emergency medical Assistance

Vlaamse
Regering

Handelsmissie Inisol
Solvay Business School - VUB
Pleinlaan 2
1050 Brussel

Philippe Muyters
Vlaams minister van Werk,
Economie, Innovatie en Sport
Martelaarsplein 7, 2de verdieping
1000 Brussel
Tel. 02 552 61 00
Fax. 02 552 61 01
E-mail: kabinet.muyters@vlaanderen.be

uw kenmerk	**ons kenmerk**	**bijlagen**
vragen naar / e-mail	**telefoonnummer**	**datum**

Betreft: Handelsmissie Inisol

Geachte,

Ook dit jaar organiseert de Initiatiefgroep Solvay weer haar jaarlijkse handelsmissie. Deze missie biedt de laatstejaarsstudenten Toegepaste economische wetenschappen, Communicatiewetenschappen en Bewegingswetenschappen van de Vrije Universiteit Brussel de mogelijkheid om hun opgedane kennis om te zetten in praktijkervaring en hun eerste contacten te leggen in de zakenwereld. Daarnaast biedt het de mogelijkheid aan onze Vlaamse bedrijven om te steunen op de nieuwe inzichten van onze studenten.

Ik steun dan ook graag dit initiatief dat onze ondernemingen kan promoten in Vietnam en studenten dichter kan brengen bij het bedrijfsleven.

Met vriendelijke groeten,

Philippe Muyters
Vlaams minister van Werk, Economie, Innovatie en Sport

BRUSSELSE
HOOFDSTEDELIJKE REGERING
MINISTER SVEN GATZ
FINANCIËN - BEGROTING - OPENBAAR AMBT - PROMOTIE VAN MEERTALIGHEID

Dear,

To good practise, Inisol is organising it's yearly trade mission.

This mission is an excellent opportunity for Master Students Business Engineering at the Vrije Universiteit Brussel to transform their knowledge into an experience in the field and to come in contact with the business world. Apart from that it is also a unique opportunity for the Belgium companies to enjoy new insights from a future generation Business Engineers.

As the biggest economy in Asia, Vietnam is an interesting destination for the trade mission of 2020. Because of the young, educated and mainly English speaking population, it is a very suitable country to explore. Also the free market and the dynamic entrepreneurial culture make it to a growing economy.

I fully support this initiative that can promote the Belgium companies in Vietnam and that brings the students closer to the businesses.

With kindest regards,

Sven Gatz,

Brussels minister for Finance & Budget, Civil Service and the Promotion of Multilingualism

NOTITIES

NOTITIES

VRIJE UNIVERSITEIT BRUSSEL

Deloitte.

EY
Building a better working world

SOLVAY BUSINESS SCHOOL

Grant Thornton
An instinct for growth™

Redactie: Lara Sarcinella, Kobe Vaes, Jens Jacob, Elise Huygen en Ayman Morsy

Fotografie: Jens Goos

Grafisch ontwerp: Sven Linotte, SL Graphic Design

Uitgave: Initiatiefgroep Solvay © 2020

www.inisol.be

INISOL