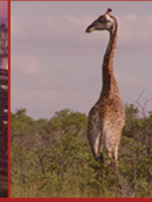


Handelsmissie 2006



INISOL



South Africa

it's impossible



Start met ambitie. Mooie loopbaan volgt.

Fortis is in haar thuismarkt, de Benelux, toonaangevend inzake financiële dienstverlening op het vlak van bankieren en verzekeren. Tegelijkertijd realiseert ze met succes haar buitenlandse ambities in Europa en Azië.

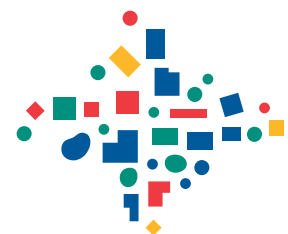
Fortis is op zoek naar talent!

Heb je recent (maximum 3 jaar) je universitair diploma behaald? Ben je in de ban van de financiële wereld?

Dan investeert Fortis graag in jouw talent!

Ben je geïnteresseerd in bancaire activiteiten?

Surf naar www.fortis.be/career



FORTIS

Solid partners, flexible solutions



Voorwoord



Geachte Ondernemer,

INISOL, de Initiatiefgroep Solvay, is een vereniging van laatstejaarsstudenten Handelsingenieurs aan de Solvay Management School, verbonden aan de Vrije Universiteit Brussel. Reeds dertig jaar spant een groep geëngageerde studenten zich in om tal van initiatieven te nemen om de studenten dichterbij de bedrijfswereld te brengen.

Om deze doelstelling te realiseren gebruiken we verschillende tools die elk hun eigenheid en specificiteiten hebben. We zullen dan ook trachten in het kort jullie een beeld te schetsen van wat we allemaal realiseren.

Een eerste belangrijk onderdeel is het Bedrijvenforum. Langs dit forum slaan we een brug tussen de student op zoek naar een geschikte job en het bedrijf op zoek naar een nieuwe enthousiaste werknemer. Verschillende bedrijven komen zich voorstellen aan de studenten en leggen op deze manier een eerste contact met potentiële kandidaten. De student kan kennis maken met de deelnemende bedrijven en toetsen of zijn profiel past in het bedrijfsprofiel. Vandaag de dag een toch niet te onderschatten factor in het slagen van een goede samenwerking. Het bedrijvenforum is dan ook uitgegroeid tot een must voor de student op zoek naar een geschikte uitdaging.

Een eerste contact leggen is echter niet genoeg om kans te maken op die droomjob. Sollicitaties gebeuren steeds professioneler en om met brio te slagen in dit parcours is enige voorbereiding niet zonder belang. Om deze weg met glans te overleven organiseert INISOL workshops rond het thema solliciteren. In deze workshops komen alle aspecten van het solliciteren naar voor, van het opstellen van een Curriculum Vitae tot het afnemen van een sollicitatie-interview.

Onze aandacht gaat niet enkel naar de studenten die bijna in het bezit zijn van hun diploma, we richten ons tevens op de studenten in de tweede licentie, dezer dagen het eerste masterjaar genoemd. Door het uitgeven van een Vademecum trachten we hen wegwijs te maken doorheen de verschillende keuzemogelijkheden tijdens het verloop van hun academische loopbaan. De verschillende keuzevakken en specialisaties worden hierin toegelicht teneinde de juiste carrièrekeuzes te kunnen maken.

Het paradepaardje van INISOL is de Handelsmissie. Wat deze Handelsmissie juist inhoudt, hoe eraan deel te nemen, de historiek, het doel, kortom alles wat U moet weten, kan U terugvinden op de volgende pagina's.

Fouad Elouch
Voorzitter INISOL

Simon Ginis
Onder-Voorzitter INISOL

Inhoud

Voorwoord	1
Inhoudstafel	2
Inleiding Koen Allaert van export Vlaanderen	3
Steunbrieven	
Guy Verhofstadt	4
Fientje Moerman	5
Yves Leterme	8
Herman De Croo	9
Karel De Gucht	13
Waarom Zuid-Afrika	6-7
Handelsmissie in de praktijk	
Historiek	10
Doel	11
Werkwijze	12
Financiële steun	14-15
Beschrijving Zuid-Afrika	16-19
Epiloog Decaan	20



Inleiding



Flanders Investment & Trade

Geachte ondernemer,

Naar jaarlijkse gewoonte organiseert de Initiatiefgroep Solvay van de VUB, beter bekend als INISOL, een handelszending waarbij de laatstejaarsstudenten 'handelsingenieur' de tijdens hun studies opgedane theoretische kennis in veldwerk kunnen omzetten. In februari 2006 worden de blikken op het verre Zuid-Afrika gericht. Hieronder enige toelichting bij deze keuze.

De uitvoer naar Zuid-Afrika kende de voorbije jaren uitstekende groeicijfers. In de periode 2003-2004 noteerde men zelfs een globale toename van maar liefst 33,44% ! Grote uitschieters waren toen bv. de sectoren 'bouwmaterialen' (+215%) en 'vervoermaterieel' (+288,5%). Het land bekleedt dan ook de 32-ste plaats op de lijst van onze belangrijkste exportmarkten.

Met de organisatie van de Wereldbeker Voetbal in 2010 in het vooruitzicht blijft er een toenemende vraag naar infrastructuur en ook de toelevering aan de hotelsector -een doelsector binnen de 'Regiostrategie Afrika' van Flanders Investment and Trade- biedt talrijke kansen, ook op nichemarkten.

Door zich te laten vertegenwoordigen door de studenten kunnen Vlaamse KMO's via de handelszending hun producten en diensten promoten of ondersteuning vinden in hun prospectie van de lokale markt. Flanders Investment and Trade, dat de toekomstperspectieven van deze jongeren wenst te ondersteunen, verleent graag zijn steun aan dit initiatief. Als gedelegeerd bestuurder hoop ik dat U als bedrijfsleider ook een gewillig oor zult hebben voor de vragen naar medewerking vanwege deze studenten.

Koen Allaert
Gedelegeerd Bestuurder



Steunbrief

Beste,

Nu terecht zoveel aandacht uitgaat naar de ontwikkeling van onze kenniseconomie, volgens insiders de economische groeipool van de 21ste eeuw, staan het bedrijfsleven, onze universiteiten en hogescholen en de Vlaamse, Belgische en Europese overheden voor de uitdaging om op dit punt de handen in elkaar te slaan en samen muren te slopen en grenzen te verleggen.

Zeker voor toekomstige handelsingenieurs is het van groot belang dat ze een brug slaan tussen hun universitaire opleiding en het bedrijfsleven. Ik steun dan ook het initiatief van de Solvay Management School aan de Vrije Universiteit Brussel om laatstejaars via een handelsmissie in het buitenland met een brede waaier van bedrijven te laten kennismaken.

Dit jaar wil deze missie de Zuid-Afrikaanse markt verkennen. Ik hoop van ganser harte dat de gecontacteerde bedrijven hun deuren welwillend voor deze handelsmissie willen openen. De deelnemende laatstejaars aan deze blikopener wens ik een onvergetelijke expeditie naar het nieuwe Zuid-Afrika.

Beleefde groeten,

Guy VERHOFSTADT



Steunbrief

Beste,

Als Vlaams minister bevoegd voor de buitenlandse handel wil ik graag mijn uitdrukkelijke steun en waardering uitspreken voor initiatief om diverse bedrijven in het buitenland te vertegenwoordigen teneinde hun exportmogelijkheden te onderzoeken.

De Vlaamse uitvoer floreerde in 2004. De export bedroeg 158 miljard euro en kwam daarmee 8,7% hoger uit dan in 2003. Vlaanderen was hiermee verantwoordelijk voor maar liefst 80,3% van de totale Belgische uitvoer. Deze cijfers bewijzen nog maar eens hoe belangrijk export wel is voor de economie en welvaart van onze regio.

Maar succesvolle buitenlandse handelsmissies zorgen voor meer dan louter het bevorderen van de export. Steeds vaker spreken we van Internationaal Ondernemen. Voor de expansie op nieuwe markten gaat traditionele export steeds vaker gepaard met een vorm van investeren. Wat veelal start als pure export-importrelatie, kan na verloop van tijd evolueren naar licentieovereenkomsten, naar doorvoor, naar joint-ventures, naar outsourcing... Zo kan worden vastgesteld dat Vlaamse bedrijven steeds meer in het buitenland investeren, wat op zijn beurt weer een stimulans kan betekenen voor de export. Bovendien kan dergelijke internationale expansie de doorgroei van die Vlaamse bedrijven bevorderen, ook hier, op eigen bodem.

Deze missie is ook van belang voor de KMO's. Het proces van de internationalisering betekent dat Vlaamse bedrijven zich meer dan ooit in het buitenland moeten engageren om de concurrentie het hoofd te bieden.

Het stimuleren van het internationaal ondernemen, zowel bij studenten alsook KMO's, is dan ook één van de grootste verdiensten van INISOL. Ik wens daarom de studenten, de bedrijven en Prof. Wim Van den Panhuyzen veel succes en nuttige resultaten.

Fientje Moerman

Vice-minister-president en Vlaams minister van Economie, Ondernemen, Wetenschap, Innovatie en Buitenlandse Handel



Waarom Zuid-Afrika

Zuid-Afrika is er de laatste jaren in geslaagd om zich nog enigszins sterk te houden in een slabakkende toestand van de wereldeconomie. Ook de komende jaren zal deze groei zich voortzetten met een geraamde stijging van 4,6% in 2006 (t.o.v. 3,5% in 2004 en 4,5% in 2005). De Zuid-Afrikaanse import bedroeg het voorbije jaar 40,59 miljard \$.

De Vlaamse export naar Zuid-Afrika bedroeg in 2003 467,6 miljoen €, dit is 0,26% van de Vlaamse uitvoer. Aanzienlijke leveringen van farmaceutische producten hadden een sterk positieve invloed op dit resultaat. (35,31% van de export) Andere belangrijke exportproducten zijn machines & apparatuur, organische, chemische producten en kunststof en toepassingen.

De International Investment Council werd opgericht om Buitenlandse directe investeringen aan te trekken. De commissie stelde echter vast dat Zuid-Afrika moeilijk BDI aantrekt. Belangrijke factoren zijn o.m. het tekort aan geschoolde arbeidskrachten en de geografisch verre afstand tussen Zuid-Afrika en de potentiële investeerders in Europa, Verenigde Staten en Japan. Industrial Development Zones werden op strategische plaatsen opgericht om meer BDI aan te trekken. In 2002 bedroeg de BDI inflow 2,7 miljard USD, in 2003 steeg het aandeel naar 5,7 miljard ZAR mede door een buitenlandse investering in de IT en de staalsector.

Kritische bronnen beweren dat Zuid-Afrika niet het ideale land is om te investeren, er zou een te grote corruptie binnen de ambtenarij zijn, de Black Economic Empowerment wetgeving, de nieuwe immigratiewetgeving alsook het hoge onveiligheidsgevoel schrikken potentiële investeerders af. Nochtans is de arbeids- en energiekost in Zuid-Afrika een der laagste ter wereld!

De handelsbalans zakte in 2003 voor het eerst in jaren, het handelstekort bedroeg 0,8%. De redenen voor dit tekort zijn velerlei waaronder de sterke Zuid-Afrikaanse munt die de export niet ten goede komt en import van goedkope producten uit Zuid-Oosten Azië aanmoedigt.

Na een periode van jarenlang isolement waar een eerstewereldeconomie en een derdewereldeconomie naast elkaar bestonden, is het onmogelijk om sommige sectoren als minder kansrijk te bestempelen. Het gamma van zakelijke opportuniteiten is enorm breed en veelzijdig. Bovendien mag men niet vergeten dat Zuid-Afrika makkelijk als uitvalsbasis voor de andere Afrikaanse landen kan fungeren. Dit is wellicht één van de belangrijkste en grootste groeipolen voor de nabije toekomst: Zuid-Afrika is de poort naar de rest van de Sub-Sahara Afrika. Het voert 6 maal meer uit naar de rest van Afrika dan het ervan afneemt.

Uit het totaalaanbod van sectoren en producten worden volgende categorieën naar voren geschoven als zijnde momenteel in trek:

Grote infrastructuurwerken: uitbouw van de gezondheidszorg, huisvesting, elektriciteit enz... passen in het kader van het regeringsprogramma. Deze factoren kunnen de basis leggen voor een gezonde langetermijngroei.

Havens en luchthavens: er zijn belangrijke uitbreidingswerken gepland in enkele commerciële havens. Wat de luchthavens betreft, zijn de uitbreidingswerken in Johannesburg en Kaapstad afgerond maar het



Waarom Zuid-Afrika

upgraden van de internationale terminals staan ook op het programma naar aanleiding van de Wereld beker Voetbal die Zuid-Afrika in 2010 mag organiseren.

Telecommunicatie en informatietechnologie: is de snelst groeiende industrie in Zuid-Afrika. Op vlak van mobiele telefonie staat Zuid-Afrika waarschijnlijk verder dan een aantal geïndustrialiseerde landen. (15 miljoen GSM-gebruikers)

Er worden zowel vanuit de publieke als uit de private sector zware investeringen gedaan in de ICT-uitrusting, een groot deel hiervan is ingevoerd.

Energie: De energiesector staat in voor 15% van het BNP en stelt ongeveer 250.000 mensen te werk. Zuid-Afrika produceert de goedkoopste elektriciteit ter wereld. Grote onderhoudswerken zullen moeten gedaan worden aan de bestaande centrales.

Er wordt ook uitgekeken naar alternatieve energiebronnen omdat verwacht wordt dat tegen 2007 Zuid-Afrika's energiesurplus al opgebruikt zijn.

Gezondheidszorg: de generische producten worden er bevoordeeld t.o.v. de gepatenteerde, de overheid wil een maximumprijs zetten op bepaalde geneesmiddelen.

Water: Zuid-Afrika hangt voor zijn watertoevoer grotendeels af van de rivieren en reservoirs. De overheid hoopt om tegen 2008 een afvalwaterinfrastructuur te hebben, waarmee grote investeringen gepaard gaan.

Beveiligingssector: Zuid-Afrika heeft nog altijd één van de hoogste misdaadcijfers ter wereld bijgevolg is de veiligheidssector een bloeiende industrie.

Toerisme: is de snelst groeiende industrie van het land en staat in voor meer dan 7% van het BNP. Deze sector blijft de 1e prioriteit van zowel de nationale als de provinciale regeringen.

Machines: Zuid-Afrika was lange tijd op zichzelf aangewezen en daardoor afgesloten van buitenlandse know-how en technologie. Het is een bloeiende sector omdat de bedrijven graag zouden overschakelen op automatisering van al hun processen. Zowel voor nieuwe machines als voor tweedehandse.

Bouw: De crisis in de bouwsector is voorbij en de sector is naast de toeristische de grootste werkgever in Zuid-Afrika. De belangrijkste projecten zijn nog steeds: winkelcentra, casino's, hotels en luxueuze residentieprojecten.

Chemische sector en recyclage: de chemische sector in Zuid-Afrika draagt 5% bij aan het BNP en heeft over de voorbije jaren een belangrijke petrochemische industrie uitgebouwd. Ze zijn nog steeds netto-invoerder van basischemicaliën en van intermediaire producten. De grootste kansen liggen vanzelfsprekend bij het ontwikkelen van chemische eindproducten.

Samengevat, de combinatie van de onderontwikkeling van vele sectoren en één van de laagste arbeidskosten ter wereld, maakt van Zuid-Afrika een uitstekende investeringsmogelijkheid.



Steunbrief

Geachte Mevrouw
Geachte Heer,

Een dynamische wisselwerking tussen de academische wereld en het bedrijfsleven stimuleren is één van de doelstellingen van de Vlaamse Regering. De jaarlijkse handelsmissie van de initiatiefgroep Solvay, onder leiding van Prof. Dr. W. Van den Panhuyzen, directeur van het centrum voor Bedrijfsbeheer van de VUB, is dan ook de ideale gelegenheid voor de laatstejaarsstudenten handelsingenieur om professionele ervaring op te doen.

Sinds 1990 vertegenwoordigt een delegatie studenten diverse Belgische bedrijven in het buitenland om er hun exportmogelijkheden te onderzoeken. In overleg met export Vlaanderen werd dit jaar gekozen voor Zuid-Afrika als land van bestemming.

Initiatieven waarbij een brug wordt geslagen tussen het bedrijfsleven en de laatstejaarsstudenten, of tussen de praktijk en de theorie, genieten dan ook onze volledige steun.

Yves LETERME
Minister-President van de Vlaamse Regering



Steunbrief

ZUID-AFRIKA, HET WEDDENSCHAP VAN DE TOEKOMST ?

De samenstelling van haar bevolking, de heel verschillende opleidingstreden, de zwaar doorwegende geschiedenis en het heel rijke mijnpatrimonium hebben naast de mooie natuurgebieden van Zuid-Afrika een soort concept gemaakt.

Lukt een autochtoonbeleid of lukt het niet ...

Zuid-Afrika - de dedouanering is er moeilijk – verwacht veel van haar elites voor zover deze in de meest ruime mate vrijblijvend van corruptie, werklustig en werkbekwaam worden geacht.

De invloed van Zuid-Afrika tegenover de vroegere “frontstaat” en de politieke rol die haar leiders wensen te spelen op economisch vlak doen vragen rijzen.

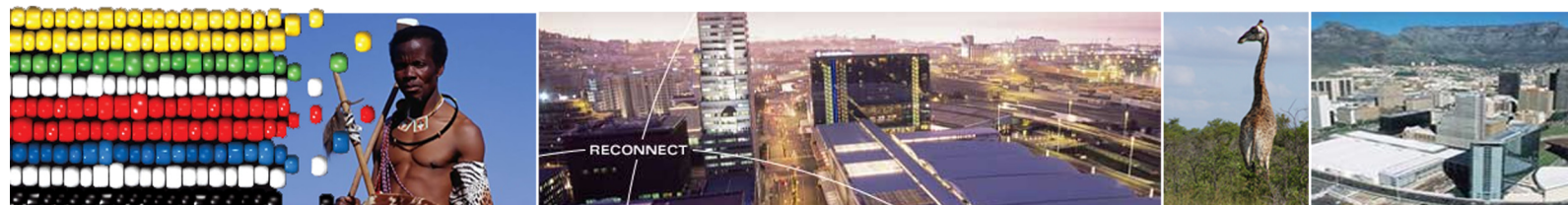
Het Afrikaans is een oude taal, neef van ons Nederlands, enigszins geboren uit een zware klassenspanning, maar toch...

België, 9de of 10de uitvoerder in de wereld, ver voorbij de Russische federatie die 550 maal (u leest het goed) ruimer is dan ons bescheiden grondgebied, zelfs voorbij Mexico en Spanje, heeft een permanente vernieuwing van beschikbare en bekwame jongere mannen en vrouwen nodig om als kaders en initiatiefnemers deze ongelooflijke voorsprong te blijven schragen.

Dat het handelsmissieteam van Solvay voldoende steun vindt om dit onder zichzelf ten bate van deze opdrachten uit te testen, verdient alle lof.

De gewezen Minister van Nationale Opvoeding en van Buitenlandse Handel die ik uiteraard levenslang zal blijven, heeft alleen maar woorden van concrete aanmoediging en appreciatie voor dergelijk initiatief.

Professor Herman DE CROO
Minister van Staat
Voorzitter van de Kamer van Volksvertegenwoordigers
Gewezen Minister o.a. van Nationale Opvoeding
en van Buitenlandse Handel



Historiek

Sinds Inisol haar eerste handelsmissie, met bestemming Rusland, in het academiejaar 1990-1991 organiseerde, is deze handelsmissie een begrip geworden binnen het bedrijfsleven. Getuige hiervan zijn de tientallen bedrijven die hieraan deelgenomen hebben. De omvang en de verscheidenheid van deze bedrijven kan gezien worden als een blijk van vertrouwen in onze handelsmissie die nog nooit heeft teleurgesteld.

Acquisitie Belgium

Alpex

AMI International

Arplam Group

Avasco Industries

Beaulieu

Brouwland BVBA

C&C Laser BVBA

Christal NV

De Ballon

De Boer NV

Deknudt NV

De Kom BVBA

Devomat Industries

Echo Engineering

Europe NV

Hansen Transmision

Hewlett Packard

IBM Belgium

Jean Alan NV

Katoen Natie

Lutosa

Massive

Meura

Meubels Bauwens

Muyle

OLO-Lighting

Pauwels-Intenational

Plastifex

Rectavit

PSM Lighting

Sega

Supreno

Structural Europe

Tessie & Lineo NV

Van de Vecke

Ahler

Aluvan

AMTS International

Automatic Systems

Brood-Banket-Patisserie Stevens BVBA

Birgitt BVBA

Brussels Hoofdstedelijk gewest

Chantelly

Codifar

Deba NV

Deceuninck Plastics

De Kerpel Willy

Demiddel

Duc D'O Chocolaterie NV

Ecowater Systems

Eur-O-Compound

Heating Service

Horeca Play

Interlock

Joco Ltd.

Labotics

Magnetrol

Meert NV

Mevi

Mooss Pharma

Mylène

PaperPak

Philips

Proctor & Gamble

Reilly Chemicals

Santens

Sidmar

Sobeltec

Technopol

Unie Design

Na Rusland, Maleisië, Taiwan, Tunesië, Finland, Thailand, India, de Verenigde Arabische Emiraten, Brazilië, Argentinië, Dubai, Nieuw-Zeeland, Canada en Australië, gaan we dit jaar naar Zuid-Afrika.



Doel

Gedurende drie weken in februari 2006 zal een delegatie laatstejaarsstudenten handelsingenieur zich in Zuid-Afrika ten volle inzetten om Belgische know-how te exporteren naar het buitenland.

Wij bieden uw bedrijf de mogelijkheid om de export naar en import uit Zuid-Afrika te verkennen. Ook andere specifieke opdrachten kunnen worden uitgevoerd volgens de wensen en noden van uw bedrijf.

Wij bieden ondermeer:

- site engineering
- marktonderzoek
- onderzoek en aanbevelingen voor een geslaagde marketingmix
- opsporen van mogelijke leveranciers en klanten
- bezoek en interne controle van uw filialen in Zuid-Afrika
- onderzoek van distributie - en opslagmogelijkheden
- opzet van een congres of conventie
- onderzoek naar en verslaggeving over strategische opportuniteiten binnen uw sector
- documentatie verzamelen rond goederen, diensten, wetgeving, projecten, ...
- onderzoek van aan – en verkoopmogelijkheden

Deze lijst kan beschouwd worden als een richtlijn bij de keuze van uw opdracht. Ook minder traditionele opdrachten werden in het verleden tot een zeer goed einde gebracht, waaronder:

- een opdracht van Sega om in Taiwan illegale consoles op te sporen, mondde uit in de lokalisatie en opdoeking van drie illegale productie-ateliers;
- Structural Europe NV, producent van drukvaten, kon na deelname aan de handelsmissie naar Finland onderhandelingen starten met geïnteresseerde bedrijven. Structural Europe NV nam reeds driemaal deel aan ons initiatief;
- Een ander deelnemend bedrijf is mede door onze handelsmissie en de creativiteit van de student die haar opdracht uitvoerde, een technologische innovatie op het spoor gekomen, waarvan ze nu nog steeds de vruchten plukt. De student werd door dit bedrijf nadien ook aangeworven.



Werkwijze

Een eenvoudige formule

Wanneer u toezegt om te participeren, wordt een student toegewezen die zich zal inzetten voor het goede verloop van de samenwerking met uw bedrijf. De precieze opdracht die zal worden uitgevoerd in Zuid-Afrika wordt door u bepaald in samenspraak met de student. Naast de nodige zelfstudie kan de student een interne opleiding krijgen, verzorgd door uw bedrijf. Zo worden de beste omstandigheden gecreëerd om de opdracht met een maximum aan professionalisme en bekwaamheid te volbrengen.

Een sterke ondersteuning

Zowel bij de voorbereiding van de opdracht in België, als bij de uitvoering ervan in Zuid-Afrika, wordt de student omringd door een gemotiveerd team medestudenten. Bovendien staat de volledige missie onder de academische begeleiding van Prof. Dr. W. Van den Panhuyzen. De werking ter plaatse is reeds op voorhand grondig voorbereid zodat er vanaf de eerste dag gewerkt kan worden. Praktische zaken zoals telefoon, fax en computer worden geregeld. Verder staan we reeds in contact met de Belgische ambassade, Export Vlaanderen en andere openbare instellingen. Mede door hun toedoen worden in België de nodige en mogelijke voorzieningen getroffen om op een zo efficiënt mogelijke wijze voor uw bedrijf te werken. Zo worden ondermeer de nodige afspraken en bedrijfsbezoeken geregeld en kan aan de transport- en communicatievereisten worden voldaan.

De follow-up

Tijdens de missie houden wij u, als deelnemend bedrijf, continu op de hoogte via de mogelijke communicatiewegen (telefoon, fax, e-mail). Na afloop van onze missie wordt er een gedetailleerd verslag opgemaakt waarin de verschillende ondernomen activiteiten worden beschreven en de resultaten uiteengezet. Niet alleen een schriftelijke informatieoverdracht, maar ook een mondeling onderhoud met u wordt voorzien.

Waarom is dit voorstel aantrekkelijk voor uw onderneming?

De voordelige prijs van € 2550 wordt mogelijk gemaakt doordat wij onbezoldigd werken en als vereniging kortingen genieten op vlucht-, verblijf- en kantoorkosten.

- Indien uw bedrijf aan de verder omschreven voorwaarden voldoet, hebt u recht op een subsidie via Export Vlaanderen, die het grootste deel van de kosten dekt.
- Wij zullen een vijfjarige, goede economische en technologische opleiding handelsingenieur in de praktijk omzetten.
- Tijdens onze missie kunnen wij rekenen op de academische begeleiding van Prof. Dr. W. Van den Panhuyzen.
- Het werken in team zorgt ervoor dat een individueel probleem op verschillende manieren wordt benaderd en beoordeeld, met als gevolg dat geen enkel aspect van uw opdracht wordt verwaarloosd. Zo worden de beste oplossingen gekozen.
- Dankzij onze contacten met de belangrijke exportdiensten kunnen wij op een snelle en efficiënte manier eventuele barrières overwinnen, zowel bij de voorbereiding als de uitwerking van de opdracht in Zuid-Afrika.
- Wij zijn sterk gemotiveerd om de opdracht met succes te volbrengen.



Steunbrief

Geachte Heer,
Geachte Mevrouw,

Een gezonde economie en een bloeiend bedrijfsleven zijn essentieel om voor banen te zorgen, om welvaart te creëren. Dat klinkt bijzonder logisch, zelfs een beetje banaal.

Maar toch krijg je dikwijls de indruk dat dit wordt vergeten. Dat mensen het vanzelfsprekend vinden dat de economie groeit. Het tegendeel is waar. Iedereen die het bedrijfsleven van ver of dichtbij kent, weet dat het een dagelijks gevecht is om zich aan te passen, om te vernieuwen, om marktaandeel uit te breiden.

Onze economie is in zeer grote mate een exporteconomie. Daarom vind ik dat de economische component in ons buitenlands beleid meer nadruk moet krijgen. Daarom vind ik ook dat alle inspanningen om de uitvoer van onze bedrijven te versterken meer dan welkom zijn. De jaarlijkse Handelsmissie van de Initiatiefgroep Solvay is overduidelijk zo'n initiatief en krijgt daarom mijn volle steun.

Met de meeste hoogachting,

Karel DE GUCHT
Minister van Buitenlandse Zaken



Financiële steun

Export Vlaanderen heeft van de Vlaamse regering de opdracht gekregen om de exportinitiatieven van het Vlaamse bedrijfsleven te ondersteunen, te begeleiden en te stimuleren. Eén van de middelen bij uitstek daartoe, is het toekennen van subsidies voor exportbevorderende initiatieven.

Op 20 april 2001 heeft de Vlaamse regering een nieuw besluit goedgekeurd dat de voorwaarden en de regels vaststelt inzake de toekenning van subsidies. De reglementering richt zich specifiek naar kleine en middelgrote ondernemingen, en kadert in de Europese regelgeving inzake de minimis.

Individuele Prospectiereizen en Groepszakenreizen

U kan als kleine- of middelgrote onderneming aanspraak maken op subsidies voor prospectiereizen, zoals deze worden verzorgd door Inisol. Algemeen gelden volgende bepalingen:

1. Uw onderneming moet een KMO zijn:
 - o met maximaal 250 werknemers
 - o die een maximum jaaromzet heeft van 50.000.000 euro of een balanstotaal van maximum 43.000.000 euro
 - o waarvan maximum 25% van het kapitaal of van de stemrechten in handen van één onderneming of van verscheidene ondernemingen zijn die niet aan bovenstaande definitie beantwoorden.
2. De volgende sectoren zijn uitgesloten van steun:
 - o de traders en handelsmaatschappijen die niet voor eigen rekening of risico werken maar op commissieloon. Als bewijs moeten enkele aan- en verkoopfacturen aan het dossier toegevoegd worden
 - o banken en andere financiële instellingen
 - o verzekeringsmaatschappijen
 - o de vastgoedsector
 - o openbare besturen en verenigingen van openbare besturen
 - o ondernemingen waarvan het aandelenkapitaal rechtstreeks of onrechtstreeks voor meer dan 50% in handen is van de overheid
3. De exploitatiezetel van uw onderneming moet zich in het Vlaamse Gewest bevinden.
4. De goederen en diensten waarvoor u prospectie doet moeten in het Vlaamse Gewest geproduceerd, verwerkt of gepresteerd worden.
5. U mag voor deze prospectiereis geen andere tegemoetkoming verkrijgen bij een andere internationale, federale, gewestelijke of lokale overheid.
6. U hebt al uw verbintenissen ten aanzien van Export Vlaanderen nageleefd.
7. U moet op reis gaan naar een land buiten de Europese Economische Ruimte.
8. Dit land moet een nieuwe markt zijn voor uw onderneming. Een nieuwe markt wordt gedefinieerd als een land waar uw onderneming geen of maximaal 3 % van de totale uitvoer realiseert.
9. Er kunnen binnen een periode van 5 jaar volgend op de datum van eerste toekenning maximaal 3 reizen naar hetzelfde land gesubsidieerd worden.
10. Er kan slechts steun worden toegekend voor één afgevaardigde per reis.
11. Uw volledige aanvraag moet uiterlijk 15 dagen vóór afreisdatum ingediend zijn.



Hoe aanvragen

Uw aanvraagdossier moet volgende documenten bevatten:

1. Het aanvraagformulier
2. Een gedetailleerde kostenraming gebaseerd op de lijst van de forfaitaire bedragen
3. Een exemplaar van de bedrijfs- of productdocumentatie, opgesteld in een taal die commercieel gangbaar is in het land dat (of de landen die) u gaat prospecteren
4. Motivering van het initiatief
5. Gedetailleerd afsprakenprogramma

Opgelet !!

Uw aanvraag wordt enkel behandeld indien uw volledig dossier uiterlijk 15 dagen vóór afreisdatum in het bezit is van de afdeling FinStim.

Hoeveel ontvangt u

U ontvangt maximum 50 % van een forfaitair bedrag voor:

1. Reiskosten
2. Verblijfskosten
3. Product- of bedrijfsdocumentatie (500 euro)

Voor Zuid-Afrika kunt u maximaal rekenen op:

€ 1700	subsidie voor reiskosten
7 x € 220	voor verblijfskosten
€ 500	subsidie voor productdocumentatie

$€ 3740 \times 50\% = € 1870$ (= 73,3% van € 2550) Subsidietoelage voor KMO's



Zuid Afrika

Politiek

Zuid-Afrika is een federale republiek met een centrale regering en negen provinciale besturen. Elke provincie heeft een premier en een uit tien personen bestaande uitvoerende raad van bestuur.

De bestuurlijke hoofdstad van Zuid-Afrika is Pretoria/Tswane. Daar zetelt de regering en bevinden de ministeries zich. Kaapstad is de wetgevende hoofdstad. Daar zetelt het parlement. In Bloemfontein zetelt de rechterlijke macht en Johannesburg is het economisch centrum van het land. De huidige president is Thabo M. Mbeki.

Geografie en klimaat

De Republiek Zuid-Afrika is het zuidelijkste land van het Afrikaanse continent. Het land beslaat de volle breedte van dit continent en grenst dus zowel aan de Atlantische als de Indische Oceaan. De buurlanden zijn: Namibië in het noordwesten, Botswana en Zimbabwe in het noorden, Mozambique in het noordoosten en Swaziland in het oosten. Het Koninkrijk Lesotho is een enclave binnen de landsgrenzen van Zuid-Afrika.

Zuid-Afrika heeft een oppervlakte van ruim 1,2 miljoen km². De afstand tussen de twee belangrijkste steden, Kaapstad en Johannesburg, bedraagt ruim 1.400 kilometer.

Het gehele Zuid-Afrikaanse plateau ligt in de subtropische zone. De luchtstromen die van de nabije twee oceanen komen hebben een matigende invloed. Door de ligging op het zuidelijk halfrond zijn de seizoenen omgekeerd ten opzichte van die in Europa; januari is er dan ook de warmste maand. De klimaatsverschillen tussen de regio's zijn betrekkelijk gering, ondanks de grote oppervlakte van het land.



Bevolking

Zuid-Afrika telt 46,3 miljoen inwoners en heeft een bevolkingsgroei van 0,3%. Met 56,3 procent van het totaal woont in 2004 iets meer dan de helft van de Zuid-Afrikaanse bevolking in de stedelijke gebieden. Regionaal zijn er overigens aanzienlijke verschillen: zo woont 97 procent van de inwoners in de provincie Gauteng in de steden, terwijl dit in de Noordelijke Provincie slechts 11 procent is.

Bevolkingssamenstelling

Zwarten	79%	35,4 miljoen
Blanken	9,6%	4,3 miljoen
Kleurlingen	8,9%	4 miljoen
Indiërs/Aziaten	2,5%	1,1 miljoen

Taal

11 talen, waaronder Engels (handelstaal), Zulu, Xhosa en Afrikaans. Het Engels en het Afrikaans zijn de belangrijkste spreektaal die door meerdere bevolkingsgroepen gesproken worden. Afrikaans is thans de meest gesproken tweede taal; de kennis van het Engels neemt snel toe. Veel Indiërs en kleurlingen spreken Engels, hoewel voor deze laatste groep het Afrikaans de eerste taal is. Onder de Afrikaanse bevolking is de kennis van het Engels minder algemeen verspreid.

Religie

Het christendom is in Zuid-Afrika de meest beleden godsdienst en wordt aangehangen door 79,8 procent van de bevolking. 15,1 procent van de Zuid-Afrikanen belijdt geen geloof. Een deel van de zwarte bevolking hangt traditionele Afrikaanse religies of stamreligies (0,9 procent) aan. Andere religieuze minderheidsgroeperingen zijn de hindoes (1,2 procent), moslims (1,5 procent) en joden (0,2 procent).



Zuid Afrika vervolg

Economische informatie

Het BBP bedroeg in 2004 212 miljard US \$. De munt eenheid is de Zuid Afrikaanse Rand en 1 ZAR = € 0,12633 of € 1 = 7,97590 ZAR (1 \$ = 6,88 rand).

	2003	2004	2005 (raming)	2006 (prognose)
Groei BBP	2,8%	3,5%	4,5%	4,6%
Inflatie	6,8%	4,4%	4,2%	4,5%
werkeloosheid	29,7%	28,2%	27,8%	26,6%

Aandeel economische sectoren in het BBP (2003):

- landbouw, bosbouw en visserij 4,3%
- mijnbouw 5,4%
- industrie 20,2%
- bouw 3,0%
- dienstensector 67,1%

Handel met Vlaanderen

De Vlaamse export naar Zuid-Afrika ging er in tegenstelling tot de voorbije jaren tijdens de eerste negen maanden met een groei van 28,29% bijzonder sterk op vooruit. Vooral de uitvoer van kunststoffen (+ 34,59%) kende een spectaculaire toename. Deze sector is ondertussen reeds goed voor bijna 10% van de totale Vlaamse uitvoer. Zuid-Afrika klimt dan ook naar de 33ste stek als exportbestemming van Vlaanderen met een aandeel van 0,35% in de totale Vlaamse uitvoer.

Belangrijkste Vlaamse exportproducten naar Zuid-Afrika (2003):

- farmaceutische producten (16,39%)
- machines, apparaten (14,35%)
- organische chemische producten (10,58%)
- kunststof en toepassingen (8,20%)
- edelstenen en edele metalen (7,99%)



Kansrijke sectoren

De Zuid-Afrikaanse markt is de meest gesofisticeerde markt op het Afrikaanse continent en Zuid-Afrika neemt bijgevolg graag een voorbeeldfunctie aan. Het gamma van zakelijke opportuniteiten is enorm wijd en veelzijdig.

Een karakteristiek van de markt is dat het beperkte productieapparaat vaak niet voldoende snel kan reageren op een plots stijgende vraag. Op dat moment kijkt men naar buitenlandse leveranciers en is het vaak belangrijk om snel te kunnen reageren.

Bovendien mag men niet vergeten dat Zuid-Afrika makkelijk als uitvalsbasis voor de andere Afrikaanse landen kan fungeren. Dit is wellicht één van de belangrijkste en grootste groeipolen voor de nabije toekomst. Ook voor buitenlandse produkten kan Zuid-Afrika een belangrijke springplank vormen naar de rest van het continent.

De laatste jaren is er ook meer vraag naar import van half afgewerkte produkten en componenten, die bovendien kunnen genieten van verminderde invoerrechten. Bijgevolg zijn er momenteel mogelijkheden voor toeleveranciers in allerhande sectoren.

Hieronder worden kort een aantal kansrijke sectoren besproken:

- Telecommunicatie en informatietechnologie: Telecommunicatie blijft de snelst groeiende industrie in Zuid-Afrika.. Op vlak van mobiele telefonie staat Zuid-Afrika waarschijnlijk verder dan een aantal geïndustrialiseerde landen.
- Beveiligingssector: Zuid-Afrika heeft nog altijd één van de hoogste misdaadcijfers ter wereld. Bijgevolg is de veiligheidssector een bloeiende industrie. Mogelijkheden zijn er in deze sector voor allerhande alarmsystemen, bewakingssystemen, veiligheidskledij, toegangscontrole, enz
- Toerisme: De toeristische sector is een strategische sector voor Vlaanderen; immers een groot aantal Vlaamse firma's zijn reeds aanwezig op de lokale markt zowel op het vlak van export als op het vlak van investeringen. Het belangrijkste evenement waar iedereen naar uitkijkt is natuurlijk de organisatie van de wereldbeker voetbal in 2010.
- Voeding en dranken: Het doelpubliek voor deze kwaliteitsprodukten, zoals pralines, koekjes en luxebieren, is vaak gelimiteerd tot de buitenlanders en een toplaag van Zuid-Afikanen die reeds in contact zijn geweest met deze 'delicatessen'. Nochtans is het minder een kwestie van geld dan van gewoonte en daarom kunnen toch mooie resultaten geboekt worden.
- Machines: Zuid-Afrika was jarenlang op zichzelf aangewezen en was zo in zekere zin afgesneden van buitenlandse know-how en technologie. De industrie werkte bijgevolg vaak met een verouderd en soms inefficiënt productieapparaat.
- Bouw: De crisis in de bouwsector is voorbij en de sector is naast de toeristische sector de grootste werkgever in Zuid-Afrika. De belangrijkste projecten zijn nog altijd: winkelcentra, hoofdzetels van grote bedrijven, casino's, hotels en luxueuze residentiële projecten.
- Chemische sector en Recyclage: De chemische sector in Zuid-Afrika draagt 5 % bij aan het BNP en heeft over de jaren een belangrijke petrochemische industrie uitgebouwd, waarbij zeker de naam van Sasol ('coal-to-fuel') moet vermeld worden. Nochtans is het land nog steeds een netto-invoerder van basischemicaliën en van intermediaire produkten.



Epiloog

Economische, Sociale en Politieke
Wetenschappen en Solvay
Managementschool

ES

De jaarlijkse handelsmissie, die de laatstejaarsstudenten handelsingenieur en de studentenkring INISOL organiseren, is een van die initiatieven waarbij de VUB en de faculteit ESP laten zien dat zij niet enkel de nodige theoretische kennis hebben maar dat zij die ook kunnen toepassen. Een handelsmissie in samenwerking met “Export Vlaanderen” is een ambitieus en moeilijk project voor jonge (bijna) handelsingenieurs. De studenten tonen echter dat dit hun niet afschrikt en zij gaan er met vol enthousiasme tegen aan.

Voor de nieuwste editie van de handelsmissie werd Zuid-Afrika uitgekozen. Deze keuze lijkt uitstekend. Het is een land met een ongelooflijk groeipotentieel en dat zeer erg open staat voor samenwerking met Europese bedrijven. Hierbij komt dat dit land dat zo ver weg ligt, door de nieuwe mogelijkheden van het Internet en de elektronische handel, plots veel dichterbij gekomen is. Handel met het andere einde van de wereld ligt plots binnen het bereik van KMO's.

Dit alles schept de goede condities om van deze handelsmissie een win-win situatie te maken voor alle partijen. De studenten krijgen een unieke kans om ervaring op te doen in een internationale omgeving en de bedrijven kunnen hun afzetgebied uitbreiden of interessante projecten opzetten met complementaire bedrijven.

Het is een prachtige illustratie van de basisidee “De wereld is ons dorp”.

Ik wens de studenten, de bedrijven en natuurlijk Prof. Wim Van den Panhuyzen die opnieuw de leiding van deze handelsmissie op zich neemt, veel succes en nuttige resultaten.

Eddy Vandijck
Decaan

ING is een wereldwijd opererende financiële instelling, die haar 60 miljoen klanten in 50 landen producten en diensten biedt op het gebied van bankieren, verzekeren en vermogensbeheer. 113.000 medewerkers wereldwijd vormen samen ING: een geweldige manier van zaken doen en een geweldige plek om een professionele toekomst te bouwen. Wij gaan de uitdagingen in de wereld van financiële dienstverlening niet uit de weg. Wij doen zaken anders... En we dagen jou uit om onze wereld te ontdekken!



Gezocht: verre-kijkers

Als universitair of gegradueerde in een economische richting een boeiende carrière ambiëren in de financiële wereld? Staar er jezelf niet blind op! Kies voor eentoeekomst bij ING. Waarom? Omdat ING je interessante jobs aanbiedt en de mogelijkheid om op talrijke projecten te werken. Interne opleidingen op maat en échte doorgroei-mogelijkheden maken van ING niet de eerste de beste plaats om je potentieel te ontwikkelen. Heb je verreikende ambities? ING brengt ze dichterbij. Interesse? Surf naar jobs.ing.be en solliciteer on line.

**Interesse? Surf naar jobs.ing.be
& solliciteer on line!**

INSURANCE

BANKING

ASSET MANAGEMENT

ING 

We're different.
You make the difference.

Handelsmissieteam 2005-2006



Tine Delorge, Stéphane Bogaert, Thomas Crispeels, Frédéric De Gucht, Leen De Reu, Sarah Engels, Walter Legiers