



HANDELSMISSIE 2017 INDONESIË



INHOUDSTAFEL

Voorwoord	4
Met de steun van	5
Voorstelling Inisol	7
Beschrijving Handelsmissie	8
Doel Handelsmissie	9
Werkwijze	10
Stappenplan	11
Financiële steun FIT	13
Historiek	14
Recente getuigenissen	15
Persberichten	16
Praktische informatie	17
Gastland: Indonesië	18
Algemeen	
Economie	
Sectoren	
Indonesië - België	20
Export van Belgische producten naar Indonesië	
Import van Indonesische producten in België	
Steunbrieven	22

VOORWOORD

Ook dit jaar organiseert de Initiatiefgroep Solvay (Inisol) van de Vrije Universiteit Brussel haar handelsmissie. Deze vereniging voor en door laatstejaarsstudenten Handelsingenieur is intussen reeds toe aan haar 26^e editie van dit project. Dit biedt een ideale opportuniteit aan de studenten om internationale praktijkervaring te verwerven en tegelijkertijd ons land verder wereldwijd te vertegenwoordigen.

In maart 2017 gaat deze missie richting Jakarta, de hoofdstad van Indonesië. Het zeer grote bevolkingsaantal en een sterk groeiende middenklasse maken van deze bestemming een interessante markt voor Belgische bedrijven in velerlei sectoren zoals o.m. textiel, water & milieu en de medische sector.

Met een ambitieus 20-jarenplan wil het land zich verder op de kaart zetten. Als één van de EAGLE-landen (Emerging And Growth-Leading Economies) lijkt Indonesië hierin te slagen. Zo vormt het ook een kansrijke markt voor Belgische ondernemingen. Het exporttotaal tijdens de eerste negen maanden van 2015 lag namelijk 2.8% hoger dan tijdens dezelfde periode een jaar eerder.

Het team van enthousiaste laatstejaars Handelsingenieur is dan ook vol ongeduld om dit project, net zoals de voorgaande jaren, tot een leerrijke en vooral waardevolle ervaring te maken. U mag dan er dan ook van uitgaan dat deze studenten, onder academische begeleiding, uw onderneming zullen vertegenwoordigen zoals u dat van een laatstejaars Solvastudent mag verwachten.

Wij hopen u alvast warm gemaakt te hebben voor onze handelsmissie en zijn ervan overtuigd dat wij ook voor uw onderneming een toegevoegde waarde kunnen betekenen.

Uitkijkend naar een vruchtbare samenwerking.

Namens het handelsmissieteam,



Aymeric De Leener

Voorzitter Handelsmissie 2016 - 2017

MET DE STEUN VAN

‘Indonesië heeft natuurlijke rijkdommen in overvloed en biedt mooie groeiperspectieven op lange termijn. Ik wens de handelsingenieurs veel succes met hun handelsmissie.’

Charles Michel
Eerste Minister

‘Met een zending naar Indonesië kiest de VUB in 2017 opnieuw voor een van de groeilanden in Azië. De missie biedt een uitstekende gelegenheid voor onze ondernemingen om deze markt te verkennen.’

Geert Bourgeois
Minister-president van de Vlaamse Regering
Vlaams minister van Buitenlands Beleid en Onroerend Erfgoed



‘I am quite satisfied that this is both the right time and the right place for Inisol to bring one of its prestigious business delegations to this region of the world.’

Patrick Herman
Ambassadeur België te Jakarta

‘De plus, selon une étude de la Banque Mondiale, l’Indonésie est déjà la dixième puissance économique mondiale, juste après la France et la Grande-Bretagne et avant l’Italie et le Mexique. Il est projeté que ce pays occupe la septième place de ce classement en 2030, et la quatrième en 2050.’

Didier Reynders
Vice-eersteminister en minister van Buitenlandse Zaken en Europese Zaken



‘Indonesië is een uitstekende keuze voor een handelsmissie: het land kent reeds gedurende diverse jaren een indrukwekkende groei in een veelvoud van sectoren en ook de economische toekomstperspectieven ogen rooskleurig.’



Pieter De Crem
Staatssecretaris voor Buitenlandse Handel

‘Aan Belgische bedrijven biedt deze handelsmissie de unieke gelegenheid om een interessante markt te verkennen die zich onder meer kenmerkt door een sterk groeiende middenklasse.’

Alexander De Croo
Vice-eersteminister



MET DE STEUN VAN

‘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.’

Claire Tillekaerts
Gedelegeerd bestuurder FIT



‘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.’

Herman Van Rompuy
Voormalig Voorzitter van de Europese Raad

‘Als hoofdstad van Indonesië biedt Jakarta met zijn groeiende economie en toenemend internationaal handelsklimaat de nodige opportuniteiten voor onze ondernemers en vormt ze een boeiende en uitdagende bestemming voor de handelsmissie 2017.’

Johan VAN OVERTVELDT
Minister van Financiën en Fiscale Fraudebestrijding



‘Naar Indonesië en de meest bevolkte hoofdstad van Azië - Jakarta afreizen is een uitdagende en ervaringsbelovende bedoening.’

Herman De Croo
Minister van Staat

‘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.’

Peter Van Biesbroeck en Sabine Soetens
Algemeen directeurs van VOKA – Kamer van Koophandel arr. Leuven en Halle-Vilvoorde



‘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.’



VERSTERKT ONDERNEMERS

Karel Van Eetvelt
Gedelegeerd bestuurder Unizo

VOORSTELLING INISOL

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

Onze algemene doelstelling is om de masterstudenten dichter bij de bedrijfswereld te brengen. Hiervoor concentreert Inisol haar activiteiten op drie domeinen:

1 PRAKTIJKERVARING

Als student Handelsingenieur wordt het steeds belangrijker om met een complete set vaardigheden naar de arbeidsmarkt te trekken. Inisol draagt bij door complementair aan theoretische vakken, praktijkgerichte activiteiten te organiseren. Hieronder valt de handelsmissie, een volwaardig opleidingsonderdeel aan de faculteit. Dit jaar zijn we reeds toe aan de 26^{ste} editie en trekken we met een groep gemotiveerde laatstejaarsstudenten Handelsingenieur naar Indonesië. De handelsmissie is dan ook het paradepaardje van onze opleiding aan de Solvay Business School.

2 PROFESSIONEEL NETWERK

Inisol ondersteunt de professionele relaties tussen enerzijds de studenten en anderzijds de bedrijfswereld. Zo organiseren wij jaarlijks het Bedrijvenforum, dat de ideale gelegenheid is om studenten te laten kennismaken met verschillende bedrijven. Daarnaast dichten we deels de kloof tussen de academische en de bedrijfswereld door bedrijfsbezoeken, alumni- en andere netwerkevenementen te organiseren, alsook door het houden van onze vernieuwde Job- & Internshipfair.

3 INFORMATIE VOOR EN DOOR STUDENTEN

Onze belangrijkste stakeholders blijven de studenten. Voor, tijdens en na hun studies delen wij informatie door middel van nieuwsbrieven, brochures en evenementen. Dankzij de aanwezigheid van onze Solvay Promotion Group (SPG) op infodagen en SID-ins, is Inisol reeds gekend alvorens de studie van Handelsingenieur aan te vatten. Tenslotte krijgen studenten informatie van young professionals via speciale alumni evenementen en houden we contact met afgestudeerde studenten.

Wij wensen de deelnemers alvast veel succes toe in Indonesië!



Melissa Verslyppe
Voorzitter Inisol 2016-2017



Elisabeth Teugels
Ondervoorzitter Inisol 2016-2017

BESCHRIJVING HANDELSMISSIE

Naar jaarlijkse traditie organiseert Inisol ook in 2017 een handelsmissie. Een student, onder academische begeleiding, voert hierbij gedurende drie volledige kalenderweken een specifieke opdracht uit voor uw onderneming in een opkomende economie. Ook deze editie zullen opnieuw een 20 à 25-tal laatstejaarsstudenten deelnemen aan deze missie naar Indonesië. De organisatie stelt alles in het werk om ook van deze handelsmissie een succes te maken.

Het organiserende handelsmissieteam bestaat uit een groep van zes zeer gemotiveerde laatstejaarsstudenten Handelsingenieur onder academische begeleiding van prof. dr. Michaël Dooms. Hij heeft als student zelf deelgenomen aan een handelsmissie en heeft eveneens de laatste negen edities begeleid. Prof. dr. Michaël Dooms adviseert de studenten wat betreft de voorbereiding, de uitvoering ter plaatse en het opmaken van het eindverslag. Bovendien wordt er samengewerkt met onder meer Flanders Investment & Trade, de Belgische ambassade en het Agentschap voor Buitenlandse Handel om professioneel advies te verkrijgen en de nodige contacten te leggen. Ook met Solvay alumni ter plaatse worden voorbereidende contacten gelegd. Praktische zaken zoals accommodatie, transport ter plaatse, communicatiemogelijkheden, de eerste afspraken,... worden zo veel mogelijk voor het vertrek geregeld zodat er vanaf de eerste dag gewerkt kan worden.

De handelsmissie vindt steeds plaats in het tweede semester van het academiejaar, in de periode februari-maart. De voorbereidingen voor de handelsmissie beginnen uiteraard veel vroeger. Het afsluitende rapport wordt ten laatste vier weken na terugkeer ingediend. Dit jaar gaat de missie door van 4 maart tot en met 25 maart 2017.



DOEL HANDELSMISSIE

Wij bieden uw onderneming een uitgebreide waaier aan diensten en mogelijkheden om de markt in Indonesië te exploreren en te benutten. Zo kunnen wij u helpen bij import, export, marktonderzoek, aanboren van nieuwe markten en vele andere opdrachten die aansluiten bij de noden en wensen van uw onderneming.

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 Indonesië;
- 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 ter plaatse verricht kunnen worden door ons team. Ook minder traditionele opdrachten werden in het verleden tot een zeer goed einde gebracht en zouden wij voor uw bedrijf kunnen uitvoeren. Wij vermelden bijvoorbeeld een opdracht van Sega om in Taiwan illegale consoles op te sporen. Dit mondde uit in een lokalisatie en opdoeking van drie illegale productieateliers. Het is echter wel belangrijk dat de opdracht die u aan onze studenten geeft, duidelijk op voorhand wordt omschreven, teneinde misverstanden of onrealistische verwachtingen te vermijden. Hiervoor zal in de loop van het proces dan ook overleg plaatsvinden met een vertegenwoordiger van uw bedrijf, een vertegenwoordiger van Flanders Investment & Trade en de betrokken student.

Deze handelsmissie kan om zeer uiteenlopende redenen interessant zijn voor uw bedrijf. Het kan immers de start betekenen van een nieuwe marktverovering, of u kan uw reeds bestaande contactenportfolio verder aanvullen. Tientallen bedrijven kunnen getuigen van het succes dat ze in voorgaande jaren geboekt hebben na een deelname aan de handelsmissie. Door de jarenlange ervaring, gekoppeld aan de steun van de Solvay Business School, de alumni, Flanders Investment & Trade en zowel Federale als Regionale Ministers, beschikt Inisol over een waardevol netwerk van contacten die ook deze editie van de jaarlijkse handelsmissie op verschillende manieren ondersteunt.

WERKWIJZE



EEN EENVOUDIGE FORMULE

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



EEN STERKE ONDERSTEUNING

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



DE EIGENLIJKE MISSIE

Tijdens de missie streven wij ernaar u periodiek op de hoogte te houden over de evolutie van de uit te voeren opdracht. Daarbij zullen wij gebruik maken van alle communicatiemiddelen waarover wij beschikken. Dit stelt u in de mogelijkheid om de student te begeleiden en de opdracht eventueel bij te sturen volgens de noden van uw onderneming tijdens de missie.



DE FOLLOW-UP

Na afloop van onze missie maken wij een uitgebreid verslag op, waarin er gedetailleerd wordt besproken welke acties werden ondernomen om de opdracht uit te voeren en waarin de behaalde resultaten worden toegelicht. Bij deze rapportage hoort natuurlijk ook een mondelinge toelichting.

WAAROM IS DIT EEN BUITENKANS VOOR U?

- Wij zijn een team gemotiveerde studenten aan het einde van een vijfjarige opleiding handelsingenieur;
- 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 Indonesië 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 euro, 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”.

STAPPENPLAN

SEPTEMBER
OKTOBER

STAP 1: EERSTE CONTACT

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

STAP 2: MEETING/GESPREK

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

NOVEMBER

STAP 3: TEKENEN OVEREENKOMST

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

STAP 4: TOEWIJZING STUDENT

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

DECEMBER
JANUARI
FEBRUARI

STAP 5: AFSpraak MET PROVINCIAAL KANTOOR FIT

Het is vervolgens belangrijk een afspraak vast te leggen met de toegewezen student, een vertegenwoordiger van uw bedrijf en een vertegenwoordiger van een provinciaal kantoor (provincie van het bedrijf) van Flanders Investment & Trade. Deze afspraak is belangrijk opdat alle betrokken partijen de juiste inzichten kunnen verwerven omtrent de verwachtingen van de opdracht van de handelsmissie.

STAP 6: VOORBEREIDING

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

MAART
APRIL

STAP 7: UITVOEREN MISSIE

Het team studenten vertrekt op 03 maart 2017 naar Jakarta, Indonesië, voor de uitvoering van de opdrachten ter plaatse. De missie zal 3 kalenderweken duren, zijnde 15 werkdagen ter plaatse. Er wordt getracht om tijdens de missie op kleinschalige en frequente basis terug te koppelen via e-mail, chat of telefonisch (bijv. via Skype). Tijdens deze 15 dagen nemen de studenten, in het kader van de opdracht voor uw onderneming, ook deel aan een aantal groepsactiviteiten, zoals een plenaire meeting met Flanders Investment & Trade en een netwerkevenement op de Belgische Ambassade te Jakarta tijdens de eerste week. Alsook een afsluitings- en debriefingmoment op het kantoor van FIT in de laatste week van het verblijf.

STAP 8: RAPPORTERING/FEEDBACK

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

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 subsidieinstrumenten van FIT of voor het online aanvragen van een subsidie verwijzen we u graag door naar de website van Flanders Investment and Trade: <http://www.flanderstrade.be>

HISTORIEK

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

Agfa-Gevaert	IBM Belgium
Ahlers	iLumen
APT	ISDG
Arplas Welding BVBA	Katoen Natie
ATC	Koddaert
Barry-Callebaut AG	Lapauw NV
Beaulieu Blockx NV	Laspro NV
Brouwerij Strubbe	Lastek België
Brussels Airport Company	Lignavita
Brussels Hoofdstedelijk Gewest	Luciad
Chemlab	Massive & MBZ NV (haven van Zeebrugge)
CGH Belgium	Mercordi
Close the Gap	OLO-Lighting
Cnext	Philips
Coptermotion	Pralibel
Dafra	Procter&Gamble
DeceuninckPlastics	Quarad BVBA
DEME	Ravago
Diva Consulting	Remi Claeys Aluminium
Dosanova	RS Scan International
DPL	Rytron
Duc D'O Chocolaterie NV	SA OLAER Benelux NV
Ecowater Systems Europe NV	Sapa RC System
Euraqua	Sega
Futterro	Seyntex NV
Fytofend	Sobeltec
Geldof	Stoopen & Meeûs
Gilleman Textiles	Structural Europe
Hansen Transmissions	Technopol
Haven van Gent	Upgrade Energy
HelvoetPharma	Vasco
Herbavita	

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

RECENTE GETUIGENISSEN

CHINA 2015

“De samenwerking met de initiatiegroep 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 Chengdu-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

KENIA 2014

“Luciad was zeer tevreden wat betreft de organisatie en effectiviteit van de door Inisol georganiseerde handelsmissie. De inspanningen van de student hebben ervoor gezorgd dat Luciad in staat was om snel contacten te leggen en in te spelen op opportuniteiten in de Keniaanse markt. Luciad was voordien nog niet actief op deze markt.” (Vertaald)

Riordon Kossen - Sales Manager Luciad

“Hera is een nichespeler in internationale gezondheidszorg wereldwijd. Terwijl we al jaren actief zijn in Kenia was deze missie toch voor ons zeer relevant vanwege de vele veranderingen in de Keniaanse gezondheidszorg die recent hebben plaats gevonden en ook omwille van de rol van Nairobi als coördinatie-centrum voor projecten in de buurlanden Somalië en Ethiopië. De intensieve voorbereiding van de student, maar ook de professionele ondersteuning van het Inisol team, hebben mee voor het knappe resultaat van deze missie gezorgd: een grondige marktanalyse met een overzicht van potentiële partners en een gedetailleerd actieplan, op maat van ons bedrijf.”

Martine Vandermeulen - Directeur Hera

COLOMBIA 2013

“De raad van bestuur van Double PASS was zeer tevreden met het ontvangen rapport, opgesteld door hun aangestelde Inisol-student. Het geeft ons een duidelijk beeld van de verschillende mogelijkheden en aandachtspunten voor toekomstige handel in Colombia. De presentatie was zeer professioneel en heeft onze raad van bestuur geholpen in het nemen van een juiste strategische beslissing.” (Vertaald)

Hugo Schoukens - CEO Double PASS

“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 studente 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

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

PERSBERICHTEN

1 A HIGH-PROFILE EVENT

The annual trade mission of final year master students at the Solvay Business School VUB continues to flourish since the start of this project in 1991. Currently, 21 students are executing tailor-made assignments on the Kenyan market, representing 20 Belgian companies, including flagship companies from the airport and logistics industry, construction and engineering industry, semi-finished goods trading, ICT and healthcare solutions. This number is in line with record-breaking editions of 2011 and 2013, when also 20 companies or more participated to the trade mission to Jakarta and Bogota. [...] [1]

2 VERTROUWEN

Voor de studenten die het keuzevak 'Buitenlandse handelsmissie' kozen, is de missie een uitgelezen kans om op korte tijd heel wat praktijkervaring in het buitenland op te doen, die ook door toekomstige werkgevers als erg waardevol wordt beschouwd. Dat verklaart meteen waarom ieder jaar opnieuw studenten bereid worden gevonden om buitensporig veel werk te steken in iets wat niet eens zoveel studiepunten oplevert. Niet alleen de reis zelf is zwaar, maar ook het maandenlange voorbereidende werk. De studenten moeten zelf voldoende Belgische (of Europese) bedrijven warm maken voor de missie. Dat lukt uiteindelijk ieder jaar, omdat de bedrijven zelf er ook baat bij hebben: in plaats van een duurbetaalde consultant op pad te sturen, kost deze missie hen slechts een deel van de prijs van de vliegreis en de verblijfskosten van 'hun' student – een besparing van gemiddeld vijftig- tot honderdduizend euro. [2]

3 INTERNATIONALE ERVARING SMAAKT NAAR MEER

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

4 HANDELSMISSIE - HET VAK IN DE PRAKTIJK

Een goede voorbereiding leidt tot een geslaagde missie. Zo wordt de opdracht met een maximum aan professionalisme en bekwaamheid volbracht. Bovendien werken wij samen met onder meer Flanders Investment & Trade (FIT), de diplomatieke posten en het Agentschap voor Buitenlandse Handel om professioneel advies te verkrijgen en de nodige contacten te leggen. Na het analyseren van meerdere groeielanden wordt, in samenspraak met FIT, jaarlijks een bestemming gekozen. We proberen zoveel mogelijk bedrijven te bereiken. Niet zo gemakkelijk, zeker niet op de minder voor de hand liggende markten. De meerwaarde voor de bedrijven is dat deze young professionals aan het eind van hun vijfjarige opleiding staan te springen om hun opgebouwde economische -, technologische-, en talenkennis aan te wenden. [4]

Bronnen: [1] SolvaySchools Alumni Newsletter – 1st half of 2014 'Solvay Business School VUB students conquer Kenyan market' [2] Akademos juni 2009 nr.2 jaargang 12, 'Handelsingenieurs in spe veroveren China' [3] Akademos april-mei 2011 nr. 2 jaargang 14 'Studenten Handelsingenieur ontdekken internationale leven in Indonesië' [4] Vlamingen in de Wereld, Winter 2013, nummer 84 'Handelsmissie het vak in de praktijk'

PRAKTISCHE INFORMATIE

BESTEMMING: Jakarta - Indonesië

DATA: 04 maart 2017 - 25 maart 2017 (vertrek op 3 maart)

PRIJS: 3.250 EUR (als feitelijke vereniging heeft Inisol geen BTW verplichtingen). Inbegrepen zijn de reis- en verblijfskosten van de student. De studenten krijgen geen verloning. Mogelijkheid tot financiering FIT (zie pagina 14).

CONTACT INISOL



02/629.38.58



handelsmissie@inisol.com



www.inisol.com



@InisolVub



Vrije Universiteit Brussel Secretariaat ESP

Pleinlaan 2

1050 Brussel



Inisol bestuur: v.l.n.r. Aymeric De Leener, Mailys Renson, Joachim De Brouwer, Khadija Farjani, Tobias Cosaert
Ontbreekt: Gorik Destoop

GASTLAND: INDONESIË

ALGEMEEN

De republiek Indonesië is een eilandenstaat uit Zuidoost-Azië en heeft een grondgebied van 1,9 miljoen km². Het land bestaat uit maar liefst 17.508 eilanden waarmee het de grootste archipel ter wereld is. Met zijn ruim 250 miljoen inwoners is het hiermee dan ook het vierde meest bevolkte land ter wereld. De spreiding van deze bevolking vertoont sterke contrasten, 54% van de bevolking woont in steden terwijl de omringende eilanden vaak zeer dun bevolkt zijn.

Naast de officiële landstaal Indonesisch wordt ook het Engels vlot gesproken binnen de Indonesische zakenwereld, daarnaast kan ook een deel van de oudere bevolking nog steeds overweg met het Nederlands als gevolg van het Nederlands koloniale tijdperk.

De Indonesische hoofdstad Jakarta is gelegen op de noordwestkust van Java en geldt ook als het politieke, culturele en economische centrum van Indonesië. Bovendien is het de grootste metropool van Zuidoost-Azie.

Wisselkoers	14.647 IDR = 1 EUR
Populatie	+/- 250 miljoen
BBP (Bruto Binnenlands product)	890 miljard USD
BBP/capita	3.500 USD (t.o.v. 47.300 USD in België)
Voorspelde BBP-groei 2016	4,9%

ECONOMIE

Indonesië is de grootste economie binnen Zuid-Oost Azië en behoort tot de G20, groepering van de grootste economische machten wereldwijd. Het land maakte sinds de Aziatische financiële crisis van de eind jaren '90 een enorme economische vooruitgang mee en behoort hiermee tot de landen die stilaan de fakkel kunnen overnemen van de BRICS-landen. De gemiddelde groei schommelt de laatste jaren rond de 5% en er wordt geschat dat deze groei ook voor de komende vijf jaar tussen de 5,1% en de 5,5% zal liggen.

Het land kan deze stabiele groei verwezenlijken, mede omdat het belangrijke lessen kunnen trekken heeft uit de financiële Aziatische crisis van '97. Na deze crisis, die zowel op economisch als politiek vlak zware gevolgen had op het land, namen de Indonesische overheden enkele belangrijke stappen in de regulatie en supervisie van de financiële markten om te voorkomen dat een 'bubble economy' en nieuwe financiële crisissen in de toekomst vermeden worden.

Indonesië stelde in 2005 een 20-jarenplan op voor haar economische vooruitzichten, die ze uitvoert in 4 deelplannen van telkens 5 jaar. Elk van deze 4 deelplannen heeft een andere hoofdfocus en in de huidige periode (2015 - 2020) richt men zich voornamelijk op de ontwikkeling van infrastructuur en de vooruitgang in sociale ondersteuning bij het onderwijs en de gezondheidszorg.

Bronnen: <http://www.worldbank.org/en/country/indonesia/overview>
http://www.economywatch.com/world_economy/indonesia/structure-of-economy.html

SECTOREN

TEXTIEL

De textielindustrie is één van de prioritaire sectoren van Indonesië omwille van het feit dat deze zeer veel arbeidsplaatsen oplevert en dus van groot belang is voor de nationale en lokale economie. De Indonesische overheid verwacht dat deze sector tegen 2025 een groei in export van 10,1 miljard euro tot 48,4 miljard euro zal kennen en dat de tewerkstelling zal toenemen van 1,3 miljoen naar 3,1 miljoen werknemers.

De textielsector is door de toenemende mondiale concurrentie en onvoldoende investeringen in nieuwe machines aan herstructurering toe. Momenteel voert Indonesië textielmachines in uit China, Japan en een aantal Europese landen, waaronder België. Een aantal Belgisch-Vlaamse textielmachinebedrijven zijn reeds goed gekend in de sector. Het textielcentrum van het land bevindt zich in Bandung, de derde grootste stad van Indonesië.



WATER & MILIEU

Dankzij een indrukwekkende industriële en stedelijke expansie en een 'build now-clean later'-mentaliteit heeft er zich een gigantische hoeveelheid industrieel en huishoudelijk afval verzameld in Jakarta en Indonesië in het algemeen. Grootsteden zoals Jakarta hebben nochtans een grote behoefte aan zuiver water, en slechts een minderheid van de bevolking heeft toegang tot het waterleidingnet. De rest ziet zich genoodzaakt water plaatselijk op te pompen wat voor grondwaterverzakkingen zorgt. In beide gevallen is het water echter niet drinkbaar en wordt er dus massaal gebotteld mineraal water aangekocht.

De uitbouw van infrastructuur voor waterbeheer, afvalwaterzuivering en afvalverwerking is dan ook een zeer belangrijk thema in Indonesië.

MEDISCHE SECTOR

Het belang van de medische sector in Indonesië is de voorbije jaren sterk toegenomen. Desondanks voldoet het algemeen niveau nog niet. Hierdoor zien 600.000 Indonesiërs zich jaarlijks genoodzaakt om medische hulp in het buitenland te zoeken. De vraag naar medische apparatuur en hulpmiddelen stijgt jaarlijks met 15 tot 20%. Belgische ondernemingen beschikken over exportmogelijkheden dankzij de groei van de middenklasse die betere medische verzorging wil maar de middelen niet heeft om naar Singapore te gaan.

MACHINES & AUTOMOTIVE

De laatste jaren zijn de minimumlonen in Indonesië sterk gestegen. Vele sectoren zijn dus op zoek naar technologieën om hun bedrijfsprocessen te automatiseren. Ook in de belangrijke palmolie-industrie en andere agro-industriële sectoren stijgt de vraag naar automatisering en zijn er mogelijkheden voor Belgische bedrijven om machines of gespecialiseerde chemicaliën te leveren. De landbouwindustrie is zeer inefficiënt waardoor de opbrengsten per hectare veel lager liggen dan het internationale gemiddelde. Tot slot ziet men dat door de snelle ontwikkeling van de midden- en hogere inkomensklasse er ook export-opportunities aanwezig zijn voor de automotive industrie. In 2012 werden er reeds een record aantal auto's verkocht (1,1 miljoen).

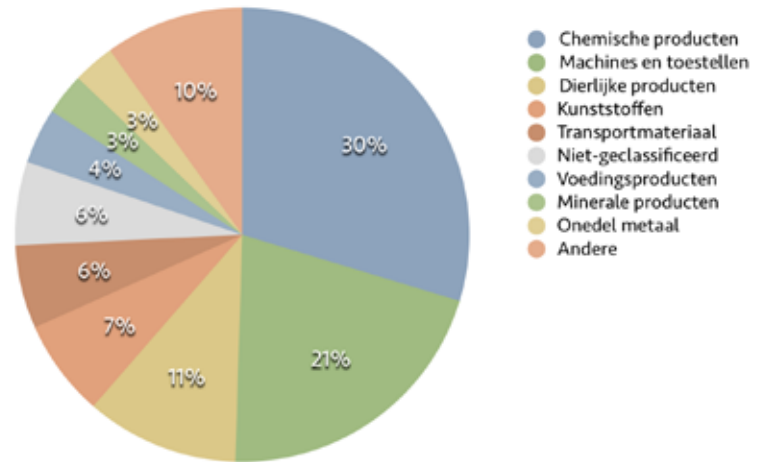
Bron: <http://www.flandersinvestmentandtrade.com/export/landen/indonesi%C3%AB/kansrijke-sectoren>

Afbeelding: Shanti Hesse / Shutterstock.com

INDONESIË – BELGIË

EXPORT VAN BELGISCHE PRODUCTEN NAAR INDONESIË

In 2014 was België de 6^{de} belangrijkste exporteur van goederen naar Indonesië, binnen de Europese Unie. In totaal exporteren niet minder dan 1.086 Belgische ondernemingen goederen naar Indonesië, wat resulteert in een totaal van 460 miljoen euro in 2014. Ondanks de daling in exportwaarde sinds 2012 (zie grafiek 1), blijft Indonesië één van de EAGLE-landen (Emerging And Growth-Leading Economies) en een kansrijke markt voor Belgische ondernemingen. Tijdens de eerste negen maanden van 2015 was het exporttotaal 2,8% hoger dan tijdens dezelfde periode in 2014.



Grafiek : Sectorale uitvoer naar Indonesië (2014, in % van totaal)

Bron: Vertaling van: Belgium's trade relations with Indonesia, (2016) Belgian foreign trade agency

Belangrijkste Belgische uitvoerproducten naar Indonesië (2014):

- Chemische producten (30,0%)
- Machines en toestellen (20,9%)
- Dierlijke producten (11,0%)
- Kunststoffen (7,2%)
- Transportmaterieel (6,0%)

De grootste groei (+108,3%) werd waargenomen bij de categorie transportmaterieel, met als belangrijkste subcategorieën motorvoertuigen voor het transport van goederen en onderdelen en apparatuur voor motorvoertuigen. Ook de chemische producten, machines en toestellen en voedingsmiddelen zijn gegroeid van 2013 tot 2014, met respectievelijk 6,5%, 9,6% en 68,6%. Omwille van de daling in export van petroleum en oliën uit bitumineuze mineralen, kende de categorie minerale producten een daling van 72,7% tussen 2013 en 2014. Deze daling samen met de daling in dierlijke producten (-14,9%) en in kunststoffen (-9,7%) verklaren de bovenvermelde daling in de totale export tussen 2013 en 2014.

Bovendien is de ligging van Indonesië ook attractief voor Belgische ondernemingen. In 2014 stond Indonesië zelf op de 52^{ste} plaats van export vanuit België, maar ook de buurlanden vertegenwoordigen belangrijke klanten van België. Deze buurlanden, namelijk Singapore, Maleisië, Thailand, de Filipijnen, Australië en Papoea-Nieuw-Guinea staan respectievelijk op de 36^{ste}, 50^{ste}, 44^{ste}, 71^{ste}, 32^{ste} en 145^{ste} plaats.

Belgische export naar Indonesië



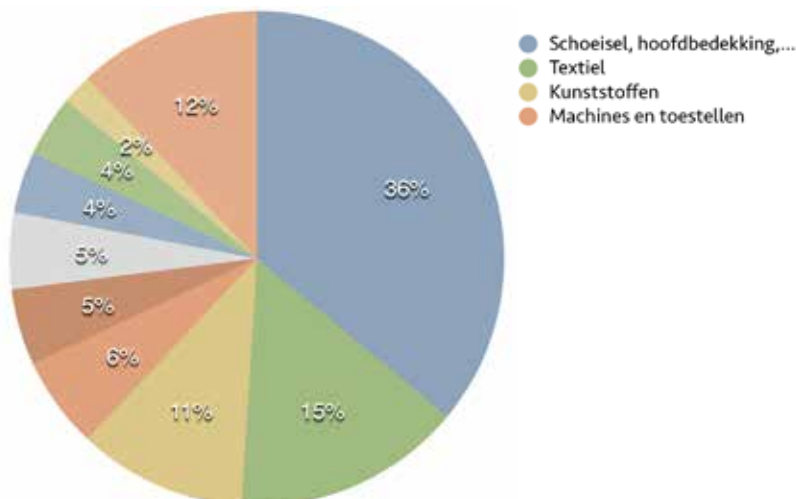
INDONESIË – BELGIË

IMPORT VAN INDONESISCHE PRODUCTEN IN BELGIË

Belangrijkste Belgische invoerproducten uit Indonesië (2014):

- Schoeisel, hoofdbedekking, e.d. (35,9%)
- Textielproducten (15,3%)
- Kunststoffen (11,2%)
- Machines en toestellen (6,0%)
- Voedingsmiddelen (5,2%)

Ook qua import is de ligging van Indonesië voordelig voor België. Indonesië is zelf de 38^{ste} leverancier van België. Singapore, Maleisië, Thailand, de Filippijnen, Australië en Papoea-Nieuw-Guinea vertegenwoordigen respectievelijk de 15^{de}, 45^{ste}, 36^{ste}, 78^{ste}, 39^{ste} en 110^{de} leveranciers van België.



Grafiek: Sectorale invoer uit Indonesië (2014, in % van totaal)

Bron: Vertaling van: Belgium's trade relations with Indonesia, (2016) Belgian foreign trade agency

STEUNBRIEVEN

Geachte mevrouw, geachte heer,

Met genoegen heb ik vernomen dat de Initiatiefgroep Solvay voor zijn handelsmissie 2017 als bestemming de Indonesische hoofdstad Jakarta heeft gekozen.

Als grootste economische en handelsmacht van Zuidoost-Azië beschikt Indonesië over vele troeven om investeerders aan te trekken. Het is een groot, opkomend land, met een interne markt van 250 miljoen inwoners, een jonge en dynamische bevolking en een sterk groeiende middenklasse. Het land heeft natuurlijke rijkdommen in overvloed en biedt mooie groeiperspectieven op lange termijn. Voor onze ondernemingen biedt dit land tal van commerciële mogelijkheden, onder meer in de infrastructuur-, bouw-, landbouw- en milieusector.

De Belgische ondernemingen die deelnemen aan deze missie zullen kunnen gebruikmaken van de contacten die ze hebben gelegd tijdens de belangrijke prinselijke missie in maart 2016 onder leiding van H.K.H. prinses Astrid.

Ik wens de laatstejaars handelsingenieurs veel succes met hun handelsmissie naar Indonesië. Dit project is niet alleen nuttig voor het promoten van onze bedrijven, maar ook voor de jobcreatie in België.

Charles Michel

Chère Madame, Cher Monsieur,

C'est avec plaisir que j'ai pris connaissance du choix de destination du Groupe d'Initiative Solvay pour sa mission commerciale 2017 à Jakarta la capitale de l'Indonésie.

Comme première puissance économique et commerciale de l'Asie du Sud-est, l'Indonésie ne manque pas d'atouts pour séduire les investisseurs et exportateurs. Il s'agit d'un grand pays émergent, avec un marché intérieur de 250 millions d'habitants, une population jeune et dynamique et une classe moyenne en forte croissance. Ce pays qui abonde en richesses naturelles présente de belles perspectives de croissance à long-terme. Le pays offre pour nos entreprises de nombreuses opportunités commerciales notamment dans les secteurs des infrastructures, de la construction, de l'agriculture et de l'environnement.

Les entreprises belges qui participeront à cette mission pourront profiter des contacts noués lors de l'importante mission princière qui s'y est déroulée en mars 2016 sous la présidence de S.A.R. la Princesse Astrid.

Je souhaite aux ingénieurs commerciaux de dernière année tous mes vœux de succès pour leur mission commerciale en Indonésie. Ce projet est utile non seulement pour la promotion de nos entreprises, mais aussi pour la création d'emplois en Belgique.

Charles Michel

Geachte mevrouw. Geachte heer.

De internationalisering van de Vlaamse economie is één van de prioriteiten van het Vlaams buitenlands beleid. Vlaanderen is als bijzonder open economie extreem verweven met de wereld. Onze band met het buitenland is onze economische levenslijn.

Buitenlandse investeerders zorgen voor bijna de helft van de jobs in Vlaanderen. Vlaanderen exporteert per hoofd van de bevolking drie keer zo veel als exportreus Duitsland. Het is van cruciaal belang voor de welvaart van elke Vlaming dat we die open economie blijven stimuleren.

Daarom steun ik graag het initiatief van de laatstejaarsstudenten handelsingenieur van de Vrije Universiteit Brussel om elk jaar opnieuw samen met bedrijven een handelsmissie te organiseren.

Met een zending naar Indonesië kiest de VUB in 2017 opnieuw voor één van de groeilanden in Azië.

Indonesië is de grootste economie in Zuidoost-Azië. Hoewel er in 2012 een terugval was van de groei door de dalende grondstofprijzen, presteerde Indonesië tijdens de wereldwijde financiële crisis opmerkelijk sterker dan zijn buurlanden en was het binnen de G20 samen met de sterkhouders China en India de enige economie die positieve groei cijfers kon voorleggen.

Onder huidig president Joko Widodo wordt bovendien werk gemaakt van hervormingen die de economie meer moeten diversifiëren en de welvaart gelijkmatiger over alle lagen van de bevolking moeten verdelen.

De missie naar Indonesië biedt een uitstekende gelegenheid voor onze ondernemingen om met de hulp van dynamische jongeren deze nieuwe uitdagende markt te verkennen. In een steeds meer geglobaliseerde wereld moeten jongeren en ondernemers meer oog hebben voor wat er in het (verre) buitenland gebeurt.

Indonesië is de nummer 51 in de ranglijst van exportmarkten van Vlaanderen. In 2015 goed voor 401 miljoen euro uitvoer. Het is de nummer 34 van de leveranciers van goederen en diensten aan Vlaanderen. De totale invoer bedroeg 1.214 Mia euro in 2015.

Er is bijgevolg best wel nog wat werk aan de winkel om de handelsbalans meer in evenwicht te brengen.

Ik wens alle studenten van de handelsmissie 2017 veel internationale praktijkervaring en wens ook de bedrijven die meestappen in dit leerrijke project vele internationale handelscontacten en hopelijk ook - contracten.

Met vriendelijke groeten.



Geert Bourgeois

Minister-president van de Vlaamse Regering

Vlaams minister van Buitenlands Beleid en Onroerend Erfgoed

INISOL Trade Mission to Indonesia

Who said that there were no wrong places for business... only wrong times ? In any case, I am quite satisfied that this is both the right time and the right place for Inisol to bring one of its prestigious business delegations to this region of the world.

After years of dismal rankings in the ease-of-doing-business charts (continually well above #100), Indonesian authorities have indeed recently given clear signs of wanting to ditch some of the red tape and economic jingoism that were so badly hurting the country's competitiveness and its job creation capabilities.

The phasing-out of fuel subsidies and the regulatory remedies included in the current cabinet's many economic stimulus packages (13 as of June 2016) will for sure not suffice to substantially reduce the countless rigidities, barriers to trade and disincentives to invest but, together with its commitment to boldly reduce infrastructure bottlenecks, they have given the long-awaited message that the "near-tiger" reputation of Indonesia could soon be a thing of the past. The free-trade negotiations to which Jakarta has committed lately, including that of a comprehensive economic partnership agreement (CEPA) with the EU, would also go a long way toward helping modernize and energize business.

This nation of 250,000,000 citizens (including a fast-growing middleclass), 5,000 kilometers wide and hugely wealthy in agricultural, forestry, marine, touristic and mineral resources, as well as with skills and talent, could then become a global player in many industrial and services economic fields and effectively enter, as expected by some, the top-6 of the world's largest economies by 2050.

Myriad potential traps and risks remain of course, as evidenced by the current disappointing growth - at a mere 5% p.a. - and tax collection figures, and by the persistence of corruption and anti-foreign bias practices in the civil service. But this makes trade missions like Inisol's more - not less - useful and relevant, as only the best prepared and fittest-to-purpose projects have a genuine chance to survive and thrive in the midst of this whirlwind of commercial challenges and opportunities.

On a market where the presence of Belgian companies has been notoriously underwhelming since the Asian crisis, our companies' current good reputation, technological edge and innovative mood offer ample room for real breakthroughs, provided our higher education sectors and corporate HR departments can deliver a generation of dynamic and resourceful managers, willing and able to muster the notoriously tricky art of doing business in this part of Southeast Asia.

This takes us back to our opening quote: the right time, the right place. I wish the organizers and participants of the Inisol 2017 mission to Indonesia the greatest of successes.

Patrick HERMAN

Ambassadeur België te Jakarta



Monsieur De Leener,

C'est avec beaucoup de plaisir que j'ai appris que la prochaine mission commerciale d'Inisol se déroulera à Jakarta en mars 2017.

L'Indonésie qui fait partie intégrante de la vibrante région d'Asie du Sud-Est, mérite une attention particulière. Ce géant de l'ASEAN (Association des Nations d'Asie Sud-Est) est le seul membre du G20 dans cette région, il est également le quatrième pays le plus peuplé au monde ainsi que le berceau de la plus grande population musulmane.

Malgré un ralentissement mondial, l'Indonésie a connu une croissance économique stable avoisinant les 5% par an.

De plus, selon une étude de la Banque Mondiale, l'Indonésie est déjà la dixième puissance économique mondiale, juste après la France et la Grande-Bretagne et avant l'Italie et le Mexique. Il est projeté que le pays occupe la septième place de ce classement en 2030, et la quatrième en 2050.

Inutile donc d'expliquer le potentiel énorme que représente cet Etat pour la Belgique ainsi que pour ses entreprises.

En outre, il est à noter, qu'au niveau des relations bilatérales nous connaissons des années exceptionnelles. En mars 2016 S.A.R. la Princesse Astrid a présidé une mission économique à Jakarta ainsi qu'à Bandung. 301 participants ont ainsi contribué à renforcer les relations commerciales, économiques et politiques entre les deux pays. En avril 2016, le Président Joko Widodo a été reçu par S.M. le Roi Philippe au Palais Royal à Bruxelles. La délégation indonésienne comprenait notamment le Ministre du Commerce qui s'est entretenu avec de hauts dignitaires de l'Union Européenne sur un accord de libre-échange. Entretemps les négociations de l'accord dénommé CEPA ont officiellement été lancées.

En octobre 2017, une visite du Président indonésien est attendue à Bruxelles, dans le cadre d'une visite d'état, au cours de laquelle le Président ouvrira officiellement le Festival *Europalia Indonesia*.

Vu ces contacts intenses, je me réjouis de voir un groupe d'étudiants belges entreprendre une mission commerciale à Jakarta. Celle-ci renforcera sans aucun doute d'avantage les liens entre la Belgique et l'Indonésie.

Je souhaite Inisol ainsi qu'à ses étudiants une excellente mission.



Didier Reynders

Vice-eersteminister en minister van Buitenlandse Zaken en Europese Zaken



Geachte heer, mevrouw,

Ik ben verheugd te vernemen dat de Initiatiefgroep Solvay van de Vrije Universiteit Brussel Indonesie heeft uitgekozen voor haar jaarlijkse handelsmissie.

Indonesie is, zo leerde ons de recente prinselijke handelsmissie ter plaatse, een uitstekende keuze voor een handelsmissie: het land kent reeds gedurende diverse jaren een indrukwekkende groei in een veelvoud van sectoren en ook de economische toekomstperspectieven ogen rooskleurig.

Onze handelsmissie die in maart 2016 plaats vond onder leiding van prinses Astrid toonde aan dat er zeer veel interesse was en is van Belgische bedrijven voor activiteiten in Indonesie en ik ben er dan ook van overtuigd dat de missie van Inisol kan voortbouwen op het elan hiervan.

Ik wens Inisol en de deelnemende bedrijven alle succes toe!

Met de meeste hoogachting,

Pieter De Crem

Staatssecretaris voor Buitenlandse Handel

Geachte,

In maart 2017 organiseert de Initiatiefgroep Solvay (Inisol) van de Vrije Universiteit Brussel een handelsmissie naar de Indonesische hoofdstad Jakarta. Indonesie is de belangrijkste economie van Zuid-Oost-Azië en een belangrijk groeiland dat de voorbije jaren economische groeicijfers optekende tussen de 4 en 6%.

De handelsmissie naar Jakarta geeft Solvay-studenten de kans om internationale praktijkervaring te verwerven. Aan Belgische bedrijven biedt deze handelsmissie dan weer de unieke gelegenheid om een interessante markt te verkennen die zich eerder meer kenmerkt door een sterk groeiende middenklasse.

Graag ondersteun ik deze belangrijke en unieke handelsmissie van Inisol.

Hoogachtend,



Alexander De Croo

Vice-eersteminister

Geachte mevrouw, Geachte heer,

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 omzetten. Tijdens het academiejaar 2016 - 2017 worden de blikken op Jakarta (Indonesië) gericht.

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

In 2015 is de Belgische uitvoer naar Indonesië licht teruggelopen tot 463,8 miljoen euro, 0,79% minder dan het jaar ervoor. Daarmee bleef het uitvoerverloop erheen iets achter bij de globale Belgische uitvoer wereldwijd (+1,19%) en viel deze ASEAN-markt nipt buiten de top 50 van onze exportmarkten. Het werd 52^e, goed voor 0,13% van het Belgische exporttotaal.

Aan Indonesië verkoopt ons land vooral machines & mechanica, organische chemie, meststoffen, zuivelproducten en kunststoffen.

Indonesië haalde in 2015 de 35^e plaats onder de leveranciers van België en zorgde voor 0,36% van onze totaalimport. België betreft in Indonesië vooral schoenen, rubber(producten), kledij, meubelen en interieurartikelen.

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 'Jakarta - Indonesië' 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

E-mail: handelsmissie@inisol.com

Claire Tillekaerts

Gedelegeerd bestuurder

Flanders Investment and Trade



Geachte,

Zoals elk jaar, organiseert uw vereniging INISOL een handelsmissie voor de laatstejaarsstudenten Handelsingenieur. Dit jaar zal de missie gaan naar Indonesië. Een land dat aan Vlaamse bedrijven veel potentieel te bieden heeft en een van de snelste economische groei kent in Zuidoost-Azië.

Via deze handelsmissie krijgen de studenten de kans om opdrachten uit te voeren voor Belgische bedrijven in een partnerland met een groeiend economisch belang. Voor de studenten die eraan deelnemen is het een culturele verrijking en een unieke praktijkervaring. Het grensoverschrijdende karakter van deze missie maakt het tevens interessant vanuit een Europees perspectief.

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

Hoogachtend,



Herman Van Rompuy
President Emeritus European Council
Former Minister of State



Geachte mevrouw,
Geachte heer,

Internationale handelsrelaties spelen in een land als België een cruciale rol. Als kleine maar zeer open economie, moeten we blijvend belang hechten aan de aanwezigheid van onze bedrijven in alle delen van de wereld.

Het succes van onze KMO's is onontbeerlijk voor de economie en het is dan ook met groot enthousiasme dat ik mijn steun verleen aan creatieve en efficiënte samenwerkingsverbanden als deze.

De handelsmissies die Inisol jaarlijks organiseert vormen een mooie gelegenheid voor studenten om relevante praktijkervaring op te doen en voor bedrijven om beroep te doen op de uitgebreide academische kennis van deze geëngageerde studenten. Inisol speelt dan ook een cruciale rol in de voorbereiding van deze studenten voor de arbeidsmarkt door de nodige bruggen te slaan tussen de bedrijfsleiders en deze nieuwe generatie ondernemers en professionals.

Als hoofdstad van Indonesië biedt Jakarta met zijn groeiende economie en toenemend internationaal handelsklimaat de nodige opportuniteiten voor onze ondernemers en vormt ze een boeiende en uitdagende bestemming voor de handelsmissie 2017. De ASEAN-landen blijven een stijgende afzetmarkt vormen voor België en Europa. In dat kader moedig ik economische en financiële samenwerkingen landen en steden uit deze regio sterk aan.

Deze handelsmissie is een uitgelezen kans voor bedrijven om nieuwe markten in Indonesië te onderzoeken en er zich te promoten. Ik wens hen en de studenten een succesvolle missie en samenwerking toe.

Johan VAN OVERTVELDT

Minister van Financiën en Fiscale Fraudebestrijding

DE TRADITIE HOUDT STAND: DES TE BETER.
MINISTER VAN STAAT, HERMAN DE CROO, GEWEZEN KAMERVOORZITTER, VOLKSVERTEGENWOORDIGER

Toen Vicepremier Alexander DE CROO, mijn zoon, Solvay liep aan de VUB, om daarna 6 jaar actief te zijn bij Boston Consulting en zijn Masters te beëindigen in Kellogg North Western University Chicago organiseerden de Solvay laatstejaars reeds handelsmissies naar een belangrijk land of de hoofdstad hiervan.

Deze gewoonte siert Inisol nog steeds binnen de VUB.

Als Minister van Buitenlandse Handel - drie jaar aan een stuk, maar ook jaren lang als Minister van Verkeerswezen, Post en Telecommunicatie, heb ik ettelijke tientallen missies mogen begeleiden, het grote deel onder het charmante, maar doeltreffende patronage van Prins Albert, later Koning Albert II.

Onze uitvoer is onze zuurstof

Naarmate men de statistieken van de havens en de luchthavens erbij neemt of niet is het uitvoer gebeuren van diensten, goederen en logistieke aangelegenheden quasi 80% van het Belgische B.N.P. met, gelet op het havengebeuren van deze regio, een enorme doorslaggevende invloed van Vlaanderens bedrijvigheid.

B.R.I.I.C

Sedert jaren staat er op mijn definitie van de Briics een tweede i in normale volgorde: Brazilië, Rusland, Indië, Indonesië, China, en Zuid-Africa.

Naar Indonesië en de meest bevolkte hoofdstad van Azië- Jakarta- afreizen is een uitdagende en ervaringsbelovende bedoening.

De Solvay boys and girls hebben maar één, hoogstens twee decennia Alumnischap nodig om, in een overgrote mate, in de privé sector terecht te komen en er actief in te gedijen.

Prachtige keuze voor de handelsmissie 2017.

De gewezen Minister van Verkeerswezen, maar bijzonder van Buitenlandse Handel, die ik onder andere ben gebleven, wenst jullie veel succes toe.

Herman DE CROO

Minister van Staat

Ononderbroken verkozen als Volksvertegenwoordiger sedert 1968

Gewezen Minister

Gewezen Kamervoorzitter



*De integrale steunbrief van Minister De Croo kan worden geraadpleegd
via de website van Initatiefgroep Solvay.*

Mevrouw,
Geachte heer,

Betreft: Handelsmissie Inisol Jakarta Indonesië

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

In maart 2017 gaat deze missie richting Jakarta, hoofdstad van Indonesië. 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



Sabine Soetens
Directeur Projecten & Diensten
Voka-Kamer van Koophandel Vlaams-Brabant

Geachte,

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

De voorbije jaren heeft deze formule haar succes bewezen en ook onze KMO's blijken duidelijk interesse te hebben om met de hulp van de studenten nieuwe markten te verkennen. Bovendien kan het ook de toekomstige handelsingenieurs aanzetten te kiezen voor een toekomst als ondernemer of als kaderlid in een exporterend bedrijf.

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

Ook de handelsmissie zelf is erg belangrijk voor de KMO's. Export is de belangrijkste mogelijkheid voor bijkomende groei van de Belgische KMO vanuit een kleine thuismarkt. De missie gaat deze keer naar Jakarta, hoofdstad van Indonesië. 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,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "K. Van Eetvelt".

Karel Van Eetvelt
Gedelegeerd bestuurder UNIZO

Geachte mevrouw, geachte heer,

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

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

Dit jaar trekken onze Solvay-handelsingenieurs voor hun handelsmissie naar Indonesië. Dit is mijns inziens een doordachte en uitdagende keuze. Indonesië is een groeieland met verreikende mogelijkheden. Dat bleek vijf jaar geleden al, toen de handelsmissie ook naar Indonesië trok. Die handelsmissie mondde uit in heel wat interessante projecten. Over de laatste vijf jaar groeide de Indonesische economie jaarlijks verder met meer dan 5%. En is Indonesië opgeklommen tot de tiende economie ter wereld. Dat biedt ongetwijfeld nieuwe perspectieven voor Belgische ondernemingen.

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

Met vriendelijke groet,

Prof. dr. Joël Branson

Decaan

Faculteit Economische en Sociale Wetenschappen & Solvay Business School

Vrije Universiteit Brussel

Pleinlaan 2

B-1050 Brussel

Tel. +32 (0)2 629 24 44

decaanes@vub.ac.be

www.vub.ac.be/es

Geachte mevrouw,
Geachte heer,

De academische wereld linken met de bedrijfswereld, het blijft een belangrijke en uitdagende oefening. Elk initiatief dat hiertoe bijdraagt kunnen wij als huidige en toekomstige rector van de Vrije Universiteit Brussel alleen maar ten volle ondersteunen.

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 handelsingenieur van de Solvay Business School aan de Vrije Universiteit Brussel die dit academiejaar wordt georganiseerd trekt richting Jakarta, Indonesië. Het grote bevolkingsaantal en de sterk groeiende middenklasse creëren een aantrekkelijke markt voor Vlaamse bedrijven in een waaier aan sectoren.

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.

Wij hebben als rectoren het volste vertrouwen in het professionele kunnen van deze organisatie, en wensen het volledige team grote successen toe.



Prof. dr. Paul De Knop
Rector Vrije Universiteit Brussel



Prof. dr. Caroline Pauwels
Rector-elect Vrije Universiteit Brussel





Deloitte.



TriFinance

proximus



REDACTIE

Aymeric De Leener, Maïlys Renson, Joachim De Brouwer,
Khadija Farjani, Tobias Cosaert, Gorik Destoop,
Melissa Verslyppe & Elisabeth Teugels

GRAFISCH ONTWERP

Valérie Lefever

FOTOGRAFIE

Wikke Witteveen - Shutterstock

UITGAVE

Initiatiefgroep Solvay © 2016

DRUKKERIJ

Printbirdie

