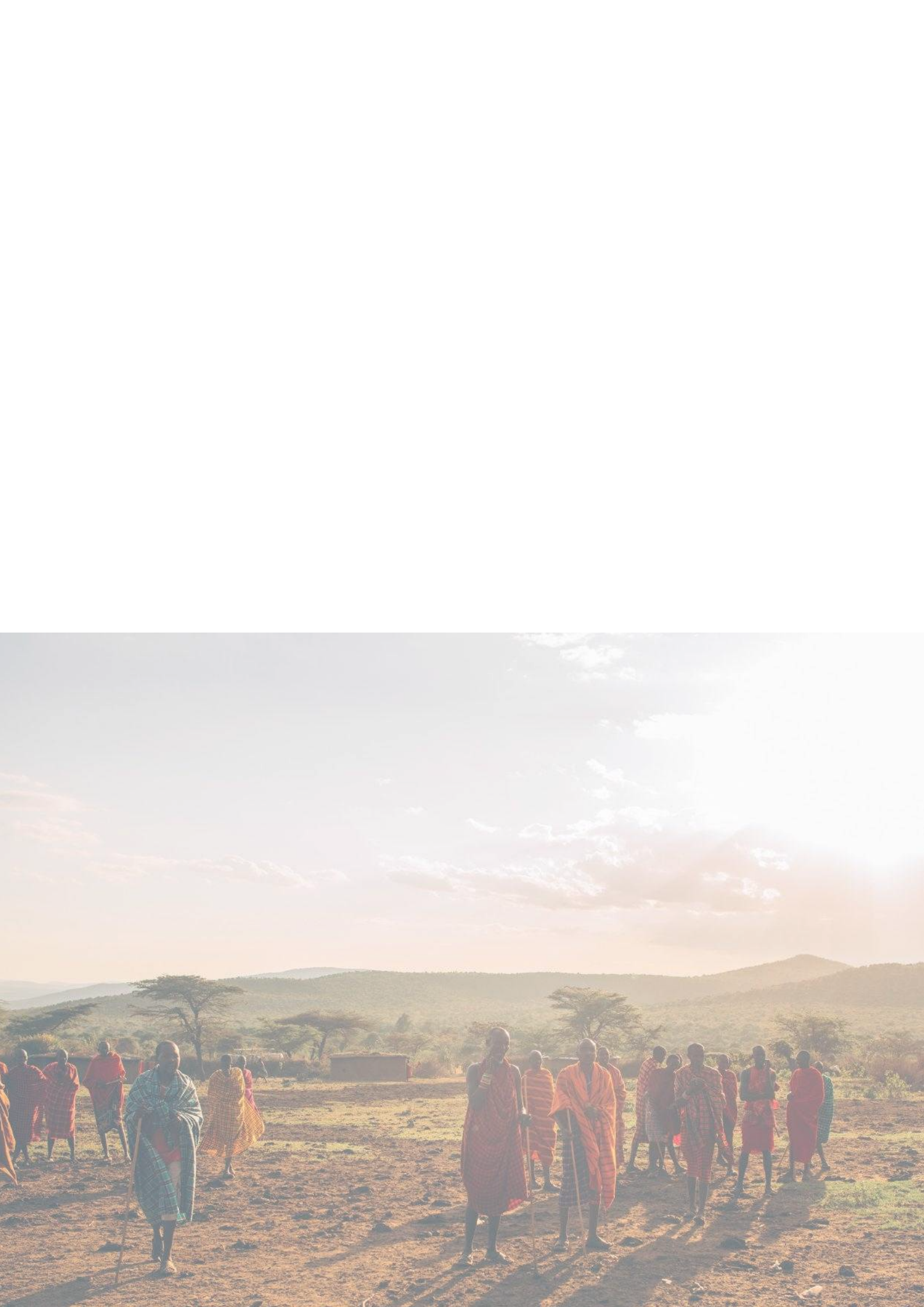


HANDELSMISSIE 2018

KENIA





INHOUDSTAFEL

Inhoudstafel	3
Voorwoord	4
Met de steun van	5
Voorstelling Inisol	6
Beschrijving handelsmissie	9
Doel handelsmissie	10
Werkwijze	11
Stappenplan	12
Financiële steun FIT	14
Historiek handelsmissie	15
Praktische informatie	16
Gastland: Kenia	17
» Algemeen	
» Politieke situatie	
» Economie	
Kenia-België	20
» Export van Belgische producten naar Kenia	
» Import van Keniaanse producten in België	
Getuigenissen	22
Steunbrieven	23

VOORWOORD

Naar jaarlijkse gewoonte, 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 27e 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 februari 2018 gaat deze missie richting Nairobi, de hoofdstad van Kenia. Het zeer grote bevolkingsaantal maakt van deze bestemming een interessante markt voor Vlaamse en Belgische bedrijven in allerlei sectoren zoals o.m. productie van zowel food als non-food, transport en opslag, accommodatie en de horeca sector.

Kenia vormt samen met Burundi, Rwanda, Tanzania en Oeganda de Oost-Afrikaanse Gemeenschap oftewel het EAC (East African Community). In 2016 werd een economische partnerovereenkomst (EPO) afgesloten tussen de EU en de EAC. Deze overeenkomsten hebben als doel zowel de regionale integratie als de economische ontwikkeling te verbeteren in landen uit Afrika, het Caribisch gebied en de Stille Oceaan (ACS). Dit wordt gestimuleerd door een asymmetrische openstelling van de markten waardoor de ACS-landen makkelijker toegang hebben tot de EU-markt. Zo krijgen landbouw- en visserijproducten uit deze landen unieke marktkansen. We zien dan ook dat de handel tussen België en Kenia de afgelopen jaren een bescheiden en stabiele groei kent.

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

Namens het handelsmissie team,



Anne Sophie de Monchy
Voorzitter Handelsmissie 2017 - 2018

MET DE STEUN VAN

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

Branson Joël

Een handelsmissie in Afrika de geur, kleur, geluid, warmte, poedroog of diepvochtig, tropisch groeirijk en heel dikwijls mens geplunderd ... loont de moeite. Afrika is het continent die onze toekomst verder grotendeels zal bepalen.

De Croo Herman

J'ai pu constater lors d'une mission récente au Kenya en novembre 2016 que les relations bilatérales entre nos deux pays sont intenses et basées sur le respect mutuel et la confiance.

Reynders Didier



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 nuttigheids-waarde heeft.



Tillekaerts Claire

MET DE STEUN VAN

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.

Unizo



Als hoofdstad van Kenia biedt Nairobi met zijn groeiende middenklasse en economie de ideale omstandigheden voor een gunstig ondernemersklimaat. Het is de ideale opportuniteit voor deze studenten om de nodige ervaring op te doen tijdens deze handelsmissie.



Van Overtveldt Johan

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.

Van Rompuy Herman

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.



VOKA – Peter van Biesbroeck & Sabine Soetens

VOORSTELLING INISOL

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

Onze algemene doelstelling is om de masterstudenten dichterbij de bedrijfswereld te brengen. Hiervoor concentreert Inisol haar activiteiten op drie domeinen. Ten eerste willen wij studenten helpen meer praktijkervaring op te doen door onze handelsmissie te organiseren. Daarnaast helpen we hen ook om een netwerk op te bouwen via ons bedrijvenforum en onze job- en Stagebeurs. Tot slot informeren wij studenten voor, tijdens en na hun opleiding.



V.l.n.r: Sam Pardaens, Mathieu De Schrijver, Valerie Hespel, Mathias Hauben, Evelien Rondenbosch, Susanne Magnus, Nikita Lathouwers, Anne Sophie de Monchy, Sophie Missoorten, Thibaud Van de Gucht, Stephanie Drijkoningen, Harold Dierckxsens, Michael Maeter, Manon Verhaeghe, Thibaut Vanspringel. Ontbreken op de foto: Julie Vermeiren, Nils Janssens, Michael Heymans, Joran Maes, Ben Collier en Jules Hammes.

VOORSTELLING INISOL

1 PRAKTIJKERVARING

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

Allereerst hebben we de handelsmissie, een volwaardig opleidingsonderdeel aan de faculteit. Tijdens het academiejaar 2016-2017 werd de handelsmissie reeds voor de 26ste maal georganiseerd met bestemming Jakarta, Indonesië. Dit jaar zijn we toe aan de 27ste editie met bestemming Nairobi, Kenia. De tweede manier waarop we studenten aan praktijkervaring helpen, is door het organiseren van onze jaarlijkse Job & Internship Fair. Studenten komen hier in contact met zowel grote als minder grote bedrijven.

In het bestuur bevinden zich steeds een aantal toekomstige entrepreneurs, hierdoor worden regelmatig nieuwe initiatieven georganiseerd zoals bijvoorbeeld de Solvay ScholarShip Cup die studenten in het secundair onderwijs warm moet maken om Handelsingenieur te studeren aan de VUB. De hoofdprijs van deze wedstrijd is dan ook niet min, met name het inschrijvingsgeld voor 3 jaar Handelsingenieur te studeren aan onze Vrije Universiteit.

2 PROFESSIONEEL NETWERK

Inisol ondersteunt de professionele relaties tussen enerzijds de studenten handelsingenieur en anderzijds de bedrijfswereld. Zo organiseren wij wekelijks het Bedrijvenforum, dé campus rekruteringsactiviteit op de VUB. Dit forum is de ideale gelegenheid om studenten te laten kennismaken met verschillende bedrijven, met positieve gevolgen voor beide partijen. Uiteraard is ook onze job- en Stagebeurs een perfect moment om contact te leggen tussen de studenten en bedrijven. Daarnaast dichtten we deels de kloof tussen de academische wereld en de bedrijfswereld door bedrijfsbezoeken, alumni- en andere netwerkevenementen te organiseren.

3 BEGELEIDING

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

Tot slot, wenst het bestuur van Inisol 2017-2018 alle studenten handelsingenieur en onze partners een productief jaar en een succesvolle professionele carrière toe.

Met ondernemende groet,



Nikita Lathouwers
Voorzitster Inisol 2017-2018



Sophie Missoorten
Ondervoorzitster Inisol 2017-2018

BESCHRIJVING HANDELSMISSIE

Naar jaarlijkse traditie biedt Inisol de kans om de Belgische economie te vertegenwoordigen in één van de snelst groeiende economieën ter wereld. In deze editie heeft Inisol ervoor gekozen om de Keniaanse markt te verkennen. De handelsmissie duurt drie volledige kalenderweken en houdt in dat een twintigtal laatstejaarsstudenten, onder academische begeleiding, in een opkomende economie een specifieke professionele opdracht uitvoeren voor een twintigtal deelnemende bedrijven. De organisatie stelt alles in het werk om ook van deze handelsmissie een succes te maken.

Het handelsmissie team bestaat uit een groep van vijf zeer gemotiveerde laatstejaarsstudenten Handelsingenieur, die ondersteund wordt door prof. dr. Michaël Dooms. Hij heeft als student zelf deelgenomen aan een handelsmissie en heeft eveneens de laatste tien edities begeleid. Prof. dr. Michaël Dooms staat de studenten bij wat betreft de voorbereiding, de uitvoering ter plaatse en het opmaken van het eindverslag. Bovendien wordt er samengewerkt met onder meer Flanders Investment & Trade (FIT), de Belgische ambassade en het Agentschap voor Buitenlandse Handel om professioneel advies te verkrijgen en de nodige contacten te leggen. Verder worden praktische zaken zoals accommodatie, lokaal transport en communicatiemogelijkheden, onder andere door Solvay alumni, zo veel mogelijk geregeld voor het vertrek. Op die manier krijgt de uiteindelijke uitvoering van de missie meteen de focus.

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 24 februari tot en met 16 maart 2018.



DOEL HANDELSMISSIE

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

Hieronder vindt u 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 Kenia;
- 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 kunnen worden verricht 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 contacten portfolio 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 Kenia 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 handelsmissie team 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 tien 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 Kenia 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 uw 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.

STAPPENPLAN

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, wij vragen u dan ook hiermee rekening te houden.

MAART
APRIL

STAP 7: UITVOEREN MISSIE

Het team studenten vertrekt op 24 februari 2018 naar Nairobi, Kenia, voor de uitvoering van de opdracht en 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 Nairobi tijdens de eerste week. Alsook een afsluitings- en debriefingsmoment 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.

FINANCIËLE STEUN FIT

Sinds de invoering van het besluit van de Vlaamse regering van 11 maart 2016 kunnen kleine en middelgrote ondernemingen, met een exploitatiezetel in het Vlaamse Gewest, subsidies ontvangen voor prospectiereizen die ondernomen worden door studenten. Hieronder volgt een kort overzicht van wat deze subsidies inhouden en aan welke criteria voldaan moet worden. Om in aanmerking te komen voor een subsidie, moeten de deelnemende bedrijven rekening houden met de volgende voorwaarden:

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

Afhankelijk van het initiatief varieert het bedrag van de steun van 500 EUR tot 75.000 EUR. Hierbij komt BTW niet in aanmerking. In het geval van een prospectiereis heeft de subsidie betrekking op de reis- en verblijfskosten van de student. De reiskosten omvatten de kosten voor de verplaatsing naar het betrokken land, alsook de kosten voor binnenlandse verplaatsingen. De forfaitaire vergoeding voor de verblijfskosten dekt onder meer de hotelkosten, maaltijden en communicatiekosten en wordt toegekend per aanvaarde overnachting.

Om deze steun te ontvangen, moeten de bewijsstukken van de opgelopen kosten en een gedetailleerd reisverslag worden neergelegd bij de centrale zetel van FIT. Dit moet uiterlijk drie maanden na het initiatief worden neergelegd en wordt door Inisol op maximale wijze ondersteund. De aanvraag voor financiële steun moet uiterlijk 7 kalenderdagen voor afreisdatum door de opdrachtgevende KMO worden ingediend. Dit kan enkel elektronisch. In sommige gevallen voorziet FIT een hoogdringendheidsclausule. Belangrijk is dat deze aanvraag de volgende elementen bevat:

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

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

HISTORIEK HANDELSMISSIE

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

Ardo	Huyghe Brewery
Arplas Welding BVBA	IBM Belgium
Barry-Callebaut AG	Katoen Natie
Beaulieu Blockx NV	Laspro NV
BelOrta	Lastek België
Berghoff Worldwide	Lignavita
Boussey Control	Lindemans
Brouwerij Strubbe	Luciad
Brussels Airport Company	Massive MBZ NV (haven van Zeebrugge)
Brussels Hoofdstedelijk Gewest	OLO-Lighting
Chemlab	Philips
Close the Gap	Procter & Gamble
Coptermotion	Recticel
Dafra	Remi Claeys Aluminium
Deceuninck Plastics	RS Scan International
De Cock - Neefs	Rubio Monocoatings
DEME	Rytron
Diva Consulting	Sarens
D'LIS food	Sapa RC System
Dosanova	Sega
Duc D'O Chocolaterie NV	Seyntex NV
Ecowater Systems Europe NV	Sobeltec
Euraqua	Sopura
FPIM	Stoopen & Meeûs Structural Europe
Futterro	Technopol
Fytofend	Ter Beke
Geldof	Upgrade Energy
Gilleman Textiles	Vasco
Goldschmidt	Veldeman Georges
Hansen Transmissions	Vets Luc Diamant
Haven van Gent	Victor Buyck
Helvoet Pharma	Vlam
Herbavita	
Hoge Raad voor Diamant (HRD)	

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

PRAKTISCHE INFORMATIE

- BESTEMMING:** Nairobi - Kenia
- DATA:** 24 februari 2018 - 16 maart 2018
- PRIJS:** 3250€ (als feitelijke vereniging heeft Inisol geen BTW verplichtingen). Inbegrepen zijn de reis-en verblijfskosten van de student. De studenten krijgen geen verloning.

CONTACT:



Inisol
Vrije Universiteit Brussel
Secretariaat ESP
Pleinlaan 2
1050 Brussel



Tel: 02/629.38.58



Website: www.inisol.com



Mail: handelsmissie@inisol.com



Twitter: @InisolVub



V.l.n.r.: Stephanie Drijkoningen, Anne Sophie de Monchy, Mathieu De Schryver.
Ontbreken op de foto: Julie Vermeiren en Nils Janssens.

GASTLAND: KENIA

ALGEMEEN

De Republiek van Kenia is gelegen in Oost-Afrika en bestaat uit 42 verschillende etnische stammen. Kenia grenst aan Somalië, Ethiopië, Soedan, Oeganda en Tanzania, en heeft een aanzienlijke kustlijn langs de Indische Oceaan. Het grondgebied van Kenia omvat 580.367 km², bezet met meer dan 48 miljoen inwoners. De bevolking in Kenia is eveneens zeer jong, 75% van de inwoners zijn jonger dan 30 jaar.

De hoofdstad, en tevens grootste stad van Kenia, is Nairobi. Nairobi, gelegen in het midden-zuiden van Kenia, aan de Nairobi rivier, telt 3,5 miljoen inwoners. Naast Nairobi is ook Mombassa een belangrijke stad in Kenia.

Hoofdstad	Nairobi
Oppervlakte	580.367 km ²
Populatie	48.466.928 inwoners
Taal	Engels, Swahili en diverse inheemse talen
Munt	Keniaanse shilling (KES)
Wisselkoers	119,35/123,16 KES = 1 EUR
Bruto Binnenlands Product (BBP)	64 miljard USD

POLITIEKE SITUATIE

Kenia is een (presidentiële representatieve) democratische republiek, waarbij de president zowel het staatshoofd als het regeringshoofd is. Sinds 9 april 2013 is de huidige president Uhuru Kenyatta, deel uitmakend van de links-nationalistische partij KANU. De uitvoerende macht wordt uitgeoefend door de overheid. De wetgevende macht berust bij zowel de overheid als de 'National Assembly'. De rechterlijke macht is onafhankelijk van de uitvoerende en de wetgevende macht. Kenia is onderverdeeld in 47 semi-autonome provincies, elke provincie wordt geleid door een regering die werd verkozen tijdens de eerste verkiezingen van maart 2013 onder de nieuwe grondwet. De vernieuwde grondwet van 2010 heeft namelijk een nieuw politiek en economisch regeringssysteem tot stand gebracht. De overheid concentreert zich zowel op de verdere verbetering van dit systeem, terwijl er ook aandacht is voor andere uitdagingen in Kenia zoals hervormingen, veiligheid, verbeteringen op economisch en sociaal vlak, snellere groei en werkgelegenheid voor jongeren.

De verkiezingen van augustus 2017, waarbij huidig president Uhuru Kenyatta opnieuw tot president verkozen werd, zijn nietig verklaard. Het hooggerechtshof van Kenia heeft, op vraag van de oppositie, de resultaten ongrondwettig verklaard. De nieuwe verkiezingen zullen doorgaan op 17 oktober. Ondanks dat dit een historisch gegeven is in de Afrikaanse geschiedenis, verwachten wij opnieuw politieke stabiliteit na de verkiezingen van 17 oktober.

Bronnen: Worldbank, FIT, Brussels invest & export

GASTLAND: KENIA

ECONOMIE

De Keniaanse economie is marktgeoriënteerd en wordt beschouwd als een liberale markt met weinig overheidsinmenging. Prijscontroles worden uitzonderlijk uitgeoefend op essentiële grondstoffen zoals maïsmeel, olie, benzine en kerosine.

De Keniaanse overheid staat open voor investeringen en ontwikkelde een zeer degelijke sociale en fysieke infrastructuur. Deze ontwikkelingen maken van Kenia een uiterst aantrekkelijke locatie voor bedrijven die de Afrikaanse markt wensen te betreden.

De groeivoet van het bruto binnenlands product steeg van 5,6% in 2015 tot 5,9% in 2016. Voor 2017 wordt een daling van de groeivoet van het BBP verwacht tot 5,5% door een vertraging in investeringen als gevolg van de naderende verkiezingen. De inflatie steeg daarentegen van 7,0% in januari 2017 naar 9,0% in februari 2017, dit door een stijging in voedsel- en elektriciteitsprijzen. De gemiddelde inflatie bedroeg 6,3% in 2016. Voor de periode 2017-2020 wordt verwacht dat de gemiddelde inflatie 5,1% is, ten gevolge van een behoedzaam monetair beleid en efficiëntiewinsten als resultaat van de hervorming van de regelgeving en de investeringen in infrastructuur[1].

“Consistent with its robust performance in recent years, once again economic growth in Kenya was solid in 2016, coming in at an estimated 5.9%—a five-year high. This has been supported by a stable macroeconomic environment, low oil prices, earlier favorable harvest, rebound in tourism, strong remittance inflows, and an ambitious public investment drive. Nonetheless, Kenya is currently facing headwinds that are likely to dampen GDP growth in 2017.”

Diarietou Gaye, World Bank Country Director for Kenya (The World Bank, Press release, April 12, 2017)

Allereerst heeft de heersende droogte in Kenia een negatieve impact op de landbouwsector. Daarnaast heeft Kenia ook te maken met een vertraging in de groei van kredieten aan de private sector. Ten slotte, heeft de stijging in globale olieprijs een verzwakkend effect op de economische activiteit, aangezien Kenia een aanzienlijke hoeveelheid olie importeert. Niettemin, wordt op middellange termijn een economische groei van 5,8% verwacht in 2018 en 6,1% in 2019. Deze cijfers staan in lijn met het onderliggende groeipotentieel van Kenia.

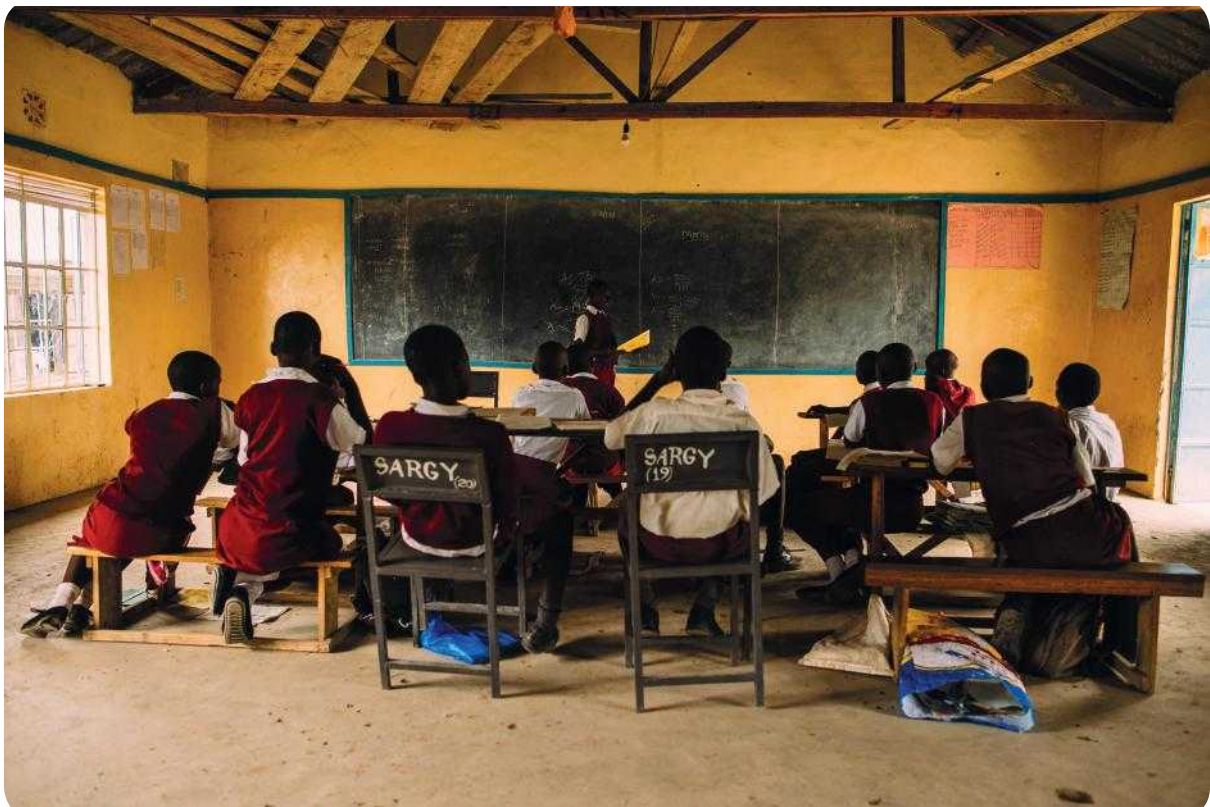
De dienstensector in Kenia wordt vooral gedomineerd door toerisme en omvat 63% van het BBP. De volgende sector die het meeste bijdraagt aan het BBP is de landbouwsector, bestaande uit thee, koffie en tuinbouwproducten zoals fruit en groenten. Thee en tuinbouwproducten zijn de voornaamste groeisectoren van Kenia en zijn van groot belang voor de Keniaanse export. De grootste exportpartners zijn Oeganda, Tanzania en Nederland, gevolgd door Zambia en het Verenigd Koninkrijk. De voornaamste importproducten zijn machines en vervoersmiddelen, aardolieproducten, motorvoertuigen, ijzer en staal, harsen en plastic. China is de grootste importpartner van Kenia, gevolgd door India, de Verenigde Arabische Emiraten, de Verenigde Staten en Japan.

GASTLAND: KENIA

Kenia is de meest industrieel ontwikkelde economie van Oost-Afrika, desondanks omvat de productiesector minder dan 20% van het BBP. Deze sector, geconcentreerd rond de 3 grootste steden, Nairobi, Mombassa, en Kisumu, wordt gedomineerd door voedselverwerkende activiteiten zoals het malen van graan, productie van bier, het pletten van suikerriet, en het vervaardigen van consumptiegoederen. De opkomende industrie van cementproductie zit evenwel in de lift.

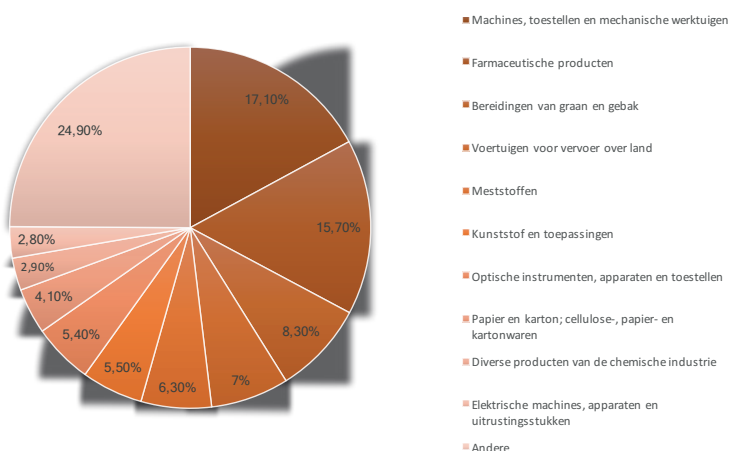
Enkele structurele factoren geven hoop voor een duurzamere groei in de toekomst:

- ▶ De toenemende verstedelijking en een toename in het aantal inwoners die opgeleid zijn, leiden tot positieve economische ontwikkelingen.
- ▶ De (eerder besproken) nieuwe grondwet is stimulerend voor de Keniaanse bedrijfsomgeving.
- ▶ Kenia beschikt over één van de meest dynamische bedrijfssectoren in Afrika, waardoor de economie de crisis heeft doorstaan en wereld innovaties produceert.
- ▶ De verbetering van het economisch beleid heeft als resultaat dat Kenia beter externe schokken zal kunnen doorkomen.



KENIA-BELGIË

Sectorale Uitvoer naar Kenia
(2016, In % van totaal)



Bron: Belgische export naar Kenia in 2016 (Bron: Flanders investment and trade <http://www.flandersinvestmentandtrade.com/export/>)

EXPORT VAN BELGISCHE PRODUCTEN NAAR KENIA

In 2016 beliep de Vlaamse jaaruitvoer naar Kenia €113,99 miljoen. Dat was 4,85% hoger dan in 2015. In de ranglijst van exportmarkten voor Vlaanderen leverde dat uitvoerbedrag Kenia de 89e plaats op. Met deze exportportefeuille speelde Vlaanderen als leverancier een rol van 0,89% in de totale import van Kenia.

Uit de betalingsbalansgegevens van de Nationale Bank komt naar voor dat België in 2016 voor €44,31 miljoen aan diensten naar Kenia heeft uitgevoerd. Dat was 52,55% meer dan in 2015.

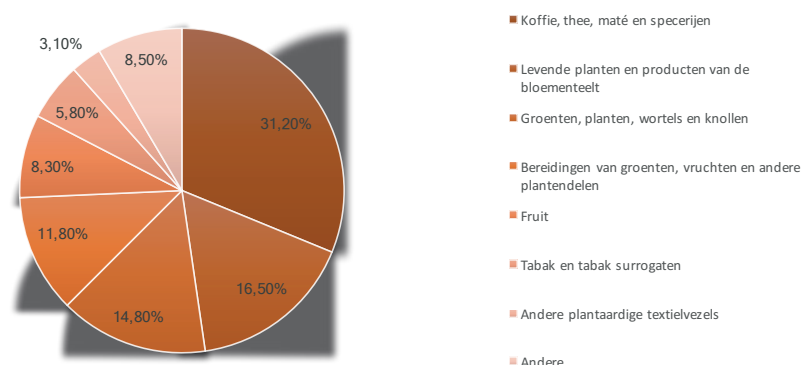
In de rangschikking van exportmarkten voor Belgische diensten zette dat exportbedrag Kenia op de 88e plaats in 2016 met een aandeel van 0,044% in de Belgische totaalexport aan diensten.

DE BELANGRIJKSTE VLAAMSE EXPORTPRODUCTEN NAAR KENIA WAREN IN 2016:

- Machines, toestellen en mechanische werktuigen (17,1%)
- Farmaceutische producten (15,7%)
- Bereidingen van graan, gebak (8,3%)
- Voertuigen voor vervoer over land (7,0%)
- Meststoffen (6,3%)
- Kunststof en toepassingen (5,5%)
- Optische instrumenten, apparaten en toestellen (5,4%)
- Papier en karton; cellulose-, papier- en kartonwaren (4,1%)
- Diverse producten van de chemische industrie (2,9%)
- Elektrische machines, apparaten en uitrustingsstukken (2,8%)

KENIA-BELGIË

**Sectorale Invoer uit Kenia
(2016, In % van Totaal)**



Bron: Belgische import vanuit Kenia in 2016 (Bron: Flanders investment and trade <http://www.flandersinvestmentandtrade.com/export/>)

IMPORT VAN KENIAANSE PRODUCTEN IN BELGIË

In 2016 beliep de Vlaamse totaalimport uit Kenia €45,20 miljoen, een invoerbedrag dat 8,35% hoger lag dan in 2015. Als leverancier voor Vlaanderen haalde Kenia daarmee een 104e plaats en tekende voor 0,016% van de Vlaamse wereldwijde totaalimport. Met een invoerportfolio ter waarde van €45,20 miljoen euro speelde Vlaanderen als klant een rol van 0,88% in de totaaluitvoer van Kenia.

Uit Kenia importeerde België in 2016 voor €76,25 miljoen aan diensten, een 42,42% meer dan in 2015. Daarmee werd Kenia voor België de 60e leverancier van diensten en stond in voor 0,078% van de Belgische totaalimport aan diensten.

In de rangschikking van exportmarkten voor Belgische diensten zette dat exportbedrag Kenia op de 88e plaats in 2016 met een aandeel van 0,044% in de Belgische totaalexport aan diensten.

DE BELANGRIJKSTE VLAAMSE INVOERPRODUCTEN UIT KENIA WAREN IN 2016:

- Koffie, thee, maté en specerijen (31,2%)
- Levende planten en producten van de bloementeel (16,5%)
- Groenten, planten, wortels en knollen (14,8%)
- Bereidingen van groenten, vruchten en andere plantendelen (11,8%)
- Fruit (8,3%)
- Tabak en tabak surrogaten (5,8%)
- Andere plantaardige textielvezels (3,1%)
- Speelgoed, ontspannings- en sportartikelen (1,7%)
- Bepaalde bijzondere gevallen; vertrouwelijke tarief (1,5%)
- Edelstenen en halfedelstenen; edele metalen; diamant; munten (1,5%)

GETUIGENISSEN

SARENS (INDONESIË 2017)

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

Gert Hendrickx Sales Director Projects Sarens

KATOEN NATIE (CHINA 2015)

“De samenwerking met de initiatiefgroep Solvay aan de Vrije Universiteit Brussel was voor Katoen Natie een uiterst leerrijke en aangename ervaring. Deze ambitieuze groep van jonge handelsingenieurs hebben met de nodige passie en inzet een mooi beeld gevormd van de vele commerciële mogelijkheden binnen de Chinese groei regio 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

LUCIAD (KENIA 2014)

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

Riordon Kossen Sales Manager Luciad

HERA (KENIA 2014)

“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 coördinatiecentrum voor projecten in de buurlanden Somalië en Ethiopië. De intensieve voorbereiding van de studente, 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

DOUBLE PASS (COLOMBIA 2013)

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

Hugo Schoukens CEO Double Pass

STEUNBRIEVEN

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 2017 - 2018 worden de blikken op Nairobi (Kenia) gericht.

Flanders Investment & Trade heeft de toekomstperspectieven van deze jongeren steeds actief ondersteund, hetzij direct via het aanleveren van informatie en contacten, hetzij indirect via 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), Indonesië (Jakarta) en nu Kenia (Nairobi).

In 2016 is de Belgische jaaruitvoer naar Kenia erg licht toegenomen tot 150,41 miljoen euro, 0,16% meer dan het jaar ervoor. Daarmee bleef het uitvoerverloop erheen iets achter bij dat van de globale Belgische uitvoer wereldwijd (+1,25%). Wel haalde Kenia de top 90 van onze exportmarkten: het werd 84e, goed voor 0,04% van het Belgische exporttotaal (na Wit-Rusland, maar vóór Mali).

Naar Kenia exporteert ons land vooral farmaceutica, machines & mechanica, bereidingen uit graan, transportmaterieel, meststoffen, chemicaliën, kunststoffen, optica en precisieapparatuur, papier en karton... Binnen Sub-Saharaans Afrika (SSA) was Kenia in 2016 onze 12e markt en was daarmee 1,82% waard van onze export naar SSA.

Tijdens het eerste kwartaal van 2017 had ons land al voor 36,44 miljoen euro aan export naar Kenia genoteerd, wat 15,38% meer was dan een jaar eerder in Q1-2016. In de rangschikking met exportmarkten leverde die stijging Kenia echter geen betere klassering op, want tussentijds bleef het onze 84e afzetmarkt.

Met 49,52 miljoen euro aan invoer uit Kenia, werd het in 2016 pas onze 105e leverancier — na Papoea-Nieuw-Guinea en vóór Libanon — en zorgde daarmee voor amper 0,01% van de totale Belgische jaarinvoer. Aan België verkocht Kenia in 2016 vooral koffie, bloemen en planten, groenten, fruit en tabak.

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 'Nairobi - Kenia' 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



STEUNBRIEVEN

STEUNBRIEF INISOL – HANDELSMISSIE 2018

Geachte mevrouw, geachte heer,

Ik heb met plezier kennisgenomen van de bestemmingskeuze van de Initiatiefgroep Solvay voor zijn handelsmissie 2018 in Nairobi, Kenia.

Kenia heeft tal van troeven om investeerders aan te trekken en exporteurs te lokken. Kenia is een groot land in Oost-Afrika met een interne markt van meer dan 48 miljoen inwoners, een dynamische bevolking. Dit land heeft mooie groeiperspectieven en biedt onze bedrijven tal van handelsmogelijkheden, onder meer in de landbouwsector, de retail etc.

Er zijn al tientallen Belgische bedrijven actief in Kenia. Het gaat veelal om kleine of middelgrote ondernemingen in een zeer dynamische markt.

De groei in Kenia ligt al verschillende jaren hoger dan 5% van het bbp. Nairobi kent een explosieve groei. De laatste jaren wordt overal gebouwd en geïnvesteerd in infrastructuur.

Opportunities zijn er ook onder andere in de transport- en logistieke sector. Voor landen in Oost- en Centraal-Afrika zonder uitweg naar de zee is Kenia de “gateway” naar de rest van de wereld. Ook de toeristische sector biedt mogelijkheden: er zijn nu al tal van Belgen die een rol spelen in die sector, met eigen investeringen in de horecasector of als managers van grotere bedrijven/ketens.

Wij financieren, ook via Finexpo, projecten in verschillende sectoren, zoals watervoorziening en -zuivering etc. De Finexpo-projecten zorgen er ook voor dat Belgische bedrijven geïntroduceerd worden op de Keniaanse markt en hier kunnen tonen welke technologieën en expertise ze in huis hebben.

De studenten die aan dit project zullen deelnemen, zullen gedurende de hele missie kunnen profiteren van verrijkende contacten. Dit is een niet te missen ervaring die ongetwijfeld een boost zal zijn voor hun toekomstige loopbaan.

Ik wil de handelsingenieurs van de Initiatiefgroep Solvay (Inisol) veel succes wensen met hun handelsmissie in Kenya. Dit project is niet enkel nuttig voor de bevordering van het imago van ons land, maar ook om bruggen te slaan tussen de Belgische en Keniaanse bedrijven!

Met vriendelijke groet,



Charles MICHEL, eerste minister

STEUNBRIEVEN

LETTRE DE SOUTIEN INISOL – MISSION COMMERCIALE 2018

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 2018 à Nairobi, au Kenya.

Le Kenya ne manque pas d'atouts pour attirer les investisseurs et séduire les exportateurs. Il s'agit d'un grand pays de l'Afrique de l'Est, avec un marché intérieur de plus de 48 millions d'habitants, une population dynamique. Ce pays présente de belles perspectives de croissance et offre à nos entreprises de nombreuses opportunités commerciales notamment dans les secteurs agricoles, le commerce de gros,...

Des dizaines d'entreprises belges sont déjà actives au Kenya. Ce sont principalement de petites ou moyennes entreprises présentes sur un marché très dynamique.

Le Kenya connaît depuis plusieurs années déjà une croissance supérieure à 5 % du BIP. Nairobi enregistre une croissance explosive. Ces dernières années, l'on érige des bâtiments aux quatre coins de la ville et nombreux sont les investissements dans l'infrastructure.

D'autres secteurs offrent également des opportunités. Citons le secteur du transport et de la logistique. Pour des pays d'Afrique de l'Est et centrale sans porte de sortie vers la mer, le Kenya est la porte d'entrée vers le reste du monde. Évoquons ensuite le secteur du tourisme. De nombreux Belges jouent un rôle grâce à des investissements dans le secteur horeca ou en tant que managers de grandes entreprises/chaînes.

Nous finançons, également via Finexpo, des projets dans divers secteurs tels que l'approvisionnement et la purification de l'eau,... Les projets Finexpo permettent aussi aux entreprises belges de s'introduire sur le marché kenyan où elles peuvent présenter les technologies et les compétences dont nous disposons.

Les étudiants qui participeront à ce projet, pourront profiter des contacts enrichissants noués tout au long de la mission. C'est une expérience à ne pas manquer et qui constituera un « boost » pour leur future carrière professionnelle.

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

Cordialement,

Charles MICHEL, Premier ministre

Mevrouw,
Geachte heer,
Betreft: Handelsmissie Inisol Nairobi – Kenia

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 voorjaar 2018 gaat deze missie richting Nairobi, hoofdstad van Kenia. 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.

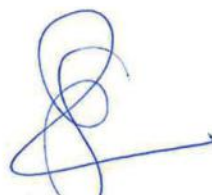
In de huidige tendens van globalisering is het voor onze bedrijven meer dan ooit van cruciaal belang om aanwezig te zijn op de wereldmarkten.

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,

Internationale handel speelt in een land als België een cruciale rol. Als kleine, maar 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 onze economie. Om die reden verleen ik met groot enthousiasme mijn steun aan dit creatief en efficiënt samenwerkingsverband.

De handelsmissies die Inisol jaarlijks organiseert vormen een mooie gelegenheid voor studenten om relevante praktijkervaring op te doen. Daarnaast is het ook een opportuniteit voor de deelnemende 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 Kenia biedt Nairobi met zijn groeiende middenklasse en economie de ideale omstandigheden voor een gunstig ondernemersklimaat. Het is de ideale opportuniteit voor deze studenten om de nodige ervaring op te doen tijdens deze handelsmissie.

In dat kader wens ik alle betrokkenen een succesvolle missie en samenwerking toe.

Johan Van Overtveldt
Minister van Financiën en Fiscale Fraudebestrijding

Chère Madame,

Je vous remercie de votre message qui annonce une mission commerciale d'étudiants de la Solvay Business School (VUB) au Kenya. Je salue cette initiative qui permettra, j'en suis certain, de renforcer les liens entre la Belgique et le Kenya et d'identifier de nouvelles opportunités.

Le Kenya, qui a connu ces dernières années une croissance supérieure à 5% est un pays qui regorge d'opportunités. Pas moins de 70 sociétés belges présentes dans l'une des économies les plus dynamiques d'Afrique.

Comme la Belgique, le Kenya est un hub politique, économique et logistique au sein de sa région. Au Kenya, la Belgique finance d'ailleurs à travers le mécanisme Finexpo des projets dans des secteurs aussi variés que l'eau, la santé, les nouvelles technologies, la sécurité incendie...

J'ai pu constater lors d'une mission récente au Kenya en novembre 2016 que les relations bilatérales entre nos deux pays sont intenses et basées sur le respect mutuel et la confiance.

Je me réjouis dès lors de voir une vingtaine d'étudiants belges entreprendre comme tous les ans une mission commerciale en partenariat avec nos entreprises dans un pays à haut potentiel.

Je vous prie d'agréer, Chère Madame, l'expression de mes sentiments les meilleurs.



Didier REYNDERS



Geachte heer, mevrouw,

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

Met Kenia werd geopteerd voor een interessante, groeiende markt in het westen van Afrika en dus een uitstekende keuze voor een handelsmissie. Kenia is momenteel voor België een bescheiden handelspartner (84e klant, 103e leverancier wereldwijd) wat betekent dat er nog een ruime marge is voor verbetering in de handelsrelaties tussen onze landen.

Dat blijkt ook uit de reacties vanuit de Belgische ondernemingswereld, waar Belgische bedrijven steeds meer interesse tonen voor activiteiten in Kenia. Ik ben er dan ook van overtuigd dat de missie van Inisol dit beeld enkel kan versterken.

Ik wens Inisol en de deelnemende bedrijven alle succes toe!

Met de meeste hoogachting,

Pieter De Crem

PROJECT VAN STEUNBRIEF: INISOL HANDELSMISSIE 2018, SCHOOL SOLVAY

HARAMBEE KENIA: EENDRACHT MAAKT MACHT – MACHT MAAKT EENDRACHT

Minister van Staat Herman De Croo
Gewezen Kamervoorzitter
Gewezen Minister (o.a. van Buitenlandse Handel)
Volksvertegenwoordiger

Harambee: “laat ons samenwerken” is de leuze van Kenia.

Een land zo groot als Frankrijk, één van de meest voorspoedige van Centraal/Oost-Afrika met grote variaties in zijn tropisch klimaat met sneeuwvolle bergen en het uitgestrekte zoetwatermeer ter wereld, Victoria Lake.

Solvay VUB gaat naar Afrika: 400 miljoen Afrikanen “et moi et moi” in het liedje van Jacques Dutronc. Vandaag 1.400.000.000, overmorgen (2040) wellicht het dubbele.

Afrika waar, indien wij de bevolking er niet stabiliseren, laat staan zien afbouwen, de normale overloop Europa wordt! Afrika, bijzonder het centrale deel ervan verdient meer dan aandacht, maar wel grotere economische, maatschappelijke en opbouwende samenwerking. Een land zoals Kenia kan met een hoogste BNP per capita in dat deel van de wereld, fors vooruit.

Ons belang ... hun belang

80% van de Belgische BNP is uitvoergericht in de brede zin van het woord. De eenvoudige wet voor uitvoer is dubbel: een product of een dienst wordt aan dezelfde prijs als de concurrenten gesleten maar is beter of een product of een dienst is van dezelfde hoedanigheid als dat van een concurrent maar wordt aan een lagere prijs verkocht.

Met soms tot grote maatschappijen aangedikte KMO's waarvan de spirit en de flexibiliteit niet verdampte, zijn de Belgische burgers – zelfs indien de buitenlandse handel een gewestmaterie wordt (dat interesseert in weinig of niets onze buitenlandse bestemmingen) blijft de Belg, als inwoner van één zelfde land de grootste uitvoerder per capita ter wereld!

Afrika minder onbekend maar niet minder onvoorspelbaar

Als voorzitter van de CREAC – Centre de Recherches et d'Excellence d'Afrique-Centrale – ECA ben ik al jaren begaan met de landen zoals Centraal-Afrika en reisde meer dan 30 maal naar Congo RDC. Als minister van de digitale agenda – niet onbelangrijk, ook in zijn andere bevoegdheden Proximus en de Post – is Vicepremier Alexander De Croo, mijn zoon, minister van ontwikkelingssamenwerking. Hij is een alumnus van Solvay VUB en van Kellogg Northwestern University Chicago.

Solvay, en de familie is mij goed bekend, is een naam als een klok zowel in de bedrijfs- als in de academische wereld.

De bakens op Afrika zetten is een boeiend en uitdagend idee.

Kenia, een goede vijf decennia onafhankelijk is een land met grote stammen, verschillende hoofdtalen, met 3/4 van zijn bevolking in de landbouw (in een klassiek land in het westen is dit amper 3%) en specialiseert zich in thee en koffie. Maar in onderscheid met andere landen kent het een bloeiende dienstverlening en een snelvliegender technologisch accres. 1/4 van de bevolking zit in de tertiaire sector maar verzekert 3/4 van het BNP! De landbouweconomie nogal klimaat gebonden zoals alle landbouweconomieën, kent in de letterlijke en in de figuurlijke zin een bijkomende ontwikkeling in de verse bloemenuitvoer... Welke de footprint, ecologisch bekeken van elk uitgevoerd boekje betekent ... blijft helaas geen stoute open vraag.

Nairobi en Mombassa

Nairobi is een wereldstad met een 4 miljoen inwoners, bijna 10% van de totale bevolking! Bij Afrikaanse standaards is de hoofdstad een startpunt voor de mooie toeristische en beschermd “parkenrijk” land, zetel van ettelijke internationale instellingen en uitvalbasis voor de omliggende belangrijke landen zoals Oeganda, Tanzania, Ethiopië en de wellicht ook in het meest oorlog geteisterde en armoede verscheurde bewoonde deel van het Afrikaans continent: South Sudan.

Stammen ... stemmen.

Kenia is een democratie waar een 20-tal stammen, gelet onder meer op het kiessysteem in de 47 provincies (men kan er geen gouverneur worden indien niet drager van een universiteitsdiploma ...) de bestuursuitslag bepalen.

De Kikuyu stam, bakermat van de huidige President Kenyatta, zoon van een vroegere leider, deelt, in een ruime mate, de politieke en economische lakens uit, zelfs indien een coalitie van eenieder tegen de Kikuyu's, twee presidentstermijnen (de president is ook de eerste minister) opeenvolgend haalde in 2002 met heel veel problemen – waar vindt men dat nog in Centraal-Afrika ...? – speciaal ... wanneer de tweede en laatste termijn van het presidentschap, grondwettelijk en onomkeerbaar, eindigt.

Als Minister van Staat gaf de regering mij recentelijk opdracht de president van Kenia, Uhuru Kenyatta te ontvangen in Brussel. Een kloek gebouwde, joviale en gütig man die toch werd gedagvaard voor het internationaal strafgerecht in Den Haag voor zwaarwichtige problemen na de verkiezingsuitslag van 2008.

Met horten en stoten gaat het toch ook nog vooruit ...

Zoals de pistes en zelfs de wegen, vol waterputten, van het zopas voorbijgetrokken tropisch onweer, bewijzen dat enkele uren later ze toch min of meer berijd- en bereikbaar zijn, zo gaat het met de meeste Afrikaanse landen.

Er is een intellectuele, commerciële, bestuurlijke, maatschappelijke (kleine) elite. Er kwakken ongelooftelijke interne twistbanden en stamsamenzweringen: extremen raken elkaar. In Kenia is bijvoorbeeld de homoseksualiteit bestraft met 14 jaar gevangenis, maar zelden wordt er iemand vervolgd...

Mombassa, de havenstad zit nog steeds onder de Arabische invloed die van het noorden van Zuid-Afrika tot het zuiden van Noord-Afrika destijds zwarte slaven recruteerde om de confederale staten van de Verenigde Staten in het nodige handenarbeidsgebeuren te voorzien – katoen vroeg vele handen – terwijl de Indische oceaan, hoe groot de afstand ook moge wezen, Kenia landsgewijze, over de zeeën heen, doet grenzen aan een ander toekomstcontinent: Azië.

Afrika, onze toekomst?

Een handelsmissie in Afrika de geur, kleur, geluid, warmte, poerdroog of diepvochtig, tropisch groeirijk en heel dikwijls mens geplunderd ... loont de moeite. Afrika is het continent die onze toekomst verder grotendeels zal bepalen.

West-Europa, 7% van de bevolking: 93% van de wereldbevolking woont dus niet in onze belt, zal leven en overleven grotendeels met of tegen het Afrikaans continent.

Niet alleen handeldrijven, begrijpen en ontwikkelen, beïnvloeden, verdragen en samenwerken zijn de hoofdwerkwoorden

Afrika ontwikkelen door daar de bevolkingen meer welvaart en dus minder talrijk demografisch te zien exploderen, is veeleer een zelfbeschermingsdam uitbouwen die ons beveiligd en het Afrikaans continent ontwikkelt: een win/win situatie!

Greintjes hoop, gemengd met generositeit, ook met wat angst in de achtergrond moeten geen negatieve ingrediënten zijn voor welvaart en welzijn.



Herman DE CROO.

Geachte,

Ook dit jaar organiseert de Initiatiefgroep Solvay weer haar jaarlijkse Handelsmissie. Deze missie biedt de laatstejaarsstudenten Handelsingenieur van de Vrije Universiteit Brussel de mogelijkheid om hun opgedane kennis om te zetten in praktijkervaring en hun eerste contacten te leggen in de zakenwereld. Daarnaast biedt het de mogelijkheid aan onze Vlaamse bedrijven om te steunen op de nieuwe inzichten van onze toekomstige generatie Handelsingenieurs.

Als grootste economie van Oost-Afrika is Kenia een interessante bestemming voor de Handelsmissie van 2018. Door de jonge, hoogopgeleide en voornamelijk Engelstalige bevolking is Kenia een zeer geschikt land voor Belgische bedrijven. Ook de vrije markt en de dynamische ondernemingscultuur zorgen voor het groeiende karakter van deze economie.

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

Met vriendelijke groet,



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

Geachte,

Zoals elk jaar, organiseert uw vereniging INISOL een handelsmissie voor de laatstejaarsstudenten Handelsingenieur. Dit jaar zal de missie gaan naar Kenia. Een land dat aan Vlaamse bedrijven veel potentieel te bieden heeft en een van de meest belovende economieën in Afrika is.

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

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

Hoogachtend,

A handwritten signature in black ink, consisting of a large, stylized 'H' followed by a long horizontal stroke that curves downwards at the end.

Herman Van Rompuy

Geachte,

In februari 2018 organiseert de Initiatiefgroep Solvay (Inisol) van de Vrije Universiteit Brussel, een handelsmissie naar de Keniaanse hoofdstad Nairobi. Kenia is een land met een zeer groot bevolkingstaal en een sterke economische groei.

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

Graag ondersteun ik deze belangrijke en unieke handelsmissie van Inisol.

Hoogachtend,



Alexander De Croo

Geachte mevrouw,
Geachte heer,

Als rector van de Vrije Universiteit Brussel ondersteun ik elk initiatief dat bijdraagt tot het linken van de academische wereld met de bedrijfswereld. De handelsmissie die jaarlijks door Solvay, INISOL, georganiseerd wordt, onderstreept deze wisselwerking.

De handelsmissie laat onze studenten kennismaken met het bedrijfsleven van Belgen in het buitenland. Het geeft hen de kans om de theoretisch vergaarde kennis in de praktijk toe te passen en om unieke en onvergetelijke ervaringen op te doen. Dit initiatief verdient hopelijk ook uw aandacht en aanmoediging.

Onze studenten kiezen dit jaar voor Nairobi, de hoofdstad van Kenia, een land met een zeer groot bevolkingsaantal en een sterk groeiende middenklasse die het tot een interessante markt maken voor Vlaamse bedrijven in velerlei sectoren. Een terechte en ook boeiende keuze: voor onze Belgische bedrijven liggen er er tal van opportuniteiten. Ik ben er van overtuigd dat onze studenten u hierin voldoende wegwijs zullen maken.

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



Caroline Pauwels
Rector

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 Solvay-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 kozen onze Solvay-handelsingenieurs opnieuw Kenia uit als doelland voor de handelsmissie, na de eerste uiterst succesvolle editie van 2014. Dit is mijns inziens een doordachte en uitdagende keuze. Kenia is na Zuid-Afrika de belangrijkste vestigingsplek in Afrika voor buitenlandse bedrijven. Het land beschikt over een goede infrastructuur en er bestaan weinig import- en exportrestricties. De bevolking is goed opgeleid, en heeft het hoogste inkomen per hoofd van Oost-Afrika. Mede door de gunstige ligging aan de kust en de douane-unie met de buurlanden, vormt Kenia ook het regionale handelscentrum.

Het zou mij genoeg doen mocht u beroep doen op onze Solvay-handelsingenieurs om de opportuniteiten en risico's van de Keniaanse markt 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

Geert Bourgeois
Minister-president van de Vlaamse
Regering en Vlaams minister van
Buitenlands Beleid en
Onroerend Erfgoed
Martelaarsplein 19
1000 BRUSSEL
T 02 552 60 00
F 02 552 60 01

INITIATIEFGROEP SOLVAY (INISOL)
VRIJE UNIVERSITEIT BRUSSEL

Betreft: HANDELSMISSIE KENIA 2018

Geachte heer,
Geachte mevrouw,

De internationalisering van de Vlaamse economie is een 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 Kenia kiest de VUB in 2018 voor het veelbelovende continent Afrika.

Flanders Investment & Trade, het Vlaams export- en investeringsagentschap, stelde in 2015 een Afrikastrategie op.

Deze strategie wil inspelen op de stijgende vraag vanuit het Vlaamse bedrijfsleven voor activiteiten in Afrika.

Onder meer nieuwe posten in Lagos (Nigeria) en Accra (Ghana) geven vorm aan deze ambitie.

De missie naar Kenia biedt dan ook 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.

Kenia is nummer 89 in de ranglijst van exportmarkten van Vlaanderen, in 2016 goed voor 1113 miljoen euro uitvoer. Het is de nummer 104 van de leveranciers van goederen en diensten aan Vlaanderen. De totale invoer bedroeg 45 miljoen euro in 2016.

Deze cijfer zijn voorlopig nog bescheiden en bieden ruimte voor groei.

Ik wens alle studenten van de handelsmissie 2018 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,

Vlaams minister-president en Vlaams minister van Buitenlands Beleid en Onroerend Erfgoed

NOTA'S

[illegible]

NOTA'S

[illegible]





Deloitte.

proximus

REDACTIE

Anne Sophie de Monchy, Nikita Lathouwers,
Sophie Missoorten, Stephanie Drijkoningen, Nils Janssens,
Mathieu De Schryver en Julie Vermeiren

FOTOGRAFIE

Kevin De Vos

UITGAVE

Initiatiefgroep Solvay © 2018

