

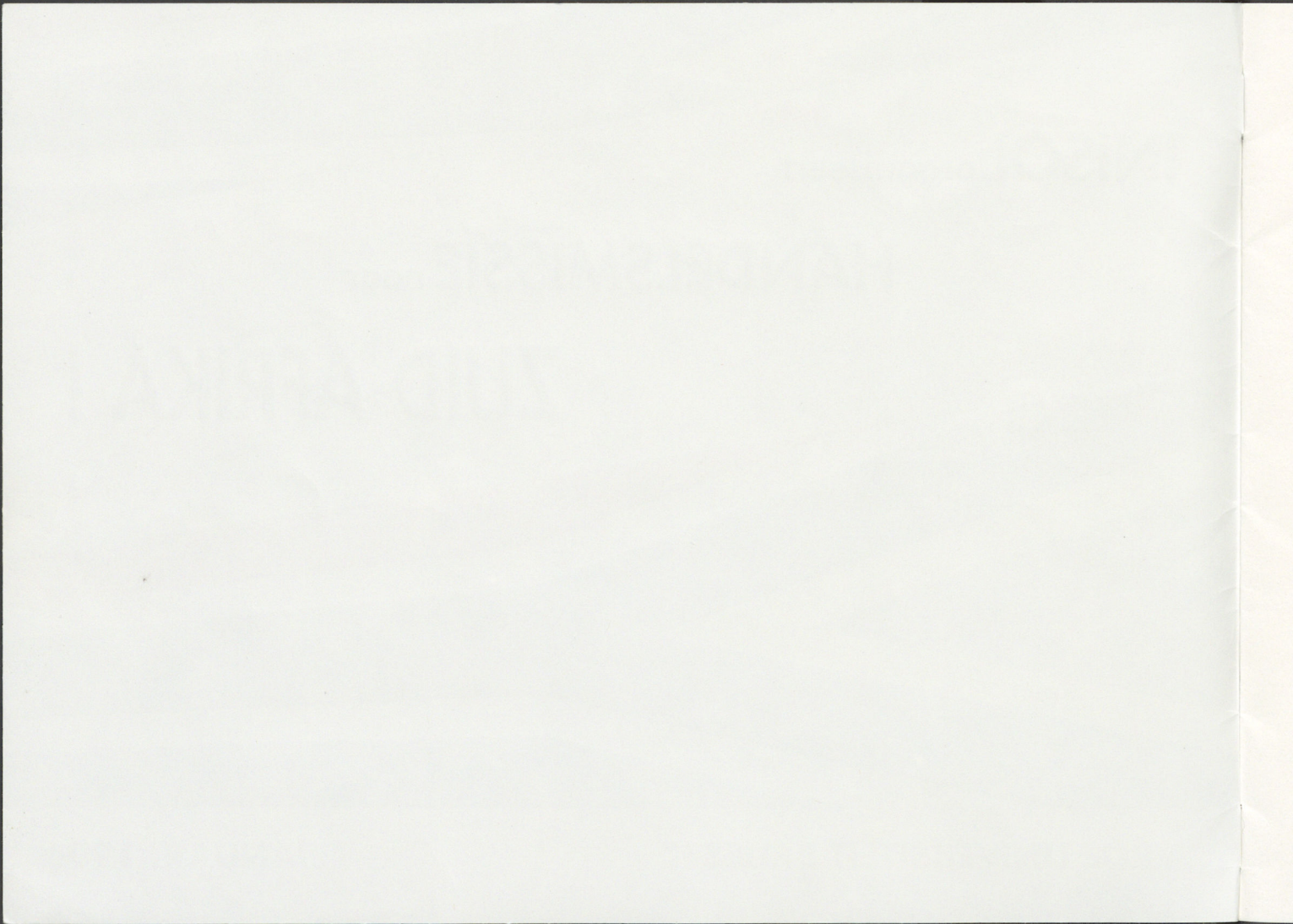
INISOL organiseert

HANDELSMISSIE naar

ZUID-AFRIKA !

VRIJE UNIVERSITEIT BRUSSEL

JANUARI 1996



Voorwoord VDBH

Inhoud

Naar goede traditie organiseert de initiatiefgroep Schryf van de VUB, INISOL, ook dit jaar een handelszending, waarbij de laatstejaarsstudenten handelingen in de gedurende vier jaar studie opgedane theoretische kennis aan de praktijk kunnen toetsen.

Dit jaar zal Zuid-Afrika verkend worden, het land dat sinds de opheffing van

Voorwoord VDBH	5
Wat is INISOL?	7
Trade mission at a glance	9
De toekomst na de apartheid	12
Zuid-Afrika, een land in beweging	14
De INISOL-handelsmissie, een opportuniteit!	16

de VDBH een handelszending van meer dan 30 bedrijven naar Zuid-Afrika. Ter gelegenheid van die missie werd een samenwerkingsakkoord ondertekend tussen de VDBH en de South African Foreign Trade Organisation. Terzelfdertijd bezoekt een Vlaamse bestuurlijke missie o.l.v. Minister-President Luc Van den Brande het land, waaruit diverse samenwerkingsprojecten en -akkoorden voortvloeiden.

Inhoud

8	Voorwoord VDBH
7	Wat is INISOL?
9	Tijde missie of a glance
12	De toekomst na de opheffing
14	Zuid-Afrika, een land in beweging
16	De INISOL-handelsmissie, een opportuniteit

Voorwoord VDBH

Naar goede traditie organiseert de Initiatiefgroep Solvay van de VUB, INISOL, ook dit jaar een handelszending, waarbij de laatstejaarsstudenten handelsingenieur de gedurende vier jaar studie opgedane theoretische kennis aan de praktijk kunnen toetsen.

Dit jaar zal Zuid-Afrika verkend worden, het land dat sinds de opheffing van de internationale boycot in april 1994 volop in de belangstelling staat van de ondernemers. Een land ook dat een gestadige groei kent. In 1994 steeg het BBP met 2,3% en voor 1995 wordt een toename van 3,2% verwacht. Zuid-Afrika voert voornamelijk landbouwprodukten en mijnbouwprodukten uit. Toppers bij de invoer zijn chemicaliën en machines. In Vlaanderen heerst zeker belangstelling voor dit land. Van 29 oktober tot 6 november 1994 leidde de VDBH een handelszending van meer dan 30 bedrijven naar Zuid-Afrika. Ter gelegenheid van die missie werd een samenwerkingsakkoord ondertekend tussen de VDBH en de South African Foreign Trade Organisation. Terzelfdertijd bezocht een Vlaamse bestuurlijke missie o.l.v. Minister-President Luc Van den Brande het land, waaruit diverse samenwerkingsprojecten en -akkoorden voortvloeiden.

Vlaamse bedrijven kunnen in het kader van de aktie van INISOL hun produkten in Zuid-Afrika gaan promoten ofwel door zelf deel te nemen aan aantrekkelijke voorwaarden, ofwel door zich te laten vertegenwoordigen door de studenten.

De VDBH die de inzet en het enthousiasme van de studenten kent, steunt en moedigt uiteraard dit nieuwe initiatief van INISOL aan. Dergelijke leerrijke praktijkervaring lijkt voor mij een onontbeerlijke afsluiting van de studie voor handelsingenieur.

Hans De Belder
Directeur-Generaal

Wat is INISOL?

Inisol (Initiatiefgroep Solvay) verenigt laatstejaars-studenten handelsingenieur van de befaamde handelsschool Solvay (Vrije Universiteit Brussel). Het doel van deze vereniging is de banden aan te halen tussen het bedrijfsleven en de studenten. Hiervoor worden verscheidene initiatieven genomen, zoals bedrijfsvoorstellungen, bedrijfsbezoeken en de jaarlijkse handelsmissie. Als bestemming van deze missie wordt dit jaar geopteerd voor Zuid-Afrika. De redenen waarom wij dit land kozen zijn velerlei: na het opheffen van het handelsembargo is er een beloftevolle markt opengegaan voor onze intermediaire en finale producten. Het land heeft een stabiele politiek, nu de stap van apartheid naar democratie gezet is. De bedrijfscultuur sluit nauw aan bij de westerse, wat lange termijn contacten bevordert. Men heeft er voorts ook gelijkaardige consumptiegewoonten.

Bij zo'n handelsmissie wordt ieder bedrijf vertegenwoordigd door één student. Alvorens op handelsmissie te vertrekken volgt de student enkele dagen stage, om zowel het bedrijf als het product te leren kennen. De opdrachten die de bedrijven geven, variëren: een marktprospectus uitvoeren, opsporen en benaderen van handelspartners, Voor deze

opdrachten wordt een forfaitair bedrag vastgesteld van 89.000 BEF zodanig dat alle onkosten juist gedekt worden. De student wordt betaald met ervaring. De onderneming krijgt hiervoor een resultaat met een uitzonderlijke prijs-kwaliteit verhouding.

Ter plekke krijgen de studenten academische begeleiding van professor Van den Panhuysen. Deze is hiermee niet aan zijn proefstuk toe, daar hij reeds alle vorige business trips begeleid heeft.

Voor dit project werd de steun toegezegd door Minister Grijp (buitenlandse betrekkingen, Brussels Hoofdstedelijk Gewest), Minister Maystadt (Federale Regering), Minister-President Van den Brande (buitenlandse handel, Vlaamse Regering) en de Vlaamse Dienst Voor Buitenlandse Handel (VDBH). Vanuit academisch milieu verkregen we steun van professor Loccufier (Pro-Rector) en professor Witte (Rector).

Ook dit jaar zullen we al ons enthousiasme, talent en kennis inzetten, zodat de traditie van een uiterst geslaagde handelsmissie voortgezet wordt.

Ive De Kerf, David Ledure, Ilse Sonck, Alex Thoré, Kristel Van Der Elst

Trade mission at a glance

Six years have gone since a first group of last-year-students of the famous *Solvay School of Management* went on a business trip abroad to represent Belgian companies. Today the *Solvay School of Management Trade Mission* is on its way to become a tradition in international trade prospection.

Ambitious last-year business students, at the start of their professional career, travel abroad - at minimal cost - to represent your company, proposing sales, scouting import opportunities, doing market research, etc.

From the start the formula turned out to be a succes. The *foreign managers* always react with sympathy to these young and dynamic teams of future colleagues. **Our students enjoy more openness and easier acces to corporate decision makers than most established business prospectors could dream of.**

The *Belgian companies* who participated in this venture have been **unanimously delighted with the results**. They got all they expected, and more... :

- * the relevant contact persons and addresses, already introduced about the subject of a project or proposal;
- * a presentation of goods or services to potential clients;
- * a preliminary market analysis, with a treasure of data on local representatives for further research;
- * a number of producers interested in buying or marketing or producing the proposed Belgian product;
- * detailed requirements to match a product's qualifications to the local market;
- * some impressive import-export opportunities - occasionally even leading to the set-up of a local production plant;
- * joint-venture proposals, with information and experience about local legal and practical aspects;
- * even the bureaucratic whereabouts and unfreezing of commercial disputes.

Previous missions went to Russia, Malaysia, Taiwan, Tunisia and Finland. This year's mission leads to a country on the brink of a spectacular industrial and commercial take-off : **South-Africa, a country with vast business opportunities, an open economy, a government committed to free markets and balanced**

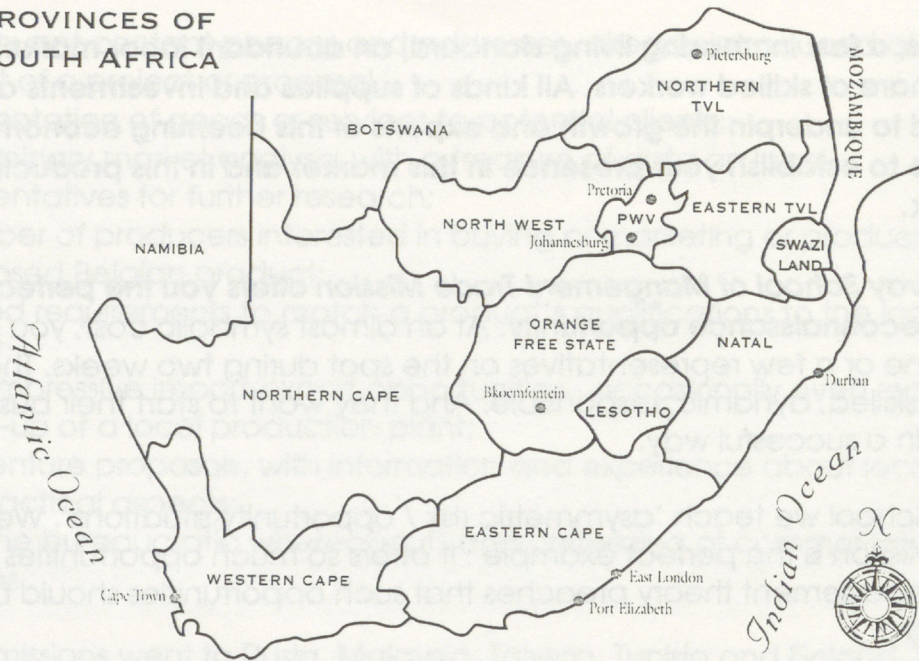
budgets, a fast increasing living standard, an abundant labor market with a large share of skilled workers. All kinds of supplies and investments are needed to underpin the growth and exports of this booming economy. Now is the time to establish your presence in this market and in this production network.

The Solvay School of Management Trade Mission offers you the perfect and timely reconnaissance opportunity. At an almost symbolic cost, you can now have one or a few representatives on the spot during two weeks. They are young, skilled, dynamic, responsible. And they want to start their business career in a succesful way.

At our School we teach 'asymmetric risk / opportunity situations'. We think this Trade Mission is the perfect example : it offers so much opportunities for so little. Management theory preaches that such opportunities should be grasped ...

Wim Van den Panhuyzen
Professor at the Solvay
School of Management

PROVINCES OF SOUTH AFRICA



De toekomst na de apartheid

Voor de zesde maal zetten de studenten van Inisol - de Initiatiefgroep Solvay - een buitenlandse handelsmissie op.

Eerder hadden deze missies de voormalige Sovjet-Unie, Maleisië, Taiïwan, Tunesië en Finland, als bestemming. De onderneming werd telkens met het nodige succes bekroond.

Ditmaal viel de keuze op Zuid-Afrika, een land met ontzettende mogelijkheden op het vlak van economische samenwerking en internationale handelsbetrekkingen. Een land dat sinds enkele jaren ook in een gewijzigd perspectief kan worden benaderd, vooral nadat een einde werd gesteld aan de zo gewraakte apartheidspolitiek.

In dit verband kan beslist de aandacht worden gevestigd op het feit dat onze Universiteit recent de gelegenheid had om het eredoctoraat van de Instelling toe te kennen aan Dr. Nelson MANDELA, voor zijn jarenlange inzet en strijd voor een meer rechtvaardige samenleving in Zuid-Afrika.

Vanuit deze overwegingen wens ik het initiatief van de Inisol-Studenten, dat in deze brochure nader wordt toegelicht, in het bijzonder aan te bevelen. Ik durf de hoop uitdrukken dat de initiatiefnemers op Uw belangstelling en medewerking zullen mogen rekenen.

Prof. dr. Els Witte,
Rector van de VUB.

Zuid-Afrika, een land in beweging

Reeds voor het zesde opeenvolgende jaar richt INISOL, gesteund door Faculteit van de Economische, Sociale en Politieke Wetenschappen en Managementschool Solvay, haar ondertussen traditioneel geworden handelsmissie in.

Nu wordt de blik gericht op Zuid-Afrika, een land dat duidelijk een nieuwe politiek-economische start heeft genomen.

Een gelegenheid voor onze "Solvay-boys", jonge managers in spe, om hun talenten en hun reeds verworven kennis in te zetten voor het versterken van de internationale handelsrelaties.

Deze inzet is zeker welkom voor de talloze kleinere Vlaamse bedrijven, die wel over het nodige dynamisme, de nodige creativiteit en de nodige flexibiliteit beschikken om op buitenlandse markten te opereren, doch niet steeds de nodige schaalgrootte hebben om deze te veroveren. De samenwerking tussen de bedrijven, beloftevolle jongeren en de Vlaamse Dienst voor Buitenlandse Handel is hierbij een uitstekend initiatief.

In een mondiale economie kunnen niet voldoende inspanningen worden geleverd om de Belgische buitenlandse handel in het algemeen, en de Vlaamse in het bijzonder, aan te moedigen. Lokale markten bestaan niet meer!

Voor de opleiding van onze jongeren zijn de INISOL-handelsmissies een onmiskenbaar pluspunt. De Universiteit zelf kan hen slechts de nodige basiskennis bijbrengen en opleiden in een aantal vaardigheden en attitudes. "Case-studies" kunnen de werkelijkheid slechts nabootsen; de ervaring moet je opdoen. Het is slechts de ervaring die de jonge afgestudeerde tot een manager laat uitgroeien. Naast de in de studies voorziene stage is de INISOL-handelsmissie één van de gelegenheden die de Solvay-handelsingenieurs van de V.U.B. hiertoe hebben.

Net zoals alle vorige, zal ook deze missie toelaten om de mix van jonge talenten en dynamische bedrijven tot gunstige resultaten voor de Vlaamse buitenlandse handel te leiden.

Prof. dr. E. Degreef
Decaan

De INISOL-handelsmissie, een opportuniteit!

In de bedrijfswereld is het bekend dat de vorming van de Handersingenieurs-Solvay heel bijzonder is. Een van de bijzonderheden is o.m. dat studenten initiatieven nemen die meteen een professioneel karakter dragen. Het uitstekende voorbeeld hiervan is het inrichten van de jaarlijkse Handelsmissie.

Het doel van deze handelsmissie is de theorie van het doorgedreven marktonderzoek gedurende een korte periode in praktijk om te zetten.

De resultaten van de handelsmissie zijn steeds buitengewoon geweest, daar de bedrijven vonden wat ze zochten. Ook in deze missie naar Zuid-Afrika zijn er opportuniteiten voor dynamische bedrijven die een opdracht geven aan deze studenten. Zuid-Afrika op zich is reeds een opportuniteit. Het marktonderzoek te laten uitvoeren door toekomstige handelsingenieurs Solvay is een andere boeiende opportuniteit. Misschien vindt het bedrijf hier wel zijn toekomstige bedrijfsleden.

Reeds vanaf de eerste handelsmissie hadden wij vertrouwen in de initiatiefnemers. Ook vandaag hebben wij dit vertrouwen. Vandaar dat wij het team dat de handelsmissie naar Zuid-Afrika organiseert "warm" durven aanbevelen.

Prof. dr. S. Loccufer
Ere-Rector

Prof. dr. E. Degroot
Decaan



Lees: vindt de eerste handreikingen hier en de volgende de
initiatieven. Ook worden hier en de volgende de
bepaald dat de handreikingen hier en de volgende de
handreikingen.



INITIATIEFGROEP SOLVAY
Vrije Universiteit Brussel
Secretariaat ESP
Pleinlaan 2 - 1050 Brussel
Tel. 02/629.25.12 - Fax 02/629.35.45