

TURKIJE

Handelsmissie 2012



Initiatiefgroep Solvay
Vrije Universiteit Brussel



Verantwoordelijke uitgever: Glynis O

Pleinlaan 2 1050 Brussel



It's open

We have a simple approach: open doors, open ears and openness. We understand that you want to make the most of your talent, ideas and energy. If you want to be part of a collaborative team culture that brings out the best in you, talk to Deloitte. It's your future. How far will you take it? Step ahead at www.deloitte.com/be/careers

Voorwoord

Sinds 1978 bundelen een aantal enthousiaste laatstejaarsstudenten handelsingenieur van de Solvay Business School aan de Vrije Universiteit Brussel hun krachten voor de Initiatiefgroep Solvay, kortweg INISOL. Deze unieke groepering van studenten heeft als doel de medestudent nader kennis te laten maken met het bedrijfsleven en hen er dermate voor klaar te stomen.

De Initiatiefgroep Solvay organiseert ondermeer een bedrijvenforum waar ondernemingen uit uiteenlopende sectoren zich bij laatstejaarsstudenten bekend kunnen maken. Dit bedrijvenforum vormt een informele brug tussen de bijna afgestudeerden en tal van bedrijven.

Het paradepaardje van INISOL is de buitenlandse handelsmissie, dewelke de kroon op het werk vormt van onze vijfjarige opleiding. Dankzij dit project krijgen de studenten immers de kans om hun theoretisch vergaarde kennis toe te passen in een internationaal kader. De confrontatie met de realiteit van de praktijk vormt een buitengewone ervaring. Dit is dan ook de reden waarom wij elk jaar opnieuw een grote inspanning leveren om dit waar te maken. Het is namelijk steeds weer bewezen geweest dat het meer dan de moeite waard is.

We zijn ondertussen reeds aan de 21e editie van onze handelsmissie toe. Dit jaar voert de handelsmissie ons voor de eerste maal naar een bestemming korter bij huis, namelijk Turkije, met als uitvalsbasis Istanbul. De recente media geven blijk van een groeiende interesse voor de economische ontwikkelingen en opportuniteiten van dit land. Turkije wordt dan ook niet voor niets 'the new BRIC-country next door' genoemd. Daarnaast is het ook een uiterst strategisch gelegen handelslocatie: het vormt de brug tussen Europa, de Zwarte Zee en de Centraal-Aziatische Republieken.

Samen met ons team, dat barst van enthousiasme en ambitie om dit project onder academische begeleiding tot een succesvol resultaat te brengen, zullen wij uw bedrijf vertegenwoordigen zoals u dat van een Solvastudent kan en mag verwachten.

Bij deze nodigen wij u graag uit om onze brochure door te nemen en eveneens een kijkje te nemen op onze website www.inisol.com om zo verder kennis te maken met de Initiatiefgroep Solvay, haar leden en haar projecten.

Wij hopen hierbij alvast uw interesse voor de handelsmissie te hebben gewekt. We hebben er vertrouwen in dat dit project voor uw bedrijf zeker zijn vruchten zal afwerpen. Wij verheugen ons dan ook op onze samenwerking.

Karen Vander Elst
Voorzitter Handelsmissie



Evy Vandenhoutte
Ondervoorzitter Handelsmissie



Inhoudstafel

Voorwoord	01
Inhoudstafel	02
Met de steun van	03
INISOL ... Wie zijn wij?	04
Handelsmissie	06
Doel	06
Werkwijze	07
Historiek	10
Samengevat	13
Handelsmissie	14
Financiële steun via FIT	14
Turkije	17
Algemeen	17
Politiek	18
Economie	18
Kansrijke sectoren	19
Handel Turkije-Vlaanderen	21
Steunbrieven	24
Koen Allaert	24
Steven Vanackere	25
Ingrid Lieten	26
Karel Van Eetvelt	27
Paul Hegge & Louis Delcart	28
Herman De Croo	29
Paul De Knop	31
Joël Branson	32

Met de steun van



Steven Vanackere
Minister van buitenlandse zaken



Koen Allaert
Gedelegeerd bestuurder FIT



Ingrid Lieten
Vlaams vice-minister-president



Paul Hegge
Algemeen directeur Kamer van
Koophandel Halle-Vilvoorde



Herman De Croo
Minister van staat



Karel Van Eetvelt
Gedelegeerd bestuurder UNIZO



Paul De Knop
Rector Vub



Joël Branson
Decaan faculteit ES, VUB

De aanbevelingsbrieven van deze personen kan u lezen op onze website www.inisol.be. Een selectie vindt u alvast op de blz. 24-32.

INISOL... Wie zijn wij?

INISOL, de Initiatiefgroep Solvay, is een vereniging van laatstejaarsstudenten handelsingenieur aan de Solvay Brussels School of Economics and Management, verbonden aan de Vrije Universiteit Brussel.

De doelstelling van INISOL is studenten dichterbij de bedrijfswereld brengen. INISOL richt zich hiervoor op drie pijlers:

Pijler 1: Begeleiding bij studiekeuzes

De eerste pijler heeft als voornaamste taak de student de juiste voorbereidende studiekeuzes te helpen maken zodat hij/zij optimaal voorbereid is op de job die bij hem/haar past.

In een eerste stap begeleiden we de studenten uit het secundair onderwijs reeds voordat ze hun opleiding aanvangen, door de opmaak van een promotiebrochure voor de toekomstige student handelsingenieur, met getuigenissen van alumni en professoren. De bedoeling is de toekomstige studenten te stimuleren in de keuze van de studie handelsingenieur en een beeld te schetsen van zowel de opleiding als de mogelijkheden nadien in de bedrijfswereld.

Verder geeft INISOL een vademecum uit voor de bachelorstudenten. Hiermee trachten we de studenten wegwijs te maken doorheen de keuzemogelijkheden tijdens hun academische loopbaan. De verschillende keuzevakken en specialisaties worden uitgebreid toegelicht in het vademecum. Zo kunnen de studenten genieten van een persoonlijk getinte opleiding die hen optimaal voorbereidt op de eigen carrièrekeuzes.

Pijler 2: Begeleiding bij jobkeuze

De tweede pijler is de bedrijvenwerking.

We bieden de studenten tijdens hun masterjaren sollicitatietrainingen aan om hen beter voor te bereiden op de interviews en beoordelingstesten die hen te wachten staan. Door gespecialiseerde bedrijven en headhunters naar de campus te halen, worden de toekomstige handelsingenieurs alle troeven aangereikt om hun carrière optimaal van start te laten gaan. Bovendien wordt er een sollicitatiegids uitgegeven om hen te begeleiden in de zoektocht naar hun eerste job.

Verder organiseren we ook een bedrijvenforum. Via dit forum slaan we een brug tussen de student die een geschikte job zoekt en het bedrijf dat tracht nieuwe enthousiaste werknemers aan te trekken. Verschillende bedrijven komen zich voorstellen aan de studenten en leggen op deze manier een eerste contact met potentiële kandidaten. De student kan op zijn beurt kennis maken met de deelnemende bedrijven en toetsen of zijn profiel past binnen het bedrijfsprofiel.

INISOL... Wie zijn wij?



Initiatiefgroep Solvay
Vrije Universiteit Brussel

Pijler 3: De handelsmissie

Het paradepaardje van onze organisatie blijft echter de jaarlijkse handelsmissie.

Het unieke van de handelsmissie is dat bedrijven via dit project de kans krijgen om op een berekende manier gebruik te maken van de inzet en de motivatie van jonge mensen. De Business School en universiteit begeleiden reeds 21 jaar de studenten opdat hun enthousiasme omgezet wordt in een professioneel resultaat. In deze brochure vindt u algemene, economische en praktische informatie over deze handelsmissie.



Glynis O
Voorzitter INISOL 2011-2012



Natalia Khamraeva
Ondervoorzitter INISOL 2011-2012

Handelsmissie

Doel

INISOL geeft de kans aan een team van laatstejaarsstudenten handelsingenieur om gedurende drie weken, van 24 februari tot 16 maart 2012, de Belgische economie te vertegenwoordigen in één van de snelst groeiende economieën ter wereld. Dit jaar is de bestemming Turkije met als uitvalsbasis Istanbul. De Turkse economie groeide in 2010 met 8,9%. Turkije wordt dan ook niet voor niets 'the new BRIC-country next door' genoemd. Verder is Turkije ook uiterst strategisch gelegen: het vormt de brug tussen Europa, de Zwarte Zee en de Centraal- Aziatische Republieken.

Wij bieden uw bedrijf een uitgebreide waaier aan diensten en mogelijkheden aan om de markt in Turkije 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 van de diensten die wij u kunnen aanbieden:

- Site engineering;
- Marktonderzoek;
- Onderzoek en aanbevelingen voor een geslaagde marketingmix;
- Opsporen van mogelijke leveranciers en klanten;
- Bezoek en interne controle van uw filialen in Turkije;
- 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

Deze lijst is uiteraard niet exhaustief. Het is enkel de bedoeling u een idee te geven van de mogelijke opdrachten die 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. Dit om misverstanden of onmogelijke verwachtingen te vermijden. Hiervoor zal in de loop van het proces dan ook worden samen gezeten met een vertegenwoordiger van uw bedrijf, een vertegenwoordiger van Flanders Investment and Trade en de betrokken student.

Handelsmissie

Werkwijze

Een eenvoudige formule

Indien u wenst deel te nemen aan ons project, zal één van de studenten van het handelsmissieteam met u samenwerken. De precieze opdracht die in Turkije zal worden uitgevoerd, wordt dan door u in samenspraak met deze student bepaald. U kiest zelf hoe deze samenwerking verder verloopt. Indien nodig kan u de student zelfs, naast de nodige zelfstudie, een interne opleiding geven, verzorgd door uw bedrijf. Het is de bedoeling dat er een situatie wordt gecreëerd van onderlinge verstandhouding en dat een goede voorbereiding leidt 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 studenten handelsingenieur onder academische begeleiding van Prof. Dr. Michaël Dooms, die zelf als student een handelsmissie heeft uitgevoerd en de vijf laatste edities heeft begeleid, met inbegrip van significante ondersteuning ter plaatse. Bovendien werken wij samen met ondermeer 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 wordt u continu op de hoogte gebracht over de evolutie in het uitvoeren van uw opdracht. Daarbij zullen wij gebruik maken van alle communicatiemiddelen waarover wij beschikken. Dit stelt u in de mogelijkheid om ons te begeleiden en de opdracht eventueel bij te sturen naar de noden van uw bedrijf tijdens de missie.

De follow-up

Na afloop van onze missie maken wij een uitgebreid verslag op, waarin we gedetailleerd bespreken welke acties we hebben ondernomen om uw opdracht uit te voeren en waarin we u ook al de behaalde resultaten mededelen. Bij deze rapportering hoort ook een mondelinge toelichting.

WAAROM IS DIT EEN BUITENKANS VOOR U?

- Wij zijn een team gemotiveerde laatstejaarsstudenten aan het einde van een vijfjarige opleiding handelsingenieur. Wij zullen onze opgebouwde economische, technologische en talenkennis aanwenden om uw opdracht met een maximum aan 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 groei landen, hebben wij gekozen voor Turkije als bestemming van onze handelsmissie. Flanders Investment & Trade (FIT) steunt deze keuze. Wij zijn er zeker van dat Turkije vele mogelijkheden biedt aan Vlaamse bedrijven;
- De prijs: 3.250 euro, alle reis- en verblijfskosten inbegrepen. Hiervan wordt, onder bepaalde voorwaarden en in overeenkomst met FIT, mogelijk een groot deel gesubsidieerd. Meer informatie vindt u in de sectie "Financiële steun via FIT".

Handelsmissie

Werkwijze

Stappenplan

Stap 1: Eerste contact (september - oktober)

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).

Stap 2: Meeting / gesprek (oktober - november)

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 voor, tijdens en na de missie.

Stap 3: Teken en overeenkomst (november)

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 de beide partijen, zijnde INISOL en het bedrijf.

Stap 4: Toewijzing student (eind november - begin december)

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. Het bedrijf krijgt 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 tussen 3 à 2 maanden voor aanvang van de handelsmissie.

Stap 5: Afspraak met provinciaal kantoor FIT (december)

Het is tevens belangrijk dat er een afspraak wordt vastgelegd 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 meeting is belangrijk opdat alle betrokken partijen de juiste inzichten kunnen verwerven omtrent de verwachtingen van de opdracht van de handelsmissie.

Stap 6: Voorbereiding (december - januari - februari)

Gedurende de 2 à 3 maanden die de handelsmissie voorafgaat, zijnde december, januari en februari, dient de handelsmissie grondig voorbereid te worden. De toegewezen student zal de nodige research uitvoeren ter voorbereiding van de opdracht ter plaatse. Dit omvat onder andere ook een eventuele opleiding of coaching voor de aanvang van de opdracht ter plaatse. Dergelijke opleiding of coaching van de student dient door het bedrijf zelf verzorgd 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.

Handelsmissie

Werkwijze

Stap 7: Uitvoeren missie (februari - maart)

Het team studenten vertrekt op 24 februari 2012 naar Turkije, Istanbul, voor de uitvoering van de opdrachten ter plaatse. De missie ter plaatse zal 3 weken duren. Tijdens de missie wordt getracht om op kleinschalige en frequente basis terug te koppelen via e-mail, chat of telefonisch (bv. via Skype).

Stap 8: Rapportering / feedback (april)

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.



Handelsmissie

Historiek

INISOL verkende in 1991 voor het eerst buitenlandse bodem 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 missie.

Het feit dat sommigen uit deze lijst al herhaaldelijk deelnamen, kan gezien worden als een blijk van vertrouwen in onze handelsmissie.

Agfa-Gevaert	Hydrogenics
Ahlers	IBM Belgium
APT	InternedBased
Arplas Welding BVBA	KatoenNatie
Auto Control Consult	Lanxess
Bara Group	Lapauw
Barry-Callebaut AG	Lapauw NV
Beaulieu	Les Bijoux de Marie France
Blockx NV	Massive
Brouwerij Strubbe	Matco NV
Brouwland BVBA	Mercordi
Brussels Hoofdstedelijk Gewest	Meubels Bauwens
Camargue	MoossPharma
Chemlab	OLO-Lighting
Chocolaterie Johan & Co	Pauwels International
Cnext	Philips
Crops NV	Pralibel
Dafra	Procter&Gamble
Deceuninck Plastics	Quarad BVBA
Diva Consulting	Rectavit
Dosanova	ReillyChemicals
Duc D'O Chocolaterie NV	RS Scan International
Dynac Int	SA OLAER Benelux NV
Ecowater Systems Europe NV	Santens
Erni	Sapa RC System
Euraqua	Sega
Forpex	Seyntex NV
Futero	Sidmar
Geldof	Sobeltec
Gilleman Textiles	Structural Europe
Global Trader	Technopol
Haven van Gent	Tessi&Lineo NV
Hansen Transmissions	Venta Decoration
HelvoetPharma	VesaliusCollege
Herbavita	Vinçotte International SA
Hewlett Packard	Voka
HRD Antwerpen	

Vorige bestemmingen van onze handelsmissie waren o.a. Rusland, Maleisië, Taiwan, Tunesië, Thailand, India, de Verenigde Arabische Emiraten, Brazilië, Argentinië, China, Vietnam en Indonesië.

Handelsmissie

Historiek

Hieronder vindt u een aantal getuigenissen van bedrijven die aan een vorige editie van de INISOL Handelsmissie deelnamen.

BARA

BARA is een meubelfabrikant en -groothandel/importeur en heeft in 2010 een laatstejaarsstudente handelsingenieur van VUB gesponsord om in Vietnam een onderzoek naar sourcingmogelijkheden te verrichten.

De bedoeling was om preselecties van potentiële leveranciers door te voeren op basis van gerichte (tijdrovende) plaatsbezoeken en op basis daarvan een adviserend rapport te maken dat lange tijd een waardevol referentieboek zal blijven.

In aanmerking genomen dat het hierbij gaat om een sectorvreemde-student-consulent, op "vreemd terrein" in het buitenland, mag ik het eindresultaat toch als heel positief kenmerken.

Francis Ghekiere
Directeur
Bara

Grafimat

Wij namen voor het eerst deel aan dit jaarlijks project in 2010. Ons enthousiasme groeide mee naargelang het project vorderde. Voor een kleine investering kregen wij heel veel return. Uiteraard zijn de voorbereiding en een duidelijke taakomschrijving voor de student cruciaal voor het welslagen en het succes van de reis. Doen collega's...doen!

Gerald Blockeel
General Manager
Grafimat

Hydrogenics

Inisol heeft sterk bijgedragen tot onze kennis van de waterstofmarkt in Indonesië. Een vlotte samenwerking en onderzoek ter plaatse door de laatstejaarsstudenten heeft geleid tot een handig document met nuttige informatie over potentiële klanten en hun behoeftes.

We zijn snel aan de slag kunnen gaan met deze gegevens waardoor we nu betrokken zijn in verscheidene projecten.

Inisol heeft ons een stuk verder geholpen, en dit met een beperkt budget.

Marcoen Stoop
Sales manager
Hydrogenics Europe NV

Handelsmissie

Historiek

Handelsmissie 2012

TURKIJE

Hieronder vindt u enkele fragmenten uit publicaties in Akademos dewelke een aantal opdrachten uit het verleden vanuit het standpunt van de student belichten.

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 vliegpreis en de verblijfskosten van 'hun' student – een besparing van gemiddeld vijftig- tot honderdduizend euro.

Prospectie

Sophie Van Mulders werd voor de kar gespannen van een bedrijf dat lasmachines verkoopt aan producenten van stalen vaten voor olie of chemische producten. "Ik moest de belangrijkste producenten van stalen vaten in China opzoeken en een prospectie doen van de plaatselijke markt", vertelt ze. "Dat heeft mijn bedrijf een aantal interessante nieuwe contacten opgeleverd." Maar niet alle geslaagde missies leiden per definitie ook tot een internationale samenwerking: ook wanneer tijdens de missie blijkt dat de markt niet rijp is, is dat erg nuttige informatie voor een bedrijf. Dat was bijvoorbeeld het geval van Sara Smets, die voor een verkoper van tweedehands glasmachines op prospectie ging, maar vaststelde dat de Chinese bedrijven nog niet klaar zijn om dergelijke machines te importeren. Ook Axel Guzman moest de Chinese markt aftasten voor een Belgisch bedrijf, dat zich specialiseert in het produceren, bewerken en vullen van drankblikjes en flesjes. Het probleem is dat heel wat Chinese producenten van goedkope importonderdelen voor lopende bandmachines zichzelf wel als geschikte handelspartners bestempelden, maar eigenlijk weinig betrouwbaar bleken. "Ik heb ter plaatse een aantal schimmige bedrijfjes geschrapt, en enkele goede producenten overgehouden, waarmee mijn bedrijf zelf mee zal gaan praten", vertelt hij.

Bron: Akademos juni 2009 nr.2 jaargang 12 'Handelsingenieurs in spe veroveren China'

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.

Bron: Akademos april-mei 2011 nr. 2 jaargang 14 'Studenten Handelsingenieur ontdekken internationale leven in Indonesië'

Samengevat

Praktische informatie:

Bestemming: Istanbul (Turkije)

Data: 24 februari 2012 t.e.m. 16 maart 2012

Prijs: € 3250 (als feitelijke vereniging heeft INISOL geen BTW verplichtingen)

Inbegrepen zijn de reis- en verblijfskosten van de student.

Contact:

INISOL

Vrije Universiteit Brussel

Solvay Business School

Pleinlaan 2

1050 Brussel

Tel: 02/629.38.58

Website: www.inisol.com

Mail: handelsmissie@inisol.com

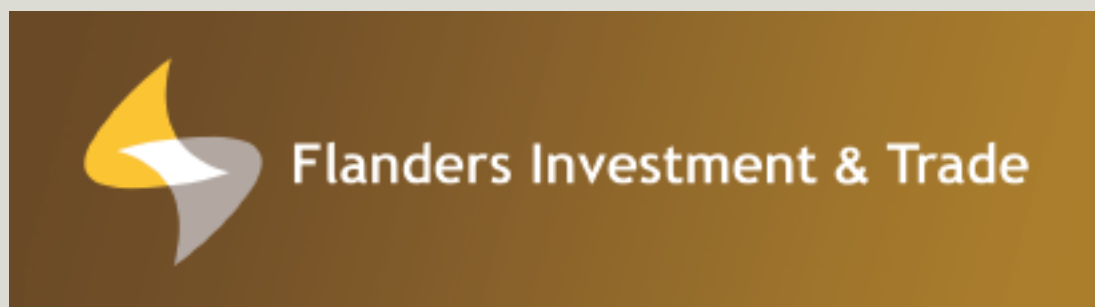
Handelsmissieteam



Van links naar rechts: Kim Vereecke, Natalia Khamraeva, Sophie Vande Velde, Karen Vander Elst, Marivic Helssen, Glynis O, Evy Vandenhouwe, Marie-Laure Vandenhoute.
Afwezig op de foto: Carolyn Bednarz.

Handelsmissie

Financiële steun via FIT



Sedert de invoering van het besluit van de Vlaamse regering van 23 maart 2007 (Belgisch Staatsblad van 23/04/2007) 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;
- Er worden maximaal 3 reizen naar eenzelfde land of regio gesubsidieerd binnen een periode van 5 jaar;
- 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 (minder dan 5% van het exportcijfer) 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 250 euro tot 49.500 euro. 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 overnachting.

Handelsmissie

Financiële steun via FIT

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 en wordt door INISOL op maximale wijze ondersteund. De aanvraag voor financiële steun moet uiterlijk 15 kalenderdagen voor afreisdatum door de opdrachtgevende KMO worden ingediend. Dit kan zowel schriftelijk als elektronisch. In sommige gevallen voorziet FIT een hoogdringendheidsclausule.

Belangrijk is dat deze aanvraag de volgende elementen bevat:

- Een volledig ingevuld en ondertekend aanvraagformulier;
- Een grondige beschrijving van het initiatief samen met 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 of voor het online aanvragen van een subsidie verwijzen we u graag door naar de website van Flanders Investment and Trade www.flandersinvestmentandtrade.be of www.fitagency.be).

A man with curly hair, wearing a grey suit, light blue shirt, and a red patterned tie, is sitting in a bright yellow armchair. He is smiling and looking towards the camera, with his right hand resting on his head. He is positioned in front of a large window that looks out onto a cityscape. The lighting is bright and natural, coming from the window. The overall mood is professional yet relaxed.

We'd like to meet the multiple you.

Professional skills and a diploma are of course essential. But for us, your talent makes all the difference. At Ernst & Young, we care about your character and how we can fully develop your potential. We coach you on-the-job every step of the way. The result is rapid learning and fast growth, both personally and professionally. That gives you a distinct advantage in your career.

In our highly motivated team, you will deal with all aspects of Assurance, Tax, Transaction and Advisory services for leading companies. We would really like to get to know you, and the best way is to invite you to one of our weekly Selection events.

Interested? Go to www.ey.com/careersbelgium

Don't forget to bring your passion, natural talent - and especially yourself.

 **ERNST & YOUNG**
Quality In Everything We Do

Algemeen

Turkije is een parlementaire republiek met een oppervlakte van 779.452 km² (ter vergelijking: België heeft een oppervlakte van 30.528 km²). In 2010 telde dit land 73,3 miljoen inwoners.

Turkije, met als hoofdstad Ankara, is onderverdeeld in 81 provincies. De hoofdstad is met haar 4.140.890 inwoners echter niet de meest bevolkte stad. De grootste stad van Turkije is Istanbul met ruim 11.174.257 inwoners.

Turkije is gelegen in 2 verschillende continenten. Er is aldus sprake van een Europees gedeelte, Thracië en van een Aziatisch gedeelte, dat ook wel Klein-Azië of Anatolië wordt genoemd. De Bosporus, de Zee van Marmara en de Dardanellen scheiden beide landsdelen.



Ten noorden grenst Turkije aan de Zwarte Zee, ten zuiden aan de Middellandse Zee en ten noordoosten aan Georgië. Ten westen ligt Griekenland. Ten oosten bevinden zich de buurlanden Armenië, Azerbeidzjan en Iran. Turkije grenst ten zuidoosten aan Irak en Syrië. De officiële landstaal is Turks, maar er wordt ook Engels en Koerdische dialecten gesproken. Wat betreft het geloof, is 96% van de Turkse bevolking Islamitisch.

Politiek

In de democratische parlementaire republiek Turkije zijn kerk en staat strikt gescheiden. De huidige Turkse grondwet werd op 7 november 1982 goedgekeurd. Het Turkse parlement bestaat sinds vele jaren voornamelijk uit conservatieve partijen. De huidige grootste partij is eveneens een centrum-rechtse partij. In 2005 zijn de onderhandelingen omtrent de toetreding van Turkije tot de Europese Unie van start gegaan.

Economie

	2008	2009	2010	2011 (raming)	2012 (prognose)
Inflatie	10,40%	6,30%	8,60%	5,60%	7,50%
Groei BBP	0,70%	-4,80%	8,90%	4,60%	4,80%

Bron: Flanders Investment and Trade (FIT)

Turkije wordt gekenmerkt door een economie die hoofdzakelijk bestaat uit een industriële en een dienstensector, maar ook de landbouw speelt nog een belangrijke rol. De dienstensector is hoofdzakelijk gebaseerd op toerisme. Op industrieel vlak spelen de kledingindustrie, de auto-industrie en de voedingsindustrie een grote rol.

Rond 2000 en 2001 kampte Turkije met een zware financiële en economische crisis. Na de doorgevoerde hervormingen, mede door het IMF, groeide de economie jaarlijks met 5 tot 9 procent. Zo werden o.a. de banksector, de openbare sector en de sociale zekerheid grondig hervormd, maar werd er ook geprobeerd de inflatie te verminderen en privatiseringen door te voeren.

In 2009 daalde de Turkse economie met 4,8% ten gevolge van de wereldwijde crisis. Turkije had te kampen met een forse daling van zowel de buitenlandse als de binnenlandse vraag. De financiële sector werd echter niet geraakt. De beurs van Istanbul steeg zelfs met 97%. Begin 2010 verhoogde ratingbureau Moody's de rating van Turkije van Ba3 naar Ba2. De vooruitzichten stegen van "stabiel" naar "positief".

Een historisch kenmerk van de Turkse economie was de hoge en fluctuerende inflatie. Vanaf 2004 stabiliseerde deze inflatie echter en steeg niet meer boven de 11%. Er wordt verwacht dat de inflatie de komende jaren stabiel blijft. Volgens OESO wordt Turkije binnen de 6 jaar de snelst groeiende economie van alle OESO-landen met een groeivoet van gemiddeld 6,7%. Dit maakt van Turkije een zeer aantrekkelijk land voor investeerders. Bovendien rangschikte het IMF Turkije in 2010 als 16de economie ter wereld, met de mogelijkheid om de volgende tien jaar zelfs in de top 10 te geraken.

Kansrijke sectoren

De Turkse exportgerichte sectoren zijn gesteld op een hoge kwaliteit. Daar ze niet altijd zelf aan deze behoeften kunnen voldoen, zijn ze genoodzaakt om industriële inputs en technologie te importeren. Ook sectoren die de Turkse binnenlandse markt bedienen, hebben nood aan geïmporteerde kennis en know-how.

Een opkomende economie zoals Turkije is aldus een aantrekkelijk land voor buitenlandse ondernemers. Hieronder worden een aantal kansrijke sectoren besproken.

Milieu

Een cruciaal onderwerp tijdens de toetredingsonderhandelingen van Turkije met de Europese Unie betreft het milieu.

Turkije is de voorbije jaren fors gegroeid op economisch vlak. Gedurende deze industrialisering heeft dit land weinig geïnvesteerd in milieuvriendelijke technologie. Indien Turkije haar regelgeving in overeenstemming wil brengen met de Europese milieunormen, zal ze verplicht zijn deze know-how te importeren. Aldus wordt een markt gecreëerd voor technologie en kennis die verband houden met het milieu.

Het betreft in de eerste plaats waterzuiveringssystemen en drinkwatervoorzieningen voor zowel de industrie als steden en gemeenten. Daarnaast zal ook moeten worden geïnvesteerd in de verwerking van vast afval en in het voorkomen of verminderen van luchtvervuiling. Eveneens is er nood aan technologie voor het ophalen en sorteren van vast afval.

Textiel- en kledingindustrie

De textiel- en kledingsector speelt een belangrijke rol in de Turkse economie en groeide over de jaren heen uit tot één van de grootste Turkse industrieën. Turkije fabriceert voornamelijk kleding, tapijten en huishoudtextiel.

Tijdens het voorbije decennium heeft Turkije als textielexporteur stand gehouden ondanks de groeiende concurrentie uit het oosten. Dit doordat Turkije zich onderscheidde op vlak van kwaliteit, design en vernieuwing. Belgische fabrikanten exporteren nog steeds heel wat materialen en andere inputs voor de Turkse textiel- en kledingindustrie.

Medische en farmaceutische sector

De gezondheidszorg is een sector die blijft groeien met een gemiddelde groei van 6 à 7% per jaar. Daar Turkije slechts in beperkte mate medisch materiaal produceert, moet het land 80% van de behoeften voor deze sector importeren. Voor importeurs blijft de Turkse medische en farmaceutische sector een vaste waarde. Het moet gezegd dat al heel wat producenten actief zijn op deze zeer competitieve markt.

Hernieuwbare energie

Hoewel Turkije beschikt over grote hernieuwbare energiebronnen zoals zon, wind en waterkracht, worden deze weinig aangewend inzake energie. Turkije kan zelf minder dan 1/3 van zijn energiebehoeften produceren en wordt aldus verplicht om zowel aardgas als olie in te voeren. Bovendien heeft het land moeite om aan zijn steeds stijgende vraag naar elektriciteit te voldoen. Enkel op het vlak van waterkrachtcentrales werd al wat werk verricht. Deze sector van hernieuwbare energie vormt dus zeker een kans voor Belgische bedrijven. Zo moet er voor meer dan 50 miljard euro aan investeringen worden gedaan om gebruik te kunnen maken van windenergie. Investerings betreffende zonne-energie worden geschat op 165 miljard euro.

Voeding

Ook in de voedingsverwerkende sector wordt aan vernieuwing gedaan om de concurrentie voor te zijn. Men is op zoek naar nieuwe productiemethodes, milieuvriendelijke verpakkingen, etc. Deze vernieuwingen worden grotendeels geïmporteerd.

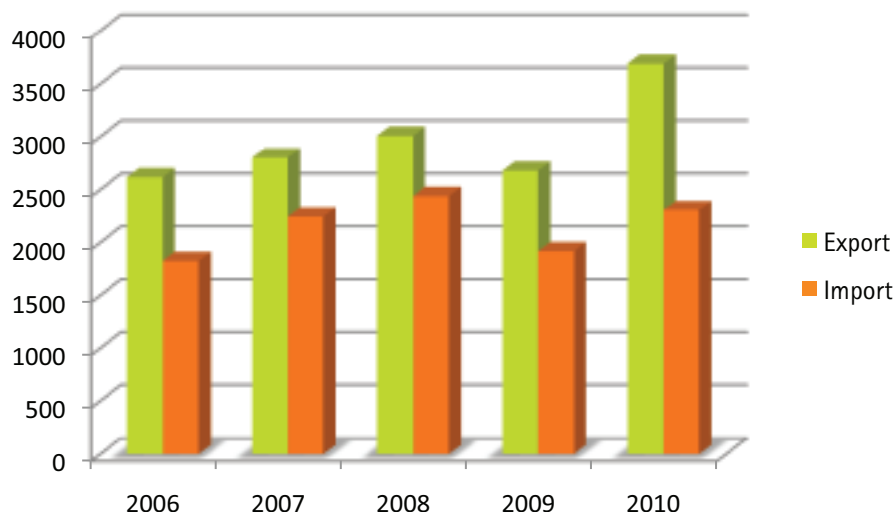
Evenals op het vlak van biolandbouw is Turkije op lange termijn een potentiële speler. Indien deze verwachtingen zich werkelijk voordoen, zal er een stijgende vraag zijn naar o.a. landbouwmachines, beregeningstechnieken, landbouwonderzoek en transportsystemen.

De import van verbruiksgoederen is de laatste jaren toegenomen. Dit is te wijten aan de bevolkingstoename, de stijging van de twee-inkomensgezinnen en de vrijmaking van de buitenlandse handel.

Bouwsector en bouwmaterialen

Op wereldniveau is de Turkse bouwsector één van de grootste. De omzet van de Turkse bouwsector verviervoudigde tussen 2004 en 2008 door o.a. de toenemende verstedelijking en de daling van de interestvoet. Na de wereldwijde financiële crisis in 2009 kende deze sector een dipje. Sinds Turkije een toeristische trekpleister is, blijft de vraag naar nieuwe hotels, appartementen en resorts toenemen. Bovendien gaat de Housing Development Administration of Turkey (TOKI) de komende jaren tienduizenden woningen bouwen voor kansarme gezinnen. Turkije bezit een goed ontwikkelde bouwindustrie met moderne technologieën. Toch blijft deze sector een aantal zaken invoeren, zoals verwarmings- en afkoelingsapparaten, elektrische materialen, verf, producten van staal, bouwmaterialen op basis van plastic en verlichtingsmaterialen.

Handel Vlaanderen - Turkije (2006-2010, miljard €)



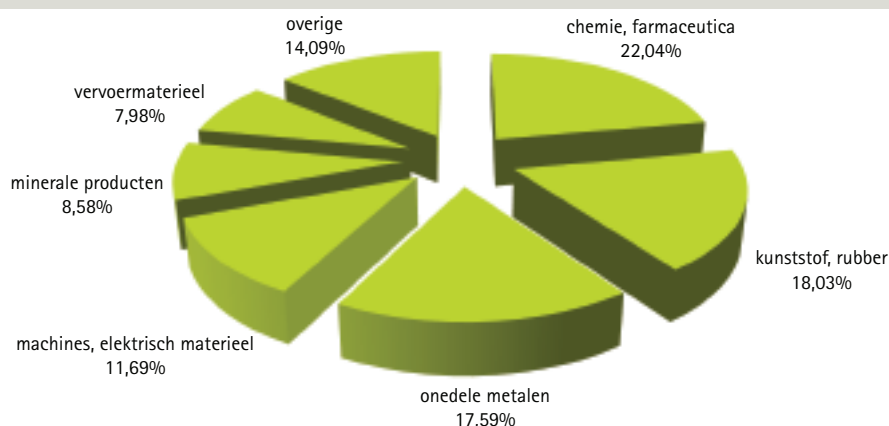
Bron: Instituut voor de Nationale Rekeningen (NBB), verwerking cel Kennisopbouw Flanders Investment & Trade

De Vlaamse export naar Turkije kent sinds 2006 een jaarlijkse groei, uitgezonderd in het crisisjaar 2009. In 2010 werd zelf een recordgroei van 38% opgetekend. Ook voor 2011 zien de cijfers van deze zeer snel groeiende economie er rooskleurig uit met in januari-maart een groei van maar liefst 48% van de export.

Belangrijkste Vlaamse exportproducten naar Turkije (2010):

- Kunststoffen en toepassingen (16,98%)
- Gietijzer, ijzer en staal (16,25%)
- Machines, mechanische werktuigen (9,21%)
- Farmaceutica (9,14%)
- Minerale brandstoffen (8,48%)

Sectorale uitvoer naar Turkije (2010, in % van totaal)



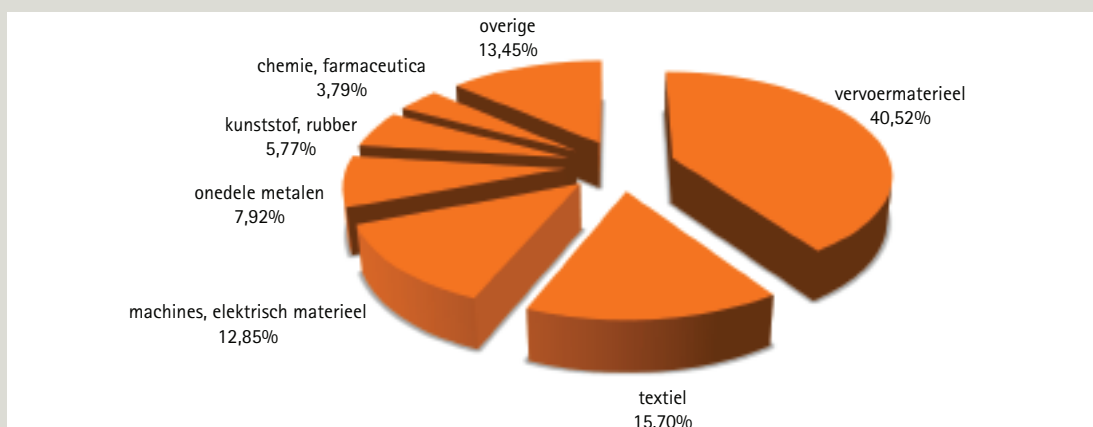
Bron: Instituut voor de Nationale Rekeningen (NBB), verwerking cel Kennisopbouw Flanders Investment & Trade

Ook de import uit Turkije kent een bovengemiddelde groei met weliswaar een daling in het crisisjaar 2009, maar in 2010 steeg de import weer met 20,22%.

Belangrijkste Vlaamse invoerproducten uit Turkije (2010):

- Auto's, tractoren, motorrijwielen, fietsen (40,49%)
- Kleding (8,05%)
- Elektrische machines (7,69%)
- Machines, toestellen, mechanische werktuigen (5,16%)
- Kunststof en toepassingen (4,54%)

Sectorale invoer uit Turkije (2010, in % van totaal)



Bron: Instituut voor de Nationale Rekeningen (NBB), verwerking cel Kennisopbouw Flanders Investment & Trade

Uit deze resultaten kunnen we besluiten dat de Turkse markt met zijn sterke groei een aantrekkelijke doelmarkt is geworden voor Vlaamse bedrijven. Het land fungeert immers als een brug naar landen rondom de Zwarte Zee en de Centraal-Aziatische republieken en zou zich volgens statistieken van de Wereldbank verder ontwikkelen tot één van de top tien van Vlaamse exportbestemmingen.

You already have chosen for us in the past



Why wouldn't you choose to start your career at Nestlé?

Nestlé

Nestlé is internationally the world's leading fast moving consumer goods company, The World Food Company No. 1. With 456 offices in 84 countries and approximately 280,000 employees worldwide, Nestlé is a world in itself. The international headquarters (Nestlé S.A.) is based in Switzerland, where the company was founded in 1867. Since, many products and brands have been added. For the Belgilux marketing and sales activities of many successful products and brands like NESCAFÉ, MAGGI, KIT KAT, HERTA, GALAK, NESQUIK and FITNESS are conducted at the head quarter in Brussels.

Your traineeship

Each year, Nestlé offers a number of talents the opportunity to follow our Commercial traineeship to finally become a leading Commercial manager. This Belgilux traineeship is around 3 years. You will gain experience in sales & marketing-related activities and other areas of the business, such as supply chain, finance and control, or market research. The aim is for you to move to these departments where you further develop your talents and where you can continue your future career path. The traineeship also consists a field sales experience for every trainee of about 12 months where you will be responsible for sales in our local point of sales. This traineeship is an in-depth experience that demands flexibility, autonomy and a hands-on mentality. After 3 years you will be ready to assume responsibilities in the field of sales & marketing. You will become a Key Account Manager, Product Manager or Category Manager in one of the divisions in Belgilux. We will help you to reach the top at Nestlé by offering the best training and support. Knowledge and skills are improved by national and international training programmes, including the Nestlé training institute in Switzerland.

Selection procedure

Once a year Nestlé organizes a Nestlé Business Course. This interactive course gives you, and around 20 other students, a glance of a top career at Nestlé. During these days you can experience what it is working at Nestlé by making cases, seeing presentations and meeting top managers and Trainees. But besides this experience, the Business Course is also the last selection before we put an offer at the best candidates to start at our Commercial traineeship. So show us what you have got during these days, and there is a possibility you start your fast moving career at Nestlé!

We are looking for...

Nestlé is continuously looking for commercial Master academics who are, or are going to graduate, with an ambition to reach the top. Energetic and enterprising people who have a high degree of drive and perseverance, but who also have great analytical and communicative skills. Real promoters with leadership skills, who perform well both independently and in teams. Do you want to discover the world of Nestlé? See for more information:

🌐 www.nestle.be, or contact us: ☎ +32-25295252, or send an e-mail:

young.graduates@be.nestle.com attn. Willemijn Sanders, Junior Recruitment Specialist

Steunbrief

Handelsmissie 2012

TURKIJE

Tijdens het ter perse gaan van deze brochure ontvingen wij het droevige nieuws omtrent het overlijden van dhr. Koen Allaert. Onder zijn bewind werden de banden tussen het FIT en Inisol nauwer aangehaald, en opereren we nu in een sterk samenwerkingskader dat zeker heeft bijgedragen tot de groei en het succes van de voorbije missies. Wij bieden het FIT en de familieleden en vrienden van dhr. Koen Allaert onze oprechte deelneming aan.

Geachte mevrouw, Geachte heer,

Naar jaarlijkse gewoonte organiseert de Initiatiefgroep Solvay van de VUB, beter bekend als INISOL, een handelszending waarbij de laatstejaarstudenten 'handelsingenieur' de tijdens hun studies opgedane theoretische kennis in veldwerk omzetten. Tijdens het academiejaar 2011 - 2012 worden de blikken op Turkije 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 subsidiering van de opdrachtgevende KMO's. De voorbije jaren werd bvb. de hulp ingeroepen van de provinciale kantoren en het buitenlands netwerk voor de missies naar Zuid-Afrika, China, Vietnam en Indonesië.

Turkije beleeft een spectaculair herstel na de recessie van 2009. Dit weerspiegelt zich in de economische groei van 11% en een stijging van de Vlaamse uitvoer met meer dan 48% in het eerste kwartaal van 2011! Grote kansen liggen onder andere in de toelevering aan de bouw en het toerisme, de milieusector en de levering van "witgoed" en consumentenelektronica. Opportuniteiten genoeg dus.

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 'Turkije' 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

Voor de gedelegeerd bestuurder **Koen Allaert**, afw.
Claire Tillekaerts
Algemeen Directeur
Flanders Investment and trade

Steunbrief

Betreft: Handelsmissie INISOL Turkije 2012

Als minister van Buitenlandse Zaken en Buitenlandse Handel kan ik zulke initiatieven alleen maar steunen. Turkije is een opkomende markt met een enorm groeipotentieel en enorme mogelijkheden voor onze bedrijven.

Ik wens u alvast van harte succes met de organisatie en de uitvoering van de INISOL handelsmissie 2012.

Met de meeste hoogachting,

Steven Vanackere

Minister van buitenlandse zaken



Steunbrief

Handelsmissie 2012

TURKIJE

Geachte,

Met dit schrijven betuig ik graag mijn volmondige steun voor de missie van de laatstejaarsstudenten Handelsingenieur van de Vrije Universiteit Brussel naar Turkije.

De Vlaamse regering moedigt de kruisbestuiving tussen de academische wereld en het bedrijfsleven al jaren actief aan. Ik beschouw missies als voorliggende als krachtige vormen van competentieontwikkeling, die een belangrijke bijdrage kunnen leveren aan een succesvolle start op de arbeidsmarkt. 'Al doende leert men': dat geldt bij uitstek voor het leggen van professionele contacten in het buitenland.



Turkije is een belangrijke handelspartner voor Vlaanderen en België en de Turkse economie belooft volgens de laatste verwachtingen de komende jaren ook fors te groeien. Dat maakt het land tot een uitgelezen bestemming voor de missie die de Initiatiefgroep Solvay voor ogen heeft.

Ik wens u van harte alle succes en een leerrijke missie toe.

Met vriendelijke groeten,

Ingrid Lieten

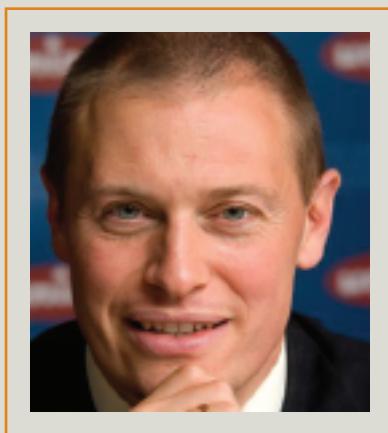
Vice-minister-president

Vlaams minister voor Innovatie, Economische overheidsinstrumentarium, Media en Armoede

Geachte,

Als gedelegeerd bestuurder van UNIZO, de Unie van Zelfstandige Ondernemers, en UNIZO Internationaal steun ik met genoegen het initiatief van laatstejaarsstudenten handelsingenieur van de managementschool Solvay om het bedrijfsleven dichterbij de academische opleiding te betrekken, o.a. door de organisatie van een handelsmissie.

De voorbije jaren heeft deze formule haar succes bewezen en ook onze KMO's hebben duidelijk interesse om met de hulp van de studenten een nieuwe markt te verkennen. Bovendien kan het ook de toekomstige handelsingenieurs aanzetten tot een toekomst als ondernemer.



Het belangrijkste aspect van het project is het bij elkaar brengen van de universitaire opleiding en de realiteit binnen onze KMO's. Eén van de belangrijkste uitdagingen is een goede afstemming tussen de opleiding die jongeren genieten en de verwachtingen en noden van KMO's, en dit dient te gebeuren op alle niveaus. Met deze handelsmissie worden de universitaire opleiding en de dagelijkse werkelijkheid in de onderneming aan elkaar gekoppeld. De ondernemer leert er de kennis van de studenten beter toe te passen en de student kan zijn theoretische basis bijschaven aan de praktijk.

De handelsmissie op zich is ook van belang voor de KMO's. Export is de belangrijkste mogelijkheid voor bijkomende groei voor de KMO die werkt op een kleine thuismarkt. Dat deze missie voor Turkije kiest als bestemming verwondert me niet. Turkije staat voor een gigantische, snelgroeiende afzetmarkt en bovendien een ideale toegang voor onze KMO's tot het Midden-Oosten.

Ik ben ervan overtuigd dat de INISOL handelsmissie ook dit jaar weer een succes wordt.

Met oprechte groeten,

Karel Van Eetvelt
Gedelegeerd bestuurder

Steunbrief

Handelsmissie 2012

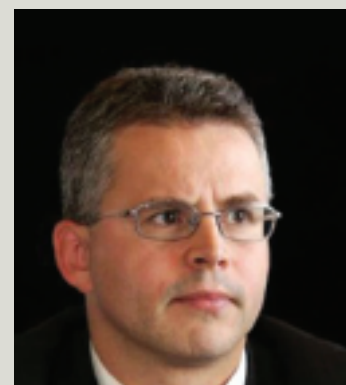
TURKIJE

Geachte heer, mevrouw,

Betreft: Handelsmissie Inisol Turkije

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.

Dit jaar wordt Turkije onder de loep genomen, een groeipool van 74 miljoen inwoners die momenteel Vlaanderen 12de exportbestemming is.



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

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

In de huidige tendens van globalisering is het voor onze bedrijven meer dan ooit van cruciaal belang om aanwezig te zijn op de wereldmarkten. Turkije is trouwens het land dat het afgelopen jaar het voorwerp heeft uitgemaakt van een lerend platform van de Voka-Kamers van Koophandel van Oost-Vlaanderen en Halle-Vilvoorde, afgesloten met een handelsmissie in oktober 2011.

Wij steunen dan ook met volle overtuiging dit belangwekkende initiatief, dat kadert in de wens van het bedrijfsleven om de academische vorming complementair te maken met praktijkervaring.

Mis dan ook deze unieke kans niet om de opportuniteiten van dit E-7-, CIVETS- en Next Eleven-land te exploreren.

Met vriendelijke groeten,

Louis Delcart
Directeur Internationalisatie & Innovatie

Paul Hegge
Algemeen Directeur

Eerst en vooral proficiat voor de handelsmissie INISOL 2012.

De Solvay boys & girls hebben iets, waar men elders lang dreigt naar te zoeken: dash!

Ik beleefde het reeds 15 jaar terug toen huidig senator en Open Vld partijvoorzitter Alexander De Croo een Solvay boy was. Hij haalde met grote onderscheiding de meet om na vijf jaar Boston Consulting Group zijn MBA te halen aan de Kellogg Northwestern University. Daarna startte hij met een paar vrienden een eigen bedrijf Darts Ip op om dan ... te beginnen waar zovelen eindigen, in de politiek en aan de top hiervan!



Solvay boys en girls leggen hun professioneel leven lang een eigenaardig parcours af.

Maar het start waar het moet, de wereld in, op handelsmissie... uittestend wat het allemaal geeft. Na vele cursussen richting praktijk, werken en het uitgooien in België en wereldwijd van solide netwerken.

Turkije.

Het is een groot land, 25 keer België en omzeggens volledig gelegen in Azië met een achttal landen als burens en vier zeeën met actieve, woeste, heel dikwijls mooie, toeristisch uitgebate stranden.

Mocht Turkije – ik ben daar voorstander van onder gepaste voorwaarden – de Europese Unie vervoegen, dan wordt het het tweede land van de club. Dit legt misschien de wrevel van huidig tweede land... Frankrijk ter zake uit.

Binnenkort telt Turkije 80 miljoen inwoners, waarvan 70% in de steden leeft. Dat is uitzonderlijk voor dat type land en economie, maar Turkije kent nog grote interne verschillen.

Istanbul, de meest bevolkte stad van dit deel van de wereld, draait rond de 14 miljoen inwoners. De destijds kunstmatig aangelegde hoofdstad Ankara in het hartje van het land telt meer dan vier miljoen inwoners.

Een sterke economie.

Zij die de omgeving van Istanbul bezoeken, gaan verbouwereerd opkijken naar de enorme industriezones die tientallen kilometers lang zijn. Het doet van tijd tot tijd denken aan wat China ons, bijzonder in het Westen en met dan nog een schaalvergroting, toont.

Zijn er vragen, en gewoonlijk met vage antwoorden, naar persvrijheid, bescherming van elementaire mensenrechten, ontluiking van een Koerdisch nationaal gevoel, dan blijven de economische realisaties buiten proportie met vergelijkbare landen.

Steunbrief

Handelsmissie 2012

TURKIJE

Turkije boomt.

Na een zwaar crisisjaar in 2001, nu tien jaar later, hebben drastische structurele hervormingen en een strikt beteugeld begrotingsbeleid positieve resultaten naar voor gebracht.

Een grote informele economie ontsnapt aan de belastingen en aan de statistieken. Dit weegt op de economische groei, althans in het cijfergebeuren. Belangrijk in de bouw, sterk in industriële sectoren, maakt Turkije in dat deel van de wereld opmerkelijke vooruitgang.

België-Turkije.

De relaties zijn goed en het Belgisch voorzitterschap van 2011 gaf in de ogen van de Turken een gepaste oriëntatie. Vele Turkse leiders bezoeken ons land en omgekeerd.

Onze handelsbalans evolueert netjes, wij exporteren tussen de drie à vier miljard euro's per jaar en importeren vanuit Turkije een kwart minder. Beide landen zijn wederzijds ongeveer 15e klant en verkoper. Veel Belgische bedrijven zijn in Turkije gevestigd in de energiesector, telecomsector, staalnijverheid en banksector. De handelsrelaties worden goed ondersteund door de Delcredere en de leningen van staat tot staat.

Als buur van Europa, maar o zo anders, is een handelsmissie naar Turkije de inzet en de voorbereiding meer dan waard.

Met goede groeten,

Herman De Croo
Minister van Staat
Ministre d'Etat

(Dit is slechts een abstract uit de steunbrief van Herman De Croo. De volledige brief is te lezen op onze website www.inisol.com)

Geachte,

Het doet mij plezier dat naar jaarlijkse traditie de studenten handelsingenieur van de Solvay Business School van de Vrije Universiteit Brussel in 2011 opnieuw een handelsmissie inrichten.

Deze handelsmissie laat de studenten kennismaken met het bedrijfsleven van Belgen in het buitenland. Daarmee wordt op een zeer leerrijke manier een brug gelegd tussen de universiteit en de bedrijfswereld. Een duidelijke win-winsituatie. Enerzijds doen de studenten nuttige ervaring op in de praktijk en anderzijds houden de bedrijven nauw contact met de universiteit. Daarenboven geeft dit de opleiding ook een internationale dimensie. Dat gegeven sluit dan weer nauw aan bij de manier waarop de Vrije Universiteit Brussel wil werken aan internationalisering.



Na Indonesië vorig jaar gaat de missie dit jaar richting Turkije, een land dat aan Vlaamse bedrijven heel wat exportmogelijkheden te bieden heeft. Bovendien vormt deze handelsmissie voor onze studenten een ideale opportuniteit om internationale praktijkervaring op te doen.

Als rector van de Vrije Universiteit Brussel steun ik dit initiatief en de keuze van het land dan ook volledig.

Ik wens alle deelnemers en organisatoren een zeer vruchtbare en leerrijke handelsmissie toe.

Prof. dr. Paul De Knop
Rector VUB

Steunbrief

Handelsmissie 2012

TURKIJE

Geachte mevrouw, geachte heer,

Als decaan van de faculteit Economische, Politieke 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 handelsingenieurs de mogelijkheid een opdracht uit te voeren in het buitenland op vraag van een bedrijf. Enkel onze meest gemotiveerde en bekwame 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 handelsingenieurs Turkije uit als doelland voor de handelsmissie. Dit is mijns inziens een doordachte en uitdagende keuze. Turkije behoort tot de snelst groeiende economieën ter wereld. Het investeringsklimaat voor buitenlandse bedrijven is er uitstekend. Door zijn bijzondere ligging is het bovendien een poort naar de Aziatische markt.

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

Met vriendelijke groet,

Prof. dr. Joël Branson

Decaan

Faculteit Economische, Sociale en Politieke Wetenschappen & Solvay Business School
Vrije Universiteit Brussel

*€23 million
says you
haven't
stopped
learning yet.*

pwc

move forward

Leren stopt niet na het afstuderen. Gelukkig maar. Bij PwC kunnen jong gediplomeerden rekenen op een constante bijscholing door deskundigen. Internationale experts leren je hoe je uitdagende problemen moet aanpakken. Door 23 miljoen euro in opleiding en ontwikkeling te investeren, biedt PwC je de kans om jezelf uit te dagen en te verbeteren. Tegelijk bieden we onze cliënten de toegevoegde waarde die ze wensen. Dat is de enige manier waarop we hen kunnen helpen om vooruit te gaan. En dat geldt ook voor jou.

Get the free tag reader for your phone at <http://www.i-nigma.com>





cutting through complexity™

How about some movement then? At KPMG, we believe there's nothing more promising than the road ahead. Discovering new facts and chasing insights, gathering knowledge along the way. With our clients, we forge strong working relationships and take on every challenge. With our people, we share our passion and skills to manage tough situations with courage. Together, we make a difference in a high-performing place.

KPMG International is one of the world's most important players in Audit, Tax and Legal, Advisory and Accountancy services. Our network of professional firms provides high-quality services all over the world. In Belgium we have 950 professionals operating from seven offices across the country (Aalst, Antwerp, Brussels, Ghent, Hasselt, Liège, Louvain-la-Neuve).

You're about to graduate or have recently graduated in accountancy, economics, commercial sciences, law, tax, commercial engineering, finance or business studies? Well, let's talk because we walk your talk!

Scan our QR code or visit our Facebook page and find out which job suits you!

www.facebook.com/mykpmg

We walk your talk

