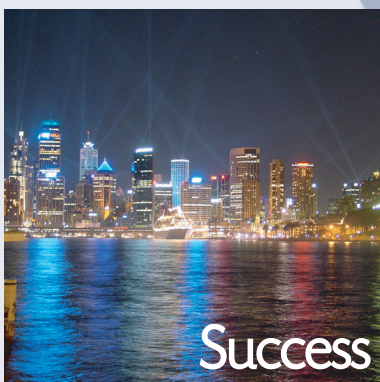
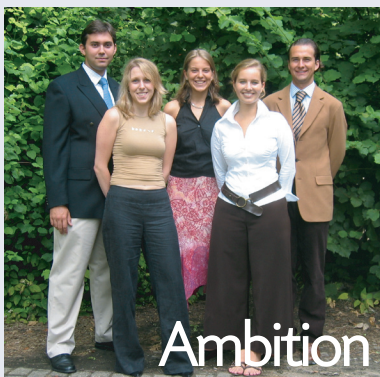


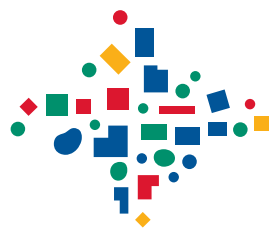
(HANDELSMISSIE 2005)



SYDNEY AUSTRALIË

One world. One bank.

Doing business internationally is like a two-sided coin. On the one hand, it opens the doors to exciting cross-border opportunities, but on the other, it leaves you open to new risks. Fortis Bank continually looks at both sides of the coin, but makes sure you always see the best one. Our international network stretches across the globe, providing a consistent level of service wherever you may be. Via your Account Manager, you have access to more than 100 business centres, and to a committed team of specialists. All with global capabilities. So you can conduct your banking business in the same way, worldwide.



**FORTIS
BANK**

Solid partners, flexible solutions



@ www.fortisbusiness.com

[Inleiding]



Vlaamse openbare instelling voor exportpromotie

Geachte ondernemer,

Naar goede gewoonte organiseert de Initiatiefgroep Solvay van de VUB, beter bekend als INISOL, een jaarlijkse handelszending waarbij de laatstejaarstudenten handelsingenieur de tijdens hun studies opgedane theoretische kennis in veldwerk kunnen omzetten.

In februari 2005 worden de blikken zuidoostwaarts gericht, naar het verre Australië om precies te zijn. Hieronder enige toelichting bij de keuze.

De uitvoer naar Australië kende in het eerste kwartaal van 2004 een groei van 3,1% en dit na een terugval van 7,94% in 2003. De globale daling ten gevolge van de internationale groeivertraging vorig jaar beperkte zich vooral tot traditionele sectoren zoals farmaceutica en chemie, transportmaterieel en edelstenen en kan niet verhelen dat kleinere sectoren zoals optische instrumenten, bouwmaterialen en kunstvoorwerpen groeicijfers lieten optekenen tussen 30 en 90%. Het Vlaamse aandeel in de Belgische uitvoer vertegenwoordigde trouwens meer dan 85%. Daarnaast zijn ook sectoren als machinebouw en kunststoffen blijvend aanwezig. Als kansrijke en groeiende exportsectoren stip ik graag de bouwmaterialen, de interieurinrichting/design en de voeding aan. Bepaalde nichemarkten binnen deze sectoren kennen potentieel.

Door zich te laten vertegenwoordigen door de studenten kunnen Vlaamse KMO's via de handelszending van INISOL hun producten of diensten 'down under' promoten of ondersteuning vinden in hun prospectie van de markt. Export Vlaanderen, dat de inzet en het enthousiasme van deze jongeren kent en hun toekomstperspectieven wenst te ondersteunen, verleent traditiegetrouw zijn volle medewerking aan dit initiatief. Het biedt de studenten een verrijkende praktijkervaring die ongetwijfeld de bekroning vormt van hun studie.

Als hoofd van deze exportondersteunende instelling hoop ik dat u als bedrijfsleider een even gewillig oor zult hebben voor de vragen naar medewerking vanwege deze studenten.

Koen ALLAERT
Algemeen Directeur



(Inhoudstafel)

Inleiding	01
INISOL ... wie zijn wij?	03
Waarom Australië?	04
Steunbrieven	
Karel DE GUCHT	07
Yves LETERME	08
Geert BOURGEOIS	08
Herman DE CROO	09
Marc VERWILGHEN	10
Guy VANHENGEL	20
Johan BORTIER	21
Brigitte GROUWELS	22
Handelsmissie in de praktijk	
Historiek	11
Doel	12
Werkwijze	13
Financiële steun via Export Vlaanderen	14
Australië	
Politiek	16
Geografie en klimaat	16
Bevolking	17
Religie en cultuur	17
Economische informatie	18
Handel met België	18
Kansrijke sectoren	19
Samengevat	23
Epiloog	24



(Inisol ... wie zijn wij?)



Inisol, ook wel bekend als Initiatiefgroep Solvay, is een vereniging van laatstejaarsstudenten Handelsingenieur aan de Solvay Management School van de Vrije Universiteit Brussel.

Reeds zesentwintig jaar spannen zich jaarlijks een twintigtal gemotiveerde laatstejaarsstudenten in om een aantal initiatieven, die de kloof tussen de collegezalen en de bedrijfswereld trachten te verkleinen, tot een goed einde te brengen. Zoals ieder jaar organiseren we een aantal activiteiten.

Ons bedrijvenforum is stilaan uitgegroeid tot een heuse voorstellingsronde, waarop jaarlijks een groot aantal befaamde ondernemingen zichzelf komen voorstellen aan de laatstejaarsstudenten Handelsingenieur, Toegepaste Economische Wetenschappen, Burgerlijk Ingenieur, Informatica, Rechten en Bio-ingenieur.

Niet alleen het vinden van interessante opportuniteiten is belangrijk voor een laatstejaarsstudent. Ook het doorstaan van alle mogelijke sollicitatie-interviews en gelijknamige tests, baart menig student zorgen. Daarom organiseert Inisol jaarlijks sollicitatietrainingen, waarbij in een aantal sessies de basisbeginselen van het solliciteren uitgelegd worden, zoals het opstellen van een CV of het afleggen van een interview. Dit jaar zullen wij, in samenwerking met het Instituut voor Talenonderwijs van de VUB, deze sessies uitbreiden met sollicitatietrainingen in het Frans, Engels en Duits.

Maar onze aandacht gaat niet alleen uit naar laatstejaarsstudenten. Voor onze collega's uit de graadsjaren Handelsingenieur publiceren wij een vademecum, waarin alle keuzevakken van het curriculum Handelsingenieur toegelicht worden.

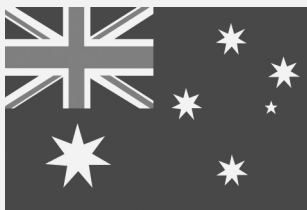
Teneinde iedereen op de hoogte te houden van onze activiteiten, publiceren wij drie maal per jaar een nieuwsbrief, die verdeeld wordt bij oud-studenten, professoren en assistenten. Ook hebben wij een gemotiveerd persteam, dat onze contacten met de pers onderhoudt.

Maar wie aan Inisol denkt, denkt ongetwijfeld ook aan de handelsmissie. Zoals onze voorgangers, organiseren wij ook dit jaar een handelsmissie die een synergie tussen ondernemingen en studenten mogelijk maakt. Dit jaar kozen wij in overleg met Export Vlaanderen voor Australië, omdat wij menen dat het een economie is die Belgische ondernemingen heel wat te bieden heeft.

Pieter DE VYLDER
Voorzitter Inisol 2004-2005

Aurelie DE RUYCK
Ondervoorzitter Inisol 2004-2005

Waarom Australië?



Down under keeps growing

Australië is er de voorbije jaren in geslaagd zich nog enigszins sterk te houden niettegenstaande de slabakkende toestand van de wereldeconomie. Ook de komende jaren zal deze groei zich doorzetten, met een geraamde stijging van het Australisch Bruto Binnenlands Product van 3,8% in 2004. Dalende werkloosheidscijfers en een verlaging van de ondernemingsbelasting tot 30% weerspiegelen tevens de gezondheid van de economie. Bovendien is er momenteel een herziening aan de gang van de 1997 EU-AUS Joint Declaration, die een vrijere markttoegang in beide richtingen zal bevorderen.

Verwachtingen voor de uitvoer zien er minder goed uit ten gevolge van de droogte, de Golfoorlog en de zwakke economische toestand op wereldvlak. De sterke Aussie dollar maakt ingevoerde producten dan weer heel wat goedkoper en export bijgevolg iets duurder.

Sedert 1998 is de Vlaamse export naar Australië meer dan verdubbeld tot 1,02 miljard euro in 2002. Aanzienlijke leveringen van farmaceutische producten hadden een sterk positieve invloed op dit resultaat. Andere belangrijke Vlaamse exportproducten zijn voertuigen, machines, chemische producten en edelstenen.

Qua koopkracht, consumptiegewoontes, multi-etnische karakteristieken en uitgestrektheid kan Australië vergeleken worden met een van haar voornaamste handelspartners, de Verenigde Staten. In tegenstelling tot de VS vertegenwoordigt dit zeer sterk geurbaniseerde en gebipolariseerde land met 19 miljoen inwoners slechts een beperkte markt, met als belangrijkste handelscentra Melbourne en Sydney.



Niettegenstaande onze tegenvoeters de voorkeur geven aan soms duurdere 'Australian Made - Australian Owned' - producten, zijn er heel wat opportuniteiten aanwezig in verscheidene markten voor Vlaamse bedrijven die geïnteresseerd zijn in export.

Naast traditionele 'out-door life style' houden Australiërs meer en meer van knusse **interieurs**, Europees van stijl maar met een koelere open 'look'. Betere producten voor interieurafwerking vinden meer en meer ingang. Het cliënteel doet hiervoor beroep op speciaalzaken, die her en der in de betere wijken gevestigd zijn. Interieurtextiel, meubelstoffen, tapijt en tapijten uit Vlaanderen, voornamelijk in de lagere prijsklasse, liggen goed in de markt.



De Australische **meubelsector** biedt tal van mogelijkheden aangezien de lokale productie, met heel wat kleine bedrijven, te kampen heeft met hoge kosten en eerder traditioneel is van ontwerp. In het hogere segment van de markt vindt men heel wat ingevoerde meubelen. Sedert de verlaging van de invoerrechten tot 5% komen meer buitenlandse meubelen op de markt tot spijt van de plaatselijke fabrikanten.

Ook de voedingssector biedt perspectieven. Aangezien de verscheidenheid aan klimaatzones alle teelten mogelijk maakt, worden het overgrote deel van de voedingswaren die men in de winkel aantreft lokaal geproduceerd. Specialiteiten en streekgebonden producten daarentegen worden ingevoerd uit het buitenland.

Naast auto's en computers, bestaat een groot deel van de import uit **uitrustingsgoederen en basisingrediënten voor de nijverheid**. Automatisering en robotica worden door verschillende overheidsprogramma's en subsidies aangezwengeld. Voor bedrijven die uitrustingsgoederen aanbieden is een vestiging in de regio een belangrijke troefkaart.

De **bouwsector**, die 630.000 mensen tewerkstelt, is in de greep van enkele grote bedrijven, die producten invoeren ter vervollediging van hun eigen gamma of om in te spelen op de meer geraffineerde smaak.

Tot slot heeft Australië sterke vooruitgang gemaakt op het vlak van informatisering ten gevolge van de hoge kosten en de afstand van de wereldcentra. Meer dan 5000 bedrijven zijn actief in de sector. Bovendien bestaan er 28 technologieparken, die nauw samenwerken met de plaatselijke universiteiten.

Kortom, een blijvend sterke BBP-groei, stabiele intrestvoeten, stijgende wisselkoersen, relatief hoge graad van tewerkstelling en lage inflatievoeten maken van Australië een uitstekende investeringsmogelijkheid.





Gezocht: verre-kijkers

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

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

ING 

We're different.
You make the difference.



[Steunbrief]

Geachte Heer,
Geachte Mevrouw,

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

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

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

Met de meeste hoogachting,

Karel DE GUCHT
Minister van Buitenlandse Zaken



[Steunbrief]

Geachte Mevrouw,
Geachte Heer,

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

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

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

Yves LETERME
Minister-President van de Vlaamse Regering

Geachte,

Met enthousiasme heb ik gelezen over de jaarlijkse handelsmissie door een delegatie van laatstejaarsstudenten. Zulke initiatieven kan ik alleen maar aanmoedigen en vandaar dat ik U met genoegen deze aanbevelingsbrief schrijf. Het is belangrijk de wisselwerking tussen laatstejaarsstudenten en bedrijven aan te moedigen. De jaarlijkse handelsmissie die uw initiatiefgroep organiseert, is daar een prachtig voorbeeld van. Het is zeer gunstig studenten deze kansen aan te bieden en dit kan hen alleen maar ten goede komen bij het zoeken naar een eerste job. Tenslotte zijn zij de toekomst.

Ik wens uw initiatiefgroep alvast veel succes met alle verdere activiteiten.

Met oprechte hoogachting,

Geert BOURGEOIS,
Vlaams Minister van Bestuurszaken, Buitenlands Beleid, Media en Toerisme



[Steunbrief]

Reizen om te leren

Te Michelbeke, deelgemeente van Brakel, waar ik burgemeester ben, woont mijn familie reeds eeuwen lang. Ik was de laatste burgemeester van Michelbeke, voor de fusie met Brakel, enkele decennia terug.

Wij houden van -soms eigenaardige- dieren: alpaga's, struisvogels en kangoeroes.

Op een warme zomernamiddag, enkele jaartjes terug, op het terras aan de zuidkant van mijn woning, onder een blauwe augustus hemel, hadden wij als gast een heel belangrijk Australisch zakenman, de President van Brambles. Het gepaste vlagje van Australië met de Britse kroon, Australische wijnen uiteraard en opeens gebeurde het, mijn genodigde ontdekte de kangoeroe. Het antwoord was kort: "Herman, shoot that animal!". Kangoeroes als oogverlekkerend in Brakel, als plaag..in Australië, waar een konijnenplaag werd uitgevonden om van die knaagdierjes af te geraken.

De natuur weerstond uiteraard.

Australië

Een ongelooflijk continent, bevolkt door hetgeen niet altijd de top van de Europese en Britse maatschappij was, uitgeweken van willens of van moetjes, met nu de kinderen of achterkleinkinderen die een stuk ver afgelegen Europa bevolken.

Grote verschillen in eenzelfde land, een echt continent, tweemaal groter dan Europa.

Australië leeft met Azië, Maleisië, Singapore, Hong Kong, Thailand, Indonesië, Indië, een gedeelte van de Arabische peninsula...

Australië is blijkbaar een cocktail van Europese inwijkingen, zo British als een soort beschavingsparvenu het zou kunnen zijn.

Australië is een kapitalistische maatschappij met sterke vakbonden, die sociale voordelen afdwingen van tijd tot tijd.

Het heeft een strenge kijk op de financiële doorzichtigheid van zaken doen, een eigenheid waarbij sommige Zwitserse bedrijven zouden verbleken.

Australiërs zijn niet echt zo gemaakt om partenariaten met anderen aan te gaan. Zij komen van ver, hebben moeite om buiten Groot-Brittannië echt iets anders in Europa te vinden, zelfs de Verenigde Staten van Amerika liggen, ondanks de taalmogelijkheden, psychologisch en stukje te ver.

De dag dat men-als het rendement het toelaat-in één ruk van een grote Europese, vermoedelijk Britse stad naar een grote Australische plaats zou kunnen vliegen, kantelt wellicht een stukje van de "eiland"-hoe immers ook-mentaliteit van dit uitzonderlijk en gevarieerd land.

Sterke banken, sterke handels-en nijverheidsvennootschappen lonen de moeite van dichtbij in Australië te worden bekeken.

Wellicht hangt er in Australië de wereldkaart met de Stille oceaan als mare nostrum en ver weg in de linker bovenhoek van dezelfde kaart, een omzeggens moeilijk te ontwaren hoekje...Europa, wereldbeperkt zelfs met 25.

"...Don't shoot the Australian..." wij gaan hen broodnodig hebben.



Professor Herman De Croo

Minister van Staat

Voorzitter van de Kamer van Volksvertegenwoordigers

Gewezen minister oa van Buitenlandse Handel



(Steunbrief)

Geachte heer/mevrouw,

Ook dit jaar organiseren de eindejaarsstudenten van de Solvay Management School, onder leiding van Prof. W. Van den Panhuyzen, een handelsmissie, dit keer naar Australië.

In de geglobaliseerde economie van vandaag wordt het voor elke onderneming levensnoodzakelijk om alle opportuniteiten, ook in het buitenland, te kennen en met beide handen aan te grijpen.

Een handelsmissie laat toe dat de studenten, toekomstige managers, in de praktijk, hun kennis toetsen en aanscherpen.

Ook voor de deelnemende ondernemingen is het een gelegenheid om snel accurate en punctuele informatie te bekomen over een potentiële handelspartner, Australië. Het is een economie dat veel toekomst biedt voor onder andere bedrijven die op nichemarkten inspelen.

Als Minister van Economie weet ik hoe belangrijk export is voor onze economie. Ik verleen dan ook graag mijn volle steun aan dit initiatief van Inisol.

Met vriendelijke groeten,

Marc Verwilghen
Minister van economie



[Historiek]

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

Acquisitie Belgium
 Ahlers
 Alpex
 Aluvan
 AMI International
 AMTS International
 Arplam Group
 Automatic Systems
 Avasco Industries
 Brood-Banket-Patisserie Stevens BVBA
 Beaulieu
 Brussels Hoofdstedelijk Gewest
 C & C Laser BVBA
 Chantelly
 Christal NV
 Codifar
 De Ballon
 Deba NV
 De Boer NV
 Deceuninck Plastics
 Deknudt NV
 De Kerpel Willy
 De Kom BVBA
 Demiddel
 Devomat Industries
 Duc D'O Chocolaterie NV
 Echo Engineering
 Ecowater Systems
 Europe NV
 Eur-O-Compound
 Hansen Transmissions
 Heating Service
 Hewlett Packard

Horeca Play
 IBM Belgium
 Interlock
 Jean Alan NV
 Joco Ltd.
 Katoen Natie
 Labotics
 Magnetrol
 Massive
 Meert n.v.
 Meura
 Mevi
 Meubels Bauwens
 Mooss Pharma
 Muyle
 Mylène
 OLO-Lighting
 Pauwels-International
 Philips
 Plastifex
 Proctor & Gamble
 Rectavit
 Reilly Chemicals
 Santens
 Sega
 Sidmar
 Supreno
 Sobeltec
 Structural Europe
 Technopol
 Tessie & Lineo NV
 Unie Design
 Van de Vecken

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



(Doel)



Gedurende drie weken in februari 2005 zal een delegatie laatstejaarsstudenten handelsingenieur zich in Australië ten volle inzetten om Belgische know-how te exporteren naar het buitenland.

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

Wij bieden ondermeer:

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

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

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



[Werkwijze]

Een eenvoudige formule

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

Een sterke ondersteuning

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

De follow-up

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

Waarom is dit voorstel aantrekkelijk voor uw onderneming?

De voordelige prijs van € 2990, wordt mogelijk gemaakt doordat wij onbezoldigd werken en als vereniging kortingen genieten op vlucht-, verblijf- en kantoorkosten.

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



[Financiële steun]



Vlaamse openbare instelling voor exportpromotie

Export Vlaanderen heeft van de Vlaamse regering de opdracht gekregen om de exportinitiatieven van het Vlaamse bedrijfsleven te ondersteunen, te begeleiden en te stimuleren. Eén van de middelen bij uitstek daartoe, is het toekennen van subsidies voor exportbevorderende initiatieven. Op 20 april 2001 heeft de Vlaamse regering een nieuw besluit goedgekeurd dat de voorwaarden en regels vaststelt inzake de toekenning van subsidies. De reglementering richt zich specifiek naar KMO's en kadert in de Europese regelgeving inzake "de minimis".

Deze nieuwe subsidieregeling, van kracht sedert 1 juli 2001, is er voor U. Maak er gebruik van!

Individuele Prospectiereizen en Groepszakenreizen

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

- Op 5 jaar tijd kan 3 keer aanspraak worden gemaakt op subsidies voor een reis naar hetzelfde land;
- De tussenkomst in reis- en verblijfkosten wordt eenvoudig en forfaitair bepaald volgens het bezochte land;
- Een bijkomende subsidie wordt forfaitair bepaald en uitgekeerd voor product- of bedrijfsdocumentatie, opgesteld in de taal die commercieel gangbaar is in het bezochte land;
- De subsidie wordt toegekend voor één afgevaardigde per reis;
- De aanvraag moet 15 kalenderdagen voor vertrek worden ingediend; voor een tweede individuele prospectiereis, een reis in het kader van een betoelaagde individuele beursdeelname en voor een deelname aan een groepszakenreis/groepsstand van Export Vlaanderen moet men de aanvraag indienen bij het Exportcentrum vóór de afreisdatum.

Algemene voorwaarden voor subsidiëring

1. Uw onderneming moet een KMO zijn (maximaal 250 werknemers; jaaromzet van maximaal 40 miljoen Euro of een balanstotaal van maximaal 27 miljoen euro; niet meer dan 25% van het kapitaal of van de stemrechten in handen van één onderneming of van verscheidene ondernemingen die niet aan deze definitie beantwoorden);
2. De goederen of diensten waarvoor prospectie wordt gedaan, moeten in het Vlaamse Gewest geproduceerd, verwerkt en/of gepresteerd worden. Traders en handelsmaatschappijen die niet voor eigen rekening werken, maar op commissieloon, zijn uitgesloten van steun, evenals de sector van de banken, de verzekeringssector, de vastgoedsector, de openbare besturen en de ondernemingen waarvan het aandelenkapitaal rechtstreeks of onrechtstreeks voor meer dan 50% in handen is van de overheid;
3. De activiteiten waarvoor steun wordt aangevraagd moeten gericht zijn op de export naar landen die gelegen zijn buiten de Europese Economische Ruimte, uitgezonderd de deelname aan internationale beurzen in het buitenland en de deelname aan opleidingsprogramma's in België;
4. De activiteiten moeten gericht zijn op nieuwe markten. Een nieuwe markt wordt gedefinieerd als een land waar de onderneming geen of maximaal 3% van de totale export realiseert;
5. Voor dezelfde kosten mag er geen andere tegemoetkoming verkregen zijn bij een andere internationale, federale, gewestelijke of lokale overheid;
6. Alle verbintenissen ten aanzien van Export Vlaanderen moeten nageleefd zijn.



Hoe aanvragen?

- De aanvraag moet 15 kalenderdagen voor het vertrek worden ingediend (behoudens in gevallen van bewezen hoogdringendheid); voor een tweede individuele prospectiereis, een reis in het kader van een betoelaagde individuele beursdeelname en voor een deelname aan een groepszakenreis/groepsstand van Export Vlaanderen moet de aanvraag worden ingediend bij het Exportcentrum vóór de afreisdatum.
- De aanvraag moet bevatten:
 - Een ingevuld en ondertekend aanvraagformulier;
 - Een kostenraming opgesteld op basis van de forfaits;
 - Een beschrijving en motivering van de reis; voor een tweede individuele prospectiereis, een reis in het kader van betoelaagde individuele beursdeelname en voor een deelname aan een groepszakenreis/groepsstand van export Vlaanderen hoeft dit niet;
 - Een meest recente versie van de (gecoördineerde) statuten;
 - In voorkomend geval bedrijfs- of productdocumentatie waarvoor een subsidie wordt aangevraagd.

Hoeveel ontvangt u?

50% van een forfaitair bedrag voor:

- Reiskosten; voor een reis naar meerdere landen bedragen de reiskosten 60% van de som van de forfaitaire reiskosten per land.
- Verblijfskosten (forfaits per overnachting in Bijlage)
- Product- of bedrijfsdocumentatie (500 €)

Voor Sydney kunt u maximaal rekenen op:

€ 1700 subsidie voor reiskosten
 7 x € 300 voor verblijfskosten (1 week)
 € 500 subsidie voor productdocumentatie
 € 4300 x 50% = **€ 2150 (= 72% van € 2990)**

Voorwaarden voor uitbetaling:

- De individuele prospectiereis moet voltooid zijn binnen de 3 maanden na toekenning van de steun;
- Het verslag en de bewijsstukken moeten binnen de 2 maanden na de reis bezorgd worden aan de centrale zetel van Export Vlaanderen.



[Australië]



Politiek

Australië is een parlementaire democratie en lid van het Gemenebest van Naties. Het bestaat uit zes deelstaten en twee 'interne territoriale gebieden' of 'territories' die samen de federatie of "the Commonwealth of Australia" vormen. De zes deelstaten zijn 'New South Wales', 'Queensland', 'South Australia', 'Tasmania', 'Victoria' en 'Western Australia'. De twee 'interne territoriale gebieden' zijn 'Australian Capital Territory' en 'Northern Territory'. Elke afzonderlijke staat heeft zijn eigen premier, parlement en grondwet.

Staatshoofd is officieel de Britse monarch, maar deze heeft geen reële macht. Het betreft hier een louter symbolische functie. De Britse vorst(in) wordt vertegenwoordigd door een gouverneur-generaal en door de gouverneurs van de zes deelstaten.

Aan het hoofd van de regering staat de premier, die verantwoording verschuldigd is aan het parlement. De premier is steeds het hoofd van de meerderheidspartij. Op dit ogenblik is de regeringsleider John Howard van de 'Liberal Party', een partij die voorstander is van een vrije economie en het privé-ondernemerschap.

Geografie en klimaat

Oorspronkelijk werd Australië het "Terra australis incognita" genoemd, het Onbekende Zuidland. Behalve de Zuidpool is Australië het enige continent dat in zijn geheel op het zuidelijk halfrond ligt. Australië heeft een totale landoppervlakte van 7.682.300 miljoen km² en een kustlijn van meer dan 36.000 kilometer. De afstand van oost naar west bedraagt 4000 km en deze van noord naar zuid 3200 km. De gemiddelde hoogte van 360 meter is op die van Europa na de laagste van alle continenten. Slechts 6% ligt hoger dan 700 meter boven de zeespiegel. Het Australische landschap is gevormd tijdens de vroegste geschiedenis van de aarde, en de ouderdom van sommige rotsen is op 3 miljard jaar vastgesteld. Australië wordt daarom wel het oudste en platste continent genoemd.



Nadat de strijd om als hoofdstad gekozen te worden tussen Sydney en Melbourne onbeslist bleef, koos men voor het tussenliggende Canberra. Om onafhankelijk te zijn van elke staat werd The Australian Capitol uitgeroepen, een deelstaat bestaande uit het grondgebied van de hoofdstad.

De seizoenen in Australië zijn tegengesteld aan die van het noordelijk halfrond. Door zijn ligging heeft Australië voor het grootste gedeelte een subtropisch klimaat. Alleen in het uiterste noorden heerst een tropisch klimaat en in het zuidwesten een maritiem klimaat.

Bevolking

De bevolking van Australië, 19,4 miljoen inwoners, is voor het grootste deel van Europese, voornamelijk Britse, afkomst. De Angelsaksische groep vormt ca. 70% van de Australische bevolking. Het aantal aboriginals, de oorspronkelijke bewoners van Australië, bedraagt maar 1,5% van het totaal aantal inwoners. Ongeveer 1,3% van de bevolking bestaat uit Aziaten en ongeveer 0,5% van de huidige bevolking is in Nederland geboren.

Met een bevolkingsdichtheid van 2,5 inwoners per km² behoort Australië tot de dunst bevolkte landen ter wereld. Hierbij moet wel aangetekend worden dat ca. 85% van de bevolking in de tien grootste steden woont en dat de bevolking dus zeer ongelijk over het land is verdeeld. Met name het oostelijke en zuidoostelijke kustgebied, waar negen van de tien grote steden liggen, zijn zeer dicht bevolkt. De grootste steden zijn:

Stad	Deelstaat	Inwoners
Sydney	New South Wales	3.800.000
Melbourne	Victoria	3.225.000
Brisbane	Queensland	1.500.000
Perth	Western Australia	1.270.000
Adelaide	Southern Australia	1.100.000

Religie en cultuur

De aboriginals vormen de oorspronkelijke bewoners van het Australische continent en zijn een van de oudste volkeren op aarde. Ze kwamen ongeveer 40.000 jaar geleden vanuit Zuidoost-Azië naar Australië via een landbrug die was ontstaan doordat de zeespiegel tijdens de ijstijd daalde. Ze verdeelden zich over het hele continent en vormden tussen de 500 en 600 stammen, allen met verschillende talen, religies en culturen.

De officiële taal van Australië is natuurlijk het Engels. Het Australische Engels heeft een zeer speciaal accent, maar kent ook woorden die in het Engels of Amerikaans niet voorkomen. Het Australische Engels wordt "strine" genoemd, en kan teruggevoerd worden tot de eerste voornamelijk Ierse gevangenen in Australië. De traditionele aboriginalgemeenschappen spreken per groep hun eigen taal en beheersen vaak ook nog verschillende andere aboriginal talen.

Op dit moment is 26% van de Australiërs Rooms-Katholiek, behoort 26,1% tot de Anglicaanse Kerk en 10% tot het methodisme en presbyterianisme, de overige 37,9% heeft een andere overtuiging.





[Australië]



Economische informatie

De officiële Australische munt is de Aussie dollar (AUD), die momenteel overeenkomt met 0,58 euro (31/08/2004).

	2002	2003	2004 (raming)	2005 (prognose)
Groei BBP	3,6%	2,5%	3,8%	3,6%
Inflatie	3,0%	2,8%	2,6%	2,8%
Werkloosheid	6,3%	6,0%	5,8%	5,7%

Aandeel van de economische sectoren in het BBP:

Diensten	75,0%
Industrie	11,4%
Land- en mijnbouw	7,6%
Bouw	6,0%

Handel met België

Sedert het jaar 2000 vertoont onze handelsbalans met Australië een ruim overschot dat in het jaar 2002 zelfs opliep tot € 562 miljoen door onder meer de sterke stijging van de uitvoer van chemische en farmaceutische producten. De export overschreed in 2002 voor het eerst de kaap van € 1 miljard waardoor Australië 26ste exportbestemming van België is, met een aandeel van 0,52% (in 2002) van onze totale uitvoer.

De belangrijkste Belgische exportproducten in 2002 naar Australië zijn:

- Voertuigen (30,44%)
- Farmaceutische producten (26,24%)
- Machines en apparaten (7,01%)
- Organische chemische producten (6,06%)
- Kunststof (3,83%)

Belgische import uit Australië kwam in 2002 uit op € 622 miljoen. Daarmee is Australië de 35ste leverancier van België met een aandeel van 0,30% van de totale Belgische invoer.

De belangrijkste Belgische importproducten in 2002 uit Australië zijn:

- Diamanten en edelstenen (31,73%)
- Minerale producten (27,35%)
- Ertsen (15,83%)
- Vlees en eetbaar slachtafval (3,70%)
- Machines en mechanische werktuigen (2,56%)



Kansrijke sectoren

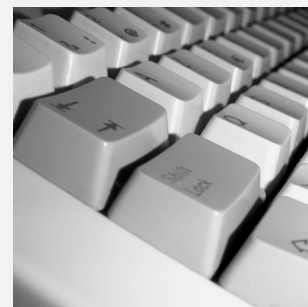
Qua koopkracht, consumptiegewoontes, multi-etnische karakteristieken en uitgestrektheid kan Australië vergeleken worden met de Verenigde Staten. In tegenstelling tot de V.S. is Australië met 19 miljoen inwoners een kleine markt. Melbourne en Sydney zijn de centra bij uitstek.

Vlaamse zakenlieden die nichemarktproducten aanbieden, die innovatief of aantrekkelijk zijn, of goed verkopen in de USA, hebben de meeste kansen om op de markt te komen.

Bijna alle producten die in Australië ingevoerd worden, zijn onderhevig aan invoerrechten. Er is een geleidelijke afbouw van de invoerrechten en tegen 2005 zouden alle invoerrechten 5% bedragen.

Hieronder worden kort een aantal kansrijke sectoren besproken:

- **Lifestyle products:** Australiërs houden meer en meer van knusse interieurs in Europese stijl. In Sydney en Melbourne spendeert 10% van de Australische huishoudens grote sommen aan de verfraaiing van hun woonst. Interieurtextiel, meubelstoffen, tapijt en tapijten uit Vlaanderen liggen goed in de markt.
- **Meubelsector:** De lokale productie heeft te kampen met hoge kosten en is eerder traditioneel van ontwerp. Sedert de verlaging van de invoerrechten komen steeds meer buitenlandse meubelen op de markt. Reeds enkele Belgische fabrikanten vinden hier een afzetmarkt.
- **Verlichting:** Dit is een belangrijke sector maar er moet rekening gehouden worden met de speciaal gehanteerde normen.
- **Mode:** Ook in Australië vindt men Belgische mode.
- **Voedingssector:** Belgische bieren zijn populair en vele kroegen in de grootsteden serveren Hoegaarden, Stella Artois, Leffe en trappist. Belgische pralines en chocolade zijn eveneens gegeerd.
- **Producten voor de catering- en hotelsector:** Ongeveer vijf miljoen (vooral Aziatische) toeristen doen Australië aan per jaar. Investerings in de sector lopen om de miljard dollar jaarlijks.
- **Producten voor de afwerking van de bouw:** De bouwsector stelt 630.000 mensen te werk en is goed voor een omzet van 35 miljard A\$. Deze sector is in de greep van enkele grote bedrijven, die producten invoeren ter vervollediging van hun eigen productgamma of om in te spelen op de meer geraffineerde smaak.
- **Uitrustingsgoederen:** Een groot aandeel van de import bestaat, naast auto's en computers, uit uitrustingsgoederen en basisingrediënten voor de nijverheid.
- **Software en hardware voor informatisering:** De hoge kosten en de afstand van de wereldcentra hebben Australië fors op de informaticaweg gestuwd. Vele bedrijven zoeken samenwerking met vooral kleinere Europese partners.
- **Communicatiesector:** Deze sector is goed voor 2,4% van het BNP en groeit jaarlijks met ongeveer 10%.
- **Producten voor de medische en gezondheidssector:** Niettegenstaande Australië kan bogen op een hoge levenskwaliteit zijn bepaalde ziekten erg prevalent: Zes prioriteiten werden vastgelegd: preventie van en de strijd tegen hartkwalen, kanker, ongevallen, geestesstoornissen, suikerziekte en astma.
- **Veeartsenijproducten:** In Australië zijn zowel de productie als de import van veeartsenijproducten en van veevoeders net zoals in België streng onderworpen aan een hele reeks segmenten.





(Steunbrief)

De Initiatiefgroep Solvay (INISOL), de vereniging van laatstejaarsstudenten handelsingenieur van de managementschool Solvay (Vrije universiteit Brussel) organiseert jaarlijks, en dit sinds 1990, een handelsmissie.

Tijdens deze handelsmissie vertegenwoordigt een delegatie van laatstejaarsstudenten, onder de academische begeleiding van de Directeur van het Centrum voor Bedrijfsbeheer Prof. Dr. W. Van den Panhuyzen, diverse Belgische bedrijven in het buitenland teneinde hun exportmogelijkheden te onderzoeken.

Dit jaar werd als doel voor de handelsmissie Australië gekozen. Een uitstekend keuze lijkt mij aangezien de Australische markt verschillende opportuniteiten kent.

De brug die onder meer door dergelijke initiatieven wordt geslagen tussen de bedrijfswereld en de academische wereld, wordt in het Brusselse Regeerakkoord terecht beschouwd als één van de hefboomen voor een geïntegreerd Brussels economisch beleid.

Dit project van INISOL biedt de studenten een unieke mogelijkheid om professionele ervaring op te doen in een internationale omgeving en draagt om deze reden mijn volle steun en sympathie weg.



Guy VANHENGEL

Brussels Minister van Financiën, Begroting, Ambtenarenzaken en Externe Betrekkingen



(Steunbrief)

Geachte,

Als directeur van UNIZO, de Unie van Zelfstandige Ondernemers steun ik met genoegen het initiatief van laatstejaarsstudenten handelsingenieur van de managementsschool 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. Na een opleiding in de KMO zelf kan de student zich dus verdiepen in de mogelijkheden van een buitenlandse markt en volgens de strategie van de onderneming een studie over mogelijke exportkansen uitvoeren.

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

Met oprechte groeten,



Johan BORTIER
Directeur



[Steunbrief]

Geachte,

Als Staatssecretaris van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest wil ik graag mijn uitdrukkelijke steun en waardering uitspreken voor uw initiatief om de exportmogelijkheden van onze bedrijven in Sydney te gaan onderzoeken en promoten. Als beleidsverantwoordelijke voor de Haven van Brussel ben ik bijzonder begaan met de internationale oriëntatie van onze economie. Onze haven en de bedrijven die daar en elders in ons gewest gevestigd zijn kijken natuurlijk met bijzondere belangstelling naar de Australische markt en haar belangrijke toegangspoort Sydney.

Uw dynamische en professionele aanpak zal er zeker voor zorgen dat de bedrijven die deelnemen aan uw handelsmissie hier de vruchten van zullen plukken en dat ook ruimere sectoren van onze Belgische en Brusselse economie hier gunstige effecten van zullen ondervinden. Omgekeerd ben ik er ook van overtuigd dat de diverse economische actoren waarmee u in Sydney zult in contact komen de meerwaarde zullen ervaren van deze wederzijdse kennismaking.

Ik wens u alvast veel succes bij uw handelsmissie.

Met vriendelijke groeten,

Brigitte GROUWELS,

Brussels staatssecretaris van Ambtenarenzaken, Gelijkekansenbeleid en van de Haven van Brussel

[Samengevat]



Praktische Informatie

Bestemming: Australië (Sydney)

Data: 7 februari tot en met 28 februari 2005 (afhankelijk van de vlucht)

Prijs: € 2990

Betalingsvoorwaarden

Voorschot: € 990

Saldo per 1 december 2004

Overschrijving op het rekeningnummer 001-1188934-81 met vermelding van Handelsmissie Australië en de naam van de onderneming.

Contactadres

INISOL

Vrije Universiteit Brussel

Managementschool Solvay

Pleinlaan 2

1050 Brussel

tel. & fax.: 02/629 38 58

website: <http://www.inisol.com>

e-mail: handelsmissie@inisol.com

Handelsmissieteam:



Olivier Debusschere

Dominique De Clercq

Jonas Geerinck

Karliën Muyldermans

Vicky Van Asbroeck



(Epiloog)



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

Voor deze vijftiende handelsmissie werd Australië uitgekozen. Australië heeft historische banden met Europa en staat als land dan ook erg open voor samenwerking. Het is bovendien een land dat zeer veel aandacht heeft voor de nieuwe vormen van handel via de elektronische markten. Handel drijven met het andere eind van de wereld ligt nu binnen het bereik van de KMO's.

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

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

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

Eddy Vandijck
Decaan

FINANCIËEL-ECONOMISCH WEEKBLAD - 30STE JAAR NR. 28-29 - € 4,- 8 JULI 2004 - ISSN 0776-3387

Trends **cash**

www.trends.be

FISCALE CONTROLE

HOE BANG MOET U ZIJN?



**DE PLANNEN VAN
DR. AJIT SHETTY**

"VLAANDEREN BLIJFT
HET BREIN VAN"
JANSSEN PHARMACEUTICA

EXCLUSIEVE ANALYSE
De financiële slagkracht
van 50 topbedrijven

GOEDKOPER TELEFONEREN
Wegwijs in de prijzenjungle
van gsm-tarieven

www.cash.be

Trends **cash**

8 JULI 2004 / NR. 28-29



UPDATE RONDE TAFEL : 5 SPECIALISTEN MET KOOP- EN VERKOOPTIPS

WAT BRENGT 2004 NOG ?

OB20018

Trends **cash**

www.trends.be - www.cash.be

Van goudwaarde voor uw geldzaken

**Neem nu een proefabonnement
10 nummers voor 25 euro i.p.v. 45 euro**

Surf naar <http://promotie.abonnementen.be>
en vul uw voordeelcode in: 3A04XBD

good job*
good work*
good luck*
good move*
good life*

A good start for your future in Audit, Advisory or
Tax & Legal Consulting: surf to www.careers.pwc.be

*connectedthinking™

PRICEWATERHOUSECOOPERS 