

DUBAI

Handelsmissie 2002

INISOL



Ambition



Challenge



Success





Teamleden

Aren Vanhoutte
Iris D'Hooge
Jean-Baptiste De
Ruyck
Kurt Huyghe
Emily Rammant



BRONNEN:
- Export Vlaanderen
- Kanselarij: Verenigde Arabische
Emiraten
- BDBH: Belgische Dienst Buitenlandse
Handel

Initiatiefgroep Solvay

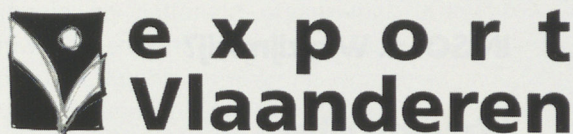


Vrije Universiteit Brussel

SOLVAY Management School
Pleinlaan 2
1050 Brussel
tel: 02/ 629 38 58
fax : 02/ 629 38 58



Inleiding



Vlaamse openbare instelling voor exportpromotie

Geachte ondernemer,

Naar goede gewoonte organiseert de Initiatiefgroep Solvay van de VUB, INISOL, ook dit jaar een handelszending waarbij de laatstejaarsstudenten handelsingenieur de tijdens de studie opgedane theoretische kennis in daden kunnen omzetten.

Deze keer worden de zeilen gezet naar de Verenigde Arabische Emiraten, een land dat een der hoogste inkomens per capita ter wereld heeft.

Goede kansen zijn er onder meer op het vlak van moderne bouwmaterialen, technieken en afwerking (meubelen, verlichting, stoffen, vloerbekleding, decoratiemateriaal), chemische producten, wisselstukken, voeding, hoogwaardige consumptiegoederen, waterbehandeling, energie, en milieubeschermingstechnieken en producten.

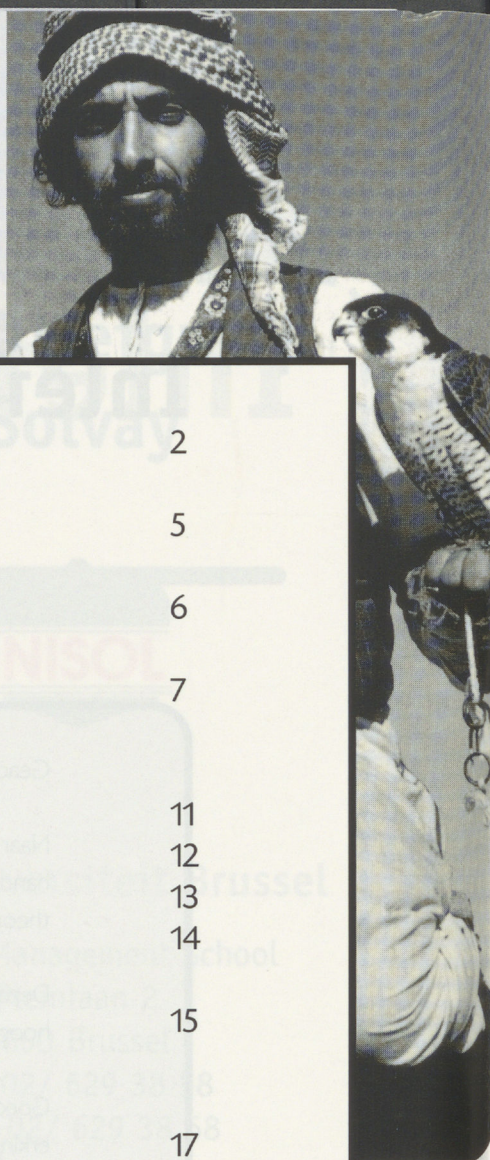
Net zoals de voorbije jaren nam ook in 2000 de Vlaamse export naar de Verenigde Arabische Emiraten toe. De Vlaamse uitvoer kende een stijging van bijna vijftig procent in vergelijking met het voorgaande jaar. De uitvoer van Vlaanderen naar de Verenigde Arabische Emiraten liep op tot een bedrag van 20,90 miljard BEF.

Door zich te laten vertegenwoordigen door de studenten kunnen Vlaamse ondernemingen via de handelszending van INISOL hun producten of diensten in de Verenigde Arabische Emiraten promoten.

Export Vlaanderen, dat de inzet en het enthousiasme van deze jongeren kent en apprecieert, verleent graag zijn volledige medewerking aan dit initiatief. Het biedt de studenten een leerrijke praktijkervaring die mijn inziens onontbeerlijk is als afsluiting van de studie van handelsingenieur.

Marc Van Craen
Algemeen directeur

Inhoudstafel



Inleiding	2
INISOL ... Wie zijn wij?	5
Waarom Dubai	6
Steunbrieven	7
Handelsmissie in de praktijk	
Historiek	11
Doel	12
Werkwijze	13
Samengevat	14
Financiële steun via Export Vlaanderen	15
Verenigde Arabische Emiraten	
Inleiding	17
Politiek	18
Geografie en klimaat	18
Bevolking	19
Religie en cultuur	19
Taal	20
Dubai, de economische informatie	20
Kortom	25
Steunbrieven	26
Epiloog	29

Accounting

Actuarial & Benefit Consulting

Audit

Corporate Finance

Risk Management

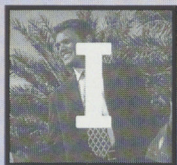
Tax Consulting

Je persoonlijkheid, je kennis, je talenten vormen een waardevol kapitaal. Hoever wil je gaan om dat zinvol te investeren? Een carrière bij PricewaterhouseCoopers geeft je alle ruimte voor persoonlijke en professionele groei. Meer dan 160.000 medewerkers in 160 landen stellen er dagelijks hun expertise ter beschikking van internationale en nationale organisaties. Knowhow, teamwerk, persoonlijk talent en interesses bepalen er de sfeer. Kennis en ervaring worden er gedeeld en aangescherpt in multidisciplinaire teams. En er is ruimte voor meer dan werken alleen. Persoonlijkheid en competenties krijgen bij deze grootste dienstverlenende organisatie ter wereld de kans om zich continu te ontplooiën. Ben je bereid zo ver te gaan, samen met PricewaterhouseCoopers? Surf dan naar **www.careers.pwc.be** en klik je nieuwe carrière aan.

Hoe ver
wil je gaan?

PRICewaterhouseCOOPERS 

www.careers.pwc.be



nisol ... wie zijn wij?



Inisol zag het levenslicht in 1978 toen een groep geëngageerde laatstejaarsstudenten handelsingenieur van de Managementschool Solvay van de VUB besloot een initiatief te nemen. Een initiatief dat de uitstraling van de handelsingenieur en zijn opleiding ten goede zou komen. Het doel was en is nog steeds het verkleinen van de afstand tussen de student en het bedrijfsleven. De jaren flitsen voorbij en ook de studentenorganisatie groeit. De aanpak wordt professioneler, het aantal activiteiten neemt toe en de projecten worden steeds grootsier. Een greep uit de waaier van activiteiten:

Uitgifte vademecum: een boekje dat de studenten handelsingenieurs duiding moet brengen in tal van keuzemodules, technologische keuzevakken en werkcolleges. Dit wordt gratis onder de studenten verdeeld.

Uitgifte newsletter: gratis uitgave met de bedoeling de laatstejaarsstudenten en afgestudeerden op de hoogte te houden van het reilen en zeilen van onze organisatie.

Sollicitatietraining: om de laatstejaars te helpen zich met verhoogde kansen in de talloze interviews en beoordelingstesten te storten. Door het naar de campus halen van gespecialiseerde bedrijven in sollicitatietraining en van headhunters, worden de toekomstige handelsingenieurs alle troeven aangereikt om hun carrière optimaal van start te doen gaan. Bovendien wordt er een sollicitatiegids uitgegeven om hen te begeleiden in hun zoektocht naar de ideale job.

Communicatie: om ook naar buiten toe onze activiteiten grondig toe te lichten en te promoten zijn wij voorzien van een frequent ge-update website (www.inisol.com) en een sterk gemotiveerd persteam.

Bedrijvenforum: Bedrijven worden op de campus uitgenodigd om een presentatie te verzorgen en zo de afstuderende studenten Handelsingenieur, Burgerlijk ingenieur, Rechten, Bio-ingenieur en Informatica de mogelijkheid te bieden een duidelijk beeld van het bedrijf te verschaffen. Aansluitend op de presentatie verzorgen wij steeds een receptie om de informele gesprekken tussen studenten en bedrijfsleiders aan te moedigen. Deze activiteit is in de loop der jaren steeds verder uitgegroeid tot wat ze nu is: een forum waarbij 30 bedrijven uit België en de hele wereld zich komen voorstellen. Ook hier zorgen we voor een uitgebreide informatiegids.

Het paradepaardje van onze organisatie blijft echter de jaarlijkse **handelsmissie**. In deze brochure vindt U algemene, economische en nuttige informatie hieromtrent.





Waarom Dubai?

Ondanks de relatief kleine markt is Dubai zeer aantrekkelijk voor buitenlandse bedrijven. De inwoners van Dubai beschikken immers over een enorm bestedingsvermogen doordat het land één van de hoogste inkomens per inwoner (19.010 USD in 1999) ter wereld heeft. Men moet Dubai bovendien beschouwen als ankerplaats voor een regio van 500 miljoen inwoners. Daarboven komt nog dat de haven van Dubai de belangrijkste haven in het Midden- Oosten is met naar schatting 1.5 miljard consumenten die via de grote containerlijnen vanuit Dubai bediend worden (o.a. Australië, Korea en Japan). Met het oog op de diversificatie van de economie investeert de overheid miljarden dollars in de ontwikkeling van de niet-olie sectoren. Deze contracten kunnen ook voor buitenlandse investeerders een opportuniteit vormen. Een laatste voordeel van de UAE is de aanwezigheid van de vele taksvrije zones, die heel wat economische activiteit aantrekken. Het feit dat reeds meer dan 500 Belgische bedrijven handel drijven met de UAE (of er een vestiging hebben), bewijst dat deze markt ook open staat voor Belgische bedrijven.

Dear entrepreneur,

As Director-General of the Belgian Foreign Trade Board I give my full support to the trade mission to the United Arab Emirates organized by the Inisol group of the Solvay Business School.

Since one of the missions of the Belgian Foreign Trade Board is to promote exports of Belgian products and services abroad, we give our full support to serious projects and initiatives which can contribute to the development of Belgian foreign trade and which can help Belgian export companies to explore new markets. The United Arab Emirates are undoubtedly a promising market and therefore deserve your full attention.

As a result of the oil price increase, the United Arab Emirates recorded excellent economic results in 2000 and this situation can be expected to continue in the coming years. Last year, UAE imports from Belgium rose by 32%, whereas Belgian exports to the country rose by 40%. The United Arab Emirates thus became Belgium's 33rd largest customer.

The economy of the United Arab Emirates is undergoing constant change; many efforts are still being made to diversify industry away from oil and gas, which undoubtedly offers opportunities in various sectors. Moreover, the United Arab Emirates form a very open and easy accessible market and act as a gateway to the other Gulf states and Asian countries thanks to their central location in the region.

Your participation in the Inisol trade mission to the United Arab Emirates will definitely help you to gain more in-depth knowledge of the market and to discover possible export opportunities for your company. I am confident that the combination of the youthful talent and dynamism of the Inisol students on the one hand and the growth possibilities of the UAE market on the other will prove a firm basis for your export success in that country.

Emile GOFFIN

Acting Director-General
Belgian Foreign Trade Board (BDBH/OBCE)

Geachte Heer,

In antwoord op uw brief van 10 juli j.l. wens ik U alle succes toe voor de handelsmissie voor de laatstejaarsstudenten handelsingenieur die over enkele maanden zal plaatsvinden in de Verenigde Arabische Emiraten onder de deskundige leiding van Professor Van Den Panhuyzen.

Dit sluit aan bij het streven van Mevrouw Neyts-Uyttebroeck, Minister toegevoegd aan de Minister van Buitenlandse Zaken, en van mezelf om de contacten van de Belgische bedrijven in het buitenland te vergemakkelijken, onder meer door het organiseren van economische zendingen.

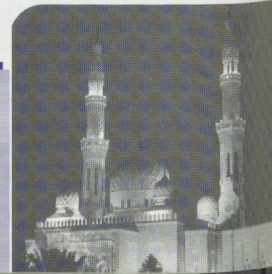
Uw keuze van de Verenigde Arabische Emiraten is, naar mijn mening, terecht. De VAE vormen sinds enkele jaren onze belangrijkste handelspartner in de Arabische wereld. In 2000 steeg onze uitvoer naar de VAE met meer dan 40% tot 25,4 miljard BEF, ruimschoots meer dan de Belgische uitvoer naar de grote buur Saoedi-Arabië. Het belang van de VAE zal overigens nog toenemen nu de Raad van Ministers van de EU op 16 juli j.l. zijn goedkeuring heeft gegeven aan het mandaat voor de Commissie voor de onderhandeling van een vrijhandelsakkoord tussen de Gulf Cooperation Councillanden en de EU.

Het spreekt vanzelf dat onze Ambassade te Abu Dhabi zijn volledige medewerking zal verlenen om van uw missie een succes te maken. De Dienst Midden-Oosten van mijn departement zal, indien U dit wenst, graag haar expertise inzake de VAE ter beschikking stellen tijdens een onderhoud met U.

Met de meeste hoogachting,

Louis MICHEL

Vice-Eerste Minister en Minister van Buitenlandse Zaken



Als universitair of gegradueerde in een economische richting een boeiende carrière ambiëren in de financiële wereld? Staar jezelf er niet op blind! Kies voor een toekomst bij BBL. Want BBL barst van interessante jobs. Zeker nu we deel uitmaken van de ING Groep, zijn we een van de belangrijkste financiële instellingen van de Europa. Interne opleidingen op maat en échte doorgroeimogelijkheden maken van BBL niet de eerste de beste plaats om je potentieel te ontwikkelen.

Heb jij verreikende ambities?

BBL brengt ze dichterbij!

Interesse? Stuur dan zo snel mogelijk je sollicitatiebrief met CV en vermelding van het referentienummer 1121 naar:
BBL | Rekrutering en Selectie
Sint-Michielswarande 60 | 1040 Brussel
Of solliciteer on line op
www.bbl.be/jobs



Gezocht: verre-kijkers!

Handelsmissie wordt verder gesteund door:



Nationaal Secretariaat
Unie van Zelfstandige Ondernemers

Kris Peeters



Vlaams minister van Welzijn,
Gezondheid en Gelijke Kansen

Mieke Vogels



Voorzitter van de Kamer en Minister
van Staat

Herman De Croo



Vlaams Economisch Verbond

Eric Vermeylen



Vlaams minister van Werkgelegenheid
en Toerisme

Renaat Landuyt



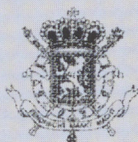
Vlaams Minister President

Patrick Dewael



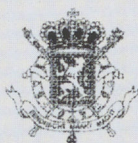
Verbond van Begishe Ondernemingen

Gui de Vaucleeroy



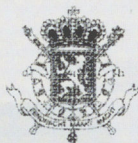
Minister van Justitie

Marc Verwilghen



Minister van Financiën

Didier Reynders



Minister van Externe Betrekkingen

Annemie Neyts-Uyttebroeck



Vlaams Minister van Economie,
Ruimtelijke ordening en Media

Dirk Van Mechelen



istoriek

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 er reeds aan deel hebben genomen. De omvang en de verscheidenheid van deze bedrijven kunnen gezien worden als een blijk van vertrouwen in onze handelsmissie die nog nooit heeft teleurgesteld.

Acquisitie Belgium	Europe NV	Proctor & Gamble
Ahlens	Eur-O-Compound	Rectavit
Alpex	Hansen Transmissions	Reilly Chemicals
Aluvan	Heating Service	Santens
AMI International	Hewlett Packard	Sega
AMTS International	Horeca Play	Sidmar
Arplam Group	IBM Belgium	Sobeltec
Automatic Systems	Interlock	Structural Europe
Avasco Industries	Jean Alan NV	Technopol
Beaulieu	Joco Ltd.	Tessie & Lineo NV
Brussels Hoofdstedelijk Gewest	Katoen Natie	Unie Design
C & C Laser BVBA	Labotics	Van de Vecken
Chantelly	Magnetrol	
Christal NV	Massive	
Codifar	Meert n.v.	
De Ballon	Meura	
Deceuninck Plastics	Mevi	
Deknudt NV	Meubels Bauwens	
De Kerpel Willy	Mooss Pharma	
De Kom BVBA	Muyle	
Demiddel	Mylène	
Devomat Industries	OLO-Lighting	
Duc D'O Chocolaterie NV	Pauwels-International	
Echo Engineering	Philips	
Ecowater Systems	Plastifex	

Na Rusland, Maleisië, Taiwan, Tunesië, Finland, Zuid-Afrika, Thailand, India, de Verenigde Arabische Emiraten, Brazilië en Argentinië, gaan we dit jaar opnieuw naar de **Verenigde Arabische Emiraten**





oel

Gedurende drie weken in februari 2002 zal een delegatie laatstejaarsstudenten handelsingenieur zich in de Verenigde Arabische Emiraten ten volle inzetten om Belgische know-how te exporteren naar het buitenland.

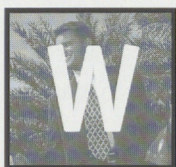
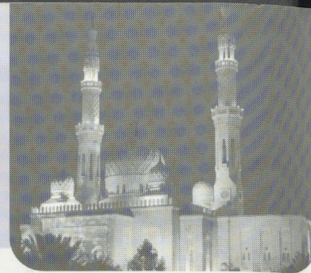
Wij bieden uw bedrijf de mogelijkheid om de export naar en import uit de Verenigde Arabische Emiraten te verkennen. Ook andere specifieke opdrachten kunnen worden uitgevoerd volgens de wensen en noden van uw bedrijf.

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 Verenigde Arabische Emiraten
- 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 de Verenigde Arabische Emiraten 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 Verenigde Arabische Emiraten 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 uiterst lage prijs € 3100 = BEF 125 054, 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, o.a. Export Vlaanderen en de Belgische Dienst voor Buitenlandse Handel, kunnen wij op een snelle en efficiënte manier eventuele barrières overwinnen, zowel bij de voorbereiding als de uitwerking van de opdracht in de Verenigde Arabische Emiraten.
- Wij zijn sterk gemotiveerd om de opdracht met succes te volbrengen.



Samengevat

PRAKTISCHE INFORMATIE

Bestemming: de UAE met uitvalsbasis Dubai

Data: 1 februari tot en met 20 februari 2002 (afhankelijk van de vlucht)

Prijs: € 3100 (BEF 125 054)

BETALINGSVOORWAARDEN

Voorschot: € 750 (BEF 30 255)

Saldo per 1 december 2002

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

CONTACTADRES

INISOL

Vrije Universiteit Brussel

Managementschool Solvay

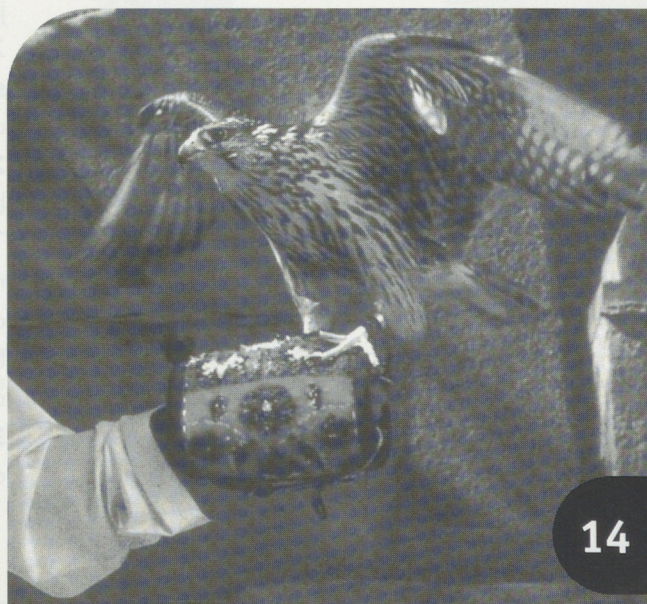
Pleinlaan 2

1050 Brussel

tel. & fax.: 02 629 38 58

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

e-mail: handelsmissie@inisol.com



Financiële steun via Export Vlaanderen

KMO's wenden zich tot:

Exportcentrum Antwerpen
Grote Steenstraat 224 bus 7
2600 Antwerpen
Tel: 03/237.22.10.
Fax: 03/216.45.05.
E-mail: antwerpen@export.vlaanderen.be

Exportcentrum Brugge
Baron Ruzettelaan 29, bus 3
8310 Brugge
Tel: 050/35.81.40.
Fax: 050/35.87.57.
E-mail: brugge@export.vlaanderen.be

Exportcentrum Gent
Bollebergen 2B bus 11 (1ste verdieping)
9052 Gent
Tel: 09/221.80.51.
Fax: 09/222.03.51.
E-mail: gent@export.vlaanderen.be

Exportcentrum Hasselt
Casterstraat 42
3500 Hasselt
Tel: 011/22.47.07.
Fax: 011/22.49.70.
E-mail: hasselt@export.vlaanderen.be

Exportcentrum Vilvoorde
Leuvensestraat 29
1800 Vilvoorde
Tel: 02/252.46.67.
Fax: 02/251.88.12.
E-mail: vilvoorde@export.vlaanderen.be

Website Export Vlaanderen
<http://www.export.vlaanderen.be>

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 een aanspraak gemaakt worden 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 betoelagde individuele beursdeelname en voor een deelname aan een groepszakenreis/groepsstand van Export Vlaanderen 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 een beperkte afzet 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 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 de aanvraag indienen bij het Exportcentrum vóór de afreisdatum.
- De aanvraag moet bevatten:
 - Ingevuld en ondertekend aanvraagformulier.
 - Een kostenraming opgesteld op basis van de forfaits.
 - 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.
 - Meest recente versie van de (gecoördineerde) statuten.
 - In voorkomend geval bedrijfs- of productdocumentatie waarvoor subsidie wordt aangevraagd.

Hoeveel ontvangt u?

- 50% van een forfaitair bedrag voor:
 - Reiskosten (forfaits in Bijlage); 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 (forfait 20.000 BEF (495,78 €))

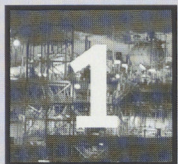
Voor Dubai kunt u maximaal rekenen op:

40.000	BEF	subsidie voor reiskosten
7x12.000	BEF	voor verblijfskosten (1 week)
20.000	BEF	subsidie voor productdocumentatie
144.000	BEF	x 50% = 72.000 BEF

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.

Verenigde Arabische Emiraten - Dubai



Inleiding

Indien U slechts één land in de Golf kon bezoeken, zouden de Verenigde Arabische Emiraten zonder meer de beste keuze zijn. Zij staan immers gekend als 'het land van contrasten' ('land of contrasts'). Op een relatief kleine oppervlakte krijgt men er alle Arabische specialiteiten voorgeschoteld: van bergen tot de woestijnen, stranden en oases; van kamelenraces tot Bedouïenmarkten en het legendarisch tax-free shoppen in Dubai.

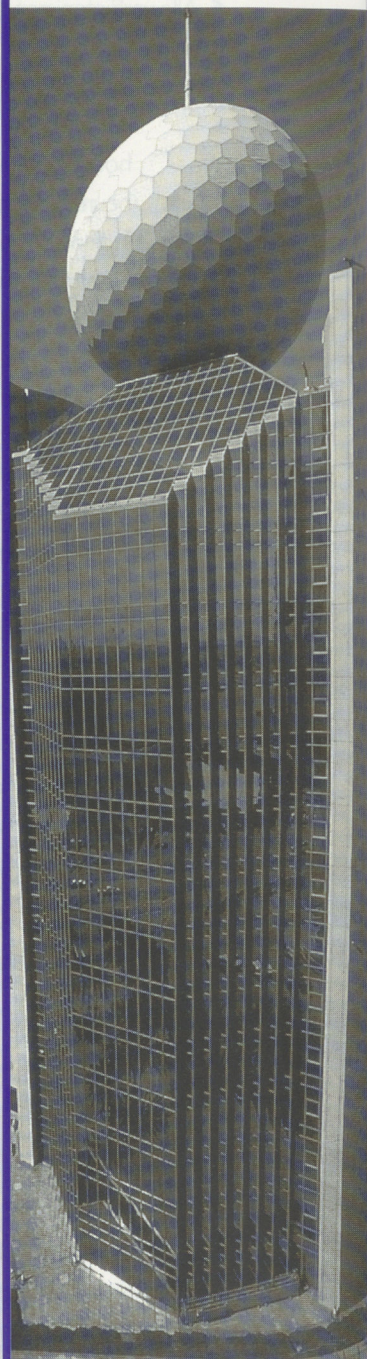
De Verenigde Arabische Emiraten bevinden zich ten oosten van het Arabische schiereiland (en liggen langsheen de Perzische Zee, net na de straat van Hormuz). Het land grenst aan buurlanden Qatar, Saudi-Arabië en Oman. Gezien het land centraal ligt in het Midden-Oosten en het er een vrij Westerse en open samenleving op nahoudt, is het een ideaal transitpunt en geschikte uitvalsbasis voor de ganse regio geworden.

In het gebied dat nu de Verenigde Arabische Emiraten beslaat, was reeds 3000 jaar vóór Christus een hoogontwikkelde handelscultuur aanwezig. Langsheen de Perzische Golf verrezen talrijke handelsstaatjes. Deze werden in een bewogen geschiedenis onder de voet gelopen door de Perzische volkeren om later, in de eerste eeuwen na Christus, bevolkt te worden door Arabische stammen. Duizend-en-één nachten later, na verdrukkingen van de plaatselijke emiraten door de Portugezen, Britten en Hollanders, werden deze protectoraten van Groot-Brittannië.

In 1958 werd er aardolie ontdekt voor de kust van Abu Dhabi, één van de zeven Emiraten. De interesse in de regio flakkerde op en talrijke snelle veranderingen kwamen op gang. De drijvende kracht achter de exploitatie van het zwarte goud zijn sinds 1966 president Zayed bin Sultan al-Nahayan (de huidig regerende president, en afstammeling van de al-Bu Falah stam), in samenwerking met de Britten.

De Britten trokken zich in 1971 terug uit de regio. Dit leidde tot de oprichting van 6 emiraten, met name Abu Dhabi, Ajman, Dubai, Fujairah, Sharjah en Umm al-Quaiwain. Eén jaar later trad ook Ras al-Khaimah toe. Het beoogde doel was als één entiteit sterker te staan en de economische spill-over effecten van de olierijkdommen op de emiraten rondom Abu Dhabi ten volle te benutten.

Hoewel het Midden-Oosten snel opgevat wordt als een instabiele regio, is dit geenszins het geval voor de Verenigde Arabische Emiraten. In de recentere oorlogen zoals Irak-Iran of de invasie te Koeweit hebben de Verenigde Arabische Emiraten steeds hun autonomie kunnen behouden, hebben zij steeds partij gekozen voor het Westen en dringen zij aan op gematigdheid in de regio. Zonder twijfel zijn Abu-Dhabi en Dubai de machtigste en tevens meest bevolkte der Emiraten. Zij vormen een complementair tweespan waarbij Abu-Dhabi zich concentreert als politiek-financieel handelscentrum rond de oliewinning, terwijl Dubai zich ontpopte als commercieel centrum voor het hele Midden-Oosten.





Politiek

Het was wachten tot 1996 vooraleer interne rivaliteiten werden opgelost en er gekozen werd voor een permanente constitutie - de Federale Monarchie - waarbij Abu Dhabi als hoofdstad uitgeroepen werd. Het politiek systeem vormt er een uniek samenspel van het moderne en het klassieke systeem. Naast de moderne administratieve structuur tracht men de betere klassieke elementen te behouden of aan te passen.

In de federatie van zeven emiraten is de Supreme Federal Council de hoogste politieke autoriteit. Zij bestaat uit de heersers van de zeven emiraten en is bevoegd voor het algemeen beleid. De voorzitters van Abu Dhabi en Dubai beschikken er over een vetorecht en brengen respectievelijk de president en de premier naar voor. De federale regering heeft zeggenschap over buitenlandse aangelegenheden, defensie en financiën. De binnenlandse aangelegenheden worden toevertrouwd aan de afzonderlijke lidstaten. De Raad van Ministers vormt er de wetgevende autoriteit, keurt het federaal budget goed en controleert de federale regering. Zij wordt geadviseerd door de 40 koppen tellende Federale Nationale Raad.

Het charismatische leiderschap van Sheikh Zayed ondersteunt het vertrouwen in het politiek systeem. Daarenboven voorziet de welvaartsstaat ruim voldoende in de sociale zekerheid en worden islamitische militanten nauwgezet gevolgd en aan banden gelegd. De toekomst van het land is bovendien verzekerd: de oliereserves zijn voldoende om, aan huidig verbruik, ruim anderhalf decennium mee te gaan. Bovendien zorgen de landbouwontwikkeling en grootse investeringen in training en opleiding steeds meer voor de economische diversificatie en olie-onafhankelijkheid.

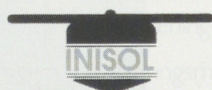


Geografie en klimaat

De Verenigde Arabische Emiraten beslaan een oppervlakte van 77.700 km² en zijn hiermee goed te vergelijken met Portugal. Ze bevinden zich aan de Straat van Hormuz, een doorvoerpunt voor de verschepping van ruwe olie. Ze grenzen aan Oman, Saudi-Arabië en Qatar.

Het emiraat Abu Dhabi is met zijn 85% van de totale omvang van de Verenigde Arabische Emiraten het grootste, het kleinste is Ajman dat een oppervlakte heeft van slechts 250 km². Het grootste gedeelte van de Verenigde Arabische Emiraten bestaat uit woestijnlandschap. De kustvlakte wordt gekenmerkt door getijde zoutvlakten.

De gemiddelde temperatuur bedraagt ongeveer 27°C, met extremen tot 49°C in de zomer. Overige seizoenen zijn gematigder. Hoewel de relatieve luchtvochtigheid in de winter hoog is, is de neerslag er verwaarloosbaar (zelden meer dan 2-4 cm neerslag per jaar). Het is dan ook niet voor niets een subtropisch, droog gebied.





Bevolking

Naar schatting leven er in de Verenigde Arabische Emiraten 2.938.000 mensen, waarvan een kleine 2/3de mannelijk zijn. 86% leeft in de steden. Abu Dhabi is met zijn 1.127.000 inwoners het meest bevolkte emiraat, waar Dubai volgt met 858.000 inwoners. De levensverwachting bedraagt ongeveer 75 jaar. De leeftijdsstructuur is als volgt verdeeld:

Leeftijdscategorie:

0-19 jaar

20-60 jaar

60 jaar en ouder

Bevolkingspercentage

33%

65%

2%

Maar liefst 85% heeft er een vreemde nationaliteit, waarvan hoofdzakelijk gastarbeiders uit andere Arabische en Aziatische landen.

Etnische groep:

Arabisch

Aziatisch (Z.O.-Azië)

Iraneees

Overige

Bevolkingspercentage

61%

22%

8%

9%



Religie en cultuur

Sinds de 7de eeuw na Christus is de regio voornamelijk een Islamitische gemeenschap. 79% van de bevolking bestaan uit de zogenaamde Sunni-Moslims, 16% zijn Shi'i-Moslims, 4% zijn Christelijk. De Shi'i bevinden zich hoofdzakelijk in Dubai. In vergelijking met de regio is er aanzienlijke tolerantie door de aanwezigheid van de talrijke immigranten. Het Arabisch folkloristisch erfgoed wordt er nog steeds weerspiegeld in poëzie, dans en muziek en culturele activiteiten komen nog steeds aan bod in het straatbeeld van de kosmopolitische steden.





Taal

De officiële taal is het Arabisch, maar ook het Perzisch, Hindi, Urdu en Farsi zijn wijd verspreid. Geen nood indien uw Arabische tongval diep onder het stof ligt, want de Britse overlevering zorgde voor het algemeen gebruik van de Engelse taal in het handelsleven.



Dubai, de economische informatie

1. Munt

De munt die in de UAE gebruikt wordt is de UAE Dirham (Dh). Deze munt wordt onderverdeeld in 100 Fils. Aangezien de hoofdkomsten van de UAE uit de oliesector komen heeft men de munt gekoppeld aan de USD waarbij men een wisselkoers van 3.67 Dirhams per USD nastreeft. (1 Dh = 12 à 13 BEF)

	1998	1999	2000	2001 (e)	2002 (f)
GDP (mln USD)	47366	52133	60475	65909	71511
Economic growth %	1	3	6	5	5
Inflation %	2	2	3	3	4
Current-account balance	-2900	600	9189	6368	5987
Net foreign direct investment	100	150	170	200	300
External debt / GDP (%)	38	30	21	19	18

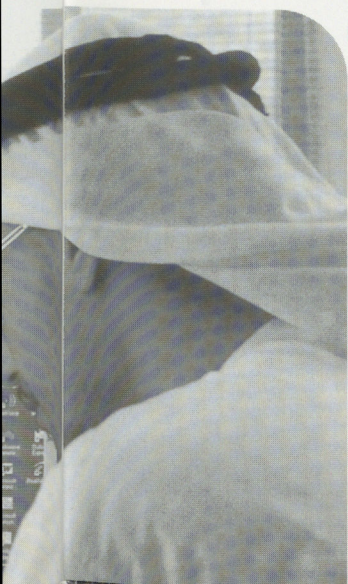
2. Economie

Enkele kerncijfers:

Naar schattingen valt Dubai binnen 15 jaar zonder olie. Daarom doet de overheid er alles aan om de economische activiteit te diversifiëren en de non-oil sector te promoten. Een gezond banksysteem samen met een liberale politiek (zie ook free-zone) maken deze diversifiëring mogelijk.

Het spreekt dan ook voor zich dat de concurrentiekracht van de UAE binnen de globale context veel aandacht krijgt. Het ECSSR (the Emirates Center for Strategic Studies and Research) werd om die reden opgericht en publiceert geregeld studies hierover.

Teneinde geld vrij te maken dat zal helpen de economie te diversifiëren is de overheid gestart met het privatiseren. Zowel bedrijven die openbare nutsvoorzieningen aanbieden als bedrijven uit de scheepsbouw, vliegmaatschappijen, luchthavens, zeehavens, verzekeringsmaatschappijen, petrochemische



bedrijven en bedrijven uit de gezondheidssector zullen in de nabije toekomst van eigenaar veranderen (indien dit nog niet gebeurd is).

Om e-commerce te promoten hebben de UAE een op internet gebaseerde Central Financial Forwarding and Clearance Facility, ook wel Payment Gateway Server (PGS) genoemd opgestart. Deze facility zorgt ervoor dat de veiligheid van online aankopen verhoogd wordt.

3. Sectoren

- **Petroleum en gas**

Door de slinkende reserves mag men verwachten dat de inkomsten voor de staat uit deze sector, die nu 70% bedragen, geleidelijk aan zullen terugvallen.

Als we kijken naar het belang van de olie-sector voor het BNP zien we dat die 22% van het BNP vertegenwoordigt waar dat in 1996 nog 32% was.

- **Landbouw, visteelt en voedingssector**

Van productie over verwerking tot verpakking, alle facetten van de voedingsindustrie komen in de UAE aan bod.

Zowel vlees, vis, melkproducten, kruiden, zout als dranken worden in de UAE geproduceerd.

Onder invloed van Sheikh Zayed is men begonnen met het ambitieus project om landbouwgrond en bossen terug te winnen op de woestijn.

Ook suiker is big business in Dubai. Met onder andere de grootste suikerraffinaderij in de Golf, voorziet Dubai Iran van 700.000 ton suiker per jaar en staat het klaar om, zodra de sancties tegen Irak wegvallen, daar ook 500.000 ton suiker naar toe te exporteren.

- **Aluminium**

Dubai is nu al de tweede grootste aluminiumsmelter in het Midden-Oosten en exporteert naar meer dan 20 landen. Het voordeel dat de UAE hierbij hebben, is dat ze goedkoop energie kunnen leveren, iets wat voor een dergelijke sector van levensbelang is.

- **Textiel en kledij**

Maar liefst 90% van alle textielfabrieken is in volle expansie. Ongeveer 97% van de textielproductie wordt geëxporteerd.

- **Transport**

Dit is al enkele jaren van toenemend belang. Dankzij de uitstekende geografische ligging is de UAE een internationaal centrum voor transit handel en re-export. Ook de enorme investeringen in de infrastructuur (zie eerder), maken van deze sector een groeiende tak van de economie.

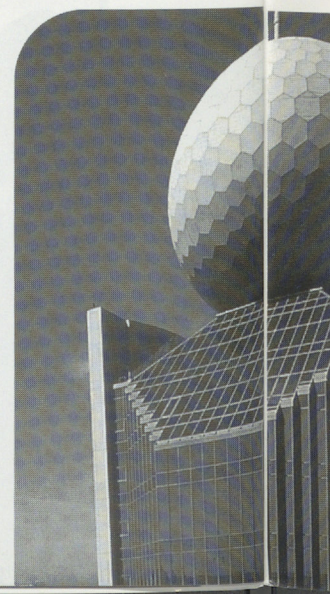
In 1994 werden 1600 boten geproduceerd, waarvan de meeste geëxporteerd werden.

- **Banking and Financial services**

Dit is een relatief nieuwe sector die nog aan expertise ontbreekt. De overheid doet er dan ook alles aan om de jeugd op te leiden en hen een job in de bank- of financiële sector aan te bieden.

- **Toerisme**

Dankzij de zeer goede transportmogelijkheden en de sterke retail sector, kent het toerisme een enorme boom. De overheid heeft van het toerisme één van de belangrijkste prioriteiten gemaakt in het diversificatieproces.



Belangrijke aantrekkingspolen zijn: het aangename klimaat, de religieuze en etnische tolerantie, de geschiedenis, de afwezigheid van criminaliteit, de state of the art elektronica en juwelen.

Luxetoerisme, een zeer lucratieve sector, kent een spectaculaire groei.

De grote sportmanifestaties (championship powerboat racing, PGA Golf and cricket) zorgen op hun beurt voor vele reizigers.

De tax free zones trekken jaarlijks grote aantallen bezoekers aan uit de omliggende landen.

• **Andere belangrijke sectoren**

- Verfindustrie (voor de maritieme sector)
- Meubelindustrie (3 miljard USD in 1996), hoofdzakelijk voor de binnenlandse markt (80%)
- Bouwsector (vooral residentieel gebouwen en hotels)
- Printing and Publishing
- Gold and Jewellery
- Elektronica
- Software sector
- Trade conferences and exhibitions (www.dwtcuae.com)
- Scheepsbouw (Dubai Dry Docks stelt 2700 personen te werk)

4. Handel met België

in miljarden BEF

	Belgische invoer	Belgische uitvoer	Belgische balans
12/1998	5.0	14.8	9.8
12/1999	5.1	18.1 (+22%)	13
12/2000	14.6 (+ 187%)	25.3 (+40%)	10.7

Bron: Nationale Bank van België

Als we naar de spectaculaire groeicijfers (zie tabel) kijken, mag men besluiten dat de UAE een steeds belangrijkere handelspartner wordt van België.

De UAE waren in 1999 de 36ste grootste afzetmarkt voor Vlaanderen, dat trouwens meer dan 75% van de totale Belgische export naar de UAE voor zijn rekening nam.

De voornaamste Belgische geëxporteerde producten (samen 60%):

- diamanten, parels en edelstenen 37.67%
- machines, stoomketels en mechanische werktuigen 15.43%
- elektrische machines 5.49%

De voornaamste Belgische invoer uit de UAE:

- diamanten, parels en edelstenen 53.39%
- kleding en kledingtoebehoren 12.65%
- etherische oliën, parfumerieën 8.28%
- rubber en toepassingen 6.24%

"Believe in your own beer, believe in Interbrew"

www.interbrew.com



At Interbrew, we strongly believe that brewing is a local business. We believe in local markets and we think that local brands - with their own roots, traditions and authenticity - are the best way to develop them. If we enter a market we strive to become the best or the second-best.

To reach this objective we invest in promising local brands. When Interbrew acquires a local beer brand it grows and keeps growing, powered by the skills and know-how of a world brewer and driven by its own potential as a locally integrated brand.

We want our growth to be organic. We do this not by adding more business, but by adding businesses that can

themselves grow. The local consumers fuel our business and Interbrew wants to be their number one brewer. By building a fine relationship with them through their familiar beer brand. By making it better by investing all our craftsmanship and passion in it. By respecting and preserving its roots, its tradition and its authenticity. Our love of beer, our dedication to it, makes us the world's local brewer.

To the delight of local consumers all over the world, from Canada to Korea and from Siberia to Spain.

Hugo Powell, CEO Interbrew



THE WORLD'S LOCAL BREWER®



5. Infrastructuur en Communicatie

• Telecommunicatie

Lokaal bellen is gratis en er is satelliet- en kabelverbinding met 203 landen. Met internet, ISDN, mobiel bellen en teleconferencing is men al langer vertrouwd. Hieruit blijkt dat de UAE niet moeten onder doen voor het Westen. Het mag dan ook niet verwonderen dat grote Westerse bedrijven de UAE uitkiezen als hoofdlocatie in het Midden-Oosten.

• Luchthavens (zie ook www.dubaiairport.com)

Met zijn 22 luchthavens waarvan 6 internationale is de VAE goed bereikbaar en dit vanuit elk continent. Dit biedt grote mogelijkheden zowel voor het toerisme als de internationale handel. Dubai International Airport is de eerste en met z'n 100 bestemmingen de drukste luchthaven in het Midden-Oosten. De uitbreiding van de luchthaven, gestart in 1995, heeft tot doel 15 miljoen passagiers per jaar te kunnen vervoeren. Dankzij de nabijheid van de zeehaven is Dubai een internationaal centrum voor opslag en vervoer van goederen.

• Zeehavens (zie ook www.dxbcustoms.gov.ae en www.dpa.co.ae)

Van 1988 tot 1996 kenden de zeehavens (9) in de UAE een gemiddelde groei van 6% per jaar. Hiermee namen de UAE de helft van de maritieme capaciteit van de Golf voor hun rekening. Dubai heeft 2 grote havens en domineert hiermee de havenactiviteiten van de UAE. Port Rashid is de belangrijkste haven voor de Golf ondanks het feit dat de andere haven in Dubai, Jebel Ali Port, groter is (13e grootste haven in de wereld). Samen verzetten de havens in 1996 zo'n 2.25 miljoen containers, vervoerd door zo'n 9555 schepen van 125 internationale maritieme bedrijven.

• Wegen

Sinds 1971 hebben de UAE een uitgebreid wegennet dat de belangrijkste steden met elkaar verbindt. In 1994 hadden de UAE 3254 km snelwegen. De snelweg tussen Dubai en de hoofdstad van de UAE (Abu Dhabi) is 170 kilometer lang. In Dubai heeft men 2 bruggen en een onderwatertunnel, die de 2 stadsdelen met elkaar verbinden (Bur Dubai en Deira).

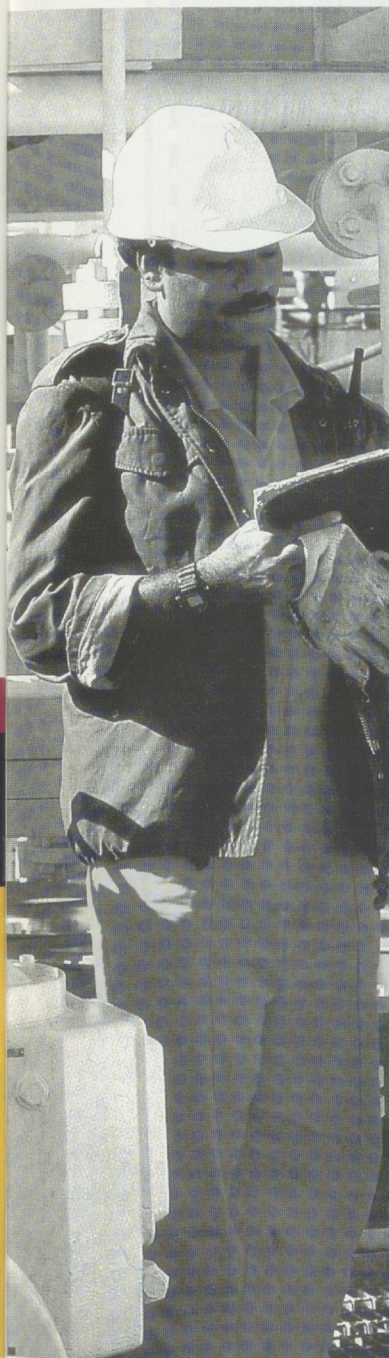
6. Free Zone

Met een decreet van 1985, werd een taksvrije zone van 10.000 hectare nabij de luchthaven van Jebel Ali opgericht. De waarde van de economische activiteit wordt geschat ('95) op meer dan 3.24 miljard USD, waarvan 2.36 miljard USD uitgevoerd wordt. Dat er meer dan 1300 bedrijven in deze zone gevestigd zijn, wijst op het grote succes van dit initiatief. De bedrijven die hier gevestigd zijn, worden door de UAE-regering juridisch als 'off-shore' bedrijven beschouwd.

Enkele kenmerken van de Jebel Ali Free Zone:

- 100% buitenlands eigendom;
- Geen importrechten te betalen;
- Repatriëring van kapitaal en winsten zonder restricties;
- Vrijgesteld van vennootschapsbelasting;
- Goedkope energie;
- Nationaal geproduceerde goederen krijgen een 10% prijsvoordeel bij overheids-investeringen op de geïmporteerde goederen.

Meer inlichtingen: www.jafza.co.ae





Kortom, de markt is:

- **Groot**

dankzij de grote koopkracht en de mogelijkheden tot gemakkelijke penetratie van de omliggende markten.

- **Vrij**

dankzij de liberale politiek van de UAE. Er zijn geen valutabeperkingen of -controles, quota of handelsbarrières. Invoerrechten zijn bovendien extreem laag of in bepaalde gevallen onbestaand.

- **Toegankelijk**

dankzij de zeer goede infrastructuur en een goede kennis van het Engels in de zakenwereld. Daarenboven hebben vele Westerse banken en consultants er een vestiging.

- **Gediversifieerd**

want de hoge levensstandaard maakt de vraag naar Westerse luxe-producten, voeding en hoog-technologisch materiaal bijna onverzadigbaar.

- **Competitief**

wat voor de potentiële invoerder betekent dat de plaatselijke consument kwalitatieve eisen stelt en een scherpe prijs eist zoals in elk ontwikkeld land.

Geachte,

Met groot genoegen heb ik vernomen dat ook dit jaar de laatstejaarsstudenten Solvay van de Vrije Universiteit Brussel, verenigd in de Initiatiefgroep Solvay (INISOL), onder leiding van mijn collega Prof. Dr. Van de Panhuizen een handelsmissie organiseren.

Een dergelijk project waarbij de kloof tussen de academische wereld en de bedrijfswereld verkleind wordt, kan alleen maar aangemoedigd worden. Ik ben er bovendien van overtuigd dat alle partijen, zowel de studenten, de universiteit als het bedrijfsleven, beter worden van dit initiatief.

De keuze van bestemming, met name Dubai, is bijzonder interessant. Als hoofdeconoom van de Fortis Bank kan ik beamen dat dit doelland een groot potentieel voor onze exporteurs inhoudt. Dubai wordt bovendien beschouwd als een opkomend financieel centrum voor de regio.

Ik hoop dat de Inisol handelsmissie ook dit jaar weer een groot succes wordt en steun hierbij dit initiatief van harte.

Prof. Dr. Freddy Van der Spiegel,

Hoofdeconoom Fortis Bank



Established in 1968, the Euroclear System serves the world's leading broker/dealers, custodians, banks, and investment managers, from world-class financial entities across 80 countries.

Can you imagine your career taking-off in international finance?

Join the Euroclear team and quickly develop lifelong business and finance skills through state-of-the-art facilities, extensive training opportunities, and on-the-job experience.

We want to hear from you. Send your résumé (quoting reference Inisol) to careers@euroclear.com or Human Resources Division, Euroclear Bank, Koning Albert II-laan 1 Boulevard du Roi Albert II, 1210 Brussels. Visit our website www.euroclear.com



euroclear

Geachte heer,

Voor de kenniseconomie van de 21ste eeuw is de cruciale succesfactor een goed opgeleide actieve bevolking. Opleiding en vorming zijn in deze optiek erg belangrijke elementen. Zo kan onze economie over voldoende ondernemers beschikken die effectief aan deze kenniseconomie willen meebouwen. Het stimuleren van ondernemers vormt dan ook een van de prioriteiten van deze Vlaamse regering. Sterke ondernemingen vormen immers de sleutel tot een welvarend en competitief Vlaanderen in het proces van economische vooruitgang. Wisselwerkingen tussen politiek en economie zijn niet te verloochenen, meer nog, beiden zijn onlosmakend met elkaar verweven. Het is aan de Vlaamse overheid om dit ondernemerschap te faciliteren, hetzij door gepast advies, hetzij door in de gepaste financiële instrumenten te voorzien.

Daarom verheugt het mij te horen dat jullie als laatstejaarsstudenten handelsingenieur in februari op handelsmissie naar Dubai gaan voor marktonderzoek en voorbereiding van contracten voor onze KMO'ers. Ik meen dat de deskundige leiding van Professor Van Den Panhuyzen en jullie enthousiasme en professionaliteit deze missie tot een goed einde zullen brengen.

Het spreekt vanzelf dat Export Vlaanderen zijn volledige medewerking zal verlenen om u te voorzien van cijfermateriaal en contacten zodat u als vertegenwoordigers van Vlaanderen in Dubai op de nodige ruggesteun kan rekenen.

Ik kan onze ondernemers alleen maar aanraden op dit initiatief in te tekenen. Niet alleen steunt u, als ondernemer, misschien wel een toekomstige werknemer. Meer nog, Dubai is "het" economisch epicentrum bij uitstek in de Verenigde Arabische Emiraten. Een land waar onze Vlaamse export in 2000 een stijging kende van meer dan 45% (goed voor 20.90 miljard BEF). Het zou mij niet verwonderen dat u hier opportuniteiten voor uw onderneming vindt.

Ik wens jullie dan ook een voorspoedige en leerrijke reis

Met vriendelijke groeten.

Jaak GABRIELS

Vlaams minister van Economie, Buitenlandse Handel en Huisvesting

Epiloog

Voor de twaalfde keer reeds gaat de handelsmissie door die de laatstejaarsstudenten handelsingenieur organiseren. De concrete resultaten die in het verleden bereikt werden staan er borg voor dat ook dit jaar weer interessante mogelijkheden voor de deelnemende bedrijven op voor hen (nog) onbekende markten zullen kunnen worden ontdekt. Ik dank de studenten van de INISOL handelsmissie dat zij mij de gelegenheid geven om deze Epiloog te schrijven.

Dubai wordt dit jaar aangedaan. Indien er gesproken kan worden van landen met werkelijk ongekennde opportuniteiten zal Dubai zeker daartoe behoren. De brochure die U in handen heeft, geeft daarvan een uitstekend beeld. Tegelijkertijd is het ook een land waarmee toekomstige economische banden zorgvuldig moeten worden voorbereid. De handelsmissie van onze Solvay-studenten biedt de gelegenheid voor bedrijven om die mogelijkheden doelgericht te exploreren.

De handelsmissie staat onder leiding van Prof. Wim Van den Panhuyzen. Zijn ervaring en expertise garanderen dat de studenten, zoals in het verleden, tot concrete resultaten komen waarmee bedrijven inderdaad iets kunnen doen.

Onze studenten handelsingenieur worden gekenmerkt door een internationale gerichtheid. Het is die openheid, gekoppeld aan een minutieuze voorbereiding, die de handelsmissie zo'n unieke onderneming maakt die een aparte plaats inneemt. De opleiding van de studenten is gebaseerd op een optimale integratie van duurzame theoretische inzichten en praktijkervaring. De handelsmissie is daarvan een voorbeeld waarmee ook bedrijven die nieuwe markten wensen te ontdekken hun voordeel kunnen doen.

Ik ben ervan overtuigd dat deze twaalfde handelsmissie de verwachtingen van de deelnemende bedrijven zullen overtreffen. Veel succes voor die bedrijven en voor de studenten!

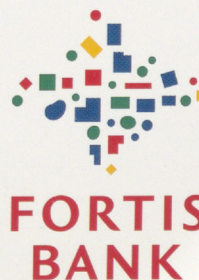
Jacques Vilrocx,
Decaan



U het contract.

Wij het netwerk.

Oef! Na wekenlange onderhandelingen bent u eindelijk aan het orgelpunt toe: uw handtekening onder het contract. Spannende tijden waren het. Ambitieuze zijn, dat's allemaal goed en wel. Maar als je de lokale zakencultuur niet kent, is het geen lachertje om in het buitenland te ondernemen. Gelukkig kunt u daarvoor terugvallen op Fortis Bank. Bij ons vindt u altijd een adviseur die thuis is op de markt waar u uw eerste stapjes zet. Fortis Bank heeft het netwerk, de kennis en de ervaring om uw buitenlandse avonturen tot een goed einde te brengen. Voor u naar het reisbureau belt, kom even met ons praten. Het wordt vast een schitterende deal.



Solid partners, flexible solutions

The **first name** and last word in professional services.

Arthur Andersen started our firm in 1913.
He helped it grow with the idea that we would
always act as one firm.

With one vision. And one voice.

Integrated.

Around the world. Across disciplines.

Consulting. Assurance. Tax. Legal. Corporate Finance.

Now, that vision will be known by one name.

The one name that fits us perfectly.

Andersen.

The first name in professional services.
And the last name you need to remember.



ANDERSEN

www.andersen.com

©2001 Andersen Worldwide SC. All rights reserved.
Note: The services offered in particular areas may depend on local regulations.
In some locations, legal and/or tax services are provided by Andersen Legal, the
international network of law firms that is associated with Andersen Worldwide SC.