

COMPASS

> **03 2006**
EEN KLARE KIJK OP ZAKEN
ATRADIUS.BE

DOUANECORRUPTIE
EEN SLUIPEND GIF VOOR DE
INTERNATIONALE HANDEL

SINGAPORE
HET KAMELEONEILAND

RFID IN DE LOGISTIEK
CARGO OP HET JUISTE SPOOR

PATENTEN ONDER VUUR
INNOVATIEVE BEDRIJVEN ZOEKEN NAAR EEN REMEDIE



> Het jaareinde nadert met rasse schreden en ik wil graag van deze gelegenheid gebruik maken om iedereen alvast een beloftevol 2007 te wensen.

De grootscheepse campagnes die dit jaar werden gelanceerd, zullen ook in 2007 door onze groep worden verdergezet, met de klemtoon op internationale ontwikkeling. Ze moeten ervoor zorgen dat we nog korter op de bal kunnen spelen en onze klanten op doeltreffende wijze kunnen ondersteunen, daar waar ze die steun het meeste nodig hebben, in het bijzonder op de opkomende markten. Zo versterkten we onze aanwezigheid in Azië in oktober van dit jaar met een filiaal in Hong Kong, de draaischijf van Azië. Naast onze kantoren in Tokio, Sjanghai en Bombay openen we binnenkort ook een gloednieuw kantoor in Singapore. We willen dit succes verder bestendigen in Korea, Taiwan, Thailand en Maleisië, de groeiemarkten van de toekomst. Azië is een sleutelgebied geworden voor economische groei.

U zal ontdekken dat het niet altijd gemakkelijk is om goederen de grens over te krijgen, vooral in Centraal- en Oost-Europa. De corruptie bij de douanediens ten staat centraal in ons artikel op pagina 12. Overheden en internationale organisaties zetten echter de tegenaanval in. Er worden tal van initiatieven gelanceerd om de corruptie aan de grenzen aan te pakken.

RFID hertekent grondig het logistieke landschap: een elektronische chip maakt de opvolging van goederen tijdens het volledige vervoertraject mogelijk – een technologisch hoogstandje dat het leven van logistieke medewerkers en grote transportgebruikers

een stuk gemakkelijker maakt. Cargo's kunnen op ieder ogenblik worden opgevolgd en (bij)gestuurd. (p. 14).

Ook CDC, Italië's grootste pc-producent, vertrouwt op Atradius. Het is een samenloop van omstandigheden die CDC in contact bracht met Atradius. Het Toscaanse informaticabedrijf dat door CDC werd overgenomen, was zo tevreden van zijn kredietverzekeraar dat ook CDC besloot om met Atradius in zee te gaan.

Een veelbelovend jaar



Op pagina 18 leest u hoe Atradius CDC niet alleen beschermt tegen wanbetalers, maar ook lesgeeft in kredietrisicobeheer.

Ik wens jullie veel leesplezier.

Michel Beke
Directeur Atradius
België/Luxemburg

12 _ HORIZONTEN **CORRUPTIE**

EEN SLUIPEND GIF VOOR DE INTERNATIONALE HANDEL

CORRUPTIEBESTRIJDING AAN DE GRENZEN



22 _ UITMUNTENDHEID **CDC**

LES IN RISICOBEBEER

ITALIË'S GROOTSTE VERDELER VAN COMPUTERPRODUCTEN

8_HORIZONTEN **PATENTEN**

PATENTEN AAN DE KUNSTLONG

NIEUWE TECHNOLOGIEËN NOPEN TOT HET VINDEN VAN EEN NIEUW EVENWICHT



02 _ **EDITORIAAL**

NIEUWS

04 _ INTERNATIONAAL
06 _ BELGIË

HORIZONTEN

14 _ RFID IN DE LOGISTIEK
16 - BAZEL II

UITMUNTENDHEID

24 _ VANDECASTEELE HOUTIMPORT

TRENDS

30 _ BELGIË
32 _ WERELDRAPPORT

OVER RISICO'S

34 _ RUPERT NEUDECK

35 _ **BRONNEN**

26 _ COÖRDINATEN **SINGAPORE**

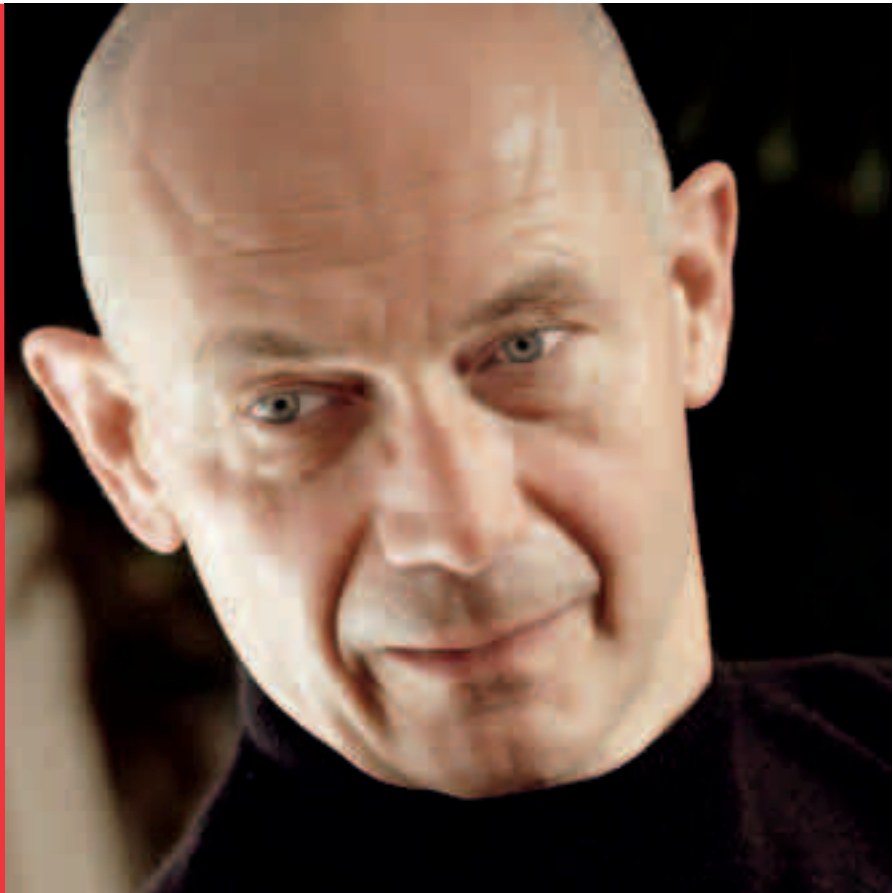
HET KAMELEON-EILAND

DE ECONOMIE STEEDS OPNIEUW UITVINDEN

“ MISLUKING ZOU
EEN STERK NEGATIEF
SIGNAAL ZIJN VOOR
DE TOEKOMST VAN DE
WERELDECONOMIE”

PASCAL LAMY

Toen hij de Doha-gespreksronde voor wereldvrijhandel in juli opschortte, drukte Pascal Lamy, directeur-generaal van de Wereldhandelsorganisatie (WHO) zijn hoop uit om de gesprekken opnieuw op te starten in 2007. “Een beetje zoals bij basketbal: tijdens de time-out overleggen de teams met hun coach, om daarna weer het veld op te komen,” aldus Lamy, die bovendien ondernemer, politiek adviseur van Frankrijk en voormalig EU-handelscommissaris is. Een succesvolle Doha-ronde zou volgens schattingen van de Wereldbank 300 miljard dollar extra kunnen opleveren voor de wereldeconomie.



LOGISTIEKE KOSTEN

OOK DE TOELEVERINGSKETEN LIJDT ONDER INFLATIE

De kosten voor het vervoer van goederen naar en via de Verenigde Staten nemen volgens de Amerikaanse Council of Supply Chain Management Professionals dramatisch toe. De totaalcost klom in 2005 met meer dan 15% en verwacht wordt dat deze stijging zal blijven aanhouden tot zo'n 65-70% tegen 2020. Uit onderzoek blijkt dat de kostenstijging zich laat voelen in alle vervoersdomeinen, zowel het spoor-, weg-, water- als het luchtverkeer. Belangrijkste boosdoeners voor de inflatie zijn oververzadigde wegen, de hoge brandstofkosten, een gebrek aan vrachtwagenbestuurders en de groeiende vraag als gevolg van een doorgedreven globalisering.

> Verdere informatie van de **Amerikaanse Council of Supply Chain Management Professionals** vindt u op <http://www.cscmp.org>



GLOBALISERING

DE VERBORGEN KOSTEN VAN M&A

De fusie- en overnamemarkt (Mergers & Acquisitions of M&A) neemt een hoge vlucht, maar dat is geen garantie voor mooie resultaten, zo blijkt uit een studie van Accenture, internationaal boekhoud- en consultancyspecialist. Uit een enquête bij grote West-Europese en Amerikaanse concerns blijkt dat de meest recente bedrijfsovername voor 58% van hen een buitenlandse onderneming betrof en de meeste van de ondervraagde ondernemingen geven aan dat ze grensoverschrijdende fusies essentieel vinden. Slechts de helft stelde dat de fusies de verwachte inkomstsynergieën hadden opgeleverd en maar 45% gaf te kennen dat de verwachte kostensynergieën werden verwezenlijkt.

> Verdere informatie van **Accenture** vindt u op <http://www.accenture.com>

BETALINGSPRAKTIJKEN

TRAAG IS DE TREND

Ondervindt u problemen bij het tijdig innen van uw facturen? Dan bent u niet alleen, zo stelt de eerste peiling naar betalingspraktijken, uitgevoerd in opdracht van Atradius in samenwerking met de Financial Times Deutschland en Psychonomics. De peiling zal halfjaarlijks worden bijgewerkt. Volgens de Atradius Payment Practices Barometer vindt 40% van de 1.200 gepeilde ondernemingen uit zes landen (Duitsland, Frankrijk, Groot-Brittannië, Italië, België en Nederland) de binnenlandse betalingspraktijken maar zo zo of zelfs bedroevend. De helft van de respondenten maakt melding van frequente of vrij frequente vertragingen van de binnenlandse betalingen. Niet-betalingen blijven echter zeldzaam in de gepeilde landen. Uit het onderzoek blijkt echter dat goed de helft van de ondervraagde ondernemingen de voorbije zes maanden te maken kreeg met een of andere weigering van betaling of betalingsvertraging. Van de gepeilde landen is Groot-Brittannië het meest optimistisch wat zijn binnenlandse betalingspraktijken betreft, terwijl Duitsland, Italië en Frankrijk de situatie somberder inschatten. Nederlandse respondenten zien tenminste een positieve trend tegemoet op langere termijn. Wanneer we naar het buitenland kijken, komt Italië er het slechtste uit: 64% van de respondenten bestempelt de Italiaanse betalingspraktijken als matig tot bedroevend. Oostenrijkse, Zwitserse en Duitse bedrijven worden onder de snelste betalers gerekend.

> De huidige **Atradius Payment Practices Barometer over Atradius** kunt u gratis downloaden op www.atradius.be Atradius persberichten archief



KLEINE ONDERNEMINGEN

KLACHTEN OVER BRUSSEL

EU-regelgevers hebben het moeilijk om de kleine en middelgrote ondernemingen (KMO's) voor zich te winnen. Volgens een onderzoek van het Britse advocatenkantoor Clifford Chance ondervinden kleine ondernemingen problemen om bij te blijven met de EU-regelgeving. Minder dan één op drie ondernemingen vindt dat de EU-wetgevers naar hen luisteren, zo blijkt uit de enquête uitgevoerd bij 150 bedrijven uit acht landen. De EU belooft verbetering, met voorop een verlichting van de administratieve druk op KMO's en een verbeterde toegang tot overheidscontracten.

> Voor meer informatie over het **KMO-beleid van de EU:** http://ec.europa.eu/enterprise/index_en.htm

EXPATS

MINDER EXTRAATJES

Een detachering naar het buitenland is niet langer wat het geweest is. Hoewel bedrijven steeds meer kaderleden uitsturen, beknibben ze ook meer op het salaris en de bijbehorende extraatjes. Mercer, specialist in HR-advies, stelt in een recent onderzoek dat in 38% van de multinationals het aantal detacheringen naar het buitenland de voorbije twee jaar is gestegen. Uit een recente peiling van The Economist blijkt echter dat tal van multinationals voor de invulling van dergelijke jobs de voorkeur geven aan plaatselijk gerekruteerd personeel, of dat ze op andere manieren trachten de kosten te drukken.

> Verdere info vindt u in "**Staffing Globalisation: Travelling More Lightly**" op <http://www.economist.com/business>



VASTE VOET IN AZIË

Met onze zopas verkregen verzekeraarslicentie voor Hong Kong zijn we helemaal klaar om Azië te veroveren.

Ons filiaal in Hong Kong wordt meteen het hoofdkwartier voor de hele Aziatische regio. Onze aanwezigheid in Tokio, Sjanghai en Bombay wordt binnenkort versterkt met een kantoor in Singapore.

De opening van dit gloednieuwe kantoor is een mijlpaal in de expansiecampagne van Atradius in Azië en dankzij onze bedrijfslicentie kunnen we ons aanbod nog verder aanscherpen, in het voordeel van onze klanten.

Omwille van zijn strategische ligging is Hong Kong de perfecte uitvalsbasis voor de verwezenlijking van onze plannen. Op het Chinese vasteland vonden we in China Continent Property and Casualty (CCIC) bovendien een ideale partner voor onze kredietverzekeringsactiviteiten op de binnenlandse markt.

In het kader van deze ontwikkelingsstrategie onderzoeken we momenteel nog enkele andere Aziatische groeimarkten, waaronder Korea, Taiwan, Thailand en Maleisië.

We zien Azië als een sleutelregio voor economische groei en we willen dus op het juiste ogenblik op de juiste plaats zijn, om onze klanten te helpen bij de maximalisering van hun handelspotentieel.



From back
office
to corner
office



Hoe krediet gebruiken
om uw winst op te krikken

Een verslag van het Atradius seminarie met Abe WalkingBear Sanchez

KREDIET IS ÉÉN VAN DE MEEST MISKENDE, ONDERBENUTTE EN ONDERGEWAARDEERDE BEDRIJFSONDERDELEN!

Hoe krediet gebruiken om uw winst op te krikken.

In april 2006 organiseerde Atradius een seminarie met Abe Walking Bear Sanchez, een Amerikaanse Creditmanagement goeroe, als gastspreker. Via enkele power statements maakte Abe WalkingBear Sanchez ons op zijn eigen manier duidelijk dat het creditmanagement van een onderneming kan bijdragen aan een commerciële draagvlak. Vandaag is het rapport van dit opmerkelijke seminarie beschikbaar.

Nadat u op www.atradius.be het aanvraagformulier hebt ingevuld, sturen wij u graag een exemplaar van dit rapport door.

CASINO ROYALE

Op 20,21,23 en 27 november nodigde Atradius een groot deel van haar klanten uit om een oordeel te komen vellen over de prestaties van Daniel Craig als nieuwe James Bond.

In Kortrijk, Hasselt, Luik, Doornik en Antwerpen gingen meer dan 900 klanten in op onze uitnodiging.

Na de voorstelling werd iedereen vergast op een receptie in ware James Bondstijl, de Atradius dollars werden bovengehaald, stapels fiches gingen van hand tot hand en de winnaars gingen met een leuke prijs naar huis.

Volgend jaar doen we zeker enkele andere steden aan.



ALÉGRIA

Op 12 oktober kon Atradius een aantal van haar klanten getuige laten zijn van alle ingrediënten die Cirque du Soleil wereldberoemd hebben gemaakt; adembenemende acrobatie, een spectaculaire setting, betoverende live muziek en extravagante kostuums.

Na een ontvangst in evenementenhal K'nal met diner namen we snel onze plaatsen in in de tent. Het begin van een onvergetelijke avond.





WAAGSTUK :
Patentbescherming voor biotechnologische
producten bedreigd



PATENTEN AAN DE KUNSTLONG

DOOR CHRISTOPHER CONDON

EEN PATENT GEEFT EEN BEDRIJF DE EXCLUSIEVE RECHTEN OP DE VERMARKING VAN INNOVATIES MET HOGE ONTWIKKELINGSKOSTEN. DEZE BESCHERMING LIGT VANDAAG STEEDS MEER ONDER VUUR VAN MILIEU- EN MENSENRECHTENGROEPEREN.

> In 1449 verleende de Britse vorst Henry VI een uitzonderlijk recht aan een ambachtsman, John of Utynam. Utynam, die werd ingehuurd om gebrandschilderd glas te maken en te installeren in Eton College, had in Vlaanderen een speciale glastechniek opgepikt die tot dan toe onbekend was in Groot-Brittannië. In ruil voor zijn inbreng van deze bijzondere techniek kreeg hij het exclusieve recht op het gebruik ervan in Groot-Brittannië en dat voor een periode van 20 jaar. Volgens het Britse Patentbureau ging het om het eerste rechtsgeldige patent.

Meer dan 550 jaar later is het basisprincipe van het patent nog steeds hetzelfde. Patenten kennen aan uitvinders het exclusieve recht toe (nog steeds meestal voor 20 jaar) om hun innovatie te gelde te maken. De maatschappij profiteert zo van de aanmoediging die vernieuwers krijgen. Andere onderzoekers halen op hun beurt profijt uit de publicatie van de details van een gepatenteerde uitvinding, waarop ze verder kunnen bouwen voor hun eigen innovaties.

De voorbije 20 jaar dwong een explosie van wetenschappelijke doorbraken maatschappijen en overheden echter tot een herbeschouwing van de fundamentele aspecten van het patentstelsel. Tal van academici, milieudeskundigen en rechtenorganisaties voeren aan dat bedrijven de aanvaardbare grenzen van patentbescherming ver overschrijden en hun patenten gebruiken om het "collectieve erfgoed" uit te buiten, of om voordeel te halen uit wat zij "biopiraterij" noemen.

Het daaruit voortvloeiende debat dreigt het evenwicht dat door patenten wordt verzekerd tussen het openbaar nut en de rechten van de uitvinder, aan het wankelen te brengen. Het debat legt de risico's bloot voor die bedrijven die het meeste investeren in onderzoeks- en ontwikkelingsproducten. Producenten van geneesmiddelen, voedingsmiddelen en chemische producten worden hierdoor in het bijzonder geïmponeerd, net als bedrijven toegespitst op bio- en landbouwwetenschappen.

Zaadproducenten, bijvoorbeeld, staan centraal in deze discussie. Eén voorbeeld is Podners, een Amerikaans bedrijf dat een patent verwierf op een variatie van de Enolaboon die reeds eeuwenlang in Mexico wordt gekweekt. Podners slaagde erin de onvergunde invoer zes jaar lang af te weren alvorens het patent ongedaan werd gemaakt. De universiteit van Yale veroorzaakte recent nog een rel door een patent aan te vragen op een methode voor het opsporen van borstkankertumoren. De American Medical Association protesteerde tegen de toekenning van patenten voor medische methodes en technieken die geen gebruik maken van geneesmiddelen of instrumenten, aanvoerende dat dit geneesheren ervan zou weerhouden om hun medische kennis te delen.

De luider roep om een beperking van patentbescherming veroorzaakt ongerustheid bij een aantal ondernemingen. "Het risico voor de onderneming is enorm vermits onderzoek

slechts in enkele gevallen iets bruikbaar oplevert," aldus Christian Boehme, woordvoerder voor de Duitse chemiereus BASF. "Daarnaast zijn biotechnologische uitvindingen gewoonlijk gemakkelijk te kopiëren. Het patentsysteem biedt een basis voor een eerlijke en billijke beloning voor de immense investeringen die werden gemaakt."

Aan wie behoort onze planeet toe?

Boehme en anderen wijzen erop dat biopatenten allesbehalve nieuw zijn. Louis Pasteur nam al in 1873 een patent op gezuiverde gist, een levend organisme. De vraag naar wat al dan niet gepatenteerd kan worden, wordt echter steeds complexer vermits genetisch onderzoek en andere vormen van biotechnologie zich met rasse schreden verder ontwikkelden. Laboratoriumonderzoek vervaagde de lijn tussen natuurlijke creatie en uitvinding.

Er ontstond een vage consensus dat het leven op zich niet gepatenteerd kan worden. Hetzelfde geldt voor genen of een aaneenschakeling van genen die gewoon worden ontdekt. Wanneer een levensvorm echter wordt gewijzigd, dan is patentering mogelijk — zolang het gaat om iets nieuws, een niet voor de hand liggende doorbraak, en het een industriële toepassing heeft. Tegenstanders van patentering stellen evenwel dat geen enkele levensvorm gepatenteerd kan worden. Een patentering van het leven, zo verduidelijkt Thomas Schweiger van Greenpeace, "houdt een beperking van de toegang tot het erfgoed van onze planeet in, [en een verwerving van] de macht om te beslissen wie planten, dieren en zelfs onze eigen menselijke genen mag gebruiken en voor welke doeleinden. Dat is op zijn minst beangstigend".

In de VS neigt het debat eerder naar de goedkeuring van patenten voor uitvinders, hoewel dit met enige controversie gepaard gaat. In Europa blijft de strijd onbeslecht. Een goed voorbeeld daarvan is Oncomouse, een labomuis die genetisch werd gemanipuleerd

PATENTRECHTEN:

Werken patenten de uitbuiting van het "collectieve erfgoed" door bedrijven in de hand?



EEN WERELD VAN IDEEËN

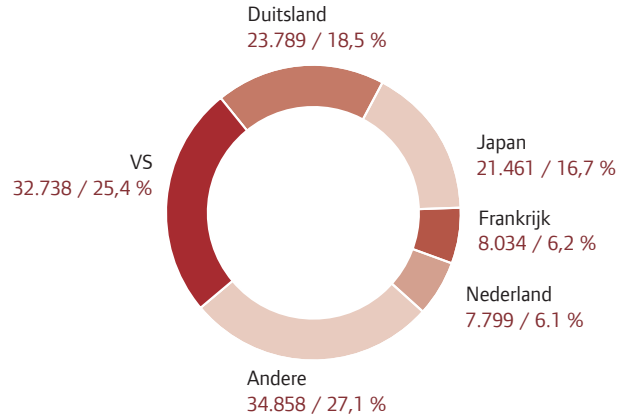
PATENTEN VERLEEND DOOR HET EUROPESE PATENTBUREAU, 2005

VOLGENS SECTOR:

	AANTAL PATENTEN	% VAN TOTAAL
Medische/veterinaire wetenschap	14.699	11,4
Elektrische communicatie	12.843	10,0
Computerisering	8.664	6,7
Fundamentele elektrische elementen	7.541	5,9
Organische chemie	6.570	5,1
Meting, testing	6.525	5,1
Voertuigen	4.175	3,2
Biochemie, genetica	4.098	3,2
Organische verbindingen	3.331	2,6
Technologie-elementen	3.278	2,5
Andere	56.966	44,3
TOTAAL	128.690	100,0

Bron: Europees Patentbureau

VOLGENS LAND VAN DE AANVRAGER:



door de universiteit van Harvard en chemieus Dupont en die bijzonder vatbaar is voor kanker, om aldus het kankeronderzoek een nieuwe impuls te geven.

Hoewel de muis in Amerika in 1988 werd gepatenteerd, ging dit in Europa gepaard met heel wat bochtenwerk. Het Europees Patentbureau keurde een eerste patentaanvraag af in 1989. Die beslissing werd in 1992 in beroep vernietigd onder grote druk van sectorgroeperingen. De juridische strijd bleef daarna nog 13 jaar aanslepen, waarbij derden probeerden om het patent nietig te laten verklaren. De definitieve beslissing kwam er in 2005 en beperkte het patent tot muizen in afwijking

van het originele patent, dat gebruik van de innovatie op alle zoogdieren toestond. In Canada werd daarentegen geen patent op Oncomouse verleend.

Een vergelijkbaar twistpunt is de patentering van producten op basis van stoffen die in de natuur voorkomen, in het bijzonder wanneer de stof wordt gebruikt in de klassieke geneeskunde. Tegenstanders van patentering van deze stoffen stellen dat het hier gaat om "biopiraterij" en in sommige gevallen slaagden ze erin om dergelijke patenten te laten vernietigen. De Indiase Council of Scientific and Industrial Research vocht met succes een Amerikaans patent aan dat aan de University

of Mississippi Medical Centre werd verleend voor een toepassing van kurkumapoeder. Het poeder, dat uit een tropische plant in India wordt gewonnen, versnelt de genezing van wonden. De raad voerde aan dat de Indiase bevolking deze stof reeds eeuwenlang gebruikt, waarop het patent werd ingetrokken.

In Europa tracht het Patentbureau de verlening van patenten op wat in wezen volksmiddeltjes zijn, te vermijden. Het legt daartoe databanken aan van traditionele toepassingen van natuurlijk voorkomende stoffen. "Wanneer een onderzoeker de databank raadpleegt en een traditioneel gebruik



VOX POPULI:

Duitse manifestanten betogen tegen de patentering van nieuwe levensvormen

INTERVIEW MET

ALAIN POMPIDOU, voorzitter van het Europese Patentbureau

Alain Pompidou, 64, doctor in de geneeskunde, wetenschap en biologie, is sinds 2004 voorzitter van het Europese Patentbureau. Van 1974 tot 2004 doceerde hij aan de universiteit van Parijs. Compass peilde naar zijn visie op de polemiek rond de patentering van levensvormen.



COMPASS

Worden de grenzen van patentering te ver uitgerekt, in het bijzonder in het domein van de levenswetenschappen?

POMPIDOU

Wat de levenswetenschappen aangaat, verduidelijkt de EU-richtlijn voor de wettelijke bescherming van biotechnologische uitvindingen, waarop al dan niet een patent kan worden genomen. Alleen een uitvinding, en dus niet een ontdekking, kan worden gepatenteerd. Biologisch materiaal dat uit zijn natuurlijke omgeving wordt gehaald of met technische middelen wordt aangemaakt, kan dus worden gepatenteerd. Een gen of een aaneenschakeling van genen is patenteerbaar indien aan bepaalde voorwaarden wordt voldaan. In de eerste plaats moet de industriële toepassing van de gensequentie worden aangetoond. Het gebruik van natuurlijke producten met een toegevoegde intelligentiewaarde, dat is patenteerbare technologie.

COMPASS

Wat is uw visie op de controverse rond de patentering van levensvormen en van in de natuur voorkomende stoffen?

POMPIDOU

Ik denk dat de controverse vooral het gevolg is van een onduidelijke perceptie van patenten en hun rol. Het patentsysteem is in zekere zin een regulerend systeem omdat het rechtszekerheid geeft; zonder patenten kunnen eigendomsrechten niet precies worden afgebakend. Patenten zijn ook katalysatoren voor academisch onderzoek, omdat ieder patent wordt gepubliceerd. Onze

databank bevat 65 miljoen patenten, waarvan de eerste dateren van 1875.

De patenten bevatten een technisch luik en reiken nieuwe ideeën aan. Dit houdt een verrijking van de kennisbasis van onze maatschappij in. Dankzij patenten wordt ook dubbel onderzoek vermeden. Ik vind het dus wel belangrijk dat dit proces verder wordt geoptimaliseerd en versterkt.

Eén knelpunt is de bescherming van de natuurlijke troeven van ontwikkelende landen. Daarom stellen we databanken samen van de klassieke medische kennis uit India, China, Afrika en elders. Wanneer een onderzoeker de databank raadpleegt en een traditioneel gebruik terugvindt dat de nieuwigheid van zijn [patent]toepassing tegenspreekt, dan zet dit een rem op zijn patentaanvraag. Op die manier kan de traditionele kennis worden gevrijwaard.

COMPASS

Bent u tevreden met het nieuwe akkoord omtrent de toegang van arme landen tot goedkope generische geneesmiddelen bij een volksgezondheids crisis?

POMPIDOU

Natuurlijk, ik denk dat de onderhandelingen een werkbaar mechanisme hebben opgeleverd dat werd geïmplementeerd op EU-niveau. We moeten er echter op toezien dat de generische middelen even goed zijn als de originele.

Sommige bedrijven produceren generische geneesmiddelen van een uitstekende kwaliteit en andere maken middelen die geen actieve ingrediënten bevatten, of die zelfs schadelijk kunnen zijn.

Meer informatie over de patentbescherming van biotechnologische producten vindt u op www.atradius.be/compass

In de eerste plaats kwamen de leden van de WHO overeen om af te zien van patentbescherming in het geval van een volksgezondheids crisis, waardoor arme landen de productie en binnenlandse verdeling van generische geneesmiddelen kunnen vergunnen. De overeenkomst werd later aangepast om die landen die de generische geneesmiddelen niet zelf kunnen produceren, toe te laten deze in te voeren van elders vergunde producenten. De bedrijven bekwamen op hun beurt dat de vergunning en productie van generische geneesmiddelen strikt werden geregeld om de heruitvoer van deze goedkopere geneesmiddelen naar derde landen zo veel mogelijk te beperken.

Deze afspraak bleek een plus te zijn voor de geneesmiddelenproducenten, die toch al weinig te winnen hadden in de arme landen. Ze konden zichzelf zo profileren als weldoeners die goedkope geneesmiddelen verschaften aan wanhopige arme landen. In andere gevallen pakte de strijd om de gunst van het publiek echter minder goed uit. Een sprekend voorbeeld is de grotendeels mislukte poging van Amerikaanse landbouw-industriebedrijven om de Europese landen ervan te overtuigen dat genetisch gemanipuleerde voedingsmiddelen veilig zijn voor het milieu, terwijl ze op dat vlak in de VS geen noemenswaardige problemen hadden. Het resultaat van het debat over genetisch gemanipuleerde voedingsmiddelen zal zowel in Europa als in de VS op zijn minst een les zijn voor bedrijven die investeren in kostelijk landbouwindustrieonderzoek. De potentiële beloning voor een succesvol gepatenteerd product is groot, maar dat zijn ook de risico's wanneer het publiek niet kan worden overtuigd van de nood aan en rechtvaardiging van patenten.

terugvindt dat de nieuwigheid van zijn toepassing tegenspreekt, dan zet dit een rem op zijn patentaanvraag", zo stelt Alain Pompidou, voorzitter van het Europese Patentbureau. "Het is een manier om het voorrecht van traditionele kennis te erkennen."

Het verstand, maar ook het hart

Voor heel wat bedrijven reikt het risico verder dan enkel de weigering van een patent als bescherming van hun rechten op een product met hoge ontwikkelingskosten. Het gaat ook om een ruimere pr-dreiging, vermits activisten hen beschuldigen van onverschilligheid of uitbuiting.

Om bekladding van hun reputatie zo veel mogelijk te vermijden, hebben sommige bedrijven een tactische aftocht geblazen. De recente controverse rond de patentering van geneesmiddelen tegen AIDS is daarvan een goed voorbeeld. De arme Afrikaanse landen vonden de geneesmiddelen te duur en lieten de productie van goedkopere imitaties toe. Aanvankelijk vochten de patenteigenaars, gesteund door de VS, deze schending van hun patentrechten aan. Omdat de publieke opinie zich echter tegen hen keerde, kwamen ze tijdens de onderhandelingen in Doha, opgezet door de Wereldhandelsorganisatie (WHO), tot een compromis.



EEN SLUIPEND GIF VOOR DE INTER- NATIONALE HANDEL

DE INTERNATIONALE HANDEL WORDT AL LANG GEPLAAGD DOOR DOUANECORRUPTIE. OVERHEDEN EN INTERNATIONALE ORGANISATIES GAAN VANDAAG IN DE TEGENAANVAL.



> Met een schat aan betaalbare volkskunst, Jugendstil-meubilair en andere exquise stukken zou Roemenië probleemloos een mooie handel in kunst en antiek kunnen opzetten. Eén probleem: iedere handelaar of verzamelaar die een koopje denkt te doen, betaalt zich al gauw blauw aan de gebruikelijke

steekpenningen om zijn nieuwe aanwinst het land uit te krijgen. Deze smeergeldpraktijken schrikken tal van potentiële kopers af. Corruptie aan de grenzen verlamt de Roemeense kunstmarkt, aldus Jeff Taylor, een kunsthandelaar die al acht jaar handelt in Oost-Europese kunst en antiek vanuit

Boedapest. “We maakten de optelsom en stelden vast dat Roemenië vaak niet de moeite waard is.” Grenscorruptie blijft niet beperkt tot Roemenië, of de handel in kunstwerken. Het World Bank Institute, een onderzoeks- en opleidingstak van de Wereldbank, schat dat

HARDE CIJFERS

's Werelds meest en minst corrupte landen

Landenrangschikking	Score	Ranking
---------------------	-------	---------

Kopgroep

IJsland	9,7	1
Finland	9,6	2
Nieuw-Zeeland	9,6	2
Denemarken	9,5	4
Singapore	9,4	5

Rode Lantaarns

Haiti	1,8	155
Myanmar	1,8	155
Turkmenistan	1,8	155
Bangladesh	1,7	158
Tsjaad	1,7	158

Middengroep

Gr.-Brittannië	8,6	11
Duitsland	8,2	16
Frankrijk	7,5	18
België	7,4	19
Italië	5,0	40

NOOT:

Deze cijfers steunen op onderzoek bij analisten en zakenlui en hebben betrekking op 159 landen.

Score van 10 (brandschoon) tot nul (door en door corrupt).

Bron: Transparency International

acut is in Centraal- en Oost-Europa. “De meest corrupte douanebeambten vinden we in Bulgarije, Moldavië, Roemenië, Servië en Oekraïne,” zo blijkt uit zijn Global Corruption Barometer 2005.

In de tegenaanval

De laatste jaren hebben de internationale organisaties echter de tegenaanval ingezet. Hun inspanningen zijn toegespitst op de modernisering van de douaneformulieren en -procedures, registratieautomatisering en de heffing van zwaardere boetes voor overtredingen. In een recente paper van TI schuift voormalig Amerikaans assistent-douane-commissaris Michael H. Lane nog een aantal andere maatregelen naar voren, waaronder “de uitbetaling van een salaris dat past bij hun respectabele en vertrouwenspositie”, controle van de achtergrond van nieuwe ambtenaren en de opzet van interne controle- en auditsystemen.

Lane beveelt bovendien de publicatie van normen aan voor de inklaring van goederen, de automatisering van douaneprocessen en de storting van douanerechten eerder dan de uitbetaling daarvan aan de grenzen. Douanediensden, zo vervolgt hij, zouden “een klimaat moeten scheppen waarin invoerders en transporteurs het aandurven om integriteitskwesaties onder de aandacht van het management te brengen”.

Verscheidene andere internationale organisaties wierpen zich ook in de strijd. De Werelddouaneorganisatie (WDO), die hoog geplaatste douanebeambten uit 169 landen verenigt, keurde in 1993 de “Arusha-verklaring” over douane-integriteit goed. Tien jaar later werd ook de bijgewerkte versie aangenomen. Deze identificeert de belangrijkste elementen van een anticorruptiecampagne: het gaat onder meer om geëngageerd leiderschap, een goed regulerend kader, transparante transacties, automatisering, up-to-date procedures en strenge controle en bewaking.

Hoewel de WDO landen niet kan dwingen om aan de bepalingen van de verklaring te voldoen, probeert ze de landen te helpen bij de evaluatie van hun douanesysteem en de voorziening van opleidingspakketten. De WDO werkt daarnaast een gedragscode uit die douanediensden kunnen overnemen. Zo ook beveelt de Wereldhandelsorganisatie (WHO) de opzet van nationale gedragsregels aan voor douanebeambten, met voorziening

Voor meer info over de kosten van corruptie voor de internationale handel en maatregelen om douanecorruptie een halt toe te roepen, surf u naar www.atradius.be/compass

van boetes. Douaneovertredingen moeten als misdrijf worden behandeld, zo eist de WHO. De Wereldbank stelt op haar beurt in een handboek uit 2005 dat de inklaring moet worden geautomatiseerd en dat het aantal controles moet worden opgedreven.

Deze internationale inspanningen hebben evenwel geen kans van slagen wanneer de overheden zich niet engageren tot hun stipte toepassing. In veel van 's werelds armste landen is corruptie echter endemisch en woekert deze tot op de hoogste overheidsniveaus; het is dus vrijwel onmogelijk voor de internationale organisaties om het tij te keren. Of zoals James Bertok, bestuursambtenaar van de OESO, opmerkt: “corruptie is een symptoom van een systemisch falen.”

Er is echter reden om hoopvol te zijn. Zowat 50 regeringen, voornamelijk in Afrika en Azië, eisen of vragen nu een inspectie van de lading in het uitvoerende land vóór verzending om de waarde ervan te bepalen. Deze waarde wordt dan vergeleken met de aangegeven waarde die aan de grens wordt opgetekend. Een onderzoek dat in mei 2006 werd uitgevoerd door Dean Yang, econoom aan de universiteit van Michigan, toont aan dat voorinspecties werkelijk resulteren in hogere douaneinkomsten. Gemiddeld recupereren de overheden 2,6 keer de kost van deze voorinspecties in de vorm van hogere invoerrechten over een periode van vijf jaar. “Aan de basis van deze hogere invoerrechten ligt waarschijnlijk een terugdringing van de douanecorruptie,” aldus Yang.

Het aannemen van steekpenningen gebeurt echter clandestien en is daarom moeilijk vast te stellen en tegen te gaan, zoals tal van overheden en eerlijke invoerders dagelijks aan den lijve ondervinden. <

jaarlijks wereldwijd meer dan 1 biljoen dollar aan steekpenningen wordt betaald. Een belangrijk aandeel daarvan—in sommige landen tot bijna één vijfde—gaat naar de grenswachters.

Wat de corrupte invoerders en douanebeambten binnenrijven, gaat verloren voor de nationale overheden in de vorm van onbetaalde douanerechten en verlies van handel. Deze wereldwijde afroming van de handel stelt in het bijzonder problemen voor de ontwikkelende landen, waar slecht betaalde douanebeambten vatbaar zijn voor omkoping en de complexe, belastende invoerprocedures zowel handelaars als ambtenaren aanzetten tot het omzeilen van de regels.

De in Berlijn gevestigde corruptiebewakingsgroep Transparency International (TI) onderstreept dat het probleem bijzonder

CARGO OP HET JUISTE SPOOR ?

RFID-TECHNOLOGIE, DIE DE ELEKTRONISCHE OPVOLGING EN SORTERING VAN LADINGEN MOGELIJK MAAKT, BRENGT EEN REVOLUTIE TEWEEG IN DE LOGISTIEK.

> Beeld u een luchthaven in met honderden passagiers die heen en weer rennen om hun vliegtuig op tijd te halen. Allemaal dragen ze een minichip die signalen uitzendt naar de beoogde bestemming. De chip ontvangt hoorbare, geïndividualiseerde instructies voor het vinden van de juiste gate en brengt aan de centrale chiplezers verslag uit over de snelheid waarmee de passagier zich naar de gate begeeft, zijn huidige locatie en zelfs over zijn lichaamstemperatuur en bloeddruk.

Laat ons dit vervolgens transponeren naar het goederenverkeer. Binnenkomende onderdelen, goederen in verschillende afwerkingsstadia en eindproducten dragen allemaal een microchip die gegevens over de toestand, locatie en bestemming van elk item doorzendt naar een centrale ontvanger. De lezer registreert deze gegevens en stuurt signalen terug die de lading op het juiste spoor helpen.

Sciencefiction? Toch niet. Radio Frequency Identification (RFID) is de naam van het beestje. "Het pakje van de toekomst 'weet' perfect waar het heen moet," aldus Michael ten Hompel, CEO van het Fraunhofer-instituut voor technologische wetenschappen in Dortmund, Duitsland. Hij legt uit dat pakjes met een RFID-tag zichzelf kunnen identificeren en signalen kunnen ontvangen waardoor ze hun transportkanaal zelf kunnen vinden en zo bij de juiste bestemming terechtkomen.

RFID maakt gebruik van radiogolven om boodschappen uit te wisselen tussen de chip, aangebracht op een bewegend voorwerp, en een transponder en gegevensopslagcentrum met een vaste locatie. De technologie bestaat al meer dan zestig jaar, maar sloeg pas de voorbije jaren aan in de logistiek. Experts voorspellen dat RFID de komende jaren volledig ingeburgerd zal geraken in de sector.

Volgens IDTechEx, Brits specialist in markt-onderzoek, zullen alleen al in 2006 zo'n 1,3 miljard RFID-tags worden verkocht, waar-

van 500 miljoen voor palletten en kisten en nog 200 miljoen voor "contactloze" smart-cards die vanop afstand kunnen worden gelezen. De rest zal worden aangewend voor uiteenlopende toepassingen van menselijke implantaten, bijvoorbeeld voor controle van de toegang tot databanken, tot paspoorten en zelfsorterende bibliotheekboeken.

Detailhandelaars aan boord

U ziet meteen waar marktonderzoekers deze optimistische cijfers vandaan halen. Grote gebruikers van vervoers- en logistieke diensten, waaronder nationale overheden en 's werelds grootste detailhandelaars, vereisen nu al het gebruik van RFID in hun toeleveringsketens.



ZENDSTATION IN MICROFORMAAT

RFID-chips zijn minuscuul: de kleinste chip meet 0,15 op 0,15 mm. Ze zijn dunner dan een blad papier (7,5 micrometer). Wanneer u een RFID-tag door een microscoop zou bekijken, ontwaart u twee miniatuur-antennes, één voor ontvangst en één voor verzending van gegevens. Wanneer een RFID-tag geen eigen stroombron heeft, wordt deze geactiveerd door een binnenkomende elektrische stroom die wordt uitgezonden door de transponder en maakt deze gebruik van dezelfde stroombron om het signaal terug te sturen naar de lezer, samen met gegevens over zijn

locatie en status. Een actieve tag beschikt over eigen minibatterijtjes en kan sterkere signalen uitzenden, zelfs in een moeilijke omgeving, zoals onder water of doorheen metaal. Actieve tags hebben meestal een groter zendbereik, tot wel honderden meters, dus ze hoeven niet in de buurt van het leesstation te blijven. Dit is een duidelijk voordeel in vergelijking met de gewone smartcards, die gewoonlijk binnen het zicht of in contact met de lezer moeten staan om gelezen te kunnen worden.

zichzelf te profileren als eerste leverancier van RFID-ondersteunde vervoers- en opslagdiensten. Een van hen is DHL, internationaal expresvervoerder. DHL beheert een gigantisch kledingwarenhuis in Marne la Vallée in Frankrijk dat werd uitgerust met RFID en waar eind 2004 werd begonnen met het aanbrengen van RFID-tags op elk van de 30.000 kapstokkledingstukken. Volgens DHL verloopt het verwerken en verzenden van afgewerkte kledingstukken nu vier keer sneller.

Privacy

De ruimere mogelijkheden om de bewegingen van individuele producten op te volgen en na te gaan en misschien te koppelen aan de persoonsgegevens van de koper indien de goederen elektronisch werden betaald, veroorzaakt ongerustheid bij privacyverdedigers. Zo worden RFID-tags door het Duitse Caspian als "spionchips" bestempeld en klagen ze aan dat winkeliers RFID-tags kunnen inbouwen in klantenkaarten om heimelijk privégegevens te verzamelen over hun winkelgewoonten. Het gebruik van tags op kleding in het bijzonder, veroorzaakt heel wat wrevel. "Hoe zou u het vinden om op een dag tot het besef te komen dat uw ondergoed al heel de tijd verslag uitbrengt over uw precieze bewegingen?", zo schetste Debra Bowen, senator van Californië, het al in 2003 tijdens een hoorzitting over RFID en privacy. Dergelijke vragen klinken steeds luider en de regelgevingen terzake worden overall ter wereld herzien om toe te zien op de bescherming van de privacy. Naarmate de technologie verder groeit en de vele voordelen duidelijker worden (handhaving van de productkwaliteit, opvolging van goederen en verzekering van de fysieke veiligheid van mensen en goederen), wordt het moeilijker om de RFID-klok terug te draaien. <

UIT HANDEN

RFID-tags helpen expediteurs om hun lading nauwgezet op te volgen.

De Amerikaanse winkelketen WalMart is daarvan een goed voorbeeld. Sinds 2005 eist WalMart van zijn 100 topleveranciers dat ze RFID-tags aanbrengen op al hun zendingen. De keten verwacht van alle Amerikaanse leveranciers dat ze RFID-volgstations aanbieden tegen het einde van 2006, binnenkort gevolgd door hun buitenlandse collega's. WalMart ontplooit momenteel RFID-lezers in zijn warenhuizen en winkels over heel de VS. Eind 2005 capteerden zijn RFID-lezers gegevens van 8,5 miljoen palletten en containers met maar liefst 80 miljoen elektronische productcodes.

Ook Europese winkels springen mee op de RFID-trein. Metro AG, Duitslands grootste winkelketen en de vijfde grootste van de wereld, opende een "Metro Extra Future Store" in Rheinberg, Duitsland, als RFID-visitekaartje. In de Future Store bieden bedrijven zoals Procter & Gamble, Kraft, IBM en Microsoft producten aan met RFID op de individuele kartonnen verpakkingen. De aangebrachte tags geven door of de goederen bij de juiste temperatuur en vochtigheidsgraad worden bewaard doorheen de volledige toeleveringsketen alvorens ze de winkel bereiken, en hoe lang ze in de rekken blijven liggen.

Logistieke leveranciers haasten zich nu om



BAZEL II : DE NIEUWE BANK- NOTERINGREGELS VOOR BEDRIJVEN





DEBATMEETING

DOMINIQUE CHARPENTIER EN PATRICK LARCHER

Algemeen Directeur

Instalment Credit Protection

Directeur Ontwikkeling

Banken



> Bazel II. De nieuwe banknoteringsregels voor bedrijven.

U hebt ongetwijfeld al van Bazel II gehoord. Maar weet u wat het precies betekent?

In werkelijkheid zijn momenteel maar weinig bedrijfsleiders en managers op de hoogte van de ingrijpende veranderingen die het gevolg zijn van de nieuwe solvabiliteitsregels die vanaf 2007 door de internationale overeenkomst Bazel II aan de banken worden opgelegd.

We vroegen aan Dominique Charpentier, Algemeen Directeur van Medium Term kredietverzekering (een dochteronderneming van Atradius) en expert inzake bankreglementering en Patrick Larcher, Directeur Ontwikkeling Banken, om een licht te werpen op deze veranderingen en hun gevolgen voor het financiële beheer van ondernemingen en meer bepaald KMO's.

Dominique Charpentier, wat is bank-solvabiliteit nu precies? Waarom legt men solvabiliteitsregels op aan de banken ?

D. CHARPENTIER.

Banksolvabiliteit is geen nieuw concept. Bazel I introduceerde al in 1988 de fameuze Cooke-ratio. De reden voor het instellen van solvabiliteitsregels is eenvoudig :

- Ten eerste moeten de regels de stabiliteit verzekeren en moeten ze zorgen voor een solide internationaal banksysteem. Met deze regels wordt er komaf gemaakt met het zogenaamde systemisch risico dat kan worden vergeleken met een domino-effect. Met andere woorden: we moeten vermijden dat een bank die verdwijnt omdat ze niet langer kan voldoen aan haar verplichtingen, andere banken meesleurt in haar val, die dan weer andere meesleuren, wat zou leiden tot een implosie van het internationale

banksysteem. Om dit systemisch risico te omzeilen, heeft men er dus voor gezorgd dat alle banken beschikken over voldoende eigen middelen, een financiële gezondheid, een soort buffer tegen de risico's die ze nemen.

- Ten tweede wordt er gestreefd naar gelijkheid tussen de actoren op de financiële markt. Door te zorgen voor een evenwichtig en coherent kader voor de banken in de verschillende landen, heeft men de concurrentievervalsing kunnen inperken.

Wat is dan de door Bazel I opgelegde solvabiliteitsregel?

D. CHARPENTIER.

De algemene regel is eigenlijk een simpele, zelfs simplistische regel.

Bazel I introduceerde immers het principe dat alle banken eigen middelen moeten aanleggen tot 8% van hun uitstaande bedragen. Het percentage van 8% is echter enigszins rekbaar: wanneer men de uitstaande bedragen neemt voor staten van de OESO, spreken we van een nulweging. Wanneer we uitgaan van de uitstaande bedragen op openbare instanties in het OESO-gebied, dan moet het niveau van de noodzakelijke eigen fondsen 1,6% bedragen. Idem voor de uitstaande bedragen op andere financiële instellingen die ook onderworpen zijn aan de Cooke- ratio.

Alle andere actoren, en met name ondernemingen, worden echter wel op dezelfde wijze behandeld. Met andere woorden, of een bank nu leent aan een grote groep met AAA-rating of aan een kleine KMO in een godverlaten dorpje, ze moet steeds 8% eigen middelen aanleggen.

Het is daarenboven een volkomen kunstmatig systeem, dat bedoeld is om de vereiste eigen middelen te berekenen, maar zonder enige link naar het operationele systeem

voor het beheer van de bankrisico's.

Patrick Larcher, laten we het even hebben over de manier waarop ondernemingen vandaag onderhandelen met hun bank onder dit Bazel I-stelsel.

P. LARCHER.

Wanneer de banken krediet verlenen aan hun klanten, en in het bijzonder hun bedrijfsklanten, is de eigenmiddelenvereiste absoluut niet hun eerste bekommernis. Ook omdat de banken sinds 10-15 jaar een hevige concurrentiestrijd uitvechten, een concurrentie die hun marges aanzienlijk doet slinken, wat dan weer goed nieuws was voor de bedrijven die het krediet opnamen. Zoals we reeds aanhaalden, kan een KMO vandaag in de praktijk m.b.t. bedrag en kosten dezelfde voorwaarden krijgen als een grote groep. Vandaag onderhandelen ondernemingen één of twee keer per jaar over hun kredietlijnen met hun bankier. Tijdens die onderhandelingen maken de bankiers samen met de onderneming een balans op. Vaak hebben ze echter meer aandacht voor de cijfertjes dan voor de kwaliteit.

We zullen zien dat dit met Bazel II allemaal op lossen schroeven komt te staan. De relaties tussen ondernemingen en banken zullen grondig worden hertekend. Krediet zal niet schaarser worden, maar selectiever, en dus moeilijker te verkrijgen, en wel aan zeer strenge voorwaarden, iets waar de ondernemingen zich op zullen moeten voorbereiden.

Dominique Charpentier: de regel is vandaag 8% eigen middelen. Wat zal er op dat vlak veranderen met Bazel II? En waarom moet dit trouwens veranderen?

D. CHARPENTIER.

Er zijn een aantal redenen voor deze wijziging.

- De eerste is dat de wereld er sinds 1988 helemaal anders is gaan uitzien; vooral de financieringstechnieken en de technieken voor dekking van diverse en gevarieerde risico's zijn zeer sterk geëvolueerd. Deze ingrijpende verandering wordt niet weerspiegeld in de door Bazel I toegepaste regels.
 - De tweede reden is dat zowel de branche zelf als de regelgevers een beetje geschrokken zijn van het simplistische van de Bazel I-regels, die geen onderscheid toelaten in de door de bank genomen risiconiveaus.
 - De derde reden is essentieel voor onze branche: momenteel zijn immers dezelfde regels van toepassing op alle instellingen. Anders gezegd, een financiële instelling met een omstandig risicobeheer moet evenveel eigen middelen aanleggen als een instelling met een veel minder complex risicobeheer.
- Allemaal elementen die pleiten voor een meer selectieve en gediversifieerde aanpak.

Wat is nu het uiteindelijke effect van de internationale Bazel II-overeenkomst?

D. CHARPENTIER.

Het resultaat is een pakket van regels

die steunen op 3 pijlers (de 3 pijlers van Bazel II):

- Eerste pijler: een reglementeringspijler, met een minimale vereiste van eigen middelen. Hier dus geen verandering ten opzichte van Bazel I: die reglementaire vereiste van eigen middelen wordt wel degelijk gehandhaafd.
- Tweede pijler: bewaking van de banken door de controleoverheden van elk land. Het komt er dus voor de banken niet enkel op aan om te voldoen aan een ratio; ze moeten ook meestappen in een logica van beheer en controle van hun risico's. En dit onder de permanente bewaking van de controleoverheden.
- Derde pijler: de marktdiscipline. Wat dit betekent? Dit betekent dat de financiële instellingen hun posities ten opzichte van Bazel II zullen moeten bekendmaken en dat er een zekere wedijver zal ontstaan tussen de financiële instellingen die allemaal een beroep zullen moeten doen op de financiële markten voor herfinanciering. Ze zullen dus belang hebben bij een zo goed mogelijke

notering en dus een zo laag mogelijk marktrisico.

Een ander groot verschil ten opzichte van Bazel I is dat men niet enkel meer rekening houdt met de kredietrisico's?

D. CHARPENTIER.

Dat klopt. Bazel II houdt rekening met 3 soorten risico's:

- het eerste is het kredietrisico, waarop we later terugkomen.
- het tweede is het marktrisico. Wat is een marktrisico? Het is een risico van prijs-schommeling op een financieel instrument, bijvoorbeeld een devies. Met dit marktrisico wordt ook rekening gehouden voor het bepalen van het eigenmiddelenniveau van de bank.
- het derde is wat men het operationele risico noemt. Banken worden immers niet alleen blootgesteld aan krediet- en marktrisico's, maar ook aan operationele risico's. Wat zijn bijvoorbeeld de gevolgen van een panne van het IT-systeem van de bank? De bank zou wel eens grote verliezen kunnen lijden als gevolg van zo'n panne. Ook hiervoor zullen de banken volgens Bazel II



dus eigen middelen moeten aanleggen. Bij Bazel II zijn het dus deze 3 risico's samen die het niveau bepalen van de door de bank aan te leggen eigen middelen.

Wat zijn de voornaamste gevolgen van deze wijzigingen voor de banken?

D. CHARPENTIER.

Eerste verandering is dat Bazel II rekening houdt met de door de banken gebruikte technieken voor risicodekking. Met Bazel I moest de bank 8% eigen middelen aanleggen, ongeacht de onderhandelde waarborgen of dekking door kredietafgeleiden.

Met Bazel II wordt er rekening gehouden met de dekkingsinstrumenten en dus met de bekomen risicobeperking in vergelijking met de basisrisico's. Dit is een belangrijk punt, want het komt tegemoet aan een kritiek van de branche, met name dat alle banken op dezelfde wijze worden behandeld.

Een ander ingrijpend gevolg: zoals ik reeds aanhaalde, is Bazel I een kunstmatig systeem dat plompweg naast het bankbeheer wordt ingesteld. Bazel II zal daarentegen worden geïntegreerd in het operationele beheer van de banken. Er zal dus geen opdeling meer zijn tussen de aanpak inzake eigen middelen en de benadering van beheer, van de uitstaande bedragen, de risico's en de klantenrelaties. Bazel II zal als het ware deel uitmaken van het beheer van de relatie tussen klanten en banken.

Patrick Larcher, kan men, rekening houdend met deze aanzienlijke wijzigingen, inschatten wat Bazel II de banken gaat kosten?

P. LARCHER.

De grote Amerikaanse en Europese banken geven toe dat ze de kost van Bazel II hebben onderschat. In een recente studie voorzien 45 van de 63 ondervraagde Europese en Amerikaanse banken een budget van meer dan 50 miljoen euro, wat een explosieve impact zal hebben op hun begroting, in het bijzonder voor de Europese banken.

Laten we even terugkomen op het kredietrisico. Hoe zal dit door de banken worden ingeschat?



D. CHARPENTIER.

Voor de banken zal het er vooral op aan komen het bedrag aan eigen middelen te bepalen dat ze moeten voorzien voor een krediet dat wordt verleend, zij het aan een particulier of een bedrijf. De Bazel-werkgroep ontwikkelde daartoe 3 methoden.

Van de meeste eenvoudige, de standaardmethode, die steunt op vooraf door de monetaire overheden bepaalde coëfficiënten, tot de meest ingewikkelde, die in het vakjargon geavanceerde IRB-benadering wordt genoemd en die een model uittekent op basis van statistische, wiskundige en actuariële modellen. Deze methoden zijn uiterst complex. Ze hebben echter alle drie raakvlakken, zoals bijvoorbeeld de toegepaste methodologie.

Bij alle benaderingen zullen de banken inderdaad hun activa en dus hun financieringen moeten classificeren, vermits het actief van de balans van een bank voornamelijk bestaat uit de financieringen die ze toestaat. De activa moeten worden ingedeeld volgens aard en klant (in de eerste plaats de debiteur).

De tools die daarbij worden aangewend zijn ofwel externe noteringen (van noteringsagentschappen voor grote ondernemingen, notering van de Balanscentrale), ofwel interne noteringsinstrumenten. Op

basis van deze indeling en volgens categorie en subcategorie van activa bepalen de banken vervolgens welk risiconiveau ze moeten dekken. Dit risiconiveau wordt bepaald aan de hand van 3 elementen:

- Heteerstelement is wat wedaarschijnlijkheid van wanbetaling noemen. Hoeveel klanten op 100 zullen op een bepaald ogenblik hun schulden niet meer terugbetalen?
- Tweede element is de blootstelling op het ogenblik van wanbetaling. Welk bedrag zal, op een lijn van 100, nog uitstaan op het moment van niet-betaling?

- Het laatste element is tot slot het waarschijnlijke verlies bij wanbetaling, dat ik op basis van mijn historiek ga incalculeren. Wat zal het verliesniveau zijn voor wanbetalers?

Steunend op die beoordelingen wordt dan voor iedere activacategorie een wegingscoëfficiënt gedefinieerd voor de berekening van het totale te dekken risicobedrag. Uiteraard wordt dan op het einde van dit proces berekend welke eigen middelen moeten worden voorzien om al deze risico's te kunnen dekken.

Dit dient echter enigszins genuanceerd en gelinkt aan een overgangsperiode. In eerste instantie moeten de in Bazel II bepaalde eigen middelen 95% uitmaken van de Bazel I-vereisten, dan 90%, en tot slot 80%, als aanloopperiode naar Bazel II.

Hoe zullen de ondernemingen in dit risico-bepalingsproces worden ingeschakeld?

D. CHARPENTIER.

Zowel de aard van de financieringen waarop de ondernemingen een beroep doen, als hun notering worden geïntegreerd. Uiteindelijk, en dat is precies de logica van Bazel II inzake kredietrisico, geldt: hoe hoger het risico eigen aan het soort financiering en het profiel van de kredietnemer, hoe groter de eigen middelen. Hoe meer eigen kapitaal, hoe meer moet worden betaald, uiteraard. Kortom, hoe groter het risico verbonden aan de onderneming en de gekozen financiering, hoe meer deze moet betalen. We moeten ons hier geen illusies maken: het valt niet te ontkennen dat KMO's meer zullen moeten betalen dan nu.

Hoe zullen de ondernemingen morgen door de banken worden genoteerd?

D. CHARPENTIER.

De meeste banken zullen een eigen interne notering voorzien. Iedere bank zal daarbij zijn eigen model hanteren, waarbij de globale coherentie van deze modellen door de Bankcommissie zal worden verzekerd. Hoewel het recept verschillend is, maken ze allemaal gebruik van dezelfde ingrediënten. Welke ingrediënten? Het eerste is de externe classificatie, met in de eerste plaats de notering van de Balanscentrale. Deze is meteen beschikbaar en zal verplicht in de modellen worden opgenomen. In die context wijzen we op de noodzaak tot opvolging van de notering van de Balanscentrale door de onderneming, die moet nagaan waarom en hoe deze evolueert en moet ingrijpen wanneer het mis dreigt te gaan.

Een interne benadering omvat daarnaast ook de uitwerking van financiële analyses, zoals bij een klassieke risicobenadering, met een analyse van de balansstructuur: eigen middelen, werkingsfonds, schuldenlast, valorisatie, de werkelijke waarde van activa, ... allemaal elementen die deel zullen uitmaken van de balansstructuur-analyse. Een ander sleutelement is een rentabiliteitsanalyse. Wat is het rentabiliteitsniveau van de onderneming en vooral, hoe vluchtig is deze rentabiliteit? Ook de

cashbewegingen worden dieper uitgespit. Worden de vervaldagen gerespecteerd, niet alleen die van de onderneming tegenover haar schuldeisers, maar ook van klanten t.o.v. de onderneming?

De bank zal daarnaast gebruik maken van elementen uit prospectieve analyses, in termen van kwaliteit eerder dan kwantiteit. Wie is de zaakvoerder? Wat zijn zijn troeven? Hoe ziet zijn team eruit? Wat is zijn strategie? Hoe wordt de onderneming georganiseerd? Al deze kwalitatieve en andere elementen zullen de bankier toelaten om zijn beoordeling verder af te stemmen op de onderneming en haar duurzaamheid.

Welke gevolgen zal deze notering hebben voor de onderneming?

D. CHARPENTIER.

Het is een eigen mix van al deze ingrediënten die iedere bank zal toelaten om haar notering te bepalen, een notering die deels de kost van het door haar toegestane krediet zal bepalen. Dit heeft volgens mij twee grote gevolgen voor de ondernemingen:

- het eerste gevolg is dat ze erop moeten toezien dat hun activiteit volledig transparant is voor de bankier, dat hij weet op welke markt ze actief zijn, wat hun producten zijn, welke strategie ze volgen. Het is begrijpelijk dat een bankier die het bedrijf niet goed begrijpt, eerder wantrouwig zal zijn. Dit wantrouwen zal zich laten voelen in zijn beoordeling, zijn notering. Ondernemingen moeten dus werkelijk een inspanning doen om hun bankier haarfijn uit te leggen wie ze zijn en wat ze doen, opdat hij ze naar waarde zou kunnen schatten.
- het tweede gevolg is dat ze de sleutelementen waarop hun notering steunt, van nabij moeten opvolgen. In de toekomst zullen bedrijven nog meer hun vlottende activa, voorraden, handelsvorderingen, vervaldagen t.o.v. van klanten en leveranciers in het oog moeten houden.

Daarnaast moeten ze bij de keuze van een financiering ook rekening houden met de notering van de verschillende kredietinstrumenten. Een ongedekt krediet, bijvoorbeeld, zal een maximaal risico inhouden, terwijl een leasing een beperkt risico stelt;





een financiering van verzekerde handelsvorderingen houdt ook een eerder beperkt risico in. Op basis van deze criteria moeten dus de aangewezen financieringsinstrumenten worden bepaald. Ook hier is een goede notering van belang. In dit systeem gaat de beste met de buit lopen. Er is dus geen weg terug: ondernemingen moeten hun beste beentje voorzetten en indien mogelijk teruggrijpen naar financieringen met een zo beperkt mogelijk risico!

Tot besluit, en als geruststelling naar de bedrijven toe, wijzen we op het feit dat de notering voortdurend wordt aangepast, zodat ondernemingen hun score kunnen blijven verbeteren. Op voorwaarde dat ze niet te veel tijd aan deze oefening besteden!

Hoe kunnen bedrijfsleiders nu al anticiperen op de veranderingen die Bazel II zal teweegbrengen ?

D. CHARPENTIER.

Eerst en vooral moeten ze zich grondig informeren over Bazel II en de gevolgen van de nieuwe maatregel. Vervolgens moeten ze zich op de wijzigingen voorbereiden door middel van een doorlichting van hun onderneming, zodat ze hun troeven verder kunnen aanscherpen en hun zwakke punten bijsturen, en bijgevolg ook hun externe (Balanscentrale) en interne notering. Ook hier is het belangrijk dat bedrijven regelmatig overleggen met hun bankier.

Een ander belangrijk punt is dat ze bijzondere aandacht moeten besteden aan hun klanten.

D. CHARPENTIER.

Er zijn al geruime tijd uiterst eenvoudige tools voorhanden om dit te verwezenlijken. Kredietverzekering en factoring zijn bijvoorbeeld handige tools ter bescherming van de klantenpost. Ook handelsinformatie is een plus.

Kunt u ter afronding nog een tip meegeven om ons optimaal voor te bereiden op Bazel II?

D. CHARPENTIER.

Een tip is misschien een groot woord, maar ik wil wel meegeven dat men het

« systeem » moet leren begrijpen en toepassen. Zoals gezegd moet de bank eigen middelen aanleggen voor de financieringen die ze verleent. Ze moet dus deze eigen middelen betalen door voorziening van een marge.

Deze marge betreft niet alleen de marge op het krediet: de bank moet erop toezien dat ze een zo ruim mogelijke marge bekomt, zonder de hoogste prijs op het toegestane krediet te betalen.

Vanwaar komt deze marge dan ?

D. CHARPENTIER.

De basis van deze marge is de marge op het krediet.

Een tweede element is de marge op het beheer van de stromen die de onderneming binnen de bank genereert. Deze marge is het resultaat van wat de bank afhoudt aan bewegingscommissie, de toepassing van valutadata en diverse inningscommissies.

Een derde element is de marge op de andere transacties: wisselcommissies, marge op wissel, bijvoorbeeld.

Tot slot zal de bank ook marge halen uit het beheer van beleggingen van de onderneming-crediteur, maar ook van de bedrijfsleider.

Gelet op het voorgaande is het dus uit den boze om een beroep te doen op één bank voor financieringen en op een andere voor het beheer van transacties en/of financiële overschotten!

In dat geval zal de bank die de transacties en/of beleggingen beheert, een comfortabele uitgangspositie hebben. Zij realiseert de marge, zonder eigen middelen te moeten voorzien.

Anderzijds zal de financieringsbank eigen middelen moeten aanleggen, die ze enkel met de marge op de financiering kan betalen. Met het gevolg dat de onderneming een torenhoge interest zal moeten betalen!

Bedankt allebei voor uw gewaardeerde input.



LES IN RISICOBEBEHEER

CDC GROEIDE NA EEN BESCHEIDEN START 20 JAAR GELEDEN UIT TOT ITALIË'S GROOTSTE VERDELER VAN COMPUTERS EN AANVERWANTE PRODUCTEN. DE EXPLOSIEVE GROEI VAN HET BEDRIJF DWONG HET MANAGEMENT TOT EEN SNELCURSUS KREDIETRISICOBEBEER.



**CLAUDIO ANDOLFI**Financieel & Administratief
Directeur CDC

➤ Op 20 km van Pisa ligt het stadje Pontedera, waar u rechts het industriepark binnenrijdt. Hier vinden we het Italiaanse antwoord op grote internationale computerproducenten zoals Hewlett-Packard of Dell.

Na een bescheiden start 20 jaar geleden, is het bedrijf, opgericht door Giuseppe Diomelli, uitgegroeid tot een heus imperium met een netwerk van 500 winkels en 4,5 miljoen klanten per jaar. Vandaag is CDC topproducent van personal computers (pc's) voor de particuliere markt en 's lands tweede grootste verdeler van IT-producten, met een jaarinkomen van 560 miljoen euro.

Diomelli's strategie en filosofie liggen in de lijn van zijn grote wereldconcurrenten: informatietechnologie binnen ieders bereik brengen, met daarnaast de bediening van gespecialiseerde nichemarkten. Micronica, de pc-productietak volledig in handen van CDC, maakt tot 2.500 units per dag en controleert meer dan 10% van Italië's private desktop-computermarkt. Het wint bovendien ook terrein op de professionele en bedrijfsmarkt met maatmodellen en -systemen.

CDC staat echter vooral bekend om zijn verdeelnetwerk. Het was een van de eerste ondernemingen in Italië die een keten van computerwinkels lanceerde onder de naam Computer Discount. Daarna kwam het Compy-merk, een lijn van kleine elektrische toestellen die in hun eigen nichemarkten werden verkocht binnen grotere winkels. CDC lanceerde vervolgens het "Cash & Carry"-merk dat mikt op de bedrijfs- en professionele markt.

Een netwerk van supermarkten die zowel CDC-producten als concurrerende producten aanbieden, vult de oorspronkelijke opzet aan. Tegelijkertijd scoort de onderneming uitstekend in cyberspace, waarbij het mikt op business-to-business kopers en gespecialiseerde doorverkopers. Grote bedrijfs- en overheidsklanten kunnen bovendien terecht bij een gespecialiseerde direct-salesafdeling die is toegespitst op hun specifieke noden.

CDC is een van de weinige bedrijven in Europa die eigen pc's ontwerpt en vervaardigt, waarbij de markt wordt bediend vanuit de eigen fabriek in Italië. Hoewel het bedrijf kleinschaliger werkt dan de grote internationale computermerken, hoeft het niet onder te doen voor zijn concurrenten.

Lessen in risicobeheer

Door de bliksemsnelle uitbreiding van CDC via organische groei en overnames, moest het al gauw een adequate manier vinden om zijn kredietrisico's te beheersen. Voor de winkels is dat proces vrij eenvoudig, vermits krediet op het niveau van de detailhandel zelden problemen stelt. Aan de aantrekking van grote klanten zijn echter meer risico's verbonden.

Tot vier jaar geleden trachtte CDC dit risico te beheersen door alle business-to-business vorderingen te verkopen aan een derde factoringbedrijf. CDC ontving dus een som die minder bedroeg dan de nominale waarde van de vordering, maar het wanbetalingsrisico was niet langer hun zorg.

Aan die aanpak waren echter een aantal nadelen verbonden. "Deze methode liet niet toe

om alle vereiste informatie te vergaren over de kredietstatus van de klant," aldus Claudio Andolfi, CDC's Financieel en Administratief Directeur. "We hadden niet de mogelijkheid een historiek bij te houden m.b.t. de stiptheid en regelmaat van de betalingen."

Daarnaast kwamen de problemen en kosten voor inning van de betalingen van kleinere debiteuren op CDC terecht, vermits het factoringbedrijf die schulden niet overnam.

Uiteindelijk bleven de factoringkosten toenemen en CDC besloot over te stappen op een kredietverzekering. Toevallig verwierf CDC een in Toscane gevestigde IT-onderneming die haar risico's al beheerde via een kredietverzekeringpolis onderschreven bij Atradius. De overgenomen onderneming was zeer tevreden met haar kredietverzekeraar en CDC besloot om de dekking uit te breiden naar de volledige groep.

Een bijkomend voordeel van de samenwerking met Atradius was dat CDC, om het met de woorden van Andolfi te zeggen, een "opleiding" in kredietrisicobeheer kreeg. Aandachtspunten daarbij waren onder meer: het belang van de vergaring en organisatie van sectorale en specifieke betalingsgegevens van de klant, de nood aan betrouwbare kredietwaarderingmethoden en de meerwaarde van verschillende polissen als bescherming tegen het wanbetalingsrisico volgens klanttype.

Al snel werd duidelijk dat er nood was aan een reorganisatie van de interne structuur voor kredietrisicobeheer. CDC stelde binnen het hoger kader en de controleafdelingen een team samen dat toezicht moet houden op het dagdagelijkse kredietrisicobeheer en zette een aparte Kredietraad op die beslist over belangrijke kredietrisico's.

Volgens CDC heeft deze structuur bijgedragen tot de beheersing van zijn kredietrisico's bij iedere verdere uitbreiding van de onderneming. Dit soort financiële controle is fundamenteel voor iedere groeiende onderneming, of het nu gaat om internationale concerns of Italië's eigen evenknie. <

CDC IN EEN NOTENDOP

Inkomsten (2005):

560 miljoen euro

Verkochte eenheden:

340.000 pc's (desktop, notebook, server) in 2004

Aantal winkels:

500

Vlaggenschipmerken:

Computer Discount, Compy, Amico, Cash & Carry

Logistiek:

De verzendafdeling verwerkt 10.000 pakjes per uur

Bron: CDC

VANDECASTEELE HOUTIMPORT: ATRADIUS HELPT ONS GROEIEN IN EUROPA

IN DE KORTRIJKSE DEELGEMEENTE AALBEKE, OP DE GRENS MET DIE ANDERE DEELGEMEENTE MARKE, ZIJN WE OP BEZOEK BIJ VANDECASTEELE HOUTIMPORT. JE KAN ER MOEILIK NAAST KIJKEN. VANOP DE AUTOSTRAD E KOMT HET DOMEIN JE TEGEMOET. HIER KLOPT HET HART VAN HET GROOTSTE ÉÉNMANSBEDRIJF VAN HET LAND. OPGERICHT IN 1883 IS VANDAAG DE VIERDE GENERATIE AAN HET BEWIND EN HEEFT DE VIJFDE GENERATIE REEDS ZIJN VOET TUSSEN DE DEUR GESTOKEN.

FICHE VAN VANDECASTEELE HOUTIMPORT

Activiteit: *Houtimport*
Maatschappelijke zetel: *Kortrijk*
Bedrijfsvorm: *Eénmanszaak*
Bedrijfsleiding:
Stefaan Vandecasteele
Aantal werknemers: *48*
Stockage:
Alle hout gestockeerd op één plaats.



> We worden verwelkomd in een indrukwekkend en aangenaam ogend landschapskantoor waarin balie, ontvangstruimten en burelen zonder muren in elkaar vloeien, volledig – hoe kan het anders – in stijlvol en warm houtdesign. Menselijke warmte komt naar je toe. Iedereen hoort en ziet alles. De afstand tussen directie en medewerkers is minimaal. Het bedrijf werd opgericht in 1883 als houtatelier en wagenmakerij door Louis Vandecasteele. Zoon Désiré startte de houtzagerij en de handel in hout. Kleinzoon Urbain zorgde voor een opmerkelijke expansie en achterkleinzoon Stefaan – die vandaag aan het roer staat – bouwt de sterke positie in binnen- en buitenland verder uit.

Onze klanten hebben hun magazijn bij ons

Opmerkelijk dat een bedrijf dat de voorbije twintig jaar haar omzet jaarlijks met 15% verhoogde en haar houtimport vervijfvoudigde (tot 175.000 m3 in 2006), nog altijd een éénmansbedrijf is op de persoonlijke naam van Stefaan Vandecasteele.

STEFAN VANDECASTEELE : “Het is op die manier natuurlijk gegroeid. We hebben er ons nooit vragen over gesteld. In het begin keken onze leveranciers en relaties wel eens raar op maar van zodra ze het bedrijf een doorlichting gaven, verdween snel elk voorbehoud.” Hier worden de meest gevarieerde houtsoorten in enorme, moderne magazijnen gestockeerd. Hardhout uit Zuidoost Azië, Brazilië en Afrika. Zachthout uit Amerika, Europa, Scandinavië maar ook tuinhout en Russische vuren en grenen. Waarom zo’n indrukwekkende voorraden die ondertussen 16 hectare in beslag nemen van het 60 hectare grote domein?

KARL TACK : “Heel eenvoudig. Wij zijn een distributiecentrum. Onze klanten beschouwen onze magazijnen als hun magazijnen. Wij leveren hen vanuit voorraad, onmiddellijk op bestelling, volgens het Just In Time principe, zodat onze klanten ruimte besparen. Door onze goed uitgebouwde vloot, kunnen we de klant de volgende dag al uitleveren.”

In de regio is Vandecasteele Houtimport een monument. Niet alleen de 16 ha bebouwde oppervlakte in een natuurgebied van 60 ha maakt indruk. Verbazing is er ook als je de ruimtelijke inplanting van de magazijnen in de totale oppervlakte analyseert. Hier wordt duidelijk met visie op de toekomst gewerkt.



STEFAN VANDECASTEELE
Bedrijfsleiding



KARL TACK
Accountant

KARL TACK : “Deze inplanting is er wel doordacht gekomen. Het geheel biedt rust in een vaak drukke omgeving. De vijvers vormen een natuurlijke bufferzone die uitstekend het grondwater en de regenval opvangt. Zo is deze inplanting ook een zeer belangrijk hulpmiddel voor de brandweer. Die kan hier in een minimum van tijd operationeel zijn indien er ooit brand zou uitbreken.”

Atradius gedraagt zich bij ons als een partner

Vier jaar geleden, toen het bedrijf onderzocht op welke manier de exportmarkt verder efficiënter bewerkt kon worden, werd een grondige bedrijfsanalyse doorgevoerd. Het ruimer afzetgebied naar de buurlanden en vervolgens naar de rest van Europa, hield risico’s in. Zo kwamen we in contact met kredietverzekeraar Atradius.

STEFAN VANDECASTEELE : “En dat hebben wij ons zeker nog niet beklagd. De samenwerking heeft ons vleugels gegeven en heeft de ongezonde stress uit het bedrijf gehaald.”

KARL TACK : “We zitten in een concurrentieel markt die we vandaag bewerken over een groot deel van Europa. Hier is marktkennis zeer belangrijk maar ook solvabiliteitskennis van de potentiële klanten is zeer belangrijk. Atradius kent of achterhaalt de waarde van de bedrijven met wie we zaken willen doen. Dat geeft ons gemoedsrust. Atradius weet precies hoe ver met bepaalde klanten kan gegaan worden en is bovendien zo goed gestructureerd in haar communicatiebeleid dat ze ons op elke vraag zeer snel adviseert. Heel belangrijk in dit proces is ook dat we ons voor elke vraag tot één en dezelfde persoon kunnen richten, iemand die ons volledig dossier beheert en die dus ons bedrijf kan A tot Z kent. Dat vereenvoudigt zeer functioneel het proces. Wij hebben het gevoel dat Atradius zich bij ons als een partner gedraagt.” De werkwijze van Atradius is zeer doeltreffend en to the point. Vandecasteele Houtimport - of om’t even welk bedrijf - dient een verzoek in met betrekking

tot de kredietwaardigheid van een potentiële klant. Indien deze kredietwaardigheid binnen de limiet valt, is er geen probleem en kan onmiddellijk overgegaan worden tot zaken doen. In geval van weigering kan met de bewuste potentiële klant alleen samengewerkt worden via voorafbetaling contant.

De toekomst is al begonnen

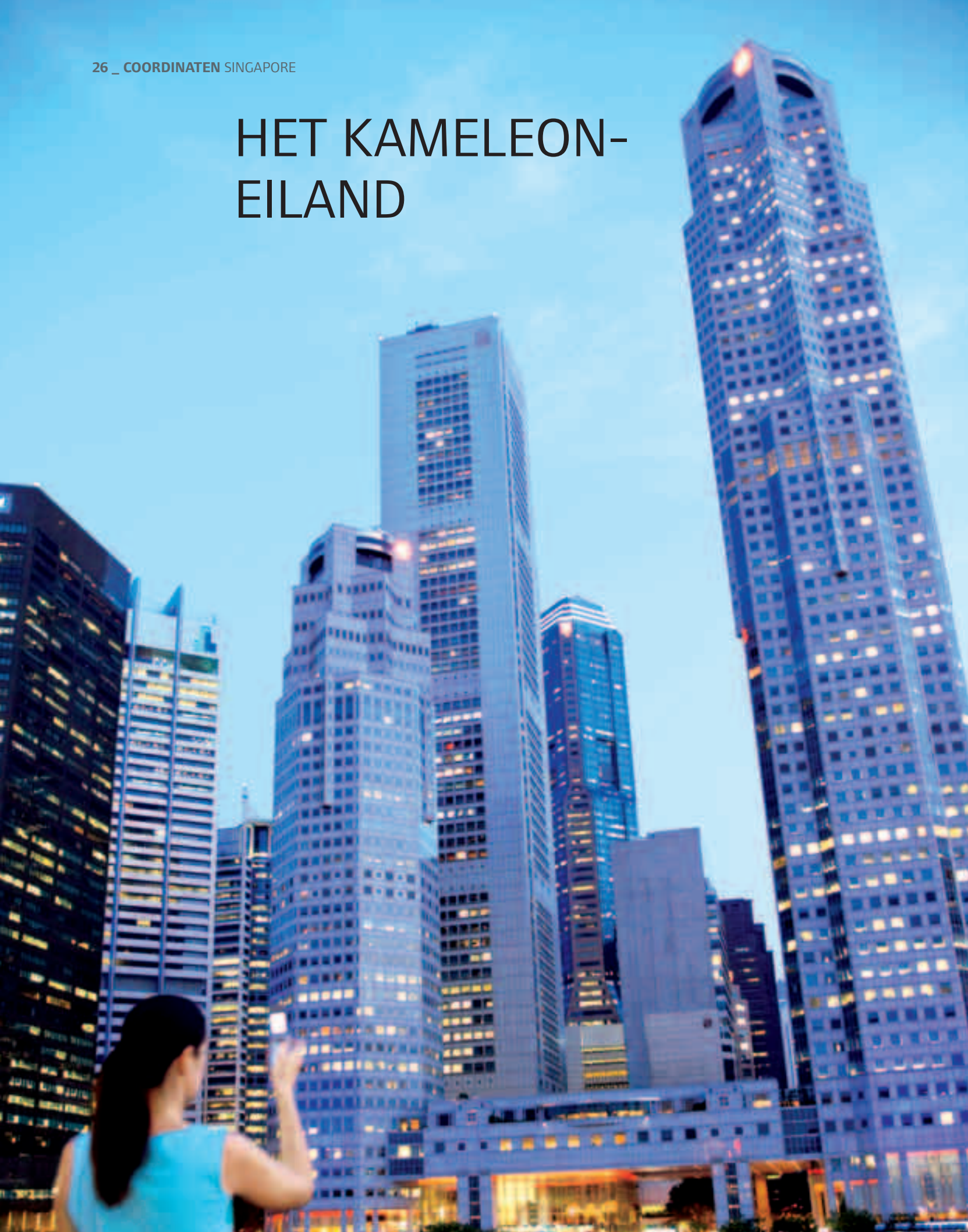
Hoe ziet Vandecasteele Houtimport haar groeikansen?

STEFAN VANDECASTEELE : “Als je ziet hoe we de voorbije tien jaar gegroeid zijn, dan is er nog een groot potentieel op korte en middellange termijn. We hebben onze omzet in euro, in houtaanschaf en in tewerkstelling op tien jaar tijd gewoon verdubbeld. En onze exportambities zijn nog maar pas gestart en vorm gegeven. Wij geven onszelf nog een zeer groot groeipotentieel. We hebben de kwaliteit in producten, diensten en mensen in huis. De toekomst van dit bedrijf is al begonnen. En Atradius helpt ons groeien door zeer kort op de bal te spelen en ons op zeer korte termijn te adviseren.”

Sedert 2002 heeft Vandecasteele Houtimport het West-Vlaamse milieucharter gekregen. Dit milieucharter zet bedrijven aan tot een actief milieubeleid. Het charter legt de nadruk op energie- en waterbesparing, het voorkomen van bodem- en luchtvervuiling, lawaaihinder, het verminderen van afval en verkeersoverlast. Een bedrijf wordt, zodra het certificaat behaald is, ieder jaar opnieuw doorgelicht. Vandecasteele Houtimport heeft sedertdien elk jaar opnieuw dit certificaat behaald.

STEFAN VANDECASTEELE : “In het bedrijf is de milieuzorg de voornaamste bedrijfscultuur. De houthandel heeft het FSC-label voor duurzaam bosbeheer. Wij willen op dit lan doorgaan. We zitten vandaag met 40 % exotisch hout en 60 % niet-exotisch hout. We betrekken ons hout ook alleen uit deze gebieden waar voor elke omgekapte boom een nieuwe boom geplant wordt.”

HET KAMELEON- EILAND



HET GAAT GOED MET SINGAPORE, HET BEDRIJFSCENTRUM BIJ UITSTEK VAN ZUIDOOST-AZIË, ONDANKS BEPERKTE NATUURLIJKE RIJKDOMMEN EN DE TOENEMENDE CONCURRENTIE VAN ANDERE REGIO'S. HET GEHEIM? HET VERMOGEN OM DE EIGEN ECONOMIE STEEDS OPNIEUW UIT TE VINDEN.

DOOR MARY LISBETH D'AMICO

> Singaporezen zijn van geen kleintje vervaard. Als piepjong land in de jaren '60, kort na zijn afscheuring van Maleisië, ambieerde Singapore een leiderspositie als olieraffinerend en industrieel verwerkingscentrum. Dat er in eigen land geen eigen olie en delfstoffen te rapen vielen en er zelfs geen ruimte was voor een verwerkingscentrum, kon hen niet deren; de Singaporezen hadden voor zichzelf uitgemaakt dat ze van olieraffinage hun kernactiviteit gingen maken en timmerden systematisch aan de weg.

De overheid huurde hele legers arbeiders in om het zand van de omliggende heuvels over te brengen naar de moeraslanden op en tussen zeven eilandjes ten zuidwesten van de stad. Het project kreeg de naam Jurong Island en overtuigde grote multinationals om er olie te raffineren en chemicaliën te verwerken. Onder meer ExxonMobil, BASF en Celanese zetten er fabrieken op. Gestaag bleef het project verder uitbreiden, waarbij de oorspronkelijke oppervlakte van 10 vierkante kilometer ruim werd verdubbeld. Het project deint nog steeds verder uit en er wordt verwacht dat het over een paar jaar zo'n 32 vierkante kilometer zal bestrijken.

Het Jurong Island-project is een typisch voorbeeld van de aanpak van de Singaporezen, die zich als een kameleon aanpassen aan iedere omstandigheid. Het speelt zijn troeven ten volle uit, zoals zijn centrale ligging tussen de bloeiende economieën van de Zuidoost-Aziatische markten. Singapore heeft echter een onfeilbaar vermogen om veranderingen aan te voelen en kort op de bal te spelen.

Een voorbeeld: hoewel het zichzelf profileerde als een centrum voor olieraffinage, speelde Singapore handig in op de elektronicatrend van de jaren '70, waarbij het Amerikaanse, Japanse en Europese electronicabedrijven aantrok die er fabrieken bouwden. Toen de productie van lower-end elektronische onderdelen zoals harddiskdrives naar lagelonenlanden, zoals China en Maleisië, werd overgeheveld, legde Singapore zich

vlug toe op de productie van higher-end halfgeleiders. En toen de IT-markt op het einde van het decennium begon af te vlakken en biotechnologische producten meer ingang vonden, richtte Singapore zijn aandacht opnieuw in die richting.

Voor Singapore is het een uitdaging om telkens opnieuw onder aan de volgende opkomende industrie te starten en door te groeien naar een leiderspositie. Vandaag ligt de klemtoon duidelijk op biotechnologie, nanotechnologie, opto-elektronica en toerisme. "Singapore is een toekomstgericht en vooruitziend land," aldus Margit Kunz, deputy general manager van de Singaporees-Duitse Kamer van Handel en Nijverheid. "De overheid benadert ontwikkeling op een handig strategische manier."

In opmars

Biopolis, een complex voor biomedische wetenschappen van zo'n 610 vierkante kilometer, is een mooi voorbeeld van deze strategische aanpak. Het ondersteunt farmaceutische bedrijven, biotechnologische startups en door de overheid gefinancierde onderzoeksinstituten en de lancering ervan in 2003 was meteen het startschot voor de biotechcampagne van Singapore. Eerder dit jaar openden enkele laboratoria hun deuren voor onder meer moleculaire beeldvorming, metabolische geneeskunde en stamcelbiologie. In een tweede fase, die tegen eind 2006 voltooid zou moeten zijn, zal het complex met zo'n 122 vierkante kilometer worden uitgebreid. Biopolis is volgens de economische ontwikkelingsraad van de regering al voor 95% ingenomen.

Biotechnologie is echter niet de enige nieuwe motor van de Singaporese economie. De overheid mikt daarnaast ook op de markt van de high-end micro-elektronica en zette een instituut voor micro-elektronica op binnen het Agency for Science, Technology and Research (A*STAR) om klanten aan te trekken. Het instituut ondertekende onlangs



ECONOMISCHE INDICATOREN

Groei BBP: 6% verwacht voor 2006

Bruto Nationaal Inkomens per capita: 24 220 Dollar

Werkloosheid: 3,1 %

Inflatie: 1% per jaar van 2005 tot 2008

BBP per sector: Industrie: 34%; Diensten: 66% (financieel, handel, bouw, vervoer)

Sleutelsectoren: elektronica, chemische producten, financiële diensten, olieraffinaderij, rubberverwerking, scheepsherstelling, bewerkte voeding/drank, zeeplatvormbouw, levenswetenschappen, heruitvoer/opslag.

Belangrijkste uitvoerproducten: handels- en financiële diensten, elektronica, petroleumproducten

Belangrijkste invoerproducten: brandstoffen, kapitaalgoederen, halffabrikaten, voedingsmiddelen

MULTICULTUREEL EN DICHTBEVOLKT

Oppervlakte: 693 vierkante km

Bevolking: 4.492.150

Etnische verdeling: Chinees 77%, Maleis 14%, Indiaas 8%

Talen: Engels, Maleis, Mandarijns, andere Chinese dialecten

HOOGTECHNOLOGISCH

Internetgebruikers: 2.421.800

Draagbare telefoons: 4.258.800

Alfabetisering: 92,5%

Bronnen: Atradius Economic Unit; CIA Factbook

een overeenkomst met het in Amerika gevestigde SiOptical voor de ontwikkeling van fabricagetechnologie voor fotonica en schakelingen op basis van siliconen die in communicatienetwerken worden ingezet. Ook de telecomsector wordt niet vergeten. De overheid implementeerde het Intelligent Nation 2015-programma, dat investeringen voor de IT-industrie wil aantrekken en het aandeel daarvan in het BBP wil verdubbelen tot 26 miljard dollar tegen 2015. Eén project betreft de uitbouw van een datacommunicatienetwerk op basis van vaste hogesnelheidslijnen, met een vermogen van 1 gigabit per seconde. Daarnaast wil de overheid ervoor zorgen dat ieder gezin tegen 2015 over een eigen computer beschikt. Een laatste groeisector voor Singapore is het toerisme. De regio wint aan populariteit als vakantiebestemming naar aanleiding van de snel groeiende economieën. Het lijkt vechten tegen de bierkaai, want veel Westerse toeristen geven de voorkeur aan meer exotische, minder bedrijfsgerichte Aziatische bestemmingen. Sjanghai en Kuala Lumpur, bijvoorbeeld, zijn erg in trek en Hong Kong gaat zelfs zo ver dat het een Disneylandcomplex bouwt om toeristen te lokken. Singapore blijft er echter in geloven. Het besloot, tegen zijn eigen puriteinse tradities in, om twee casino's te bouwen, om zijn imago op te krikken als een bestemming waar naast business ook plaats is voor ontspanning. Deze beslissing betekende een echte omme-zwaai, omdat het eiland zo voor het eerst gokken zou toelaten. De casino's werden uiteindelijk opgevat als essentiële onderdelen van "geïntegreerde resorts", met onder meer hotels, restaurants, winkels, congrescentra en themaparken.

Boomtown

Singapores vastberadenheid om de speerpunt van nieuwe industrieën te worden, was een voorwaarde om van een stagnerende economie uit te groeien tot een van 's werelds meest dynamische economieën, met een BBP per capita op gelijke voet met de West-Europese top-4. Dat ontging ook buitenlandse ondernemingen niet. Zowat 5.000 multinationals, waaronder Daimler Chrysler, General Motors, STMicroelectronics, Merck, Pfizer, Sanofi-Aventis en Siemens lieten zich door de troeven van Singapore verleiden. Grote banken, zoals Citibank, ABN

Amro en UBS, vestigden hun Aziatische hoofdkwartier in Singapore.

Wat de multinationals vooral aantrekt, is de toegang via Singapore tot regionale markten zoals China, Indonesië en de Filipijnen. Dit stimuleerde de groei van een bloeiende heruitvoerindustrie geconcentreerd rond de haven van Singapore, 's werelds drukste haven. Volgens de Federation of Internationale Trade Association heeft zo'n 40% van de uitvoer van het land betrekking op goederen die in Singapore worden herverpakt en opnieuw uitgevoerd naar andere bestemmingen.

Ook Singapore zelf is een aantrekkelijke bestemming. Vorig jaar werd Singapore door de Wereldbank gerangschikt als de tweede gemakkelijkste plaats ter wereld om zaken te doen, met Nieuw-Zeeland op nummer één. Singapore scoort uitstekend op het vlak van startup: het opzetten van een bedrijf kan eenvoudig en relatief goedkoop gebeuren. De volledige opstartprocedure duurt gemiddeld slechts zes dagen. De administratieve afhandeling verloopt snel en efficiënt; ondernemers kunnen hun bedrijf zelfs online opzetten. De bedrijfsbelasting werd in 2002 van 24% teruggebracht tot 20%.

Andere troeven die de aantrekkelijkheid van Singapore kracht bijzetten, zijn het gebruik van het Engels als de officiële taal, het stabiele, zij het relatief repressieve politieke stelsel, een goed gedijende banksector, efficiënt openbaar vervoer en telecomnetwerken en een schone, corruptievrije omgeving, deels het resultaat van een strikte afdwinging van de regels en strenge straffen voor overtreders. Het eiland telt maar liefst negen luchthavens, waardoor het snel en vlot komen en gaan is. De grootste plus van Singapore is echter zijn bedrijfsvriendelijke klimaat en een regering die voortdurend speurt naar nieuwe marktopportunities. "We hebben wel degelijk inspanningen moeten leveren om hier te geraken," zo beklemtoonde eerste minister Lee Hsien Loong op de nationale dag van Singapore in augustus 2005. "We zijn met niets begonnen en kijk wat we nu hebben bereikt. Hoe zal het Singapore over 40 jaar vergaan? Geen idee, maar ik kan u wel beloven dat het er helemaal anders zal uitzien. Een vastgeroest Singapore is een dood Singapore."

Kredietwaardig

Dit alles biedt alleen maar voordelen voor handelaars, die over het algemeen

ZAKELIJKE ETIQUETTE

NIET ZOMAAR EEN NAAM

Het is belangrijk rekening te houden met de verschillende aanspreektradities. In de Chinese traditie wordt de achternaam vóór de voornaam geplaatst, terwijl de Indiase en Maleisische traditie de voornaam eerst vermeldt, met daarna zoon van of dochter van en de voornaam van de vader.

Bij een eerste ontmoeting met een zakenpartner dient de bezoeker het visitekaartje met beide handen te aanvaarden en het aandachtig te bekijken, om respect te tonen voor zijn of haar titel of rang. Een handdruk vindt steeds meer ingang, maar is niet de norm en is over het algemeen veel losser dan een stevige Westerse handdruk.

U hoeft geen geschenk mee te brengen: dit kan als een steekpenning worden gezien. Een geschenk aan een volledige groep kan echter wel.

Westerse bezoekers kunnen een, in hun ogen, ongewoon gerecht voorgeschoteld krijgen. "Weet dat moslims geen alcohol drinken of varkensvlees eten, Hindoes geen rund eten en Chinezen zowat alles eten," zo merkt een Brits journalist met thuisbasis in Singapore op.

kunnen genieten van een voorspelbare betalingsomgeving, aldus Toby Shore, Country Manager van Atradius voor risicodiensten in Zuidoost-Azië en Oceanië. Buitenlandse ondernemingen kunnen rekenen op efficiënte rechtsstructuren die regres mogelijk maken in het geval van betalingsgeschillen. De faillissementsprocedures zijn doeltreffend en vrij snel, waarbij de Curator bij het ministerie van Recht de meeste zaken behandelt. De gerechtskosten blijven betaalbaar en het rechtssysteem wordt algemeen als fair en



SPITSUUR

Bedienden nemen een lunchpauze op één van Singapore's drukke centrale markten



Voor meer informatie over zaken doen in Singapore en bijkomende links, surf u naar www.atradius.be/compass

LET OP UW WOORDEN

SEMI-AUTORITAIR

Hoewel Singapore officieel een parlementaire democratie is, heeft het de reputatie semi-autoritair te zijn. De People's Action Party is al sinds 1965 ononderbroken aan de macht en heeft het niet zo begrepen op vrije meningsuiting, aldus Mark Cenite, assistent-professor in communicatie aan de stadstaats Nanyang Technological University. De overheid ziet er geen graten in om journalisten en kranten te vervolgen wegens smaad wanneer ze net iets te kritisch zijn. In de Worldwide Press Freedom Index van Reporters Without Borders staat Singapore pas op de 140ste plaats van de 167.

De overheid maakt gretig gebruik van de nationale veiligheidswet en de staatsondermijningwet om politieke tegenstanders uit te schakelen. "Alle inhoud die door de overheid verstorend wordt gevonden voor het raciale en religieuze evenwicht wordt streng aan banden gelegd," zoals bijvoorbeeld politieke films, zo stelt dhr. Cenite. Recent bestrafte de overheid nog een aantal bloggers die racistische opmerkingen hadden gepost op hun website. Ze werden veroordeeld tot ofwel een maand gevangenis ofwel een maand gemeenschapsdienst.

onpartijdig beschouwd in handelszaken. Vermits heel wat ondernemingen die zaken doen in Singapore dochterondernemingen zijn van grote multinationals, worden de betalingsgaranties meestal verstrekt door het moederbedrijf. Wanneer het gaat om kleinere, onafhankelijke ondernemingen, eist de verkoper typisch een onherroepelijke kredietbrief of kredietverzekering. Wanneer er toch betalingsproblemen opduiken, probeert de verkoper best eerst rechtstreeks met de debiteur te onderhandelen vooraleer een be-

roep wordt gedaan op een bemiddelaar. "Zoals elders reageren de meeste mensen positiever op rechtstreeks contact," aldus Shore. "Beleefde aandring tot betaling is, ten minste in eerste instantie, essentieel." Singapore heeft absoluut reden tot bedrijfsvriendelijkheid. Singapore dankt zijn succes voornamelijk aan zijn spitsvondigheid en kampt met een toenemende concurrentie van de buurlanden, vooral lagelonenlanden zoals China en India. "Nu China steeds meer productie aantrekt en India meer en meer

's werelds grootste backoffice wordt, moet Singapore op zoek gaan naar nieuwe groeestimuli," zo verduidelijkt Ragini Dhanvantray, directeur van het in Singapore gevestigde Rikvin Consultancy, dat aan buitenlandse ondernemers advies verleent over het opstarten van een onderneming in Singapore. Op basis van haar palmares tot nu toe, is het waarschijnlijk dat de overheid nieuwe groeestimuli zal blijven vinden en deze zal aanwenden om de plaats van dit kleine eiland in de frontlinie van 's werelds economieën te verzekeren. <

GEPOLITIEK EN ONTWIKKELINGEN IN DE WERELD



> Eurazië, spil van de wereldpolitiek . . .

In zijn artikel «The Geographical Pivot of History», dat in 1904 in *Geographical Journal* verscheen, ontwikkelde Halford Mackinder (1861-1947), Brits admiraal en directeur van de prestigieuze London School of Economics and Political Science, een interessante stelling, die als volgt kan worden ontleed: het geografisch centrum van de geschiedenis, de spil van de wereldpolitiek is Eurazië, dat hij kortweg «Heartland» of Hartland noemt. Rond deze door natuurlijke hindernissen beschermde centrale kern, de binnenste halvemaaan - «inner crescent» - (Siberië, de Himalaya, de Gobiwoestijn, Tibet, enz.), bevinden zich de «Coastlands» of Kustlanden en verder, over de zeeën heen, vinden we twee eilandcomplexen, namelijk Groot-Brittannië en Japan. Deze twee landen zijn in feite de voorlopers

van een verdere halvemaaan, waartoe de Amerika's behoren. «Wie het Hartland regeert, beheerst het Wereldeiland»: een alliantie tussen Duitsland en Rusland ondermijnt dus de macht van het Britse Rijk... We bevinden ons aan de vooravond van de Eerste Wereldoorlog.

Volgens Nicholas J. Spykman (1893-1943), de geestelijke vader van de Amerikaanse containmentstrategie, is het hart van de geopolitieke dynamiek niet het «Heartland», maar wel het «Rimland», het gebied dat zich tussen het Heartland en de aangrenzende zeeën bevindt, waar de continentale en zeemogendheden met elkaar in conflict treden. Deze theorie en de daaruit voortvloeiende containmentstrategie – het Rimland moet het communisme «indijken» – hebben geleid tot het ontstaan van drie militaire allianties die onder impuls van de VS, met

Truman als voortrekker, vanaf 1947 vorm kregen. De NAVO bestrijkt een deel van West-Europa, de ZOAVO het zuiden van Azië en het Bagdadpact beslaat het woestijngebied tussen de Middellandse Zee en de Indische Oceaan.

. . . Geopolitieke wereldvisies

We stellen vandaag vast dat deze Wereldvisies nog steeds brandend actueel zijn, in elk geval in geopolitieke termen. We kunnen alleen maar vaststellen dat de reacties op de aanslagen van 11 september 2001 de spanning nog hebben opgedreven en dat de huidige conflicten zich grotendeels concentreren in het «Rimland», naar het geopolitieke model van N.J. Spykman. In die context kunnen we een aantal opmerkingen formuleren. In de eerste plaats wijzen we op het grote aantal

spanningen en conflicten: denken we maar aan Noord-Korea, Nepal, Kasjmir, Afghanistan, Tsjetsjenië, de Kaukasus, Rusland, Koerdistan, Iran, Irak, Libanon, de Palestijnse gebieden, Somalië, Darfoer, enz. Ten tweede hebben deze politieke spanningen vaak te maken met de verwerking van natuurlijke rijkdommen, zoals water of aardolie. Tot slot hebben de conflicten vaak de nei-



ging zich te gaan globaliseren, vermits er tal van landen bij betrokken zijn, zoals bijvoorbeeld in Irak of in Afghanistan, waar de NAVO actief deelneemt aan de militaire operaties, wat de facto de betrokkenheid van alle grote mogendheden in het gebied inhoudt. We tekenen niet alleen een trend tot vermenigvuldiging en globalisering van de conflicten op, maar stellen bovendien vast dat de risico's m.b.t. het gebruik van nucleaire wapens groter worden, omdat steeds meer landen over dit soort wapens beschikken, met het oog op afschrikking, massavernietiging of precisieaanvallen. De verleiding is inderdaad groot om dit soort wapens in te zetten wanneer de situatie onhoudbaar wordt, wanneer de verschillende partijen verstrikt raken in een web van conflicten en een militair overwicht niet volstaat om tot een oplossing te komen. Deze opeenvolgende

verschuivingen en de herhaalde mislukkingen van de Wereldhandelsorganisatie (WHO), de logheid van de Verenigde Naties (VN) en de onverschilligheid van de publieke wereldopinie geven duidelijk het onvermogen van de politiek aan m.b.t. conflictbeheersing. Dit falen van de politiek in het voordeel van de krijgsmacht vindt uiteraard zijn oorsprong in de hogervermelde factoren, maar ook in de kortetermijnvisie die wordt opgedrongen door de beperkte duur van de politieke mandaten in vergelijking met de verschuivingen, die zich op een andere tijdschaal voordoen. De politieke, militaire en mediadominantie van de Verenigde Staten op het internationale strijdtoneel leidt bovendien tot een opdringing van de Amerikaanse visie en denkwijze aan de wereld. De openbare veiligheidsvereisten en de strengere controles van passagiers op vluchten met bestemming VS zijn daarvan een perfect voorbeeld.

De aan de economie parallele evolutie . . .

Parallel met deze politieke ontwikkelingen zette zich ook een economische globalisering door, met de opmars van nieuwe fenomenen die het productieve landschap wereldwijd hertekenden. Het is in die zin dat we het laatste onderzoek van de UNCTAD (de Conferentie van de Verenigde Naties inzake Handel en Ontwikkeling), dat op 16 oktober 2006 verscheen en dat handelt over de investeringen in de wereld, moeten begrijpen. We lezen er met belangstelling dat de «zuidelijke landen» massaal gaan investeren en dat hun ondernemingen niet alleen meer hun tegenhangers in de rijke landen viseren, maar ook productie-eenheden in andere ontwikkelende landen. De DBI (Directe Buitenlandse Investerings) komen voornamelijk van landen die al een zeker economisch ontwikkelingsniveau hebben bereikt, zoals Zuid-Afrika, Brazilië en Mexico, Rusland, China, India, Maleisië, Korea en Thailand. Internationaal gerichte ondernemingen uit de «zuidelijke landen» mikken met deze investeringen op dezelfde voordelen als eender welke onderneming in de ontwikkelde landen: toegang tot grondstoffen, tot consumenten of arbeidsmarkten, voor een groter concurrentievermogen en minder personeelskosten. We stellen vandaag ook vast dat de economische druk die aan de grondslag ligt van de relocaties vanuit de ontwikkelde landen, ook op bepaalde zuidelijke landen begint te wegen. Populaire economische sectoren die investeringen uit het zuiden aantrekken, zijn in de eerste plaats de grondstoffensectoren, wat meteen verklaart waarom de directe investeringen uit Azië zich toespitsen op Afrika. We wijzen er in dat verband op dat de grotere vraag vanuit China samen met een aantal andere factoren heeft bijgedragen tot de algemene prijsstijging van de grondstoffen: één manier om deze impact te

beperken, is om zelf de benodigde mineralen te gaan delven. Andere successectoren zijn de IT-sector, de telecomsector, diensten, spitslektronica en de informatiesector. Steeds vaker kopen ondernemingen of groepen uit de ontwikkelende landen bedrijven uit de ontwikkelde landen op, zoals bijvoorbeeld - met de bekende gevolgschade aan het imago van het management - het geval was voor Mittal Steel bij zijn overnamebod op Arcelor. Het hoofdkantoor van Mittal bevond zich echter in Nederland, terwijl de Indische Tata-groep, die de Europese ijzer- en staalgigant Corus wil inlijven, volledig in Indische handen is.

. . . met de daaruit voortvloeiende problemen en gevaren.

In een geglobaliseerde economie wordt de concurrentie dus steeds heviger en net nu kampen de grote namen uit de ontwikkelde landen met aanzienlijke structurele problemen. De Airbus-groep worstelt met interne problemen die volgens de nieuwe topman van Airbus, Christian Streiff, zo diepgaand zijn dat de groep er tien jaar over zal doen om opnieuw te kunnen tippen aan zijn concurrent Boeing. Autobouwers zoeken hun heil in partnerships die niet altijd, zoals voor Renault-Nissan en General Motors, even succesvol zijn en waarvan de economische gezondheid op zijn minst precair is. Zo vergaat het ook Ford en VW, die een herstructurering van hun fabrieken plannen, met een belangrijke personeelsafvloeiing tot gevolg. Vandaag loeren overal gevaren, gaande van herstructureringsproblemen, zoals bij Suez en Gaz de France, tot de verleidingen van het protectionisme, aangewakkerd door buitenlandse aanvallen op ondernemingen «van bij ons», over het financiële deficit van de Verenigde Staten, het zwaard van Damocles voor de wereldeconomie, en de spanningen op de vastgoedmarkt in heel wat Europese landen. In dat perspectief dient de aanzwellende immigratiestroom naar de ontwikkelde landen in goede banen te worden geleid, die wijst op lacunes in de economische globalisering door het gebrek aan vrij verkeer van Arbeid. De deugden van de «volmaakte concurrentie» liggen nog lang niet binnen handbereik.

In een dergelijke context kunnen we ons perfect de commerciële en politieke risico's voorstellen waaraan de economische actoren worden blootgesteld wanneer ze onderhandelen met hun klanten, op de binnenlandse en op de uitvoermarkt. De toekomst zal uitwijzen hoe de heropleving van investeringen in onderzoek en ontwikkeling (R&D) in Europa kan resulteren in de innovatie die de 25 zo broodnodig hebben, maar ook en vooral hoe de Europeanen zullen omgaan met de invraagstelling van de verworven voordelen en of ze het goede voorbeeld van Duitsland zullen volgen, aan de vooravond van een nieuwe hervorming. <



OVER DE GRENZEN HEEN

DE STAALINDUSTRIE MAAKT ZICH OP VOOR CONSOLIDATIE

De samensmelting van het Luxemburgse Arcelor en het Nederlandse Mittal, 's werelds grootste staalproducenten, zal mogelijk verdere staalconsolidaties in de hand werken, zo verwachten sectorspecialisten. De gebundelde onderneming zal 120 miljoen ton per jaar produceren, goed voor meer koopkracht en een betere weerstand tegen de cyclus van de industrie. Dit zorgt ervoor dat ook andere collega's een fusie overwegen. Eén bij de fusie betrokken bankier vertelde aan The Economist bijvoorbeeld dat alle staalproducenten zich afvragen wat hun volgende stap moet zijn. Lakshmi Mittal (links), baas van Mittal Steel, is er van zijn kant van overtuigd dat de sector uiteindelijk gedomineerd zal worden door een handvol producenten met een productie van meer dan 100 miljoen ton per jaar. De totale wereldwijde vraag naar afgewerkt staal zal jaarlijks met 7,3% toenemen, tot 1,087 miljard ton in 2006, en met een extra 5,8% tot 1,15 miljard ton in 2007, zo verwacht het Internationaal Instituut voor IJzer en Staal.

> <http://www.iisi.org>

RUSLAND

FACELIFT VOOR DE BANKSECTOR

Rusland voerde een grondige herziening van zijn bankwetten door om het vertrouwen van buitenlandse investeerders en handelaars op te vijzelen. De roebel werd volledig inwisselbaar gemaakt, de beperkingen op de opening van een bankrekening in Rusland door buitenlanders werden versoepeld en Russen mogen nu ook een bankrekening voeren in het buitenland. Onder de nieuwe wetten kunnen buitenlanders geld overmaken naar Rusland zonder een "onderpand" te moeten storten als bescherming tegen de speculatieve opname van deze fondsen. Daarnaast hoeven Russen die fondsen op een buitenlandse rekening storten niet langer een kwart van de som op een rekening bij de centrale bank te plaatsen. De overheid brengt bovendien een nieuw bankbiljet van 5.000 roebel in omloop (ongeveer gelijk aan 146 euro). Het meest waardevolle bankbiljet was tot nu toe dat van 1.000 roebel (zo'n 29 euro). Volgens de Centrale Bank van Rusland is het nieuwe bankbiljet het gevolg van de grotere inkomens, niet van inflatie.

> <http://en.rian.ru/russia/20060629/50670941.html>



ZUID-KOREA

EXIT WINKELKETENS

Als voorbeeld van wat er kan gebeuren als de economie niet wordt afgestemd op de plaatselijke marktvereisten, besloten het Amerikaanse WalMart en het Franse Carrefour, 's werelds grootste supermarktketens, hun business uit Zuid-Korea weg te halen. Volgens hen is de penetratie van de Zuid-Koreaanse discountmarkt, goed voor 24 miljard dollar per jaar, gewoon te moeilijk. Beide merchandisers ondervonden dat de Zuid-Koreanen niet echt warm lopen voor diepvriesmaaltijden en kant-en-klaargerechten en supermarkten al helemaal liever vermijden. De twee ondernemingen volgen daarmee het voorbeeld van andere internationale bedrijven gespecialiseerd in consumptiegoederen, die er ook niet in slaagden vaste voet te krijgen in Zuid-Korea. De Britse supermarktreus Tesco lijkt de enige buitenlandse keten te zijn die zijn weg vond naar de Zuid-Koreaanse markt. Tesco's verkoopstrategie is dan ook beter afgestemd op de plaatselijke smaken en gewoonten, zo blijkt uit een verslag van de Economist Intelligence Unit.

> <http://www.eiu.com>

EUROPA

BREEDBANDTELEFONIE WORDT VOLWASSEN

De markt voor derdegeneratietelefonie (3G) - het gebruik van draagbare telefoons voor toegang tot het internet en andere gegevensdiensten - komt volgens een onderzoek van Deutsche Bank eindelijk van de grond. UMTS (Universal Mobile Telecoms Service), de technische naam voor 3G, "bewijst nu al zijn marktleeftijd", in het bijzonder in Europa, zo stelt het rapport van de bank met de titel "UMTS Broadband Mobile Technology Rolled Out". Dure licenties voor het aanbieden van 3G dreigden verscheidene grote telefoonmaatschappijen de dieperik in te duwen, vermits de markt aanvankelijk weinig interesse toonde. Vandaag stellen we vast dat West-Europa al 60 commerciële 3G-netwerken telt en er wordt verwacht dat de marktpenetratie in de regio de 60% zal halen tegen 2010. De hoogste 3G-penetratiegraad wordt tegen 2010 in Italië en het Verenigd Koninkrijk verwacht, met België en Griekenland als hekkensluiters, zo voorspelt de bank. Duitsland en Frankrijk scoren net onder het regionale gemiddelde.

> <http://www.dbresearch.com>



VS/EUROPA

PRIVÉAANDELEN VIEREN HOOGTIJ

Privéaandelen doen het goed nu rijke investeerders steeds meer geld laten doorstromen naar managers die hun zaken goed afschermen van staatsinmenging. De Europese Private Equity en Venture Capital Association maakte bekend dat 2005 een recordjaar was voor Europese privéaandelen, met investeringen ter waarde van 47 miljard euro in 7.200 ondernemingen. Wereldwijd dudde een golf van bedrijfsovernames, waarmee ettelijke miljarden dollars gemoeid waren, het volume van privéaandelentransacties de hoogte in, zo meldt Dealogic, expert in marktanalyse. Het akkoord van drie privéaandelenbedrijven met de overname van de Hospital Corporation of America voor 21 miljard dollar bracht het totaal van de eerste zeven maanden van dit jaar op 372,6 miljard dollar. De banken voorspellen dat er nog grotere transacties zullen volgen, zo voegt Dealogic er nog aan toe. Deze monsterovernames duwen de privéaandelenbedrijven echter verder in de schulden, wat uiteraard risico's met zich meebrengt in het licht van de toenemende interesten, zo waarschuwen analisten.

> <http://www.evca.com>

OEKRAÏNE

ECONOMIE IN DE LIFT

In Oekraïne tekenen we een lichte opflakking van de economische groei op. Volgens het Duitse Bureau voor Buitenlandse Handel lag het Bruto Binnenlands Product (BBP) tijdens de eerste helft van dit jaar vier percent hoger dan tijdens dezelfde periode vorig jaar. Oekraïense experts voorspellen dat het BBP over de volledige twaalf maanden van 2006 met drie percent zal groeien. Dit zou wijzen op een licht herstel, na een terugval van de economische groei van 12,1% in 2004 tot 2,6% in 2005. De heropleving wordt echter bedreigd, onder meer door de onstabiele politieke situatie van het land. Bovendien nam de Oranjerevolutie een onverwachte wending, met de terugkeer van pro-Moskou politicus Viktor Yanukovich (foto, links), die werd afgezet in 2004. President Viktor Yushchenko (foto, rechts) benoemde hem tot eerste minister, hoewel Yanukovich maar weinig op heeft met de Westersgezinde en hervormingsideeën van de president.

> www.atradius.com/group/aboutus/publications/020compass.jsp



“WE WILLEN NIET NODELOOS DE HELD UITHANGEN”

DR RUPERT NEUDECK
VOORZITTER VAN HET RAMPEN
BESTRIJDINGSAGENTSCHAP
“GROENHELMEN”

> Wanneer overstromingen, branden, ziekten of oorlogen volledige regio's van de kaart vegen, kijkt de wereld met afschuw toe. De “Groenhelmen” (Gruenhelme), een NGO met thuisbasis in Duitsland, schieten echter meteen in actie. Deze organisatie, die drie jaar geleden uit de grond werd gestampt, werkte mee aan de wederopbouw van verwoeste dorpen en startte milieubeschermingsprojecten op in enkele van 's werelds ergst getroffen gebieden. Compass sprak met de oprichter en voorzitter van de Groenhelmen, Rupert Neudeck, over de risico's van het vak.

COMPASS

Wat zijn de belangrijkste risico's waaraan uw vrijwilligers tijdens hun opdrachten worden blootgesteld?

NEUDECK

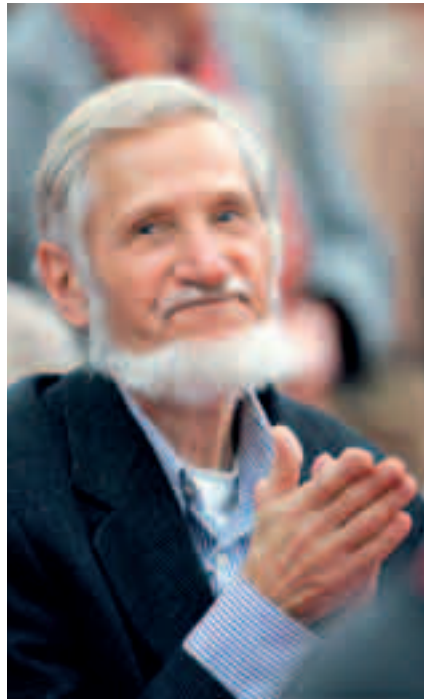
Eerst zijn er de voor de hand liggende gevaren en fysieke problemen in gebieden die werden getroffen door overstromingen, branden of burgeroorlogen. Er zijn echter ook een aantal minder voor de hand liggende risico's die te maken hebben met de plaatselijke politiek. In Soedan bijvoorbeeld, wilde de regering ons geen toestemming geven voor de bouw van een ziekenhuis in het Nuba-gebergte in het centrum van het land, omwille van de opstanden daar. We lieten ons niet zomaar afschrikken, maar werden al gauw het doelwit van bombardementen van de overheidstroepen zelf.

COMPASS

Wat kan u in zo'n geval doen om de medewerkers en hulpbehoevende bevolking te beschermen?

NEUDECK

In Soedan probeerden we het ziekenhuis zo goed mogelijk te camoufleren en uiteindelijk hielden de bombardementen op. Algemeen loopt de bevolking zelf meer risico dan onze eigen mensen. Wanneer het echt misloopt, kunnen we onze mensen altijd laten evacueren, terwijl de plaatselijke bevolking geen kant op kan. Meestal kunnen we onze werkzaamheden in geweldloze omstandigheden uitvoeren. Wanneer er toch gevaar dreigt, evalueren we voor iedere situatie afzonderlijk wat onze volgende stap moet zijn.



RUPERT NEUDECK, 67 JAAR,

is stichter en voorzitter van de “Groenhelmen” (Gruenhelme), een Duitse liefdadigheidsinstelling die in de Derde Wereld huizen, ziekenhuizen en scholen (herop)bouwt die werden verwoest door natuurrampen of door de mens veroorzaakte rampen. Hij staat vooral bekend om de aangrijpende redding van duizenden gestrande Vietnamese bootvluchtelingen in 1979 door zijn organisatie Cap Anamur.

vinden die een realistisch beeld hebben van wat ze mogen verwachten. Er was bijvoorbeeld een vrijwilliger die er al na een paar weken de brui aan gaf, omdat hij niet had verwacht in Somalië in aanraking te komen met gewapende rebellen. Sommigen verwachten in de Derde Wereld stabiele en voorspelbare omstandigheden aan te treffen; zij worden onvermijdelijk teleurgesteld.

COMPASS

Heeft uw werk in de Derde Wereld uw visie op het Westerse leven veranderd?

NEUDECK

Ja, het deed me beseffen dat die andere culturen hun eigen aantrekkingskracht en verdiensten hebben, waarvan we eigenlijk maar weinig af weten. We beschouwen hulp al te vaak in termen van uitvoer van onze eigen cultuur en waarden, maar die cultuur en waarden kunnen ook van de andere kant komen.

COMPASS

De meeste zestigers denken al aan hun pensioen. Op uw vierenzestigste richtte u nog de Groenhelmen op. Wat drijft u?

NEUDECK

Een moeilijk te beschrijven gevoel van vervulling. De redding van de bootvluchtelingen in 1979 werd breed uitgesmeerd in de media, omdat het ging om één dramatisch geval, maar er zijn subtielere overwinningen die minder in de schijnwerpers komen te staan. Sumatranen die hun intrek nemen in de heropgebouwde huizen nadat de tsunami hun dorp verwoestte, is in zekere zin even aangrijpend. <

We willen niet nodeloos de held uithangen.

COMPASS

Is er ooit een project echt misgegaan?

NEUDECK

Nee, maar soms gaat het niet zo vlot als we hadden gehoopt. In 2004 probeerden we bijvoorbeeld een einde te maken aan de inzet van kindsoldaten in Congo door alternatieve programma's voor hen op te zetten. We botsten echter op een muur van bureaucratie en moesten het project opgeven. Ik moest de instanties overtuigen van het feit dat de Groenhelmen niet daar waren om de bureaucratie in Kinshasa te voeden. We verlieten het land om een signaal te geven, maar ik weet niet of ze onze boodschap correct hebben geïnterpreteerd.

COMPASS

Hoe moeilijk is het om personeel en vrijwilligers te vinden die niet van een kleintje vervaard zijn?

NEUDECK

Er zijn heel wat vrijwilligers van goede wil te vinden, maar het is geen sinecure om mensen te

HET VOLGENDE NUMMER VAN
COMPASS ZAL VERSCHIJNEN IN
FEBRUARI 2007.

BRONNEN, VERDERE INFORMATIE

PATENTEN AAN DE KUNSTLONG _ PAGINA 8

Gordon V. Smith, Russell L. Parr

**Intellectual Property:
Valuation, Exploitation, and
Infringement Damages**
Wiley (2006)

ISBN: 0471728926

Yali Friedman

**Building Biotechnology:
Starting, Managing, and Understanding
Biotechnology Companies**

Thinkbiotech (2006)

ISBN: 0973467630

Françoise Simon, Philip Kotler

**Building Global Biobrand:
Taking Biotechnology to Market**

Free Press (2003)

ISBN: 074322244X

DOUANECORRUPTIE _ PAGINA 12

Bertram I. Spector (Editor)

**Fighting Corruption
In Developing Countries:
Strategies and Analysis**

Kumarian Press (2005)

ISBN: 1565492021

RFID-TECHNOLOGIE _ PAGINA 14

Charles Poirier, Duncan McCollum

**RFID Strategic
Implementation and ROI:
A Practical Roadmap
to Success**

J. Ross Publishing (2006)

ISBN: 1932159479

Patrick J. Sweeney

RFID For Dummies

For Dummies (Wiley) (2005)

ISBN: 076457910X

SINGAPORE _ PAGINA 26

Lee Kuan Yew

**From Third World to First:
The Singapore Story:
1965–2000**

HarperCollins (2000)

ISBN: 0060197765

Angela Milligan

Singapore:

**A Quick Guide to
Customs & Etiquette**

Graphic Arts Center Publishing Co. (2004)

ISBN: 1558687890

INLICHTINGEN OVER DE UITGAVE

COMPASS

Het klantenmagazine van Atradius dat wordt gepubliceerd in vijf talen voor klanten wereldwijd.

Uitgever

Atradius N.V., Amsterdam

Hoofredactie:

Christian Buerger, Simon Groves

Redactieraad

Fabienne Allaingillaume, Frank Reime, Silvia Ungaro, Patrick Van der Avert

Uitgeverij

BurdaYukom Publishing GmbH

Konrad-Zuse-Platz 11, D-81829 Munchen

Tel. +49 (0) 89 3 06 200

Managing Directors

Manfred Hasenbeck, Andreas Struck

Editorial Director

Dr Christian Fill

Internationale uitgave

Aviva Freudmann, Elmar zur Bonsen

Managing Editor

Marlies Viktorin

Art Direction

Felix Kempf

Revisie

Patrick Van der Avert

Lay out / Productie

Evelyne Gustin / Adrénaline

Photo Editor

Michaela Beck

Foto's

Silvana Mayrthaler

Photo Credits

Omslag: www.bilderdbox.com; pp.4–5 Laif/ Reporters (1); Gettyimages/ M. Dunning (1)/E. Dreyer (1)/J. Rietz (1); Mauritius (1); Corbis/W. Schroll (1); pp. 6–9 J. Boethling/ agenda (1); Ch. Lehsten/argum (1); Laif/ Reporters (1); Laif/Langrock/Zenit (1); PR (1); FX68; pp. 10–11 Horizons Laif/Futh; pp. 12–13 Gettyimages/J. Raedle (1); pp. 14–15 Corbis/E.Cahan (1); PR (1); pp. 16–19 S. Egan (1); Imago/Karo (1); Illustration: FX68; pp. 20–21 Laif/REA (1); Action Press/Zuma Press (1); Gettyimages (1)/E.Dreyer (1); Corbis/R. Binderer (1); DPA (1); pp. 2 DPA/J. Woitas (1)

Copyright

De inhoud van dit magazine valt onder het auteursrecht. Alle rechten voorbehouden.

Waarschuwing

De in de artikels van dit magazine geuite meningen reflecteren niet noodzakelijk de visie van de uitgever.

LINKS

> www.atradius.be/compass

Voor verdere informatie over de artikels over

PATENTEN AAN DE KUNSTLONG

DOUANECORRUPTIE

SINGAPORE

kunt u terecht op de website van Compass.

De website is trouwens ook een kanaal voor communicatie met het team dat instaat voor de productie van elk Compass nummer.

De redactie verwelkomt alle opmerkingen, suggesties en feedback over de artikels.

UW INPUT IS MEER DAN WELKOM!

Indien u collega's of zakenpartners heeft die ook graag Compass zouden willen ontvangen, laat het ons dan weten, en we bezorgen hen een gratis abonnement.

Adreswijzigingen kunnen ons worden gemeld via het online formulier. We zullen er voor zorgen dat het volgende nummer van het tijdschrift stipt op het nieuwe adres wordt afgeleverd.





Geloof ons, u kan echt te goed beschermd zijn

Het moet geruststellend zijn een verzekering te hebben die uw cash flow beschermt tegen elk mogelijk risico dat er bestaat. Maar waarom zou u risico's willen verzekeren die u niet loopt? Het kost u geld en beperkt uw mogelijkheden. Dit is waarom we Atradius Modula ontwikkeld hebben: dankzij de unieke bouwsteenformule

creëert u de kredietverzekering die het best bij u past. Atradius Modula is flexibel, transparant en exact wat u nodig hebt. In plaats van te betalen voor onnodige dekking, maakt u geld vrij en dekt u de risico's die werkelijk van toepassing zijn voor uw bedrijf.