



VLAANDEREN ZOEKT KANSEN OP **DE GROOTSTE INTERNE MARKT TER WERELD**

De dieseltrein van Narendra Modi

India is de snelst groeiende grote economie ter wereld en dus de place to be voor internationaal gerichte bedrijven. Maar wie er zaken wil doen, moet geduld hebben.

Luc Huysmans in India

Wat je ook terecht over India zegt: het tegengestelde is ook waar." De quote van Cambridge-econoom Joan Robinson zegt eigenlijk alles. Bhārat Gañarājya, zoals de officiële Hindi-naam van India luidt, toont grote groei-cijfers, kampt met grote groeimoeilijkheden, heeft grote noden, en nog grotere plannen.

"Een bedrijf dat globaal wil zijn, móét in India zijn. Als een Vlaams bedrijf moet kiezen tussen India en China, dan moet het naar hier komen", vindt Peter Vyncke, de CEO van de Harelbeekse biomassaketelproducent Vyncke. Peter Deriemaeker, de regionaal directeur APMEA (Azië-Pacific, Midden-Oosten en Afrika) van de bakkerijproductengroep Puratos, sluit zich daarbij aan. "Dit is de *place to be*. Als je hier vandaag niet bent, kan het dat je de trein hebt gemist."

Dat de trein is vertrokken, daar gaat iedereen van uit. De charismatische premier Narendra Modi won in 2014 overtuigend de verkiezingen en lanceerde sindsdien een dertigtal grote

overheidsprogramma's. Alleen heeft India zijn eigen tijdszone, ook economisch. De Indian Standard Time, 3,5 uur later dan Brussel, heet in de volksmond niet voor niets Indian Stretchable Time.

Modi heeft de locomotief dus wel op de rails gekregen, maar het tijdstip waarop de trein zijn bestemming bereikt, is doorgaans zeer optimistisch ingeschat. Het is een logge dieseltrein, waarvan je weet dat hij blijft rijden, maar niet hoe snel. India wil bijvoorbeeld tegen 2017 in de top 50 van de ranking van de Wereldbank van landen waar het gemakkelijk zakendoen is. Van plaats 134 steeg het land in de meest recente editie naar... 130.

Een land van contrasten

Voor Vlaanderen is India het zevende grootste exportland, en na de VS het grootste niet-Europese exportland. Van de 7,6 miljard euro export komt zowat vier vijfde op rekening van de diamantuitvoer. Die had het vorig jaar moeilijk, waardoor de export officieel met ruim 9 procent daalde. Zonder de diamanten steeg die echter met 6 procent. Volgens ➔

INDIA
Een logge dieseltrein, waarvan je weet dat hij blijft rijden, maar niet hoe snel.

➤ Jurgen Maerschand, Vlaams economisch vertegenwoordiger van Flanders Investment & Trade (FIT) in Mumbai, zijn 160 Belgische bedrijven actief in India, waarvan ongeveer 100 een eigen vestiging of vertegenwoordiger hebben. Omgekeerd zijn meer dan 45 Indiase bedrijven naar ons land gekomen.

Twintig officiële talen, 325 belangrijke talen, en 1600 dialecten. Het Indiase schiereiland grossiert in diversiteit en contrasten. Dat uit zich niet alleen in de geuren en kleuren en het eeuwig claxonnerende verkeer, of in de sloppenwijken aan de achterzijde van fonkelnieuwe luxehotels of glimmende bedrijfsgebouwen. Het zit ook in de manier van zakendoen, waar je hard moet werken aan een vertrouwensrelatie, maar het uiteindelijk toch vooral over de prijs gaat.

"Het is de grootste interne markt van de wereld", weet Hein Deprez, de topman van de fruit- en groenteverwerker Greenyard Foods. "Het is de belangrijkste producent van bananen ter wereld, maar ze eten die allemaal zelf op. Tegelijk is het een complex land, ook logistiek: een container van Noord-India naar Zuid-India brengen kost 7000 dollar. Vanuit Antwerpen is dat amper 2500 dollar."

De grootste uitdaging én troef is de demografie: tegen 2025 is India het dichtst bevolkte land ter wereld. De huidige bevolking is gemiddeld amper 27 jaar, en tussen 2011 en 2030 bereikt elke maand één miljoen Indiërs de leeftijd van 18 jaar. De 1.251.695.584 Indiërs realiseren samen een bruto binnenlands product van 2,049 miljard dollar, 'amper' vier keer dat van België (532 miljard). Per hoofd van de bevol-



INDIA

Tussen 2011 en 2030 bereikt elke maand één miljoen Indiërs de leeftijd van 18 jaar.

vooral moet zorgen dat er aanbod is; de vraag komt dan vanzelf. Met andere woorden: de economie groeit samen met de infrastructuur. Pune heeft een weg naar Mumbai aangelegd, en een luchthaven. Het gevolg: de bevolking groeide van 1,5 miljoen inwoners in 2000 naar 6 miljoen nu. In Europa vraagt een ondernemer zich af of hij de juiste grondstoffen, mensen, technologie enzovoort vindt. Hier niet. De vraag in India is niet of je ze vindt, maar hoe, want ze zijn er."

Affiniteiten

Het Make in India-programma van Modi wil het aandeel van de productiesector in het bbp doen stijgen van 16 naar 25 procent in 2025, wat neerkomt op 100 miljoen extra banen. Ambitieuze,

en 65 miljoen huizen met bijbehorende elektriciteitsvoorziening om de sloppenwijken weg te krijgen, ...

Drie programma's – smart cities, infrastructuur en cleantech – waren de speerpunten van de economische missie van Flanders Investment and Trade (FIT) die Vlaams minister-president Geert Bourgeois eind april naar Pune, Mumbai en Bangalore bracht. "De affiniteiten tussen Indiase en Vlaamse bedrijven zitten goed", vindt Bourgeois. "Het zijn ook ondernemers, met veel familiebedrijven die duurzaam werken en hun geld herinvesteren, met veel aandacht voor onderzoek en innovatie."

Dat beamen Chris Prengels en Jessica Reznor, de oprichters van het groene-energiebedrijf Tiger Power, dat stroom wil brengen naar landelijke gebieden. "Vlamingen en Indiërs doen graag zaken met mensen die ze vertrouwen. Je onderhandelt hier nooit over een contract, je doet handel met vrienden. Een contract heeft hier veel minder waarde, omdat een rechtszaak doorgaans in Delhi eindigt, en dan ben je minstens tien jaar verder."

Dichtbij en toch verschillend

Zakendoen in India is nochtans geen gezondheidswandeling. "Ze staan dicht bij onze cultuur", vertelt Luc Matton,

"We dachten dat we in Rusland alles hadden gezien, maar India is véél complexer" - Peter Deriemaeker (Puratos)

king komt dat neer op 47.328 dollar in België, en amper 1582 dollar in India.

"Dit is een grote en groeiende markt, met een aanzwellende middenklasse", vindt Sven De Wachter, managing consultant van Wachter Oriental. "Het grote verschil met Europa is dat je

net zoals de meeste van zijn overheidsprogramma's. De invoering van een eengemaakte btw (nu verschillen de taksen per deelstaat), unieke identiteitsnummers voor iedereen, de bouw van 30 kilometer wegen per dag extra (nu 10 kilometer), 100 miljoen toiletten,

global account manager van de logistiekgroep Ahlers. "Maar tegelijk zijn er grote verschillen. De regelgeving en de bureaucratie zijn erg zwaar. Daar heb je echt specialisten voor nodig. Modi probeert er wat aan te doen, maar het is niet eenvoudig." Al laat Ahlers, dat 150 man werk biedt in India, zich daar niet door afschrikken, want het overweegt de bouw van magazijnen voor de opslag van speciale chemicaliën.

Ook het personeelsbeleid is niet simpel, vindt Matton. "Zeker in de lagere echelons veranderen ze nogal makkelijk van werkgever, en het belang van titels is enorm. Een *head of HR* is in hun ogen niet hetzelfde als een *human relations manager*. Ze willen heel specifieke carrièreplanningen. Maar dat zijn zaken die je leert naarmate je 'Indiase' wordt."

"Ze creëren hier veel mist", grijnst Hein De Keyser, de CEO van Cognistreamer uit Kortrijk. Het bedrijf, met

medewerkers in Kortrijk (20), India (10), Parijs (3) en New Jersey (2), maakt softwareplatformen om innovatie in grote bedrijven te bevorderen. "Van mijn eerste factuur werd doodleuk 30 procent *service tax* afgetrokken. Volgens de slogans kun je hier in 29 dagen je bedrijf oprichten, maar we

2030 goed is voor 40 procent van de omzet, tegen 20 procent nu. India is daarvoor, samen met Turkije, Iran en Japan, een sleutelmarkt. Maar het gaat allemaal veel trager dan in andere groeimarkten als Rusland, China of Brazilië. Administratie, logistiek, beschermde markten, ... je moet geduld

"Het grote verschil met Europa is dat je in India vooral moet zorgen dat er aanbod is; de vraag komt dan vanzelf" - *Sven De Wachter (Wachter Oriental)*

deden er acht maanden over om de juridische entiteit op te zetten, en wachtten zes maanden op een bankrekening."

De bakkerijmaterialengroep Puratos had liefst 74 handtekeningen nodig om haar vestiging in Pune te kunnen uitbreiden. Peter Deriemaeker: "We verwachten dat de APMEA-regio tegen

hebben. We dachten dat we in Rusland alles hadden gezien, maar India is véél complexer."

"Ach, India is het land van één miljard veto's", grijnst Jean-Christophe Seynaeve, de topman van de BMT-groep. "Daarom zochten we al in 2006 een partner." Die werd gevonden bij ➤

➤ Involute Gear, waarmee dochter Watteuw een joint venture sloot. Die stelde in de snelgroeijende stad Pune haar eerste treintransmissie voor. Daarmee wil het bedrijf inspelen op het grootse investeringsprogramma van Modi in de spoorwegen: 123 miljard euro over vijf jaar, goed voor alles samen zowat 50.000 kilometer nieuwe sporen.

Ook het Hemiksemse kabelbedrijf Lamifil wil inspelen op de enorme infrastructuurbehoeften. Het heeft al 1500 kilometer hoogspanningskabels geplaatst in India, maar zoekt naar nieuwe opdrachten. "Op termijn sluit ik een eigen vestiging hier zeker niet uit", zegt CEO John Dejaeger.

Met of zonder partner

Volgens veel bedrijfsleiders is het verstandig in India op zoek te gaan naar een partner, die je wegwijs kan maken in de administratieve kronkels van het land. Philippe Vlerick, een textielondernemer en investeerder die al sinds 1995 actief is in India, raadt het aan, "want de cultuurverschillen zijn veel te groot. Al kun je tegelijk ook het beste de regels voor de ontbinding van de joint venture vastleggen, het liefst in een neutraal land."

Toch is een partnerschap geen noodzaak, vindt Georges Baekelmans. Met twee decennia ervaring als zakenman in India, begon hij twee jaar geleden

met Assist Asia, een adviesbureau dat nieuwe bedrijven begeleidt, ruimte biedt in een businesscentrum en taken als administratie, personeelsbeleid en marketing kan overnemen. "Eigenlijk valt het best mee hier een zaak te beginnen. Alleen moet je weten waar. Elke staat is anders: sommige zijn bijna communistisch, andere zijn veel libera-

CEO van De Watergroep. Het bedrijf sloot met zijn Indiase partner IL&FS een contract om in Mysore drinkbaar water te krijgen op 70.000 aansluitingspunten, goed voor een half miljoen mensen. Het project is 30 miljoen waard. Voor De Watergroep is India de eerste grootschalige ervaring in het buitenland, al dingt het ook mee naar

"Je onderhandelt hier nooit over een contract, je doet handel met vrienden" - *Chris Prengels (Tiger Power)*

ler. Maar het is zoals een lief dat je wil veroveren: je moet er tijd insteken. Indiërs werken graag met westerse bedrijven."

Wil een kmo zelf aanwerven, dan is het zaak de juiste ondersteuning te vinden. Stefaan Vandeputte (62), zaakvoerder van Start2Bric, biedt vanuit zijn ervaring bij onder andere Barco hr-support aan voor de opkomende landen. "Ik help bijvoorbeeld bij de eerste aanwerving, de verloning of administratieve kwesties. Het komt er vooral op aan de juiste contacten te leggen. Ik werk met partners die het reilen en zeilen hier kennen, maar toch aansluiten bij onze manier van werken."

"We hebben twee jaar moeten investeren om een goede partner te vinden", weet Boudewijn Van De Steene, de

een groot project in Suriname.

"Natuurlijk kan je zelf een dochter opzetten in India. Maar een partner kan het je veel makkelijker maken. En om een goede partner te vinden, moet je in de eerste plaats zélf een betrouwbare partner zijn", vindt Peter Vyncke, die al acht jaar een joint venture heeft met de Forbes Marshall-groep.

"Waarom lukt het bij ons? Omdat we allebei een langetermijnvisie hebben; omdat we veel communiceren en vriendschappen bevorderen tussen de families, maar ook tussen de kaderleden; omdat we problemen zo snel mogelijk oplossen om te vermijden dat ze groter worden; en omdat een partnerschap als een huwelijk is: je moet niet alle punten willen winnen, en bereid zijn compromissen te sluiten." ©