

WERELDWIJS

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

126

01 \ 2020

MOBILE LOCKER

VEROVERT
EUROPESE
FESTIVALS

DE VAE:
ECONOMIE IN
VOLLE TRANSITIE

EDITO

WE WENSEN U EEN GELUKKIG,
GEZOND EN BUITENGEWOON 2020!

Beste lezer,

Happy 2020! We hopen dat u heeft genoten van een gezellige eindejaarsperiode en dat u een fijne overgang heeft gevierd. En dat de stap van feestdis naar werkplek vlot verloopt. Want goed begonnen is half gewonnen.

Wie internationaal onderneemt, weet dat verveling nooit kans maakt. Ook 2020 belooft alweer een opmerkelijk jaar te worden. Meer zelfs, in de geschiedenis van de handelsrelatie tussen Vlaanderen en het VK kan het zelfs baanbrekend worden. Op dit moment van schrijven zijn de resultaten van de Britse vervroegde verkiezingen net binnen. De Conservatieve partij van Brits premier Boris Johnson behaalde een klinkende overwinning. In zijn ogen is met deze beslissing het 'nieuwe mandaat om de brexit gedaan te krijgen' binnen. Toch blijven er mogelijke scenario's en obstakels bestaan. Onze specialist ter zake, Hans De Backer, scheidt verderop meer klaarheid in de brexitsaga.

Want daar mag u bij FIT op blijven rekenen: info, advies en ondersteuning van de bovenste plank. Dit alles vertalen we op verschillende manieren. In de vorm van subsidies, bijvoorbeeld, maar ook in events zoals onze tweejaarlijkse Exportbeurs of deze maandelijkse Wereldwijs. Alles om u te helpen bij uw internationaal ondernemerspad.

We hopen oprecht – en daarmee sluit ik deze wensen af – dat u geen seconde zal aarzelen om FIT in te schakelen. Graag tot binnenkort!

Claire Tillekaerts
Gedelegeerd bestuurder
Flanders Investment & Trade



COLOFON

WERELDWIJS IS EEN UITGAVE VAN

FLANDERS INVESTMENT & TRADE

Koning Albert II-laan 37
1030 Brussel
T 02 504 87 11

www.flanderstrade.be
wereldwijs@fitagency.be

www.linkedin.com/company/flandersinvestmentandtrade
twitter.com/FlandersTrade

01\2020 **126**

VERANTWOORDELIJKE UITGEVER

Claire Tillekaerts
Koning Albert II-laan 37
1030 Brussel

REDACTIE

Flanders Investment & Trade,
bijgestaan door com&co,
bureau voor contentcreatie en -strategie.

FOTO'S

imagedesk.be, Getty Images en Shutterstock

LAY-OUT EN DRUK

Vanden Broele Productions

Overnemen of vermenigvuldigen van artikels is uitsluitend toegestaan met vermelding van bron (bron: Wereldwijs/Flanders Investment & Trade).

WERELDWIJS

wordt gratis verspreid onder bedrijven.

WENST U EEN EXEMPLAAR?

Stuur een mail naar wereldwijs@fitagency.be met uw adresgegevens.





IN GESPREK MET MOBILE LOCKER

VANAF DAG ÉÉN
HEBBEN WE OP
HET BUITENLAND
INGEZET.

INHOUD

10 DOSSIER

DE VERENIGDE ARABISCHE EMIRATEN

Economie in volle transitie

8 **MARKTINFO**

22 **BREXIT**

25 **TELEX**

26 **EHBIO**

Eerste Hulp bij Internationaal Ondernemen

28 **ENTERPRISE EUROPE NETWORK**

30 **KALENDER**



ID
Mobile Locker in cijfers (2019)
Sector: automatic lockers
Opgericht in: 2015
Hoofdkantoor in: Antwerpen
Aantal medewerkers: 9
Omzet: € 1,6 miljoen (projectie 2019)
Aanwezig in: 10 landen





MOBILE LOCKER

VEROVERT EUROPESE FESTIVALS

WIE AL EENS EEN FESTIVAL BEZOECT, HERKENT ONGETWIJFELD DE MOBILE LOCKER UNITS MET HUN BLAUW-GEEL-ROODGEKLEURDE DEURTJES. JEF VAN HYFTE EN KOEN MORTELMANS ONTWIKKELEN DEZE HOOGTECHNOLOGISCHE LOCKERS IN VLAANDEREN, MAAR ZE ZIJN TOT VER BUITEN DE LANDSGRENZEN GEGEERD.

Mobile Locker is een intelligent lockersysteem: tijdens evenementen wordt in realtime bijgehouden hoeveel lockers er precies verhuurd zijn en kan de capaciteit worden bijgestuurd. Er zijn units met zonnepanelen die zelfvoorzienend zijn qua elektriciteit, gebruikers kunnen hun smartphone opladen, van wifi genieten en er zijn talloze mogelijkheden qua betaling. Bovendien zijn de units plug-and-play, waardoor organisatoren zelf geen infrastructuur moeten voorzien, op één voedingskabel na.

Het idee voor Mobile Locker ontstond in Torrevieja, toen Jef in het vakantiehuis van Koen verbleef. **Jef Van Hyfte:** "Mijn vrouw en ik waren op het strand en we wilden gaan zwemmen. Waarop zij opmerkte dat een locker wel handig zou zijn. Daar stonden toen wel houten kastjes, maar als toerist heb je daar maar weinig vertrouwen in. Opeens ging een lichtje branden en vijf minuten later hing ik aan de lijn met Koen." "We werkten al zo'n tien jaar samen bij een marketingbureau", vervolgt

Koen Mortelmans. "De samenwerking zat altijd goed, dus we besloten om ervoor te gaan."

VANAF DAG ÉÉN
HEBBEN WE OP
HET BUITENLAND
INGEZET.

KAFKA OP HET STRAND

Hoe hebben jullie van het idee een concreet plan gemaakt?

Koen Mortelmans: "We deden marktonderzoek op het strand: zouden mensen daar gebruik van maken, hoeveel willen ze daarvoor betalen ... Bleek dat toeristen veel meer vertrouwen hadden in een onbemande, robuuste locker waarvoor je met je bankkaart kan betalen. Lockers waren er uiteraard al, maar

die waren niet technologisch. Ons concept kreeg vorm vanuit onze marketingachtergrond. We gingen uit van het idee dat je van een locker huren een beleving kan maken. Toen hebben we een prototype gebouwd, zodat we ons idee konden uittesten. Het is een traject van twee jaar geweest voor we dat concept op punt kregen."

Jef Van Hyfte: "Een vergunning krijgen was moeilijk. We hebben dan maar onze stoute schoenen aangetrokken en het eerste prototype zonder vergunning op een Spaans strand gezet. Het ministerie en de politie kwamen naar de testunit

kijken. Opeens werd het idee voor hen tastbaar, en een week later hadden we onze vergunning op zak.”

Dus jullie hebben meteen op de Spaanse costa's gemikt?

Koen Mortelmans: “Dat was het plan. Maar dat idee van de grond krijgen, ging moeizamer dan gedacht.”

Jef Van Hyfte: “Het was een echte strijd tegen de bureaucratie. Je valt op zo'n strand tegelijk onder heel wat verschillende regelgevingen: Europees, nationaal, gemeentelijk, havenreglementen ... Bovendien moet je bij elke gemeente afzonderlijk aankloppen. We hebben waardevolle lessen getrokken uit die eerste test. Het product had veel potentieel, maar de Spaanse markt was er op dat moment niet rijp voor. Dus zijn we met Mobile Locker in België gestart, maar niet aan de kust.”

VAN DE KUST NAAR DE FESTIVALWEIDE

Vanaf wanneer kwam Mobile Locker in een stroomversnelling?

Jef Van Hyfte: “Onze lockers bleken perfect voor andere marktsegmenten zoals de evenementensector. De grote festivalorganisatoren zijn zelf op ons afgestapt om de units op de festivalterreinen en -campings te zetten. We hebben toen prompt 9 prototypes gebouwd. Dat verliep met vallen en opstaan. We hadden immers helemaal geen technologische achtergrond, we zijn er echt in gekatapulteerd. Met behulp van enkele lokale partners hebben we de software ontwikkeld en de behuizing gebouwd. Op een jaar tijd namen we in eigen land 80% van de festivalmarkt in. Events zijn tot op vandaag onze belangrijkste afzetmarkt, ons product is er volledig op afgestemd. Intussen zitten ook andere afzetmarkten in een groeiversnelling.”

Hoe hebben jullie de nodige funding bij elkaar gekregen?

Koen Mortelmans: “De eerste investering om de prototypes te ontwikkelen kwam via een familiale lening.”

Jef Van Hyfte: “Terug in eigen land startten we Mobile Locker met investeringen van Vlaamse business angels. Daarna volgden nog kapitaalrondes, waaronder een crowdfening via Bolero. Daarmee hebben we 300.000 euro op drie dagen tijd opgehaald.”

INTELLIGENTE SOFTWARE

Hoe verschillen jullie lockers van wat er al beschikbaar is op de markt?

Koen Mortelmans: “De combinatie van de intelligente software en het mobiele aspect is uniek. Ook is de software state of the art, met een waaier aan mogelijkheden. We bekijken voor elke locatie wat nodig is en stemmen de units daarop af. We kunnen extra's integreren, zoals cashless payment met polsbandjes of toegang met handpalmherkenning. De organisator kan altijd in realtime volgen hoeveel lockers er verhuurd zijn en de capaciteit indien nodig bijsturen.”

Jef Van Hyfte: “Ook met onze service onderscheiden we ons. We leveren de lockers kant en klaar en regelen alles van a tot

z. Onze klant hoeft, behalve een stroomkabel, geen infrastructuur te voorzien. Het betalingssysteem, de simkaart voor de wifi ... Daar zorgen wij allemaal voor.”

Het zijn intelligente lockers, genereren ze dan ook data?

Jef Van Hyfte: “Die mogelijkheid is er, maar daar blijft het voorlopig bij. De data die we verzamelen, zijn volledig geanonimiseerd en dienen om de bezetting in kaart te brengen. Zo weten organisatoren precies hoeveel lockers er verhuurd zijn, maar wij weten niks over onze gebruikers. Het wetgevende kader wordt steeds strenger, dus we vinden het nog niet de moeite om daar nu in te investeren. In de toekomst zouden we bijvoorbeeld wel een app kunnen ontwikkelen, maar op evenementen werken we met piekmomenten waar het snel moet gaan. Dan is er geen tijd om een opt-in te doen. Bovendien zijn we nog te kleinschalig om iets interessants met die data te doen.”

Hoe ziet jullie concurrentieveld eruit?

Jef Van Hyfte: “De concurrentie is voor elke sector anders. We hebben een heel flexibel product, dus we komen in uiteenlopende marktsegmenten terecht. Voor festivals is er in Nederland een gigantische markt voor lockers, maar de technologie is verouderd. Daar zijn wij een voorloper. Voor de permanente lockers heb je

101 spelers. Die zetten heel hard in op parcel delivery, maar daar ligt onze focus niet. Die bedrijven beschouwen we dus niet echt als concurrentie.”

MEERWAARDE VOOR SECURITY

Hoe boren jullie nieuwe marktsegmenten aan?

Jef Van Hyfte: “Eenmaal je een referentieproject hebt, kan je een netwerk uitbouwen en je product ook binnen andere segmenten aanbieden. Zo hebben we voorbeeldprojecten in pretparken, luchthavens en muziekarena's. Ook in een hotel in Dublin hebben we een eerste referentie, waar onze lockers perfect passen in de automatisering die zich in die sector doorzet. In high-traffic locaties zoals luchthavens en treinstations zit ook veel potentieel. Onze plug-and-play lockers bieden daar enorm veel flexibiliteit. De luchthavensector is wat terughoudender, zeker in Europa. Veiligheid is daar een extra gevoeligheid. Voor de luchthavens moet je op vakbeurzen staan en een netwerk uitbouwen. Maar eenmaal je hebt aangetoond hoe de lockers precies werken, zien ze dat het plaatje klopt.”

Hoe gaan jullie om met dat veiligheidsaspect?

Jef Van Hyfte: “De locatie van de lockers heeft een grote impact op de veiligheid. Omdat onze units mobiel zijn, kunnen we ons aanpassen aan de veiligheidsvoorschriften van de locatie.”

Koen Mortelmans: “Dat geldt trouwens niet enkel voor luchthavens, maar ook voor voetbalstadions en grote muziekvenues zoals het Sportpaleis. Grote evenementen werken meer en meer met een veiligheidskring, waarbij er zowel binnen als buiten de securityperimeter lockerunits worden geplaatst. Voorwerpen die binnen verboden zijn, worden dan in onze lockerblokken gestopt. Op die manier ontlasten we het securitypersoneel.”

IN EUROPA EN VER DAARBUITEN

Wanneer hebben jullie de blik dan opnieuw op het buitenland gericht?

Koen Mortelmans: "Ons oorspronkelijke idee was om lockers op stranden te zetten, maar die markt is in eigen land natuurlijk veel te klein. Dus vanaf dag één hebben we op het buitenland ingezet."

Jef Van Hyfte: "De Belgische festivalmarkt was de lakmoesproef, maar onze lockers staan intussen al op meer dan 250 evenementen in heel Europa. Alle leads komen binnen via de website, en die zijn 99% internationaal."

Wat zijn de belangrijkste markten in het buitenland?

Jef Van Hyfte: "Je vindt onze lockers op festivals in heel Europa, van Frankrijk tot de UK en Polen. De sleutel ligt nu in het vinden van lokale partners in al die landen, zodat we kunnen uitbreiden naar andere marktsegmenten. Momenteel hebben we een agent in Zwitserland, Polen en het VK. Volgend jaar komen daar Italië, Spanje en de Scandinavische landen bij. Buiten Europa zijn we vooral actief in Chili, maar dat loopt wat vertraging op door de sociale onrusten. Verder hebben we bijvoorbeeld ook projecten in Hawaï en de Caraïben uitgevoerd."

Koen Mortelmans: "Het interessante aan Chili is dat we daar in de zomer op het strand staan en in de winter in de skigebieden. Zo heb je bijna het hele jaar door een doelpubliek. We hopen hetzelfde te doen aan de Côte d'Azur, in Cannes bijvoorbeeld. Maar dat loopt wat moeizamer. Buiten Europa is de wetgeving vaak eenvoudiger en verloopt het allemaal sneller."

VLAAMSE REPUTATIE IN LATIJNS-AMERIKA

Wat waren tot nog toe de grootste struikelblokken bij de internationalisering van Mobile Locker?

Jef Van Hyfte: "Chauvinisme! Zeker in Frankrijk en Italië worden vooral zaken gedaan met lokale bedrijven. We hebben noch de tijd, noch het netwerk om in het buitenland alles zelf te regelen. Ons product is uniek, nu is het zaak om in elk land een goede lokale partner te vinden. Je merkt wel dat Vlaanderen een regio met een goede reputatie is. En die opent deuren, zeker in Latijns-Amerika."

Worden de lockers in Vlaanderen gemaakt?

Jef Van Hyfte: "Absoluut. De onderdelen zijn Vlaams, de units worden hier in Antwerpen geassembleerd en wij steken er de volledig Vlaamse software in. We hebben sterke software- en maakbedrijven die in staat zijn om flexibel in te spelen op de unieke behoeftes van onze klanten. Lokale technologiebedrij-



ven hebben met onze lockers tegelijk ook een praktische toepassing waarvoor ze innovaties kunnen ontwikkelen."

KANSEN VERZILVEREN

In welke mate doen jullie een beroep op FIT?

Koen Mortelmans: "Zo'n vier keer per jaar nemen we contact op voor subsidies. De basis met onze contactpersonen in Chili is ook via een economische vertegenwoordiger van FIT gelegd."

Jef Van Hyfte: "FIT is daarnaast heel belangrijk in de ondersteuning. Toen ik in Parijs was op missie met Agoria, werd ik uitgenodigd op het ministerie van Defensie in verband met de Olympische Spelen. Ik nam contact op met FIT, en ze stuurden meteen iemand om mee te onderhandelen en vertalen. Ook voor vakbeurzen is het netwerk van FIT heel waardevol."

Koen Mortelmans: "Beurzen zijn heel duur, maar ze geven start-ups wel een enorme stimulans en de nodige credibiliteit. Als je investeert in een beursstand, is het belangrijk dat je een goede indruk maakt. Het wordt weleens onderbelicht, maar FIT is een heel waardevolle partner om jonge ondernemingen te ondersteunen op vakbeurzen."

Tot slot, wat zijn jullie ambities voor de komende vijf jaar?

Koen Mortelmans: "Herkend worden door elke inwoner van Europa, dat is het doel. Dankzij onze aanwezigheid op de festivals bouwen we snel naamsbekendheid op. Mensen herkennen onze lockers en hebben er vertrouwen in, omdat ze weten dat het systeem werkt. De voorbije jaren hebben we heel breed gemikt, de komende jaren wordt het vooral een kwestie van focus: op welke segmenten willen we verder inzetten? We hebben een uniek product, nu is het aan ons om onze kansen te verzilveren."

EENMAAL JE EEN REFERENTIE-PROJECT HEBT, KAN JE EEN NETWERK UITBOUWEN.

KLAAR VOOR DE VOLGENDE STAP IN UW INTERNATIONALISERINGS-PROCES?

Neem contact op met het provinciaal kantoor van FIT in uw buurt. Op www.flanderstrade.be vindt u alle adressen en contactinfo.



MARKTINFO

GEREGELD BUNDELEN ONZE VLAAMSE ECONOMISCHE VERTEGENWOORDIGERS (VLEV'S) DE LOKALE ZAKEN- OPPORTUNITEITEN IN OVERZICHTELIJKE MARKTSTUDIES.

U KAN ZE ALLEMAAL LEZEN EN DOWNLOADEN OP WWW.FLANDERSTRADE.BE, ONDER DE RUBRIEK 'LANDEN'.

TRANSPORT AND LOGISTICS IN SLOVENIA

De economische kloof tussen Slovenië en het EU-gemiddelde wordt kleiner, zo blijkt uit het rapport van het Institute of Macroeconomic Analysis and Development (IMAD). Verder blijft de sociale integratie van de bevolking relatief hoog en is de efficiëntie van het energie- en hulpbronnenverbruik verbeterd. Deze studie zoomt in op het weg-, trein-, lucht- en zeetransport en de zakenkansen die er liggen voor Vlaamse bedrijven.

AGRICULTURE IN MYANMAR

De landbouw is een belangrijke sector in Myanmar. Zo is het land een aanzienlijke exporteur van onder meer bonen, peulvruchten en rijst. Tegelijk is het nog altijd een bijzonder arbeidsintensieve sector, omdat de automatiseringsgraad vrij laag ligt. Deze studie schetst de huidige situatie van de landbouwsector in Myanmar en de opportuniteiten voor Vlaamse bedrijven.

AGRIBUSINESS IN INDONESIË

De landbouwindustrie is een complexe maar cruciale sector binnen de Indonesische economie. In 2017 droeg de sector ruim 13% bij aan het bbp en is daarmee de op een na grootste sector in het land. Deze marktstudie van het EU-Indonesia Business Network (EIBN) geeft een overzicht van de Indonesische akkerbouw- en veeteeltsector en de bijbehorende kansen voor Vlaamse bedrijven. Vooral op het vlak van irrigatie, mechanisatie en gebruik van landbouwmachines zijn de uitdagingen groot.

E-COMMERCE IN ITALIË

Op het vlak van e-commerce hinkt Italië achter op de rest van Europa. Amper 7,3% van de totale aankopen gebeurt online. Al is de kentering ingezet: 65% van de totale groei binnen retail wordt vandaag opgetekend binnen e-commerce. Dus ook voor Vlaamse bedrijven biedt deze trend veel commerciële opportuniteiten.

DIY MARKET IN SWEDEN

Zweedse huishoudens blijven meer investeren in de renovatie van hun huizen. De grootste DIY-ketens zagen hun omzet dan ook verhogen. Bygghuset en Beijer Byggmaterial blijven bovenaan de verkooplister staan en zien hun omzet verder stijgen. In deze studie ontdekt u de 13 grootste doe-het-zelf-spelers op de Zweedse markt en vindt u meer informatie over interessante vakbeurzen.

Download
alle marktstudies op
www.flanderstrade.be



DOSSIER

WAAE

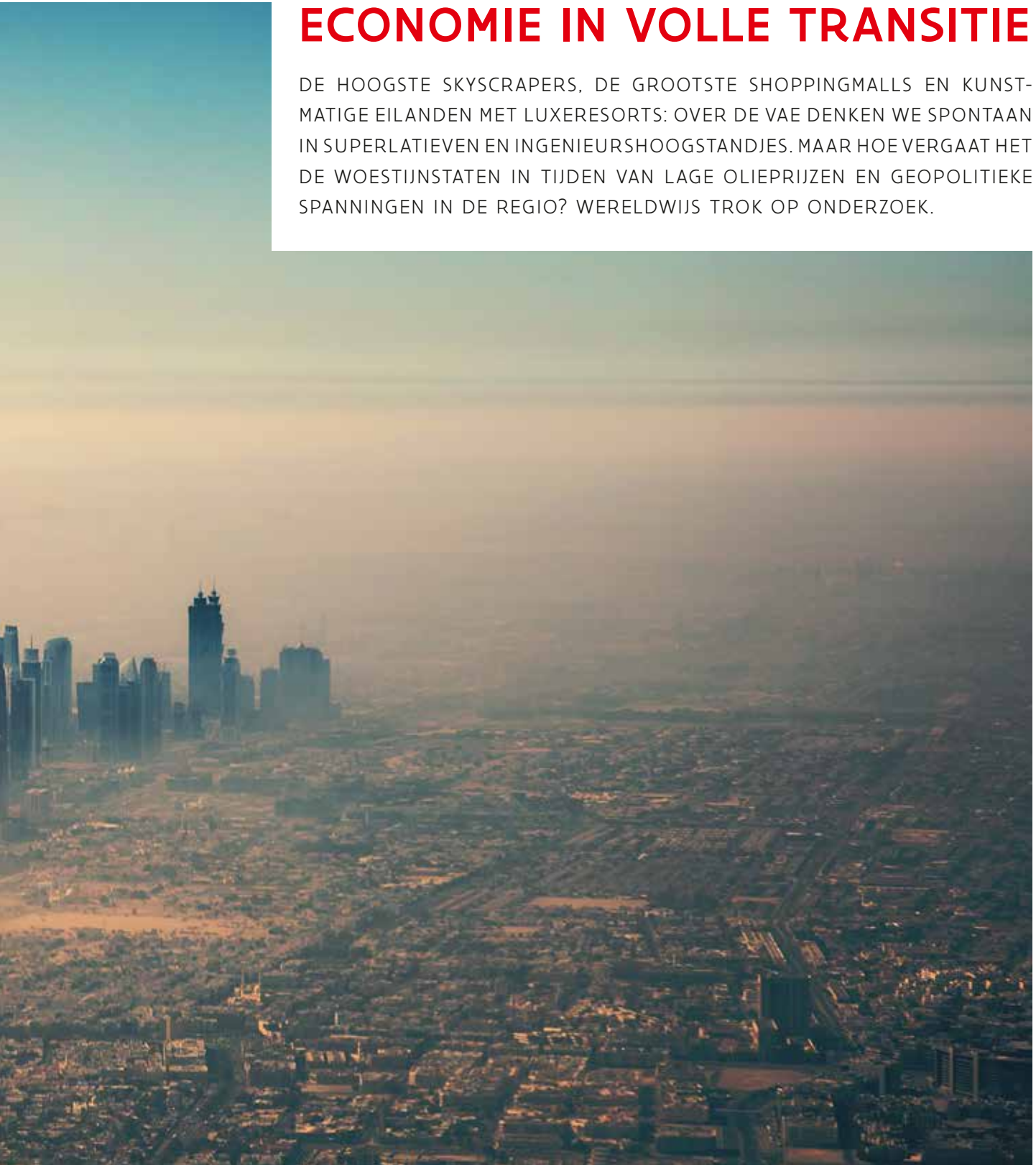
**DE VERENIGDE
ARABISCHE
EMIRATEN**





ECONOMIE IN VOLLE TRANSITIE

DE HOOGSTE SKYSCRAPERS, DE GROOTSTE SHOPPINGMALLS EN KUNSTMATIGE EILANDEN MET LUXERESORTS: OVER DE VAE DENKEN WE SPONTAAN IN SUPERLATIEVEN EN INGENIEURSHOOGSTANDJES. MAAR HOEVERGAAT HET DE WOESTIJNSTATEN IN TIJDEN VAN LAGE OLIEPRIJZEN EN GEOPOLITIEKE SPANNINGEN IN DE REGIO? WERELDWIJS TROK OP ONDERZOEK.



1. THE SKY IS (NIET LANGER) THE LIMIT

DE VAE GRENZEN AAN SAUDI-ARABIË EN OMAN. HET LAND BESTAAT UIT ZEVEN EMIRATEN: ABU DHABI, DUBAI, SHARJAH, AJMAN, UMM AL QUWAYN, RAS AL-KHAIMAH EN FUJAIRAH. MAAR DOORGAANS DOEN ALLEEN DE EERSTE TWEE EEN BELLETJE RINKELLEN. DAT HEEFT ALLES TE MAKEN MET HET ZWARTE GOUD DAT ZICH ONDER HET WOESTIJNZAND BEVINDT.



"De VAE zijn rijk aan olie en gas, binnen de OPEC staan ze in de top 5 van olieproducerende landen. Maar die olie zit wel ongelijk verdeeld tussen de verschillende emiraten." Aan het woord is **Kris Put**, onze Vlaamse Economisch Vertegenwoordiger (VLEV) die vanuit zijn uitvalsbasis in Dubai Vlaamse exporteurs wegwijs maakt in deze interessante afzetmarkt.

OLIERESERVES ONGELIJK VERDEELD

Abu Dhabi zit op de grootste oliereserves en is bijgevolg financieel het zwaargewicht. De voorraden onder Dubai, daarentegen, zouden volgens recente prognoses tegen 2030 al zijn uitgeput. Kris Put: "Daarom trekt sjeik Mohammed bin Rasjid Al Maktoem, vicepresident van de VAE en emir van Dubai, volop de kaart van economische diversificatie voor zijn emiraat. Dat ontpopte zich de voorbije jaren onder meer tot toeristische trekpleister en logistieke draaischijf."

"De economie van de 7 emiraten samen groeit jaarlijks met 2 à 3%", vervolgt de VLEV. "Dat zijn cijfers waar we in West-Europa alleen maar jaloers op kunnen zijn. Toch schuiven er al een tijdje donkere wolken over de woestijnstaten. Velen spreken van een normale macro-economische correctie na jaren van pijnlijke groei, maar misschien is er toch meer aan de hand."

MINDER VERTROUWEN EN PEPPERDUUR

Door de lage olieprijs verliest de overheid aan financiële slagkracht. De bouwmotor valt natuurlijk niet stil, maar de megalomane bouwwoede is wel voorbij. Geopolitieke spanningen in de regio wegen dan weer op het vertrouwen van toeristen en zakenlui.



Kris Put: "Een bijkomend fenomeen, en dat treft vooral Dubai in het hart: bedrijven vestigen hun duurste expats steeds vaker op andere plekken in het Midden-Oosten. Zo mislopen de luxerestaurants en shoppingmalls heel wat inkomsten. De torenhoge vastgoedprijzen zitten daar natuurlijk voor veel tussen."

2. VLAAMSE KNOWHOW ALS DEUROPENER

DE EMIRATEN KIJKEN REIKHALZEND UIT NAAR DUBAI WORLD EXPO 2020. DE HOOP IS DAT DEZE 'BIGGEST SHOW ON EARTH' EEN NIEUWE BOOST ZAL GEVEN AAN DE HELE REGIO. EEN DING IS ZEKER: DE BOMEN GROEIEN NIET LANGER TOT IN DE HEMEL, MAAR ER VALLEN WEL DEGELIJK NOG KANSEN TE GRIJPEN VOOR VLAAMSE EXPORTEURS.

"Voor de wereldtentoonstelling, die een half jaar zal duren, verrees een volledig nieuw stadsdeel in het zuiden van Dubai", vertelt Kris Put. "Om alle bezoekers comfortabel te ontvangen werden maar liefst 50 luxehotels gebouwd. Verschillende Vlaamse bedrijven waren betrokken bij de aanleg van de expo-locatie, waaronder Besix voor infrastructuurwerken."

VLAAMSE WEEK OP EXPO 2020

Dubai World Expo 2020 wordt dé place to be voor Vlaamse bedrijven met exportambities naar de VAE zelf, het Midden-Oosten in het algemeen, het Indische subcontinent of Afrika. Kris Put: "Tijdens de 'Vlaamse Week' van 12 tot 17 december 2020 organiseren we een groepszakenreis naar de wereldten-

toonstelling onder leiding van de minister-president. Op dat moment focussen we heel specifiek op de domeinen uit het strategisch plan 'Vlaanderen Versnelt': life sciences & health, food, solution driven engineering & technology, smart logistics, sustainable resources en materials & chemistry."

LOGISTIEKE HUB VAN FORMAAT

Voor Dubai ontplooidde zich sinds de wereldwijde financieel-economische crisis van 2009 tot een heuse logistieke draaischijf voor het hele Midden-Oosten. Kris Put: "De luchthaven wordt stelselmatig uitgebreid en zou tegen 2030 de grootste ter wereld moeten zijn. Daarnaast worden de havens aangepakt, samen met de 'free trade zones' en industriële zones errond."

WAT IS EEN 'FREE TRADE ZONE'?

In een 'free trade zone' of vrijhandelszone kan u als buitenlands bedrijf een juridische entiteit opstarten waarbij u 100% van de aandelen in handen houdt. Daarbuiten, in het zogeheten 'main land', is dat niet mogelijk. Daar bent u verplicht om te partneren met een lokale speler, bijvoorbeeld in een joint venture. Veel bedrijven die Dubai als bruggenhoofd gebruiken voor verdere export, zijn in de vrijhandelszones gevestigd en houden er stocks aan.

SWITCH NAAR MEER DUURZAAMHEID

Al staan er ondanks de lage prijzen enkele nieuwe olie- en gasprojecten in de steigers, de VAE zijn niet blind voor een verduurzaming van hun economie. Kris Put: "Tegen 2030 wil de overheid de switch maken naar een koolstofneutrale economie. Voor windenergie is er weinig potentieel, maar zonneparken blijven als paddenstoelen uit de grond schieten. En hoewel de inwoners nog energieverlinders blijven, vinden energiebesparende maatregelen stilaan ingang. Zo gebeuren renovaties al vaker met aandacht voor energie-efficiëntie."

TESTIMONIAL CRENEAU

BART CANINI algemeen directeur

CRENEAU INTERNATIONAL UIT HASSELT, BOUWT SINDE 1989 STERKE MERK-, INTERIEUR- EN TOTAALCONCEPTEN VOOR RETAILERS EN HORECASPELERS. MET PROJECTEN EN FRANCHISES IN ALLE UITHOEKEN VAN DE WERELD MAG HET LIMBURGSE BUREAU ZICH EEN PIONIER IN TRENDSETTING NOEMEN. OOK IN DE VERENIGDE ARABISCHE EMIRATEN, WAAR DE AMBITIES OP HET VLAK VAN COMMERCIËLE INFRASTRUCTUUR TORENHOOG LIGGEN, LATEN DE LIMBURGERS EEN DIEPE INDRUK NA. **BART CANINI**, ALGEMEEN DIRECTEUR VAN CRENEAU, ZAG HET LAND IN 10 JAAR TIJD EVOLUEREN VAN EEN BOUWWERF TOT EEN VAN DE GROOTSTE INFRASTRUCTURELE HUBS TER WERELD.

"WERELDEXPO 2020 IN DUBAI ZAL DEUREN OPENEN"

Creneau zette in 2007 zijn zinnen op de Verenigde Arabische Emiraten. Al snel werden grote contracten afgesloten en projecten op poten gezet. Maar twee jaar later viel de economische motor van Dubai plots stil. Prestigieuze bouwprojecten in het Arabische Emiraat werden in een-twee-drie stopgezet. En ook voor Creneau kwam de crisis bijzonder hard aan.

Algemeen directeur Bart Canini: "De meeste van onze samenwerkingen sprongen af, waardoor we jammer genoeg een deel van onze lokale medewerkers moesten ontslaan. In tegenstelling tot anderen, besloten we wel om voet bij stuk te houden en in Dubai actief te blijven. Dat bleek een verstandige keuze te zijn."

REALISATIE VAN HET BELGISCHE PAVILJOEN

Anno 2020 staan er opnieuw megaprojecten in de steigers. Zo wordt Dubai gastheer van de aanstormende wereldtentoonstelling van 20 oktober 2020 tot 10 april 2021. De overheid maakt hiervoor een investeringsbudget vrij van maar liefst 6,8 miljard Amerikaanse dollar. Een opportuniteit waarop ook Creneau inspeelt.

Zo werd het bureau vorig jaar samen met hoofdaannemer Besix geselecteerd voor de realisatie van het Belgische

paviljoen op de Expo 2020. Creneau staat onder meer in voor het ontwerp van de bijbehorende retail- en horecaconcepten én de uitbating ervan. "We schatten voor het project zo'n 150 extra tijdelijke werkkrachten aan te werven. En dan moet het echte werk nog beginnen", lacht Canini.

DUURZAME INSPANNINGEN

Het thema van de Expo 2020 luidt dit jaar 'Connecting minds, creating the future' waarbij veel landen de aandacht zullen richten op duurzaamheid, schone energie en circulariteit. "De Verenigde Arabische Emiraten staan niet bekend als een toonbeeld van duurzaamheid, maar willen daar graag verandering in brengen. Een ambitie die we vanuit Creneau alleen maar kunnen toejuichen en waarvoor we ook Vlaamse kennis en kunde aanleveren."

"Emirati zijn veeleisende klanten", besluit Bart Canini. "In onderhandelingen gaat het vaak over grote budgetten en elke cent wordt daarbij meermaals gewikt en gewogen. Eigenschappen als geduld en doorzetting kan je als ondernemer dus zeker gebruiken. Verder is Dubai een erg competitieve markt. Je concurreert er met nagenoeg de hele wereld. Dat kan je bedrijf sterker maken, maar onderschat het vooral niet."

Toch is er rond milieubewustzijn nog veel werk aan de winkel. Zo zijn de VAE de grootste waterverbruikers ter wereld. En dat terwijl er geen rivieren door stromen en er nauwelijks regenval is. Voor hun drinkwatervoorziening zijn de inwoners bijna volledig afhankelijk van ontziltingscentrales voor zeewater. Verder blijft vooral afval sorteren een heikel punt en gescheiden afvalstromen worden nog vaak geëxporteerd voor verdere verwerking en recyclage. Kris Put: "Voorlopig gaat het op recyclagevlak nog hoofdzakelijk om ingrepen op papier, maar op lange termijn liggen er zeker kansen voor Vlaamse spelers die knowhow kunnen binnenbrengen rond de valorisatie van afvalstromen."

GEVRAAGD: MEDISCHE KNOWHOW

Niet alleen binnen domeinen als recycling en hernieuwbare energie hangen de VAE grotendeels af van uitrusting of expertise uit het buitenland. Ook voor digitale technologieën als artificiële intelligentie of virtual reality halen de emiraten expertise uit het Westen.

Kris Put: "Verder kijken de VAE aan tegen een groeiende en sterk vergrijzende bevolking die steeds vaker te kampen krijgt met welvaartsaandoeningen als obesitas, diabetes, hart- en vaatziekten en kanker. Tot voor kort werden inwoners op kosten van de overheid op het vliegtuig gezet voor een behandeling in het buitenland. Vandaag kan dat ter plaatse in state-of-the-artziekenhuizen en dito verzorgingscentra. Iedereen die in de VAE verblijft, moet dan ook verplicht intekenen op een lokale ziekteverzekering."

Nu de infrastructuur op punt staat, komt de logische vervolgstap: zich omringen met de beste medische kennis en knowhow qua zorgprocessen, voorraadbeheer, e-health enzovoort. Kris Put: "Vandaag gebeurt er al heel wat kennisuitwisseling tussen de VAE en onze Vlaamse onderzoeksinstituten. Ook liggen er plannen op tafel om de banden verder aan te halen met onze innovatieclusters. Vlaamse knowhow staat hoog aangeschreven en opent deuren op het hoogste niveau."

STERKE REPUTATIE IN VOEDING

Tot slot blijft de import van voeding jaar na jaar toenemen binnen de VAE, ook een sector waarin onze stevige reputatie ons voorgaat. Alle grote Vlaamse voedingsproducenten tekenen al present in de lokale supermarkten en delicatessiezaken, maar ook voor kleinere fabrikanten loont het zeker de moeite om hun kans te wagen. In het kader van de wereldexpo organiseren we in het voorjaar een seminarie voor voedingsproducenten voor de catering in het Belgische paviljoen.

Het gezondheidsbewustzijn groeit ook duidelijk, met onder meer een stijgende vraag naar biologisch geteelde ingrediënten en organische voeding. Bovendien wordt er van overheidswege streng toegekeken op de veiligheid van de voedselketen. Laat ook dat net een kolfje naar de hand zijn van onze voedingsproducenten en hun toeleveranciers."

TESTIMONIAL SETTLEMINT

RIDAH ELAWAD Vice President,
Middle East & Africa bij SettleMint

WIE BLOCKCHAIN ZEGT, ZEGT SETTLEMINT. DE LEUVENSE SCALE-UP, OPGERICHT DOOR MATTHEW VAN NIEKERK EN RODERIK VAN DER VEER, MAAKT ONDER MEER MIDDLEWARE DIE KLANTEN IN STAAT STELT OM MAKKELIJK MET BLOCKCHAIN-TECHNOLOGIE AAN DE SLAG TE GAAN. OM ZIJN BUSINESS UIT TE BREIDEN, MIKTE HET BEDRIJF AL SNEL OP INTERNATIONALE MARKTEN ZOALS SAUDI-ARABIË EN DUBAI. DE IDEALE LOKALE PARTNER VOND SETTLEMINT IN **RIDAH ELAWAD**, DIE HEN SINDS 2018 VERTEGENWOORDIGT IN HET MIDDEN-OOSTEN EN AFRIKA.

“DUBAI BIEDT VEEL KANSEN AAN BLOCKCHAINSTART-UPS”

2018 was ook het jaar waarin DataBrokerDAO, een online marktplaats voor data, het licht zag. Dat deze dochteronderneming van SettleMint zich vestigde in Dubai, een internationale spil voor blockchaintechnologie, is geen verrassing. Ridah Elawad: "Europese landen zijn al enkele jaren vertrouwd met de technologie. In de Golfstaten en zeker in het emiraat Dubai beseffen ze dat ze dankzij de software van SettleMint de blockchaingolf niet hoeven achterna te lopen, maar er zelf op kunnen meesurfen."

EERSTE BLOCKCHAINSTAD TER WERELD

Ook voor de overheid van Dubai staat blockchaintechnologie hoog op de agenda: de stad wil tegen 2020 de eerste blockchainstad ter wereld te worden. Om dit doel te bereiken, worden er vaak wedstrijden uitgeschreven voor innovatieve start-ups van over de hele wereld, in de hoop innovatieve ondernemers en buitenlandse investeerders aan te trekken. Ridah Elawad: "Er woedt een hevige concurrentiestrijd tussen bedrijven die via deze wedstrijden grote overheidsopdrachten willen binnenhalen. Bijna elke overheid in de Golfstaten heeft trouwens een team dat zich over deze materie buigt. Je moet je dus echt onderscheiden van de rest."

3. VOEDINGSPRODUCTEN IMPORTEREN? TRAP NIET IN DEZE VALKUILEN

MAAR LIEFST 65% VAN ALLE VOEDINGSPRODUCTEN DIE VLAAMSE ONDERNEMERS UITVOEREN NAAR DE VAE WORDT GEWEIGERD BIJ AANKOMST. DE REDEN: ZE VOLDOEN NIET AAN DE GELDENDE REGELS. DAT LEIDT TOT ONNODIG TIJD- EN GELDVERLIES EN IN SOMMIGE GEVALLEN ZELFS TOT DE VERNIETIGING VAN DE ZENDING. AL ZIJN DE OVERTREDINGEN VAAK PERFECT VERMIJDBAAR. WE ZETTEN 4 VEELVOORKOMENDE FOUTEN OP EEN RIJ.

MAAR LIEFST 65%
VAN ALLE VOEDINGS-
PRODUCTEN DIE
VLAAMSE ONDER-
NEMERS UITVOEREN
NAAR DE VAE,
WORDT GEWEIGERD
BIJ AANKOMST.

1. ONGELDIGE AANGIFTE IN FIRS

Elk voedingsitem én het label moeten worden geregistreerd in het Food Import & Re-export System (FIRS). Let op: verschillende verpakkingen van hetzelfde product, zoals een pakje van 100 en eentje van 200 gram, moeten apart worden aangegeven. Dat kan overigens enkel online en door de lokale importeur. Een gouden raad: doe dit vóór de aankomst van de zending. Zo heeft u nog de nodige tijd om eventuele afwijkingen recht te zetten. Anders is de kans groot dat uw producten dagenlang in de (lucht)haven blijven liggen.





2. EEN NIET-CONFORM LABEL

Labels moeten een uitgebreide lijst aan elementen bevatten. Bovendien bent u verplicht om enkele daarvan in het Arabisch te vermelden: productnaam, ingrediënten, land van oorsprong, gebruiksinstructies, bewaringsvoorwaarden en nuttige informatie. Bent u wel volledig, maar is het label moeilijk leesbaar of makkelijk te verwijderen, dan wordt het product ook afgekeurd. Tot slot is er de vormregel, waardoor u geen foto's, tekens of vermeldingen mag gebruiken op uw label die als 'niet-geschikt' worden gezien. Bijvoorbeeld: vermeld niet dat uw product ideaal past bij een glas wijn.

3. GEBRUIK VAN VERBODEN INGREDIËNTEN

Bevat een van uw producten additieven, zoals E104, E105, E123 of E1510, dan maakt het geen kans om over de grens te raken. Daarnaast staan ook andere ingrediënten op de zwarte lijst, van alcohol over maanzaad tot betelblad. En voor alles wat met varkensvlees te maken heeft, is er een speciale regel: het moet duidelijk vermeld staan op het label, niet enkel in de ingrediëntenlijst. Exporteert u een product dat nieuw is op de markt, dan zal een lokaal labo eerst testen uitvoeren om te checken welke ingrediënten het bevat. Wijzen de resultaten op een verboden component of vergat u iets te vermelden op het label, dan krijgt u geen groen licht.

4. VERKEERDE UITVOERDOCUMENTEN

Een van de vaakst vergeten administratieve eisen is dat u een origineel gezondheidscertificaat moet voorleggen. Levert u enkel een kopie mee, dan blijft de zending staan tot lokale autoriteiten de originele versie hebben van het Federaal Agentschap voor de Voedselveiligheid. Voert u vlees, gevogelte of daarvan afgeleide producten uit? Vraag tijdig een halalcertificaat aan bij Halal Food Council Europe, want ook op dit vlak volstaat enkel het originele document.



MEER WETEN OVER DE INVOERREGELS VOOR VOEDINGSPRODUCTEN IN DE VAE?

Lees de marktstudie 'Invoerreglementering voor voedingsproducten in de VAE'. Je vindt die terug in het landendossier op www.flanderstrade.be.

4. FINANCIËLE AANDACHTSPUNTEN: DE TOP 3 VAN CREDENDO

INTERNATIONALE KREDIETVERZEKERAAR CREDENDO UPDATET GEREGELD DE COMMERCIËLE EN POLITIEKE RISICO'S IN ALLE MOGELIJKE EXPORTMARKTEN. "AAN DE HAND VAN DIE RISICOANALYSE HOUDEN WE VOOR ELK LAND EEN OVERZICHT BIJ VAN DE BELANGRIJKSTE POLITIEKE EN ECONOMISCHE AANDACHTPUNTEN", ZEGT JAN-PIETER LALEMAN, COUNTRY RISK ANALYST BIJ CREDENDO. "VOOR DE VAE IS DEZE LIJST VRIJ KORT IN VERGELIJKING MET ANDERE LANDEN IN HET MIDDEN-OOSTEN. MAAR VLAAMSE EXPORTEURS HOUDEN TOCH BETER REKENING MET 3 FINANCIËLE AANDACHTSPUNTEN."

1 ONZEKERHEID OVER HET VERMOGEN VAN LOKALE INKOPERS

Jan-Pieter Laleman: "Ondernemingen uit de VAE kennen niet dezelfde wettelijke verplichtingen als Vlaamse bedrijven. Zo hoeven ze geen uniforme resultatenrekening of balans te publiceren. Ook audits van onafhankelijke instellingen zijn eerder uitzondering dan regel bij niet-beursgenoteerde bedrijven. Het gevolg: het is bijzonder moeilijk om de financiële achtergrond van potentiële klanten in te schatten. Dat zorgt er dan weer voor dat veel exporteurs eerder terughoudend te werk gaan en zo misschien mooie deals mislopen. Zit je met een vraag over een specifiek bedrijf uit de VAE, dan kan je als klant altijd bij Credendo terecht. Via ons internationale netwerk hebben we toegang tot bronnen die de onzekerheid gedeeltelijk kunnen wegnemen. En ook bij FIT kan je referenties opvragen."

2 MOEIZAME PROCESSEN BIJ WANBETALING

Jan-Pieter Laleman: "De VAE scoren met een 16e plaats goed op de Ease of Doing Business-index. Voor de parameter 'afdwingbaarheid van contracten' staat het land zelf in de top 10, maar de praktijk is iets genuanceerder. Wanneer een klant te laat, incorrect of simpelweg niet betaalt, dan blijkt het gerechtelijk afdwingen van je overeenkomst toch een hele opgave. Zeker voor een kmo is dat letterlijk een streep door de rekening. Zo lopen de kosten voor het inschakelen van een internationaal incassobureau al snel hoog op. Ons advies: kies het zekere voor het onzekere. Hoe? Door vooraf een exportverzekering te nemen. Zo slaap je ook bij prille handelsrelaties en deals met klanten zonder financiële transparantie op je beide oren."

3 ECONOMISCHE CONJUNCTUUR WIJST OP VOORZICHTIGHEID

Jan-Pieter Laleman: "De internationale blik van de VAE en het transparante businessklimaat trekken veel buitenlandse investeringen aan. Dat versnelde het economische herstel na 2009, maar betekent ook dat de markt stilaan verzadigd raakt. Daarbovenop hebben de VAE een heel gediversifieerde economie, maar blijven de olieprijsen een grote invloed uitoefenen op de economische prestaties. En zo zijn er nog tekenen dat het economische model onder druk staat. Zo werden de groeiprojecties voor de VAE eind 2019 nog naar beneden bijgesteld. Ze blijven positief, maar enige voorzichtigheid is toch raadzaam."

ZIT JE MET EEN VRAAG OVER EEN SPECIFIEK BEDRIJF UIT DE VAE, DAN KAN JE BIJ CREDENDO TERECHT. VIA ONS INTERNATIONALE NETWERK HEBBEN WE TOEGANG TOT BRONNEN DIE DE ONZEKERHEID GEDEELTELIJK KUNNEN WEGNEMEN. EN OOK BIJ FIT KAN JE REFERENTIES OPVRAGEN.

JAN-PIETER LALEMAN – COUNTRY RISK ANALYST

5. ZAKENDOEN IN DE VAE: EEN PERSOONLIJKE AANGELEGENHEID

SCIENCE TRIBUNE SOFTWARE HOUSE UIT HET ANTWERPSE MOL VOERT AL MEER DAN 5 JAAR PROJECTEN UIT IN DE VERENIGDE ARABISCHE EMIRATEN. HET BEDRIJF ONTWIKKELT DIGITALE PLATFORMEN EN MOBIELE APPS MET END-TO-ENDOPLOSSINGEN VOOR EEN PREVENTIEF GEZONDHEIDSBELEID. HUN INNOVATIEVE REALTOMETOEPASSINGEN KUNNEN IN WELVARENDE LANDEN MET EEN SNELLE BEVOLKINGSGROEI OP HEEL WAT AANDACHT REKENEN. EN VOLGENS **FRANCIS VANHOOF** IS DE RUIMTE VOOR GROEI IN DE VAE NOG HEEL GROOT: "HET LOONT OM JE TE VERDIEPEN IN DE LOKALE CULTUUR EN MENSEN".

Science Tribune Software House zette in 2014 zijn eerste stappen in de Verenigde Arabische Emiraten. Na enig onderhandelen, sloot het bedrijf drie jaar later een grootschalig contract af met de Dubai Municipality, het stadsbestuur van Dubai. In amper een jaar tijd, groeide het digitale platform van Science Tribune uit tot het grootste managementsysteem voor voedselveiligheid in het Midden-Oosten. "FoodWatch is een digitaal platform waar spelers in de voedingssector, zoals restaurants, hotels en leveranciers, zich op moeten registreren. Via ons systeem worden al deze bedrijven met elkaar gekoppeld, waardoor ziektes zoals bijvoorbeeld salmonella veel sneller opgespoord kunnen worden. In totaal maken 18.000 bedrijven gebruik van ons platform."

EUROPESE EXPERTISE IN TREK

De Verenigde Arabische Emiraten is, naast Qatar, een van de snelst groeiende markten op het gebied van gezondheidszorg in het Midden-Oosten. Factoren zoals de groeiende bevolking en de stijgende levensverwachting zorgen ervoor dat gezondheidszorg hoog op de agenda staat. Het land kent een hoge welvaart, maar mist medische knowhow. Daarom importeert het volop expertise uit het Westen. "Door onze kennis en ervaring uit te spelen, haalden we al mooie projecten binnen. Als medisch kennisbedrijf uit een topregio als Vlaanderen heb je een streepje voor. Maar we hebben ons als nieuwkomer wel moeten bewijzen."

MULTICULTUREEL TEAM

Om succesvol zaken te doen in de VAE heb je voeling nodig met zowel de lokale tradities als de multiculturaliteit. "Dubai – waar 83% van de bevolking buiten de grenzen is geboren – is een smeltkroes van nationaliteiten. Respect voor verschillende culturen en godsdiensten is er uitermate belangrijk. Ons team

TIPS

- WIL JE TOETREDEN TOT DE MARKT, DAN VOORZIE JE HET BEST EEN VESTIGING WAAR JE KLANTEN ALTIJD TERECHTKUNNEN. VEEL BESLISSINGEN WORDEN MONDELING BESPROKEN. HET VOLSTAAT NIET OM EEN PAAR KEER PER MAAND HEEN EN WEER TE REIZEN. WANNEER JE ZAKEN DOET MET EMIRATI, WORDT ER VERWACHT DAT JE OOK FYSIEK AANWEZIG BENT.
- IN HET MIDDEN-OOSTEN IS ZAKENDOEN EEN PERSOONLIJKE AANGELEGENHEID. ZONDER EEN GOEDE VERTROUWENSRELATIE IS EEN CONTRACT IN DE EMIRATEN DAN OOK WEINIG WAARD. NEEM DE TIJD OM VERTROUWEN OP TE BOUWEN EN DENK OP LANGE TERMIJN.
- WERK SAMEN MET EEN PLAATSELIJKE PARTNER DIE DE TAAL EN CULTUUR DOOR EN DOOR KENT.

bestaat bijvoorbeeld uit 8 verschillende nationaliteiten met elk hun eigen feestdagen en gewoontes. Al zorgde die veelheid aan achtergronden in het begin weleens voor verkeerde interpretaties. Wanneer 'inshallah' gebruikt wordt in een zakelijke context, weet ik ondertussen al dat ik nog even geduld zal moeten hebben."

CREDIBILITEIT OPBOUWEN

Net omdat vertrouwen zo'n belangrijk ingrediënt is voor duurzame handelsrelaties, is het van belang om credibiliteit op te bouwen. Dat kan op verschillende manieren. "Dubai staat bekend voor zijn rijke expat-community. Maak daar zeker gebruik van. Leg je oor te luisteren bij gevestigde bedrijven en organisaties met een uitgebreid netwerk. Maar beperk je niet tot het expatwereldje: klop aan bij de locals als je dingen wil laten bewegen. Een absolute aanrader voor ondernemers met ambitie in Dubai is om samen te werken met een plaatselijke partner die de taal en cultuur door en door kent."

OP DE AGENDA

BEURSDEELNAME 'WETEX' (DUBAI)

Van maandag 26 tot woensdag 28 oktober 2020 is FIT voor het eerst aanwezig op WETEX, een internationale beurs en conferentie die draait rond water, energietechnologie en milieu.

BEURSDEELNAME 'ADIPEC' (ABU DHABI)

Deze beurs is het wereldforum voor de olie- en gasindustrie. Afspraak van 9 tot 12 november 2020.

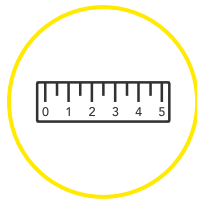
GROEPSZAKENREIS 'EXPO 2020' (DUBAI)

'Connecting Minds, Creating the Future' luidt het motto van de 35e wereldtentoonstelling die in 2020 in Dubai neerstrijkt. Tijdens de 'Vlaamse week' – van 12 december tot 17 december 2020 – gaan we op groepszakenreis naar de expo onder leiding van de Vlaamse minister-president. De focus zal liggen op innovatie en duurzaamheid.

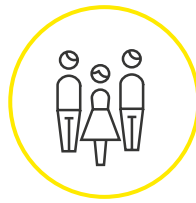


FACTSHEET VAE

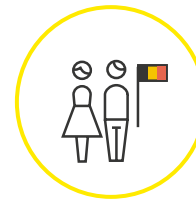
FLANDERSTRADE.BE



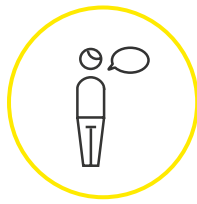
Oppervlakte
83.600 km²



Aantal inwoners
9,3 miljoen



**Aantal Belgen
ingeschreven in Abu Dhabi**
3.630 (2019)

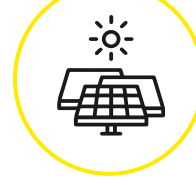


Officiële taal
Arabisch



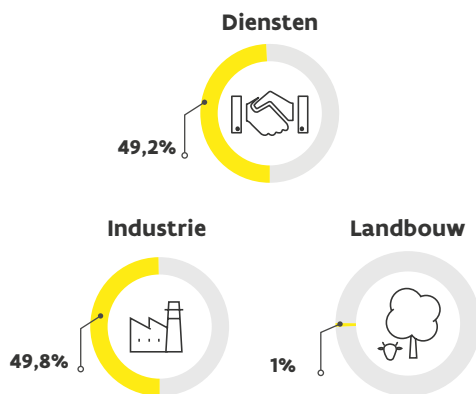
Munteenheid
Emirati dirham (AED)
(1 EUR = 4,07 AED) (04/12/2019)

WEET JE

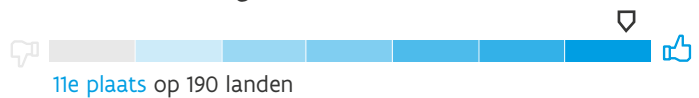


Het zonnepark Rashid Al Maktoum
wordt het grootste ter wereld.

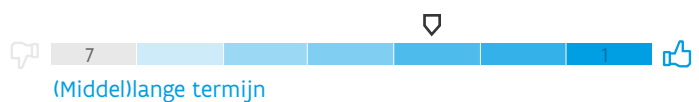
Aandeel economische sectoren in bbp (2018)



Ease of doing business index



Politiek risico



Commercieel risico (van C tot A)



Top 5 Vlaamse exportproducten naar de VAE € 3,2 miljard (2018)

69% Diamant, edelstenen, edele metalen

5,4% Machines en mechanica

3,4% Farmaceutica

2,6% Kunststoffen

2,2% Optica en precisieapparatuur

Top 5 Vlaamse importproducten uit de VAE € 2,4 miljard (2018)

79% Diamant, edelstenen, edele metalen

11,6% Minerale brandstoffen en aardolieproducten

1,4% Synthetische filamentgarens

1,1% Kunststoffen

1,1% Aluminium(producten)

VRAAG HET AAN ONZE BREXIT-COÖRDINATOR

HOE ZOU HET NOG ZIJN MET DE BREXIT?

WEINIG WOORDEN WERPEN ZOVEEL VRAAGTEKENS OP ALS 'BREXIT'. SINDS HET HISTORISCHE BREXIT-REFERENDUM – BIJNA VIER JAAR GELEDEN – VOLGDEN DE ONTWIKKELINGEN ELKAAR DAN OOK IN IJLTEMPO OP. VOER VOOR EEN POLITIEKE THRILLER MET EEN COMPLEXERE KORTE INHOUD DAN DE PLOT VAN GAME OF THRONES. ZO WAS ER EEN UITTREDINGSAKKOORD DAT KEER OP KEER HET ONDERSPIT MOEST DELVEN IN HET BRITSE LAGERHUIS. BOVENDIEN VROEG HET VK DE EU TOT DRIE KEER TOE OM UITSTEL VAN 'EXECUTIE'. EN TUSSENDOR KRAM HET ZELFS TOT EEN WISSEL VAN DE MACHT IN 10 DOWNING STREET. WAT VOLGDE, WAS EEN NIEUWE DEAL DIE VERDACHT VEEL OP DE EERSTE LEEK EN NOG ALTIJD NIET HET PARLEMENT VOOR ZICH KON WINNEN. DE ENIGE UITWEG UIT DE IMPASSE: VERVROEGDE VERKIEZINGEN.



Daags na die verkiezingen, op vrijdag 13 december 2019, kwam de Conservatieve partij van Brits premier Boris Johnson als winnaar uit de stembus. Wat dat betekent voor exporterend Vlaanderen, is voor velen een kluwen waarin zelfs een kat haar jongen niet terugvindt. Wie wel het bos door de bomen nog ziet, is **Hans De Backer**, brexit-coördinator bij FIT. Hij zet de belangrijkste feiten en volgende stappen op een rij.

ZACHTE BREXIT IN DE MAAK

Bij het ter perse gaan van deze Wereldwijs was de Britse verkiezingskoorts net uitgedraaid op een overwinning voor de Conservatieven. Welke impact heeft dit op het brexit-proces?

Hans De Backer: "Johnson beschreef de overwinning van zijn partij als een 'nieuw mandaat om de brexit gedaan te krijgen'. Daar zal hij naar alle waarschijnlijkheid ook gelijk in krijgen. De Britse premier wil het terugtrekkingsakkoord dat hij met de EU onderhandelde zo snel mogelijk laten goedkeuren door het Britse Lager- en Hogerhuis. En met de nieuwe zetelverdeling in het parlement is dat ook effectief haalbaar. Nadien kan het Europese Parlement de deal ratificeren. Het resultaat is dan een zachte brexit op 1 februari 2020."

Verandert er op dat moment al iets voor de Vlaamse bedrijfswereld?

Hans De Backer: "In eerste instantie niet. Een zachte brexit gaat immers gepaard met een overgangperiode. Daarbij blijven de Britten nog tot minstens 31 december 2020 deel uitmaken van zowel de interne Europese markt als de een-gemaakte douane-unie. Ook draagt het VK dan nog altijd bij aan het EU-budget. Bedoeling is om van de overgangperiode gebruik te maken om een vrijhandelsakkoord te onderhandelen tussen de EU en het VK."

VRIJE HANDEL OP DE ONDERHANDELINGSTAFEL

Wat staat er op het spel tijdens die onderhandelingen?

Hans De Backer: "Beide kampen willen hetzelfde: invoertarieven vermijden en niet-tarifaire handelsbelemmeringen – extra kwaliteitscontroles bijvoorbeeld – zoveel mogelijk beperken. Al betekent een vrijhandelsakkoord zeker niet dat alles bij het oude blijft. Wat de uitkomst van de onderhandelingen ook moge zijn, Vlaamse exporteurs zullen op termijn sowieso rekening moeten



houden met douaneformaliteiten, voedselveiligheidscontroles en eventueel afwijkende regelgevingen. Al zal dat ten vroegste vanaf 1 januari 2021 gebeuren: daags na de huidige deadline voor de onderhandelingen.”

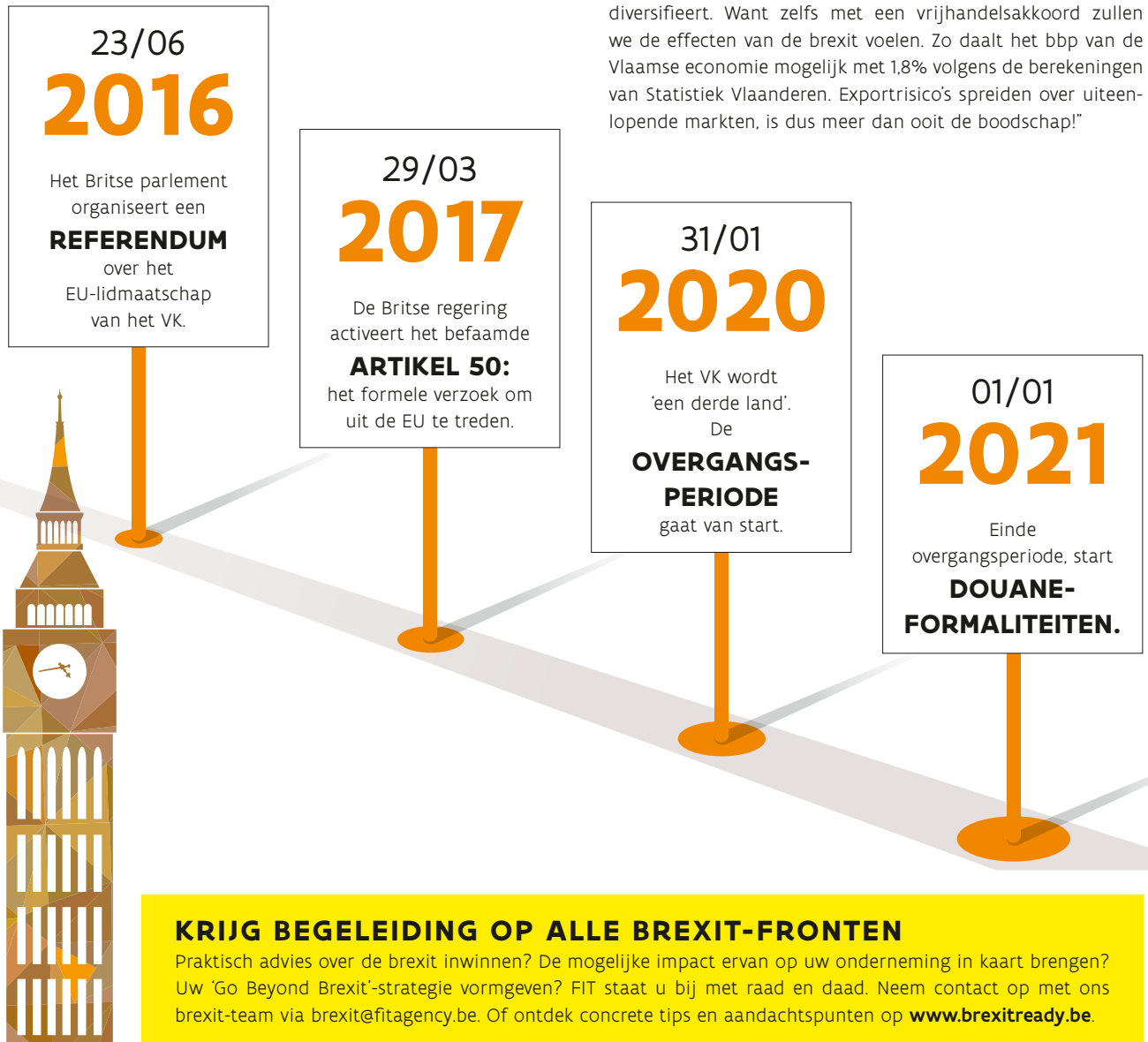
Is een handelsakkoord wel haalbaar tegen 31 december 2020?

Hans De Backer: “Doorgaans duurt het langer dan 11 maanden om een vrijhandelsakkoord te onderhandelen en ratificeren. Daarom is er de mogelijkheid om de overgangsperiode te verlengen tot 31 december 2021 of zelfs 2022. Het VK en de EU hebben tot uiterlijk 1 juli 2020 om daarover te beslissen. Wel is er een belangrijke voorwaarde: de Britten moeten gedurende die hele tijd hun financiële verbintenissen met de EU blijven nakomen. En daar is de conservatieve achterban van Boris Johnson absoluut niet voor te vinden.”

VERDER KIJKEN DAN DE BREXIT LANG IS

Welke voorbereidingen zijn essentieel vóór het einde van de overgangsperiode?

Hans De Backer: “Na de transitieperiode verlaat het VK de interne markt en worden er dus opnieuw douaneformaliteiten ingevoerd. Bijgevolg zal je voor zendingen naar het VK meer documenten moeten voorleggen dan alleen maar een factuur. Denk aan uitvoeraangiftes. Om die aan te vragen, heb je dan weer een EORI-nummer nodig dat je bedrijf identificeert bij de douane. Maar ook gespecialiseerde software is mogelijk een must om alle processen in goede, digitale banen te leiden. Een iets staat vast: voer je uit naar het VK, dan doe je er goed aan je de komende maanden te verdiepen in douaneformaliteiten. Maar minstens even belangrijk is om een ‘Go Beyond Brexit’-actieplan op te stellen. Dat is een strategie op de langere termijn, waarbij je niet alleen je positie in de Britse markt verdedigt, maar ook je exportactiviteiten in de rest van de wereld diversifieert. Want zelfs met een vrijhandelsakkoord zullen we de effecten van de brexit voelen. Zo daalt het bbp van de Vlaamse economie mogelijk met 1,8% volgens de berekeningen van Statistiek Vlaanderen. Exportrisico’s spreiden over uiteenlopende markten, is dus meer dan ooit de boodschap!”



KRIJG BEGELEIDING OP ALLE BREXIT-FRONTEN

Praktisch advies over de brexit inwinnen? De mogelijke impact ervan op uw onderneming in kaart brengen? Uw 'Go Beyond Brexit'-strategie vormgeven? FIT staat u bij met raad en daad. Neem contact op met ons brexit-team via brexit@fitagency.be. Of ontdek concrete tips en aandachtspunten op www.brexitready.be.

Tijdens de China Wine & Spirits Awards (CWSA) in Hongkong en China sleepte **GOLD STAR GIN** uit Herselt een gouden medaille in de wacht. Deze roze gin op basis van jeneverbes, aardbeien en frambozen kwam pas afgelopen zomer op de markt, maar viel dus al meteen in de prijzen. Op de International Wine and Spirits Competition in Hongkong kaapte **CHERRY MOON GIN** van **STOKERIJ DE MOOR** uit Aalst dan weer een zilveren medaille weg in de categorie 'Flavoured Gin'.

////STOP////

De Kempense **LUX SPARKLING** is voortaan ook verkrijgbaar in de Noorse staatswinkel Vinmonopolet. Deze sprankelende wijn zag het levenslicht in 2015 en won eerder dit jaar nog goud op de wijn-, bier- en spiritcompetitie in Singapore.

////STOP////

Ontwikkelaar van apps voor mobiel klantrelatiebeheer **AVENTO** uit Mechelen heeft de internationale Partner Innovation Award van IT-multinational Resco op zak. De apps van Avento draaien op Resco-technologie en worden in maar liefst 40 landen gebruikt.

////STOP////

Tijdens de AV Awards in Londen werd de Hi-LED 55-ledtegel van **ALUVISION** uit Deinze als 'Highly Commended' geprezen in de categorie 'Display Technology of the Year'. Eerder dit jaar viel deze Leeuw van de Export 2015 ook al in de prijzen op **EXHIBITORLIVE IN LAS VEGAS** en op InfoComm in Orlando.

////STOP////

BROUWERIJ RODENBACH uit Roeselare behaalde tijdens de Brussels Beer Challenge goud, zilver en een certificate of excellence. Ook het populaire Omer van **BROUWERIJ VANDER GHINSTE** kreeg een gouden plak, voor hun bruine bier LeFort kregen de Kortrijkzananen een certificate of excellence. Onze brouwers vielen buiten de grenzen nog wel meer in de prijzen, trouwens. Op de internationale bierwedstrijd 'European Beer Star' in het Duitse Neurenberg ging het goud binnen de categorie New Style Saison naar Rebelse Strop van **BROUWERIJ ROMAN** uit Oudenaarde. In de categorie Traditional Style Pale Ale was die eer weggelegd voor **BROUWERIJ PALM** uit Steenhuffel. **ALKEN MAES** uit Mechelen kaapte dan weer drie medailles weg met Affligem Blond, Affligem Tripel en Hapkin.

////STOP////

AIRSHAPER werd op de Professional MotorSport World Expo in het Duitse Keulen bekroond met de Motorsport Technology of the Year-award. Via het online platform van deze Antwerpse start-up kunnen grote en kleine teams de aerodynamische kwaliteiten van een 3D-model van hun racewagen laten analyseren in een virtuele windtunnel.

////STOP////

Het Lokerse **HEVADEX** ontwikkelde een kant-en-klare reinigingspasta om de pleinen en straten rond de Parijse Notre Dame loodvrij te maken na de verwoestende brand. Eerst wordt de pasta met spuitapparatuur aangebracht. Tijdens het drogen absorbeert ze de onderliggende roet- en looddeeltjes. De gedroogde pasta vormt een soort folie die makkelijk kan worden verwijderd.

////STOP////



De parasol Acacia en de zitoplossing Bistrou van designbedrijf **EXTREMIS** uit Proven zijn goed voor twee German Design Awards van de Duitse Design Commissie. Deze awards behoren tot de meest prestigieuze designprijzen ter wereld.

HOE GAAT U OM MET VERLIESLATENDE KLANTEN?

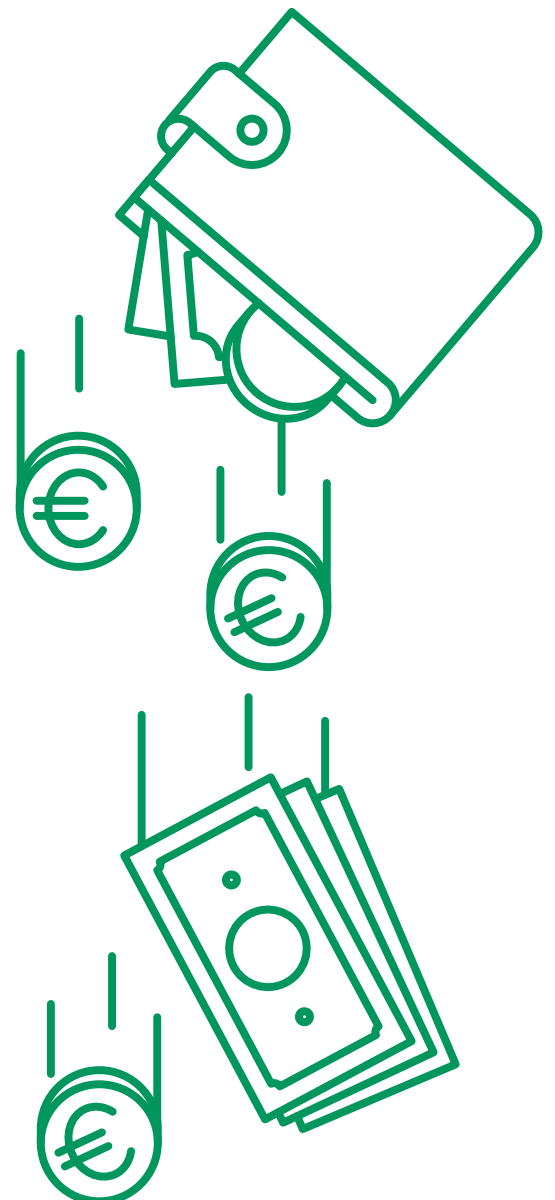
6 VUISTREGELS VOOR EEN GEZOND INTERNATIONAAL KLANTENBESTAND

HOEWEL HET VERLEIDELIJK IS OM TE DENKEN DAT AL UW INTERNATIONALE KLANTEN WAARDEVOL ZIJN, ZIJN SOMMIGE DAT MEER DAN ANDERE. OF HET NU GAAT OM KLANTEN DIE STRUCTUREEL TE LAAT BETALEN, ONREDELIJKE EISEN STELLEN OF SIMPELWEG EEN ANDERE KIJK OP ZAKENDOEN HANTEREN, NIET IEDEREEN IS EEN GOEDE MATCH VOOR UW ONDERNEMING. EEN REGELMATIGE EVALUATIE VAN UW KLANTENBESTAND IS DAAROM EEN MUST. HANTEER DAARBIJ DEZE 6 VUISTREGELS.

HOE WEET U WELKE KLANTEN VERLIESLATEND ZIJN?

De vraag lijkt eenvoudiger te beantwoorden dan ze is. Klantwaarde draait immers om meer dan enkel de naakte omzetcijfers. Andere, meer kwalitatieve factoren spelen ook een rol. Denk aan toekomstplannen, loyaliteit, innovatie en het strategische voordeel in een bepaalde regio.

Ons advies: geef al uw klanten labels op basis van data in uw CRM-systeem en eigen beoordelingen. A-klanten zijn dan de absolute topklanten en D-klanten hebben de laagste waarde. Afhankelijk van die evaluatie gaat u hen ook anders benaderen: aantal klantenbezoeken, langetermijnrelaties, marketing, betalingsmodaliteiten ... Ziet u helemaal geen ruimte voor verbetering, dan is het misschien tijd om afscheid te nemen.



> 6 VUISTREGELS

1 BEZINT EER GE BEGINT

De eerste stap naar een gezond klantenbestand: ga voorzichtig om met risicovolle prospects. Dat voor-nemen hangt nauw samen met de kwaliteit van uw marktonderzoek. Hoe groot is bijvoorbeeld het commerciële en politieke risico in uw doelmarkt? In een internationale context moet u daarbij denken aan extra kosten zoals verzekeringen, exportdocumenten, eventuele commissies en zakenreizen. Vraag daarnaast ook voldoende achtergrondchecks van uw potentiële klanten.

2 DENK OP DE LANGE TERMIJN

Klanten behouden is veel goedkoper dan nieuwe klanten aantrekken. Zomaar grote kuis houden in uw klantenbestand kan u dus meer kosten dan dat het u opbrengt. Ga eerst na wat precies de oorzaak is van uw verlieslatende relatie met uw klant. Zit uw klant in financiële problemen? Zijn uw producten niet meer op zijn noden afgestemd? Zitten de verwachtingen ver-keerd? Misschien volstaan kleine ingrepen van uw kant om voor een nieuw elan te zorgen.

3 GA IN DIALOOG

Speel open kaart en bespreek de situatie rechtstreeks met uw klant. Geef bijvoorbeeld aan welke verbeter-punten u ziet en stel alternatieven voor. Of anders gezegd: behandel uw klant dus zoals u onderpreste-rende werknemers zou aanspreken. Een gezamenlijke oplossing heeft altijd meer kans op slagen dan een opgelegde uitweg. Misschien heeft uw op het eerste gezicht verlieslatende klant wel interessante toekomst-plannen waar u nog niets van weet.

4 OVERWEEG EEN TRANSITIEPERIODE

Bereikt u samen geen consensus, dan kan u uw klant geleidelijk richting uitgang drijven. Verhoog bijvoor-beeld uw prijzen, bied geen extra voordelen meer aan en beperk u tot het contractuele minimum. Op die manier zullen klanten zelf de knoop doorhakken en heeft u tijd om uit te kijken naar meer lucratieve deals.

5 LEES DE KLEINE LETTERTJES

Niet alle lopende klantenrelaties kan u zomaar opzeg-gen. Check daarom altijd wat de contractuele afspra-ken zijn rond de beëindiging van een samenwerking. Is er een opzegtermijn? Betaalt u een schadevergoe-ding? Wat met de targets? Zo vermijdt u een juridisch dispuut en onnodig gezichtsverlies.

6 KIES VOOR EEN DIRECTE AANPAK

Ziet u echt geen mogelijkheden om de winstgevend-heid te verhogen of uw klantenrelatie structureel te verbeteren, kies dan voor de korte pijn. Maak duidelijk dat de beslissing strikt professioneel is en licht indien mogelijk uw redenen kort toe. Gedumpte klanten kunnen uit commerciële wraakgevoelens uw reputatie schaden, dus probeer een wrange nasmaak proactief te gaan.

NOG VRAGEN ROND SUCCESVOL EXPORTEREN?

Download onze gids '101 veelgestelde vragen over internationaal ondernemen' via www.flandersinvestmentandtrade.be/nl/publicaties.





ENTERPRISE EUROPE NETWORK



HET GOEDE VOORNEMEN VAN ENTERPRISE EUROPE NETWORK VLAANDEREN VOOR 2020:



Advies voor uw onderneming binnen handbereik



VOLOP INZETTEN OP INTERNATIONALE 'PEER LEARNING'-EVENTS VOOR SCALE-UPS

HET AANTAL SNELLE GROEIERS – OF SCALE-UPS – BEDRAAGT IN VLAANDEREN MEER DAN 5% VAN HET TOTAAL AANTAL BEDRIJVEN. EN DAT ZIJN BIJ UITSTEK ONDERNEMINGEN DIE INTERNATIONALISERING ALS EEN LOGISCHE STAP IN HUN GROEITRAJECT ZIEN. OM HEN DAARBIJ TE HELPEN, BEDACHT ENTERPRISE EUROPE NETWORK VLAANDEREN EEN NIEUW CONCEPT: INTERNATIONALE 'PEER LEARNING'-EVENTS. DAARIN KOMEN SCALE-UPS UIT DIVERSE REGIO'S BIJEEN OM ERVARINGEN UIT TE WISSELEN, KNOWHOW TE DELEN, HUN NETWERK TE VERGROTEN EN MOGELIJKE ZAKENPARTNERS TE ONTMOETEN. "EEN UNIEKE FORMULE", ZEGT **LUTGART SPAEPEN**, DIRECTEUR BIJ ENTERPRISE EUROPE NETWORK VLAANDEREN.

Enterprise Europe Network is 's werelds grootste ondersteunende netwerk voor kmo's met internationale ambities. Eind 2019, op de jaarlijkse bijeenkomst van het netwerk, werden de partnerorganisaties met de meest innoverende ideeën in de bloemetjes gezet. Daaronder ook Enterprise Europe Network Vlaanderen. "Die erkenning voor peer learning-events als nieuw hulpmiddel voor scale-ups doet heel veel deugd", geeft Lutgart Spaepen toe. "Maar het grootste compliment zijn de reacties van de bedrijven zelf. Zij zien door onze formule nieuwe deuren opengaan."

SUCCESVOL PILOOTPROJECT

Lutgart Spaepen: "Vorig jaar vond het eerste peer learning-event plaats, gratis bovendien. Scale-ups uit Vlaanderen en het Spaanse Valencia kregen toen in een driedaags programma de kans om hun internationale ambities kracht bij te zetten. Zo organiseerden we interactieve workshops over onder meer pitchtechnieken, financiering, design thinking, businessmodellen en 'best practices' voor internationalisering. Daarnaast was er veel ruimte voor b2b-meetings en bedrijfsbezoeken. Een schot in de roos! Vooral de no-nonsenseaanpak en de intensieve interactie met buitenlandse scale-ups die dezelfde struikelblokken tegenkomen, werden goed gesmaakt."

KRUISBESTUIVING STIMULEREN

Lutgart Spaepen: "In een wereld waarin woorden zoals cocreatie, netwerking, synergie en deelcultuur alsmatig vaker tot het dagelijkse jargon van zakenlui behoren, is er nood aan events die daarop inspelen. Zeker in een internationale context. Waar vinden scale-ups anders buitenlandse contacten die perfect bij hun missie en visie aansluiten? En met wie ze kunnen sparren rond brandende thema's? Internationalisering mag dan wel

de kortste weg naar succes lijken, maar het kan evengoed de groei sterk vertragen zonder de juiste expertise en partners. Het is dus bijzonder nuttig om tot een productief ecosysteem te behoren. Dat ecosysteem tot stand brengen is het doel van Enterprise Europe Network."

IEDEREEN WINT

Lutgart Spaepen: "Niet enkel de bedrijven steken veel op van peer learning-events, ook wij als adviseurs leren bij. Het laat ons toe om de noden van scale-ups beter in kaart te brengen en die te verwerken in onze standaarddienstverlening. Een voorbeeld: na het event Vlaanderen-Valencia konden we ook niet-deelnemende scale-ups adviseren over businessopportunities in Spanje én praktische tips delen. Tot slot bouwen we zo een sterke relatie op met ondernemers die de toekomst van Vlaanderen en andere regio's vorm zullen geven. Kortom: alle partijen halen voordeel uit de events. In 2020 gaan we daarom door op de ingeslagen weg. Op dit moment staan we al in contact met onze partnerorganisaties in Nederland, Duitsland, Schotland en Frankrijk. Wordt ongetwijfeld vervolgd!"

MEER WETEN OVER DE VOLGENDE PEER LEARNING- EVENTS VOOR VLAAMSE SCALE-UPS?

Neem contact op met Hajar Zamouri van Enterprise Europe Network Vlaanderen via 03 260 87 32 of hajar.zamouri@vlaio.be.

UITGELICHT

GROEPSZAKENREIS

Chicago – Toronto – Montréal

22 tot en met 27 maart 2020

De VS en Canada zijn traditioneel interessante exportmarkten voor Vlaanderen. Deze groepszakenreis is de gelegenheid bij uitstek om deze markten te (her)ontdekken. U schat dan het volledige potentieel in dankzij een op maat gemaakt b2b-afsprakenprogramma en netwerkevents. Op een week tijd bezoeken we Chicago, Toronto en/of Montreal.

Chicago

New York, Californië of Silicon Valley zijn de usual suspects, maar de 'Midwest' – met Chicago als belangrijkste metropool – is evenzeer de moeite. Chicago is de op twee na grootste stad van de VS en kent de meest gediversifieerde economie onder de grote steden. De stad heeft de best geconnecteerde luchthaven van de VS en staat al 6 jaar onafgebroken op de nummer 1 in de lijst van meest attractieve Amerikaanse steden voor bedrijfsrelocatie en -uitbreidingen. De beschikbaarheid van personeel, de uitstekende transportfaciliteiten en het bloeiende zakenleven maken van Chicago bovendien een aantrekkingspool voor buitenlandse directe investeringen.

Toronto en Montreal

Volgende stops: Toronto en Montreal, de belangrijkste economische motoren in Canada, de op 9 na grootste economie ter wereld. De economische groei blijft stabiel met groeicijfers net boven de 2%. Het vrijhandelsakkoord CETA is een bijkomende motivatie voor Vlaamse bedrijven om hun focus op deze markt te richten. Dit akkoord elimineert immers de importtaksen en werkt de niet-tarifaire belemmeringen weg. Sindsdien is de Vlaamse export naar Canada constant gestegen. In 2018 steeg onze export met 17%, waarmee Canada de top 20 van exportbestemmingen voor Vlaanderen binnenkomt.

Wat mag u verwachten?

FIT zorgt voor een afsprakenprogramma op maat.

De aanwezigheid van andere deelnemende bedrijven biedt u een unieke kans om onderling ervaringen uit te wisselen.

Kortom, een gevarieerd programma met mogelijke groepsbezoeken, briefings, netwerkmomenten en individuele b2b-meetings. We starten in Chicago. Daarna kan u verder reizen naar Toronto en/of Montreal.

INSCHRIJVEN? Tot en met 7 februari 2020 op

www.flanderstrade.be

CONTACT? Ewa Bulthez op +32 2 504 87 70 of ewa.bulthez@fitagency.be



3

INSCHRIJVEN?

www.flanderstrade.be

VRAGEN OVER INTERNATIONAAL ONDERNEMEN?

**STEL ZE AAN
ONZE PROVINCIALE KANTOREN!**

Antwerpen > 03 376 12 10

antwerpen@fitagency.be

Limburg > 011 29 20 80

limburg@fitagency.be

Oost-Vlaanderen > 09 276 19 30

oostvlaanderen@fitagency.be

Vlaams-Brabant > 016 66 56 00

vlaamsbrabant@fitagency.be

West-Vlaanderen > 050 24 74 10

westvlaanderen@fitagency.be

BEURZEN

5 DE EXPORTBEURS

23 tot en met 25 juni 2020

FIT organiseert voor de derde keer op rij zijn tweejaarlijkse Exportbeurs. Voor wie het concept niet kent: iedereen in Vlaanderen die met export bezig is, is aanwezig op deze 3-daagse vakbeurs. Vlaamse bedrijven – exportstarters maar evengoed doorgewinterde exporteurs – volgen er workshops en seminars rond internationaal ondernemen. Ze ontmoeten er de buitenlandse experts van FIT voor een persoonlijk gesprek over hun exportambities ter plaatse.

Bent u graag ook van de partij? Als bezoeker heeft u nog even tijd om zich in te schrijven. We houden u hiervan

uitgebreid op de hoogte, onder meer in Wereldwijs. Maar misschien bent u wel geïnteresseerd in een beursstand? Dan tikt de klok iets meer. Tenminste, als u nog wil genieten van het 'early bird'-tarief, dat geldt tot 2 februari 2020.

Exposanten die een plek willen reserveren, surfen naar www.exportbeurs.be.

Daar vindt u gedetailleerde info en tarieven. Heeft u toch nog vragen, dan bent u bij exportbeurs@fitagency.be aan het juiste adres.

**SAVE
THE
DATE!**

GROEPSZAKENREIS

1 MULTISECTORALE MISSIE NAAR DR CONGO

28 maart tot en met 4 april 2020

INSCHRIJVEN? Tot en met 24 januari 2020 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Evelien Staelens op +32 2 504 88 48 of evelien.staelens@fitagency.be

2 MULTISECTORALE MISSIE NAAR OZBEKISTAN EN KAZACHSTAN

19 tot en met 25 april 2020

INSCHRIJVEN? Tot en met 31 januari 2020 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Karine De Vleeschouwer op +32 2 504 87 26 of karine.devleeschouwer@fitagency.be

3 OOSTENRIJK4EXPLORERS

11 tot en met 15 mei 2020

INSCHRIJVEN? Tot en met 10 januari 2020 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Greta Van Gijsegheem op +32 2 504 87 31 of greta.vangijsegheem@fitagency.be

4 START2EXPORT2 JAPAN

26 september tot en met 2 oktober 2020

INSCHRIJVEN? Tot en met 20 januari 2020 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Michèle Surinx op +32 2 504 87 91 of michele.surinx@fitagency.be



Vlaanderen

is internationaal
ondernemen

INTERNATIONALE PLANNEN VOOR UW ONDERNEMING ?

Bestel dan het boekje
**'101 veelgestelde vragen
over internationaal ondernemen'**.
De inhoud is to-the-point en handig
voor elk bedrijf dat zich vragen stelt
over exporteren en ondernemen
in het buitenland.

U kan het gratis bestellen op
www.flanderstrade.be



**101 VEELGESTELDE VRAGEN
OVER INTERNATIONAAL ONDERNEMEN**
Leidraad voor Internationaal Ondernemen
Flanders Investment & Trade

> DE BESTSELLER
TO SELL BETTER
IN HET BUITENLAND