

WERELDWIJS

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

125

12 \ 2019

DEROTEX

PAKT DE WERELD IN
MET JUTEZAKKEN

LITOUWEN:

BALTISCHE TIJGER
SCHERPT KLAUWEN

EDITO

MAAK ER EEN FANTASTISCH EINDEJAAR VAN!

Beste lezer,

Het is weer zover: de eindejaarsperiode. Ook al is december een maand zoals alle andere, toch maken we allemaal wel mentaal de balans op van het voorbije jaar. Tegelijk smeden we plannen voor het nieuwe jaar.

We hopen dat u tevreden en trots terugblijkt op 2019. Dat u nieuwe exportlanden op uw bedrijfspalmarets mocht schrijven of nog meer terrein kon winnen in bestaande markten. Of dat de zaadjes zijn geplant waar u binnenkort de vruchten van zal plukken. Daarbij koesteren we de hoop dat ook FIT een essentiële rol heeft gespeeld in het waarmaken van deze exportambities.

Het is alleszins het streven van iedere FIT-collega. Uw bedrijf internationaal doen schitteren, is namelijk onze missie. Daarvoor staan we elke dag met plezier voor u klaar, hier en in de rest van de wereld. En bij elk succes zijn we samen met u in de wolken. Want we weten dat het niet altijd rozengeur en maneschijn is. We beseffen goed dat er bij export ook onzekerheid, sociale opoffering en soms tegenslag aan te pas komen. Daarom vinden we geen enkele prestatie vanzelfsprekend. En daarom zijn wij alvast bijzonder trots op wat u en uw medewerkers al hebben bereikt.

In naam van FIT wens ik u een warm en gezellig einde van het jaar en een gelukkige en gezonde start van 2020! Het wordt ongetwijfeld opnieuw een jaar vol exportkansen, spreek ons hier gerust over aan en dan bekijken we samen hoe u die het beste kan grijpen.

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

12\2019 **125**

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 DEROTEX

COCREATIE
WORDT
ALSMAAR MEER
DE NORM
VOOR
INTERNATIONAAL
SUCCES.

10 DOSSIER

LITOUWEN

Baltische tijger scherpt klauwen

INHOUD

8 **MARKTINFO**

16 **STRATEGISCH BIJ FIT**

Afrikaanse inhaalrace

19 **TELEX**

20 **EHBIO**

Eerste Hulp bij Internationaal Ondernemen

23 **ENTERPRISE EUROPE NETWORK**

26 **KALENDER**



ID

Derotex in cijfers (2018)

Sector: recyclage en afvalverwerking

Hoofdkantoor in: Wielsbeke

Aantal voltijdse medewerkers: 12

Exportomzet: 5 miljoen euro (98,5% van de totale omzet)

Aanwezig in: 35 landen

Jan Mortier en Michèle Sioen van Stoen/Industrie





DEROTEX

MET JUTEZAKKEN

DE WERELD INPAKKEN

VLAANDEREN IS DE THUISBASIS VAN HEEL WAT INTERNATIONALE PIONIERS IN AFVALRECYCLAGE, ECODESIGN EN DE CIRCULAIRE ECONOMIE. TOT DIE GROEP BEHOORT OOK DEROTEX UIT WIELSBEKE. DE WEST-VLAAMSE KMO GAF VORIG JAAR MILJOENEN JUTEZAKKEN EEN TWEEDE LEVEN. “VAN GEOTEXTIEL OVER MATRASSEN TOT ISOLATIE, ONZE GERECYCLEERDE VEZELS VIND JE OVERAL TERUG”, ZEGT **MANU LAGAST**, EIGENAAR EN ZAAKVOERDER VAN DEROTEX. “EN ALSMAAR MEER BUITENLANDSE BEDRIJVEN SLUITEN GRAAG AAN BIJ ONZE CIRCULAIRE INSTEELK.”

Wat hebben cacaoboeren in Ghana en koffieboeren in Colombia gemeen? Hun bonen belanden in jutezakken. Die vinden nadien hun weg van het veld naar verschillende koffiebranderijen en cacaoverwerkers in het Westen. Daar worden de zakken opengesneden, verzameld en als restafval weggevoerd.

“Zonde van de miljoenen jutezakken die zo in rook opgaan”, zegt Manu Lagast. “De plantaardige vezels zijn immers nog bruikbaar. Daarom bieden we de industrie een alternatieve oplossing aan: we halen de zakken op. Voor hen geldt het opgeruimd-staat-netjesprincipe nog altijd en wij verkrijgen zo grondstoffen voor ons eigen productieproces, een win-win.”

GEDULD
LOONT IN
EXPORT.

VAN ALLE MARKTEN THUIS

Zodra boeren de jutezakken achterwege laten, zit u wel met een probleem.

Manu Lagast: “Dat zal niet snel gebeuren. Natuurlijke producten zoals cacao- en koffiebonen zitten nu eenmaal het beste in natuurlijke verpakkingen. Die laten bijvoorbeeld lucht door, heel belangrijk in de warme, vochtige streken waar de bonen vandaan komen. En voor de boeren zelf blijft het de makkelijkste manier om in heuvelachtige gebieden hun waren te vervoeren. Toch leggen we niet al onze eieren in een mand. Hoewel jute onze kracht is, recycleren we

ook geregeld andere end-of-lifeproducten die afkomstig zijn van onze zusteronderneming in Oekraïne, die vlas- en hennepvezels verwerkt.”

Levert Derotex rechtstreeks aan de eindklanten?

Manu Lagast: “Nee. Wij versnijden, scheuren en vermalen de jutezakken in ons machinepark tot er enkel vezels overschieten. Die gaan dan in balen de fabriek uit richting viltproducten in alle uithoeken van de wereld. Zij gebruiken de vezels als grondstof voor vilt en leveren concrete toepassingen aan de eindklanten. Bijna iedereen komt elke dag wel een stukje Derotex tegen, al is het vaak onzichtbaar. In je matras of in de isolatie van je huis bijvoorbeeld. In de auto vind je het terug in de deur of de hoedenplank. Ook de bermen en rotondes die je passeert zijn bezaaid met bioafbreekbare doeken die ooit jutezakken waren. En dat is slechts het topje van de ijsberg.”

OP NAAR DE WERELDTOP

Hoe begon uw internationale opmars?

Manu Lagast: “In 2013 ging de toenmalige eigenaar van Derotex met pensioen. Ik verhandelde toen nog natuurlijke end-of-lifeproducten als zelfstandige en kende het bedrijf goed. Dat was een kans die ik niet kon laten glijpen. Ik nam de zaak over en zette meteen in op productdiversificatie en nieuwe markten. Eerst de buurlanden, dan de kern van de EU – de vroegere EU-15-landen – en tot slot Azië, Latijns-Amerika en de VS. Vandaag is export goed voor 98,5% van onze totaalomzet en zijn we wereldmarktleider in de recyclage van jute.”

BEURZEN ALS HEFBOOM

Hoe verwierf u naambekendheid in het buitenland?

Manu Lagast: “Daarvoor zijn we in de eerste plaats aangewezen op internationale vakbeurzen. De Tectextil-events in Frankfurt, Shanghai en Atlanta staan elk jaar met rood aangeduid in de agenda. Als je daar niet bent, besta je niet. We zoeken er zowel rechtstreekse klanten als lokale agenten. Bij ons valt het op dat we voor alle landen die niet met het Latijnse alfabet werken een plaatselijke vertegenwoordiger aanstellen. De andere landen doen we zelf.”

Wat is voor u het belangrijkste element van een succesvolle beursdeelname?

Manu Lagast: “Wat je achteraf met de verzamelde informatie doet. Een goede opvolging is essentieel. Na een meerdaagse beurs ben je vaak moe en heb je misschien weinig of geen concrete deals in de hand, maar we maken er een punt van om iedereen binnen de maand persoonlijk aan te schrijven. Daarvoor werken we met een kleurensysteem: de groene contacten zijn potentiële klanten of handelspartners, de oranje contacten zijn twijfelgevallen en de rode hebben de laagste prioriteit. Het is duidelijk wie we eerst benaderen, maar ook de ogenschijnlijk minder interessante leads krijgen een bericht.

Als er een ding is wat we geleerd hebben, is het dat je een beursdeelname pas kan evalueren na zes maanden of langer. Voor onze grootste recurrente klant moesten we zelfs twee jaar strijden. Geduld loont in export!”

MEERTALIGE WEBSITE

Zet u naast beurzen nog andere internationale prospectiekanalen in?

Manu Lagast: “We kloppen soms aan bij FIT voor lijsten van mogelijke prospects en gaan ook naar de Contactdagen. Het grote voordeel is dat je tijdens die events je exportambities persoonlijk kan bespreken met de FIT-experten uit de buitenlandse kantoren. Daarnaast is onze website een belangrijk uithangbord. Die bestaat in zes talen: Nederlands, Frans, Duits, Engels, Spaans en Mandarijn. Sommige exporteurs onderschatten hoe graag mensen worden aangesproken in hun eigen taal, al is het maar via een website. We laten bovendien elke taalversie nalezen en aanpassen door onze klanten. Zij kennen het vakjargon in hun taalzone, waardoor we optimaal inspelen op de juiste kerntermen. Die samenwerking met stakeholders is iets wat we hoog in het vaandel dragen.”

KRACHTEN BUNDELEN VOOR INNOVATIE

Spreekt u dan ook over cocreatie voor productontwikkeling?

Manu Lagast: “Inderdaad. Door muren af te breken in plaats van op te trekken, stimuleer je innovatie. Wij werken daarom nauw samen met de viltindustrie – onze klanten – én hun eindklanten. Dat zijn dan bijvoorbeeld automerken of geotextielbedrijven. Een voorbeeld: voor een Amerikaanse verdeler van aan huis leverbare kant-en-klaarmaaltijden ontwikkelden we een natuurlijke verpakking om de etenswaren in te bewaren. Vroeger moesten eventuele etensresten naar de GFT-bak en de plastic verpakking naar het restafval. Nu kan alles na de maaltijd in de groene container. Zo zijn we met een aantal klinkende namen aan het cocreëren, maar die strijken graag zelf de eer op in hun jaarverslagen en marketingcampagnes. Voor ons is die rol achter de schermen echter geen probleem. Wij weten welke invloed we hebben op de circulaire economie.”

Merkt u geografische verschillen op in die bereidheid tot samenwerking met leveranciers?

Manu Lagast: “Cocreatie is vooral toegankelijker in de VS. Daar heeft risico's nemen geen negatieve bijklank. Bovendien opent de sterke aanwezigheid van risicokapitaal en durffondsen ook veel deuren op de Amerikaanse markt. In Azië zijn we dan weer actief in China en Japan. Bedrijven in die landen staan altijd open voor innovatieve ideeën en maken gretig gebruik van Europese expertise en knowhow in recyclage om hun groene ambities waar te maken. In Europa zelf is het een ander verhaal. Hier springen bedrijven pas op de kar als ze zeker zijn dat de voordelen opwegen tegen de inspanningen. Maar wij gaan door op de ingeslagen weg. Cocreatie en de circulaire

COCREATIE
WORDT
ALSMAAR MEER
DE NORM
VOOR INTER-
NATIONAAL
SUCCES.

economie zullen enkel belangrijker worden en we willen in de toekomst graag kennis- en onderzoeksinstellingen bij onze plannen betrekken.”

PRAGMATISCHE KAMELEON

Met welke skills kunnen beginnende exporteurs het verschil maken?

Manu Lagast: “Leer om je aan te passen aan je omgeving en gesprekspartners. Goede interculturele vaardigheden zijn daarbij cruciaal. Zo weet je in Latijns-Amerika al na enkele minuten wat ze van je voorstel denken, maar in Azië niet. Aziatische zakenlui zijn veel terughoudender en moeilijker te lezen. De sleutel tot succes is daar: vertrouwen. Zelf ben ik met onze eerste Chinese klant urenlang karaoke gaan zingen. Treed dus af en toe eens uit je comfortzone als dat nodig blijkt.”

Heeft u nog andere tips?

Manu Lagast: “Neem je tijd, want je kan niet overal tegelijk zijn. Beslis welke bestemmingen je eerst wil bewerken en behoud daarna de focus. Belangrijk daarbij is dat het leven aan de durvers is. Zelf ben ik opgeleid als jurist en in

het begin wilde ik alles tot in de puntjes juridisch geregeld zien, maar dat is niet altijd mogelijk. Soms moet je pragmatisch zijn. Een risico op niet-betaling nemen, is voor elke beginnende exporteur bijvoorbeeld deel van het spel. Heb je eenmaal voet aan de grond, dan kan je je procedures bijsturen. Als ik nu voel dat er een betalingsrisico is, vragen we 30% voorafbetaling. Zo zijn we zeker dat het heen- en terugtransport gedekt wordt wanneer de klant niet aan de haven opduikt.”

LEGE SCHEPEN VULLEN

Welke exportmarkten wil u in de toekomst aanboren?

Manu Lagast: “We willen onze positie in Azië verstevigen. Dat hangt samen met de aard van ons businessmodel. Ons product is relatief goedkoop, waardoor de transportkosten zwaar doorwegen. De schepen uit China die in de Vlaamse havens aanmeren, moeten

sowieso terug, dus voor een zachte prijs nemen ze onze balen natuurlijke vezels mee. Ter vergelijking: voor slooptransport naar Latijns-Amerika moet je al snel viermaal die prijs rekenen. Exporteren naar Azië is simpelweg voordeliger en de afzetmarkt is er groot genoeg.”

NEEM OOK EENS
EEN RISICO.



HET START-UP LANDSCHAP IN ARGENTINIË

De Argentijnse start-up scene blijft uitbreiden. In dit land wordt duidelijk een nieuwe generatie bedrijven klaargestoomd. In deze studie vindt u de meest recente informatie over:

- incubatoren;
- acceleratorprogramma's;
- VC's & kapitaalfondsen;
- overheidsinstanties;
- overheidsincentives;
- lokale influencers & start-upmedia;
- succesvolle start-ups en
- de belangrijkste tech- en start-up events.

DE MODE-INDUSTRIE IN DE VERENIGDE STATEN VAN AMERIKA

De Vlaamse modewereld kent al jaren geen grenzen. Ook de VS blijft een aantrekkelijke markt voor ontwerpers en merken. In deze studie komt u meer te weten over de markt, trends, hoe u daar het beste uw kledingcollectie toont en de wetgeving rond de mode-industrie.

FASHION MARKET IN RUSSIA AND SAINT PETERSBURG 2019

De Russische modemarkt herstelt zich geleidelijk aan van de recessie ten gevolge van de Europese sancties. Vorig jaar groeide de Russische mode-industrie met 3% tot 2,36 biljoen roebel (32,2 miljard euro). Inflatie, prijs en btw-verhoging (sinds 1 januari 2019 gestegen tot 20%) hebben het gedrag van veel Russische consumenten beïnvloed. Gemiddeld spenderen ze nu meer aan voedsel, huur en andere huishoudelijke uitgaven en minder aan kleding en schoenen. Ondanks de sterk gedaalde koopkracht, steeg de onlineverkoop met 20% tot bijna 200 miljard roebel (2,72 miljard euro) in 2018. Het onlineaandeel bereikte 10% in het totale modeverkoopvolume en zal in 2019 gematigd blijven groeien.

Waarde- en discountsegmenten maken 65% uit van de totale modeomzet in Rusland. De luxe- en betaalbare segmenten zijn min of meer stabiel. Maar de premium- en mid-densegmenten staan zwak door de sterke concurrentie en toenemende marktverzadiging. Moskou en Sint-Petersburg – de belangrijkste modemarkten in Rusland – hebben de grootste concentratie van consumenten, winkelketens en -centra, monomerken- en off-price-winkels.

De mode-industrie levert een aanzienlijke bijdrage aan de economie van Sint-Petersburg en is een belangrijke bron van werkgelegenheid en toegevoegde waarde. In de stad zijn veel kleine ateliers, middelgrote bedrijven, bekende modehuizen en designscholen gevestigd. Sint-Petersburg heeft de vereiste infrastructuur, zo'n 2.000 modeontwerpers en organiseert spraakmakende mode-evenementen.

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

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

LIFE SCIENCES IN OOSTENRIJK: EEN BEKNOPT OVERZICHT (UPDATE 2019)

Lifesciences is een belangrijke tak van de Oostenrijkse economie: meer dan 700 bedrijven stellen 50.000 mensen te werk en genereren een jaarlijkse omzet van bijna 20 miljard euro. In Oostenrijk telt de sector twee subsectoren die even belangrijk zijn: biotech & farma en medtech. Typisch voor de hele sector is een doorgedreven R&D (met bijna 3% van het bnp behoort Oostenrijk tot de Europese top) en een nauwe samenwerking tussen onderzoekcentra, clusters, universiteiten en bedrijven. Deze marktstudie brengt al die belangrijke spelers in kaart. Ook zoomt ze in op de speciale positie van Wenen, uitgegroeid tot aantrekkingspool voor lifesciences in Oostenrijk.

Download
alle marktstudies op
www.flanderstrade.be

BOUWSECTOR IN PORTUGAL

Overal ter wereld heeft de bouw een grote invloed op de nationale economie, ook in Portugal. Momenteel is het er zelfs een van de belangrijkste sectoren. Deze industrie zorgt immers voor veel jobcreatie en draagt bij tot economische groei. In de studie vindt u:

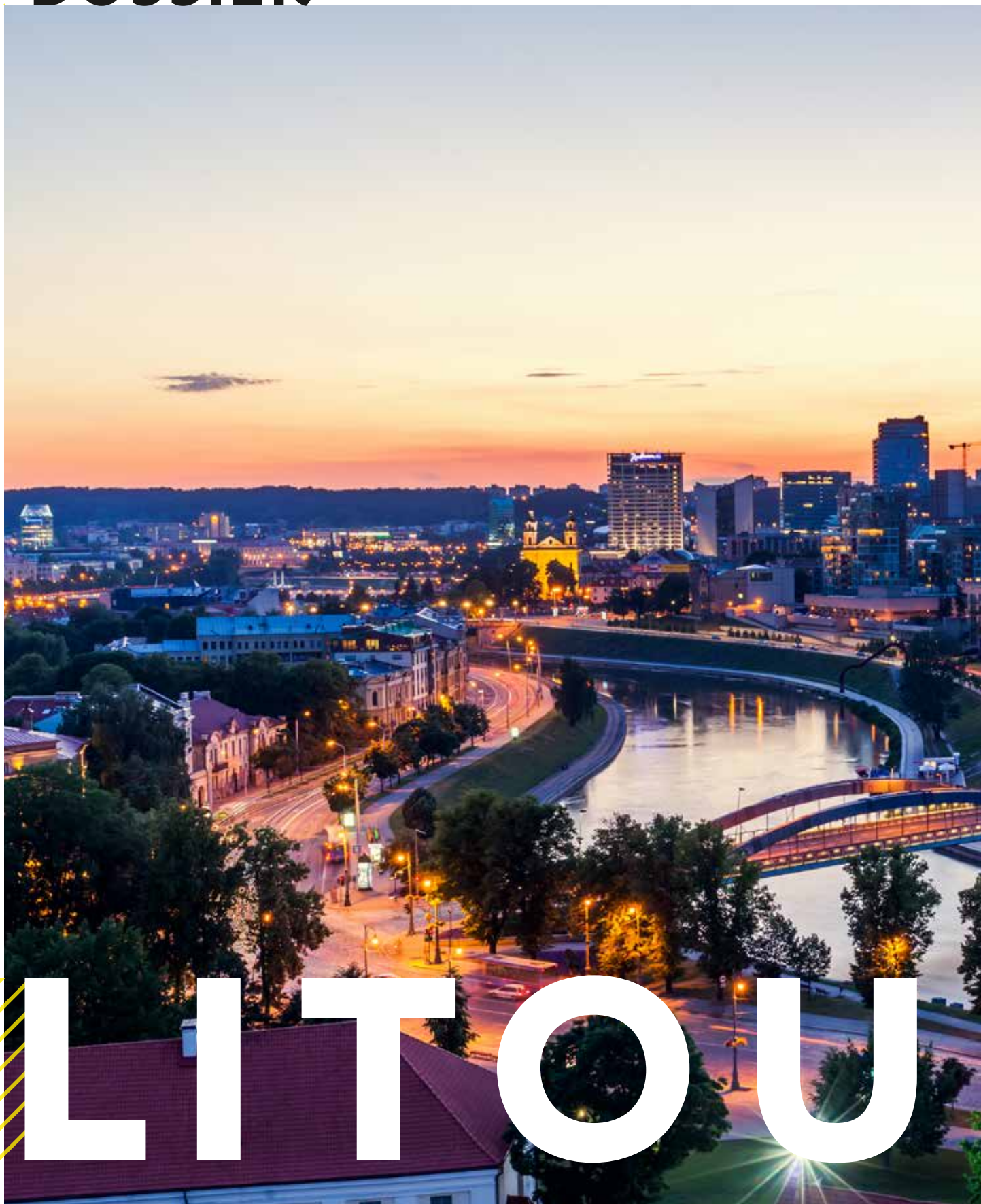
- algemene informatie over Portugal: economisch en demografisch;
- sectorinformatie en de evolutie in de bouw van het afgelopen decennium;
- vooruitzichten en kansen in de bouwsector, samen met indicatoren die een impact hebben, zoals infrastructuurprojecten.

DE ENERGIEMARKT IN GRIEKENLAND


Dat de energiesector belangrijk is voor Griekenland, is te zien aan de werkgelegenheidscijfers en de bruto toegevoegde waarde. Daarbij draagt energie meer toe dan in andere Europese landen. Het land biedt veel mogelijkheden voor hernieuwbare energie zoals wind-, zonne- en geothermische energie. Dat dankt Griekenland aan zijn ongeveer 250 dagen zon per jaar. Ook de windkracht is sterk genoeg om bijvoorbeeld windmolenparken te plaatsen.

Maar enorm veel productiepotentieel blijft nog onbenut. Dat schept vele kansen voor hernieuwbare energiespelers. Daarnaast bieden de grootschalige infrastructuurprojecten (die in de komende jaren geïmplementeerd zullen worden) veel potentieel voor bedrijven en het land in zijn geheel. Als Vlaams bedrijf kan u in de Griekse energiemarkt opereren als partner, aandeelhouder, subcontractor, projectfinancier of expert.

DOSSIER



LITOU

An aerial photograph of Vilnius, Lithuania, during sunset. The city is illuminated with warm orange and yellow lights, contrasting with the cool blue and purple tones of the twilight sky. Modern skyscrapers and older buildings are visible, along with a river in the foreground. The overall scene conveys a sense of a vibrant, growing city.

DE MEEST ZUIDELIJKE BALTISCHE STAAT KENDE DE LAATSTE DECENNIA ENKELE ECONOMISCHE UPS EN DOWNS, MAAR IS NU UITGEGROEID TOT EEN STABIELE ECONOMIE. MEER ZELFS, TERWIJL DE MOTOR SPUTTERT IN VEEL WEST-EUROPESE LANDEN, BEHOORT LITOUWEN TOT DE STERKSTEGROEIERS IN DE EUROZONE. DAT HEEFT HET ONDER MEER TE DANKEN AAN EEN NIEUWE GENERATIE DIE ONDERNEMERSCHAP EN INTERNATIONALISERING OMARMT. “DE ECONOMISCHE GROEIVERWACHTINGEN – 2,5% VOOR 2020 – BEVESTIGEN DE POSITIEVE TREND”, ZEGT THOMAS CASTREL, ONZE VLAAMSE ECONOMISCHE VERTEGENWOORDIGER (VLEV) IN DE HOOFDSTAD VILNIUS. “VERDER IS ER EEN BETERE WERKGELEGENHEID, EEN HOGERE KOOPKRACHT EN MEER VRAAG NAAR BUITENLANDSE PRODUCTEN EN DIENSTEN. OF ANDERS GEZEGD: EXTRA KANSEN VOOR VLAAMSE EXPORTEURS.”

WEN

BALTISCHE TIJGER SCHERPT KLAUWEN



23 augustus 1989 staat voor veel Litouwers in het geheugen gegrift. Toen vormden liefst 2 miljoen pro-Europese inwoners van de drie Baltische staten een menselijke keten van Tallinn via Riga naar Vilnius. Die 600 kilometer lange Baltische Weg, zoals de vreedzame actie later genoemd werd, luidde een nieuw tijdperk in. Twee jaar later was Litouwen officieel onafhankelijk van de Sovjet-Unie en sindsdien richt het land zijn blik vooral op West-Europa en Scandinavië.

HOOGMOED VOOR DE VAL

“De jaren 90 verliepen nog moeizaam, omdat veel communistische figuren zich plots profileerden als kopstukken van de nieuwe politieke partijen en zo het prille democratische systeem ondermijnden”, zegt Thomas Castrel. “Maar vanaf de eeuwwisseling ging het snel. Zeker de toetreding tot de EU in 2004 betekende een enorme boost voor de economie. In de drie jaren erna mocht Litouwen groeicijfers van gemiddeld 8,4% optekenen. Het leverde het land meteen de stempel ‘Baltische tijger’ op, naar analogie met de Aziatische tijgers.”

Eind 2007 stortte de economie echter als een kaartenhuisje in elkaar.

Vanwaar die abrupte ommezwaai?

Thomas Castrel: “De wilde economische groei had veel opportunisme met zich meegebracht, niet het minst van de banken. Iedereen kreeg zomaar leningen en het zo al broze economische systeem verhitte tot de bel uiteindelijk barstte. Maar het was de reflex nadien die het land pas echt zou tekenen: in plaats van de problemen structureel aan te pakken, kozen veel Litouwers voor de makkelijke uitweg. Letterlijk, want bijna 1 miljoen Litouwers – bijna een derde van de bevolking – emigreerden naar andere EU-lidstaten. Zeker het VK bleek een aantrekkelijke bestemming. Daarmee veranderde de status van Litouwen van Baltische tijger naar snelst krimpende land van Europa.”

DEMARRAGE NAAR EUROPESE KOPGROEP

Wanneer en hoe rechtte het land de rug na die exodus?

Thomas Castrel: “De Litouwse economie herstelde veel trager dan in andere landen. Ter illustratie: pas in 2018 werd het pre-crisisniveau terug bereikt. Dat kwam onder meer doordat de regering de Europese Cohesiefondsen niet goed aanwendde, in tegenstelling tot Polen. Daarmee geeft de EU financiële steun aan landen met een bbp van minder dan 90% van het EU-gemiddelde. Intussen zit Vilnius al boven die limiet, maar zijn er andere factoren die de groei bevorderen, zoals stijgende exportcijfers en intensere zakenrelaties met Scandinavië en West-Europa. Want ondanks de massale uittocht van talent blijft de pro-Europese houding overeind in Litouwen. Een recente studie van het Pew Research Center toont bijvoorbeeld aan dat van alle EU-inwoners Litouwers na Polen het meest positief naar de EU kijken.”

Hoe staat de economie er vandaag voor?

Thomas Castrel: “Goed. De lonen stegen met 10% in 2018 en 8,5% in 2019, de werkloosheid ligt met 6% een stuk onder het Europese gemiddelde en de levensstandaard nam een hoge vlucht. De nationale bank verwacht bovendien een economische groei van 2,5% in 2020, waarmee Litouwen zich in de Europese kopgroep nestelt. De Litouwers moesten lang wachten op zonneschijn na de regen, maar de meeste binnen- en buitenlandse waarnemers zijn het er over eens dat de economie vandaag veel stabiel is dan in de gouden jaren na de eeuwwisseling. Tegelijk groeit wel de afhankelijkheid van de Zweedse economie en loeren productiviteitsproblemen om de hoek.”

LOGISTIEK CENTRUM

Welke sectoren domineren het economische leven?

Thomas Castrel: “Transport en opslag zijn booming business. Zo heeft het Vlaamse transport- en logistiek bedrijf H.Essers een hub in Vilnius voor de GOS-landen. Vandaag werkt zelfs meer dan 8% van de beroepsbevolking in de logistieke sector. In Vlaanderen heerst soms de gedachte dat Litouwen niet meteen garant staat voor kwaliteit, maar veel lokale spelers zijn hypermoderne bedrijven en bezitten vaak grote vloten met de nieuwste vrachtwagens. Daarnaast staat het land ook sterk in de productie van meststoffen, plastics en hout, vooral in een exportgeoriënteerde toeleveranciersrol. Meststofproducenten Achema en Eurochem zijn bijvoorbeeld actief in zowel Litouwen als Vlaanderen.”

Welke steden of regio's trekken de economische groei?

Thomas Castrel: “Terwijl Estland en Letland maar één echt economisch centrum hebben, heeft Litouwen er drie: Vilnius, Kaunas en Klaipėda. Zo heeft Kaunas een burgemeester uit het

DE KOOPKRACHT
WAS NOG NOOIT
ZO STERK.

zakenleven die de lokale industrie sterk stimuleert. De stad in het centrum van het land is bovendien een logistieke hub voor de regio. Klaipeda is dan weer de belangrijkste havenstad aan de Oostzeekust. Belangrijk om te weten is ook dat een groot deel van de overzeese handel van en naar buurland Wit-Rusland via de haven van Klaipeda verloopt, die qua grootte vergelijkbaar is met die van Zeebrugge.”

OP DE GRENS TUSSEN OOST, WEST EN NOORD

Op welke manier speelt de geografische ligging in de kaart van Vlaamse exporteurs?

Thomas Castrel: “Litouwen vormt een brug tussen het Oosten en Westen, maar is tegelijk een handige toegangspoort tot de noordse landen. Dat dubbele voordeel, in combinatie met de bereikbaarheid over zee, maakt van de Baltische staten een strategische uitvalsbasis. Met de invoering van de euro in 2015 is die troef als ideale regionale springplank enkel bevestigd. Zo kan je vanuit Litouwen nóg eenvoudiger grote exportmarkten bespelen waar het commerciële en politieke risico een stuk hoger ligt, zoals Oekraïne, Rusland en Kazachstan. Bovendien ligt Vilnius op zo'n 1.600 kilometer van Brussel, ongeveer even ver als Madrid, dus een prospectiereis hoeft niet lang te duren.”

VAN TECHNOLOGIE TOT RETAIL

Wat zijn de andere troeven van Litouwen?

Thomas Castrel: “Wat weinig mensen weten, is dat het land op veel internationale lijstjes goed scoort. Zo staat het op de 11e plaats in de Ease of Doing Business Index, hoger dan de andere Baltische staten en net onder Zweden. Op het vlak van work-lifebalans laat Litouwen zelfs Noorwegen en ons land achter zich, volgens het World Economic Forum. En de Britse krant Financial Times ziet Vilnius dan weer als wereldwijde nummer één voor het aantrekken van start-ups uit de technologiesector. Zeker fintech, blockchain, cyber security en game development gooien hoge ogen in de hoofdstad. Dat heeft veel te maken met de enorme populariteit van IT- en ingenieursopleidingen bij jonge Litouwers.”

Zijn er nog sectoren die kansen bieden aan Vlaamse exporteurs?

Thomas Castrel: “De stijgende koopkracht in de steden zorgt ervoor dat shoppingcentra als paddenstoelen uit de grond schieten. Die zijn opgevat zoals Amerikaanse malls en bieden een heel breed assortiment aan: van elektronica over meubels tot allerhande vrijetijdsproducten. De Litouwse middenklasse spiegelt zich graag aan Scandinavische

VILNIUS IS DE INTERNATIONALE HOTSPOT VOOR START-UPS UIT DE TECHWERELD.

en West-Europese gewoontes, en zijn bereid om hiervoor te betalen. Dat geldt ook voor de voedings- en drankensector. De supermarkten in die shoppingcentra leiden tot lege winkels in de provinciesteden, en richten zich vooral op westerse trends en smaken. Dat opent deuren voor Vlaamse exporteurs die kwaliteit hoog in het vaandel dragen. Een extra argument: in het weekend zakken Wit-Russen massaal af naar Vilnius om hun inkopen te doen, waardoor de afzetmarkt verder groeit.”

NIEUWE GENERATIE ONDERNEMERS

Welke meerwaarde heeft FIT voor internationale ondernemers met ambities in Litouwen?

Thomas Castrel: “Een goede distributeur – handelsagenten zijn nagenoeg onbestaande – is cruciaal voor een succesvolle marktintrede. Maar je moet op

je hoede zijn voor grote beloftes. Velen halen bijvoorbeeld het argument aan dat ze je producten of diensten kunnen verdelen over de drie Baltische staten. De praktijk leert echter dat je soms beter voor elke markt een sterke partner kiest. Om door dergelijke argumenten heen te kijken, kan FIT referenties opvragen en een achtergrondcheck doen. Daarnaast ondersteunen we onder meer bij het plannen van prospectiereizen en schrijven we regelmatig marktstudies, die op www.flanderstrade.be te vinden zijn.”

Kan u ook praktische tips meegeven voor de omgang met Litouwse zakenpartners?

Thomas Castrel: “Zelfs al heeft je gesprekspartner een Russische naam en weet je dat hij of zij Russisch spreekt, vermijd altijd associaties met Rusland. Litouwers zijn heel chauvinistisch en spreken bovendien goed Engels. Wil je echt indruk maken,

leer dan enkele woorden Litouws om het ijs te breken. Dat zal vaak nodig zijn, want lokale zakenlui zijn heel voorzichtig en wat wantrouwend in de beginfase. Je zal hen moeten overtuigen van je aanbod. Ga hen daarom ter plaatse bezoeken en nodig hen ook uit in ons land. Maar eenmaal je een vertrouwensband hebt, is er veel mogelijk. Litouwers zijn niet bang van risico's en staan gekend voor hun doe-mentaliteit. De nieuwe generatie heeft bij uitstek een internationale blik.”

LITOUWERS ZIJN NIET BANG VAN RISICO'S.

TESTIMONIAL SENTIANCE

VINCENT JOCQUET SVP Finance

MET KANTOREN IN ONDER MEER DE VS, CHINA, CANADA EN HET VK BOUWT DATAVERWERKER SENTIANCE AAN DE WEG NAAR INTERNATIONAAL SUCCES. HET ANTWERPSE BEDRIJF HEEFT BOVENDIEN EEN 9-KOPPIG ONTWIKKELINGSCENTRUM IN DE LITOUWSE HOOFDSTAD VILNIUS. “DE LOKALE BESCHIKBAARHEID VAN GOED GETRAINDE TECHNISCHE PROFIELEN IS ER SIMPELWEG ONGEZIEN”, ZEGT **VINCENT JOCQUET**, SVP FINANCE BIJ SENTIANCE

“TECHHUB VILNIUS IS IDEALE LOCATIE VOOR DEVELOPMENT TEAM.”

Sentiance vertaalt data op basis van smartphonesensoren naar inzichten in menselijk gedrag. Zo begrijpen bedrijven beter hoe hun klanten in het dagelijkse leven staan en welke momenten zich bij uitstek lenen om doelgerichte interacties te ondernemen. Met die informatie kunnen ze ook nieuwe businessmodellen creëren. De technologie heeft vooral toepassingen in de verzekerings-, gezondheids- en mobiliteitssector. Een van de geheime ingrediënten: een gezonde dosis Litouwse knowhow en expertise.

TECHNISCH TALENT IN OVERVLOED

“In 2017 beslisten we om onze innovatieactiviteiten te versterken met een development team in Vilnius”, steekt Vincent Jocquet van wal. “Dat heeft alles te maken met de specifieke levenswandel van veel Litouwse jongeren. Nagenoeg iedereen studeert verder – vooral in technische richtingen – en velen trekken in hun laatste studiejaar naar het buitenland om er internationale ervaring op te doen. Doorgaans blijven ze daarna nog enkele jaren plakken om hun kennis te verzilveren op de westerse arbeidsmarkt. Nadien keren ze terug naar Litouwen. Ze zijn intussen minstens tweetalig en hebben sterke technische skills. Vilnius is dan ook een echte hub voor alsmaar meer buitenlandse technologiespelers.”

MET OPEN ARMEN ONTVANGEN

Litouwen werkt hard aan zijn internationale reputatie. Vincent Jocquet: “De overheid wil het land profileren als kwaliteitscentrum, en niet als lagelonenland in dienst van rijkere economieën. Dat doet het onder meer door investeringsprojecten in onderzoek en ontwikkeling te ondersteunen met beurzen. Zo krijgt Sentiance subsidies in ruil voor het stimuleren van de lokale werkgelegenheid. Daarnaast staat Invest Lithuania, de Litouwse versie van FIT, ons bij met raad en daad. Bovendien is ook de wetgeving om een Litouwse afdeling op te richten heel eenvoudig. Litouwen staat dan ook 11e in de recentste Ease of Doing Business Index. Het moet daarmee maar 3 EU-landen laten voorgaan.”

BLOEIENDE ECONOMIE

“Het welkomstbeleid en de aanwezigheid van technische talenten zijn slechts twee van de troeven om naar Litouwen te trekken”, aldus Vincent Jocquet. “Denk bijvoorbeeld ook aan de geografische nabijheid, het tijdsverschil van amper 1 uur en de uitstekende levenskwaliteit. Zo geef je in Vilnius veel minder uit aan dagelijkse kosten, maar kan je als ontwikkelaar netto evenveel verdienen als in ons land. Daardoor is er meer koopkracht om westerse of Scandinavische producten te kopen, wat dan weer in de kaart speelt van Vlaamse exporteurs. Litouwen is een klein land, maar de economie bloeit.”

OP DE AGENDA

BEGELEIDINGSTRAJECT LITOUWEN EN ESTLAND 4 EXPLORERS

Van maandag 5 oktober tot woensdag 7 oktober 2020 organiseren FIT en UNIZO een zakenreis naar Tallinn (Estland) en Vilnius (Litouwen). De reis maakt deel uit van een begeleidingstraject, met onder meer:

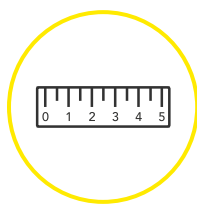
- een voorbereidende workshop met intakegesprek
- een groepszakenreis met individueel afsprakenprogramma
- een evaluatiemoment

Dit is de ideale gelegenheid voor bedrijven met weinig of geen ervaring op de Estse en Litouwse markt om hun exportambities in de Baltische staten een vliegende start te geven.

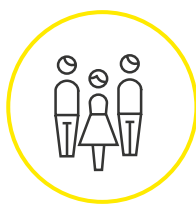
Voor meer informatie kan u terecht op www.flanderstrade.be.

FACTSHEET LITOUWEN

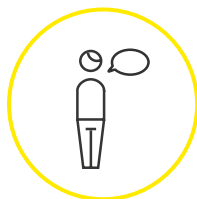
FLANDERSTRADE.BE



Oppervlakte
65.300 km²



Aantal inwoners
2,8 miljoen (2018)



Officiële taal
Litouws

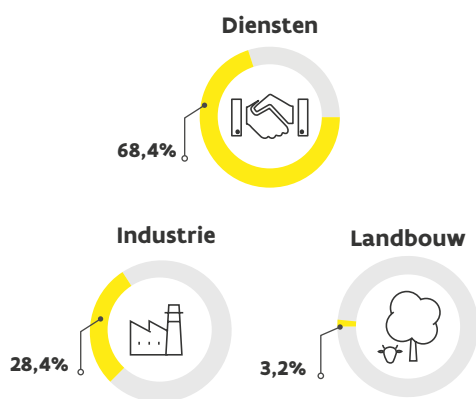


Munteenheid
Euro (EUR)

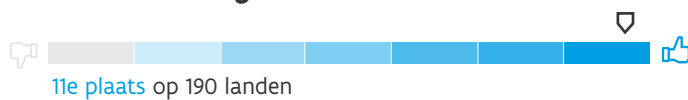


Litouwen is de rijkste
Baltische staat.

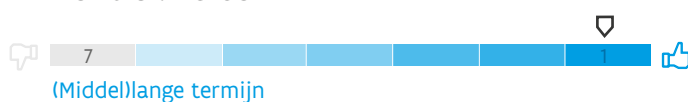
Aandeel economische sectoren in bbp (2018)



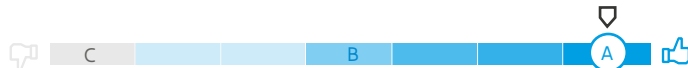
Ease of doing business index



Politiek risico



Commercieel risico (van C tot A)



Top 5 Vlaamse exportproducten naar Litouwen € 836 miljoen (2018)

25,5% Wegtransportmaterieel

16,9% Organische chemie

8,9% Kunststoffen

8,4% Machines en mechanica

7,7% Farmaceutica

Top 5 Vlaamse importproducten uit Litouwen € 483 miljoen (2018)

26,5% Wegtransportmaterieel

11% Meststoffen

9,7% Tabak

8% Elektr(on)ische apparatuur en componenten

6,1% Machines en mechanica

STRATEGISCH BIJ FIT

AFRIKAANSE INHAALRACE

HET BEGIN VAN EEN NIEUW TIJDPERK

TERWIJL DE WERELDECONOMIE EEN WOELIG JAAR ACHTER DE RUG HEEFT, LIJKT ÉÉN CONTINENT DE DANS TE ONTSPRINGEN: AFRIKA. ZEKER SUB-SAHARAANS AFRIKA MAG SPECTACULAIRE GROEICIJFERS OPTEKENEN. ZO KOMEN LIEFST VIER VAN DE VIJF SNELST GROEIENDE ECONOMIEËN IN 2019 UIT DIE REGIO. FIT, ZOALS ALTIJD MET DE VOELSPRIETEN STEVIG IN DE AANSLAG, TIMMERT ER SAMEN MET DIVERSE PARTNERORGANISATIES AAN DE WEG NAAR EEN OPTIMALE DIENSTVERLENING VOOR VLAAMSE EXPORTEURS. **JOHAN MALIN**, PROJECT-MANAGER INTERNATIONALE FINANCIËLE INSTELLINGEN BIJ FIT, EN **CATHERINE VAN RANSBEECK**, REGIOMANAGER AFRIKA BIJ FIT, LICHTEN DE AFRIKASTRATEGIE VAN FIT TOE.



**DIT ZIJN VOLGENS HET IMF WERELDWIJD
DE 5 SNELST GROEIENDE ECONOMIEËN IN 2019**



Wat is de kerngedachte achter de Afrikastrategie van FIT?

Johan Malin: "Vroeger was Afrika een blinde vlek voor de meeste Vlaamse exporteurs. Enkel Noord- en Zuid-Afrika kwamen soms in hun vizier. De 49 landen uit Sub-Saharaans Afrika waren in het beste geval een fly-over zone. Dat is de laatste jaren veranderd. Het enorme potentieel trekt zowel ervaren als startende exporteurs aan. Maar het blijft een regio waarin deskundige begeleiding cruciaal is. Daarom stelde FIT al in 2015 een strategie op met 20 actiepunten om de dienstverlening voor Afrika te optimaliseren. Dat plan draait nu op volle toeren."

Over welke actiepunten gaat het concreet?

Johan Malin: "Dat gaat van het opzetten van diverse acties en events over het uitbreiden van ons netwerk ter plaatse tot het communiceren van een realistisch beeld over zakendoen in Afrika. De rode draad daarbij is samenwerking. We zoeken naar synergieën met onder meer de academische wereld, beroepsfederaties en internationale financiële instellingen. Zo sloegen we voor de recente groepszakenreis naar Nigeria de handen in elkaar met het Gents Afrika Platform (GAP) van de UGent."

Welke acties en events staan er in 2020 op het programma?

Catherine Van Ransbeek: "We plannen verschillende groepsreizen naar Sub-Saharaanse bestemmingen, zoals Rwanda, Ethiopië, Sierra Leone, Liberia en Ivoorkust. Die worden telkens voorafgegaan door een infoseminarie, waarin we deelnemers informeren over onder meer kansrijke sectoren en mogelijke doelgroepen. Dat doen we samen met bedrijven die al ervaring ter plaatse hebben en daardoor goed geplaatst zijn om do's-and-don'ts te delen. Die formule vindt vooral veel weerklank bij exporteurs met weinig of geen ervaring op de Afrikaanse markt. Een van de Belgische economische missies onder leiding van prinses Astrid gaat dan weer naar Senegal in 2020. Keuze genoeg, dus."

Behoren internationale beurzen ook tot het pakket?

Catherine Van Ransbeek: "Zeker. We organiseren sinds een paar jaar ook deelnames aan beurzen buiten Zuid-Afrika. Denk aan Agrofood in Nigeria en Ghana, en beurzen voor de medische en bouwwereld in Kenia, dé toegangspoort voor marktintrede in Oost-Afrika. Het beursleven komt nog maar net op gang in grote delen van Afrika, maar we verwachten ons aanbod in de toekomst nog verder te kunnen uitbreiden."

Hoe evolueert het netwerk van FIT ter plaatse?

Johan Malin: "In het kader van onze Afrikastrategie creëren we bijkomende antennes in Sub-Saharaans Afrika. Dat zijn kantoren waar we met lokale experts werken om Vlaamse exporteurs te begeleiden. Zo heeft FIT al antennes in bijvoorbeeld Angola, Ghana en Nigeria. Belangrijk om te vermelden is dat we voor onze lokale aanwezigheid nauw samenwerken met AWEX en hub.brussels, respectievelijk de Waalse en Brusselse tegenhangers van FIT. Via onze Waalse collega's zijn we bijvoorbeeld aanwezig in Ivoorkust en Rwanda, terwijl we via hub.brussels diensten aanbieden in Senegal, Kenia en Congo."

Ook deze samenwerkingsvormen zijn een essentieel onderdeel van onze Afrikastrategie."

Wat zijn doorgaans de meest kansrijke sectoren voor export naar Sub-Saharaans Afrika?

Catherine Van Ransbeek: "Landbouw, logistiek, voeding en de medische sector voeren de boventoon. Daarnaast is er ook groeiende aandacht voor groenere thema's, zoals hernieuwbare energie, afvalbeheer en waterzuivering. Maar wat minder mensen weten: ICT is booming business in onder meer Ghana, Nigeria, Rwanda en Kenia. Internationale ondernemers binnen dit domein, van fintech tot e-health, vinden alsmaar meer hun weg naar Afrika. Ter illustratie: Startups.be merkt vandaag bij techbedrijven meer interesse voor acties in Afrika dan in de VS."

Welke Afrikaanse troef steekt er voor u bovenuit?

Catherine Van Ransbeek: "Het duurt even om het vertrouwen van lokale handelspartners te winnen, maar eenmaal je dat hebt, is er veel mogelijk. De initiële investering in tijd en middelen krijg je dubbel terug. Mijn advies om dat vertrouwen op te bouwen: verkies wanneer mogelijk persoonlijk contact boven e-mails."

Johan Malin: "We staan nog maar aan de vooravond van de economische groei in Sub-Saharaans Afrika. Terwijl internationale concurrenten in andere exportbestemmingen over elkaar heen vallen voor elke kleine deal, moet het in grote delen van Afrika nog beginnen. Dat heet de wet van de stimulerende achterstand. Het potentieel is er simpelweg een stuk groter dan elders. Bijkomend voordeel: exporteurs staan er niet alleen voor. FIT en zijn partners bundelen de krachten en Vlaamse exporteurs kunnen vandaag kiezen uit een brede waaier aan ondersteuningsmogelijkheden."

UW EXPORTACTIVITEITEN UITBREIDEN NAAR SUB-SAHARAANS AFRIKA?

In ons actieprogramma 'Verover de Wereld in 2020' vindt u alle acties en events van FIT en zijn partners. Surf naar www.flanderstrade.be en download de digitale versie. Bovendien kan u contact opnemen met de provinciale FIT-kantoren voor advies. Zij brengen u dan in contact met onze lokale antennes.

De toonaangevende New Yorkse Entrepreneurs Roundtable Accelerator (ERA) selecteerde **TWEGOS** om deel te nemen aan een van zijn programma's. Dat Mechelse hr-analytics-bedrijf voorspelt de match tussen een sollicitant en de bedrijfscultuur. Twegos neemt specifiek deel aan het Flanders New York Accelerator-programma dat ondersteund wordt door imec.istart, FIT en Belcham.

////STOP////

Paardencentrum **VIA NOVA** in Bree opende pas in april de deuren, maar zorgt al meteen voor een diergeneeskundige wereldprimeur. Voor het eerst werd namelijk een paard geopereerd met behulp van augmented reality. Concreet maakte de chirurg gebruik van een 3D-bril waarop hologrammen van een botscan tijdens de ingreep werden geprojecteerd. Dankzij een livestream konden andere chirurgen de operatie van op afstand volgen.

////STOP////

Het kantoor van reclamebureau **FRIENDSHIP** op de voormalige Antwerpse Badboot sleepte de voorbije maanden twee prestigieuze architectuurprijzen in de wacht. Zijn ecologische en stijlvolle interieurconcept ontving de MUSE designaward in New York en de Dedalo Minosse in Venetië.

////STOP////

Op Anuga in het Duitse Keulen, de grootste voedingsbeurs ter wereld, haalde het aperitiefconcept van het Antwerpse consultancybureau **STOCKMANVERSTRAETE** en voedingsgroep **TER BEKE** uit Lievegem de finale selectie van 64 meest innovatieve producten van 2019. Het concept luistert naar de naam Dippa! en wordt momenteel in verschillende landen geïntroduceerd.

////STOP////

Tijdens het Amsterdamse innovatiefestival werd de tent Maggie van **DMOA** bekroond tot beste humanitaire innovatie van 2019. De tent van het Leuvense architectenbureau kan makkelijk opgebouwd worden en trotseert zowel hitte als kou. Ze kan gebruikt worden als schoolgebouw, maar net zo goed als tijdelijke woning.

////STOP////

Voor Dogger Bank Wind Farms, het grootste windpark ter wereld voor de kust van het Engelse Yorkshire, gaat **JAN DE NUL** de grootste windturbines transporteren en installeren. De baggergroep bouwt momenteel een speciaal schip om die klus te klaren. Het park zal vanaf 2023 operationeel zijn en elektriciteit leveren aan 4,5 miljoen Britse gezinnen.

////STOP////

LIMECRAFT uit Gent en het Amerikaanse TechKnow Solutions slaan de handen in elkaar. TechKnow Solutions is voortaan de voorkeursdistributeur voor de Asia Pacific-regio. Limecraft helpt tv- en filmproducenten om hun digitale workflows te beheren en heeft de grootste omroepen en onafhankelijke producenten in zijn klantenportefeuille.

////STOP////

Vanaf 2020 gaat **UMICORE** aan batterijenfabrikant Samsung SDI 80.000 ton kathodematerialen leveren, cruciaal voor de productie van herlaadbare batterijen voor elektrische auto's. De materiaaltechnologie- en recyclagegroep heeft al een soortgelijke deal op zak met LG Chem. Samsung SDI en LG Chem zijn 2 van de 5 belangrijkste batterijproducenten voor elektrische voertuigen.

////STOP////

Op de International Property Awards in Londen kregen de architecten van het nieuwe Hasseltse stadhuis een mooie onderscheiding in de categorie publieke gebouwen. Het ontwerpteam **JASPERS-EYERS ARCHITECTS**, **UAU COLLECTIV** en **MICHEL JANSSEN ARCHITECTEN** ging naar huis met een zilveren plak. Eerder won Jaspers-Eyers (samen met **A2M** en **BAG**) al goud voor het project Paradis Express in Luik.

////STOP////

Bakkerijgroep **PURATOS GROUP** uit Groot-Bijgaarden en moutproducent Estonian Malt werken al sinds 2013 nauw samen, maar halen die banden nu verder aan binnen een joint venture. De ambitie is om samen de voedingsindustrie en foodservicesmarkt te benaderen en er nieuwe productassortimenten voor te ontwikkelen.

////STOP////

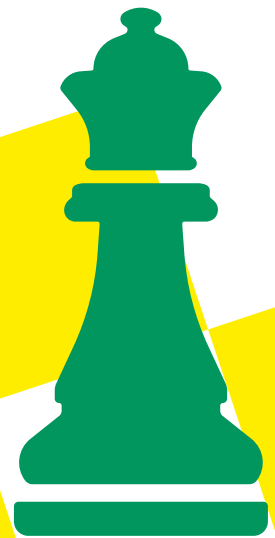
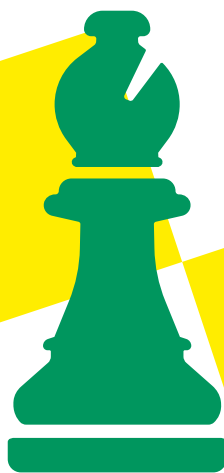
100.000

Clown Bumba van **STUDIO 100** rondde de kaap van 100.000 abonnees op het Franstalige Bumba-kanaal op YouTube en ontving daarvoor een YouTube Silver Creator Award. Eerder haalde het mediabedrijf uit Schelle al zo'n prijs binnen voor het K3-kanaal en het Nederlandstalige Bumba-kanaal.

HOE ONDERHANDELT U VOORDELIGE
VOORWAARDEN MET CRUCIALE LEVERANCIERS?

MET DEZE 9 TIPS KOMT U GOED
VOORBEREID VOOR DE DAG

VEEL LEVERANCIERS ZIJN MACHTIGE SPELERS GEWORDEN. SOMS DRIJVEN ZE CONCURRENTEN VOLLEDIG UIT DE MARKT DOOR EEN AGRESSIEVE PRIJZENPOLITIEK OF DISRUPTIEVE INNOVATIES. IN ANDERE GEVALLEN IS DE VRAAG NAAR BEPAALDE PRODUCTEN EN MATERIALEN ZODANIG SNEL GESTEGEN DAT LEVERANCIERS HUN PRIJZEN STELSELMATIG OPDRIJVEN EN INKOPERS NOODGEDWONGEN MOETEN VOLGEN. HOE SLAAGT U ER DAN IN OM TOCH GUNSTIGE VOORWAARDEN TE ONDERHANDELEN MET UW CRUCIALE LEVERANCIERS? WE GEVEN 9 WAARDEVOLLE TIPS.



ONGEVEER 80% VAN
EEN GEMIDDELDE
LEVERANCIERSBASIS
IS NIET WISSELBAAR.

Wanneer u merkt dat uw leverancier te sterk wordt en daarvan profiteert, zijn er twee opties: slim onderhandelen of andere oorden opzoeken. Dat laatste is makkelijker gezegd dan gedaan, want veranderen van leverancier is een risicovolle onderneming. Een sourcingtraject kost veel tijd en middelen, en de uitkomst is bovendien onzeker. In vele gevallen is het zelfs geen optie, doordat er simpelweg geen andere leveranciers zijn die uw producten of grondstoffen aanleveren tegen redelijke prijzen. Dan kan u zich beter focussen op een slimme onderhandelingsstrategie.

SLIM ONDERHANDELEN > 9 TIPS

1. **WEET OP VOORHAND WAAR UW LIMieten LIGGEN**

Die bepaalt u aan de hand van uw zogeheten BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement), of: wat is de beste alternatieve keuze als u geen akkoord bereikt? Probeer ook na te gaan wat de BATNA van de tegenpartij is om te weten hoeveel speelruimte u heeft. Binnen die speelruimte legt u dan weer een target vast, net als een uitkomst 'waar u mee kan leven'.

2. **ZOEK UIT MET WIE U ONDERHANDELT**

Zakendoen en onderhandelen gebeurt in de eerste plaats tussen mensen, en niet tussen bedrijven. Ga daarom na wie aan leverancierszijde de onderhandelingen voert. Wat weet u nog van vorige onderhandelingen? Wat vindt u terug op zijn of haar LinkedIn-profiel? U hoeft geen beste vrienden te worden, maar alle informatie om een vertrouwelijke band op te bouwen, is welkom.

3. **BIED UW LEVERANCIER MEERWAARDE**

Dit is de efficiëntste manier om uw relatie met een machtige leverancier te herdefiniëren. Zo krijgt een commerciële onderhandeling ook een meer strategische focus. Onderhandelen is geen competitie, maar een zoektocht naar compromissen. Deelt u bijvoorbeeld uw internationale ambities met uw leverancier, dan kan het idee van nieuwe markten aanboren, leiden tot prijsreducties en betere voorwaarden.

4. **WEES EERLIJK**

Bluffen of de waarheid verdraaien, werkt averechts en kan uw positie ondermijnen. Liegen is niet enkel onethisch, het is ook moeilijk om vol te houden op de lange termijn. Eerlijkheid betekent echter niet dat u meteen al uw troeven moet uitspelen. Soms is het voordeliger om pas in een latere fase bepaalde argumenten te gebruiken.

5. DENK OP DE LANGE TERMIJN

Een sterke vertrouwensband opbouwen is essentieel. Als uw leverancier aanvoelt dat u loyaal bent, is de kans op gunstige voorwaarden groter. Dat gaat trouwens over meer dan enkel de prijs. Als die niet onderhandelbaar is, focus u dan op het bedrag van het voorschot, de kwaliteitsgarantie, leveringszekerheid, volumekortingen en andere contractelementen die in uw voordeel kunnen spelen.

6. LUISTER NAAR DE TEGENPARTIJ

De beste onderhandelaars zijn goede luisteraars. Het is snel gebeurd: uw tafelgenoot zet zijn standpunt uiteen en u denkt intussen al aan uw volgend argument. Focus op wat hij of zij zegt en herhaal daarna kort de belangrijkste inzichten. Zo bent u zeker dat u alles begrijpt en ontstaat er een dynamiek van positieve feedback. Het helpt u ook om te weten waar de prioriteiten van uw leverancier liggen.

7. KEN UW LEVERANCIER

Leer zo veel mogelijk over de producten en service van uw leverancier. Waarom zit hij aan tafel? Wat zijn uw gemeenschappelijke én tegenstrijdige belangen? Welke prijzen hanteren concurrenten en hoe verhouden die zich tot de voorgestelde prijzen? Verplaats u met andere woorden in de positie van uw leverancier om met sterkere argumenten voor de dag te komen.

8. ZET HET METEEN OP PAPIER

Voelt u aan dat u een voordelige deal vast heeft, zet dan uw mondelinge overeenkomst meteen op papier, zodat uw leverancier hier niet op terugkomt. Merkt u daarentegen dat u wordt benadeeld, laat u dan niet onder druk zetten om te tekenen. Vraag in dat geval om extra tijd.

9. VOLG EEN ONDERHANDELINGSOPLEIDING

Niet iedereen is een geboren onderhandelaar. Het vergt tijd om te leren wanneer u op tafel moet kloppen, stil moet zijn en hoe u lichaamstaal leest. Organisaties zoals de Vereniging voor Inkoop en Bedrijfslogistiek, Voka en UNIZO organiseren geregeld opleidingen om die onderhandelingsvaardigheden aan te leren.



NOG VRAGEN ROND SUCCESVOL EXPORTEREN?

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

WESTELIJKE BALKAN KLOPT OP DEUR VAN DE EU

DE EU IS SINDS HAAR ONTSTAAN IN 1993 UITGEGROEID TOT EEN UITGEBREID SAMENWERKINGSVERBAND MET TAL VAN ECONOMISCHE VOORDELEN VOOR ALLE LIDSTATEN. ZO GENIETEN DE 28 EU-LANDEN VAN EEN EENGEMAAKTE MARKT DIE DE INTRA-EUROPESE HANDEL STERK STIMULEERT. TER ILLUSTRATIE: LIEFST 71% VAN DE VLAAMSE EXPORT GAAT NAAR LANDEN BINNEN DE EU. VANAF 2025 ZOU DE EU ZELFS MEER LANDEN TELLEN. WANT HET VK – ONZE OP DRIE NA GROOTSTE HANDELSPARTNER – MAG DAN WEL OP WEG ZIJN NAAR DE UITGANG, VANUIT DE WESTELIJKE BALKAN IS VERSTERKING OP KOMST.

Op 9 november 2019 was het precies 30 jaar geleden dat de Berlijnse Muur viel, de symbolische scheiding tussen 'Oost' en 'West'. Even later volgde ook de implosie van Joegoslavië. Sindsdien ijvert de Europese Commissie ervoor om alle Europese landen onder één vlag samen te brengen. Het recentste resultaat in dat opzicht was de toetreding van Kroatië tot de EU in 2013. Vandaag zitten nog eens vijf landen in de wachtkamer en voor enkele onder hen lijkt een aansluiting bij het handelsblok niet lang meer te duren.

KANDIDAAT-LIDSTATEN

SERVIË

Met het oog op toetreding is sinds 2012 een Stabilisatie- en Associatieovereenkomst (SAA) van kracht tussen de EU en Servië. Dat betekent onder meer dat de Servische overheid goede relaties moet onderhouden met andere Balkanlanden, zoals Kosovo. Het grote struikelblok daarbij is dat Servië de Republiek Kosovo niet officieel wil erkennen. Maar de Servische president Aleksandar Vucic liet eerder dit jaar blijken dat die symbolische daad toch een optie is als er iets voor in ruil komt. Verwachting: toetreding in 2025.

MONTENEGRO

Dit land staat het verst in zijn plannen om toe te treden. Bovendien maakt het Bulgaarse voorzitterschap van de EU begin 2018 er een prioriteit van om Montenegro en Servië snel te laten aansluiten. Het enige wat op dit moment nog roet in het eten kan gooien, is politieke instabiliteit. Vlaamse exporteurs zouden er met beide landen een exportmarkt van bijna 10 miljoen inwoners bij hebben. Verwachting: toetreding in 2025.

DE 28 HUIDIGE EU-LIDSTATEN, 2 KANDIDAAT-LIDSTATEN EN 5 POTENTIELE LIDSTATEN:

Bron: Wikimedia Commons

- 
- The map displays the geographical distribution of EU member states, candidate states, and potential states. The 28 current member states are shaded in dark blue, covering most of Western and Central Europe. Five potential states are shaded in medium blue, including Albania, Bosnia and Herzegovina, Kosovo, North Macedonia, and Serbia. Two candidate states are shaded in light blue, including Turkey and Ukraine. The map also shows the outlines of other European countries and the Atlantic Ocean to the west.
- 28 huidige EU-lidstaten
 - 5 potentiële lidstaten
 - 2 kandidaat-lidstaten

POTENTIËLE LIDSTATEN (IN VOLGORDE VAN VERWACHTE TOETREDING)

BOSNIË-HERZEGOVINA EN KOSOVO

Net als de andere Balkanlanden, ondertekenden ook Bosnië-Herzegovina en Kosovo een SAA met de EU. Zo moet er een systeem van vrije handel worden uitgebouwd in de regio, maar dat proces verloopt traag. Met Europese steun wordt ook gewerkt aan hervormingen rond democratisch bestuur, mensenrechten en de omgang met minderheden.

ALBANIË EN NOORD-MACEDONIË

Beide landen moeten de volgende jaren stappen zetten op het vlak van corruptie, goed bestuur en economische hervormingen. De uiteindelijke toetreding is niet voor meteen, want Frankrijk, Nederland en Denemarken beslisten in oktober 2019 om de toetredingsgesprekken voorlopig op te schorten. Wat dan weer gevolgen heeft voor de aan Albanië en Noord-Macedonië toegekende EU-fondsen om aan de toetredings-eisen te voldoen.

TURKIJE

Dit is de vreemde eend in de bijt. Hoewel Turkije al sinds 1999 toenadering zoekt, is er in de laatste 20 jaar geen doorbraak bereikt. Zo weigert het land nog altijd om Cyprus officieel te erkennen en zijn ook de mensenrechten een blijvend discussiepunt. De recente ontwikkelingen in Noord-Syrië toonden nogmaals de grote kloof aan tussen de EU en Turkije.

HOE VERLOPEN DE HANDELSRELATIES MET DE WESTELIJKE BALKANLANDEN EN TURKIJE VANDAAG?

Met elk van de westelijke Balkanlanden sloot de EU een SAA af. Die zorgen voor een (gedeeltelijke) afschaffing van de invoerrechten op een groot aantal industriële en landbouwproducten. Daarnaast passen de betrokken landen geleidelijk hun wet- en regelgeving aan naar EU-standaarden.

Met Turkije is er dan weer een douane-unie sinds 1996. Daardoor zijn er geen importtarieven meer op industriële goederen. De keerzijde is evenwel dat landbouwproducten, overheidsopdrachten en de dienstensector geen deel uitmaken van de unie.

WAT GEBEURT ER ALS SERVIË, MONTENEGRO EN LATER DE ANDERE BALKANLANDEN TOETREDEN TOT DE EU?

EU-lidstaten maken meteen deel uit van de eenge maakte markt. Daarnaast genieten ze ook van de vier vrijheden, zoals het vrije verkeer van goederen. Met andere woorden: u kan dan producten exporteren zonder grenscontroles, kwantitatieve beperkingen en douanerechten. Wie zijn activiteiten in de (westelijke) Balkan wil uitbouwen, zal binnenkort nog minder handelsbarrières tegenkomen.

UW EXPORTKANSEN IN DEZE TOEKOMSTIGE EU-LANDEN EVALUEREN?

Onze Vlaamse Economische Vertegenwoordigers (VLEV's) in de Balkan staan u bij met raad en daad. Alle contactgegevens vindt u op www.flanderstrade.be.

GROEPSZAKENREIS

1 CHICAGO – TORONTO – MONTRÉAL

22 tot en met 27 maart 2020

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

UITGELICHT

SEMINARIE

Vergroot uw concurrentiepositie door duurzaam te ondernemen

18 december 2019 in Mechelen

Waarom deelnemen? In september 2015 hebben de staats- en regeringsleiders van alle 193 lidstaten van de Verenigde Naties de 'Agenda 2030 for Sustainable Development' met daarin 17 Duurzame Ontwikkelingsdoelstellingen of Sustainable Development Goals (SDG's) goedgekeurd. In deze resolutie worden de mondiale prioriteiten en ambities voor 2030 vastgelegd. Dat alles waarmaken vraagt niet alleen het engagement van de overheid, maar ook van bedrijven, organisaties en burgers.

Steeds meer Vlaamse ondernemingen overwegen dan ook om duurzaam en maatschappelijk verantwoord internationaal te ondernemen (MVIO). Een weloverwogen beleid waarbij systematisch economische, sociale en milieuoverwegingen in de bedrijfsvoering worden geïntegreerd, levert op termijn strategisch voordeel op. Bovendien is de maatschappelijke relevantie groot.

Om de commerciële en competitieve voordelen van duurzaam internationaal ondernemen in de kijker te zetten organiseert FIT i.s.m. EEN Vlaanderen en het NBN op woensdag 18 december een infosessie met heel wat praktische voorbeelden van kmo's. Nadien volgt een netwerklunch. Deelname is gratis, maar op voorhand inschrijven is de boodschap!

Programma

- 09.30 u.-10.00 u. Registratie van de deelnemers
- 10.00 u.-10.05 u. Introductie door Arnout Geys, FIT
- 10.05 u.-10.30 u. Duurzame globale ketens uitbouwen als Vlaamse kmo, door Mieke Pieters van The Global Picture
- 10.30 u.-10.50 u. De Sustainable Development Goals (SDG's): een internationaal kader voor duurzaam ondernemen in de praktijk, door Anouk Van de Meulebroecke van Slidingdoors
- 10.50 u.-11.30 u. Business in actie: hoe Vlaamse kmo's de SDG's inzetten als kader voor duurzaamheid, verschillende praktijkgetuigenissen
- 11.30 u.-11.45 u. De toegevoegde waarde van normen voor kmo's die duurzaam en internationaal willen ondernemen, door Ellen Bartholomeeusen van het NBN
- 11.45 u.-12.05 u. Steunmaatregelen en tools op het vlak van duurzaam (internationaal) ondernemen, door FIT en VLAIO
- 12.05 u.-12.20 u. Vragen en antwoorden
- 12.20 u.-13.30 u. Netwerklunch en mogelijkheid om meer info te krijgen over de steunmaatregelen, kennis en advies

INSCHRIJVEN? Tot en met 13 december 2019 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Arnout Geys op +32 2 504 87 96 of arnout.geys@fitagency.be

KALENDER

INSCHRIJVEN?

www.flanderstrade.be

BEURZEN

5 FOOD & HOTEL ASIA

Singapore

31 maart tot en met 3 april 2020

INSCHRIJVEN? Tot en met 15 december 2019 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Frank Baeyens op +32 2 504 88 49 of frank.baeyens@fitagency.be

6 SIAL CANADA

Montréal

15 tot en met 17 april 2020

INSCHRIJVEN? Tot en met 31 december 2019 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Annemieke De Tollenaere op +32 2 504 87 33 of annemieke.detollenaere@fitagency.be

7 NAB

Las Vegas

19 tot en met 22 april 2020

INSCHRIJVEN? Tot en met 15 december 2019 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Jan Huysentruyt op +32 2 504 88 06 of jan.huysentruyt@fitagency.be

CONTACTDAGEN

2 FILIPIJNEN

4 en 5 december 2019

Sint-Niklaas en Vilvoorde

INSCHRIJVEN? Tot en met 3 december 2019 op www.flanderstrade.be

3 INDONESIA, MYANMAR EN THAILAND

4 tot en met 11 december 2019

Sint-Niklaas, Vilvoorde, Geel, Hasselt, en Kortrijk

INSCHRIJVEN? Tot en met 9 december 2019 op www.flanderstrade.be

4 IERLAND EN HET VK

11 tot en met 18 december 2019

Hasselt, Brugge, Gent, Antwerpen en Leuven

INSCHRIJVEN? Tot en met 16 december 2019 op www.flanderstrade.be

3

2

5

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



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