

WERELDWIJS

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

124

11 \ 2019



ONTKETENT
TURBULENT
EEN REVOLUTIE IN
WATERKRACHT?

TAIWAN OF 'SILICON
ISLAND' ONDER DE LOEP

EDITO

ONTDEK DE KRACHT VAN HET NETWERK.

Beste lezer,

Enkele weken geleden nam FIT samen met het Agentschap Innoveren & Ondernemen (VLAIO) het gastheerschap op voor de jaarlijkse TCI Global Network Conference (TCI). Dit jaar had namelijk Antwerpen de eer gekregen om dit prestigieuze internationale evenement te hosten. Deze driedaagse zette volop de schijnwerpers op de belangrijke rol van innovatieclusters in een voortdurend veranderende omgeving.

Onder de noemer 'Yes, Together We Can' toonden we de kracht van de Vlaamse clusternetwerken. De bezoekers, die uit alle hoeken van de wereld kwamen, deden er bakken inspiratie op via gastsprekers, workshops en seminars. Die positieve, sterk motiverende vibe zindert nog na. Want als mensen hun kennis, energie en middelen delen en zich achter hetzelfde doel scharen, kan het resultaat uitzonderlijk zijn. Dan is the sky echt the limit.

De toekomst zal zijn aan wie voorbij zijn eigen bedrijfsgrenzen kijkt. Alleen door ideeën, methodes en concepten te delen in een kader van open innovatie, komen bedrijven tot oplossingen waar ze zelf nooit aan hadden gedacht. De eerste stap is zich openstellen, hulp en advies durven inroepen. Bij FIT vindt u daarvoor altijd een bereidwillig oor en ervaart u ook de kracht van het netwerk. We kijken uit naar uw vraag!

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

11|2019 **124**

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.





4

IN GESPREK MET TURBULENT

ONZE DRAAIKOLK
KAN EEN
REVOLUTIE
ONTKETENEN IN
WATERKRACHT.

10 DOSSIER

TAIWAN

Welkom op 'Silicon Island'

8 MARKTINFO

18 TELEX

20 DIENSTVERLENING FIT

Eerlijke exportkansen afdwingen

23 EXPORTBAROMETER 2019

3 opmerkelijke trends

26 EHBIO

Eerste Hulp bij Internationaal Ondernemen

28 ENTERPRISE EUROPE NETWORK

30 KALENDER

INHOUD



ID

Turbulent in cijfers (2018)

Sector: cleantech

Opgericht in: 2015

Hoofdkantoor in: Wilsele

Aantal medewerkers: 10

Omzet: 250.000 euro

Aanwezig in: 3 landen



TURBULENT

Jan Mortier en Michèle Sioen van Sioen Industries




TURBULENT:

“ONZE DRAAIKOLK KAN EEN REVOLUTIE ONTKETENEN IN WATERKRACHT”

AL HEBBEN WE IN ONS EIGEN VLAkke LAND NAUWELIJKS RIVIEREN MET GENOEG VERVAL, TOCH BEWEEGT ER HEEL WAT ROND WATERKRACHT. TURBULENT UIT WILSELE ONTWIKKELDE EEN MINITURBINE DIE DE ENERGIE IN DRAAIKOLKEN OMZET IN STROOM, DICHT BIJ DE EINDGEBRUIKER. DE TECHNOLOGIE VAN HET JONGE INGENIEURSBEDRIJF SLOEG EERST AAN IN CHILI, MAAR STILAAAN OPENEN ZICH OOK ANDERE VERRE MARKTEN.

“Turbulent is ontstaan uit het eindwerk van mijn cofounder Geert Slachmuylders”, steekt CEO Jasper Verreydt van wal. “Geert bestudeerde hoe een draaikolk of vortex in de natuur ontstaat en hoe je er energie mee kan opwekken. Officieel zag Turbulent het licht in 2015, maar Geert had dus al een paar jaar ervoor de theoretische basis gelegd voor onze technologie.”



ONZE GROOTSTE TURBINE
KAN MAKKELIJK 200
GEZINNEN BEVOORRADEN.

ZELF DE TOUWTJES IN HANDEN

Zowel een Australische als een Oostenrijkse fabrikant kwamen net na de eeuwwisseling al met een zogeheten vortexturbine, maar veel succes boekten ze er niet mee. **Jasper Verreydt:** “Qua ontwerp en technologische invulling schoten hun turbines te kort. Wij hebben er wel veel uit geleerd voor het design van onze schroef. Daarnaast investeerden we in een tweede eindverhandeling en de uitwerking ervan door een prof van de KU Leuven. Zo konden we zelf de touwtjes stevig in handen houden om onze turbines naar de markt te brengen.”

Hoe gaat zo'n vortexturbine in zijn werk?

Jasper Verreydt: “Met een draaikolk of vortex kan je al vanaf een verval van 1,5 à 2 meter stroom opwekken. We bouwen daarvoor een zijkanaal van enkele meters naast de waterloop in kwestie. Op het einde van die bypass is er een rond bassin waarin de draaikolk wordt uitgelokt. Via een specifieke schroef in het midden wordt de draaibeweging omgezet in energie en vervolgens stroom. De kleinste turbine van 15 kilowatt levert

voldoende stroom voor een 30-tal Europese gezinnen. Onze grootste heeft een capaciteit van 100 kilowatt en kan makkelijk 200 gezinnen bevoorraden.”

REVOLUTIE IN GROENE ENERGIE

Zijn de traditionele grote stuwdamcentrales niet veel efficiënter dan zo'n kleine turbine? Die voorzien meteen honderdduizenden gezinnen van stroom.

Jasper Verreydt: “Een stuwdam snoert de natuurlijke stroming van een rivier af. Het gevolg: vissen kunnen niet langer migreren en de biodiversiteit vermindert. Bovendien komt een hele vallei onder water te staan, waardoor de bestaande vegetatie afsterft. Dat rottingsproces brengt op zijn beurt enorme hoeveelheden broeikasgassen in de lucht. Met andere woorden: de negatieve impact op natuur en landschap van een stuwdam is zo groot, dat je je kan afvragen of de geproduceerde energie wel zo groen is. En dan zwijgen we nog over de bekabeling door het landschap. Met onze minicentrales zetten we dat klassieke model op zijn kop: de energie wordt dicht bij de gebruiker opgewekt en de ecologische impact is nul. Kortom, onze draaikolk kan een revolutie ontketenen in waterkracht.”

VERVUILENDE DIESELS VERVANGEN

Waar ligt er zoal potentieel voor jullie waterkrachtcentrales?

Jasper Verreydt: “We richten onze pijlen in de eerste plaats op een aantal verre markten in Zuid-Amerika, Afrika en Zuidoost-Azië. Daar heb je veel rivieren met een ideaal verval voor onze turbines. Bovendien zijn er nog vaak energiebevoorradingsproblemen, waardoor er in afgelegen gebieden geïnvesteerd wordt in generatoren op vervuilende diesel. Kunnen we die vervangen, dan combineren we een win op economisch vlak met duurzaamheidswinst. In eigen land zijn er dan weer relatief weinig mogelijkheden voor waterkracht, op enkele regio's in Wallonië na.”

Op wie mikken jullie in eerste instantie met de kleinschalige centrales?

Jasper Verreydt: “Onze waterkrachtcentrale maakt een community op een afgelegen locatie volledig zelfvoorzienend qua elektriciteit. Een dorpsgemeenschap, bijvoorbeeld, of een bedrijvenpark, industrieterrein, plantage of productiesite. Onze primaire doelgroep zijn bedrijfsleiders, plantmanagers en lokale overheden. Maar ook de energieproviders en nutsbedrijven zijn allesbehalve concurrenten. In het kader van de energietransitie kijken ook zij volop naar alternatieven voor hun vervuilende massaproductie. Zij zouden microgrids kunnen creëren die gevoed worden door een of meerdere turbines.”

JE KAN JE
AFVRAGEN OF DE
ENERGIE VAN EEN
STUWDAM WEL
ZO GROEN IS.

EERSTE VELDTEST IN DE ACHTERTUIN

Jullie wilden op eigen benen staan. Hoe kregen jullie het nodige kapitaal bij elkaar?

Jasper Verreydt: “In 2014 wonnen we enkele businessplanwedstrijden. Dat gaf ons zelfvertrouwen een boost: onze plannen hielden wel degelijk steek. Dus gingen we op zoek naar funding om een onderzoekslab te starten. We konden rekenen op financiële steun van het Europese onderzoeksinstituut EIT InnoEnergy. Verder mochten we

toetreden tot imec.start, een incubatorprogramma voor digitale start-ups.

Met dat startkapitaal lukte het om samen met VLAIO, VITO en KU Leuven enkele labotesten op te zetten. In het voorjaar van 2016 volgde dan onze eerste veldtest: op een kasteeldomein in het Vlaams-Brabantse Tielt-Winge bouwden we ons allereerste prototype ter vervanging van een oude watermolen.”

LEERSCHOOL IN CHILI

Intussen viel de technologie ook in het buitenland in de prijzen.

Jasper Verreydt: “We mochten ons land vertegenwoordigen op de Startup Nations Summit 2015 in Mexico en brachten de hoofdprijs mee naar huis. Dankzij FIT werden we dan weer in Chili opgemerkt: we kregen er de kans om toe te treden tot de incubator Chile. Met zijn vele rivieren en irrigatiekanalen met voldoende verval, problematische energiebevoorrading en een ondersteunende overheid bleek dit Zuid-Amerikaanse land een prima testmarkt voor onze technologie.

Samen met energiereus Engie installeerden en testten we er intussen onze eerste 15 kilowatt-centrale. Voor ons was dit project een leerschool van formaat. Alles bij elkaar verbleven we bijna 2 jaar in Chili. We hebben zelfs even overwogen om ons er te settelen.”

VLAAMSE KNOWHOW IS TOP

Toch keerden jullie terug naar Vlaanderen. Waarom?

Jasper Verreydt: “Intussen staat er in Chili een vervolgproject in de steigers en we bouwden er een stevig netwerk uit. Maar je krijgt er als jonge onderneming minder ondersteuning dan in Vlaanderen. Daarbovenop zijn de Vlaamse wetenschappelijke kennis en technologische knowhow

top. Ook niet onbelangrijk: binnen een straal van 100 kilometer kunnen we ons omringen met straffe maakbedrijven.

Want als ingenieursbedrijf ontwikkelen, testen en valideren wij in huis, maar voor de productie van de onderdelen en de assemblage van de turbines en stuurkasten rekenen we op een netwerk van professionele partners in Vlaanderen. Ook een troef: vanuit onze thuisbasis krijgen we onze producten snel en efficiënt getransporteerd naar alle uithoeken van de wereld.”

EEN BERG LEADS DOORPLOEGEN

Hoe willen jullie daar verder voet aan de grond krijgen in die verre markten?

Jasper Verreydt: "We namen al een paar keer deel aan een internationale vakbeurs. Dat is een interessante piste om feedback te krijgen over je product. Maar voor een start-up is het wel een dure formule. Daarom zijn we blij dat de federatie Cleantech Flanders ons binnen hun portfolio mee promoot op buitenlandse beurzen en conferenties. Samen met FIT trokken we ook al op groepszakenreis.

Daarnaast verzamelden we tot onze grote verrassing een berg leads met de demovideo van onze vortexturbine die viraal ging. Het kostte ons maanden om die allemaal te verwerken, maar ze gaven ons wel een goed inzicht in welke landen er interesse was in onze oplossing. Ook zagen we vanuit welke hoek die kwam: mijnbouw, plantages, Belgische bedrijven met een productiesite in Afrika ... Maar het allerbelangrijkste voor nieuwe business zijn natuurlijk onze referentieprojecten zelf."

ROBUUST EN EENVOUDIG IN ONDERHOUD

Hoe brengen jullie die referentieprojecten onder de aandacht?

Jasper Verreydt: "De Green School Bali maakten we helemaal ecologisch door hun diesgenerator te vervangen door een waterkrachtturbine. Toen we met de hulp van FIT en de Belgische ambassade een trip organiseerden naar Maleisië, Taiwan, de Filipijnen en Indonesië, hielden we er halt om het project officieel in te huldigen. Tot op vandaag is de turbine toegankelijk voor publiek. Zo gaat de bal aan het rollen. Tegen het einde van het jaar hopen we bijvoorbeeld een volgend project af te ronden in Taiwan."

Gaan jullie telkens zelf ter plaatse om de turbine te installeren, of doen jullie een beroep op lokale partners?

Jasper Verreydt: "We zoeken plaatselijke aannemers in waterbouwkundige werken of elektriciteit. Met onze handleiding en trainingsmodules zouden zij zonder problemen de aannemingswerken moeten kunnen uitvoeren en de infrastructuur onderhouden. Onze installaties zijn immers robuust en eenvoudig in gebruik. In Madagascar, bijvoorbeeld, bereiden we momenteel een project voor met Caterpillar als constructiepartner. Een internationale speler, dus misschien kunnen we hier op termijn een vervolg aan breien in andere landen."

VOORSTUDIE MET EEN DRONE

Wat is tot nog toe het grootste obstakel geweest bij die projecten in verre markten?

Jasper Verreydt: "Vergunningen vastkrijgen staat met stip op één. Daarvoor rekenen we ook op de lokale aannemer, want hij weet waar hij moet aankloppen. Verder moet er voor elk project een haalbaarheidsstudie gebeuren. Voor grote infrastructuurwerken wordt hiervoor een extern bureau ingescha-



keld, maar het kostenplaatje van zo'n voorstudie evenaart al snel de prijs van onze gemiddelde minicentrale.

Daarom zoeken we uit hoe we die haalbaarheidsstudie zo kostenefficiënt mogelijk kunnen aanpakken. Dronetechnologie kan hier mogelijk bij helpen. In zo'n scenario zou de lokale aannemer ons de omgevingsbeelden kunnen doorsturen, waarop wij de ideale locatie bepalen."

GEPASSIONEERDE INGENIEURS

Hoe ziet de nabije toekomst eruit voor Turbulent?

Jasper Verreydt: "Onze R&D-afdeling blijft uiteraard op volle toeren draaien. We merken dat lokale community's nood hebben aan compacte en robuuste turbines die niet te prijzig zijn. Aan het andere uiteinde van het spectrum zitten de grote energiespelers. Hun aandacht gaat vooral uit naar onze grootste installaties.

Daarnaast bestuderen we of onze technologie energie kan halen uit de getijdenwerking. Zo zouden we havens een stuk groener kunnen maken.

Maar onze business duurzaam laten groeien gaat natuurlijk over veel meer dan engineering alleen: de komende maanden maken we ook werk van gestroomlijnde operationele en commerciële processen. Vandaag is Turbulent nog een groep gepassioneerde ingenieurs, ons ontpoppen tot een echt bedrijf is nu de boodschap."

VERGUNNINGEN
VASTKRIJGEN
IS OBSTAKEL
NUMMER ÉÉN.

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'.

CIRCULAR ECONOMY IN ISRAËL

De 'circulaire economie' is nog een vrij nieuw concept. Daarom zijn de wereldwijde trends in de circulaire economie in het algemeen en in Israël in het bijzonder, nog niet breed gekend.

Toch zal de circulaire economie in Israël een grote impact hebben op verschillende sectoren: afval en e-afval, verpakkingen, voeding, transport en de bouwsector. De combinatie van groeiende behoeften en de prilheid van het concept in deze sectoren, biedt veel potentieel. Dat kan worden benut door u, als u actief bent in een van deze sectoren. Meer ontdekt u in deze paper.

CHILI: ECONOMISCHE VOORUITZICHTEN 2018 - 2022

Eind 2018 werd in Santiago de Chili ENADE gehouden: de 'nationale ontmoeting van bedrijven' en het belangrijkste zakenevenement in Chili. Ook president Piñera en een groot deel van zijn kabinet tekenden er present. Daar viel te horen dat er consensus is in Chili om vooruitgang te boeken en te bouwen aan een maatschappij die het vertrouwen van iedereen verdient. Onderwerpen als infrastructuur en ontwikkeling, investeringen in onderwijs en onderzoek, en digitale transformatie kwamen uitgebreid aan bod.

Na enkele jaren van relatief trage groei kan Chili weer uitkomen naar een nieuwe cyclus van robuuste groei. Meer informatie over die economische vooruitzichten vindt u in de studie van ons FIT-kantoor Santiago.

ENTERING THE E-COMMERCE MARKET IN SPAIN

De e-commerce markt in Spanje groeit gestaag en wordt steeds meer gebruikt door bedrijven en klanten. In deze studie gaan we in op onder meer de Spaanse e-commerce markt, relevante wet- en regelgeving en logistieke uitdagingen bij export naar Spanje. Daarnaast ontdekt u een SWOT-analyse van de sector en info over de opmaak van een goede verkoopwebsite. Speciale aandacht gaat naar de kansen en aandachtspunten voor onlineverkoop van chocolade en mode in Spanje.

THE FITNESS INDUSTRY IN THE BALTIC STATES

De fitnessindustrie in de Baltische staten doet het uitstekend en legt mooie groeicijfers voor. In dit beknopte rapport leest u de belangrijkste tendensen en marktspelers.

Download
alle marktstudies op
www.flanderstrade.be

DE TECHNISCHE TEXTIELMARKT IN DE VS

Technisch textiel – ondersteunende en beschermende textielproducten – is uitgegroeid tot de grootste speler binnen de textielmarkt en de vraag blijft stijgen. We onderscheiden twaalf subsectoren: AgroTech, BuildTech, ClothTech, GeoTech, HomeTech, InduTech, MedTech, MobilTech, OekoTech, PackTech, ProTech en SportTech. Daarnaast is er ook de onderverdeling: geweven, niet-geweven, gebreide en gevlochten stoffen.

Deze marktstudie spitst zich toe op de Amerikaanse markt. In 2017 nog marktleider, maar met de hete adem van sneller groeiende Aziatische spelers in zijn nek. Toch blijven ook de vooruitzichten voor de VS gunstig en daar werpt ons FIT-kantoor Atlanta een breder licht op. Voor een uitgebreide lijst van invoerders kan u eveneens bij onze collega's ter plaatse aankloppen.

DE JAPANESE TAPIJTMARKT

De tapijtindustrie is een van de exportkampioenen van Vlaanderen. Ook in de export naar Japan speelt deze sector een belangrijke maar nu ook veranderende rol. Onze marktstudie duidt de trends van de laatste tien jaar op de Japanse tapijtmarkt. Bovendien belicht de studie ook hoe de Vlaamse tapijtindustrie haar positie in Japan kan verbeteren door gebruik te maken van het economische partnerakkoord tussen de EU en Japan. Dit akkoord werd van kracht op 1 februari 2019.

DE BIERMARKT IN MEXICO

Mexico is een van de belangrijkste bierconsumerende naties ter wereld. Dit betekent echter niet dat het een makkelijke exportmarkt voor bier is. Twee ijzersterke lokale brouwerijen – in handen van AB Inbev en Heineken – domineren er immers de markt. Toch kan u er als exporteur mooie verkoopcijfers realiseren, op voorwaarde dat u een goede Mexicaanse partner vindt. Dat tonen de invoerstatistieken van de afgelopen jaren. Op de VS na, is België immers de belangrijkste exporteur van bier naar Mexico.

Deze studie beschrijft onder meer de marktomvang en de -toegang voor buitenlands bier. Verder krijgt u een beeld van de belangrijkste distributiekanaalen en de relevantste bierevents in Mexico. Tot slot zijn ook de belangrijke federaties opgelijst en vindt u een overzicht van de belangrijkste regelgevingen.

TRENDS IN VOEDING EN DRANKEN IN HET VERENIGD KONINKRIJK

In 2019 is de drank- en voedingsindustrie nog altijd de grootste productiesector in het VK. Volgens de Britse vakvereniging Food and Drink Federation is de sector goed voor ongeveer £ 104 miljard. Ze vertegenwoordigt maar liefst 19% van de totale industriële productie.

Naast een kort overzicht van de belangrijkste supermarkten, belicht deze paper ook de tien belangrijkste voeding- en dranktrends binnen de sector. Zo doet een grotere bewustwording van de klimaatverandering veel bedrijven focussen op duurzame bedrijfspraktijken. Daaraan gekoppeld is er ook een groter gezondheidsbewustzijn. Heel wat technologieën, zoals Fitbit, worden alsmaar meer geïncorporeerd in de eigen levensstijl en gezondere voeding sluit daar nauw bij aan. Opmerkelijk is ook de grotere opkomst van 'convenience': het winkelen zo veel mogelijk laten aansluiten bij de eigen levensstijl, zodat er minder tijd verloren gaat. De enorme groei van onlineshopping is hier een mooi voorbeeld van.

VOEDINGS- REGLEMENTERING EN -ETIKETTERING IN MAROKKO

Opvallend is het grote aantal wetteksten in Marokko. Veel is geïnspireerd op de Franse – lees: Europese – wetgeving. Daarom heeft het FIT-kantoor Casablanca zowel de reglementering als de etikettering van voedingsproducten uitgespit en uitgelegd in deze studie. Interessant om te weten is dat deze regels niet alleen gelden voor geïmporteerde producten, maar ook voor lokaal geproduceerde producten. Tot slot krijgt u ook een overzicht van de belangrijkste distributieketens en onafhankelijke voedingsimporteurs.

DOSSIER


TAI W





AN

WELKOM OP 'SILICON ISLAND'



DE CHINESE PROVINCIE TAIWAN LIGT OP AMPER 200 KILOMETER VAN HET CHINESE VASTELAND, MAAR DE VERSCHILLEN MET DE VOLKSREPUBLIC CHINA ZIJN GROOT. GEEN FLASHY WOLKENKRABBERS GEHULD IN SMOG, MAAR STEDEN MET PROPERE LUCHT EN KLEURRIJKE TEMPELS. TAIWANEZEN HECHTEN BOVENDIEN EEN GROTER BELANG AAN DEMOCRATISCHE WAARDEN, MENSENRECHTEN EN EEN OPEN WERELDBEELD.

“MAAR DE GROOTSTE AANTREKKINGSKRACHT GAAT UIT VAN DE OPEN ZAKENCULTUUR”, ZEGT **DORIS WU**, ONZE VLAAMSE ECONOMISCHE VERTEGENWOORDIGER IN DE HOOFDSTAD TAIPEI. “ONDANKS HET POLITIEKE ISOLEMENT HEEFT TAIWAN ZICH OPGEWERKT TOT EEN VAN DE RIJKSTE REGIO'S TER WERELD EN ZIT INTERNATIONALE HANDEL IN HET DNA VAN DE LOKALE ONDERNEMERS. IEDEREEN IS WELKOM OP 'SILICON ISLAND'.”

Over de politieke status van Taiwan is al veel inkt gevloeid. Ook op het eiland zelf roept de ongewone situatie nog veel vragen op. Feit is dat zowat de hele internationale gemeenschap – op 15 kleinere VN-leden na – Taiwan niet erkent als onafhankelijke entiteit. De Chinese overheid verbiedt het immers om tegelijk officiële diplomatieke relaties te onderhouden met de Volksrepubliek China en Taiwan. En die strategie maakt van het eiland al sinds 1971 een politieke enclave.

“De praktijk geeft echter een genuanceerder beeld”, legt Doris Wu uit. “Zo hebben de meeste landen officieuze banden met Taiwan en zijn ze er ook fysiek aanwezig. Daardoor zijn er veel ‘verdoken ambassades’. Ook trokken 149 landen, waaronder de VS en de Schengenlanden, de visumplicht voor Taiwanese in bij korte verblijven. En belangrijker: het eiland bestuurt zichzelf, met een lange democratische traditie en hoge levensstandaarden.”

GEEN CALIMEROHOUDING

Het succesvolle liberale project bezorgt Chinese beleidsmakers al jaren grijze haren. Sinds de lokale bevolking in 2016 een pro-onafhankelijke regering in het zadel hielp, voerde Peking de druk nog meer op. Militaire intimidatie en de vrees voor Chinese inmenging bij de verkiezingen van januari 2020 zijn daarbij de grootste bekommernissen.

Hoe houdt de economie stand in die onzekere context?

Doris Wu: “Onzekerheid is niets nieuws in Taiwan. We leven al decennialang in de schaduw van grote buur China. Zo hebben we geen vrijhandelsakkoorden, in tegenstelling tot andere landen uit de buurt, zoals Zuid-Korea, Singapore, Vietnam en Japan. Maar moeilijk gaat ook. Op eigen kracht zijn we opgeklommen tot een van de 20 grootste exporteurs én importeurs ter wereld. De vertraagde economische groei is dus vooral te wijten aan de internationale handelsoorlogen. Toch zijn de groeiverwachtingen voor 2019 en 2020 respectievelijk 2,5% en 2,6%. Dat komt onder meer doordat sommige Taiwanese bedrijven hun investeringen op het Chinese vasteland inruilen voor meer activiteiten in de thuisbasis.”

Aan wat dankt het eiland die sterke economische prestaties?

Doris Wu: “Als een van de vier originele Aziatische tijgers legde Taiwan tussen 1960 en 2000 de economische klemtoon van landbouw naar arbeidsintensieve, exportgerichte sectoren, zoals textiel en elektronica. Het behield ook daarna zijn momentum en dankzij een combinatie van intensieve samenwerkingen met grote internationale spelers en eigen talent evolueerde het eiland verder in de richting van een toonaangevende economie. Met de opkomst van andere Aziatische landen kozen Taiwanese ondernemers ook alsmear meer voor

eigen merken en innovatie. Die keuze leverde het eiland spectaculaire groeicijfers op en zette bedrijven zoals Acer, Asus en Foxconn op de wereldkaart. Zo speelt Taiwan vandaag een sleutelrol in de globale toevoersketen voor technologie.”

EEN UNIEK ECOSYSTEEM

Wat zijn de voornaamste economische centra?

Doris Wu: “Taiwan is amper groter dan België, maar heeft wel zes miljoenensteden. Taipei en Nieuw-Tapei, in het uiterste noorden, zijn daarbij de belangrijkste economische draaischijven met een gezamenlijke bevolking van bijna zeven miljoen inwoners. Ook het centrale Taichung en de zuidelijke havenstad Kaohsiung stuwen de economie. Hsinchu is dan weer de bakermat van de sectoren rond semiconductoren en ICT. Typerend is vooral dat alle Taiwanese langs de westkust wonen. De rest van het eiland is vrijwel onaangetast subtropisch bergland. Het voordeel: met de hogesnelheidstrein, die altijd op tijd en om de 20 minuten rijdt, sta je snel op je bestemming. Van noord naar zuid ben je bijvoorbeeld maximaal anderhalf uur onderweg. Die nabijheid zorgt ook voor de vorming van industriële clusters.”

Welke sectoren domineren de economie?

Doris Wu: “ICT, semiconductoren en Industrie 4.0 steken er met kop en schouders bovenuit. Zo bouwden Google, IBM en Microsoft al hun onderzoekscentra voor artificiële intelligentie op het eiland. Daarnaast zit ook medische technologie in de lift. Omdat alle bedrijven zo dicht bij elkaar zitten, is Taiwan bovendien een ideale onestopshop voor ICT-spelers: van de aankoop van producten en diensten over designsupport tot de snelle ontwikkeling van prototypes en de uiteindelijke commercialisering. Vooral handig om te weten is dat het creëren van joint ventures

bovenaan de innovatieagenda staat. Zo beschikt Taiwan over een ruim aanbod aan stimuleringsmaatregelen om start-ups naar het land te lokken. Het subsidieert onder meer reis- en verblijfskosten en individuele programma's.”

GROENE ENERGIE, MACHINES EN VOEDING

Zijn er nog opportuniteiten voor Vlaamse exporteurs?

Doris Wu: “Hernieuwbare energie is een absolute prioriteit voor de Taiwanese overheid. Ze wil onder meer kernenergie elimineren tegen 2025 en het aandeel van groene energie optrekken tot 20%. Daarvoor rekent ze vooral op offshorewindenergie. De Vlaamse knowhow en expertise komen hier goed van pas. Daarnaast liggen er ook kansen voor machinebouwers. Taiwan wil zijn technologisch geavanceerde maakindustrie aan de internationale top houden met de nieuwste innovaties op het vlak van materialen en toestellen. Tot slot oogt het panorama

HET 'MIRAKEL VAN
TAIWAN' MAAKTE
VAN HET EILAND EEN
TOONAANGEVENDE
INTERNATIONALE
ICT-HUB.

ook mooi voor Vlaamse spelers uit de voedings- en drankindustrie. Taiwan is voor 70% afhankelijk van de import. De 23 miljoen inwoners zijn bovendien bijzonder kapitaalkrchtig en knopen alsmear meer aan bij de Europese trends rond kwaliteitsvoeding en voedselveiligheid. Daarin heeft Vlaanderen een uitstekende reputatie.”

ALLE TROEVEN OP TAFEL

Wat zijn de grootste pluspunten van Taiwan in vergelijking met andere Aziatische landen?

Doris Wu: “De liberale waarden zijn heel herkenbaar. Zo is Taiwan de eerste Aziatische regio die homohuwelijken legaliseerde en het recht op vrijemeningsuiting is heilig. Daarnaast scoren ook het onderwijs, de gezondheidszorg en het pensioensysteem bovengemiddeld goed in de regio, net als veiligheid en leefbaarheid. Die mix heeft de Taiwanese geen windeieren gelegd. Het kleine eiland sluit op een 21e plaats mooi aan bij de 20 grootste wereldeconomieën. Op de Ease of Doing Business Index moet het met een 13e stek slechts 3 andere Aziatische landen laten voorgaan. En wat vaak over het hoofd wordt gezien: het is een veilige markt voor je intellectuele eigendom.”

Is de geografische ligging eerder een voor- of nadeel?

Doris Wu: “Het eiland doet al sinds de eeuwwisseling dienst als hub voor westerse bedrijven die de opkomende Aziatische markten willen betreden. Je vliegt dan ook in minder dan vier uur naar zowat alle bestemmingen in Oost-Azië. Naar China alleen al zijn er zeventhonderd vluchten per week. Plan je een busstrip in de regio, dan is Taiwan dus een makkelijke tussenstop of handige uitvalsbasis.”

BLIK OP DE WERELD

Wat typeert de Taiwanese zakenlui?

Doris Wu: “Hun onstuitbare wilskracht. Ze hebben er altijd alleen voor gestaan bij grensoverschrijdende handel, zonder overheidshulp. Dat leidde tot een mix van flexibiliteit, pragmatisme en veerkracht. Zo hebben ze altijd een plan b en c voor onvoorziene omstandigheden en leggen ze nooit al hun eieren in één mand. Toch zijn ze bij uitstek globaal ingesteld. De meeste bedrijven hebben dan ook een bijzonder uitgebreid internationaal netwerk en beschikken vaak over faciliteiten in andere landen. Dat is meteen een meerwaarde voor Vlaamse exporteurs. Doe je zaken met Taiwanese, dan krijg je toegang tot hun talrijke handelsrelaties.”

Hoe noodzakelijk is een lokale handelspartner en waar vinden Vlaamse exporteurs die?

Doris Wu: “Voor een vlotte marktintrede is een plaatselijke partner essentieel. Denk maar aan douaneformaliteiten, verpakkingsregels, invoertarieven en de verplichte Chinese label-

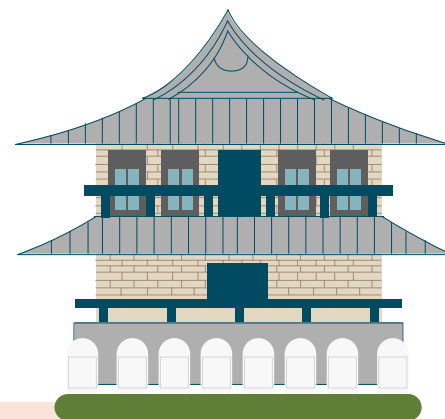
ling van ingevoerde producten. En hoewel communicatie in het Engels doorgaans geen probleem is, kom je bij overheidsdiensten vaak van een kale reis terug als je geen Mandarijn of een lokale variant spreekt. Ons FIT-kantoor helpt je bij het zoeken naar een geschikte handelspartner, maar ook internationale beurzen bezoeken, is een effectieve handelswijze. Door een combinatie van hun doe-het-zelfmentaliteit en intrinsieke angst om ‘vergeten’ te worden, zijn Taiwanese heel aanwezig op internationale events. Je kan dus gerust dichter bij huis afspreken met mogelijke partners.”

VOORZICHTIG OPTIMISME

Duikt Taiwan binnenkort in de top 20 van grootste wereldeconomieën?

Doris Wu: “Veel hangt af van de geopolitieke ontwikkelingen en eventuele handelsconflicten. Zo bekleedt Taiwan een voorname positie in de Chinese waardeketen. Het spierballengerol tussen China en de VS raakt dus ook Taiwanese bedrijven. Maar de intussen volwassen, stabiele economie heeft al meerdere malen haar veerkracht bewezen. Hoe dan ook, zal de nadruk op overzeese handel blijven en daarin kunnen Vlaamse exporteurs een winst situatie creëren.”

DE EUROPESE
SMAKEN DOEN HET
BIJZONDER GOED
IN TAIWAN.



TIP

- DENK NIET ALLEEN AAN DE PRIJS, MAAR BIEDT OOK TRAINING EN MARKETING-ONDERSTEUNING AAN ALS JE MET EEN TAIWANESE HANDELSPARTNER IN ZEE GAAT. DIE PERSOONLIJKE, MEER CREATIEVE AANPAK VERSTERKT HET VERTROUWEN – EEN BASISVOORWAARDE VOOR SUCCESVOLLE LANGEAFSTANDSRELATIES.



DRIE EVENTS VOOR START-UPS MET TAIWANESE AMBITIES

1. GARAGE+ STARTUP GLOBAL PROGRAM

- Wat? Internationaal subsidieprogramma.
- Domeinen: Big Data, Artificiële Intelligentie, Internet of Things, Digital Health, Virtual Reality, Green Tech etc.
- Inschrijven: tweemaal per jaar via www.garageplus.asia.

2. TAIWAN TECH ARENA

- Wat? Internationaal subsidieprogramma.
- Domeinen: Artificiële Intelligentie, Internet of Things, Smart Cities, FinTech etc.
- Inschrijven: tweemaal per jaar via www.taiwanarena.tech.

3. INNOVEX TAIPEI

- Wat? Deelbeurs van COMPUTEX TAIPEI.
- Domeinen: ICT en Internet of Things.
- Inschrijven: via www.innovex.com.tw.





TESTIMONIAL ORFIT INDUSTRIES

HANS DEPRETTERE

Sales Export Manager Asia Pacific and Middle East

ORFIT INDUSTRIES – LEEUW VAN DE EXPORT IN 2011 – IS AL 20 JAAR ACTIEF OP DE TAIWANESE MARKT. HANS DEPRETTERE, SALES EXPORT MANAGER ASIA PACIFIC AND MIDDLE EAST BIJ HET FAMILIEBEDRIJF UIT WIJNEGEM, WOONDE ER ZELF 15 JAAR EN ZAG DE EVOLUTIE IN DE GEZONDHEIDSZORG VAN DICHTBIJ.

“DE TALRIJKE INVESTERINGEN EN ONDERLINGE COMPETITIE MOEDIGEN INNOVATIE AAN IN DE SECTOR.”

Met hoogwaardige thermoplastische hulpmiddelen voor de medische wereld gooit Orfit Industries hoge ogen in meer dan 100 landen. De eindklanten zijn ziekenhuizen, die de producten onder meer gebruiken voor immobilisatie bij radiotherapiebehandelingen en als spalkmateriaal bij revalidatie. De Aziatische markt groeit sterk. Op zeven jaar tijd verdubbelde Orfit Industries daar zijn omzetcijfers en Taiwan is een van de voortrekkers.

UITGEBREID VERZEKERINGSNET

“Met 20.000 ziekenhuizen voor eerstelijnszorg en nog eens 500 voor tweedelijnszorg zet het eiland sterk in op gezondheidszorg”, zegt Hans Deprettere. “Bovendien is 99% van de bevolking medisch verzekerd en dekt de basisverzekering heel wat kosten. Zo is Taiwan een van de enige handelspartners in Azië die onze producten volledig terugbetaald aan de patiënten. Dat maakt het makkelijker om grote aantallen te verkopen. Ook de toekomst oogt interessant. Taiwan heeft de laagste geboortecijfers ter wereld en de bevolking verouderd bijzonder snel. Verdere investeringen in medische diensten en apparatuur zijn dus op komst.”

CHINESE PRIJSKRAKERS

Hans Deprettere: “Het grootste obstakel bij die groeiende medische industrie is de concurrentie van Chinese namaakproducten die de markt overspoelen. Omdat wij een heel groot aanbod aan verschillende producten hebben, is het bijna onmogelijk om een sluitende strategie voor intellectuele eigendom te ontwikkelen. Onze tactiek is dan ook om continu te innoveren en zo de goedkopere spelers op achterstand te zetten en onze prijs te rechtvaardigen.”

KWALITEIT BOVEN ALLES

Hans Deprettere: “Taiwan is een echte handelsnatie en is veel welstellender dan veel mensen denken. Die combinatie is ook voor spelers uit andere sectoren aantrekkelijk. Europese kwaliteitsproducten, zowel in een b2b- als b2c-context, vallen er goed in de smaak. Zo eten en drinken Taiwanese graag Vlaamse specialiteiten. De afstand lijkt misschien een struikelblok, maar de doe-mentaliteit van Taiwanese zakenlui zorgt voor probleemloze handelsstromen.”

5

PRAKTISCHE TIPS VOOR SUCCESVOLLE ZAKENRELATIES, VOLGENS HANS DEPRETTERE

1. AFWACHTENDE HOUDING

“Laat je overdreven assertiviteit op het vliegtuig. Taiwanese hechten meer belang aan een luisterend oor en iemand die de tijd neemt om een vertrouwensband op te bouwen. Anders loop je het risico om al in de beginfase reputatieschade op te lopen.”

2. ENGELS OF CHINEES?

“Spreekt er niemand Engels in het bedrijf waarmee je wil zakendoen, dan moet je je vragen stellen over de sterkte van je handelspartner. De meeste zakenlui beheersen immers het Engels, maar probeer wel traag en duidelijk te communiceren.”

3. OP RESTAURANT

“Kan je met stokjes eten, dan heb je een streepje voor, want veel restaurants hebben geen westers bestek. Taiwanese drinken ook veel alcohol tijdens zakenlunches of -dinners. Doe je daar liever niet aan mee, bedenk op voorhand een excuus, zoals een medische reden.”

4. DE JUISTE NAAM

“Een naam bestaat uit drie woorden: één voor de familienaam en twee voor de voornaam. De familienaam komt altijd eerst. Zo heet mijn vrouw Lee Yueh-Ching. Gebruik ook die familienaam, tenzij je gesprekspartner je uitnodigt om hem of haar met de voornaam aan te spreken. Dat zal dan een officieuze Engelse voornaam zijn om het jou makkelijk te maken.”

5. BUSINESSKAARTJES

“Businesskaartjes uitwisselen is een must. Overhandig altijd die van jou met twee handen en neem het andere kaartje ook met twee handen aan. Opgelet: steek het niet meteen weg en lees het. Vermijd ook om erop te schrijven of het op te vouwen. Anders kom je onrespectvol over.”

OP DE AGENDA

BEGELEIDINGSTRAJECT TAIWAN EN HONGKONG 4 EXPLORERS

Van 30 maart tot 3 april 2020 organiseren FIT en UNIZO een zakenreis naar Taiwan en Hongkong. De reis maakt deel uit van een begeleidingstraject, met onder meer een intakesessie, een voorbereidende workshop en een evaluatiemoment na de zakenreis.

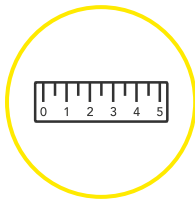
BEURSDEELNAME EN ONTHAALSTAND TAIPEI FOOD

Van woensdag 24 tot zaterdag 27 juni 2020 organiseert FIT een onthaalstand op de beurs Taipei Food. Uw deelname is gratis en u hoeft zelf niet naar het buitenland te reizen. De lokale vertegenwoordiger van FIT behartigt uw belangen op basis van uw productcatalogus en geeft u nadien feedback.

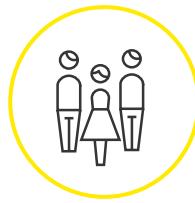
Voor meer informatie kan u terecht op www.flanderstrade.be.

FACTSHEET TAIWAN

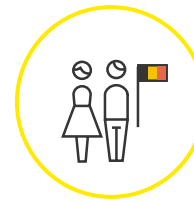
FLANDERSTRADE.BE



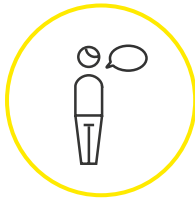
Oppervlakte
36.192 km²



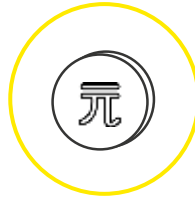
Aantal inwoners
23 miljoen (2018)



Aantal Belgen ingeschreven in Taipei
369 (2018)



Officiële taal
Mandarijn



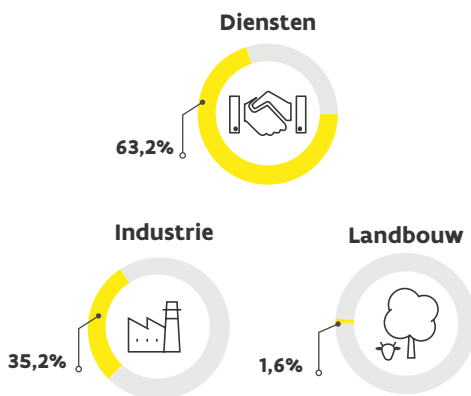
Munteenheid
Taiwanese dollar (TWD)
1 EUR = 34 TWD (23/09/2019)

WEETJE

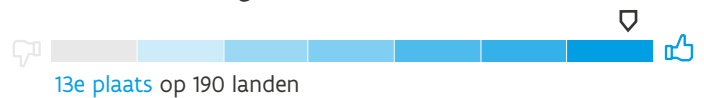


Taiwan is het stabielste land ter wereld op macro-economisch vlak

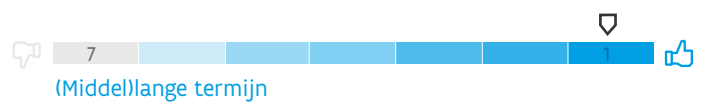
Aandeel economische sectoren in bbp (2018)



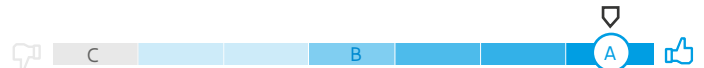
Ease of doing business index



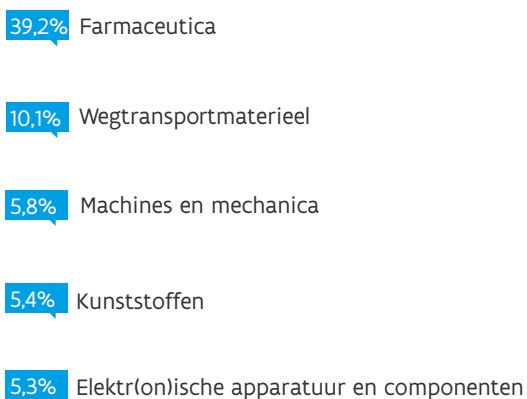
Politiek risico



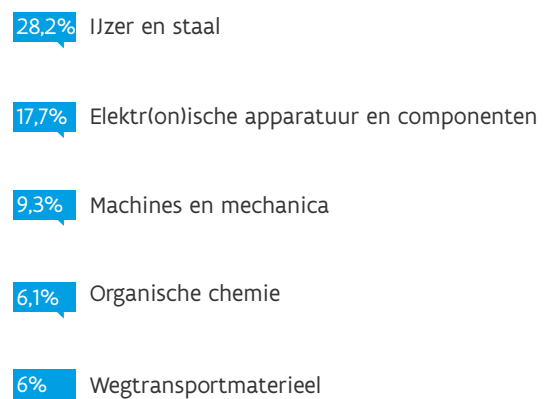
Commercieel risico (van C tot A)



Top 5 Vlaamse exportproducten naar Taiwan € 746,4 miljoen (2018)



Top 5 Vlaamse importproducten uit Taiwan € 1,2 miljard (2018)



2

Zoveel keer haalde **VAN GENECHTEN PACKAGING** (VGP) goud op de European Carton Excellence Awards 2019. Daarmee herhaalt de Turnhoutse verpakkingsspecialist zijn tour de force van vorig jaar. Opmerkelijk, want de European Carton Excellence Award is Europa's meest prestigieuze industrieprijs voor verpakkingsooplossingen in vouwkarton. VGP won opnieuw de Save the Planet Award, ditmaal met BalloonGrip™, een volledig milieuvriendelijke en gebruiksvriendelijke ballonhouder. Ook rijfde VGP de Platinum Award binnen voor Champagne Devaux Cuvée 'D', ontwikkeld voor een champagnemerik.

GROTE VIS VOOR JAN DE NUL GROUP IN DENEMARKEN

JAN DE NUL GROUP uit Hofstade zal voor Vattenfall Vindkraft Kriegers Flak het vervoer en de installatie van 72 windturbinegenerators van Siemens voor zijn rekening nemen. Dat windmolenpark is gelegen in de Baltische Zee, met waterdieptes tussen 15 en 30 meter, op 15 kilometer van de Deense kust. Daarmee is de baggerreus niet aan zijn proefstuk toe. In 2018 bouwde, vervoerde en installeerde het bedrijf al twee grote met ballast verzwaarde funderingen voor de offshore hoogspanningsstations van het Kriegers Flak offshore windmolenpark. De installatiewerken starten in het eerste kwartaal van 2021 en zullen vier maanden duren.

////STOP////

VANROEY.BE WINT TWEDEDE EMEA-AWARD

VANROEY.BE, met kantoor in Mechelen, won voor de tweede keer dit jaar een EMEA-award. Tijdens het BigDogs EMEA-event van Ruckus Networks in München werd de Mechelse IT-dienstverlener uitgeroepen tot Cloud Partner of the Year. In het voorjaar kaapte de Mechelse IT-dienstverlener al de titel EMEA Growth Partner of the Year weg. VanRoey.be werkt al jaren met de producten van Ruckus Networks, een Amerikaanse leverancier van bedrade en draadloze netwerkoplossingen. Die vinden onderdak in uitdagende omgevingen zoals scholen, ziekenhuizen, hotels en grote organisaties.

////STOP////

VLAAMSE WINNAARS PSI SUSTAINABILITY AWARD

De PSI Sustainability Awards lauweren bedrijven die producten maken voor de marketingsector. In het Duitse Wiesbaden kreeg **B-TOKEN** uit Retie goud in de categorie 'Sustainable Product - Product Line' voor zijn gerecycleerde tokens. Daarin vinden visnetten, aardappelschillen, en houtafval en hars een tweede leven. Maar ook het Antwerpse **BAVEL ENJOY GIVING** mocht trots zijn: de specialist in zakelijke relatiegeschenken, give aways en premiums, nam de bronzen medaille in de categorie 'Environment Initiative' mee naar huis.

////STOP////

STERKSTOKERS BEZET IN ZIJN EENTJE HET PODIUM OP DE USA SPIRITS RATINGS

De stoker uit Hoogstraten, **STERKSTOKERS**, behaalde op de USA Spirits Ratings brons met Elixirke, zilver met Thomas Gin en goud met zijn Vermouth. Deze Amerikaanse competitie bevestigde daarmee het goud dat Sterkstokers in mei won op de London Spirits Competition 2019. Toen was het zilver weggelegd voor Elixirke.

////STOP////

FIBRICHECK SLAAT HANDEN IN ELKAAR MET FITBIT

De technologie van **FIBRICHECK** om hartritme-toornissen in een vroeg stadium op te sporen, wordt geïntegreerd in de smartwatches van Fitbit. Dat hebben de Hasseltse speler en het Amerikaanse beursgenoteerde bedrijf vastgelegd in een overeenkomst. Zo genieten miljoenen gebruikers van deze Limburgse technologie.

////STOP////

FLINKE BOOST VOOR NOORD- AMERIKAANSE ACTIVITEITEN

Nog goed nieuws uit Hasselt. Daar heeft **CUBIGO** twee belangrijke deals ondertekend, in de VS en Canada. De vernieuwde en uitgebreide versie van zijn digitale zorgplatform kwam er nadat een medewerker van Cubigo een jaar in een Amerikaans rusthuis heeft gelogeed. Dat leverde heel wat inzichten op en dat is nodig, want de Amerikaanse seniorenzorg verschilt danig van de Europese. Zowel zorgverleners, familie van de bewoners, de bewoners en het rusthuis winnen aan comfort en efficiëntie met het Cubigo-platform.

////STOP////

LIMBURGER ONTVANGT PRIJS VAN CEO VAN EBAY

Devin Wenig, CEO van eBay, riep in San José, in het Amerikaanse hoofdkwartier van eBay, **CHRIS SCHALENBORGH** op het podium om de Nova Award te overhandigen. Met deze prijs bekroont eBay – een van de wereldwijde referenties in e-commerce – jaarlijks het partnerbedrijf met de meest innovatieve toepassing voor eBay. De Maasmechelaar Chris Schalenborgh is CTO van Monotote, gevestigd in New York. Dit bedrijf ontwikkelde een tool waarmee surfers die over eBay-producten praten, rechtstreeks op die site kunnen kopen en bieden. Daarvoor hoeven ze niet langer zelf naar eBay te gaan, wat het online aankoopgemak aanzienlijk versnelt en vergemakkelijkt.

////STOP////

DIENSTVERLENING FIT

MELDPUNT

HANDELSBELEMMERINGEN:

EERLIJKE

EXPORTKANSEN

AFDWININGEN

AL MEER DAN TWAALF JAAR NEEMT FIT HET VOORTOUW IN DE STRIJD TEGEN ONGEWETTIGDE HANDELSBARRIÈRES BUITEN DE EU. VIA EEN UNIEK MELDPUNT KUNNEN VLAAMSE EXPORTEURS IMMERS AL HUN ERVARINGEN MET DERGELIJKE HANDELSBELEMMERINGEN DELEN. EN BELANGRIJKER: ER WORDT OOK EFFECTIEF IETS AAN GEDAAN. "WIJ GARANDEREN VOLLEDIGE VERTROUWELIJKHEID, DESKUNDIG ADVIES EN EEN DAADKRACHTIGE AANPAK", VERDUIDELIJKT NANCY COBBAUT, PROJECTMANAGER BIJ FIT.



De stijgende exportcijfers tonen aan dat Vlaamse ondernemers alsmaar meer successen boeken over de grenzen heen. Onze buurlanden blijven met voorsprong de belangrijkste bestemmingen, maar ook niet-Europese markten krijgen veel aandacht van zowel beginnende als ervaren exporteurs. "Het potentieel van landen zoals de VS, China, India, Nigeria en Mexico is dan ook bijzonder aantrekkelijk", zegt Nancy Cobbaut. "Onze taak is daarbij even simpel als cruciaal: de slaagkansen van Vlaamse spelers vrijwaren door ongewettigde obstakels uit de weg te ruimen."

GEOPOLITIEKE SPANNINGEN

Nancy Cobbaut: "Protectionistische maatregelen vloeien vaak voort uit een onzekere internationale situatie. Zo zijn China en de VS nog altijd verwickeld in een handelsconflict met veel spierballengerol. Daardoor grijpen ook andere landen naar noodoplossingen om de eigen economie te beschermen. Die ingrepen zijn niet altijd volgens de regels, maar voor veel exporteurs zijn ze wel een dagelijkse realiteit. Dat zien we ook aan het stijgende aantal meldingen over handelsbelemmeringen. Ons advies: meld problemen meteen."

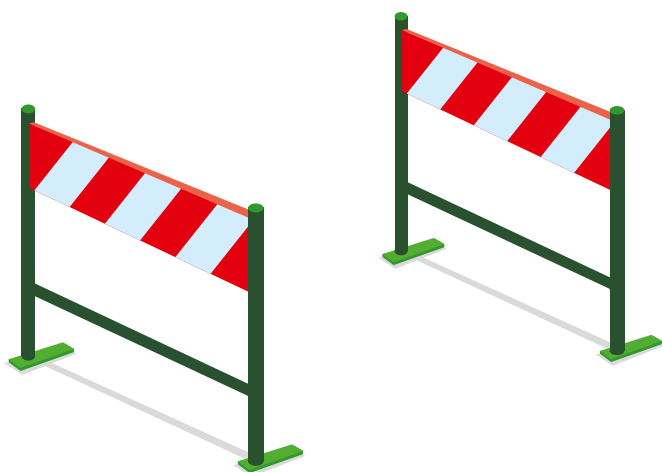
VERTROUWELIJKE PROCEDURE

Nancy Cobbaut: "Zodra we een melding binnenkrijgen, starten we een onderzoek. Gaat het om een gedocumenteerde, legale maatregel of om een verdoken handelsbelemmering?"

In het laatste geval nemen we contact op met het Vlaams Departement Buitenlandse Zaken. Samen zoeken we dan naar een bilaterale oplossing of verkennen we de mogelijkheden via interne Belgische coördinatie, al dan niet met de hulp van de Europese Commissie. Goed om te weten is evenwel dat de gevoelige informatie van de klokkenluider nooit zonder toestemming publiek wordt gemaakt, een bezorgdheid die veel exporteurs delen."

DAADKRACHTIG OPTREDEN

Nancy Cobbaut: "Onze gecoördineerde aanpak blijkt vaak succesvol. Zo waren er ondanks de Economische Partnerovereenkomst tussen de EU en Japan, die sinds februari 2019 van kracht is, tot voor kort moeilijkheden voor het bewijzen van de oorsprong van goederen. De eis van de Japanse overheid voor bijkomende documenten vertraagde de exportactiviteiten van Vlaamse bedrijven. Dit werd aangekaart bij de Europese Commissie, die nieuwe afspraken met Japan maakte. In andere gevallen schakelen we bijvoorbeeld vertegenwoordigers ter plaatse in om het probleem aan te kaarten bij lokale overheden, of zetten we het thema op de agenda bij handelsonderhandelingen of economische zendingen."



TIP

- U HOEFT NIET RECHTSTREEKS VIA EEN BUITENLANDS FIT-KANTOOR TE GAAN. KLOP METEEN AAN BIJ HET MELDPUNT HANDELSBELEMMERINGEN. ZO KUNNEN WE SNELLER OPTREDEN. DEEL UW ERVARINGEN VIA HANDELSBELEMMERING@FITAGENCY.BE OF VUL HET ANONIEME AANGIFTEFORMULIER IN OP WWW.FLANDERSTRADE.BE.

MET WELKE HANDELS- BELEMMERINGEN KAN U BIJ FIT TERECHT?

ZES VOORBEELDEN



ONEERLIJKE PRIJSCONCURRENTIE

Wanneer andere spelers hun producten 'dumpen' onder de normale marktwaarde door bijvoorbeeld overdadige subsidies heeft u minder kansen.



PAPIERLAST

Aanvullende nationale reglementeringen, bijzondere certificaten en buitensporige douanevoorwaarden kunnen marktintrede bemoeilijken.



INTIMIDATIE

In sommige gevallen suggereren lokale instanties dat een plaatselijk filiaal noodzakelijk is.



EMBARGO'S

Zeker in de landbouwsector leidt dit soms tot onvoorziene verliezen voor Vlaamse exporteurs.



DUBIEUZE AANBESTEDINGEN

De voorwaarden voor overheidsopdrachten kunnen binnenlandse bedrijven onrechtmatig bevoordelen.



TECHNISCHE EISEN

Overdreven technische voorwaarden doen de kosten hoog oplopen, waardoor uw marges verkleinen en de markt de facto ontoegankelijk wordt.

MERKT U HANDELS- BELEMMERINGEN OP BINNEN DE EU?

Neem dan contact op met het Enterprise Europe Network of een SOLVIT-centrum.



EXPORTBAROMETER 2019

3 OPMERKELIJKE TRENDS

MET DE EXPORTBAROMETER BRENGEN WE JAARLIJKS DE EXPORTEVOLUTIE BIJ VLAAMSE BEDRIJVEN IN KAART. ZO POLSEN WE ONDER MEER NAAR OMZETSTIJGINGEN, VEELBELOVENDE MARKTEN, KNELPUNTEN EN DISTRIBUTIEVOORKEUREN. DE RESULTATEN ZIJN EEN DANKBARE INSPIRATIEBRON OM ONZE DIENSTVERLENING VERDER TE OPTIMALISEREN.

DIRK VAN STEERTEGHEM, AFDELINGSHOOFD INTERNATIONALE HANDEL BIJ FIT, ZET DE DRIE VOORNAAMSTE TRENDS OP EEN RIJ:

- 1.** "Hoewel Vlaanderen de exportrecords aan elkaar rijgt, is het vertrouwen in de wereldeconomie iets minder sterk dan vorig jaar. Dat komt vooral door de onzekere brexit, aanslepende handelsconflicten en andere geopolitieke spanningen. Toch blijft 6,5 – de op twee na hoogste score sinds het begin van de EXPORTbarometer – een uitstekend resultaat."
- 2.** "De VS en Canada staan hoog aangeschreven bij Vlaamse kmo's. Zowat een derde van de respondenten verwacht daar op korte termijn een omzetstijging. Dat is veel meer dan bij voorgaande rondvragen. De VS blijft overigens met voorsprong de belangrijkste exportbestemming buiten de EU."
- 3.** "China, de op een na grootste economie ter wereld, rukt verder op in de ranking. Bij de niet-EU markten steekt China voor het eerst Zwitserland voorbij. Vlaamse technologiestrategieën, voedingsbedrijven, machinebouwers, recyclagespecialisten, farmaceutica- en andere exporteurs krijgen er nu echt voet aan de grond. Dat belooft voor de toekomst!"



PROFIEL DEELNEMENDE BEDRIJVEN

#respondenten

372

#medewerkers



1-50

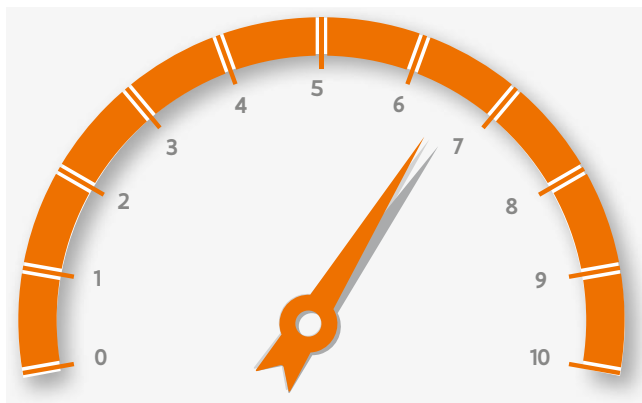
Meer dan 80% is een klein of microbedrijf

HUIDIGE ECONOMISCHE KLIMAAT

VERTROUWEN IN HET HUIDIGE ECONOMISCHE KLIMAAT DAALT

De deelnemende bedrijven drukten hun vertrouwen in het wereldwijde economische klimaat uit op een schaal van 1 tot 10, waarbij 1 het minste vertrouwen aangeeft en 10 het meeste.

Het gemiddelde vertrouwen van de bedrijven in het economische klimaat daalt. Dit is de eerste opmerkelijke daling sinds de start van de EXPORTbarometer in 2012.



2017
2018
2019

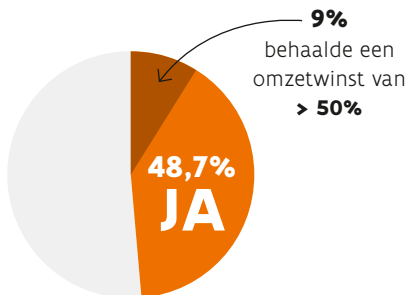
6,6
6,8
6,5

TIP

➤ FIT KAN U HELPEN OM IN HET
BUITENLAND EEN STERKE
HANDELPARTNER TE VINDEN.
VRAAG VRIJBLIJVEND ADVIES AAN
ONZE PROVINCIALE KANTOREN.
ALLE CONTACTGEGEVENS STAAN OP
WWW.FLANDERSTRADE.BE.

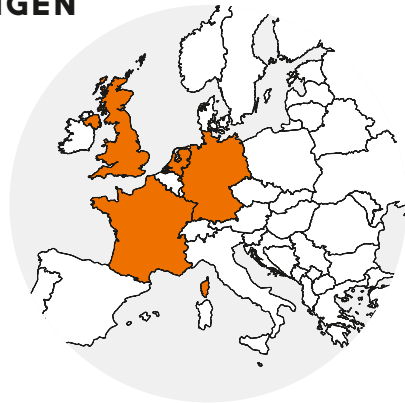
EXPORTBAROMETER 2019: ENKELE KERNCIJFERS

STEEG UW EXPORTCIJFER IN 2018?



DE 4 BELANGRIJKSTE EXPORTBESTEMMINGEN BINNEN DE EU

34,4%	Nederland
23,2%	Frankrijk
15,1%	Duitsland
7,1%	VK



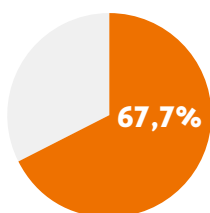
DE 4 BELANGRIJKSTE EXPORTBESTEMMINGEN BUITEN DE EU

18,1%	VS
10,6%	China
7,1%	Japan
6,2%	Zwitserland

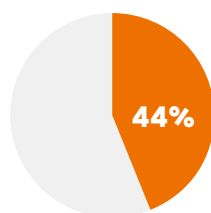


DISTRIBUTIE

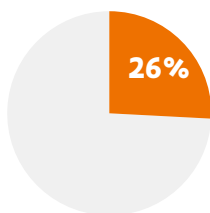
% van de respondenten verkoopt zijn producten of diensten ...



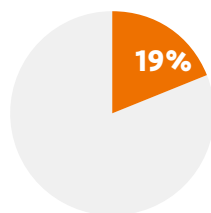
rechtstreeks aan de klant



met een distributeur



met een agent



via retail

KNELPUNT



37,5%

zegt dat het vinden van een geschikte lokale partner het belangrijkste knelpunt is over de grenzen.

BENIEUWD NAAR DE VOLLEDIGE RESULTATEN VAN DE EXPORTBAROMETER 2019?

Die vindt u via www.flanderstrade.be.

HOE ZET IK MIJN EXPORTAMBITIES KRACHT BIJ?

LAAT UW BEDRIJF CERTIFICEREN VOOR INTERNATIONALE NORMEN

VAN VOEDSELVEILIGHEID OVER WATEREFFICIËNTIE TOT INNOVATIEMANAGEMENT: INTERNATIONALE NORMEN BESTRIJKEN EEN BREDE WAAIER AAN ONDERWERPEN. PAST U ZE TOE, DAN GENIET U VAN MEERDERE VOORDELEN. DENK MAAR AAN DOELTREFFENDE BEDRIJFSPROCESSEN, EEN VERHOOGDE KLANTENTEVREDENHEID EN EEN STERKE REPUTATIE IN HET BUITENLAND. KAN U BOVENDIEN UW KWALITEITSCLAIMS HARDMAKEN MET EEN CERTIFICAAT, DAN OPENT U METEEN EEN AANTAL DEUREN. **ELLEN BARTHOLOMEEUSEN**, OPERATIONS MANAGER BIJ HET BUREAU VOOR NORMALISATIE (NBN), ZET DRIE VOORBEELDEN OP EEN RIJ.

1.

OP DEZELFDE GOLFLENGTE

Ellen Bartholomeeussen: "Met een certificaat in de hand, toon je welke klemtonen je bedrijf legt. Zo bewijs je met een ISO 45001-certificaat dat je de gezondheid en veiligheid van je medewerkers de hoogste prioriteit geeft. Met een ISO 50001-certificaat weet de buitenwereld dan weer dat je energiebeheer hoog in het vaandel draagt. Alsmar meer grote internationale spelers en overheden willen bovendien enkel samenwerken met gecertificeerde leveranciers. Omgekeerd is het ook voor jou een kwaliteitsgarantie wanneer je in zee gaat met partners die de nodige certificaten kunnen voorleggen."

2.

SAMEN VOOR EEN DUURZAME TOEKOMST

Ellen Bartholomeeussen: "Eind 2015 lanceerden de Verenigde Naties een politieke agenda voor 2030 met 17 Duurzame Ontwikkelingsdoelstellingen – of SDG's. Die beïnvloeden intussen sterk de programma's voor maatschappelijk verantwoord ondernemen bij internationale bedrijven, overheden

en middenveldorganisaties. Denk maar aan SDG 7 'Betaalbare en duurzame energie' en SDG 12 'Verantwoorde productie en consumptie'. Veel ISO-normen spelen daarop in. Laat je je voor een of meerdere certificeren, dan neem je een voorsprong op je concurrentie in een domein dat verder in belang zal toenemen."

3.

TROEF BIJ OPENBARE AANBESTEDINGEN

Ellen Bartholomeeussen: "Internationale normen laten toe om zaken zoals kwaliteit, veiligheid en efficiëntie te toetsen aan maatstaven die wereldwijd worden erkend. Het is dan ook logisch dat ze vaak deel uitmaken van grensoverschrijdende tenders. In sommige gevallen is certificatie voor een bepaalde norm zelfs een expliciete eis binnen de aanbesteding. Maar ook wanneer dat niet het geval is, heb je altijd een streepje voor op andere buitenlandse leveranciers. Een certificaat is immers een objectieve vaststelling dat bijvoorbeeld je kwaliteits- of veiligheidsbeleid op punt staat – een onmiskenbaar voordeel in een proces dat op cijfers en data wordt beslist."



TESTIMONIAL

SIOEN INDUSTRIES GUY RIGOLLE

Quality Manager Coating Division

ISO 9001 EN ISO 14001 GEVEN LEEUEW VAN DE EXPORT SIOEN INDUSTRIES MEER INTERNATIONALE SLAGKRACHT

“Bij Sioen Coating – onze grootste afdeling – lanceerden we ons kwaliteitsmanagementsysteem op basis van ISO 9001 initieel op vraag van internationale klanten. Maar intussen is het ook een echte managementtool geworden. De norm is door de jaren heen positief geëvolueerd en uitgegroeid tot een wereldwijde benchmark. Onze afdeling voor professionele beschermkledij plaatsen we dan weer internationaal in de kijker met een certificaat voor ISO 14001, dat draait rond milieumanagement.”

WAT IS CERTIFICATIE?

“Belangrijk om te weten is dat normen geen verplichte nummers zijn”, verklaart Ellen Bartholomeeusen. “Je past ze in de eerste plaats vrijwillig toe om de werking van je organisatie te verbeteren. Maar je kan de correcte implementatie van een norm ook laten vaststellen door een onafhankelijke instelling. Dat heet certificatie. Het is een schriftelijk bewijs dat je aan alle vereisten van de norm voldoet.”

DE DRIE POPULAIRSTE NORMEN VAN DE INTER- NATIONALE ORGANISATIE VOOR STANDAARDISATIE (ISO) IN 2018:

1. ISO 9001 voor kwaliteitsmanagement: 1.180.965 toegekende certificaten
2. ISO 14001 voor milieumanagement: 447.547 toegekende certificaten
3. ISO 27001 voor informatiebeveiliging: 59.934 toegekende certificaten.

ZOWEL GROTE ALS
KLEINE ORGANISATIES
PLUKKEN DE VRUCHTEN
VAN INTERNATIONALE
NORMEN, EN DAT
IN ELKE SECTOR.

WIL U MEER INFORMATIE ROND INTERNATIONALE NORMEN, EEN OPLEIDING VOLGEN OF METEEN EEN NORM AANKOPEN?

Het NBN is hét Belgische kenniscentrum voor alle activiteiten die verband houden met normalisatie. Neem contact op met het NBN op het nummer 02 738 01 11 of via sales@nbn.be.

NOG VRAGEN ROND SUCCESVOL EXPORTEREN?

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



HET ABC VAN ERASMUS FOR YOUNG



WAT IS ERASMUS FOR YOUNG ENTREPRENEURS (EYE)?

EYE is een Europees uitwisselingsprogramma, waarbij 'nieuwe ondernemers' aan 'ervaren ondernemers' worden gekoppeld. De laatste tien jaar mochten maar liefst 7.262 nieuwe ondernemers zo ervaring opdoen bij een bedrijf in een van de 34 deelnemende landen. Ons land is alvast een populaire bestemming: met 489 geslaagde uitwisselingen staan we in de top vijf.

WAT ZIJN DE BASIS-VOORWAARDEN OM ALS ONTVANGENDE ONDERNEMER DEEL TE NEMEN?

- U runt al drie jaar of langer een klein of middelgroot bedrijf.
- U bent bereid om als mentor uw kennis en ervaring te delen.
- U ondertekent een 'Kwaliteitsverbintenis' met doelstellingen en een activiteitenplan.



Advies voor uw onderneming binnen handbereik



HOE VINDT U EEN GESCHIKTE 'NIEUWE ONDERNEMER'?

Geeft u uw bedrijf op als ontvangende partij, dan zoekt u via een lokaal aanspreekpunt, zoals het Vlaams Agentschap voor Innoveren en Ondernemen (VLAIO), naar een goede match in de online catalogus. Heeft u iemand gevonden? Tijdens een periode van één tot zes maanden krijgt u versterking.

WAT ZIJN DE VIER GROOTSTE VOORDELEN ALS ONTVANGENDE ONDERNEMER?

- samenwerken met een gemotiveerde 'nieuwe ondernemer', die met een andere bril naar uw bedrijfsvoering kijkt en u versterkt met extra skills en kennis;
- bijleren over buitenlandse markten, uw talenkennis verbeteren en nieuwe businessopportunities ontdekken;
- deel uitmaken van een groeiend Europees netwerk van gelijkgestemde ondernemers en uw interculturele vaardigheden aanscherpen;
- ondersteuning van professionele bemiddelaars bij de zoektocht naar een goede businesspartner en een certificaat op het einde van de rit.

ENTREPRENEURS

TESTIMONIAL DE WINKELHAAK | HOUSE OF C
KLARA DE SMEDT Manager

“GROEIEN DOOR TALENT TE IMPORTEREN.”

HEEFT U NOG EEN VRIJE STOEL IN UW BEDRIJF, OVERWEEG DAN OM VIA ERASMUS FOR YOUNG ENTREPRENEURS TIJDELIJK EEN BUITENLANDSE ‘NIEUWE ONDERNEMER’ IN HUIS TE HALEN. IN RUIL VOOR UW ENGAGEMENT GENIET U MOGELIJK VAN HEEL WAT VOORDELEN. MANAGER KLARA DE SMEDT VAN INCUBATOR EN COWORKING SPACE DE WINKELHAAK | HOUSE OF C AAN DE ANTWERPSE STATIONSBUURT NAM DE PROEF OP DE SOM.

De Winkelhaak | House of C is een verzamelgebouw voor innovatief ondernemerschap. U kan er een eigen of gedeeld kantoor huren en zo deel uitmaken van een creatieve denktank. “Alles draait rond kruisbestuiving en de open sfeer nodigt uit om kennis en contacten te delen met conculegàs”, verduidelijkt Klara De Smedt. “Toen VLAIO ons een deelname aan EYE voorstelde, was de keuze snel gemaakt. Originele samenwerkingsverbanden passen perfect binnen onze visie.”

TINDER VOOR BEDRIJVEN

De eerste stap was om een geschikte kandidaat te vinden in de online database van nieuwe ondernemers. “Die zoektocht vergt een intensieve opvolging. Je ziet alle profielen, maar andere gastondernemers zijn je soms een stapje voor. Het is zoals Tinder voor bedrijven: de beste opties zijn snel de deur uit. Met de hulp van VLAIO slaagden we er toch in om een interessante vis te vangen: Ivanna Koniukh, een Poolse economete, versterkt ons team gedurende vier maanden.”

AFGELIJNDE TAKEN, OPEN RELATIE

“De doorslaggevende factor was haar sterke interesse in coworking”, gaat Klara De Smedt verder. “Ze wil in de toekomst zelf een zaak starten in Polen. Haar takenpakket is daar ook op afgestemd. Zo ondersteunt ze De Winkelhaak | House of C in de eerste plaats bij marktonderzoek. Ze maakt een SWOT-analyse van onze organisatie, analyseert het concurrentieveld in Vlaanderen en doet op basis van die informatie aanbevelingen voor onder meer communicatie en een socialemidiatrategie. Belangrijk daarbij is dat we Ivanna

niet als stagiair beschouwen, maar haar eigen input aanmoedigen. Die open relatie werpt vruchten af.”

OPPORTUNITEITEN ONTDEKKEN

Het grootste voordeel van de samenwerking, volgens Klara De Smedt, is de frisse kijk op haar onderneming: “Ivanna weet als geen ander welke obstakels buitenlanders ondervinden wanneer ze in Vlaanderen toekomen. En internationale ondernemers behoren bij uitstek tot onze doelgroep. Met de inzichten van Ivanna kwamen we erachter dat onze communicatie niet helemaal was afgestemd op hun noden en wensen. Nu gaan we veel klantgerichter te werk en bevat onze website meer nuttige informatie voor een internationaal publiek. Of anders gezegd: door aanstormend talent te importeren – zij het tijdelijk – slagen we erin om als organisatie te groeien in een specifieke doelmarkt.”

MEER WETEN OVER ERASMUS FOR YOUNG ENTREPRENEURS?

Surf naar www.erasmus-entrepreneurs.eu of neem contact op met Hajar Zamouri van het Vlaams Agentschap voor Innoveren en Ondernemen (VLAIO) via 03 260 87 32 of hajar.zamouri@vlaio.be.

UITGELICHT

BEURS

Hannover Messe

20 tot en met 24 april 2020 in Hannover

Voor de technologische industrie is Hannover Messe een van de meest prominente internationale vakbeurzen ter wereld. Industry 4.0 vindt er vijf dagen lang een wereldwijd platform. Ruim 5.000 standhouders tonen zo'n 200.000 bezoekers hun nieuwste technologieën en diensten in onder meer Integrated Energy, Smart Materials, Predictive Maintenance, Cobots, Lightweight Construction en Digital Twin.

In nauwe samenwerking met enkele partners zoals Agoria, VLAIO, Flanders Make, DSP Valley, Flam3D en imec, organiseert FIT er opnieuw een Vlaamse imagostand die de sterktes van de Vlaamse maakindustrie visualiseert. Voor de invulling worden – net zoals in 2019 – een aantal demo's geselecteerd die aantrekkelijk, toonaangevend en representatief zijn voor de hoogwaardige Vlaamse technologie. Geïnteresseerde Vlaamse bedrijven kunnen zich hiervoor kandidaat stellen. Een jury, samengesteld uit FIT en de betrokken partners – beslist welke demo's worden weerhouden.

Wees snel, want de deadline voor het indienen van uw kandidatuur is 15/11/2019.

Dien uw kandidatuur in door onderstaande informatie door te mailen naar sara.caudron@fitagency.be:

- naam en adres van het bedrijf
- naam contactpersoon
- korte beschrijving van de demo (graag met foto's of tekeningen als dat kan)
- oppervlakte die de demo nodig heeft
- technische vereisten (elektriciteit (voltage en stroomsterkte), perslucht, water, wifi enz.)

Uitgebreide info over ons aanbod en de selectiecriteria vindt u op www.flanderstrade.be.

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

CONTACT? Sara Caudron op +32 2 504 87 60 of sara.caudron@fitagency.be



BEURZEN

1 SINGAPORE AIR SHOW

Singapore

11 tot en met 16 februari 2020

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

CONTACT? Jeroen De Vuyst op +32 2 504 88 55 of jeroen.devuyst@fitagency.be

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

VRAGEN OVER INTERNATIONAAL ONDERNEMEN?

CONTACTDAGEN

2 CAMBODJA, LAOS, SINGAPORE EN VIETNAM

5 tot en met 13 november 2019

Hasselt, Gent, Vilvoorde, Antwerpen en Kortrijk

INSCHRIJVEN? Tot en met 11 november 2019 op www.flanderstrade.be

3 MALEISIË EN NIEUW-ZEELAND

5 tot en met 7 november 2019

Hasselt, Gent en Vilvoorde

INSCHRIJVEN? Tot en met 5 november 2019 op www.flanderstrade.be

4 AUSTRALIË

5 tot en met 13 november 2019

Hasselt, Gent, Vilvoorde, Antwerpen en Kortrijk

INSCHRIJVEN? Tot en met 11 november 2019 op www.flanderstrade.be

5 JAPAN EN ZUID-KOREA

13 tot en met 21 november 2019

Hasselt, Leuven, Antwerpen, Gent en Brugge

INSCHRIJVEN? Tot en met 19 november 2019 op www.flanderstrade.be

6 BULGARIJE

19 en 20 november 2019

Brussel

INSCHRIJVEN? Tot en met 12 november 2019 op www.flanderstrade.be

7 NEDERLAND

20 tot en met 27 november 2019

Hasselt, Leuven, Kortrijk, Gent en Mechelen

INSCHRIJVEN? Tot en met 25 november 2019 op www.flanderstrade.be

8 FILIPIJNEN

4 en 5 december 2019

Sint-Niklaas en Vilvoorde

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

9 INDONESIAË, MYANMAR EN THAILAND

4 tot en met 11 december 2019

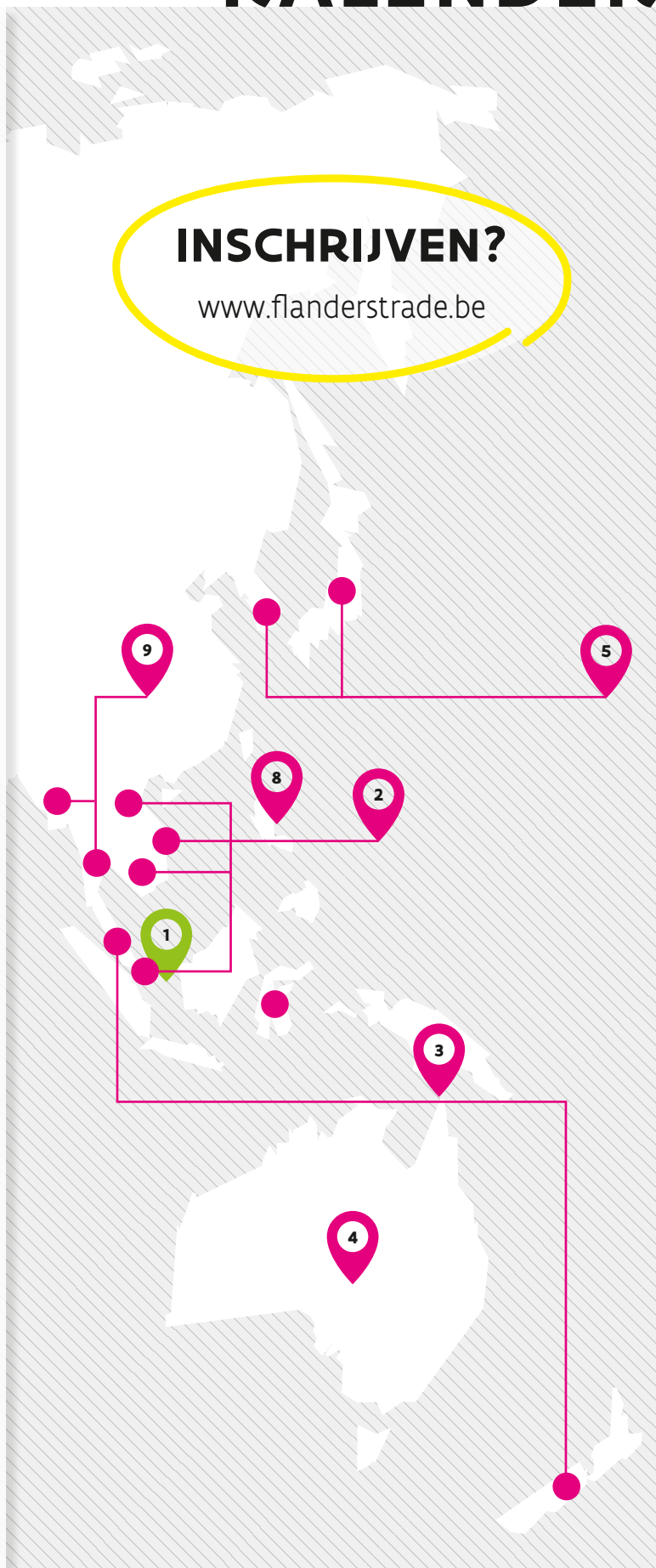
Sint-Niklaas, Vilvoorde, Geel, Hasselt, en Kortrijk

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

KALENDER

INSCHRIJVEN?

www.flanderstrade.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