

# WERELDWIJS

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

123

10 \ 2019



Magazine van Flanders Investment & Trade, Afgiftekantoor Gent X, BC2170 Koning Albert II-laan 37, 1030 BRUSSEL

## LUMINEX EN SIOEN

WINNEN LEEUW  
VAN DE EXPORT 2019

## OOSTENRIJK

R&D-CENTRUM VAN  
CENTRAAL-EUROPA

# EDITO

## VOOR TOPINNOVATIE GAAN OVERAL TER WERELD DEUREN OPEN

Beste lezer,

Was u ook van de partij op 18 september in Hangar58 in het Limburgse Bokrijk? Dan zal u het beamen: de spanning was werkelijk om te snijden op het moment dat de envelop met de winnaars aan een drone boven het podium bengelde. Geen spektakel was ons te veel om onze twee gloednieuwe exportleeuwen wereldkundig te maken: Luminex Network Intelligence uit Genk en Sioen Industries uit Ardoois.

Maar ook onze andere genomineerden schitterden op het podium: Ontoforce en PolySto bij de kleine bedrijven, en Construx en MARELEC bij de grote ondernemingen. De eindjury was dan ook danig onder de indruk van de sterkte van hun dossiers, onderstreepte juryvoorzitter Bruno Segers. Zo bewezen ze stuk voor stuk hoe overal ter wereld deuren opengaan voor topinnovatie uit Vlaanderen, in welke branche dan ook.

Maar er is nog iets dat al die exportkampioenen verbindt: lokaal en internationaal zitten ze ingebed in een netwerk dat hen inspireert en de nodige ondersteuning biedt. Bij FIT zijn we trots dat we met onze dienstverlening een van die partners mogen zijn.

In dit oktobernummer richten we de schijnwerpers naar goede gewoonte op de kersverse Leeuwen. Op de volgende bladzijden komt u alles te weten over hun exportparcours en internationale ambities. Blader daarna zeker door naar het fotoverslag van de awardshow en netwerkreceptie. Zo kan u hét exportevent van het jaar opnieuw beleven. Of uzelf overtuigen om editie 2020 zeker niet te missen.

Veel leesplezier!

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](http://www.flanderstrade.be)  
[wereldwijs@fitagency.be](mailto:wereldwijs@fitagency.be)

[www.linkedin.com/company/flandersinvestmentandtrade](https://www.linkedin.com/company/flandersinvestmentandtrade)  
[twitter.com/FlandersTrade](https://twitter.com/FlandersTrade)

10\2019 **123**

### 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](http://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](mailto:wereldwijs@fitagency.be) met uw adresgegevens.





# 4

IN GESPREK MET LUMINEX EN SIOEN

EXPORT IS  
EEN WERK VAN  
LANGE ADEM

MICHÈLE SIOEN,  
CEO SIOEN INDUSTRIES

INVESTEREN IN JE  
LOKALE NETWERK  
BLIJFT EEN MUST

BART SWINNEN, CEO LUMINEX  
NETWORK INTELLIGENCE

## 14 DOSSIER

**OOSTENRIJK**

Kleine bevolking, grote kansen

**13 MARKTINFO**

**22 LEEUW VAN DE EXPORT 2019**

Herbeleef de uitreiking in het iconische Bokrijk

**29 TELEX**

**30 ACTIEPROGRAMMA**

Verover de wereld in 2020!

**34 EHBIO**

Eerste Hulp bij Internationaal Ondernemen

**36 ENTERPRISE EUROPE NETWORK**

**38 KALENDER**

INHOUD

3



## ID

Luminex Network Intelligence  
in cijfers (2018)

**Sector:** technologie  
(live entertainment)

**Opgericht in:** 2002

**Hoofdkantoor in:** Genk

**Aantal medewerkers:**  
22 voltijdequivalenten

**Exportomzet:** 4.796.529 euro  
(92% van de totale omzet)

**Aanwezig in:** 45 landen

Koichi Usami en  
Bart Swinnen van  
Luminex Network  
Intelligence



**KLEINE LEEUW**

# LUMINEX NETWORK INTELLIGENCE

## EXPORTEREN IS SAMENWERKEN

DE STADIONTOUR VAN RAMMSTEIN, ROLAND GARROS, DISNEYLAND PARIJS, TOMORROWLAND, GROTE CRUISESCHEPEN ... HET IS MAAR EEN KLEINE GREEP UIT DE RONKENDE REFERENTIES VAN LUMINEX NETWORK INTELLIGENCE. WERELDWIJD SCHEREN ZE HOGE TOPPEN MET HUN NETWERKOPLOSSING VOOR PROFESSIONELE LICHT- EN GELUIDSSTURING. DAT STEILE INTERNATIONALE PARCOURS VAN DE LIMBURGERS SPRONG OOK DE VAKJURY IN HET OOG. DE BELONING IS BINNEN: LEEUW VAN DE EXPORT 2019 IN DE CATEGORIE 'MAXIMAAL 49 MEDEWERKERS'.


Luminex Network Intelligence gaf twee Oost-Vlaamse bedrijven het nakijken: het Gentse healthtechbedrijf Ontoforce en fabrikant van hygiënische aanrijdbeveiligingen PolySto uit Lokeren. De Genkenaars namen pas voor het eerst deel aan de Leeuw van de Export en meteen was het prijs.

"We hebben bewust gewacht tot we er als organisatie helemaal stonden", verklapt CEO **Bart Swinnen** ons daags na de uitreiking. "Onze oplossingen staan stevig in de markt en we genieten internationale bekendheid binnen de niche van live entertainment", vervolgt hij trots. "92% van onze omzet komt uit export en we voeren uit naar 45 landen. Tegelijk zit er nog heel wat onontgonnen potentieel."

### **SAMEN PIONIEREN**

Die prachtige cijfers zijn het resultaat van onafgebroken, hard teamwerk, onderstreept de CEO: "Dankzij de kennis, de ervaring en het doorzettingsvermogen van alle medewerkers in binnen- en buitenland konden we deze award binnenrijven. En niet te vergeten: dankzij onze productiepartners. Al vanaf dag

één bouwen zij mee aan onze toepassingen en zijn ze bereid om samen met ons te pionieren. Samen zetten we toptechnologie van eigen bodem wereldwijd op de kaart en zorgen we voor werkgelegenheid en kennisopbouw in eigen regio."



SAMEN MET ONZE PARTNERS  
ZETTEN WE TOPTECHNOLOGIE  
VAN EIGEN BODEM  
WERELDWIJD OP DE KAART.

## TECHNOLOGISCHE KENNISHUB

Luminex surft mee op de wereldwijde entertainmentindustrie, maar blijft wel bewust kiezen voor Vlaanderen als uitvalsbasis. Waarom?

**Bart Swinnen:** "We zijn vertegenwoordigd in Frankrijk, het VK, Canada en Japan. In andere landen werken we met distributeurs die we trainen en ondersteunen. Maar hier in Genk kloppen we de palen van onze globale strategie en doen we aan onderzoek en ontwikkeling. Vlaanderen is een technologische kennishub, dus hier vinden we alle nodige competenties om ons development-team te versterken.

Ook de productie van onze netwerkswitches zit bij partners uit de streek. En daar zijn we trots op: 'Made in Belgium' prijkt op elke Luminex-verpakking. Die nabijheid laat ons ook toe om snel en flexibel in te spelen op specifieke wensen van onze klanten."

## SHOWSTOPPER

Hoe is Luminex ontstaan?

**Bart Swinnen:** "Na mijn stage bij een verlichtingsbedrijf in Londen richtte ik samen met Jan Renckens in 2002 Luminex Lighting Control Equipment op. In de beginjaren draaide het bedrijf rond een oplossing voor lichtaansturing. Onze producten deden perfect hun ding, maar toch trad er tijdens producties soms een kleine hapering of vertraging op. En ik hoef het je niet te vertellen: tijdens bijvoorbeeld een concert is dat een ware showstopper.

De reden was dat de onderliggende IT-infrastructuur niet voldoende performant was. Dus ontwikkelden we een netwerkswitch voor datatransport. Naast lichtsturing kon dat systeem ook digitale audio- en videodata aan. De slagzin 'Lighting Control Equipment' was te beperkt voor deze totaaloplossing, dus doopten we onze bedrijfsnaam om tot 'Luminex Network Intelligence'."

## GEEN IT-KNOBBEL NODIG

Hoe ziet jullie concurrentieveld eruit?

**Bart Swinnen:** "Onze concurrentie komt vooral uit IT-hoek. Maar de infrastructuur van de grote softwarehuizen vraagt veel voorkennis, terwijl licht- en geluidstechnici doorgaans op zoek zijn naar toegankelijker toepassingen. Onze oplossing is plug-and-play en intuïtief in gebruik. Met andere woorden: de technicus kan zich volop focussen op zijn corebusiness. Verder onderscheiden we ons van de IT-spelers met onze diepgaande technische kennis van de gangbare audio- en lichtmerken. Wij begrijpen de volledige installatie, niet alleen onze eigen component. Daardoor kunnen wij support

ZELFS DE KLEINSTE HAPERING IS EEN WARE SHOWSTOPPER.

bieden voor het hele netwerk en over merken heen."

## COPYCATS TE SLIM AF

Zijn jullie niet bang om gekopieerd te worden?

**Bart Swinnen:** "Tot op vandaag hebben we nog niet veel last gehad van copycats. Dat komt wellicht door de beperkte volumes in onze kleine niche. Bovendien zit onze meerwaarde niet zozeer in de

producten zelf, maar in onze aanpak: de samenwerking met licht- en audiobrands en de allround ondersteuning die we leveren. Maar we dekken onszelf wel in natuurlijk: de technologie versleutelen we en op een aantal producten zit patentbescherming."

## OP DE AMBASSADE

In de loop der jaren deden jullie al vaak een beroep op de dienstverlening van FIT. Kan je enkele voorbeelden geven?

**Bart Swinnen:** "Bij het provinciale FIT-kantoor kloppen we geregeld aan voor marktinfo. En voor deelname aan internationale vakbeurzen tekenen we soms in op de groepsstand van FIT. Zo stonden we onlangs nog op de IBC-beurs in Amsterdam. Verder namen we al enkele keren deel aan een groepszakenreis. Zo trokken we in 2016 samen met FIT en de Agoria Sports Technology Club op prospectiereis naar Japan in het kader van de Olympische Spelen 2020."

Tijdens de uitreiking vertelde je dat FIT ook mee zorgde voor een vliegende start van de Luminex-vestiging in Japan.

**Bart Swinnen:** "Inderdaad! Een goed jaar na de prospectiereis zag Luminex Japan het licht. De FIT-vertegenwoordiger ter plaatse regelde toen een ruimte in de Belgische ambassade in Tokio voor onze openingsreceptie. Na 12 jaar export naar Japan hadden we er al een uitgebreid netwerk van technici en salesvertegenwoordigers, die we allemaal uitnodigden. Dankzij de juiste omkadering tekenden ook veel CEO's en andere beslissingsnemers present. Een schot in de roos dus."

## WEG VAN DE KERKTOREN

In 2017 kregen jullie echt vaste voet aan de grond in Japan. Maar het was ook op andere vlakken een scharnierjaar voor Luminex.

**Bart Swinnen:** "Dat klopt. In 2016 stabiliseerde onze omzet en beseften we dat we knopen moesten doorhakken om Luminex naar een volgend niveau te tillen. Naast de entiteit in Japan breidden we ons team in Genk uit. Om op te schalen in Noord-Amerika namen we een importeur in de arm.

Daarbovenop verhuisden we van onder de kerktoren in Eksel naar een gloednieuw pand in Genk. Het waren stuk voor stuk



## TIP

- **ZELFS AL IS HEEL DE WERELD JE MARKT, INVESTEREN IN JE LOKALE NETWERK BLIJFT EEN MUST.**

beslissingen die vruchten afwierpen. Eind 2018 klokten we af op een omzetgroei van ongeveer 50% en we hopen dat in 2019 te evenaren."

## BOOMING BUSINESS IN CHINA

**Welke exportregio's staan momenteel hoog op de prioriteitenlijst?**

**Bart Swinnen:** "Naast Noord-Amerika en de Asia Pacific-regio mikken we de komende jaren op China. Daar schieten de pretparken, casino's en theaters als paddenstoelen uit de grond om de groeiende middenklasse te entertainen. We hebben er al een distributeur, maar een eigen entiteit zal cruciaal zijn om dieper door te dringen in deze gigantische markt. Latijns-Amerika bedienen we al beperkt vanuit ons kantoor in Montréal, maar de regio is nog grotendeels een blinde vlek. Ook daar willen we ons op termijn verankeren met een eigen Luminex-ploeg."

## TECHNOLOGISCHE REVOLUTIE

**Jullie omzetsijging is spectaculair en er ligt nog volop potentieel. Wat zou eventueel een rem kunnen zetten op die groei?**

**Bart Swinnen:** "Natuurlijk voelen wij de gevolgen van handelsconflicten, politieke onrust, onzekerheid over de brexit ... Maar als techspeler moeten wij vooral waakzaam zijn voor de razendsnelle evoluties in technologie en elektronica. Als we onze bestaande oplossingen te snel moeten upgraden, dan hebben we binnen onze kleine niche onvoldoende tijd om rendabele volumes te halen. Daarom is het zo belangrijk dat we blijven uitkijken naar manieren om onze afzetmarkt te vergroten, zowel geografisch als qua sectoren."

## BROADCASTING LONKT

**Binnen welke sectoren kan de Luminex-oplossing nog zijn afzet vinden?**

**Bart Swinnen:** "Naast live entertainment zijn we al een tijdje zaadjes aan het planten in de broadcastingwereld. En dat begint aardig te lukken: we kregen net bericht dat Al Jazeera Luminex specificeert voor de lichtaansturing in al zijn opnamestudio's wereldwijd. En ook bij de 360°-studio's van Facebook TV hebben we intussen een voet tussen de deur. We hopen binnen de 2 jaar een oplossing op maat te hebben voor broadcasting."

## 100 MILJOEN KIJKERS

**De referentielijst van Luminex is indrukwekkend, maar welk recent project is voor jullie echt speciaal?**

**Bart Swinnen:** "Al voor de vierde keer op rij was ons systeem dit jaar de ruggengraat van de licht- en audiosturing tijdens het Eurovisiesongfestival. Dat de organisatie voor Luminex kiest om een live uitzending voor een publiek van ruim 100 miljoen kijkers in goede banen te leiden, dat is de mooiste erkenning van het vertrouwen in ons technologische kunnen."

## SOLIDE PARTNER

**De Leeuw van de Export is dan weer een prachtige erkenning van jullie prestaties in de internationale arena. Maar kan deze award ook nieuwe deuren openen?**

**Bart Swinnen:** "Daar ben ik zeker van. In het Verre Oosten, bijvoorbeeld, is er in de zakenwereld een grote gevoeligheid voor awards. Ze beschouwen een onderscheiding als een bewijs dat je een solide bedrijf bent, dus overwinningen als op de Leeuw van de Export wegen door bij de keuze voor een leverancier. In eigen land hoop ik dan weer dat de exportaward ons nog beter op de kaart zal zetten als innovatieve technologiespeler om nieuwe medewerkers aan te trekken."

## INVESTEREN IN NETWERKEN

**Tot slot, welke gouden raad heeft de kersverse Leeuw voor exporterend Vlaanderen?**

**Bart Swinnen:** "Exporteren doe je niet van op een eiland: samenwerken is het toverwoord. Vanaf dag één zetten wij in op partnerships met internationale merken, wat onze oplossingen tot op vandaag hun onderscheidende waarde geeft. Maar ook strategisch moet je als ondernemer kunnen sparren. Persoonlijk haal ik veel inspiratie uit mijn maandelijkse overlegmomenten met een vaste groep van gelijkgestemde ondernemers. In vertrouwen wisselen we ervaringen en kennis uit en we zijn een klankbord voor elkaars plannen en concepten. Kortom, al ben je born global en is heel de wereld je markt, investeren in je lokale netwerk blijft een must."



WE MOETEN VOORAL  
WAAKZAAM ZIJN VOOR DE  
RAZENDSNELLE EVOLUTIES  
IN TECHNOLOGIE EN  
ELEKTRONICA.



## ID

### Sioen Industries in cijfers (2018)

**Sector:** technisch textiel, professionele beschermkledij en kleuroplossingen

**Opgericht in:** 1960

**Hoofdkantoor in:** Ardoorie

**Aantal medewerkers:**  
4.697 voltijdequivalenten

**Exportomzet:** 458 miljoen euro  
(90,5% van de totale omzet)

**Aanwezig in:** 127 landen

Jan Mortier en Michèle Sioen van Sioen Industries



ONZE 'GROTE LEEUW' BRULT VAN MEXICO TOT INDONESIË

# SIOEN INDUSTRIES

## WERELDMARKTLEIDER VAN VLAAMSE MAKELIJ

HET DOEK IS GEVALLEN OVER DE 18E LEEUW VAN DE EXPORT. NIEMAND MINDER DAN SIOEN INDUSTRIES SCHOOT DE HOOFDVOGEL AF IN DE CATEGORIE 'BEDRIJVEN MET 50 OF MEER MEDEWERKERS'. DE WEST-VLAAMSE TEXTIEL-GROEP KAN DAN OOK EEN INDRIJKWEKKEND EXPORTPARCOURS VOORLEGGEN: WERELDMARKTLEIDER IN TECHNISCH TEXTIEL, EUROPESE MARKTLEIDER IN PROFESSIONELE BESCHERMKLEDIJ EN EEN STERKE INTERNATIONALE OPMARS MET KLEUROPLLOSSINGEN. MEDEGENOMINEERDEN CONSTRUX EN MARELEC FOOD TECHNOLOGIES VERVOLLEDIGDEN HET PODIUM.

Daags na de prijsuitreiking glundert **CEO Michèle Sioen** nog na: "Voor een bedrijf dat leeft van de export is dit de kroon op het werk en een extra motivatie om door te gaan op de ingeslagen weg." Maar de ambitieuze zakenvrouw – in 2017 nog Trends Manager van het Jaar – had er toen al een drukke ochtend opzitten. Met de award in de hand ging ze langs alle afdelingen van het Sioen-hoofdkwartier in Ardoie om de medewerkers persoonlijk te bedanken. Het typeert de waarden van Sioen Industries. "We zijn niet alleen beursgenoteerd en wereldwijd actief, we zijn bovenal een familiebedrijf", verduidelijkt **Commercial Director Jan Mortier**. "Deze erkenning is de verdienste van iedereen die hier dagelijks het verschil maakt."

EXPORT IS  
EEN WERK VAN  
LANGE ADEM.

## WIST U DAT SIOEN INDUSTRIES ...

... BESCHERMKLEDIJ LEVERT VOOR MEER DAN 300.000 EUROPESE BRANDWEERLIEDEN?

---

... DOEKEN PRODUCEERT WAARMEE ZOWAT 60% VAN ALLE PLATTE DAKEN TER WERELD ZIJN VERSTERKT?

---

... 70% VAN ALLE EUROPESE VRACHTWAGENS UITRUST MET TECHNISCH TEXTIEL?

---

... 24.000 STEEK- EN KOGELWERENDE VESTEN BEZORGDE AAN DE OOSTENRIJKSE POLITIE?

---

... INKTEN EN VERNISSEN PRODUCEERT VOOR ALLE NIEUWE NUMMERPLATEN IN DUITSLAND, NET ZOALS IN EIGEN LAND?

---

... 200 KILOMETER GEOTEXTIEL LEVERDE VOOR DE CONSTRUCTIE VAN DE BRENNERTUNNEL?

---

... IN TOTAAL 45.000 VERSCHILLENDE PRODUCTEN VERMARKT?

---

## PERSOONLIJKE PROSPECTIE OP BEURZEN

**Zijn die familiale waarden ook een troef in een internationale context?**

**Michèle Sioen:** "Absoluut. Wij werken in een bijzonder competitieve b2b-markt. Dan is het goed als je bedrijf een gezicht heeft. Ik probeer ook zo veel mogelijk beurzen zelf te begeleiden en een persoonlijke band op te bouwen met grotere klanten. Of je nu zakendoet met Egyptische of Chileense zakenlui, familiale waarden en een directe betrokkenheid versterken overal handelsrelaties. Het is bovendien belangrijk om goed te weten met wie je precies in zee gaat. Je handelspartners kunnen je exportverhaal immers maken of kraken."

**Welke raad heeft u voor die zoektocht naar geschikte handelspartners?**

**Jan Mortier:** "Deelnemen aan internationale beurzen blijft een uitstekende prospectiemethode, maar er hangt ook een prijskaartje aan. Denk maar aan de kosten voor transport, overnachtingen, de huur van een standplaats en de stand zelf. Begin daarom met het louter bezoeken van een aantal beurzen. Welke andere bezoekers lopen er rond? Zijn je concurrenten aanwezig? En welk event biedt de beste opportuniteiten? Heb je een keuze gemaakt, bekijk dan de opties voor een groepsstand om de kosten te drukken. Pas als je overtuigd bent van een positieve return on investment, kan je eventueel met een eigen stand uitpakken. Die werkwijze volgen wij na al die jaren nog steeds. En voor een brede keuze aan mogelijke groepsstanden is er maar één adres: FIT. Zo gaan we binnenkort samen met FIT naar The BIG 5 in Dubai, dé bouwbeurs in het Midden-Oosten."

## DE FIT-CONNECTIE

**Hoe lang werkt u al samen met FIT?**

**Jan Mortier:** "Onze samenwerking gaat meer dan 20 jaar terug, toen Turkije nog onontgonnen terrein was voor Sioen Industries. We vroegen de lokale Vlaamse Economische Vertegenwoordiger – of VLEV – Katharina Desmet om ons te helpen bij de marktintrede. Ze voerde daarop een marktonderzoek uit en bezocht samen met ons enkele bedrijven. Het resultaat: met de distributeur die we dankzij haar hulp vonden, zijn we vandaag marktleider in Turkije. Met Katharina – intussen VLEV in Keulen – onderhouden we bovendien een goede relatie, net als met veel van haar collega's. Voor marktonderzoek rekenen we altijd op hun expertise: van viskwekerijen in Noord-Europa tot brandweerkledij in Zuid-Amerika."

**Van welke andere FIT-diensten maakt u als gevestigde multinational gebruik?**

**Jan Mortier:** "Recent namen we deel aan de Contactdagen voor Rusland, omdat we op zoek zijn naar een distributeur voor onze bosbouwkledij. Daarnaast zijn ook de groepszakenreizen een aanrader voor verre bestemmingen. Je ontmoet er zowel

gelijkgezinde Vlaamse exporteurs als de voornaamste lokale spelers in een aangepast programma. Mooi meegenomen: de aanwezigheid van FIT-experten en soms zelfs hoogwaardigheidsbekleders opent direct deuren. In november tekenen we alvast present voor de groepszakenreis naar Nigeria.”

## AMBITIES OP ANDERE CONTINENTEN

**Is Afrika een van de toekomstbestemmingen waarover u het had tijdens de Leeuw van de Export?**

**Michèle Sioen:** “Inderdaad. Op dit moment zijn we actief in Zuid-Afrika en enkele Noord-Afrikaanse landen, maar alles daartussen is een blinde vlek. Met de groepszakenreis naar Nigeria als springplank willen we daar iets aan veranderen. Nigeria heeft het grootste potentieel in Sub-Saharaans Afrika. Daarom willen we een van de eersten zijn die de markt betreedt, al is het maar om enkele concrete contacten te bemachtigen. Export is een werk van lange adem. Je hoeft niet meteen successen te boeken, maar de markt aftasten op zoek naar het zogenaamde laaghangend fruit is een goede eerste stap.”

**Welke andere exportmarkten zou u graag aanboren of versterken?**

**Michèle Sioen:** “Zowat 80% van onze exportomzet komt uit Europa. Voor de toekomst mikken we dus vooral op niet-Europese markten. In het Midden-Oosten openden we onlangs een kantoor in Dubai om onze oplossingen voor textielarchitectuur te promoten. Grote bouwwerken, zoals stadions en parkingcomplexen, maken daar in toenemende mate gebruik van spanstructuren.

Ook in de VS heeft Sioen Industries sinds dit jaar een kantoor. Door de overname van textielbedrijf James Dewhurst in 2017 kregen we de mogelijkheid om ons vierkoppige Amerikaanse team in een van hun gebouwen onder te brengen. Zij sturen ook meteen onze nieuwe Mexicaanse salesmanager voor Latijns-Amerika aan. Brazilië, Chili en Mexico zijn daar de meest toegankelijke markten. We zijn er al actief, maar willen de omzetcijfers verder opkrikken.”

## MEERDERE EXPORTSTRATEGIEËN

**Hoe maakt u de keuze tussen rechtstreekse verkoop of een samenwerking met handelspartners?**

**Jan Mortier:** “We zoeken naar een evenwichtige mix. De directe aanpak hanteren we vooral in de EU en enkele topbestemmingen. Voor andere markten kiezen we veelal voor exclusieve distributeurs, zoals in Australië. Is er een klacht of een betalingsprobleem, dan kunnen zij korter op de bal spelen. Maar er is ook een derde piste. In Hongarije doen we bijvoorbeeld recht-

streeks zaken met onze grootste accounts en laten we kleinere klanten over aan een distributeur. Hoe dan ook, opteren we voor een netwerk met zo veel mogelijk lokale medewerkers. Iedereen wordt graag in zijn eigen taal aangesproken door iemand die de gebruiken kent. Doordat ze in dezelfde tijdszones werken, kunnen ze ook een snelle service leveren wanneer dat nodig is.”

## PRIJSKRAKERS BESTRIJDEN MET KWALITEIT

**Zijn er markten waar Sioen Industries niet van de grond komt?**

**Michèle Sioen:** “Exporteren is ook beslissen om bepaalde markten links te laten liggen, zelfs al ogen de perspectieven mooi. De economische en politieke stabiliteit van een land speelt daarbij een grote rol. Sommige landen in Afrika en het Midden-Oosten staan daarom onderaan de prioriteitenlijst. Een tweede – minder bewuste – reden waarom het niet overal lukt, is de concurrentie. Zo wordt Rusland overspoeld met goedkope import uit China.”

**Wie zijn naast de Chinese prijskrakers de grootste concurrenten van Sioen Industries?**


**Michèle Sioen:** “De meeste tegenwind komt uit Duitse en Franse hoek, met dezelfde strategie: onze prijzen onder druk zetten. De concurrentie is vaak hard, maar onze reactie werpt vruchten af. Met technische superioriteit, vergaande verticale integratie, een focus op cocreatie en een flexibele dienstverlening bouwen we ons marktleiderschap verder uit. Daar kan ik enkel ons 220-koppig R&D-team en de klantgerichte mentaliteit van alle Sioen-medewerkers voor bedanken. Verder wordt de markt veeleisender met alsmat strengere normeringen voor bijvoorbeeld professionele beschermkledij. Dat speelt in ons voordeel en zet een aantal Chinese spelers op de reservebank.”

## EERST HUISWERK, DAN FOCUS

**Welke gouden tip kan u meegeven aan beginnende exporteurs?**

**Michèle Sioen:** “Zonder al te veel open deuren te willen intrappen: bereid je goed voor. Is je bedrijf er klaar voor? Heb je de juiste mensen en expertise in huis? En is je product of dienst wel exportwaardig? Deskresearch houdt ook in dat je de beoogde exportmarkt grondig analyseert. Denk maar aan gebruikelijke betaaltermijnen, culturele verschillen en geldende invoerregelingen. Voor financieel advies ga je het best langs bij je bank. Voor specifiek exportadvies klop je dan weer

EEN GROEPSSTAND OP EEN INTERNATIONALE BEURS IS EEN UITSTEKENDE FORMULE VOOR PROSPECTIE.



aan bij FIT. Volg een seminarie en lees de landendossiers op de website en in Wereldwijs. Zit alles goed, dan vul je je desk-research aan met fieldresearch.”


**Waar moeten internationale ondernemers zeker nog op letten?**

**Jan Mortier:** “Ga gericht te werk. Export is een intensieve activiteit, dus neem niet meteen te veel hooi op je vork. Ook binnen een bepaalde exportbestemming leg je het beste duidelijke prioriteiten. Zoek eerst de makkelijkere deals op om je kosten te dekken. Breid daarna geleidelijk aan je activiteiten uit. Maar vermijd tegelijk om al je eieren in één mand te leggen. Onze grootste exportmarkt, Duitsland, kent bijvoorbeeld een sterk vertraagde economische groei op dit moment, maar dat vangen we op door op andere markten te focussen. Risicospreiding is een belangrijk aspect van een goede exportstrategie.”

## BLIK OP DE TOEKOMST

**Tot slot, waar ziet u Sioen Industries over vijf jaar?**

**Michèle Sioen:** “We blijven ambitieus. Via een combinatie van organische groei en overnames willen we ons marktaandeel verder uitbreiden. Technisch textiel helpt immers bij het oplossen van veel maatschappelijke uitdagingen, zoals de vergroening van steden, veilig vrachtvervoer, schone energie en een duurzame voedselvoorziening. In onze confectiedivisie wordt meer dan de helft van onze producten dan weer op maat gemaakt, waardoor we optimaal tegemoetkomen aan de noden van onze klanten. Tel daarbij de typische doementaliteit van onze medewerkers en je krijgt een sterk concept voor de toekomst.”



PROBEER NIET ALLES  
ALLEEN TE DOEN. VRAAG  
ADVIES AAN EXPERTEN.

# MARKTINFO

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

**U KAN ZE ALLEMAAL LEZEN EN DOWNLOADEN OP [WWW.FLANDERSTRADE.BE](http://WWW.FLANDERSTRADE.BE), ONDER DE RUBRIEK 'LANDEN'.**

## **SMART GRIDS & SMART ENERGY-PROJECTEN IN FRANSE SMART CITIES**

Tegen 2030 zal twee derde van de wereldbevolking in stedelijke gebieden wonen. De enige manier om daarbij de leefbaarheid te garanderen, is om volop in te zetten op Smart Cities. Dat heeft Frankrijk begrepen. Zo focust het land in toenemende mate op een toekomstgerichte energievoorziening. Deze studie geeft een overzicht van alle lopende en afgeronde projecten in Frankrijk waarbij Smart Energy en Smart Grid een belangrijke rol spelen.

Handig om te weten: dit is een vervolg op de vorig jaar verschenen publicatie 'Smart Cities in Frankrijk'. Ook die vindt u op onze website in het landendossier Frankrijk.

## **DE ONTWIKKELING VAN SMART MOBILITY IN FRANSE SMART CITIES**

De verregaande urbanisatie in Frankrijk dwingt verschillende steden om actie te ondernemen. Zo ontwikkelden onder meer Parijs, Lyon, Bordeaux en Lille strategieën voor Smart Cities op basis van overleg met de lokale bevolking. Vier pijlers vormen daarbij de fundamenten voor de toekomst: nieuwe mobiliteit, digitale diensten, energie en innovatie. In deze studie ontdekt u vooral hoe 'slimme mobiliteit' de levenskwaliteit van de stedelingen verbetert en waar op dit vlak de kansen liggen voor Vlaamse exporteurs.

## **LUCHTVAARTINDUSTRIE IN RUSLAND (UPDATE 2019)**

Het belang van de luchtvaartindustrie valt bezwaarlijk te overschatten in Rusland. De economische integratie van het grootste land ter wereld hangt dan ook grotendeels af van vlotte nationale luchtverbindingen. Daarom lanceerde de overheid in 2016 een plan om de luchtvaartindustrie volledig te moderniseren tegen 2030.

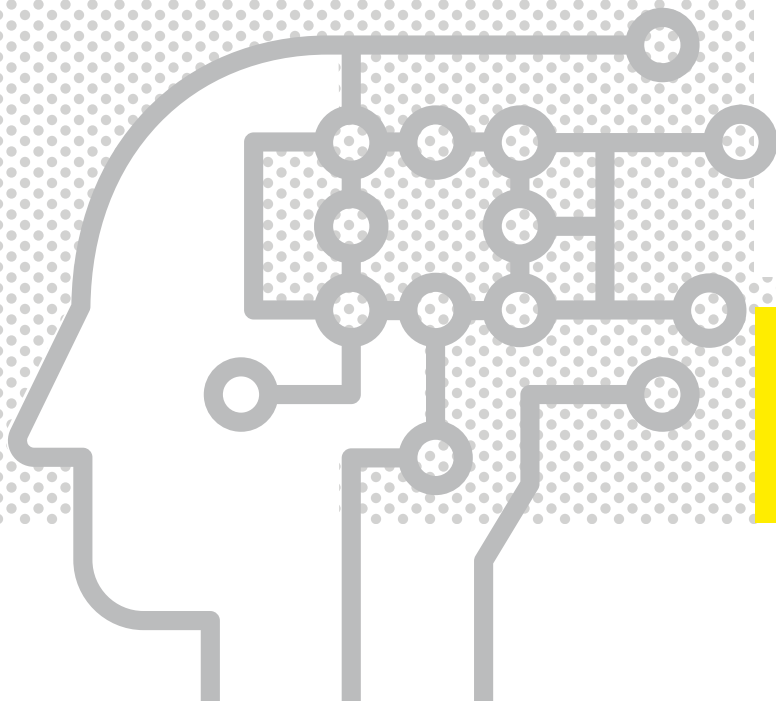
In deze uitgebreide studie schetst onze lokale VLEV het huidige sectorlandschap. Daarnaast ontdekt u een gedetailleerde analyse van de nieuwe overheidsstrategie en krijgt u een overzicht van alle Russische spelers.

## **DE LOGISTIEKE SECTOR IN SAUDI-ARABIË**

Het grootste en meest bevolkte land van het Arabische schiereiland zet alle zeilen bij om de economie te diversifiëren. Dat houdt onder meer in dat de overheid zwaar investeert in de infrastructuur. Zo groeide de markt met 18 miljard dollar in de laatste twee jaar, goed voor 55% van de totale logistieke activiteiten in de regio. En het einde is nog niet in zicht.

Deze marktstudie zet voor u de belangrijkste opportuniteiten op een rij op het vlak van luchtvaart-, weg-, spoorweg- en maritiem verkeer.

Download  
alle marktstudies op  
[www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)



**DOSSIER**

# OOSTEN



# RIJK

## R&D-CENTRUM VAN CENTRAAL-EUROPA



SKIVAKANTIES, CITYTRIPS, CULTURELE OF NATUURUITSTAPPEN, OOSTENRIJK IS EEN IDEALE BESTEMMING VOOR HEEL WAT TOERISTEN. DE SECTOR ZORGT DAN OOK VOOR 10% VAN DE ECONOMISCHE OUTPUT. WIE IETS VERDER KIJKT DAN DE IDYLLISCHE BERGHUTTEN EN DE WEENSE JUGENDSTILARCHITECTUUR, ZIET ECHTER VOORAL EEN LAND MET EEN HEEL STABIELE ECONOMIE EN ENORME GROEIKANSEN.

Na de financiële crisis van 2008, slaagde Oostenrijk er lange tijd niet in om boven het Europese gemiddelde uit te komen qua groeicijfers. Tussen 2012 en 2015 bleef de reële bbp-groei zelfs onder de 1%-drempel. Maar vandaag lijkt dat een verleden. Geholpen door een grote taxshift en een vernieuwd economisch beleid, sloeg in 2016 de motor aan. De privéconsumptie nam een hoge vlucht en alsmear meer buitenlandse investeerders vinden hun weg naar de Oostenrijkse grootsteden. Het resultaat: de inflatie is intussen onder controle, het begrotingstekort verdween als sneeuw voor de zon en de groeicijfers voor 2017 en 2018 bedroegen respectievelijk 2,6% en 2,7%.

"Vandaag ondervindt Oostenrijk – net zoals alle andere EU-landen – de economische gevolgen van geopolitieke spanningen en handelsconflicten, waardoor de groeiverwachtingen eerder voorzichtig zijn", zegt Paul Vanoverloop. "Maar de economische fundamenten houden goed stand: een sterke industriële ruggengraat met oog voor R&D, hoogtechnologische landbouw en een bloeiende toeristische en dienstensector."

## UIT DE SCHADUW VAN DUITSLAND TREDEN

### Grote buur Duitsland zit in woelige wateren. Hoe gaat Oostenrijk daarmee om?

Paul Vanoverloop: "Duitsland is traditioneel de belangrijkste handelspartner. Zo gaat bijna 30% van de totale Oostenrijkse export naar de Duitse deelstaten. Ter vergelijking: de VS en Italië prijken met 6,3% op een gedeelde tweede plaats. Voor import zijn de cijfers nog sprekender: 42% van de goederen en diensten komt uit Duitsland. Die afhankelijkheid wil de overheid graag afbouwen, zeker nu de Duitse economie nagenoeg volledig is stilgevallen. Daarom is er in toenemende mate aandacht voor andere regio's met sterke handelstroeven, zoals Vlaanderen. Exporteurs met Oostenrijkse ambities doen er ook goed aan om te onderzoeken welke troeven hen van Duitse spelers onderscheiden."

## RIJKE REGIO IN HET HART VAN EUROPA

### Oostenrijk is een klein land. Is de markt groot genoeg voor Vlaamse exporteurs?

Paul Vanoverloop: "Hoewel de bevolkingsaantallen een kleine interne markt doen vermoeden, zijn lokale consumenten enorm kapitaalkrchtig. Met een bbp per capita van 51.000 euro staat Oostenrijk 13e op de lijst van rijkste landen ter wereld, volgens het IMF. Dat is vier plaatsen hoger dan ons land en drie hoger dan Duitsland. Een bijkomende troef is dan weer de geografische ligging."

### Welke voordelen biedt die geografische ligging?

Paul Vanoverloop: "Oostenrijk heeft acht buurlanden en is zo een uitstekende uitvalsbasis om de hele regio te bespelen. Open je bijvoorbeeld een kantoor in Wenen, in het uiterste oosten van Oostenrijk, dan liggen de Tsjechische, Hongaarse en Slovaakse markt bijna letterlijk binnen handbereik. Mooi meegenomen: Wenen is de meest leefbare stad ter wereld en

VAN ALLE EUROPESE LANDEN  
INVESTEERT OOSTENRIJK NA  
ZWEDEN HET MEESTE IN R&D:  
3,2% VAN HET BBP IN 2018.

met een goede score op de Ease of Doing Business Index – 26e – is ook een zaak starten er vrij eenvoudig."

### Wat zijn de grootste economische centra?

Paul Vanoverloop: "Van de negen deelstaten vormen vooral Oberösterreich, Stiermarken en Wenen het decor voor de belangrijkste economische activiteiten. Een trapje lager vinden we steden zoals Innsbruck en Salzburg terug, met elk 150.000 inwoners. De federale structuur en de vaak moeizame politieke onderhandelingen op dat niveau, staan de economie gelukkig niet in de weg. Elke deelstaat heeft verregaande verantwoordelijkheden en spitst zijn beleid toe op de sterktes van de regio."

## VAN MEDTECH TOT ENERGIE

### Wat zijn de interessantste sectoren voor Vlaamse exporteurs?

Paul Vanoverloop: "Er is potentieel in nagenoeg alle economische domeinen, maar FIT Wenen maakte een selectie van zes sectoren die extra aandacht verdienen en waarin R&D een grote rol speelt. Een topper is bijvoorbeeld het domein life-sciences. Net als in Vlaanderen neemt de rode biotechnologie,

## TIP

- GA JE MET EEN HANDELSPARTNER IN ZEE, CHECK DAN IN WELKE DEELREGIO HIJ OF ZIJ ACTIEF IS. OOSTENRIJK IS BIJNA DRIEMAAL ZO GROOT ALS ONS LAND EN BOVENDIEN HEEL UITGESTREKT. NIET IEDEREEN BIEDT BIJGEVOLG DIENSTEN AAN IN ALLE DEELREGIO'S.



gericht op gezondheid en geneeskunde, hierbij een voorname plaats in. Daarnaast is ook Industrie 4.0 in opmars. Oostenrijk sluit zo aan bij het Duitse 'Zukunftprojekt Industrie 4.0' om de maakindustrie te digitaliseren. Een goede eerste stap om deze sector te leren kennen en al contacten te leggen, is alvast de jaarlijkse beurs SMART Automation Austria in Wenen van 12 tot 14 mei 2020. Zeker in de auto-industrie – een derde kansrijke sector – wordt gretig gebruikgemaakt van de nieuwe mogelijkheden van Industrie 4.0. Tot slot kunnen Vlaamse exporteurs hun meerwaarde bewijzen in de sectoren chemie, bouw en voeding.”

#### **Ook de energiesector ondergaat een doorgedreven modernisering. Welke kansen liggen daar nog?**

Paul Vanoverloop: “De energieproductie moet tegen 2030 voor 100% uit hernieuwbare bronnen komen. Nu ligt het aandeel van groene energie op 75%. Vooral waterenergie zorgt voor een enorme toevoer, met een beperktere rol voor wind-, zonne- en bio-energie. Goed om te weten: met een koolstofvrije maatschappij in het achterhoofd treden nu ook andere ecologische oplossingen op het voorplan, van energie-efficiënte verlichting over e-mobility tot de afvang en opslag van CO<sub>2</sub>. Vlaamse spelers die hier complementaire diensten of producten voor aanbieden, zijn zeker welkom in Oostenrijk.”

## **NO-NONSENSECULTUUR**

#### **Hoe maakt FIT Wenen het verschil voor exporteurs met ambities in Oostenrijk?**

Paul Vanoverloop: “Voor elk van de kansrijke sectoren schreven we een marktstudie, met onder andere distributiemogelijkheden, trends, belangrijke spelers en data. Die zijn allemaal gratis beschikbaar op de landenpagina van Oostenrijk op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be). Voor bedrijven die concrete interesse hebben, stellen we lijsten op van mogelijke handelspartners of klanten. Als de eerste contacten goed verlopen, kunnen we daarna helpen bij het plannen van prospectiereizen en b2b-meetings.”

#### **Tot slot: waarom zijn Oostenrijkers de ideale zakenpartners?**

Paul Vanoverloop: “Komen jouw aanbod en visie niet overeen met datgene wat je partner zoekt, dan krijg je dat al tijdens de prospectiefase te horen. Door de no-nonsensecultuur weet je meteen waar je staat. Slaag je er daarentegen wel in om een deal te sluiten, dan zijn Oostenrijkers heel trouwe partners. In het land heerst ook een bijzonder grote betalingsdiscipline, dus over onbetaalde facturen moet je je doorgaans geen zorgen maken.”

## **DE 3 BELANGRIJKSTE DEELSTATEN VOOR DE ECONOMIE**

- 1. BOVEN-OOSTENRIJK, MET HOOFDSTAD LINZ: 1,4 MILJOEN INWONERS.**
- 2. WENEN, MET HOOFDSTAD WENEN: 1,8 MILJOEN INWONERS.**
- 3. STIERMARKEN, MET HOOFDSTAD GRAZ: 1,2 MILJOEN INWONERS.**



# KANSRIJKE SECTOR IN DE KIJKER

## AUTOMOTIVE

**Totaalomzet:** 43 miljard euro

**Jobs:** 370.000

**Clusters:** AC Styria en AC Oberösterreich

**Aandeel bbp:** 11%

De Oostenrijkse auto-industrie is de op een na grootste exportsector van het land. Productie- en assemblageactiviteiten vinden voornamelijk plaats in en rond de steden Graz, Wenen en Steyr. Zo rollen er bij Magna Steyr in Graz enkele bekende automodellen van de band, zoals de Mercedes-Benz G en de Jaguar I-Pace. Andere actieve constructeurs zijn MAN (vrachtwagens), Rosenbauer (brandweerwagens) en KTM (moto's).

Voor de sterke focus op R&D, in samenwerking met de industrieclusters, tilt de sector naar een hoger niveau. E-mobility en zelfrijdende auto's zijn slechts twee van de

vele aandachtspunten. Dat speelt dan weer in de kaart van spelers die zich binnen Industrie 4.0 bevinden en bezig zijn met big data, artificiële intelligentie, 5G en gerelateerde technologieën.

**MEER WETEN?** Lees de marktstudie 'De automobiel-industrie in Oostenrijk' op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be).

### METEEN TER PLAATSE OP ONDERZOEK?

Dat kan ook. De Transport & Mobility Technology Club van technologiefederatie Agoria organiseert van 5 tot 7 november 2019 een groepszakenreis met de steun van FIT Wenen. Op de agenda staan onder meer een bezoek aan Magna Steyr en een industrieconferentie in Linz. Neem voor meer informatie contact op met Ward Vleegen via [ward.vleegen@agoria.be](mailto:ward.vleegen@agoria.be) of 02 706 79 15.





**Paul Vanoverloop**, onze Vlaamse Economische Vertegenwoordiger (VLEV) in de hoofdstad Wenen, volgt de ontwikkelingen op de voet: "De voorbije twee jaren waren echte boerenjaren voor de Oostenrijkers. En met een continue focus op onderzoek en ontwikkeling in verschillende sectoren proberen ze die lijn nu door te trekken. Voor Vlaamse exporteurs die het potentieel naar waarde schatten en hun actieradius willen uitbreiden, is er alvast goed nieuws: in mei 2020 organiseren FIT en UNIZO een multisectorale groepszakenreis naar Oostenrijk."



# 5

## GEHEIMEN VOOR SUCCESVOLLE HANDELSRELATIES

PAUL VANOVERLOOP DEELT ZIJN JARENLANGE TERREINKENNIS EN LICHT VOOR WERELDWIJS DE OOSTENRIJKSE ZAKENCULTUUR TOE:

### 1. EEN GOEDE VOORBEREIDING IS HET HALVE WERK

"Oostenrijkers kijken vaak de kat uit de boom in het begin. Om die afwachtende houding te counteren, denk je het best op voorhand goed na over de USP's van je producten of diensten. Wat heb jij dat anderen niet hebben? Vermijd vooral een standaardverhaal of improvisatie, en toon dat je de markt goed kent."

### 2. ETIQUETTE BOVEN ALLES

"Bij zakenrelaties moet je rekening houden met enkele ongeschreven gedragsregels. Gebruik bijvoorbeeld geen voornamen en zeg nooit 'jij' maar 'u'. Heeft je partner een titel? Spreek hem of haar dan zo aan. Let daarnaast op je kledij: de formele keuze is altijd de beste."

### 3. ORGANISATIE ALS BASISVEREISTE

"Plan je een zakenreis, regel dan je b2b-meetings twee of drie maanden vooraf. Voor laattijdige afspraken is doorgaans geen tijd. Wees bovendien stipt en hou je eerste meetings kort. Het moet vooruitgaan, dus neem 45 minuten als ideale duur. En wat hier echt 'not done' is: meetings op een vrijdagnamiddag."

### 4. EEN PATRIOTTISCHE NATIE

"Wil je indruk maken? Win informatie in over de steden en regio's die je bezoekt. Oostenrijkers zijn heel trots op hun land. Een weetje over de natuur of cultuur is daarom een goede ijsbreker. Vermijd evenwel politieke gesprekken. De zogeheten ski-boycot uit 2000 van toenmalig minister van Buitenlandse Zaken Louis Michel zindert hier nog na."

### 5. SPREKEN SIE DEUTSCH?

"Oostenrijk behoort met Duitsland en Zwitserland tot de DACH-regio, een gebied van zowat 100 miljoen Duitstaligen. Met andere woorden: het Duits is hier dé handelstaal. Je hoeft het daarom niet perfect te spreken, maar toon tijdens je eerste contacten wel je goede wil."

## TESTIMONIAL EUROFOAM

**BRUNO DEMOL** Managing Director SEE

AL MEER DAN EEN KWARTEEUW VOLGT BRUNO DEMOL HET REILEN EN ZEILEN IN DE OOSTENRIJKSE ZAKENWERELD TER PLAATSE OP. ALS MANAGING DIRECTOR SEE VAN EUROFOAM, EEN JOINT VENTURE TUSSEN HET BRUSSELSE RECTICEL EN DE LOKALE GREINER GROUP, ZAG HIJ HET LAND EVOLUEREN NAAR EEN OPEN ECONOMIE. EN DAT SPEELT VOORAL IN DE KAART VAN EXPORTEURS DIE HET TRADITIONELE DUITSE AANBOD AANVULLEN OF OVERSTIJGEN.

### OOSTENRIJK TREEDT UIT DE SCHADUW VAN DUITSLAND

Met activiteiten verspreid over heel Europa, en zelfs in de VS en Azië, is Recticel een begrip in de wereld van polyurethaanschuim. Dat materiaal wordt gebruikt in verschillende toepassingen, van isolatie over automotive tot matrassen, en bracht het bedrijf in de jaren 50 al naar de beurs. De export naar Oostenrijk kende vooral vanaf 1992 een sterke opmars. Toen zag de Vlaams-Oostenrijkse joint venture Eurofoam het licht.

Europa. Veel banken, verzekeraars, personeelsbureaus en andere instellingen zijn gespecialiseerd in handelsactiviteiten met Oost-Europese landen. Omgekeerd bieden veel Oost-Europeanen zich aan op de lokale arbeidsmarkt, van arbeidersprofielen tot IT-experts. Bij internationale spelers met een Oostenrijkse afdeling raken alle posities daarom snel ingevuld en stijgen de expertise en knowhow."

#### DUITSERS KRIJGEN CONCURRENTIE

"Tot voor kort was de blik van Oostenrijkse zakenlui vooral gericht op de Duitse markt", legt Bruno Demol uit. "Maar vandaag komt een groot deel van de import – goed voor een totaalbedrag van 155,7 miljard euro in 2018 – uit steeds meer landen. Die evoluerende internationalisering lokt ook alsmear meer Vlaamse exporteurs naar Oostenrijk. En zij doen het doorgaans uitstekend. Ik hoor zelden tot nooit negatieve ervaringen. Er zijn dan ook veel gelijkenissen tussen beide regio's, zoals de fiscale wetgeving, communicatiestijl en de stijgende focus op onderzoek en ontwikkeling."

#### HUB VOOR OOST-EUROPA

Bruno Demol: "Oostenrijk heeft niet alleen een stabiele economie, het is vooral een goede uitvalsbasis voor Oost-

MIJN GOUDEN RAAD:  
BEZOEK BEDRIJVEN EN  
ONDERHOUD PERSOONLIJKE  
CONTACTEN. VERTROUWEN  
IS HET HOOFDINGREDIËNT  
VAN SUCCESVOLLE RELATIES.

#### OP DE AGENDA

#### GROEPSZAKENREIS 'OOSTENRIJK4EXPLORERS'

Van maandag 11 tot vrijdag 15 mei 2020 organiseert FIT, in samenwerking met UNIZO, een multisectorale groepszakenreis naar Wenen. Dé gelegenheid om een eerste ervaring op de Oostenrijkse markt op te doen.

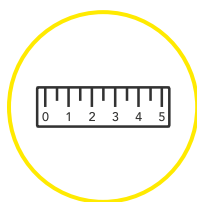
##### Wat mag u verwachten?

- een workshop met intakegesprek;
- een groepszakenreis met afspraken, op maat van uw behoeftes;
- netwerkmomenten met de andere bedrijven uit de delegatie;
- een evaluatiemoment.

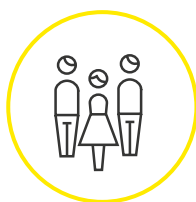
Voor meer informatie kan u terecht op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be).

# FACTSHEET OOSTENRIJK

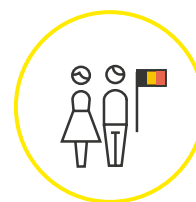
FLANDERSTRADE.BE



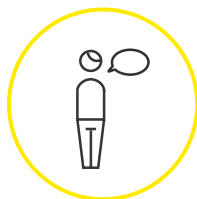
**Oppervlakte**  
83.879 km<sup>2</sup>



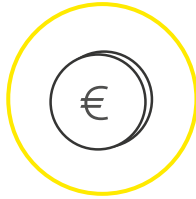
**Aantal inwoners**  
8,8 miljoen (2018)



**Aantal Belgen ingeschreven in Wenen**  
3.180 (2018)



**Officiële taal**  
Duits



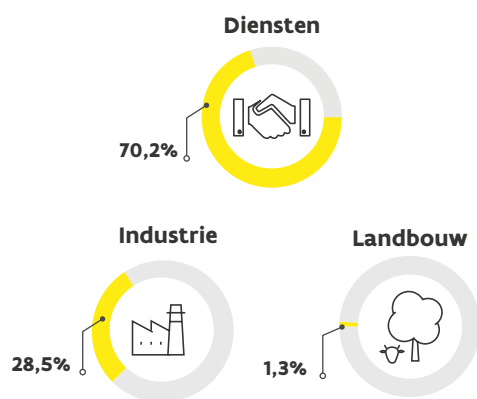
**Munteenheid**  
euro (EUR)

WEETJE

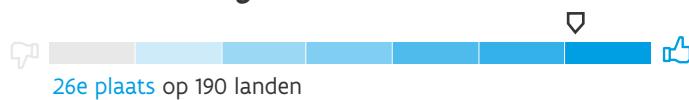


Oostenrijk staat wereldwijd op de 6e plaats op het vlak van R&D

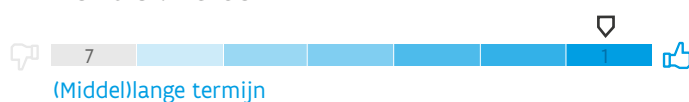
## Aandeel economische sectoren in bbp (2018)



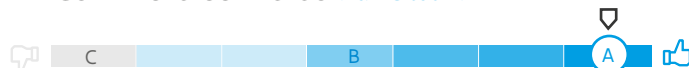
## Ease of doing business index



## Politiek risico



## Commercieel risico (van C tot A)



## Top 5 Vlaamse exportproducten naar Oostenrijk € 3,14 miljard (2018)

- 22,5% Wegtransportmaterieel
- 12,4% Kunststoffen
- 10,5% Machines en mechanica
- 4,4% Farmaceutica
- 4% Elektr(on)ische apparatuur en componenten

## Top 5 Vlaamse importproducten uit Oostenrijk € 1,65 miljard (2018)

- 11,9% Wegtransportmaterieel
- 11,3% Machines en mechanica
- 11,2% Dranken
- 10,1% Papier, karton, celluloseproducten
- 8,9% Kunststoffen

# DE LEEUW VAN DE EXPORT 2019

## HÉT VLAAMSE EXPORTEVENT OP DE GEVOELIGE PLAAT

OP 18 SEPTEMBER ZAKTE HET KRUIJ VAN ECONOMISCH VLAANDEREN AF NAAR HANGAR58 IN HET ICONISCHE BOKRIJK. NIET OM TERUG TE KEREN IN DE TIJD, MAAR WEL OM ER TWEE EXPORTBEDRIJVEN TE HULDIGEN VOOR HUN INDRIJKWEKKENDE INTERNATIONALE PARCOURS. TERWIJL PRESENTATOREN XAVIER TAVEIRNE EN FATMA TASPINAR ALS EEN GEOLIEDE TANDEM DE SPANNING OPBOUWDEN, WACHTTEN DE ZES GENOMINEERDEN EN HET TALRIJK OPGEKOMEN PUBLIEK OP HET MOMENT SUPRÊME. TOT DE VERLOSSING LETTERLIJK UIT DE LUCHT KWAM GEVALLEN. EEN DRONE VLOOG TWEE ENVELOPPEN TOT BIJ CLAIRE TILLEKAERTS, GEDELEGEERD BESTUURDER VAN FIT. HET VERDICT: DE WEST-VLAAMSE TEXTIELGROEP SIOEN INDUSTRIES IS ONZE KERSVERSE 'GROTE LEEUW' EN HET LIMBURGSE TECHNOLOGIEBEDRIJF LUMINEX NETWORK INTELLIGENCE WON DE STRIJD BIJ DE 'KLEINE BEDRIJVEN'. BENIEUWD HOE ONZE EXPORTGEZINDE AANWEZIGEN DE PRIJSUITREIKING EN HET AANSLUITENDE NETWERKEVENT SMAAKTEN? GENIET MEE MET DIT FOTOVERSLAG. OP [WWW.LEEUWVANDEEXPORT.BE](http://WWW.LEEUWVANDEEXPORT.BE) VINDT U TROUWENS NOG VEEL MEER FOTO'S, NET ALS DE AFTERMOTIE VAN HET EVENT.

















# 310

Zoveel meter zal de hoogste toren van continentaal Europa bedragen. En **TECTRUM GROUP** uit Genk krijgt de eer om de daken en terrassen van de Varso Tower in de Poolse hoofdstad Warschau waterdicht te maken. In totaal gaat het om meer dan 20.000 m<sup>2</sup>. De familie Biesmans zet zo haar Poolse marktleiderschap extra in de verf. Eind 2020 moet het project klaar zijn.

Isabelle Ulenaers uit Geel heeft met haar merk **NATURAL SELF** een International Beauty Award 2019 ontvangen van het magazine Natural Health. De natuurlijke verzorgingsproducten bestaan amper drie jaar, maar kregen al verschillende internationale onderscheidingen. Eerder dit jaar stapten investeerders PMV en Jurgen Ingels in het bedrijf, waardoor de exportmogelijkheden fors toenamen. Zo is er al concrete interesse vanuit het Midden-Oosten.

////STOP////

**BERGHOFF WORLDWIDE**, specialist in keukengerei, heeft een grote vis gevangen. Het Limburgse familiebedrijf sloot een contract af met Zara Home, een internationale keten voor huishoudartikelen, om 595 winkels verspreid over 5 continenten te bevoorraden met onder andere potten, pannen en keukenmessen. Het is de eerste keer dat Zara Home een samenwerking met een ander merk opzet om het aanbod uit te breiden.

////STOP////

**VAN HOOL** gaat 20 waterstofbussen leveren aan Qbuzz, een Nederlandse vervoersmaatschappij die actief is van Zuid-Holland tot Groningen. De Antwerpse constructeur van bussen, touringcars en industriële voertuigen haalt daarmee zijn op een na grootste bestelling ooit binnen voor waterstofbussen. Sinds het familiebedrijf in 2005 begon met het ontwerpen, ontwikkelen en bouwen van waterstofbussen, leverde het al 110 waterstofbussen binnen Europa en 21 in de VS.

////STOP////

De Mechelse stadsbrouwerij **HET ANKER** mag al 20 internationale prijzen in 5 jaar noteren voor zijn unieke whisky: de Gouden Carolus Single Malt. De laatste in de rij is een zilveren medaille op de gerenommeerde International Wine & Spirit Competition in het VK. Het is al de vijfde keer in evenveel jaren dat de brouwerij in die proefwedstrijd op het podium staat.

////STOP////

Het gaat snel voor start-up **METIS SUPPLEMENTS** uit het Antwerpse Edegem. Nadat hun stijlvolle verpakking enkele maanden geleden een Dieline Design Award in de wacht sleepte in Chicago, stond het vitaminemerken nu in de schijnwerpers tijdens de Britse D&AD Awards. De focus op design helpt het bedrijf zo om internationale erkenning te krijgen.

////STOP////

**BEMATRIX** uit Roeselare – in 2018 nog genomineerd voor de Leeuw van de Export – is door de European Business Awards opgenomen in de lijst 'Ones to Watch'. Daarin worden de beste bedrijven uit 34 landen verzameld. Elk bedrijf op de lijst krijgt nu de kans om deel te nemen aan een van de 18 categorieën van de European Business Awards in een nationale competitie. Als ze succesvol zijn, nemen ze daarna deel aan de grote finale in december 2019, waarna de 12 Europese winnaars worden gelauwerd.

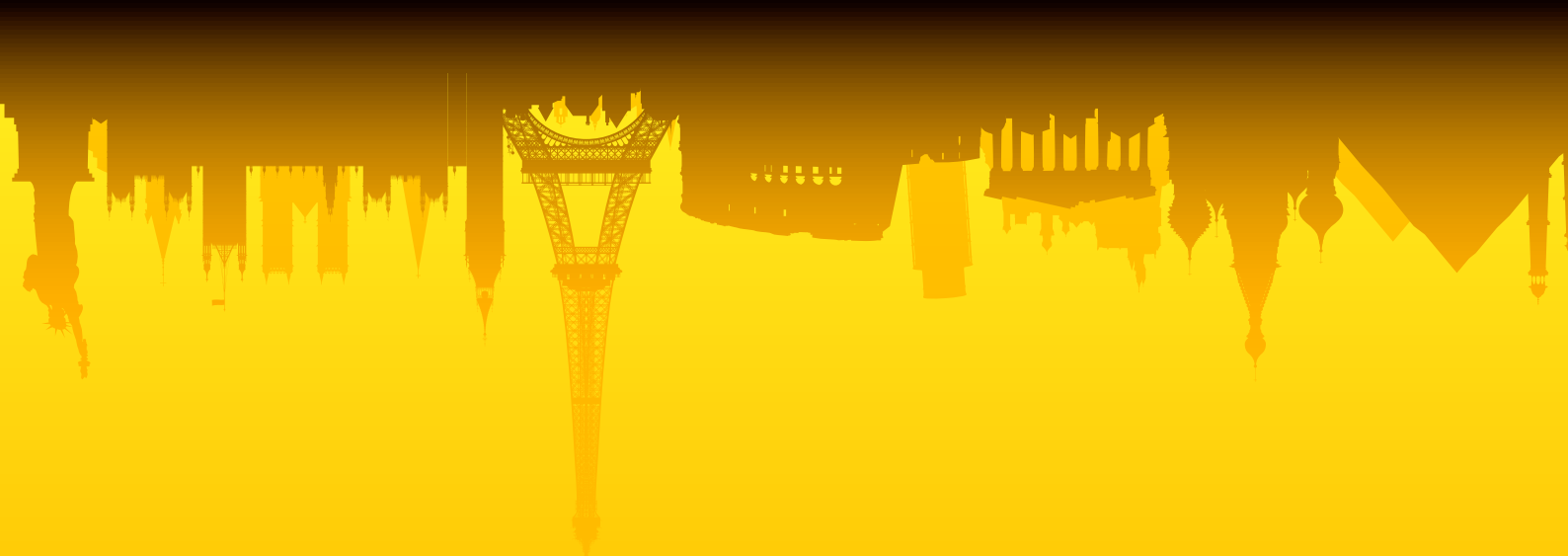
////STOP////

## VLAANDEREN AAN DE TOP OP DE WORLD BEER AWARDS

**BROUWERIJ ROMAN** uit het Oost-Vlaamse Oudenaarde ging tijdens het bierfestival in Londen met drie prijzen aan de haal. Zo werd het bier Sloeber verkozen tot beste Belgische IPA (Indian Pale Ale) en wonnen Adriaen Brouwer Oaked en Ename Pater respectievelijk een bronzen en zilveren award. **BROUWERIJ PALM** en **BROUWERIJ DUVEL MOORTGAT** mogen elk twee awards beschrijven op hun palmares. Maar **BROUWERIJ CORNELISSEN** uit Limburg mocht liefst zeven keer het podium op voor een bronzen, twee zilveren en vier gouden medailles. De prijsbeesten van dienst waren IPA King Mule, Cornelissen Luxury Lager, Limburgse Witte en Herkenrode Cister. **BROUWERIJ BOON** uit

Halle mocht dan weer de prijs in ontvangst nemen voor beste geuze ter wereld met zijn Oude Geuze Boon. De Vlaams-Brabantse brouwers wonnen daarnaast nog drie andere medailles. Ook de **SCHELDEBROUWERIJ** keerde met een vrucht medailles terug naar Vlaanderen. Liefst zes bieren uit het assortiment werden gelauwerd. Santé!

Ondertussen kaapte **BROUWERIJ DE POES** vier medailles weg op de World Beer Challenge in Portugal: een zilveren en drie gouden plakken. Sinds begin dit jaar is de brouwerij van Stijn David al goed voor tien medailles.



**VEROVER DE**



**WERELD IN 2020!**

# VEROVER DE WERELD IN 2020!

DE INTERNATIONALISERINGSSTRATEGIE 'VLAANDEREN VERSNELT!' (2017-2021) VAN DE VLAAMSE OVERHEID ZIT OP KRUISSNELHEID, MAAR IN 2020 STEKEN WE GRAAG NOG EEN TANDJE BIJ. NIET MINDER DAN 148 ACTIES STAAN AL OP HET PROGRAMMA EN ELKE WEEK VULLEN WE DE AGENDA AAN MET NIEUWE INITIATIEVEN. OF ANDERS GEZEGD: OM DE TWEE DAGEN LANCEREN VOORTREKKER FIT EN ZIJN STRUCTURELE PARTNERS EEN EVENT OM UW EXPORTAMBITIES WAAR TE MAKEN. "DE EXPORTBEURS IN JUNI 2020 ZAL ONGETWIJFELD EEN VAN DE HOOGTEPUNTEN WORDEN", VERKLAPT **DIRK VAN STEERTEGHEM**, AFDELINGSHOOFD INTERNATIONALE HANDEL BIJ FIT.

Het actieprogramma 'Verover de wereld: 2020' bevat naar goede gewoonte een brede waaier aan activiteiten, zoals groepszakenreizen, beursdeelnames, begeleidingstrajecten, seminars, ontmoetingen met aankopers, b2b-events, workshops en economische missies. "De nadruk ligt meer dan ooit op het bundelen van krachten", zegt Dirk Van Steerteghem. "Meer dan een derde van de acties en events voert FIT uit met de structurele partners, terwijl de teller voor samenwerkingen met de verschillende gewesten nu al op 45 staat voor 2020."

## EXPORTBEURS 2020

Van dinsdag 23 tot en met donderdag 25 juni 2020 gaat in Paleis 1 van Brussels Expo de derde editie van de Exportbeurs door. Dirk Van Steerteghem: "Dit is een unieke gelegenheid om uw exportplannen persoonlijk te bespreken met de meer dan 90 buitenlandse vertegenwoordigers van FIT. Daarnaast tekenen ook andere dienstverleners present die uw internationale projecten kunnen ondersteunen en organiseren we tientallen workshops en seminars. Absoluut niet te missen dus!"

## NOG MEER INNOVATIEBEURZEN

Dirk Van Steerteghem: "Nagenoeg al onze laureaten van de Leeuw van de Export, doorgewinterde exporteurs zoals Sioen Industries inbegrepen, nemen geregeld deel aan groepsstanden op internationale vakbeurzen. Het is niet alleen een ideale prospectiemethode, maar het drukt ook de kosten. In 2020 gaan we door op de ingeslagen weg. We trekken bovendien naar een aantal absolute topevents waarbij nieuwe technologieën en bedrijfsimago een grote spelen."

Vanaf 2020 prijkt bijvoorbeeld gamescom in Keulen, dé Europese ontmoetingsplaats voor de internationale gaming-industrie, op het actieprogramma van FIT. Daarnaast nemen we ook voor de tweede keer deel aan South by Southwest (SXSW) in de VS, 's werelds grootste interactieve festival. Verder bevat de agenda een deelname aan Slush in Helsinki, een jaarlijkse hoogmis voor duizenden start-ups. En ook Unbound in Londen staat op het programma.



## NIEUWE MARKTEN BETREDEN VIA EEN BEGELEIDINGSTRAJECT

In samenwerking met Voka en UNIZO organiseert FIT begeleidingstrajecten naar zowel verre bestemmingen als nabijgelegen markten. Een select groepje van bedrijven (max. 20 deelnemers) krijgt zo de kans om er zijn vleugels voor het eerst uit te slaan.

Dirk Van Steerteghem: "Deze formule is ideaal voor Vlaamse kmo's die al enige exportervaring hebben, maar niet of weinig vertrouwd zijn met een specifieke markt. Vooral de intensieve begeleiding wordt gesmaakt door de deelnemende bedrijven. Zo is er onder meer een intakegesprek, een praktische workshop, een groepszakenreis met aangepast afsprakenprogramma en een evaluatiemoment. Voor ondernemers die eerst een exportaudit van hun bedrijf willen, leggen we binnen dit traject de sterktes en werkpunten bloot met onze Exportmeter."



## ONZE 8 BEGELEIDINGS-TRAJECTEN IN 2020

(DATA GEVEN DE GROEPSZAKENREIS WEER)

- **Hongkong** en **Taiwan** 4Explorers door FIT en UNIZO.  
Periode: maart/april.
- Start2Export2 **Polen** door FIT en Voka.  
Periode: april.
- **Oostenrijk** 4Explorers door FIT en UNIZO.  
Periode: mei.
- Start2Export2 **Ivoorkust** door FIT en Voka.  
Periode: juni
- Start2Export2 **Japan** door FIT en Voka.  
Periode: september.
- **Litouwen** en **Estland** 4Explorers door FIT en UNIZO.  
Periode: oktober.
- Start2Export2 **Spanje** door FIT en Voka.  
Periode: november.
- Start2Export2 **Turkije** door FIT en Voka.  
Periode: december.

## IN GOED GEZELSCHAP

"Vlaamse ondernemers die wat dichter bij een concrete deal staan en over voldoende marktkennis beschikken, zijn welkom op de Belgische economische missies. In 2020 bieden we bedrijven de kans om twee onderbelichte bestemmingen te ontdekken: Senegal en Australië. Prinses Astrid zal beide missies begeleiden. In het verleden merkten we al dat de aanwezigheid van een hooggeplaatste persoon meer gewicht in de schaal legt", besluit Dirk Van Steerteghem.

## 2 BELGISCHE ECONOMISCHE MISSIES OM NAAR UIT TE KIJKEN!

### SENEGAL

7 tot 12 juni 2020

De economie van Senegal zit in de lift. Het West-Afrikaanse land is niet alleen een van de meest stabiele markten in Afrika, het behoort ook tot de drie snelste groeiers van het continent volgens het Wereld Economisch Forum. Een unieke gelegenheid om aan te knopen met het stijgende potentieel.

Deze missie gaat naar Dakar, hoofdstad en economisch centrum, en focust vooral op bedrijven uit deze sectoren: agro-industrie en dieren, bouw, energie, gezondheid en farma, logistiek en transport, machines en milieu.

Inschrijven? Dat doet u via [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be).

### AUSTRALIË

17 tot 24 oktober 2020

Het bbp van Australië is de afgelopen 26 jaar onafgebroken gegroeid, een unieke prestatie. Vanwege de grote afstand komen veel Vlaamse bedrijven echter nooit in aanraking met deze groeiemarkt. Dat kan volgend jaar veranderen. De eerste stap: deelnemen aan de economische missie.

Tijdens de missie doen we de belangrijkste steden van Australië aan: Sydney en Melbourne. De missie focust op spelers uit alle sectoren.

Inschrijven? Op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be).



## DE WERELD VEROVEREN VIA ONZE ACTIES EN EVENTS?

Het volledige programma vindt u terug bij deze Wereldwijs. De kalender wordt in de komende maanden verder aangevuld, maar soms verdwijnen acties ook door externe omstandigheden. Surf daarom altijd naar [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be) voor de laatste updates en inschrijvingen.

## WAAR MOET IK OP LETTEN BIJ GLOBAL SOURCING?

### ZES MOGELIJKE HINDERNISSEN EN HOE U ZE OMZEILT

NAARMATE DE INTERNATIONALE VRAAG NAAR UW PRODUCTEN GROEIT, WORDT DE CONCURRENTIE INTENSER. ZO MOET U UW KLANTENSERVICE VERBETEREN, UW WERKINGSKOSTEN VERMINDEREN EN DE KWALITEIT VAN UW PRODUCTEN OF DIENSTEN CONTINU VERHOGEN. ELKE METHODE OM DAARBIJ HET VERSCHIL TE MAKEN, IS WELKOM. 'GLOBAL SOURCING' IS ALVAST EEN VAN DE MOGELIJKE PISTES. MAAR WAAR MOET U OP LETTEN BIJ HET CONTRACTEREN VAN BUITENLANDSE LEVERANCIERS?



## WAT IS GLOBAL SOURCING?

Bij global sourcing kijkt u over de grenzen om uw operationele componenten efficiënter in te vullen: mensen, materiaal, technologie, leveranciers enz. U gaat met andere woorden op zoek naar de beste plaats voor de aankoop van een bepaalde dienst of product. Zo kan u uw IT-afdeling in India plaatsen of goederen uit Spanje aankopen.

### MOGELIJKE VOORDELEN VAN GLOBAL SOURCING:

- **Goedkopere materialen:** niet alle materialen zijn in eigen land beschikbaar en al helemaal niet tegen prijzen die sommige andere landen aanbieden.
- **Lagere arbeidskosten:** doordat veel regio's lagere loonkosten hanteren, zijn ook de producten er goedkoper.
- **Fiscale voordelen:** het belastingvoordeel dat u in bepaalde bestemmingen geniet, kan een internationaal project financieel voordelig maken.
- **Groter aanbod:** u bent niet langer beperkt tot binnenlandse aanbieders, maar kan kiezen uit veel meer opties.
- **Aanwezigheid van spijttechnologie:** denk bijvoorbeeld aan een Zuid-Koreaanse of Amerikaanse speler met een voor u interessante technologie.

# ZES MOGELIJKE HINDERNISSEN EN BIJBEHORENDE TIPS

## 1.

### SLECHTE KWALITEIT

Koopt u producten aan in het buitenland, dan kunnen defecten grote gevolgen hebben. Door verschillende tijdzones en lange afstanden duurt het vaak enige tijd voor die zijn rechtgezet. Intussen brengt u de productie voor uw eigen klanten in het gevaar.

#### HOE OMZEILEN?

- Doe voldoende onderzoek naar mogelijke leveranciers.
- Maak afspraken over kwaliteitsnormen en verpakkingen.
- Leg een duidelijk proces voor escalatie vast.
- Combineer binnen- en buitenlandse leveranciers.

## 2.

### LOGISTIEKE PROBLEMEN

Hoe groter de afstand, hoe meer logistieke bekommernissen. Zo kan een lading onderweg beschadigd raken en moet u rekening houden met langere leveringstijden. Bovendien is de internationale handelsdocumentatie vaak een complexe aangelegenheid.

#### HOE OMZEILEN?

- Werk een noodplan uit om onvoorziene gebeurtenissen op te vangen.
- Ga na welke transportverzekeringen de goederen beschermen.
- Win advies in over documentatie bij grensoverschrijdende handel.

## 3.

### FINANCIËLE RISICO'S

Hoewel u in de eerste plaats aan global sourcing doet omwille van de financiële voordelen, zijn er ook risico's. Denk maar aan wisselkoersschommelingen en vertragingen van het transport.

#### HOE OMZEILEN?

- Onderzoek wat een kredietverzekering voor u kan betekenen.
- Probeer betaling in euro af te dwingen.
- Neem een wisselkoersclausule op in uw contract of werk met termijncontracten.

## 4.

### CULTURELE VERSCHILLEN EN TAALBARRIÈRES

Misverstanden en slechte communicatie kunnen uw relatie met een buitenlandse leverancier snel verzuren. Ook binnen de EU houdt u het best rekening met culturele eigenheden.

#### HOE OMZEILEN?

- Neem iemand in dienst die de taal en de cultuur goed kent.
- Hou rekening met lokale feestdagen en gebruiken.
- Win bij collega-ondernemers of FIT advies in over de plaatselijke communicatiestijl.

## 5.

### JURIDISCHE VALKUILEN

Elk land heeft zijn eigen reglementeringen, wetten en ongeschreven regels voor zakendoen. Daarnaast moet u zelf voor een goede bescherming van uw intellectuele eigendom zorgen.

#### HOE OMZEILEN?

- Vraag referenties op van uw leverancier.
- Stel een juridisch waterdicht contract op.
- Roep de hulp in van een adviesorgaan voor intellectuele eigendom, zoals de IPR SME Helpdesk van de Europese Commissie.

## 6.

### POLITIEKE RISICO'S

De recente spanningen tussen de VS en China bewijzen dat simpele uitspraken verstrekende gevolgen kunnen hebben voor de wereldhandel en aandelenkoersen.

#### HOE OMZEILEN?

- Vraag raad aan een kredietbemiddelaar.
- Neem contact op met uw provinciale FIT-kantoor voor een geschikte strategie.
- Onderzoek de (politieke) risico's per land via [www.credendo.com/country-risk](http://www.credendo.com/country-risk).

## NOG VRAGEN ROND SUCCESVOL EXPORTEREN?

Download onze gids '101 veelgestelde vragen over internationaal ondernemen' via [www.flandersinvestmentandtrade.be/nl/publicaties](http://www.flandersinvestmentandtrade.be/nl/publicaties).



# BESCHERM UW INTELLECTUELE EIGENDOM IN CHINA MET DEZE 4 TIPS



BIJ PLANNEN OM DE WERELD TE VEROVEREN MET UW PRODUCTEN OF DIENSTEN, KOMT TIJDENS DE BESPREKINGEN VAN UW EXPORTSTRATEGIE VROEG OF LAAT CHINA AAN BOD. DE OP ÉÉN NA GROOTSTE WERELDECONOMIE BIEDT DAN OOK ENORME OPPORTUNITEITEN. TOCH ROEPT DEZE MARKT – VAAK TERECHT – NOG HEEL WAT VRAGEN OP BIJ VLAAMSE EXPORTEURS, MET ALS TYPEVOORBEELD: ‘HOE BESCHERM IK ER MIJN INTELLECTUELE EIGENDOM?’. WE VROEGEN HET AAN **JIM STOOPMAN**, PROJECTMANAGER BIJ CHINA IPR SME HELPDESK – EEN INITIATIEF VAN DE EUROPESE COMMISSIE.



Advies voor uw onderneming binnen handbereik



In de wandelgangen doen de wildste verhalen de ronde over intellectuele-eigendomsrechten in China. Zo zouden internationale spelers vaak voor ingewikkelde registratieprocedures staan en lopen de kosten van een eventueel dispuut hoog op. Hoewel het vaak om halve waarheden gaat, houdt u volgens Jim Stoopman maar beter rekening met deze vier tips:

## 1. BAKEN UW EXPORTBESTEMMING AF

Jim Stoopman: "De Volksrepubliek China omvat officieel ook de gebieden Macao, Hongkong en Taiwan, maar daar gelden andere regels rond intellectuele eigendom (IE). Samen met 'vasteland China' zijn er dus vier systemen voor IE-regelgeving. Als Europese helpdesk voor kmo's met vragen rond IE in China schreven we daarom evenveel uitgebreide factsheets. Die vindt u alle vier terug via onze website."

## 2. SELECTEER BETROUWBARE IE-PARTNERS

Jim Stoopman: "Welk type IE u ook wil beschermen, kies altijd voor een lokale registratie. Zonder heeft u geen been om op te staan. Een Europees octrooi heeft bijvoorbeeld geen betekenis in China. Wil u een Chinees octrooi, dan moet u dat via een plaatselijke octrooigemachtigde aanvragen. Zijn of haar expertise bij het uitlijnen van de scope van uw innovatie, bepaalt dan weer in grote mate de kwaliteit van uw bescherming. Win daarom voldoende informatie in over mogelijke IE-partners. Daarvoor schreef de China IPR SME Helpdesk een online gids 'Hoe vindt u een geschikte IE-partner?'."

## 3. WEES ER SNEL BIJ

Jim Stoopman: "Chinese IE-rechten registreren, doet u vóór uw beursbezoeken, partneronderhandelingen, onlineverkoop of marktintrede. In China geldt immers het 'first-to-file'-systeem. Of anders gezegd: de eerste persoon die een innovatie of creatie registreert, heeft de rechten – en dat is niet altijd de originele rechthehouder. Om problemen te vermijden, raden wij kmo's daarom aan om minstens een jaar op voorhand met de registratieprocedure(s) te beginnen. Belangrijk hierbij is dat u pas bescherming geniet wanneer uw aanvraag formeel wordt goedgekeurd."

## 4. MAAK GOEDE AFSPRAKEN MET UW HANDELPARTNERS

Jim Stoopman: "China en de EU zijn beide lid van de World Intellectual Property Organization (WIPO) en houden zich grotendeels aan dezelfde internationale IE-verdragen. Toch geniet IE in China nog niet hetzelfde aanzien als in Vlaanderen.

Daarom adviseren we om bij zakelijke onderhandelingen het belang van IE voor uw bedrijf te onderstrepen. Zo kan u gebruikmaken van geheimhoudingscontracten of -clausules. Ook voor toekomstige uitvindingen, modellen of andere IE die u met Chinese partners ontwikkelt, bespreekt u het best vooraf wie de rechthehouder wordt."

### AARZEL NIET EN SCHAKEL DE HULP VAN DE CHINA IPR SME HELPDESK IN!

In China bestaan er verschillende soorten IE-rechten, waaronder handelsmerken, innovatie-, modellen- en ontwerp-octrooien, auteursrechten, handelsgeheimen en geografische aanduidingen. Om u hierin wegwijs te maken en om uw slaagkansen op een goede bescherming te verhogen, biedt de China IPR SME Helpdesk verschillende gratis diensten aan:

- betrouwbaar eerstelijnsadvies via mail, telefoon of een persoonlijk gesprek;
- trainingen met praktische tips en praktijkvoorbeelden;
- gidsen per IE-recht, economische sector en businessfocus;
- podcasts, e-books, nieuwsberichten, infografieken en webinars rond IE in China.

Uw exportambities in China starten met een goede bescherming van uw intellectuele eigendom?

Surf naar [www.china-iprhelpdesk.eu](http://www.china-iprhelpdesk.eu). Voor alle andere informatie kan u contact opnemen met de IE-experten van de helpdesk via [question@china-iprhelpdesk.eu](mailto:question@china-iprhelpdesk.eu).

### OOK ENTERPRISE EUROPE NETWORK STAAT U BIJ MET RAAD EN DAAD

Het Enterprise Europe Network ondersteunt en adviseert Europese kmo's die nieuwe markten willen verkennen. Voor China gaat hierbij speciale aandacht uit naar de bescherming van uw intellectuele eigendom. Zo organiseren het Enterprise Europe Network en de China IPR SME Helpdesk samen een Engelstalige webinar op **24 oktober 2019**. IE-expert Valentin Le Court licht dan de belangrijkste tips toe voor een zorgeloze start in China. U krijgt bovendien de mogelijkheid om zelf vragen te stellen.

### EXPORTAMBITIES IN CHINA EN METEEN UW INTELLECTUELE EIGENDOM VEILIGSTELLEN?

Mis deze kans niet. Inschrijven voor het webinar doet u via [www.enterpriseeuropevlaanderen.be/agenda](http://www.enterpriseeuropevlaanderen.be/agenda).

## UITGELICHT

### SEMINARIE

## Exporteren naar de VS

14 oktober 2019 in Brussel

Het handelsbeleid van de VS is de laatste tijd een brandend topic in het nieuws. Wat betekent dit mogelijk voor uw bedrijf? U komt het te weten op maandag 14 oktober.

In de voormiddag geven zowel handelsexperts als collega-ondernemers tekst en uitleg bij de huidige stand van zaken. Daarnaast delen ze hun eigen praktijkervaringen en analyseren ze de mogelijke veranderingen binnen het Amerikaanse handelsbeleid. Het doel: u de middelen geven om zich optimaal voor te bereiden. De VS blijft immers een markt met een enorm potentieel.

Tijdens de lunch kan u netwerken met de sprekers en andere deelnemers aan het seminarie. Daarna houdt Fevia Vlaanderen een aparte sessie. Wie vragen heeft over de Amerikaanse voedings- en dranksector, krijgt hier gepaste antwoorden van ervaren professionals.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 9 oktober 2019 op

[www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Ewa Bulthez op +32 2 504 87 70 of [ewa.bulthez@fitagency.be](mailto:ewa.bulthez@fitagency.be)

## TREFDAG

### 8 ONTMOETING MET AANKOPERS AMANDEL

## Brussel

5 december 2019

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 18 oktober 2019 op

[www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Marnix Bierlin op +32 2 504 87 43 of [marnix.bierlin@fitagency.be](mailto:marnix.bierlin@fitagency.be)

## INSCHRIJVEN?

[www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

### STEL ZE AAN

### ONZE PROVINCIALE KANTOREN!

**Antwerpen** > 03 376 12 20

[antwerpen@fitagency.be](mailto:antwerpen@fitagency.be)

**Limburg** > 011 29 20 80

[limburg@fitagency.be](mailto:limburg@fitagency.be)

**Oost-Vlaanderen** > 09 276 19 30

[oostvlaanderen@fitagency.be](mailto:oostvlaanderen@fitagency.be)

**Vlaams-Brabant** > 016 66 56 00

[vlaamsbrabant@fitagency.be](mailto:vlaamsbrabant@fitagency.be)

**West-Vlaanderen** > 050 24 74 10

[westvlaanderen@fitagency.be](mailto:westvlaanderen@fitagency.be)

## VRAGEN OVER INTERNATIONAAL ONDERNEMEN?

# KALENDER

## BEURZEN

### 5 MOBILE WORLD CONGRESS

#### Barcelona

24 tot en met 27 februari 2020

INSCHRIJVEN? Tot en met 30 oktober 2019 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

CONTACT? Kurt Vleminckx op +32 2 504 88 03 of [kurt.vleminckx@fitagency.be](mailto:kurt.vleminckx@fitagency.be)

### 6 VITAFOODS EUROPE

#### Genève

12 tot en met 14 mei 2020

INSCHRIJVEN? Tot en met 15 november 2019 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

CONTACT? Kurt Vleminckx op +32 2 504 88 03 of [kurt.vleminckx@fitagency.be](mailto:kurt.vleminckx@fitagency.be)

### 7 GASTRONORD

#### Stockholm

31 maart tot en met 2 april 2020

INSCHRIJVEN? Tot en met 15 november 2019 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

CONTACT? Kurt Vleminckx op +32 2 504 88 03 of [kurt.vleminckx@fitagency.be](mailto:kurt.vleminckx@fitagency.be)

## CONTACTDAGEN

### 1 CANADA EN DE VS

16 tot en met 23 oktober 2019

Leuven, Gent, Kortrijk, Mechelen en Hasselt

INSCHRIJVEN? Tot en met 21 oktober 2019 op

[www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

### 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](http://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](http://www.flanderstrade.be)

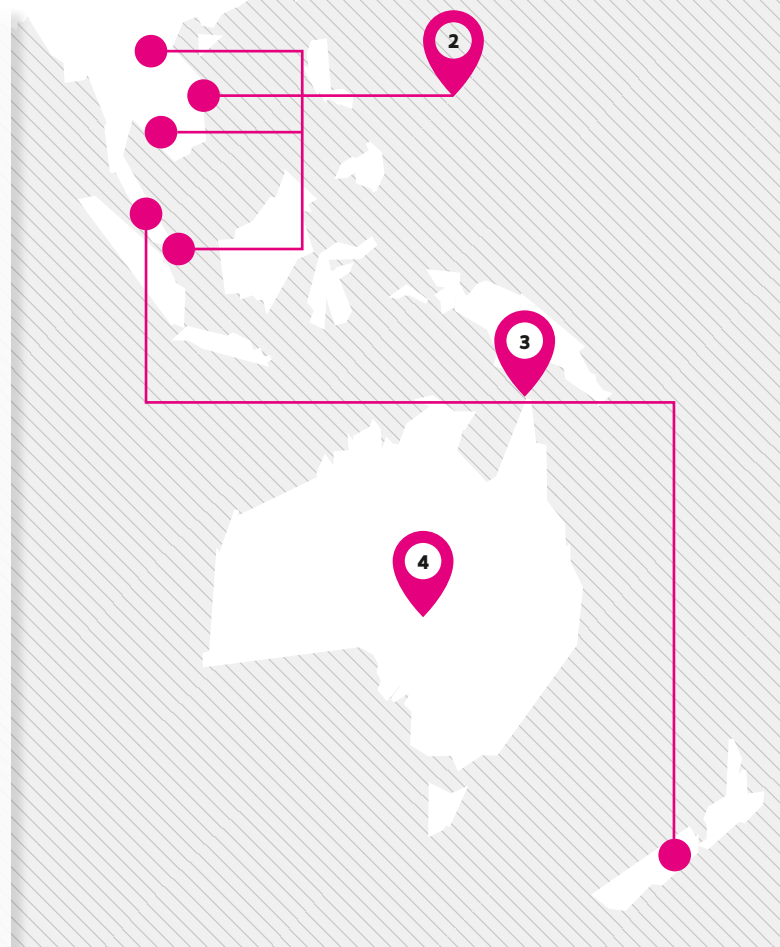
### 4 AUSTRALIË

5 tot en met 13 november 2019

Hasselt, Gent, Vilvoorde, Antwerpen en Kortrijk

INSCHRIJVEN? Tot en met 11 november 2019 op

[www.flanderstrade.be](http://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](http://www.flanderstrade.be)



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

> DE BESTSELLER  
TO SELL BETTER  
IN HET BUITENLAND