

WERELDWIJS

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

119

05 \ 2019



AZIË VALT
VOOR VLAAMSE
TOILETTEN VAN
IPEE

DE GROEISPUURT VAN
BANGLADESH

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/20796
twitter.com/FlandersTrade

05\2019 **119**

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.



EDITO

DE EXPORTCIJFERS VOOR 2018 DOEN HET BESTE VERMOEDEN VOOR DE TOEKOMST

Beste lezer,

De recent verschenen exportcijfers voor 2018 tonen aan dat Vlaamse ondernemers meer dan ooit de internationale kaart trekken om hun strategische doelstellingen waar te maken. Vorig jaar klopte u samen af op een recordbedrag van 328 miljard euro – een stijging van 3,45%. Onze buurlanden, met Duitsland op kop, blijven de lijst van populairste exportbestemmingen aanvoeren. Maar ook minder voor de hand liggende markten doen het goed. Zo zien we een sterke opmars van Canada, Zuid-Korea, Nigeria en Maleisië. Voor die laatste exportmarkt is er overigens een gloednieuw FIT-aanspreekpunt in de hoofdstad Kuala Lumpur. Daarover leest u verderop meer.

Ook elders krijgt deze editie van Wereldwijs een Aziatisch tintje. Te beginnen met IPEE, een technologiespeler uit Wilrijk die met intelligente sensoren de toiletindustrie moderniseert. Zaakvoerders Jan Schoeters en Bart Geraets leggen uit waarom China voor hen een logische eerste exportbestemming was en hoe u daar uw kansen op succes verhoogt. In ons landendossier gaan we dan weer op zoek naar opportuniteiten in Bangladesh. Dat land timmert al 15 jaar in alle stilte aan de weg naar economische welvaart, met jaarlijkse groeicijfers van gemiddeld 6%. Hoog tijd voor een grondige analyse.

Inspireren al deze verhalen u om zelf eens uw exportcijfers en -strategie op tafel te leggen? Doe dan mee aan de Leeuw van de Export. Tot 24 mei 2019 kan u zich daarvoor inschrijven via www.leeuwvandeexport.be.

Claire Tillekaerts
Gedelegeerd bestuurder
Flanders Investment & Trade





4

IN GESPREK MET IPEE

NO-NONSENSE-
AANPAK VAN FIT
IS OP ONS LIJF
GESCHREVEN

10 DOSSIER

BANGLADESH

Aziatische groeimarkt komt op dreef

8 MARKTINFO

16 TELEX

17 NIEUWE FIT-ANTENNE

in Kuala Lumpur opent deuren in Maleisië

18 LEEUW VAN DE EXPORT

Kent of bent u onze Leeuw van de Export 2019?

20 VLAAMSE EXPORTCIJFERS

22 EHBIO

Eerste Hulp bij Internationaal Ondernemen

24 ENTERPRISE EUROPE NETWORK

Bottom-upaanpak van EUREKA
is buitenkans voor Vlaamse kmo's

26 KALENDER

INHOUD



ID

IPEE in cijfers (2018)

Sector: Sanitair en bouw

Opgericht in: 2012

Hoofdkantoor in: Wilrijk

Aantal medewerkers: 16



IPEE

AZIË VALT VOOR SLIMME TOILETTEN UIT VLAANDEREN

NIETS ZO NUTTIG ALS EEN TOILET. DE BIJBEHORENDE ONGEMAKKEN BESCHOUWEN WE DAN OOK GEMAKSHALVE ALS EEN NOODZAKELIJK KWAAD. ZO SPOELT BIJ EEN GEMIDDELD GEZIN 30% VAN DE WATERFACTUUR WEG DOOR DE WC. FACILITY MANAGERS VAN OPENBARE GEBOUWEN KRIJGEN DAAR NOG EENS VERSTOPPINGEN, VANDALISME EN 'VALSE SPOELINGEN' BOVENOP. GEKKENWERK, DACHTEN ZE IN WILRIJK. DAAR BOUWT IPEE MET INTELLIGENTE SENSOREN AAN HET TOILET VAN MORGEN – EEN IDEE DAT METEEN VEEL WEERKLANK VOND IN AZIË. OPRICHTERS JAN SCHOETERS EN BART GERAETS DOEN VOOR WERELDWIJS HUN OPMERKELIJKE EXPORT-VERHAAL UIT DE DOEKEN.

IPEE begon in 2012 als een samenwerking tussen product-ontwikkelaars en ingenieurs, die elkaar kenden via de Universiteit Antwerpen. Victor Claes, een expert in analoge elektronica die lang voor Lernout en Hauspie al met spraak-

technologie bezig was, werkte het technologische concept uit. Jan Schoeters en Bart Geraets zetten het product daarna op punt en brachten het naar de markt.

Dat gebeurde eerst als een joint-ventureproject. "Dankzij de financiële steun van onze toenmalige moederbedrijven, een succesvol subsidietraject bij het huidige Agentschap Innoveren & Ondernemen en win-winleningen van vrienden en familie, werkten we in alle anonimiteit aan de verfijning van de spoel-technologie", zegt Bart Geraets. "Pas toen investeerder Ronald Kerckhaert – na technologische grondlegger Victor Claes het vierde wiel aan onze wagen – zijn schouders onder IPEE zette, besloten we in 2016 om een eigen koers te varen en onze unieke technologie te verzilveren."

DE AANHOUDER WINT

Waaruit bestaat de unieke technologie van IPEE?

Jan Schoeters: "Met onze sensoren passen we de hoeveelheid spoelwater aan aan elk toiletbezoek. Op evenementen en in sportstadia drinken mensen bijvoorbeeld veel bier en water, waardoor de urine lagere concentraties aan afvalstoffen heeft.

VAN CHINA NAAR EUROPA
VLIEGEN, IS TERUGGAAN IN
DE TIJD. TECHNOLOGIE EN
DE WIL OM SNEL VOORUIT
TE GAAN WORDEN HIER NOG
ARGWANEND BEKEKEN.

Je hebt dus minder spoelwater nodig na een plasbeurt. In ziekenhuizen nemen mensen dan weer veel medicijnen in, waardoor je net meer spoelwater moet gebruiken. Samengevat: realltime metingen bepalen via een zelflerend systeem wat in elk geval de beste reinigingsmethode is. Bovendien zijn onze sensoren beveiligd tegen vandalisme, detecteren ze verstoppingen en geven ze enkel een signaal wanneer de wc's en urinoirs daadwerkelijk worden gebruikt. Zo sparen onze klanten veel water uit."

Hoe reageerde de markt op die innovatieve oplossing?

Jan Schoeters: "Terughoudend. We klopten met onze gepatenteerde spoeltechnologie aan bij de grote keramiekkabrikanten, de original equipment manufacturers in onze sector. Maar wat bleek: niemand zat op ons voorstel te wachten. We kregen overal het deksel op de neus en merkten al snel dat fabrikanten geen interesse hadden in technologische innovaties. Nieuwe elektronica in wc's was als vloeken in de kerk."

Wat luidde de ommekeer in?

Bart Geraets: "De technologie zat goed, maar ons businessmodel was niet waterdicht. In plaats van onze intellectuele eigendom door te verkopen aan fabrikanten, besloten we om zelf met een product naar de eindgebruikers te stappen. We integreerden de sensoren in aangekochte urinoirs en wc's, maakten er een totaalpakket van en namen contact op met diverse prospects, zoals architecten en bouwontwikkelaars van scholen, ziekenhuizen, luchthavens en cinemacomplexen. Kinopolis Group was een van de eerste grote vissen die toehapten en nadien ging het snel."

AZIATISCHE CONNECTIE

Keek u ook meteen over de grenzen heen?

Bart Geraets: "Als beginnend tweemansbedrijf was dat niet ons hoofddoel, maar onder impuls van investeerder Ronald Kerckhaert, die zelf 25 jaar lang een succesvol sanitairbedrijf leidde, namen we een sprong in het diepe. Via FIT boekten we in maart 2017 een stand op de ISH-beurs in Frankfurt, hét event voor water- en energiemangement in de bouwsector. Wat daar gebeurde, overtrof al onze verwachtingen. Onze stand werd overrompeld door kijklustigen en concullega's zeiden dat onze naam overal over de lippen ging. Zelfs de fabrikanten die ons kort daarvoor de deur hadden gewezen, trokken nu grote ogen. Maar vooral: de interesse uit Azië was overweldigend."

Hoe ging u met die oosterse aandacht om?

Jan Schoeters: "Het ijzer smeden als het heet is, dachten we. Nog geen twee maanden na ISH stond ik als bezoeker op de KBC-beurs (Kitchen & Bath China) in Shanghai om alle leads op te volgen. Verschillende lokale spelers nodigden me uit voor een bedrijfsbezoek, dus even later zat ik weer op het vliegtuig. Toen merkte ik dat China – en bij uitbreiding Azië – alles had wat we zochten."

Wat maakt van China de ideale exportbestemming voor IPEE?

Jan Schoeters: "Chinezen omarmen technologie en hanteren daarbij een trial-and-erroraanpak: het potentieel is belangrijker dan snelle winst. Daardoor is de drempel om met een project te starten veel lager dan in Europa. Hier moeten we al veel bewijzen op tafel leggen om nog maar aan een testfase te beginnen. Daar waren ze direct mee met ons verhaal. Bijkomende voordelen in China zijn dat top-downbeslissingen ervoor zorgen dat je snel weet waar je staat en dat Europese ondernemingen er automatisch een kwaliteitslabel krijgen opgeplakt. Het mag dan wat atypisch zijn, maar China was voor ons een logische eerste exportbestemming."

SINGAPORE ALS UITVALSBASIS

Hoe bewerkt IPEE vandaag de Aziatische markt?

Bart Geraets: "Vanuit Singapore. Eind 2017 kregen we daar via een start-upprogramma van de stad Antwerpen gratis kantoorruimte. We werven meteen een lokale medewerker aan en dat was een schot in de roos. Een Singaporees is normaal goed vertrouwd met zowel de westerse als oosterse cultuur en kan daardoor efficiënt de vertaalslag

maken. Bovendien spreken ze Mandarijn en Engels. Tot slot geeft Singapore onze merknaam een echte boost in geloofwaardigheid. Het schaarse zoet water is er heilig, dus als je daar actief bent met duurzame oplossingen, sta je op de radar in de hele regio."

IPEE sloot in 2018 een deal met de Chinese gigant HCG. Was dat de kroon op het werk?

Bart Geraets: "Het was alleszins een teken dat we goed bezig waren. Het beursgenoteerde HCG is immers een van de groot-

ONZE GOUDEN EXPORT-
RAAD? SCHRIK ER NIET
VOOR TERUG OM HET
GROOTS TE ZIEN.

TIPS VAN IPEE

- HEEFT U INTERNATIONALE AMBITIES? DOE DAN DE EXPORTMETER VAN FIT. DIE CHECKLIST LEGDE BIJ ONS ENKELE WERKPUNTEN BLOOT WAARAAN WE ZELF NIET HADDEN GEDACHT, ZOALS EEN BACK-UPSYSTEEM VOOR ONZE DATA.
- LET BIJ EXPORT NAAR CHINA OP HET DESIGN VAN UW VERPAKKINGEN. DAARAAN LEZEN CHINEZEN DE KWALITEIT VAN UW PRODUCT AF.

ste fabrikanten van sanitair voor de publieke sector in China. Dankzij hun netwerk breidden we daarna uit naar de Filipijnen en Taiwan. Daar kwamen we dan weer in contact met het Taiwanese Caesar, dat IPEE lanceerde in Vietnam en zo ging de bal aan het rollen.”

HET BELANG VAN BEURSDEELNAMES

Wat zijn de opvallendste culturele verschillen tussen zakendoen in Vlaanderen en Azië?

Jan Schoeters: “Ietwat tot onze verbazing kregen we onmiddellijk veel vertrouwen van HCG. Zo mogen we intussen mee het strategische plan uitwerken voor de volgende stand op de KBC-beurs in Shanghai. We treden daarbij ook op als gelijke partners, dus geen rol achter de schermen. Dat heeft veel te maken met de persoonlijke band die we opbouwden met het management van HCG. Hier leerde ik altijd om nooit zaken te doen met vrienden en familie, daar is dat net een must: een goede klik is cruciaal. Tot slot is hiërarchie erg belangrijk in Azië, het aantal mensen met beslissingsrecht binnen een bedrijf is beperkt. Daarom is aanwezigheid op beurzen een must, want daar komen ook de CEO's op af.”

Wie ambities heeft in Azië moet dus naar beurzen?

Jan Schoeters: “Ja, maar niet enkel daar. Een beurs is gewoon veruit de meest doeltreffende manier om prospects te ontmoeten in een internationale context. Zo laat je zien dat je bestaat. Sterker zelfs: ben je op bepaalde beurzen niet aanwezig – zoals ISH of KBC in onze sector – dan besta je niet. Daarnaast is het een uitstekende gelegenheid om te zien waar de concurrentie mee bezig is en om hen erover aan te spreken.”

VEEL ZAAIEN OM TE OOGSTEN

In welke andere continenten staat IPEE sterk?

Bart Geraets: “Via de distributienetwerken van onze handelspartners hebben we een wereldwijd bereik. Zo bespelen we meer dan 20 landen in de EMEA-zone door een contract met Europese marktleider Ideal Standard en maakten we in maart 2019 onze samenwerking met Fluidmaster bekend op de ISH-beurs. Die laatste voert uit naar meer dan 70 landen. Voorlopig blijven de exportplages beperkt, maar we plantten in veel regio's zaadjes met onze innovatieve technologie. Daar hopen we in de nabije toekomst de vruchten van te plukken. Zo is het onze ambitie om van een exportaandeel van 35-40% in 2018 naar meer dan 75% te gaan tegen eind 2020.”

Zijn er ook regio's waar IPEE moeilijker van de grond komt?

Bart Geraets: “In de VS moeten we nog veel stappen zetten. Onze sector is er gebonden aan typisch Amerikaanse normen, met eigen benamingen en definities. Naast de verschillende regelgeving zien we ook dat Amerikanen vooral met andere Amerikanen zakendoen, waardoor je een lokale partner nodig hebt. Die noodzaak om ter plekke aanwezig te zijn, zien we overigens ook in het Midden-Oosten. We namen via FIT deel aan de The Big 5-beurs in Dubai, maar zonder plaatselijke handelspartners is dat een moeilijke markt.”

Hoe ziet de toekomst eruit voor IPEE?

Jan Schoeters: “We willen in de eerste plaats ons team uitbreiden met onder meer ingenieurs en operationele medewerkers. Zodra onze exportcijfers een hoge vlucht nemen, moeten we klaar zijn om onze voorttrekkersrol verder waar te maken. Daarnaast gaan we gewoon door op de ingeslagen weg: de wereld veroveren met duurzame, slimme en hoogtechnologische oplossingen voor wc's en urinoirs.”

IPEE GEEFT 4 TIPS VOOR EEN GESLAAGDE BEURSDEELNAME

1. SPRING NIET OP ALLE DEALS

“Zoek spelers die complementair zijn, een duidelijke toegevoegde waarde hebben én uw visie delen. Zo sloegen we in 2016 een aantrekkelijke exclusiviteitsdeal in Zuidoost-Azië af omwille van persoonlijke overtuigingen. Zit het buikgevoel niet goed, dan hoeft het voor ons niet.”

2. LAAT HET PUBLIEK UW MERK ERVAREN

“Uw beursstand is het uithangbord van uw merk en wat bezoekers onthouden. Het moet daarom uw bedrijfsvisie weerspiegelen. Wij kiezen daarbij voor een minimalistisch design en veel planten, die naar de eenvoud en het duurzame aspect van ons product verwijzen.”

3. ZORG VOOR EEN GOEDE OMKADERING

“Dat begint met de training van de medewerkers op uw stand. Hoe u met bezoekers omgaat, is essentieel. Daarnaast is de kwaliteit van de meertalige website waarnaar u leads verwijst belangrijk, net als uw catalogus. In het best geval liggen die qua design en inhoud in de lijn van uw beursstand, of omgekeerd.”

4. SCHAKEL DE HULP VAN FIT IN

“Voor al onze beursdeelnames doen we een beroep op de ondersteuning van FIT. Het aanbod is zodanig uitgebreid en voordelig dat het bijna onverantwoord zou zijn om er geen gebruik van te maken.”

DE 3 GROOTSTE TROEVEN VAN FIT VOLGENS IPEE:

- no-nonsenseaanpak;
- laagdrempelig;
- gevarieerd dienstenaanbod.

MARKTINFO

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

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

DE CONSTRUCTIEMARKT IN BOLIVIA

Naast sectoren zoals telecommunicatie en mijnbouw, is bouw een van de sterkst opkomende industrieën in Bolivia. De laatste jaren groeide de sector met gemiddeld 7%. Om de binnenlandse vraag naar huizen verder te stimuleren, vereenvoudigde de overheid aanvraagprocedures voor hypothecaire kredieten. In deze studie komt u er alles over te weten.

E-COMMERCE IN CHILI: TRENDS EN REGLEMENTERING

E-commerce in Latijns-Amerika is de laatste jaren aan een flinke inhaalbeweging bezig. Zeker in Chili neemt het belang ervan sterk toe. Zo bedroeg de onlineverkoop er ongeveer 5% van de totale omzet in de detailhandel in 2017 – een stuk meer dan andere Latijns-Amerikaanse landen zoals Argentinië en Brazilië. FIT Santiago vatte voor u de voornaamste kenmerken van deze groeiende markt samen in een beknopte studie.

COOKIES AND CHOCOLATES IN CHILE 2018

Ook in opmars in Chili: de consumptie van koekjes en chocolade. De laatste 8 jaar verdubbelde de Chileense import van Belgische chocolade en de export van onze koekjes nam in dezelfde periode met liefst 1.000% toe. Is uw interesse gewekt? Lees dan zeker onze studie over de trends in deze sector, met onder andere:

- de belangrijkste spelers
- de regelgeving rond etikettering
- importstatistieken
- beurzen
- distributiekkanalen

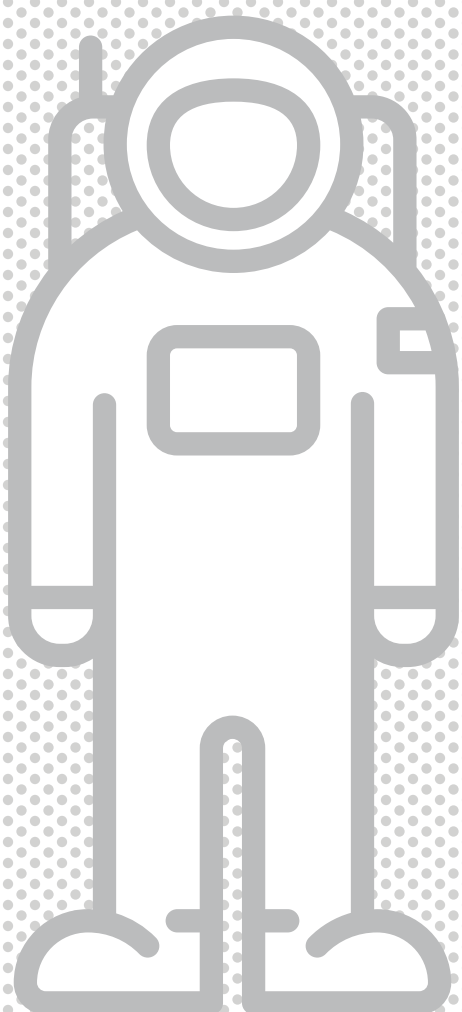
HET ECONOMISCH PARTNERAKKOORD TUSSEN DE EU EN JAPAN – PRAKTISCHE HANDLEIDING VOOR DE EXPORT VAN EU-GOEDEREN NAAR JAPAN

Sinds 1 februari 2019 is het economische partnerakkoord (EPA) tussen de EU en Japan van kracht. In een praktische handleiding leggen we uit hoe u daar optimaal gebruik van maakt. Zo bespreken we de Japanse douanecodes voor Vlaamse producten die een cruciale rol spelen voor de (toekomstige) importtarieven. Daarnaast krijgt u ook tekst en uitleg bij onder meer Japanse oorsprongsregels en importquota.



LUCHT- EN RUIMTEVAART-INDUSTRIE IN DUITSLAND

Europa is wereldwijd marktleider in de lucht- en ruimtevaartindustrie en Duitsland speelt hier een centrale rol in. In 2017 tekenden onze oosterburen mooie groei-cijfers op voor zowel de civiele luchtvaartindustrie (+8%), de militaire luchtvaart (+4%) als de ruimtevaart (+3%). Goed om te weten: 'Onderzoek&Ontwikkeling' zorgt met 4 miljard euro voor een omzetaandeel van 10% in de sector. In deze uitgebreide studie krijgt u een volledig beeld van de Duitse lucht- en ruimtevaartindustrie: van markttrends over beurzen tot de belangrijkste clusters.

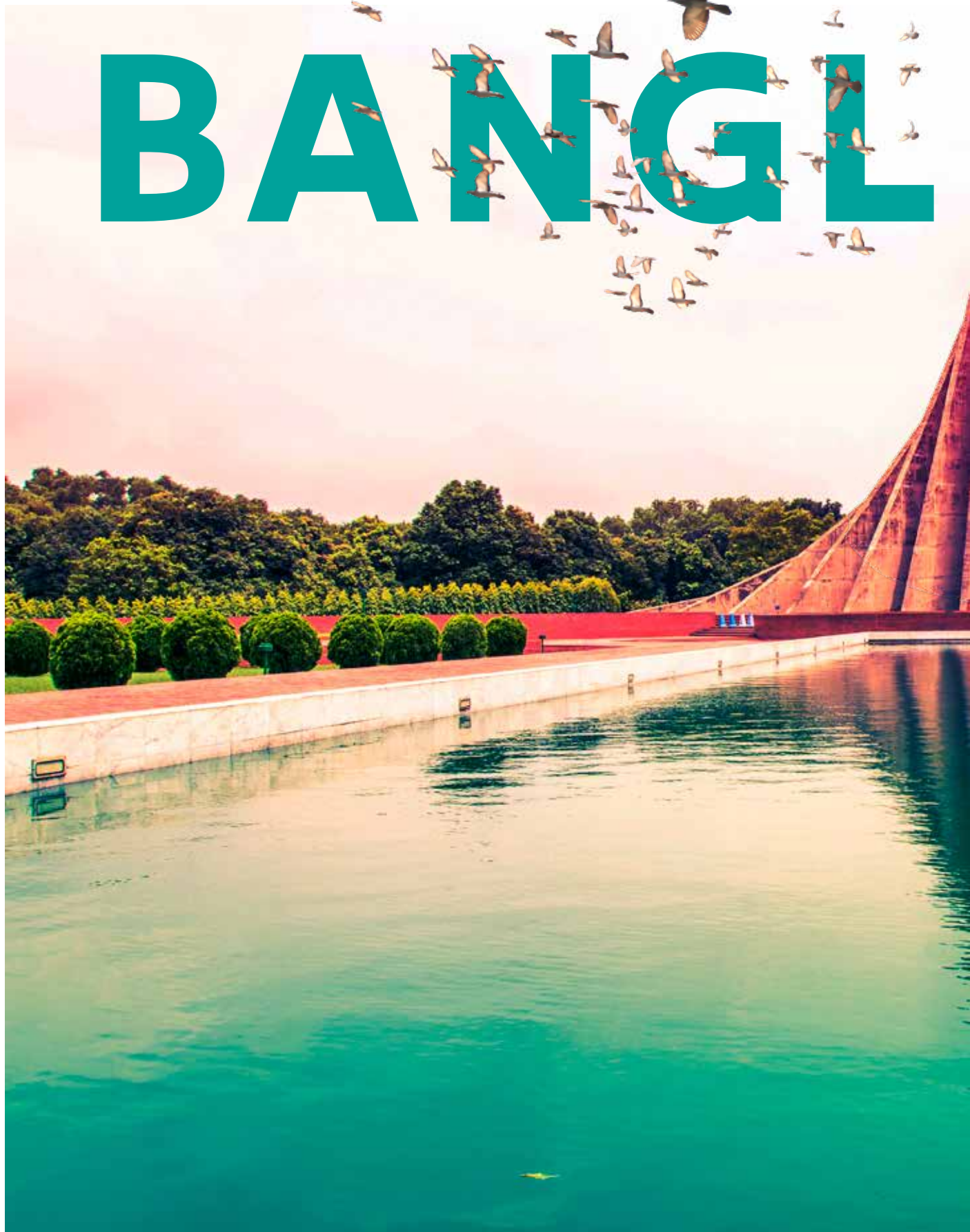


Download alle marktstudies op
www.flanderstrade.be



DOSSIER

BANGLA





ADESH

AZIATISCHE GROEIMARKT KOMT OP DREEF

BANGLADESH TIMMERT AL 15 JAAR IN ALLE STILTE AAN DE WEG NAAR ECONOMISCHE WELVAART, MET JAARLIJKSE GROEICIJFERS VAN GEMIDDELD 6%. VANDAAG BEKLEEDT HET LAND – DOOR SOMMIGEN ‘HET NIEUWE CHINA’ GENOEMD – DE 42E PLAATS IN DE LIJST VAN WERELDECONOMIEËN EN RUKT HET GELEIDELIJK AAN OP.

“DOOR ONDER MEER DE FOCUS TE VERLEGGEN VAN LANDBOUW NAAR INDUSTRIËLE DIVERSIFICATIE, HOOPT DE OVERHEID NU DE LAATSTE STAP NAAR EEN NIEUWE ECONOMISCHE STATUS TE ZETTEN”, ZEGT NEELAM KHURANA. DAT IS ONZE LANDENEXPERT OP POST IN HET INDIASE NEW DELHI, VANWAAR FIT OOK DE BENGALESE MARKT AANDACHTIG OPVOLGT. “DAT IS GOED NIEUWS VOOR VLAAMSE EXPORTEURS DIE VAN EEN UITDAGING HOUDEN EN HET GROEIPOTENTIEEL NAAR WAARDE WETEN TE SCHATTEN.”

Bangladesh heeft een van de meest opmerkelijke en onverwachte groeispurten in Azië achter de rug. De voormalige Pakistaanse provincie vierde in 1971 haar onafhankelijkheid, maar had voor de rest weinig redenen tot blijdschap in die periode. Meer dan 1 miljoen Bengalezen hadden het leven gelaten in de strijd tegen Pakistan, de economie was een puinhoop en wanbeheer werd de nieuwe norm. De straatarme regio zakte daarna weg in het moeras van vergeten staten. Tot 15 jaar geleden. Toen noteerde het land plots betere groeicijfers dan Pakistan. Vandaag tipt het zelfs aan de groeicijfers van grote buur India.

"Ook andere indicatoren tonen een ommekeer aan", vervolgt Neelam Khurana. "De levensverwachting stijgt sterk en de bevolking groeit jaarlijks met ongeveer 1,1% – veel lager dan de Pakistaanse 2% – waardoor Bangladesh in 2020 een hoger bbp per capita zal hebben dan Pakistan. Het land heeft nog een lange weg te gaan om zich te kunnen meten met andere Aziatische grootmachten, maar de trend is gezet. Ondanks het feit dat Bangladesh achterop hinkt in de 'Ease of Doing Business'-index (176e plaats) begeven meer en meer buitenlandse exporteurs zich op de Bengalese markt, met mooie opportuniteiten voor ondernemers die aandacht hebben voor de specifieke economische noden."

FIT heeft geen kantoor in de hoofdstad Dhaka. Welke meerwaarde bieden jullie Vlaamse exporteurs?

Neelam Khurana: "We volgen Bangladesh – net als Sri Lanka – vanuit New Delhi in India. Zo beantwoorden we onder meer vragen over specifieke sectoren, producten of diensten. Daarnaast helpen we bedrijven bij het zoeken naar klanten en partners, zodat ze een sterk lokaal netwerk uitbouwen. We krijgen daarvoor ondersteuning van het Belgische Ereconsulaat in Dhaka. Door onze ervaring op het terrein zien we bovendien waar er opportuniteiten zijn en welke ondernemers daarvoor de beste slaagkansen hebben."



MADE IN BANGLADESH

Het land maakt een opmerkelijke groei door. Waaraan dankt het die opmars?

Neelam Khurana: "Sociale veranderingen spelen een grote rol. Zo kregen vrouwen een grotere invloed in de privésector en de overheid, wat leidde – en leidt – tot betere gezondheidsomstandigheden en onderwijs. Daarnaast is er een relatieve politieke stabiliteit en profiteert Bangladesh van een vrijhandelsovereenkomst voor goederen met 7 andere Zuid-Aziatische landen: Afghanistan, Bhutan, India, Nepal, Pakistan, Sri Lanka en de Malediven. De South Asian Free Trade Agreement (SAFTA) creëert een vrijhandelszone van bijna 2 miljard mensen. Zelf trekt Bangladesh volop de kaart van de textielindustrie, met 4 miljoen – vooral vrouwelijke – werknemers. Kledij zorgt voor 80% van de export waardoor het land – na China – de grootste exporteur ter wereld is van zogenaamde kant-en-klare –

DE VLAAMSE TECHNOLOGISCHE KNOWHOW IS HEEL GEGEERD IN BANGLADESH.

kledingstukken. Tot slot zorgen ook de buitenlandse deviezen voor een aanzienlijke economische boost. In 2017 liepen die op tot meer dan 11 miljard euro."

De Aziatische textielindustrie heeft niet de beste reputatie. Hoe zit dat in Bangladesh?

Neelam Khurana: "Na de grote brand in een kledingfabriek van Tazreen Fashion eind 2012, besliste de Internationale Arbeidsorganisatie om een actieplan op te stellen in samenwerking met de overheid. Verscheidene productiehallen

gingen dicht en structurele veiligheid kreeg meer aandacht. De laatste jaren is de toestand verbeterd, maar het blijft een 'work in progress'. Spelers die zich bezighouden met veilige en gezonde werkcondities, zoals brandveiligheid, vinden hier zeker interesse voor hun diensten en producten."

Welke sectoren domineren – naast textiel – de economie?

Neelam Khurana: "In de landbouw is rijst veruit het belangrijkste product, terwijl de dienstensector zich vooral richt op offshore-outsourcing, zoals IT en customer service. De diversificatie van de industriële sector krijgt nu de meeste aandacht. Daar liggen de grootste groeimogelijkheden, volgens de overheid. Jute, huistextiel, schoenen, chemische en generische geneesmiddelen doen het nu al goed, maar de echte groei-markten zijn de scheepsbouw, ledersector en infrastructuur."

Wat zijn de economische centra?

Neelam Khurana: "In de eerste plaats is er de hoofdstad Dhaka, maar ook de zuidelijke havenstad Chittagong levert met 21% een grote bijdrage aan het bnp. Beide steden hebben een eigen aandelenbeurs en zijn belangrijke draaischijven voor de economie. Daar moeten tegen 2030 tientallen lokale industriële hubs bijkomen, onderontwikkelde zones die buitenlandse investeringen aantrekkelijk maken met gunstige financiële voordelen."

VLAAMSE EXPORT IN DE LIFT

Waar liggen de kansen voor Vlaamse ondernemers in dat economische speelveld?

Neelam Khurana: "Op dit moment zorgen toestellen, machines en mechanische werktuigen voor meer dan 50% van de Vlaamse uitvoer naar Bangladesh. Belangrijk is dat exporteurs rekening houden met de specifieke lokale noden. Hier vind je veel sneller een afzetmarkt voor goedkope basismachines met een snelle 'return on investment' dan een duur toestel met de nieuwste technologische snufjes. Zijn die oplossingen bovendien gericht op een opkomende of sterke sector, dan vergroot je je kansen op succes nog meer. Zo is er een groeiende vraag naar toestellen en technologie voor recyclage, waterzuivering en afvalverwerking. En uiteraard zijn ook machines en diensten voor de textielindustrie, bouw- en energiesector erg in trek."

De welvaart neemt geleidelijk aan toe. In welke sectoren zorgt dat voor de grootste boost?

Neelam Khurana: "In de eerste plaats is er de gezondheidszorg. Alsmear meer privéziekenhuizen zien het licht, waardoor

er nood is aan innovatieve medische apparatuur. De nieuwe middenklasse vraagt dan weer om kwaliteitsvolle voedingsproducten. Bangladesh moet met zijn 166 miljoen inwoners maar 7 landen laten voorgaan op de lijst met meest bevolkte landen. De binnenlandse markt is enorm, zeker nu de koopkracht van de 109 miljoen actieve Bengalezen stijgt. Dat wekt veel interesse: de Vlaamse export naar het land stijgt al jaren met meer dan 20%, een groeiend aantal ondernemers gaat de uitdaging aan."

In het land zijn heel wat internationale financiële instellingen actief. Wat is hun impact?

Neelam Khurana: "Hun aanwezigheid opent ongetwijfeld deuren in het land. Zo zijn er talrijke aanbestedingen op het vlak van energie, infrastructuur en industrialisering, drie uitgesproken prioriteiten voor de Bengalese overheid. Zo zijn de Asian Development Bank, de Wereldbank en de International Finance Corporation hier heel actief. Wie vragen heeft kan bovendien terecht bij de economische afdeling van de Ambassade van Bangladesh in Brussel. In april 2018 zakten 30 Bengalese zakenlui en topfunctionarissen af naar ons land om de economische banden aan te halen, een duidelijk signaal. Door die missie hebben Vlaamse ondernemers nu een uniek binnenlands aanspreekpunt voor export naar Bangladesh, naast het FIT-kantoor in New Delhi."

POLITIEKE TWISTEN EN EEN GRILLIGE NATUUR

Is Bangladesh een veilig land?

Neelam Khurana: "Het is een jonge staat in volle ontwikkeling en de traditionele pijnpunten, zoals corruptie en een gebrekkige infrastructuur, zijn nog niet van de baan. De sterke politieke tegenstellingen tussen de twee grootste partijen uit zich dan ook geregeld in manifestaties en stakingen, niet alle discussies blijven beperkt tot het parlement. Zo vielen eind december nog verschillende doden naar aanleiding van de parlementsverkiezingen, die regeringsleider Sheikh Hasina voor de vierde maal won. Het reisadvies voor Bangladesh spoort daarom aan tot waakzaamheid. Daarnaast zijn er de onvermijdelijke natuurrisico's: aardbevingen en zware regens. Tijdens het moessonseizoen – van juni tot oktober – gaat de regenval gepaard met hevige windstoten en onweren. Daardoor komen grote gebieden van het laaggelegen land onder water te staan, wat verplaatsingen bemoeilijkt. Een goede tip: plan indien mogelijk prospectie- en zakenreizen buiten het moessonseizoen."

BLIK OP DE TOEKOMST

Hoe zien de volgende jaren eruit voor Bangladesh?

Neelam Khurana: "Een studie van financiële dienstverlener HSBC voorspelt dat Bangladesh – als het politiek stabiel blijft – in 2030 wereldwijd tot de 6 sterkst groeiende economieën zal behoren en bij de 25 belangrijkste wereldeconomieën zal aansluiten. Het doet daarmee beter dan landen zoals Australië, Spanje, Zuid-Afrika en Maleisië. De groeicijfers zouden ook de volgende jaren in de buurt van 6% blijven en Bangladesh evolueert zo verder naar een middeninkomensland."

5 CULTURELE TIPS VOOR SUCCESVOL ZAKENDOEN IN BANGLADESH

- **GBRUIK AANSPREKTTITELS.** Trots en eigenwaarde zijn belangrijk in de Bengalese cultuur. Wil u echt een goede indruk maken? Gebruik de respectsvorm 'ji' na een naam: Nazir wordt dan Nazir-ji.
- **BOUW EEN PERSOONLIJKE RELATIE OP.** Vraag eerst naar de gezondheid en het persoonlijke leven van uw zakenpartner. Gesprekken beginnen nooit vanuit een zakelijke insteek.
- **RESPECTEER DE HIËRARCHIE.** Behandel ouderen en hooggeplaatste figuren met respect. De omgangsvormen in Bangladesh zijn formeel naar Europese normen.
- **WEES GENDERBEWUST.** Vrouwen maken deel uit van het openbare en zakenleven, maar mannen geven hen geen hand, tenzij zij eerst de hand uitsteken. Anders volstaat een lichte buiging van het hoofd.
- **LEES TUSSEN DE REGELS.** Bengalezen zeggen niet snel 'nee', directe communicatie behoort niet tot de zakencultuur. Zo belooft 'we gaan het proberen' niet veel goeds.

TESTIMONIAL 1 EVONIK PORPHYRIO NV KRISTOF MERTENS medeoprichter

BENGALESE ZAKENCULTUUR: EEN KWESTIE VAN VERTROUWEN

"In Bangladesh is een lokale partner een absolute must, iemand die de taal spreekt, de cultuur kent en een eigen netwerk heeft. Let wel: een persoonlijke band – en dus vertrouwen – opbouwen met die persoon, is bepalend voor het succes van de samenwerking. Schrik ook niet wanneer partners je toevoegen aan Facebook- en Whatsappgroepen, waarin je zaken bespreekt op elk uur van de dag."

Bio-ingenieur Kristof Mertens is medeoprichter van Evonik Porphyrio nv, gespecialiseerd in innovatieve softwareoplossingen voor de optimalisatie van productieketens in pluimveebedrijven.

BANGLADESH: HET VERHAAL VAN EEN LAND IN VOLLE TRANSITIE

“BANGLADESH IS EEN MOEILIJKE, MAAR POTENTIEEL ENORME EXPORTMARKT”, BEGINT WALTER MONDT. DE OPRICHTER EN CEO VAN HET ANTWERPSE ECOREM LEERDE HET LAND EN DE ZAKENCULTUUR DOOR DE JAREN HEEN GOED KENNEN. VAN COMMERCIËLE RISICO'S OVER DE TYPISCHE BOUWWOEDE TOT DE VLOTTE PERSOONLIJKE CONTACTEN, VOOR WERELDWIJS LICHT HIJ GRAAG EEN TIPJE VAN DE SLUIER OP.

Als advies- en ingenieursbureau voor zowel lokale als internationale milieuprojecten, zette Ecorem acht jaar geleden voor het eerst voet aan wal in Bangladesh. De economie won intussen aan kracht en een toenemend aantal – vooral Aziatische – ondernemers vindt zijn weg naar deze groeiende exportbestemming. “Europeanen krijgen steeds meer concurrentie ter plaatse, maar voor wie zich aan enkele ongeschreven regels houdt, zijn er nog genoeg kansen”, zegt Walter Mondt.

MONEY, MONEY, MONEY

“Dé uitdaging in Bangladesh is het commerciële risico omzeilen”, gaat hij verder. “Met andere woorden: op tijd je geld krijgen. Zo sluit Ecorem nooit contracten af in de lokale munteenheid, maar gaan we op zoek naar aanbestedingen die via grote internationale banken verlopen. De overheid is in vele gevallen de opdrachtgever, maar de financiering verloopt dan via financiële instellingen zoals de Asian Development Bank en de Wereldbank. Een voorbeeld: enkele jaren geleden hielpen we op die manier bij het ontwerp van een biogascentrale voor het ministerie van Energie. Door dergelijke projecten binnen te halen, bouwden we bovendien een groot lokaal netwerk op.”

EËN GROTE BOUWERF

“Naast de projecten voor onder meer luchtkwaliteit en afvalverwerking, waar Ecorem op speelt, zijn er ontelbare bouwerven. Bengalezen zijn verzot op grote bouwprojecten: van fly-overs tot bruggen en enorme hotels. De wil om vooruitgang te boeken en de infrastructuur te moderniseren, is sterk aanwezig. Het gaat met vallen en opstaan en het beslissingsproces sleept soms lang aan, maar Bangladesh staat langzaam maar zeker op. Dus nogmaals: dek je goed in en ga op zoek naar opportuniteiten. Zo biedt de uitgestrekte kuststreek veel mogelijkheden voor onder meer duurzame energie en is – bij uitbreiding – water een centraal begrip in het land van de Gangesdelta.”

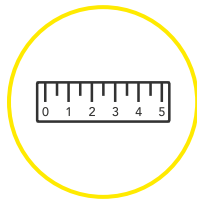
SAMEN STERK

“Doe je zaken, neem dan een betrouwbare partner in de arm. Het voordeel? De Bengalese zakenlui zijn vaak hoog opgeleid, sociaal vaardig en ze spreken vlot Engels. Hou er wel rekening mee dat je meeting even wordt stopgezet als het gebedstijd is. Een bijkomende tip voor kmo's: zoek niet enkel een lokale partner uit, maar werk ook samen met andere Vlaamse bedrijven. Zo krijg je meteen de nodige schaalgrootte. Een groepszakenreis is bijvoorbeeld een uitstekende gelegenheid om interesses en ambities te verenigen.”

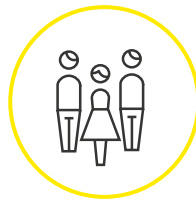


FACTSHEET BANGLADESH

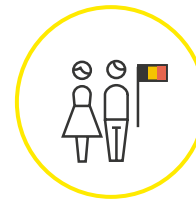
FLANDERSTRADE.BE



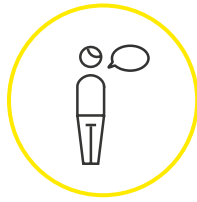
Oppervlakte
130.168 km²



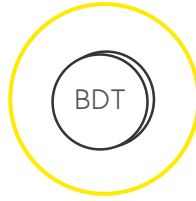
Aantal inwoners
166 miljoen (2018)



Aantal Belgen ingeschreven in Dhaka
54 (2018)



Officiële taal
Bengaals



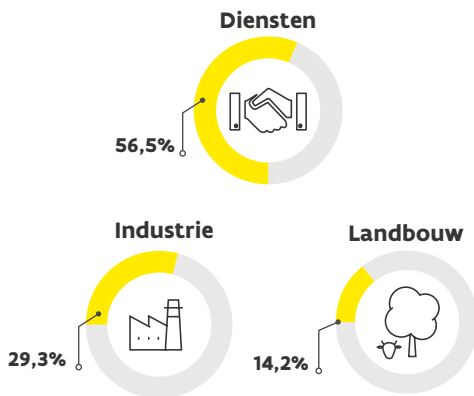
Munteenheid
Bengalese taka (BDT):
1 EUR = 94,35 BDT (02/04/2019)

WEETJE

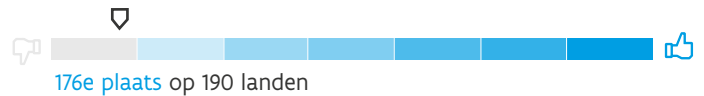


Bangladesh is de op 1 na grootste kledingexporteur ter wereld.

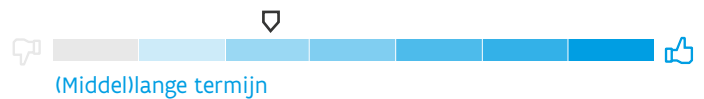
Aandeel economische sectoren in bbp (2017)



Ease of doing business index



Politiek risico



Commercieel risico (van C tot A)



Top 5 Vlaamse export naar Bangladesh € 180 miljoen (2018)

- 35,5% Machines, toestellen en mechanische werktuigen
- 28,6% Gietijzer, ijzer en staal
- 6,1% Bereidingen van graan, meel, zetmeel of melk
- 3,8% Melk en zuivelproducten; vogeleieren; natuurhoning
- 2,2% Resten en afval van voeding; diervoer

Top 5 Vlaamse import uit Bangladesh € 617 miljoen (2018)

- 45,9% Kleding en kledingtoebehoren, van brei- of haakwerk
- 27,7% Kleding en kledingtoebehoren, andere dan van brei- of haakwerk
- 9,4% Vis, schaaldieren en weekdieren
- 3,7% Tabak en tabakssurrogaten
- 2,9% Lederwaren; zadels en tuigen; reisartikelen; handtassen

5.000.000

Zoveel strijkt **ISOMASTERS** uit Beveren-Leie op voor zijn bijdrage aan het grootste slachthuis van Afrika. Dat moet er komen vlak bij de Soedanese hoofdstad Khartoum, waar vanaf volgend jaar 300.000 runderen per jaar tot vlees zullen verwerkt worden. In totaal levert isomasters 54.000 vierkante meter isolerende panelen, 530 isotherme deuren en aangepaste vloerisolatie voor het project, goed voor 227 containers aan materiaal.

De IT-speler **COUPONTOOLS** uit Dilsen-Stokkem zet zijn internationale ambities kracht bij met 4 contracten in de VS, Kenia en Ierland. Daardoor heeft de kmo nu 4 nieuwe lokale vertegenwoordigers om zijn mobiele marketing-software voor digitale kortingsbonnen en getrouwheidsprogramma's op de markt te brengen. Zo levert Coupontools intussen software aan honderden handelaars in 69 landen. 65% van die handelaars bevindt zich in de VS.

////STOP////

De Haachtse podiumbouwer **STAGECO** heeft in Londen de prestigieuze award voor 'Favourite Staging Company' gewonnen. Het bedrijf organiseerde sinds 1993 meer dan 150 tournees van wereldsterren zoals U2 en Metallica en heeft buitenlandse vestigingen in Nederland, Duitsland, Frankrijk en de VS. De internationale erkenning op initiatief van het vakblad Total Production International is dan ook de kroon op het werk, klinkt het bij Stageco.

////STOP////

DIRESCO, een Limburgse producent van bouw materiaal uit kwartscomposiet, sleepte op de vakbeurs Kitchen & Bath Industry Show in Las Vegas de eerste prijs voor 'Meest Innovatieve Oppervlakte' in de wacht. In 2018 wist het familiebedrijf uit Oudsbergen al zijn marktaandeel in de VS te verdubbelen dankzij deals met lokale distributeurs. Deze award opent nu deuren voor nieuwe partnerships.

////STOP////

Goed nieuws voor **BENVITEC ENVIRONMENT** uit Beringen. De interesse van het Zuid-Koreaanse conglomeraat Samsung leidde zopas tot het grootste order uit de bedrijfsgeschiedenis. Het gaat om 16 filterdoeken voor de luchtfiltratie van 2 productiefaciliteiten in Zuid-Korea en China. Is het proefproject succesvol, dan mag Benvitec Environment nog orders van Samsung verwachten. Intussen gooit het bedrijf ook hoge ogen in Marokko, Zuid-Afrika, China, India en Saudi-Arabië.

////STOP////

Na de Henry van de Velde-award mocht **PILIPILI** in maart al zijn tweede prijs van het jaar in ontvangst nemen voor zijn TWO-deurklink. Het Kortrijkse ontwerp bureau kon met zijn speciale deurklink voor demeterende gebruikers ook de jury van de iF Design Awards in het Duitse München overtuigen. Uit maar liefst 6.400 inzendingen kreeg het bedrijf van CEO Steven Dehollander als een van de 75 laureaten een prestigieuze iF Gold Award.

////STOP////

Een smurfenpretpark in China, dat is wat **KCC ENTERTAINMENT** uit Wielsbeke gaat bouwen. De site van zowat 10.000 vierkante meter moet in 2019 nog zijn deuren openen in Dream City, een wijk van Shanghai. U zal er de immens populaire figuren kunnen bewonderen in een in- en outdoorparadijs.

////STOP////

Het gaat snel voor de Leuvense scale-up **PICK-IT**. Op 3 jaar tijd groeide de technologiespeler van 3 naar 35 medewerkers en bouwde een klantenbestand uit van meer dan 200 afnemers in 40 landen. Het bedrijf opende intussen ook een eerste buitenlands kantoor in Zuid-Korea. Daar sloot het onlangs een contract met robotfabrikant Neuromeka. De succesformule van Pick-it: AI, deep learning en een 3D-camera combineren om robots zicht te geven.

////STOP////

Het Gentse **LIMECRAFT** werd in de bloemetjes gezet tijdens NAB Show - Las Vegas, de belangrijkste broadcasting- en multimediateurs van de VS. De technologiespeler overtuigde een jury van experts met zijn software om automatisch ondertitels te creëren in verschillende talen. Goed voor de award 'Product van het Jaar' in de categorie 'Artificial Intelligence & Machine Learning'.

////STOP////

NIEUWE FIT-ANTENNE IN KUALA LUMPUR OPENT DEUREN IN MALEISIË: 6 TROEVEN

FIT VERSTERKT ZIJN ECONOMISCHE NETWERK IN ZUIDOOST-AZIË. HEEFT U EXPORTAMBITIES IN DE REGIO, DAN KAN U VANAF NU REKENEN OP DE DIENSTEN VAN DE NIEUWE FIT-ANTENNE IN DE MALEISCHE HOOFDSTAD KUALA LUMPUR. WE SLOTEN DAARVOOR EEN OVEREENKOMST MET TAPIO, EEN INTERNATIONAAL CONSULTANCYBUREAU MET EEN 25-KOPPIG EXPERTENTEAM. ZIJ BIEDEN U VOORTAAN ANTWOORDEN OP AL UW VRAGEN ROND ZAKENDOEN IN MALEISIË. VERTEGENWOORDIGER THOMAS BERNTHALER GEEFT VOOR WERELDWIJS AL 6 MALEISCHE TROEVEN PRIJS.

1. TOEGANGSPOORT TOT ENORME VRIJHANDELSZONE

"Maleisië maakt deel uit van de ASEAN-markt (Associatie van Zuidoost-Aziatische Naties), een vrijhandelszone van 10 landen en ongeveer 650 miljoen inwoners. Andere leden zijn: Brunei, Indonesië, Singapore, Thailand, de Filipijnen, Vietnam, Laos en Myanmar."

2. GOEDE RELATIE MET AZIATISCHE GROOTMACHTEN

"Het land heeft vrijhandelsakkoorden met China, Japan, Zuid-Korea en India. Zo opent zich een markt van 3,8 miljard inwoners, meer dan de helft van de wereldbevolking. Met andere woorden: Maleisië is een ideale uitvalsbasis om de hele regio te bespelen."

3. TALENKENNIS EN OPLEIDINGSNIVEAU

"In tegenstelling tot vele andere Aziatische landen is de kennis van het Engels heel goed. Bovendien is het opleidingsniveau van professionals uitstekend, met 5 Maleisische universiteiten in de Zuidoost-Aziatische top 10."

4. POLITIEKE STABILITEIT

"Democratische waarden staan hier hoog aangeschreven. In mei 2018 stemden de kiezers de partij weg die al 61 jaar aan de macht was. De overgang liep vreedzaam en bracht ook een nieuw economisch elan met zich mee."

5. EENVOUDIG ZAKENDOEN

"Maleisië staat 15^e op de Ease of Doing Business-index van de Wereldbank, waardoor het in Azië enkel Singapore, Hongkong, Zuid-Korea, de VAE en Taiwan moet laten voorgaan. Een van de voordelen is dat u als buitenlander een eigendom voor 100% kan bezitten."

6. LOKAAL AANSPREEKPUNT

"Vele bedrijven zijn kapitaalkrchtig, zodat er mooie opportuniteiten zijn voor joint ventures tussen Vlaamse exporteurs en lokale spelers. Onze FIT-antenne kan daarbij helpen. Verder beantwoorden we ook vragen over marktintrede, distributeurs, kansrijke sectoren, referentiecontroles en andere exportthema's."

ONZE FIT-ANTENNE IN KUALA LUMPUR BEREIKEN?

Dat kan, maar stel eerst uw vraag aan ons provinciaal kantoor in uw buurt. Onze collega's leggen dan het contact met onze vertegenwoordigers in Maleisië, als dat nodig blijkt. De adressen van onze provinciale kantoren vindt u op www.flanderstrade.be.



LEEUEW VAN DE EXPORT

KENT OF BENT U ONZE LEEUEW VAN DE EXPORT 2019?

DE WERELD IS UW ACTIETERREIN EN U ZETTE HET VOORBIJE JAAR UITZONDERLIJKE EXPORTCIJFERS NEER. U KAN BOGEN OP EEN INTERNATIONALISERINGSSTRATEGIE DIE STAAT ALS EEN HUIS EN HEEFT EEN NEUS VOOR NIEUWE OPPORTUNITEITEN. DAN BENT U MISSCHIEN WEL GEKNIPT OM EEN JAAR LANG HET AMBASSADEURSCHAP OP TE NEMEN VAN DE VLAAMSE EXPORT. AARZEL NIET LANGER EN STEL U KANDIDAAT VOOR DE LEEUEW VAN DE EXPORT 2019. U HEEFT NOG TIJD TOT 24 MEI.

Naar goede gewoonte bekronen we tijdens de 18e editie van de prestigieuze Vlaamse exportprijs twee laureaten: een in de categorie bedrijven met maximaal 49 medewerkers en een bedrijf met 50 of meer medewerkers. Stelt u zich kandidaat, dan vult u ten laatste op 24 mei op www.leeuwvandeexport.be het online wedstrijdformulier in. Uit alle kandidaturen kiest onze jury op 7 juni per categorie drie genomineerden op basis van de gegevens die u in dat formulier invulde: exportomzet, geografische spreiding van uw exportactiviteiten, innovatiegehalte, duurzaamheidsinspanningen enzovoort.

Die zes genomineerden verdedigen op 9 september hun dossier voor een panel van academici, werkgeversorganisaties en vertegenwoordigers van de Vlaamse overheid. Ook huidige Leeuwen BOPLAN en Biobest zullen mee aanschuiven aan de jurytafel. De jury hakt na beraad de knoop door, maar de Leeuwen 2019 worden pas bekendgemaakt tijdens de plechtige uitreikingsceremonie op 18 september.



KEER OP KEER GETUIGEN WINNAARS
DAT DE ERKENNING EEN FLINKE BOOST
BETEKENT VOOR HUN BUSINESS EN TEAM.
ZO KUNNEN ZE DANKZIJ HUN LEEUWEN-
STATUS HUN NETWERK UITBREIDEN MET
NIEUWE INTERESSANTE CONTACTEN OF
ZE SPRINGEN SNELLER IN HET OOG VAN
POTENTIËLE WERKNEMERS:



"De Leeuw van de Export is een prachtige opsteker voor het harde werk van de voorbije jaren", aldus **Biobest-CEO Jean-Marc Vandoorne**. "Het geeft medewerkers een extra motivatieboost. En ook op commercieel vlak is de trofee een troef. De titel van beste exportbedrijf van Vlaanderen maakt immers een puike indruk bij mogelijke partners."

Xavier Ramon, CEO BOPLAN bevestigt: "Met de Leeuw van de Export hebben we veel exposure gekregen", vertelt Xavier Ramon, CEO van BOPLAN. "Dat heeft ons geholpen om nieuwe buitenlandse klanten over de streep te trekken. De trofee toont immers dat we een betrouwbare partner zijn met stevige exportervaring."



DUS HEEFT U ONZE LEEUW VAN DE EXPORT 2019 AL
GESPOT OF VOELT U DAT U ZELF EEN KANSHEBBER
BENT? EÉN ADRES: **WWW.LEEUWVANDEEXPORT.BE.**

EXPORTCIJFERS

VLAAMSE EXPORTEURS DOEN ER NOG EEN SCHEPJE BOVENOP!

VOOR DE 9E KEER OPRIJSTIJGT DE UITVOER VANUIT VLAANDEREN NAAR EEN NIEUW RECORDBEDRAG: 328 MILJARD EURO IN 2018. "EEN STIJGING VAN MAAR LIEFST 3,45% IN VERGELIJKING MET 2017", VERDUIDELIJKT VLAAMS MINISTER-PRESIDENT GEERT BOURGEOIS. "EN DAARMEE EEN VAN DE BESTE PRESTATIES VAN HET AFGELOPEN DECENNIUM." BIJ DE CIJFERS VALLEN METEEN ENKELE NIET-EUROPESE UITSCHIETERS OP, ZIEN WE ONZE BUURLANDEN VERDER OPRUKKEN EN ZET HET EXPORTSUCCES VAN MINERALE PRODUCTEN ZICH ONVERMINDERD DOOR.

NIEUW RECORD

Meer dan ooit gooien de EU-landen hoge ogen in onze lijst met populaire exportbestemmingen voor Vlaamse internationale ondernemers. Maar ook daarbuiten tekenen we mooie groei-cijfers op. Hoewel de export naar **AZIË** een terugval (-5,7%) kende, zit de uitvoer naar **ZUID-KOREA** (+10,9%), **TAIWAN** (+15,1%) en **MALEISIË** (+11,8%) in de lift. In **AFRIKA** zorgen vooral **NIGERIA** (+11,2%) en **TOGO** (+26,9%) voor de uitschieters. Tot slot vonden Vlaamse exporteurs ook vlot hun weg naar de **VS** (+3,7%), **CANADA** (+17,3%) en **AUSTRALIË** (+3,6%). Slotsom: **328 MILJARD EURO** en een nieuw exportrecord.

BUURLANDEN VULLEN PODIUM

De export naar **DUITSLAND** scheert hoge toppen. Met een stijging van maar liefst 10% waren onze oosterburen goed voor bijna 18% van het Vlaamse exporttotaal in 2018. Ook **NEDERLAND** deed het uitstekend: met een exportstijging van 5,8% nestelt het zich steviger op de tweede plaats. **FRANKRIJK**, dat net als in 2017 het podium vervolledigt, kende een lichte opbloei. Pittig detail: met inbegrip van het VK en Luxemburg waren onze buurlanden goed voor meer dan de helft (52,4%) van de Vlaamse export.

Het **VK** mag dan wel onze 4e exportbestemming blijven, de export naar de andere kant van het Kanaal daalde met 2,8% – een rechtstreeks gevolg van de aanhoudende brexitgesprekken en de wisselvallige pond. Zo kende onder meer de Vlaamse textieluitvoer naar het VK een lichte achteruitgang.

MINERALE PRODUCTEN ZETTEN OPMARS DOOR

Ook in 2018 voerden **CHEMIE EN FARMA** met kop en schouder de lijst aan. Samen zijn ze goed voor maar liefst 22,9% van de Vlaamse totaaluitvoer. Beide sectoren worden gevolgd door **TRANSPORTMATERIEEL**, goed voor een aandeel van 12,6% van de totale Vlaamse jaarexport. De sterkste stijger is net als in 2017 de industrie rond **MINERALE PRODUCTEN**. Toen ging ze met 27,6% vooruit en in 2018 kwam daar nog eens een stijging van 18,1% bij. **MACHINES, TOESTELLEN EN ELEKTRISCH MATERIEEL** dreigen binnenkort hun derde plek kwijt te spelen.

OOK VLAAMSE IMPORT BREEKT RECORD

De Vlaamse invoer van buitenlandse goederen bereikte in 2018 een nieuw hoogtepunt: bijna **€ 317,3 MILJARD (+5,5%)**.

MEER WETEN OVER DE VLAAMSE EXPORTCIJFERS?

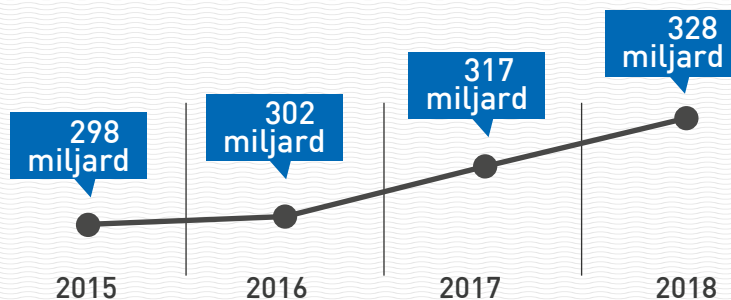
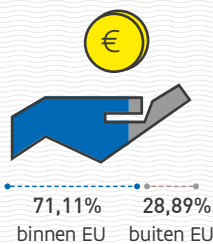
Neem contact op met Christophe Verhaeghe via christophe.verhaeghe@fitagency.be. Hij helpt u graag verder.

Vlaamse exportcijfers 2018

Vorig jaar exporteerden Vlaamse bedrijven voor maar liefst 328 miljard euro: alweer een absoluut recordjaar!

€ 328 miljard

in 2018



TOP 10 EXPORTBESTEMMINGEN

IN MILJARD EUR

↑ 1		DUITSLAND	58,9
↑ 2		NEDERLAND	42,2
↑ 3		FRANKRIJK	39,7
4		VK	27,1
↑ 5		ITALIË	16,8
↑ 6		VS	16,1
↑ 7		SPANJE	8,6
8		INDIA	7,7
↑ 9		POLEN	7,0
10		CHINA	6,5

70,3% van de Vlaamse export

↑ Stijgers in uitvoerwaarde in vergelijking met 2017

TOP 10 EXPORTSECTOREN

IN MILJARD EUR

Chemie & farma	75,3
Vervoermaterieel	41,2
Machines, toestellen en elektrisch materieel	34,8
Minerale producten	34,0
Kunststof & toepassingen	28,2
Onedele metalen	24,5
Voedingsproducten & dranken	18,3
Parels, edelstenen, edele metalen, diamant	15,7
Textielstoffen & textielwaren	11,8
Optica en precisieapparatuur	8,6

89% van de Vlaamse export

WANNEER WORDT DE BTW IN HET LAND VAN BESTEMMING BETAALD?

ALS ONDERNEMER KRIJGT U DAGELIJKS MET BTW TE MAKEN. VAN FORFAITAIRE BTW-REGELINGEN OVER VRIJSTELLINGEN TOT BIJZONDERE AANGIFTES, HET IS VAAK EEN HELE OPDRACHT OM DOOR HET BOS DE BOMEN TE ZIEN. MAAR HOE ZIT HET MET BTW IN HET BUITENLAND? DIT MOET U WETEN ALS INTERNATIONALE ONDERNEMER.

DIT HANDIGE SCHEMA OVER BUITENLANDSE BTW

DOET U ZAKEN BINNEN OF BUITEN DE EU?

EU

EXPORTEERT U GOEDEREN OF DIENSTEN?

DIENSTEN

LEVERT U DIENSTEN AAN PARTICULIEREN (B2C) OF BTW-PLICHTIGEN (B2B)?

B2B

Het 'gastland' ontvangt de btw. Levert u bijvoorbeeld diensten aan een Duitse klant, dan zal de Duitse overheid die belasten. Met andere woorden: uw buitenlandse klant geeft de btw in eigen land aan.

Wat moet u doen? U stuurt een factuur zonder btw. In de plaats daarvan schrijft u 'btw verlegd'. Zo kan u zich verantwoorden tegenover de btw-administratie. Daarnaast vermeldt u ook het intracommunautaire btw-nummer van uw buitenlandse klant op uw factuur. Dat nummer geeft u vervolgens aan in de aangifte 'omzetbelasting'.

Goed om te weten: rekent het gastland omwille van onderlinge akkoorden geen btw aan, dan hoeft het ook niet in de aangifte te staan.

GOEDEREN

LEVERT U GOEDEREN AAN PARTICULIEREN (B2C) OF BTW-PLICHTIGEN (B2B)?

B2C

U geeft de btw aan in ons land, net zoals u voor binnenlandse klanten zou doen.

BTW VOOR ELEKTRONISCHE DIENSTEN: EEN GEVAL APART

Geen regels zonder uitzonderingen. U rekent als dienstverlener geen btw aan b2b-klanten, maar voor elektronische diensten aan Europese en niet-Europese b2c-klanten is er een speciale regeling. In dat geval moet u de btw van het gastland aanrekenen én die daar afdragen.

Om het u administratief eenvoudig te maken, kan u één MOSS-aangifte indienen voor alle EU-lidstaten tegelijkertijd. Meer info over MOSS vindt u via financien.belgium.be/nl/E-services/Intervat/moss.

OVER WELKE DIENSTEN GAAT HET?

- webhosting;
- downloads van of toegang tot software;
- online dataopslag;
- downloads van games, muziek, e-books etc.;
- e-learning zonder menselijk ingrijpen.

Dat laatste klinkt misschien wat raar, maar ligt aan het feit dat u voor videodiensten mét menselijke tussenkomst – zoals een betalende webinar – wel weer onze btw hanteert. Hetzelfde geldt bijvoorbeeld voor adviesverlening via mail.

GEEFT U ALLE ANTWOORDEN

B2B

U hoeft geen btw aan te rekenen als uw klant een geldig Europees btw-nummer heeft. Die geldigheid kan u makkelijk nagaan via ec.europa.eu/taxation_customs/vies. Is alles in orde, dan vermeldt u 'btw verlegd' op uw factuur. Heeft uw klant geen geldig btw-nummer, dan rekent u btw volgens het tarief in ons land.

B2C

Voor kleinere bedragen geldt de Belgische btw, maar zodra u de jaarlijkse btw-drempel van uw exportmarkt overschrijdt, veranderen de regels. Die drempel ligt – afhankelijk van het land – tussen 35.000 en 100.000 euro. Verkoopt u bijvoorbeeld voor meer dan 100.000 euro goederen aan Duitse particulieren, dan heeft u een Duits btw-nummer nodig, rekent u Duitse btw aan en dient u btw-aangiften in Duitsland in. De btw-drempel voor elk EU-land vindt u online terug via europa.eu.

NIET-EU

U rekent geen btw aan en u betaalt ze ook niet. Deze vrijstelling geldt zowel voor professionele (b2b) als particuliere (b2c) klanten. Het enige wat u doet is 'vrijgesteld van btw, volgens art. 39 van het wetboek btw' vermelden op uw factuur en die handeling nadien opnemen in uw periodieke btw-aangifte.

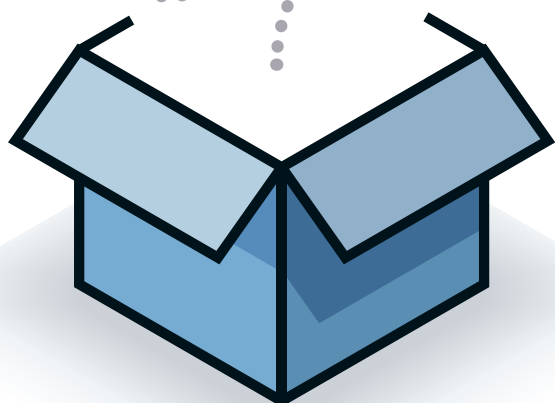
HEEFT U NOG VRAGEN OVER INTERNATIONAAL ONDERNEMEN?

Download onze Leidraad voor Internationaal Ondernemen '101 veelgestelde vragen over internationaal ondernemen' via www.flandersinvestmentandtrade.be/nl/publicaties.

BOTTOM-UPAANPAK VAN EUREKA IS BUITENKANS VOOR VLAAMSE KMO'S



MARKTGERICHT, INNOVATIEF, TRANSNATIONAAL EN R&D, DAT ZIJN DE 4 KERNBEGRIPPEN VAN HET EUROPESE SAMENWERKINGSPROGRAMMA EUREKA. ORGANISATIES UIT MEER DAN 40 DEELNEMENDE LANDEN KRIJGEN ZO DE KANS OM UNIEKE PARTNERSHIPS MET BUITENLANDSE ONDERNEMINGEN, ONDERZOEKSINSTELLINGEN, HOGESCHOLEN EN UNIVERSITEITEN OP POTEN TE ZETTEN. "IN TEGENSTELLING TOT ANDERE PROGRAMMA'S, HANTEERT EUREKA DAARBIJ EEN BOTTOM-UPAANPAK", ZEGT GEERT THORREZ, ADVISEUR BIJ HET AGENTSCHAP INNOVEREN & ONDERNEMEN (VLAIO). "GEÏNTERESSEERDE PARTIJEN MOGEN DUS ZELF VOORSTELLEN OP TAFEL LEGGEN."



DANKZIJ EUREKA
KAN U VOOR ELK
TRANSNATIONAAL
R&D-PROJECT MET EEN
GOED BUSINESSPLAN
STEUN AANVRAGEN,
ONAFHANKELIJK VAN
SECTOR EN TYPE
PARTNERS.

GEERT THORREZ,
ADVISEUR BIJ HET AGENTSCHAP
INNOVEREN & ONDERNEMEN



Advies voor uw onderneming binnen handbereik



EINDELOZE MOGELIJKHEDEN

Geert Thorrez: "Opvallend is dat het leeuwendeel van de EUREKA-partners kmo's zijn. Ze krijgen dan ook veel vrijheid. Partners kiezen bijvoorbeeld zelf hoe hun samenwerking eruit ziet, wat de inhoud en timing van het project is, en hoe ze met intellectuele eigendom omgaan. Het enige wat vastligt, is dat de projectvoorstellen marktgericht moeten zijn, met een sterke focus op R&D en innovatie."

ONDERSTEUNING DOOR ENTERPRISE EUROPE NETWORK EN VLAIO

Geert Thorrez: "Een bijkomend voordeel is dat Vlaamse bedrijven een beroep kunnen doen op de diensten van VLAIO. Zo bieden we onder meer financiële ondersteuning aan via onderzoeksprojecten en ontwikkelingsprojecten. De voorwaarden en omvang van die subsidies zijn eenvoudig te raadplegen via onze website www.vlaio.be. Enterprise Europe Network helpt dan weer bij de organisatie van verschillende partnerevents."

MEER WETEN OVER EUREKA EN DE VERSCHILLENDE ACTIES?

Surf naar www.eurekanetwork.org of neem contact op met Geert Thorrez van VLAIO via geert.thorrez@vlaio.be of 02/432 42 97.

MEER WETEN OVER DE MATCHMAKING EVENTS VAN ENTERPRISE EUROPE NETWORK VLAANDEREN?

Surf dan naar de website

www.enterpriseeuropenvlaanderen.be of abonneer u op de nieuwsbrief door een mailtje te sturen naar enterprise.europe@vlaanderen.be.

WAT KUNNEN ENTERPRISE EUROPE NETWORK EN VLAIO VOOR U BETEKENEN BINNEN EUREKA?

EEN GREEP UIT DE MOGELIJKHEDEN:

- hulp bij het zoeken van partners;
- advies over het indienen van een projectvoorstel;
- subsidies voor Vlaamse ondernemers;
- promotie van uw product of dienst na marktintrede.

3 EUREKA-OPROEPEN IN DE KIJKER

1. 'SMART INDUSTRY' EN INDUSTRIE 4.0

Bent u als onderzoeksintensieve kmo actief binnen AI, IoT, Big Data, 5G of een ander domein uit de zogeheten vierde industriële revolutie? Dan is het aanbod van EUROSTARS – het innovatieprogramma van EUREKA – iets voor u. De volgende 2 oproepen gaan immers over Smart Industry (deadline september 2019) en Industry 4.0 (deadline februari 2020).

Om het u gemakkelijk te maken, co-organiseert het Enterprise Europe Network Vlaanderen daarvoor een 'matchmaking event' met mogelijke partners. Het event gaat door op 28 mei 2019 in Luik. Inschrijven kan tot 14 mei via eurostars-smart-industry-2019.b2match.io/page-3661.

2. INNOVATIEPROJECTEN MET OOSTENRIJK

EUREKA roept Vlaamse en Oostenrijkse partners op om gezamenlijke R&D-projecten in te dienen. Alle sectoren en technologische toepassingen komen daarvoor in aanmerking, zolang het voorstel voldoende marktpotentieel heeft. Interesse? Neem dan zeker een kijkje op www.vlaio.be/nl/nieuws/austria-belgium-1st-call-proposals-joint-rdprojects voor meer informatie.

3. ARTIFICIËLE INTELLIGENTIE EN QUANTUMTECHNOLOGIE

Deze oproep focust op samenwerkingsverbanden tussen Vlaamse organisaties en partners uit 9 andere EUREKA-landen: Oostenrijk, Denemarken, Canada, Israël, Zuid-Korea, Spanje, Turkije, Zwitserland en het VK. Meer info via www.eurekanetwork.org/content/call-project-ai-and-quantum-technologies-10-countries. Tijdens de EUREKA Global Innovation Days in Manchester (14-16 mei 2019) kan u alvast mogelijke partners ontmoeten. De deadline voor aanvragen is 1 juli 2019 en inschrijven doet u via www.egis2019.org.

KALENDER

UITGELICHT

GROEPSZAKENREIS NEDERLAND

Vlaams-Nederlandse Handelsdag

23 mei 2019

Nederland blijft na Duitsland onze belangrijkste exportmarkt. Het is dan ook een aantrekkelijke bestemming voor beginnende Vlaamse exporteurs. Maar ook voor meer ervaren internationale ondernemers zijn er voldoende opportuniteiten.

Daarom organiseren we op donderdag 23 mei 2019 voor de 4e keer op rij een Vlaams-Nederlandse handelsdag.

Een greep uit het aanbod:

- Panelgesprekken & workshops – Leer van experts hoe u het best de Nederlandse markt benadert en hoe u uw kansen op succes verhoogt.
- Netwerklein – Maak persoonlijk kennis met Vlaamse en Nederlandse organisaties die uw exportambities kunnen ondersteunen met raad en daad.
- B2b-matchmaking – Selecteer interessante profielen uit een b2b-database en stel zo een op maat gemaakt afsprakenprogramma op om mogelijke handelspartners te ontmoeten.

INSCHRIJVEN? Tot en met 22 mei 2019 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Ilke Bliki op +32 2 504 88 21 of ilke.bliki@fitagency.be



GROEPSZAKENREIS

1 VK

Londen

Unbound Londen, actie voor start-ups & scale-ups

17 en 18 juli 2019

INSCHRIJVEN? Tot en met 10 mei 2019 op

www.flanderstrade.be

CONTACT? Janne Kindt op +32 2 504 88 84 of janne.kindt@fitagency.be

STEL ZE AAN ONZE PROVINCIALE KANTOREN!

Antwerpen > 03 260 87 22

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?

INSCHRIJVEN?

www.flanderstrade.be

CONTACTDAGEN

2 ARGENTINIË, BOLIVIA, BRAZILIË, CHILI, ECUADOR, MEXICO, PARAGUAY EN PERU

8 tot en met 15 mei 2019

Kortrijk, Antwerpen, Gent, Hasselt en Leuven

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

3 COLOMBIA, CUBA, PANAMA EN URUGUAY

13 tot en met 15 mei 2019

Brussel

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

4 DENEMARKEN, FINLAND, NOORWEGEN EN ZWEDEN

21 tot en met 29 mei 2019

Geel, Gent, Leuven, Kortrijk en Hasselt

INSCHRIJVEN? Tot en met 27 mei 2019 op www.flanderstrade.be

5 IRAN, OMAN EN SAUDI-ARABIË

5 tot en met 12 juni 2019

Kortrijk, Antwerpen, Leuven, Hasselt en Gent

INSCHRIJVEN? Tot en met 10 juni 2019 op www.flanderstrade.be

6 JORDANIË, KOEWIT, LIBANON EN QATAR

5 tot en met 7 juni 2019

Kortrijk, Antwerpen en Leuven

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

BEURSDEELNAME

7 TAIPEI FOOD

Taipei

24 en 25 april 2019

INSCHRIJVEN? Tot en met 1 juni op www.flanderstrade.be

CONTACT? Linda Huybrecht op +32 2 504 88 37 of linda.huybrecht@fitagency.be

8 THE HOTEL SHOW

Dubai

27 augustus tot en met 1 september 2019

INSCHRIJVEN? Tot en met 25 mei op www.flanderstrade.be

CONTACT? Hilda Debie op +32 2 504 88 90 of hilda.debie@fitagency.be



LEEUV VAN DE EXPORT 2019

FLANDERS INVESTMENT & TRADE



Jean-Marc Vandoorne,
CEO Biobest Group
Winnaar Leeuw van de Export 2018

Schuilt er ook een leeuw in u?

Dan maakt u een goede kans om de Leeuw van de Export 2019 te winnen, de belangrijkste exportprijs van Vlaanderen, uitgereikt door Flanders Investment & Trade.

Een prijs die nog meer deuren opent. Maak dus meteen werk van uw kandidatuur en grijp uw kans om uw bedrijf een flinke duw in de rug te geven.

Dien uw dossier in voor 24 mei 2019 en treed in de voetsporen van BOPLAN en Biobest Group.

Alle info op LEEUVVANDEEXPORT.BE

CREDENDO

ING 

provincie
Limburg 

pom
Limburg
economisch
versnellen

 LOCATE
IN LIMBURG


altares
dun&bradstreet

 cegeka




H.ESSERS
IT'S TRANSPOSSIBLE.