

WERELDWIJS

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

117

02 \ 2019

DAIKIN WINT
LIFETIME ACHIEVEMENT
TROPHY 2019

FINLAND
IS DE PERFECTE
SCHAKEL TUSSEN
OOST EN WEST



EDITO

OP ONZE FOREIGN INVESTMENT TROPHY
ZIJN DE BUITENLANDSE INVESTERINGEN
IN VLAANDEREN DE STER VAN DE AVOND!

Beste lezer,

Deze maand zetten we met onze Foreign Investment Trophy de spots voluit op enkele opmerkelijke buitenlandse investeerders in onze regio van het voorbije jaar. Zo tonen we onze erkentelijkheid voor hun keuze voor Vlaanderen. Beslissingen die een enorme impact hebben op de Vlaamse werkgelegenheid en expertise. Om u een idee te geven van wat deze buitenlandse investeringen teweegbrengen, geven we u in deze Wereldwijs een overzicht van de cijfers en resultaten van het voorbije jaar.

Sterker nog: sommige buitenlandse investeerders tekenen al decennialang mee onze reputatie op wereldvlak uit. Deze sterrenkanonnen verdienen het om in de bloemetjes te worden gezet. Met onze Lifetime Achievement Trophy dragen we daartoe bij. Dit jaar nemen we het Japanse Daikin op in de eregalerij waarin al BASF, ExxonMobil, Johnson & Johnson, Pfizer en Volvo Cars een plek verdienen. Verderop ontdekt u het indrukwekkende verhaal van deze Japanse aircospecialist in Vlaanderen.

In de Vlaamse export blijft de brexit meer dan ooit een dominant thema. We bundelen in dit nummer enkele belangrijke aandachts- en actiepunten. Uiteraard kan u altijd bij ons terecht met specifieke vragen, we helpen u graag!

Claire Tillekaerts
Gedelegeerd bestuurder
Flanders Investment & Trade

COLOFON

WERELDWIJS IS EEN UITGAVE VAN

FLANDERS INVESTMENT & TRADE

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

www.flanderstrade.be

wereldwijs@fitagency.be

www.linkedin.com/company/20796
twitter.com/FlandersTrade

03\2019 **117**

VERANTWOORDELIJKE UITGEVER

Claire Tillekaerts
Koning Albert II-laan 37
1030 Brussel

REDACTIE

Flanders Investment & Trade,
bijgestaan door Com&Co,
bureau voor contentcreatie en -strategie.

FOTO'S

imagedesk.be, Getty Images en Shutterstock

LAY-OUT EN DRUK

Vanden Broele Productions

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

WERELDWIJS

wordt gratis verspreid onder bedrijven.

WENST U EEN EXEMPLAAR?

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



4



IN GESPREK MET DAIKIN

LOKAAL
PRODUCEREN IN
VLAANDEREN IS
EEN CRUCIAAL
CONCURRENTIE-
VOORDEEL
VOOR DAIKIN.

10 DOSSIER

FINLAND

De ongekroonde lijstjeskampioen

8 MARKTINFO

20 TELEX

21 BUITENLANDSE INVESTERINGEN IN VLAANDEREN IN 2018

22 BREXIT

De laatste rechte lijn naar de brexit

26 EHBIO

Eerste Hulp bij Internationaal Ondernemen

28 ENTERPRISE EUROPE NETWORK

Vlaanderen en Valencia gaan voor kruisbestuiving

30 KALENDER

INHOUD





DAIKIN WINT LIFETIME ACHIEVEMENT TROPHY 2019

AIRCOKONING BLAAST 45 KAARSJES UIT IN VLAANDEREN EN VIERT ZIJN VELE INVESTERINGEN

MULTINATIONAL DAIKIN IS EEN VAN DE EERSTE JAPANESE BEDRIJVEN DAT OOK IN VLAANDEREN INVESTEERDE. AL 45 JAAR IS DE AIRCONDITIONINGSPECIALIST VERANKERD IN OOSTENDE. BOVENDIEN IS HET DE GROOTSTE WERKGEVER VAN DE KONINGIN DER BADSTEDEN. DAT IS NIET TOEVALLIG: DAIKIN KOOS ERVOOR OM VAN ZIJN R&D-AFDELING IN VLAANDEREN HET WERELDWIJDE KENNISCENTRUM VAN VERWARMINGSTOESTELLEN TE MAKEN VOOR DE VOLLEDIGE GROEP. DEZE DUURZAME BAND MET OOSTENDE EN VLAANDEREN BEKROONT FIT DIT JAAR MET DE LIFETIME ACHIEVEMENT TROPHY. DAARMEE TREEDT HET BEDRIJF IN DE VOETSPOREN VAN INTERNATIONALE KLEPPERS PFIZER, BASF, VOLVO CARS, EXXONMOBIL EN JOHNSON & JOHNSON.

De Oostendse afdeling van Daikin huisvest niet alleen een wereldvermaard kenniscentrum, maar is ook het EMEA-hoofdkwartier van de groep. En er is meer: het is ook de geboortegrond van de Daikin Academy, een opleidingscentrum waar werknemers en zakenpartners hun vaardigheden bijschaven. Ook in testfaciliteiten werd de laatste 5 jaar enorm geïnvesteerd. Meer dan redenen genoeg om het werk van Daikin in Vlaanderen te waarderen met een Lifetime Achievement Trophy!

Frans Hoorelbeke, voorzitter van Daikin Europe nv en al sinds 1976 bij het bedrijf in dienst, zal samen met een Daikin-delegatie de trofee in ontvangst nemen op onze Foreign Investment Trophy. Dat event vindt plaats op 18 maart in het Gateway Office van Deloitte op Brussels Airport. Die avond zullen ook vier andere bedrijven strijden om de Foreign Investment of the Year Trophy. De winnaar stellen we uitgebreid voor in de volgende Wereldwijs.

Naar aanleiding van dit evenement waar de vele investeringen

in Vlaanderen worden gevierd, zat onze gedelegeerd bestuurder Claire Tillekaerts met Frans Hoorelbeke rond de tafel om hem en Daikin te feliciteren met hun prijs.

DE KERS OP DE TAART

Claire Tillekaerts: “Nogmaals van harte gefeliciteerd! Hoe waren de reacties?”

Frans Hoorelbeke: “Die waren bijzonder positief, zowel bij onze medewerkers in Oostende als op het hoofdkantoor in Osaka. Iedereen ervaart dit als een bekroning van ons harde werk. In Osaka zien ze Oostende als een van de belangrijkste productiesites van de groep. We maken er producten met een hoge toegevoegde waarde. Daarnaast creëren we ook heel wat werkgelegenheid en we zijn het wereldkenniscentrum voor ontwikkeling van verwarmingsproducten. Deze trofee wordt in Japan beschouwd als een blijk van waardering voor die lokale inspanningen.”

BIJ DE EERSTE JAPANESE INVESTEERDERS

Claire Tillekaerts: “Daikin is intussen een gevestigde waarde in onze regio. Kan je enkele mijlpalen in Vlaanderen met ons delen?”

Frans Hoorelbeke: “De eerste mijlpaal ligt aan de grondslag van al onze verwezenlijkingen op Vlaamse bodem: het moment dat Daikin voet aan wal zette in Oostende, in 1973. Daar is ons groeiverhaal begonnen. Toen ik in 1976 de rangen vervoegde, telden we amper 68 medewerkers. Nu kunnen we in Vlaanderen rekenen op maar liefst 2.040 medewerkers, waarvan zo’n 1.700 in Oostende. Ook onze omzet kende een exponentiële groei sindsdien, van 5 miljoen naar 3,4 miljard euro. Een ander hoogtepunt was de uitbreiding van onze productiefaciliteiten in Oostende. Begin jaren 90 hebben we onze capaciteit vervijfvoudigd: van een fabriek van 5.000 m² naar een site van 25.000 m². Zo wordt 80% van wat Daikin in Europa verkoopt in Europa gemaakt, ofwel in Oostende, ofwel in de andere Europese fabrieken. Op die manier kunnen we altijd snel inspelen op een verandering in de markt.

Behalve onze productiefaciliteiten bouwden we ook onze R&D-afdeling verder uit. In de laatste 6 jaar investeerde Daikin 60,5 miljoen euro in Vlaanderen. Daarvan ging 25,1 miljoen euro naar ons European Development Center in Oostende. Met die investering bouwden we meer dan 10 hypermoderne testkamers en werven we 35 extra ingenieurs aan. Zo konden we ons nog verder opwerken tot het kenniscentrum voor verwarmingssystemen binnen de hele Daikin-groep.

En uiteraard mag deze Lifetime Achievement Trophy niet in het rijtje ontbreken. Het symboliseert de sterke en decennialange band tussen Daikin en Vlaanderen. Een geweldige motivator om er ook de volgende 45 jaar een minstens even mooi traject van te maken!”

CAPACITEITEN BENUTTEN MET DE DAIKIN ACADEMY

Claire Tillekaerts: “In die 45 jaar heeft de Vlaamse vestiging zich kunnen onderscheiden als een onmisbaar deel van de Daikin-groep, onder meer dankzij de Daikin Academy. Kan je ons daar wat meer over vertellen?”

Frans Hoorelbeke: “Absoluut. De Daikin Academy is een van onze grootste troeven, vind ik. Het is ons interne opleidingscentrum waar we de kennis en vaardigheden van onze medewerkers en zakelijke partners aanscherpen. Onze medewerkers kunnen er kiezen uit interne opleidingen in vier afzonderlijke programma’s, van technisch en commercieel tot leiderschap en management. Het is de ideale wisselwerking: collega’s delen er hun talenten, ideeën en enthousiasme met elkaar en verbeter-

ren ondertussen hun competenties. Zo stimuleren we hen om hun potentieel en capaciteiten ten volle te benutten.”

DE TROEVEN VAN OOSTENDE

Claire Tillekaerts: “De site in Oostende is een van de belangrijkste faciliteiten van de Daikin-groep. Trekt dat extra investeringen aan?”

Frans Hoorelbeke: “Ons succesvolle trackrecord speelt zeker een rol. We hebben er dan ook hard voor gewerkt. Daikin is al sinds 1973 gevestigd in Oostende, maar het is dankzij onze sterke prestaties en troeven dat we die lange geschiedenis

hebben kunnen opbouwen. Onze getalenteerde medewerkers, diepgaande kennis, can-do-mentaliteit en jarenlange ervaring maken het verschil. Die sterktes zorgen er ook voor dat het Japanse hoofdkwartier in ons blijft investeren.

45 jaar geleden stonden nog andere locaties op de shortlist, maar enkele belangrijke voordelen zoals de locatie gaven uiteindelijk de doorslag om voor Oostende te kiezen. Zo liggen Vlaanderen en Oostende op een steenworp van het VK, een van onze grootste Europese markten, maar toch zitten we op het Europese vasteland, wat nu met de brexit in gedachten wel een wijze beslissing blijkt.

De uitgebreide transportinfrastructuur in Vlaanderen, zowel wat

betreft lucht- en zeevervoer als snelwegtransport, doet daar nog een schepje bovenop. Maar het allerbelangrijkste zijn de mensen. Vlamingen zijn niet alleen trouwe en hardwerkende medewerkers, maar ook diplomatisch en hoogopgeleid. Akkoord, in vergelijking met de omliggende regio’s liggen de loonkosten hoog, maar het is het waard. Bovendien compenseren we dat ruimschoots met onze hoge productiviteit en flexibiliteit.”

DE KRACHT VAN ONZE MENSEN

Claire Tillekaerts: “De medewerkers vormen dus het hart van het bedrijf. Zelf bracht je ook je volledige carrière door bij Daikin. Wat maakt Daikin zo’n goede werkgever?”

Frans Hoorelbeke: “Volgens mij zijn geloofwaardigheid, betrouwbaarheid, ondernemingszin en een harmonieuze sfeer daarin onderscheidende factoren. Alles begint bij onze mensen en hun vertrouwen in Daikin. We behandelen hen met respect, proberen altijd transparant te communiceren en mischien wel het belangrijkste: we komen altijd onze beloftes na. Ook wil Daikin een pionier zijn op het gebied van innovatie en klimaatvriendelijke en energie-efficiënte oplossingen.

Claire Tillekaerts: “De investeringen zorgen ook voor extra jobs. Vinden jullie makkelijk nieuw talent?”

Frans Hoorelbeke: “Het lukt ons nog, maar we zien wel dat het

HET IS DANKZIJ DE INZET VAN ONZE GEWELDIGE MENSEN DAT WE DEZE LIFETIME ACHIEVEMENT TROPHY GEWONNEN HEBBEN. IK KIJK ER DAN OOK NAAR UIT OM DEZE TROFEE MEE NAAR HUIS TE NEMEN NAAR DE DAIKIN-FAMILIE!



moeilijker wordt om de juiste mensen te vinden. De vereiste vaardigheden hebben is immers niet genoeg. Ze moeten ook passen binnen onze Japans gekleurde bedrijfscultuur waar basiswaarden zoals respect en samenwerking centraal staan. Maar is het een match, dan blijven onze mensen jarenlang trouw aan Daikin en vice versa.

Naast de trouwe krachten hebben we ook heel wat jong bloed. In de laatste 2 jaar verwelcomden we bijvoorbeeld al meer dan 60 nieuwe ingenieurs op onze R&D-afdeling. Om onze groeiplannen te realiseren, hebben we nog verschillende vacatures openstaan. Niet alleen voor ingenieurs trouwens: we zijn altijd op zoek naar talent, van IT over finance tot sales of supply chain.

BLIK OP DE TOEKOMST

Claire Tillekaerts: "Als afsluiter: wat heeft de toekomst in petto?"

Frans Hoorelbeke: "Heel wat! We weten dat de markt steeds meer zoekt naar totaaloplossingen op het vlak van klimaatregeling en comfort. Ook zien we heel wat potentieel in laagtemperatuurtoepassingen, zoals in de voedingsindustrie. Daarom deden we al enkele belangrijke strategische overnames, zoals het Oostenrijkse AHT. Maar ook los van acquisities willen we blijven groeien. Tegen 2020 beogen we met ons EMEA-hoofdkantoor een omzet van meer dan 4 miljard euro in heel Europa. En als we erin blijven geloven en hard werken, is dat zeker haalbaar. De laatste 5 jaar groeiden we gemiddeld 8%. In 2018 was dat zelfs 11%. Je mag dus gerust stellen dat we op de goede weg zijn."

VOOR DAIKIN STAAT INNOVATIE
GELIJK AAN GROEI. DOOR ONZE
PRODUCTEN, METHODEN EN
TECHNOLOGIEËN TE BLIJVEN
ONTWIKKELEN, VINDEN WE
VEELBELOVENDE NIEUWE
MANIEREN OM MILIEU- EN
ENERGIE-UITDAGINGEN
HET HOOFD TE BIEDEN EN
TEGELIJKERTIJD IN TE SPELEN
OP MARKTTRENDS.

Daikin wint dit jaar de Lifetime Achievement Trophy, maar we nomineerden ook 4 bedrijven voor de Foreign Investment of the Year Trophy. Benieuwd naar hun investeringsverhaal? Neem een kijkje op www.foreigninvestmenttrophy.be en stem op je favoriet!

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'.

FOODRETAIL IN ZWITSERLAND - UPDATE

Het aantal supermarkten en grootwarenhuizen in Zwitserland is, vergeleken met de rest van Europa, eerder gemiddeld. Maar terwijl in sommige landen dat aantal fors afnam in het voorbije decennium, zien we in Zwitserland een stabiele situatie. De bruto-omzet die deze verkooppunten genereren, schommelt al enkele jaren rond hetzelfde bedrag: CHF 32,8 miljard. Op het vlak van prijsniveau is Zwitserland wel een buitenbeentje. Het land scoorde in 2017 beduidend hoger dan het Europese gemiddelde en nam hiermee de koppositie van Noorwegen over. Ontdek de markt en haar spelers in deze studie.

DE FRANSE MARKT VOOR VOEDINGSSUPPLEMENTEN

Behalve markt cijfers en informatie over reglementering geven we in deze beknopte studie ook een overzicht van de belangrijkste spelers en distributiekkanalen in Frankrijk. Ook ontdekt u hoe u die kan bewerken. Vlaamse bedrijven die op zoek zijn naar gedetailleerde contactgegevens en prospectenlijsten kunnen hun aanvraag richten aan FIT Frankrijk via www.flanderstrade.be.

ZOETWAREN IN FRANKRIJK

'La cuisine française' is wereldvermaard, maar op het vlak van zoetwaren liggen ongetwijfeld nog mogelijkheden voor internationale ondernemers uit Vlaanderen. De voornaamste trends zijn herkenbaar: ook onze zuiderburen zijn op zoek naar gezondere en suikerarme voeding, creatieve smaken en authentieke producten met een verhaal. Als afsluiter geven we u enkele tips voor markt betreding en een beeld van mogelijke leveranciers, afnemers en distributeurs.

Download alle marktstudies op
www.flanderstrade.be

FURNITURE MARKET IN RUSSIA

Dit overzicht geeft u statistische informatie over de marktcapaciteit in Rusland, de belangrijkste Russische fabrikanten en de retailers in Moskou, de invoer van meubels en informatie over de bijdrage van België. Ook de belangrijkste marktrends en opportuniteiten voor Vlaamse bedrijven komen aan bod.

CONSTRUCTION - REAL ESTATE SECTOR IN ROMANIA

Door de financiële crisis in 2008 heeft de Roemeense bouwsector jaren heel diep gezeten. Sinds 2013 registreert de bouwmarkt in Roemenië eindelijk een positief herstel. In het verleden was Boekarest de belangrijkste stad voor bouwinvesteringen. Nu hebben ontwikkelaars andere belangrijke steden gekozen om hun bouwprojecten op te starten zoals Brasov, Sibiu, Timisoara en Cluj.

Door de wereldwijde vraag naar duurzame ontwikkeling is de bouwsector in het afgelopen decennium zoveel meer georiënteerd op 'groene gebouwen'. Deze trend zal zich de komende jaren voortzetten. Meer informatie over de Roemeense bouwsector en zijn subsegmenten ontdekt u in deze sectorstudie.

DE GEZONDHEIDSZORG IN NOORWEGEN

Noorwegen vertegenwoordigt een markt van degelijke en vooruitstrevende medische uitrusting. De medische sector kende sinds de late jaren 90 tot nu een versnelde groei door belangrijke publieke investeringen. Weliswaar nam die groei de laatste jaren lichtjes af, maar ze blijft wel van tel. De verwachting is dat sector terug zal toenemen door de vergrijzing van de bevolking.

Gezien de uitgestrektheid van het land en het geringe bevolkingsaantal is er in Noorwegen absoluut een markt voor leveranciers van producten en apparatuur die de thuisverzorging van patiënten en bejaarden vergemakkelijken. Doordat de lokale productie eerder klein is, is het land aangewezen op import. De overheid is verantwoordelijk voor 95% van de aankoop en bijgevolg de belangrijkste afnemer.

Een compleet overzicht met onder meer de adressen van de leden van 'Legemiddelindustriën', de voornaamste groothandelaars en importeurs via 'Statens Legemiddelverk' en de belangrijkste importeurs van medische uitrusting en producten kan u aanvragen bij FIT Oslo. Of dien uw vraag in via onze provinciale kantoren.





DOSSIER



FIN



AAN NATUURPRACHT GEEN GEBREK IN FINLAND. HET LAND BESTAAT VOOR 80% UIT BOSRIJK GEBIED EN IS BEZAAID MET 187.888 MEREN EN BIJNA EVENVEEL EILANDEN, GOED VOOR EEN WERELDRECORD. DE BIJNAAM 'LAND VAN DUIZEND MEREN' IS DAN OOK EEN UNDERSTATEMENT.

MINDER GEKEND IS DE ECONOMISCHE WELVAART DIE ER HEERST. "VEEL INTERNATIONALE ONDERNEMERS HERINNEREN ZICH NOG DE ZWARE KLAPPEN DIE DE FINSE ECONOMIE KREEG TIJDENS DE CRISISJAREN 2008 EN 2009", VERKLAART HANNA TUOHINO, ONZE VLAAMSE ECONOMISCHE VERTEGENWOORDIGER IN DE FINSE HOOFDSTAD HELSINKI. "HET HERSTEL VERLIEP DAARNA TRAG MET PAS STRUCTURELE GROEICIJFERS VANAF 2016, MAAR VANDAAG IS HET EEN UNIEKE HOTSPOT VOOR ALLERHANDE START-UPS, TECHNOLOGIEBEDRIJVEN EN R&D-SPELERS. HET IS BOVENDIEN DE PERFECTE SCHAKEL TUSSEN OOST EN WEST."



LAND

DE ONGEKROONDE
LIJSTJESKAMPIOEN

Finland is een cultureel buitenbeentje: noords maar niet Scandinavisch, een ogenschijnlijk eindeloze grens met Rusland maar ver van Slavisch. Zelfs het Fins heeft weinig tot geen overeenkomsten met de talen uit de buurlanden. En wil u graag een nationale sportheld worden, maak dan uw borst maar nat voor het wereldkampioenschap vrouwsjouden, mugenjacht of moerasvoetbal.

Maar het land afdoen als een rariteit is voorbijgaan aan de uitstekende internationale reputatie die het de afgelopen jaren opbouwde. Zo leren de cijfers ons dat Finland ruim boven zijn gewicht speelt: voor een afgelegen land met een bar klimaat, een laag bevolkingscijfer en een nog lagere bevolkingsdichtheid, scoort het immers verrassend goed op verschillende lijstjes.

"Die prestaties vertalen zich in een economische opmars", zegt Hanna Tuohino vanuit het FIT-kantoor in Helsinki. "De verwachte groei opent ook deuren voor buitenlandse spelers. Zo zijn Vlaamse exporteurs die van het momentum willen profiteren hier meer dan welkom."

HELSINKI IS VOLGENS EEN DEENSE STUDIE DE OP 1 NA BESTE STAD VOOR START-UPS TER WERELD.

HET FINS MODEL

Waarom heeft Finland zijn internationale toppers te danken?

Hanna Tuohino: "Aan een down-to-earthmentaliteit, een toonaangevend onderwijssysteem en vooral hard werken. In het Fins bestaat er zelfs een woord voor: *sisu*. Het betekent doorzettingsvermogen en een ijzeren wil om lastige taken tot een goed einde te brengen. Bovendien heeft iedereen gelijke kansen. Hier werd een alleenstaande moeder uit een arbeiderswijk een van de populairste presidenten ooit en zijn veel succesvolle bedrijfsleiders van bescheiden komaf. Opscheppen met titels en sociale klasse behoort dan ook niet tot de cultuur. Wat telt, zijn opleiding en hard werken."

Concentreert het economische leven zich in Helsinki of zijn er nog centra?

Hanna Tuohino: "Finland heeft 5 economische centra. Veruit de belangrijkste is groot-Helsinki, met de steden Helsinki, Vantaa en Espoo. Over 2 jaar zal dat gebied meer dan 1,5 miljoen inwoners tellen. Vanuit de Vuosaari-haven van Helsinki ligt trouwens een markt van 80 miljoen consumenten binnen handbereik. De kuststad Vaasa, een tweede centrum, focust vooral op energie. Met resultaat: het is de thuisbasis van de grootste energiecluster in de noordse regio."



AND THE WINNER IS ... FINLAND!

IN DE WERELD

- Het gelukkigste land (VN)
- De properste lucht (WHO)
- Het beste hoger onderwijs (Universitas 21)
- Bij de 15 beste landen voor zakendoen (Forbes)
- Het gezondste bankensysteem (World Economic Forum)

IN EUROPA

- Eerste in macro-economische stabiliteit (World Economic Forum)
- Bij de top 3 voor levenslang leren (Europese Commissie)
- Bij de 4 meest innovatieve landen (Bloomberg Innovation Index)
- De meest gedigitaliseerde publieke diensten (Europese Commissie)
- Het meest vrije land (Freedom House)



Daarnaast heeft de stad Turku een goede reputatie op het vlak van lifesciences, zoals gezondheidszorg en biotechnologie, en viert ook de maritieme sector er hoogtij. Zo worden de grootste schepen ter wereld in Turku gebouwd. Tampere en het noordelijke Oulu vervolledigen de lijst. Door hun lange band met telecombedrijf Nokia zijn het economische centra met een sterke IT-achtergrond.”

Nokia is intussen van het wereldtoneel verdwenen. Welke rol speelt IT vandaag?

Hanna Tuohino: “De talentvolle IT'ers die voor het succes zorgden, zijn er nog. 12% van de Finnen werkt nog altijd in IT-gerelateerde sectoren, buitenlandse bedrijven trekken naar Finland met R&D-projecten en de start-ups schieten er als paddenstoelen uit de grond. Voor hen is het elk jaar verzamelen geblazen in Helsinki op de Slush-beurs, waar ook internationale ondernemers welkom zijn. Wat begon als een

FINNEN HECHTEN VEEL BELANG AAN KWALITEIT EN DESIGN.

studentenbijeenkomst is uitgegroeid tot een modern internationaal festival van ondernemerschap, met in 2018 meer dan 20.000 bezoekers. De focus ligt daarbij op technologiebedrijven in de brede zin van het woord: van gaming over FinTech tot mobiliteit en biotechnologie. Wie interesse heeft, kan zich via FIT inschrijven voor een gezamenlijke beursdeelneming in november 2019.”

Welke andere services biedt FIT voor ondernemers met ambities in Finland?

Hanna Tuohino: “Naast de gewone dienstverlening met onder meer b2b-programma's, organiseren we in mei 2019 onze Contactdagen in de 5 Vlaamse provincies. Tijdens die een-op-eenssessies kunnen Vlaamse exporteurs bij mij terecht met specifieke vragen over hun exportplannen en mogelijke opportuniteiten. Het enige wat ze daarvoor moeten doen, is vooraf inschrijven via de website van FIT.”

TIP

OCHTENDSTOND HEEFT GOUD IN DE MOND

> “DE FINSE WERKDAG BEGINT AL OM 6 UUR 'S MORGENS EN EINDIGT STIPT OM 16 UUR. IN BELGIË IS HET DAN 15 UUR. MET ANDERE WOORDEN: WIL JE IEMAND BEREIKEN, WACHT DAN NIET TOT HET EINDE VAN DE DAG.”

DE VLAAMSE-FINSE CONNECTIE

Welke sectoren domineren – naast IT – de economie?

Hanna Tuohino: “Bosbouw en de bio-economie in het algemeen zijn goed voor 20% van de Finse export. Een derde economische pijler is de chemische industrie, met een sterke b2b-component. Farmaceutische producten, plastic, rubber, cosmetica en olie zijn daarbij de belangrijkste producten. Vlaamse exporteurs die zich binnen die 3 sectoren bewegen, vinden zeker hun gading in Finland.”

Zijn er nog kansrijke sectoren voor Vlaamse ondernemers?

Hanna Tuohino: “Cleantech is traditioneel een sterk uitgebouwde sector in Noord-Europa, maar er is een blijvende vraag naar innovatieve producten en diensten. Dat geldt ook voor de bouwsector, waar de nadruk op duurzaamheid en energie-efficiëntie ligt. De grootste uitdaging – en daarmee een van de meest kansrijke domeinen – is daarentegen de vergrijzing. De bevolking van Finland is een van de snelst vergrijzende van Europa. Geriatrie wordt daardoor belangrijker en de vraag naar slimme healthcare-applicaties en geschikte medische toestellen en diensten groeit.”

Welke mogelijkheden biedt de voedings- en drankensector?

Hanna Tuohino: “Door het koude klimaat moet Finland een groot aantal producten invoeren, zoals groenten en fruit. Verder zijn de trends in deze sector herkenbaar: biologische voeding en gastronomische producten. Opmerkelijk is ook de stijgende vraag naar private labels. De uitstekende reputatie van Vlaamse voeding en dranken kan hier een doorslaggevende factor spelen.”

Waar moeten Vlaamse ondernemers op letten bij export naar Finland?

Hanna Tuohino: “Een eerlijke prijs is belangrijk, maar Finnen hechten vooral belang aan kwaliteit en design. Ontbreekt een van beide, dan heb je een probleem. Zo hebben we ervaring met Vlaamse bedrijven die zich moesten terugtrekken uit de markt omdat ze geen mooi ogende verpakking en bijbehorend

label hadden. Finland biedt veel mogelijkheden, maar de concurrentie is hard. Bijkomende tip: zet een Engelstalige website op en neem op prospectiereizen altijd Engelstalige informatie over je bedrijf mee. Na het gesprek is dat het eerste waar een Finse handelspartner of klant naar kijkt.”

MIDDELPUNT VAN 3 WERELDEN

Is het land bereikbaar in de winter?

Hanna Tuohino: “Als je niet gewoon bent om bij weinig licht over winterse wegen te rijden, neem je beter de trein of het vliegtuig. De infrastructuur staat volledig op punt en er zijn dagelijks meerdere verbindingen tussen de grote steden. Hoewel het grootste deel van de bevolking in het zuiden van Finland woont, blijven de afstanden groot.”

Wat heeft Finland dat de Scandinavische landen niet hebben?

Hanna Tuohino: “Een 1.340 kilometer lange grens met Rusland. Ondanks de spanningen tussen beide landen, zijn de handelsrelaties nooit verstoord. Daar kunnen Vlaamse exporteurs voordeel uithalen. En dat blijkt: in het verleden zorgden Finse handelspartners meer dan eens voor een marktintrede in Rusland. Daarnaast onderhoudt Finland goede banden met de Baltische staten. Estland ligt vlak voor de zuidkust en ook Letland en Litouwen zijn vlot bereikbaar. Tot slot is Finland een handige uitvalsbasis voor Azië. Met 38 vluchten per week naar meer dan 15 Aziatische businessbestemmingen levert Finnair vanuit Helsinki een goede service. Ondernemers uit het verre oosten zakken dan weer in grote getale af naar het Slush-event.”

IK LEERDE HANNA TUOHINO
ENKELE JAREN GELEDEN
KENNEN TIJDENS DE
CONTACTDAGEN VAN FIT.
WANNEER IK IN HELSINKI
BEN, GA IK NOG ALTIJD
BIJ HAAR LANGS OM MIJN
EXPORTAMBITIES TE
BESPREKEN.

JULIE VAN WELDEN,
EXPORT MANAGER BIJ MISTRAL HOME

HANNA TUOHINO DEELT 4 TIPS VOOR SUCCESVOL ZAKENDOEN IN FINLAND

KOM OP TIJD

"Punctualiteit behoort tot de kern van de businesscultuur. Dreig je 5 minuten te laat te komen voor een meeting, bel dan je gesprekspartner op. Verzin ook geen excuses. Met eerlijkheid en bescheidenheid kom je het verst in Finland."

ZOEK NIET NAAR DE CEO

"Niet omdat hij of zij onbereikbaar is, maar omdat junior managers vaak evengoed beslissingsrecht hebben. De zakenwereld wordt gekenmerkt door een horizontale hiërarchie en Finse werknemers genieten het vertrouwen van hun baas."

BLIJF BIJ DE FEITEN

"Overdrijven en salespraatjes werken averechts. Wat Finnen willen horen, zijn feiten en cijfers. Bereid je daarom goed voor. Heb je al goede referenties uit noordse landen, dan kan je die eventueel gebruiken om je verhaal kracht bij te zetten."

LAAT MENSEN UITSPREKEN

"Iemand onderbreken is hoogst ongeleefd, ook al voelt het gesprek traag aan en zijn er stille momenten. Geef je gesprekspartner de tijd om zijn of haar gedachten te ordenen. Finnen zeggen liever iets te weinig dan te veel."



FINLAND HEEFT
EEN STRATEGISCHE
TOPLIGGING TUSSEN
SCANDINAVIË,
DE BALTISCHE STATEN
EN HET OOSTEN.

TESTIMONIAL 1 DRU INTERNATIONAL SVEN DANNEELS CEO

FINLAND ADEMT ONDERNEMERSCHAP

“Veel bossen, meren, open ruimte en een echte ondernemerscultuur.” Sven Danneels, CEO bij DRU International, hoeft niet lang na te denken wanneer we hem vragen naar een korte omschrijving van Finland. Het Antwerpse bedrijf is wereldwijd aanwezig in 40 landen, maar Finland is hun tweede thuis.

Display Refrigerated Unit (DRU) International ontwerpt en produceert promotionele koel- en vriesoplossingen voor grote spelers zoals The Coca-Cola Company, Heineken en Danone. “Op maat gemaakt en gebruiksklaar”, verduidelijkt Sven Danneels. “Om onze internationale ambities kracht bij te zetten, namen we in 2014 het Finse Aste Coolers over. Met resultaat: export is intussen al goed voor meer dan 95% van ons omzetcijfer. Bovendien is Finland een heel bijzondere bestemming.”

MET OPEN ARMEN ONTVANGEN

“Finlands trage herstel van de financiële crisis van 2008 is vandaag verleden tijd. De economie draait weer op volle toeren. Dat is mede dankzij een stimulerende overheid: lage belastingen, een investeringsvriendelijk klimaat en een sterke band tussen het onderwijs en de bedrijfs wereld. Het is een ware broeihaard van lokale start-ups en goed draaiende kmo's, waardoor het een aantrekkelijke bestemming is voor Vlaamse internationale ondernemers. Een voorbeeld: toen we neerstreken in Forssa, een stadje van 30.000 inwoners op iets meer dan een uur rijden van Helsinki, werden we meteen uitgenodigd door de burgemeester. Eerder dan politieke figuren zijn Finse burgemeesters vooral managers. Hij maakte ons meteen duidelijk dat we voor zakelijke ondersteuning altijd mochten aankloppen, zelfs voor opleidingen in de lokale bedrijfscultuur.”

OKÉ? KYLLÄ!

“Die verschillende zakencultuur laat zich vooral voelen in de communicatie. Finnen zeggen snel ‘kyllä’ – Fins voor ‘ja’ – ook tegen beter weten in. Achteraf blijkt dan dat ze hun beloftes niet tijdig kunnen waarmaken. Daarom: lees tussen de regels en vraag door tijdens gesprekken. Creëer een sfeer waarin je zakenpartners hun mening eerlijk durven uiten. Die indirecte communicatie en meegaande houding voelt Zuiders aan, maar zie je dus ook in het noordelijke Finland terug. Daarnaast spreken Finnen goed Engels, maar gaan nuances vaak verloren door taalonzuiverheden. Neem dus bij voorkeur een lokale partner in de arm.”



TESTIMONIAL **2** MISTRAL HOME
JULIE VAN WEDDEN EXPORT MANAGER

ZAKENDOEN IN FINLAND: 4 TROEVEN

Van bed- en tafellinnen tot sierkussens. Bij Mistral Home maken ze voor meer dan 30 exportmarkten het verschil in interieurtextiel met eigen designers. Finland staat sinds 2016 op de radar van het Oost-Vlaamse familiebedrijf. Export manager Julie Van Welden somt voor Wereldwijs 4 troeven op.

1. "Finland is het enige noordse land met de euro. Bij contractbesprekingen hoef je dus geen rekening te houden met wisselkoersrisico's."
2. "Je krijgt altijd en snel antwoord op mails. Veel Finse bedrijven voeren een beleid om elke prospect feedback te geven."
3. "Door zijn ligging kan je vanuit Finland meerdere exportbestemmingen verkennen. Zo hebben we een klant die winkels in Rusland heeft. De ideale manier om daar een voet tussen de deur te krijgen."
4. "Het besluitvormingsproces bij bedrijven is heel kort. Door de vlakke bedrijfsstructuur weet je meteen waar je staat."





OVERVIEW OF THE BEER MARKET IN FINLAND

Finnen zijn de grootste bierdrinkers van Noord-Europa en zijn alsmear meer bereid om extra te betalen voor kwaliteit. De importtaksen blijven hoog, maar deze exportbestemming biedt zeker perspectieven voor Vlaamse brouwerijen. We analyseren het consumptiegedrag, de importcijfers en leggen uit hoe de overheid bier belast. Extra informatie over lokale brouwerijen en bierfestivals krijgt u er bovenop.

Download deze en andere marktstudies op www.flanderstrade.be.

OP DE AGENDA:

BEURSDEELNAME 'SLUSH START-UPFESTIVAL - HELSINKI'

Op donderdag 21 en vrijdag 22 november 2019 organiseert FIT een beursdeelname aan een van de belangrijkste internationale start-up-events: Slush Helsinki. Het festival brengt jaarlijks meer dan 3.100 start-ups en ruim 1.800 investeerders van over de hele wereld samen.

Focus: technologiebedrijven uit alle sectoren. Inschrijven kan via www.flanderstrade.be. U vindt er het volledige programma en extra informatie.

CONTACTDAG FINLAND

FIT, Voka en UNIZO Vlaanderen organiseren van 21 tot 29 mei 2019 Contactdagen in alle Vlaamse provincies. Dé gelegenheid om onze FIT-vertegenwoordiger voor Finland te ontmoeten en gratis uw exportambities te bespreken.

Voor wie?

Bedrijven uit alle sectoren.

Waar en wanneer?

- Geel: dinsdag 21 mei 2019
- Gent: woensdag 22 mei 2019
- Leuven: donderdag 23 mei 2019
- Kortrijk: dinsdag 28 mei 2019
- Hasselt: woensdag 29 mei 2019

TIP: ook onze landenexperts voor Denemarken, Noorwegen en Zweden komen dan langs. Zo kan u meerdere afspraken op een dag boeken.

INSCHRIJVEN? Tot 27 mei 2019 via

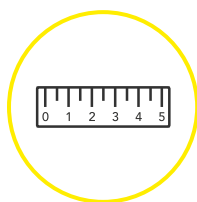
www.flanderstrade.be.

MEER INFO? Neem contact op met Greta

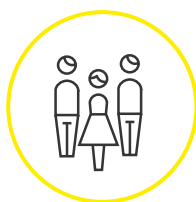
Van Gijsegheem op +32 2 504 87 31 of greta.vangijsegheem@fitagency.be.

FACTSHEET FINLAND

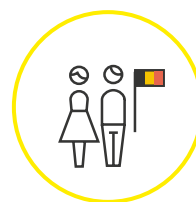
FLANDERSTRADE.BE



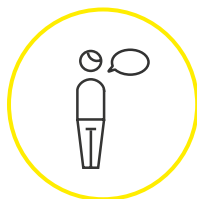
Oppervlakte
338.424 km²



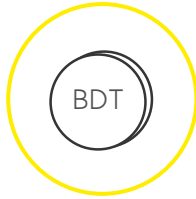
Aantal inwoners
5,5 miljoen (2018)



Aantal Belgen ingeschreven in Helsinki
674 (2018)



Officiële taal
Fins en Zweeds

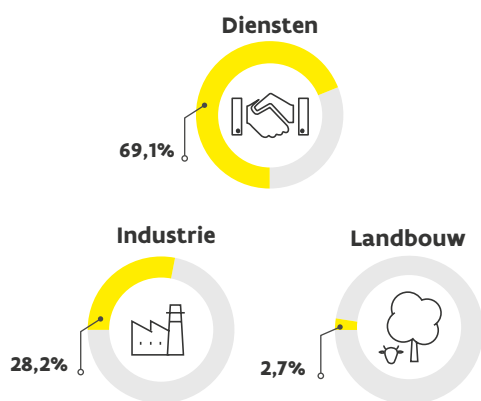


Munteenheid
euro

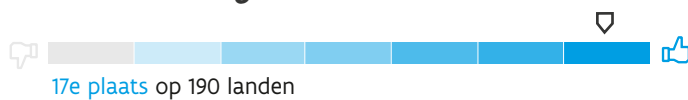


Finland is het gelukkigste land ter wereld.

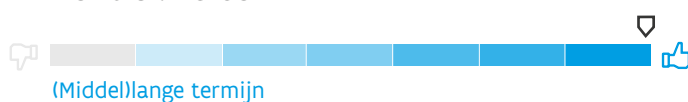
Aandeel economische sectoren in bbp (2017)



Ease of doing business index



Politiek risico



Commercieel risico (van A tot C)



Top 5 Vlaamse export naar Finland € 1,8 miljard (2017)

- 16,5% Voertuigen voor vervoer over land
- 11,8% Kunststof en toepassingen
- 11,2% Machines, toestellen en mechanische werktuigen
- 8,4% Houtpulp en pulp van andere cellulosehoudende vezelstoffen
- 5,9% Organische chemische producten

Top 5 Vlaamse import uit Finland € 1,8 miljard (2017)

- 30,6% Papier en karton; cellulose-, papier- en kartonwaren
- 23% Minerale brandstoffen, aardolie en distillatieproducten
- 7,6% Machines, toestellen en mechanische werktuigen
- 6,7% Organische chemische producten
- 4,2% Elektrische machines, apparaten en uitrustingsstukken

TELEX



Op de voedingsbeurs Sirha in het Franse Lyon sleepte **ICARE4-FOOD** uit Zoersel de befaamde innovatieprijs in de wacht. Zaakvoerder Maarten Jordaens viel in de prijzen met zijn techniek om verschillende azijnsmaken aan te brengen op vlokken met een krokante textuur. Die crunchy azijnflakes zijn bedoeld om gerechten – van tomaat mozzarella tot crumble – af te werken. ICARE4-FOOD ontwikkelde eerder ook al azijnpoeders die wereldwijd door topchefs worden gebruikt. ICARE4-FOOD is het jongste bedrijf ooit dat deze prestigieuze Sirha-prijs mee naar huis mag nemen.



In verhouding tot het aantal inwoners is ons land na Ierland de grootste Europese farma-exporteur. Vorig jaar werden via **BRUSSELS AIRPORT** zelfs dubbel zoveel farmaceutische producten uitgevoerd als in 2015. Onze nationale luchthaven deed dan ook heel wat inspanningen om zich in farmalogistiek te specialiseren. Zo werd onder meer een speciaal voertuig ontwikkeld om de goederen over het tarmac naar het vliegtuig te vervoeren. Op die manier wordt de koudeketen niet doorbroken en voldoet het transport aan de hoge logistieke eisen van farmaspelers. Brussels Airport werkt ook nauw samen met andere luchthavens die zich toeleggen op het transport van geneesmiddelen en vaccins.

////STOP////













**HEEFT U RECENT EEN
DEAL GESLOTEN IN EEN
EXPORTMARKT OF WIL
U UW INTERNATIONALE
VERWEZENLIJKING VERMELD
ZIEËN IN DEZE RUBRIEK?**

Mail naar wereldwijs@fitagency.be.

BUITENLANDSE BEDRIJVEN INVESTEERDEN VORIG JAAR DUBBEL ZOVEEL IN VLAANDEREN EEN HISTORISCH RECORD

IN 2018 HEBBEN BUITENLANDSE BEDRIJVEN 4,24 MILJARD EURO GEÏNVESTEERD IN VLAAMSE VESTIGINGEN: HET HOOGSTE BEDRAG OOIËN EEN VERDUBBELING IN VERGELIJKING MET 2017. OOK HET AANTAL DIRECTE JOBS DAT BUITENLANDSE BEDRIJVEN CREËERDEN, BLEEF IN 2018 HOGE TOPPEN SCHEREN.

TOP-INVESTEERDERS

- 1  VS
40 projecten (18,60%)
- 2  NEDERLAND
37 projecten (17,21%)
- 3  FRANKRIJK
24 projecten (11,16%)
- 4  DUITSLAND
23 projecten (10,70%)
- 5  CHINA
15 projecten (6,98%)
-  JAPAN
15 projecten (6,98%)
- 7  VK
12 projecten (5,58%)
-  ZWITSERLAND
12 projecten (5,58%)
- 9  ZWEDEN
6 projecten (2,79%)
- 10  DENEMARKEN
4 projecten (1,86%)
-  TURKIJE
4 projecten (1,86%)
-  ZUID-AFRIKA
4 projecten (1,86%)

9/10 van alle buitenlandse investeringen in Vlaanderen

€ 4,24 MILJARD

investeringsbedrag



+103,85%

€ 2,08 miljard in 2017

€ 1,87 miljard in 2016

234

nieuwe projecten



+8,8%

215 in 2017

198 in 2016

5.339

nieuwe jobs

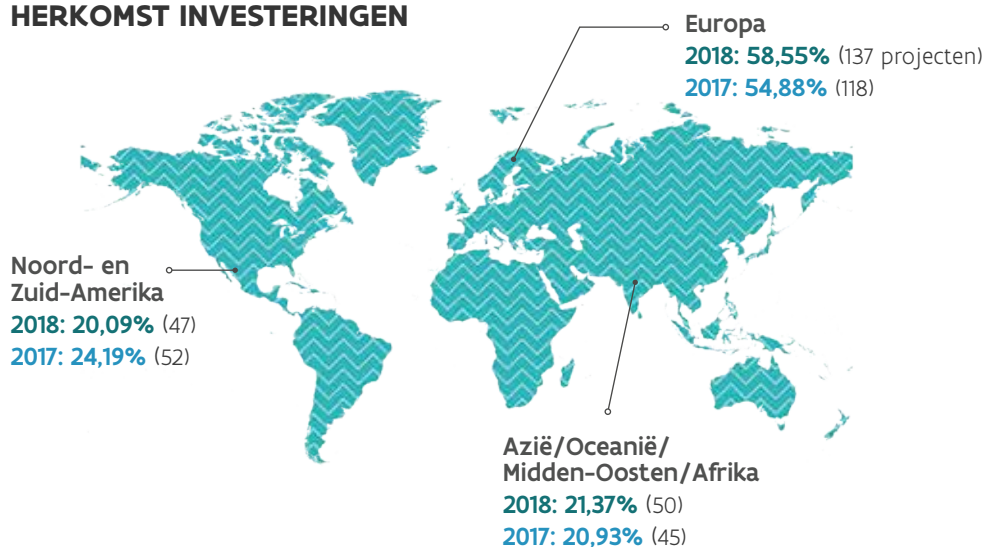


-0,01%

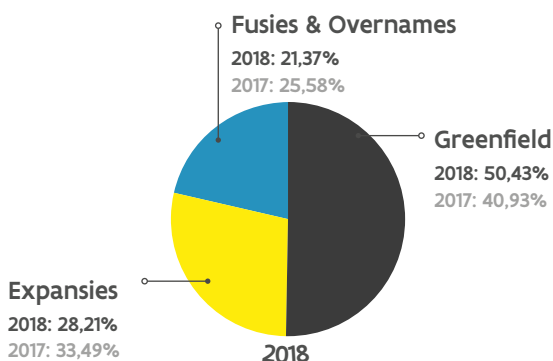
5.377 in 2017

4.260 in 2016

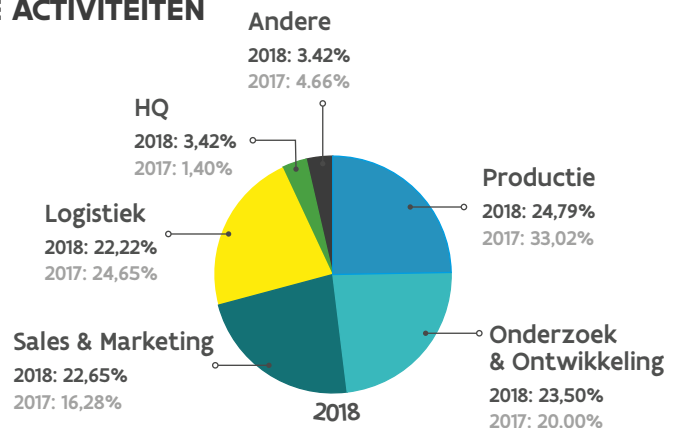
HERKOMST INVESTERINGEN



TYPE INVESTERINGEN



TYPE ACTIVITEITEN



BREXIT



DE LAATSTE RECHTE LIJN NAAR DE BREXIT

VOORBEREIDEN OP EEN HARDE
BREXIT IS MEER DAN OOIT EEN MUST

BIJ HET TER PERSE GAAN VAN DEZE WERELDWIJS LEEK DE IMPASSE ROND DE BREXIT COMPLEET. BRITS PREMIER THERESA MAY OVERLEEFDE EERDER NOG EEN VERTROUWENSSTEMMING IN HET LAGERHUIS, WELISWAAR MET DE HAKKEN OVER DE SLOOT. BIJ DE STEMMING OVER DE BREXIT-DEAL OP 15 JANUARI HAD ZE MINDER GELUK. MAAR LIEFST 432 PARLEMENTSLEDEN KANTTEN ZICH TEGEN HET AKKOORD DAT ZE MET DE EU ONDERHANDELDE. EEN ZWARE NEDERLAAG: HET 'JA-KAMP' TELDE AMPER 202 STEMMEN.

Al snel lanceerde de Britse premier de vraag om opnieuw rond de onderhandelingstafel te zitten, maar de EU hield de boot af. Vooral over de Ierse backstop is het water tussen Londen en Brussel diep. Begrijpelijk, want met die noodrem om de Ierse grens open te houden, wil Europa koste wat het kost zijn hoogste goed beschermen: de eengemaakte markt.

Of het door deze politieke strubbelingen onvermijdelijk tot een harde brexit komt? De kans op een no-dealscenario lijkt in elk geval reëler dan ooit. Voor een laatste stand van zaken in de aanloop naar D-day 29 maart, leggen we ons oor te luisteren bij Claire Tillekaerts, gedelegeerd bestuurder van FIT, en Tonia Van de Vyver, brexit-coördinator bij FIT.

DUBBELE DOBBER NAARGELANG DE SECTOR

De kans op een chaotisch vertrek van de Britten uit de EU neemt almaar toe. Hoe hard zal een harde brexit Vlaanderen treffen?

Claire Tillekaerts: "Vlaanderen is in hoge mate afhankelijk van handel met de Britten. Volgens Eurostat is het VK goed voor meer dan 8% van de totale waarde van onze wereldwijde export. Alleen Ierland is economisch nog meer afhankelijk van het VK dan Vlaanderen. Al hebben niet alle Vlaamse sectoren evenveel te verliezen. Vooral in de luchtvaart, automobiel, de textiel- en tapijtindustrie en de voeding- en drankensector vertegenwoordigt export naar de Britse markt een relatief groot deel van de totale omzet. Bedrijven uit deze sectoren hebben er alle baat bij om hun export te diversifiëren."

Tonia Van de Vyver: "Naast een hoge afhankelijkheid van het VK hebben die sectoren ook het meest te vrezen op het vlak van invoerrechten. Stappen de Britten zonder akkoord uit de EU, dan wordt het VK een zogeheten derde land en zal het opnieuw belastingen heffen op importgoederen. De hoogte van die invoerrechten zal afhangen van sector tot sector. Naar alle waarschijnlijkheid zullen de Britten de tarieven overnemen die de EU hanteert voor derde landen. Gemiddeld komt dat neer op zo'n 5%. Maar voor onder meer bepaalde agro-en voedingsproducten, textiel en voertuigen liggen die percentages een pak hoger."

GEEN EXTRA CONTROLES AAN DE GRENS

Volgens doemscenario's mogen exporteurs zich opmaken voor lange wachttijden aan de grensovergangen in het geval van een harde brexit. Liggen de kaarten echt zo negatief?

Claire Tillekaerts: "Of je aan de Britse grens veel vertraging oploopt, hangt onder meer af van hoe voorbereid je bent. Onlangs gaf de Britse douane inkijk in hoe ze de invoercontroles zal aanpakken bij een harde brexit. Die stemmen ons enigszins hoopvol. Zo zullen ze naar eigen zeggen geen extra controles op vrachtwagens uitvoeren. Op voorwaarde dat de firma die instaat voor de Britse invoerformaliteiten op voorhand de nodige documenten in orde heeft gebracht. Dit kan een Brits filiaal van een Belgisch bedrijf zijn, of een Britse invoerder. Maar je kan hiervoor ook samenwerken met een Britse douanevertegenwoordiger."

VLAAMSE SECTOREN
ZOALS DE LUCHTVAART,
AUTOMOBIEL, DE TEXTIEL-
EN TAPIJTINDUSTRIE EN
DE VOEDING- EN DRANKEN-
SECTOR HEBBEN HET MEEST
TE VERLIEZEN BIJ EEN
HARDE BREXIT.

CLAIRE TILLEKAERTS,
GEDELEGEERD BESTUURDER FIT

STAPPEN DE BRITTEN ZONDER AKKOORD UIT DE EU, DAN MOETEN EXPORTEURS ZICH SCHRAP ZETTEN VOOR IMPORTHEFFINGEN VAN GEMIDDELD OM EN BIJ DE 5%. AL ZULLEN DIE INVOERRECHTEN EEN PAK HOGER LIGGEN VOOR BIJVOORBEELD SOMMIGE AGRO- EN VOEDINGSPRODUCTEN, TEXTIEL EN VOERTUIGEN.

TONIA VAN DE VYVER,
BREXIT-COÖRDINATOR BIJ FIT

Wel zal de douane steekproeven uitvoeren op basis van risicoanalyses, maar dat gebeurt nu ook al. Blijken bijkomende controles toch nodig, dan zullen die zo veel mogelijk in het binnenland plaatsvinden en dus niet aan de grensovergangen zelf. De Britten zijn trouwens van plan om hun binnenlandse controleposten nog verder uit te breiden in de toekomst.”

LASTMINUTEVOORBEREIDINGEN

Stel, een exporteur heeft te lang gewacht om zich voor te bereiden op een harde brexit. Wat kan hij de komende weken alsnog ondernemen?

Tonia Van de Vyver: “Wie na een harde brexit naar het VK wil exporteren, zal een EORI-nummer nodig hebben. Dat dient als identificatiebewijs tijdens douaneprocedures. Wacht zeker niet tot het laatste moment om dit in orde te brengen, zodat de douaneadministratie je aanvraag nog kan verwerken vóór een eventuele harde brexit.

Voor bedrijven die nog nooit met douaneformaliteiten in aanraking zijn gekomen, is het intussen hoog tijd om een douanevertegenwoordiger in de arm te nemen. Die kan je het best ondersteunen om de nodige administratieve verplichtingen te vervullen. Verder kan je hem of haar inschakelen om bijvoorbeeld de impact van invoertarieven te onderzoeken. Of om een inschatting te maken van de kosten die de extra douaneformaliteiten met zich meebrengen op de lange termijn. Bedrijven die hun douaneformaliteiten wel al zelf via een elek-

tronisch systeem vervullen, doen er dan weer goed aan om hun softwaretoepassingen nu al af te stemmen op eventuele wijzigingen bij een harde brexit.”

DAAGS NA DE BREXIT

Nog een laatste tip voor bedrijven om de eerste weken vlak na de brexit te overbruggen?

Tonia Van de Vyver: “Wie zich daags na de brexit liever niet aan een Britse grensovergang laat zien, kan nog snel een bufferstock in het VK aanleggen. Dat is vooral interessant voor wie voorverpakte voedingsproducten exporteert. Staat er op de etiketten alleen een EU-adres vermeld bij de verantwoordelijke uitgever, dan mag je de voedingsproducten na een harde brexit niet meer in het VK vermarkten. Op één uitzondering na: als die producten vóór 30 maart de grens zijn overgestoken, dan mogen ze in omloop blijven zolang de voorraad strekt. Mogelijk wordt deze overgangsmaatregel nog met 6 maanden verlengd.

Wil je een structurelere oplossing om tijd te besparen, vraag dan zeker een ‘vergunning goedgekeurde plaats’ aan. Met dat type douanevergunning hoef je je EU-exportgoederen niet te verplaatsen naar het douanekantoor, maar kan je ze laten vertrekken vanaf een goedgekeurde laadplaats die je zelf kiest.

Concreet vermijd je zo een extra ‘halte’ bij de douane en worden je goederen dus sneller afgehandeld. Voert die toch een controle uit, dan gebeurt dat op een van je eigen sites. Het voordeel: je beschikt er over aangepaste materialen, ruimtes, apparatuur enzovoort om je goederen zonder risico op beschadiging of kwaliteitsverlies te laten controleren.”

BIJ EEN HARDE BREXIT ZAL DE BRITSE DOUANE NAAR EIGEN ZEGGEN GEEN EXTRA CONTROLES OP VRACHTWAGENS UITVOEREN. OP VOORWAARDE DAT OP VOORHAND DE NODIGE DOUANEFORMALITEITEN IN ORDE ZIJN GEBRACHT.

CLAIRE TILLEKAERTS,
GEDELEGEERD BESTUURDER FIT

BRITSE INVOERFORMALITEITEN

5 ULTIEME TIPS VOOR EEN VLOTTE GRENSOVERGANG

KOMT HET TOT EEN HARDE BREXIT, DAN Zouden er volgens de Britse douane geen extra vrachtwagens worden gecontroleerd. Tenminste, als alle douaneformaliteiten in orde zijn, zowel aan Belgische als aan Britse zijde. Tonia van de Vyver, Brexit-coördinator bij FIT, zet de aandachtspunten op een rij voor wie zélf de Britse invoerformaliteiten wil vervullen.

1. VRAAG EEN BRITS BTW- EN EORI-NUMMER AAN

"Om alle uitvoerformaliteiten te vervullen, heb je een Belgisch EORI-nummer nodig. Dat geldt als identificatiebewijs tijdens douaneprocedures. Je afnemer – de importeur dus – staat dan in voor de invoerformaliteiten aan de overkant van het Kanaal. Maar wie beslist om ook de invoerformaliteiten in het VK voor zijn rekening te nemen, heeft ook een Brits btw- en EORI-nummer nodig. Voor dat laatste moet je eerst een eigen lokale entiteit oprichten. Is dat geen optie? Laat de aanvraag dan verlopen via een Britse douanevertegenwoordiger."

2. DIEN EEN INVOERAANGIFTE IN BIJ DE BRITSE DOUANE

"Zodra je over een Brits btw- en EORI-nummer beschikt, kan je de nodige invoeraangiftes indienen bij de Britse douane. Dat doe je vóór je goederen aan de grens aankomen via de Customs Declaration Service of CDS. Dit vernieuwde elektronische douanepplatform vervangt het voormalige CHIEF-systeem."

3. VOEG INDIEN NODIG EEN EXPORTVERGUNNING TOE

"Voor sommige soorten goederen moet je bij de Britse invoeraangifte ook een Belgische exportvergunning toevoegen. Dat is zo voor ongezette diamant en strategische goederen zoals wapens, munitie en 'dual use'-producten die zowel voor civiele als militaire doeleinden worden gebruikt. In specifieke gevallen zal ook een exportcertificaat nodig zijn, denk maar aan fytosanitaire certificaten. Maar goed nieuws: voor de meeste voedingsproducten en diervoeders van Belgische oorsprong zal geen gezondheidscertificaat nodig zijn."

4. LAAT ALLE ZENDINGEN IN HET ICS-SYSTEEM REGISTEREN

"Voor elke zending naar het VK dient je transportfirma een onlineformulier in te vullen in het Import Control System of ICS. Dat heet 'Safety & Security Declaration' of 'Entry Summary Declaration'. Worden je Roll-On/Roll-Off-goederen – al dan niet begeleid – per ferry vervoerd, dan kan je het formulier laten invullen tot twee uur voor aankomst in het VK. Voor transport via de Eurotunnel ligt de deadline op één uur voor aankomst aan de controlezone in Frankrijk."

5. BEZORG DE NODIGE BEWIJSSTUKKEN AAN DE CHAUFFEUR

"Zijn alle invoerformaliteiten vervuld, dan moet de chauffeur die je goederen vervoert dat ook kunnen aantonen aan de grens. Daarvoor heeft hij of zij een Master Reference Number of MRN nodig. Die informatie bewijst dat je de Britse invoerdeclaratie op voorhand hebt ingevuld. Als alternatief kan de chauffeur ook het Britse EORI-nummer voorleggen dat de invoerder heeft gebruikt bij het invullen van de invoerdeclaratie."

ONTDEK ONS VOLLEDIGE BREXIT-DOSSIER

Surf naar www.brexitready.be en neem een duik in onze gids 'Are you Brexit ready? – Belangrijke aandachtspunten voor Vlaamse goederenexporteurs'.

Voor praktisch advies kan u ook terecht bij onze Brexit Helpdesk. In samenwerking met het Vlaams Agentschap Innovatie & Ondernemen (VLAIO) brengt FIT u in contact met een aangewezen specialist. Stel uw vraag via brexit@ftagency.be.

EHBIO

ELKE MAAND SCHIJNEN WE UITGEBREIDER ONS LICHT OVER EEN VRAAG UIT ONZE GIDS '101 VEELGESTELDE VRAGEN OVER INTERNATIONAAL ONDERNEMEN'.

EERSTE HULP BIJ INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

WAT KAN U DOEN BIJ WANBETALING?

BINNEN DE EU ZIJN ER DRIE MANIEREN OM U TE BESCHERMEN

ONGEVEER 70% VAN ALLE VLAAMSE EXPORT GAAT NAAR EEN VAN DE 28 EU-LIDSTATEN EN DAT AANDEEL BLIJFT GESTAAG TOENEMEN, VOLGENS ONZE JAARLIJKSE EXPORTBAROMETER. TEGELIJK WIJST DIEZELFDE STUDIE UIT DAT INTERNATIONALE ONDERNEMERS BETALINGSRISICO'S STEEVAST TOT DE TOP 3 VAN GROOTSTE KNELPUNTEN BIJ EXPORT REKENEN. "BINNEN DE EU BENT U ECHTER GOED BESCHERMD TEGEN DERGELIJKE RISICO'S", ZEGT THEO MACOURS VAN ADVOCATENBUREAU LEGALIS. "NIET MINDER DAN DRIE INSTRUMENTEN ZORGEN ERVOOR DAT EUROPESE PARTNERS EN KLANTEN UW FACTUREN KEURIG MOETEN BETALEN: EEN RICHTLIJN EN TWEE GERECHTELIJKE PROCEDURES."



3 MANIEREN OM U TE BESCHERMEN

1

DE EUROPESE BETALINGSRICHTLIJN

"Een van de vaste elementen van een factuur is de betalingstermijn. Dat geldt evenzeer voor buitenlandse facturen. Volgens de Europese richtlijn mag die maximaal 60 dagen bedragen tussen ondernemingen. Heb je geen termijn vastgelegd, dan heeft je klant 30 dagen de tijd. Daarnaast zijn er ook uniforme regels voor interesten bij betalingsachterstand en blijft u officieel eigenaar van uw goederen zolang uw factuur openstaat. De doelstelling van de Europese betalingsrichtlijn is duidelijk: kmo's beschermen tegen financiële risico's."

TIP

VOLG ALLE BETALINGEN NAUWGEZET OP

- › HEEFT U EEN SYSTEEM OM TE CONTROLEREN OF UW EUROPESE KLANTEN ALLE FACTUREN – OOK KLEINERE BEDRAGEN – TIJDIG BETALEN? STUURT U METEEN HERINNERINGEN EN (LATER) AANMANINGEN? ZORG ERVOOR DAT DIT PROCES OP PUNT STAAT. U KAN DIT BOVENDIEN VOLLEDIG AUTOMATISEREN.

2

HET EUROPESE BETALINGSBEVEL

“Met dit instrument kunt u snel onbetwiste schuldvorderingen binnen de EU (behalve in Denemarken). ‘Onbetwist’ betekent in dit geval dat de wanbetaler zijn schuld erkent en zich niet verdedigt. Hoe pakt u dat aan? Met enkele standaardformulieren en een vast stappenplan. Het eerste document – samen met 100 euro voor opstartkosten – legt u neer op de rechtbank. Die levert een bevel tot betaling af. Dit maakt u via een gerechtsdeurwaarder over aan de klant, waarna deze 30 dagen de tijd krijgt om verzet aan te tekenen. Tekent hij verzet aan, dan volgt een burgerlijke gerechtelijke procedure. Doet hij dat niet, dan wordt het betalingsbevel uitvoerbaar verklaard. Let wel: beide partijen moeten hun maatschappelijk zetel in een andere EU-lidstaat hebben. Deze procedure kan u dus niet toepassen in eigen land.”

72%

DAT IS HOEVEEL BEDRIJVEN IN DE EU NOG NOOIT VAN DEZE EUROPESE BETALINGSRICHTLIJN HOORDEN, VOLGENS HET BETALINGSRAPPORT VAN DE EUROPESE CONSUMENT.

3

DE EUROPESE PROCEDURE VOOR GERINGE INVORDERINGEN

“Gaan de betalingsproblemen over een bedrag dat lager is dan 5.000 euro? Maak dan gebruik van deze speciale snelrechtprocedure, want ook ‘kleine’ facturen hebben bescherming nodig. Dit laagdrempelig proces verloopt bovendien volledig automatisch: u vult online enkele standaardformulieren in en de rest volgt vanzelf. Zo hoeft u bovendien niet naar de rechtbank te gaan. Alle nodige documenten vindt u op het Europese e-justitieportaal (e-justice.europa.eu). En ook hier: het moet gaan tussen twee partijen uit verschillende EU-landen.”

VERGROOT UW KANSEN OP SUCCES: OVERWEEG EEN LOKALE PROCEDURE

“Deze twee gerechtelijke procedures hoeft u niet per se in ons land op te starten. U kan als Vlaming ook een Europees betalingsbevel aanvragen bij bijvoorbeeld een Spaanse of Poolse rechtbank. De duidelijke handleidingen op het Europese e-justitieportaal zijn hierbij een handige instrument. Heeft u iemand in huis die de taal machtig is, dan kan deze werkwijze de procedure bespoedigen. Er zijn in dat geval immers geen bevoegdheidsproblemen en u heeft meer zekerheid dat het bevel effectief en snel wordt uitgevoerd. Vanuit uw kantoor kan u alles opvolgen.”

SEPA

EEN EUROPEES SYSTEEM VOOR SNELLE BETALINGEN

Dankzij de Single Euro Payments Area (SEPA) kunnen consumenten, overheden en ondernemingen hun betalingen binnen de EU uitvoeren met identieke betalingsmiddelen: kaart, overschrijving en domiciliëring. Alle betalingen in euro worden zo ‘interne betalingen’. Ook sommige landen die niet tot de eurozone behoren, zoals Zweden, en zelfs niet EU-landen, zoals Zwitserland en Noorwegen, behoren tot de SEPA.

WAT MET WANBETALINGEN BUITEN DE EU?

Ook daar staat u niet volledig machteloos. Zo kan u een incassobureau met internationale ervaring inschakelen. Waarom dat voordelig is en hoe dergelijke bureaus werken, leest u in de volgende Wereldwijs.

HEEFT U INTUSSEN NOG VRAGEN OVER INTERNATIONAAL ONDERNEMEN?

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



ENTERPRISE EUROPE NETWORK



VLAANDEREN EN VALENCIA GAAN VOOR KRUISBESTUIVING

START-UPS EN SCALE-UPS UIT BEIDE REGIO'S WILLEN ELKAAR INSPIREREN OM TE GROEIEN. MET DE STEUN VAN DE EUROPESE COMMISSIE ORGANISEREN ENTERPRISE EUROPE NETWORK VLAANDEREN EN ENTERPRISE EUROPE NETWORK VALENCIA DAAROM EEN GRATIS 'PEER LEARNING EVENT'. DAT VINDT PLAATS VAN MAANDAG 6 TOT WOENSDAG 8 MEI IN ANTWERPEN. DEELNEMENDE BEDRIJVEN KRIJGEN ZO DE KANS OM ERVARINGEN UIT TE WISSELEN, KNOWHOW TE DELEN, HUN NETWERK TE VERGROTEN EN MOGELIJKE ZAKENPARTNERS TE ONTMOETEN.



Advies voor uw onderneming binnen handbereik



"Startende ondernemingen en scale-ups kampen tijdens hun groeitraject geregeld met vragen", zegt Hajar Zamouri, adviseur bij Enterprise Europe Network Vlaanderen. "Zeker wanneer ze internationale ambities hebben, is de nood aan expertise hoog. Gaande van de juiste timing en een geschikt businessmodel voor internationalisering tot 'best practices' bij de eigenlijke uitvoering ervan."

TWEE REGIO'S, ÉÉN DOEL

"Tijdens een driedaags programma zullen we die vragen beantwoorden", gaat Hajar Zamouri verder. "Zo zijn er onder meer interactieve workshops over 'design thinking' en pitchtechnieken, b2b-meetings en bedrijfsbezoeken. Een tiental ondernemers uit Valencia zullen hun ervaringen delen met innovatieve Vlaamse ondernemers. Het belooft een productieve kruisbestuiving te worden tussen twee grensverleggende regio's met een gelijkaardige en vooral levendige start-upscene."

VALENCIA, DE SPAANSE TALENTENFABRIEK

Sara Martínez van Enterprise Europe Network Valencia zegt dat de lokale arbeidsmarkt een overschot aan talent heeft. "Aan de Universidad de Valencia en de Universidad Politécnica de Valencia studeren jaarlijks meer dan 3.500 ingenieurs af. Toch vinden ze niet allemaal werk, want er zijn simpelweg te weinig projecten voor hen."

Niet door een gebrek aan ondernemingszin. De cijfers spreken voor zich:

- Start-ups: 500
- Incubators: 12
- Investeringsfondsen: 33
- Coworkingruimtes: 60
- Events voor start-ups: 100 (per jaar)

Zo bevindt 15% van alle Spaanse start-ups zich in Valencia.



"Upscalen blijkt echter vaak een moeilijke onderneming", besluit Sara Martínez. "Om een braindrain tegen te gaan, kijken de Valenciaanse start-ups en scale-ups nu over de grenzen heen voor advies en ondersteuning. Voor buitenlandse spelers en investeerders is Valencia dan weer een bestemming met een aangenaam klimaat, een stimulerende overheid en een overvloed aan betaalbaar talent."

OOK ZIN OM UW INNOVATIEVE START-UP UIT TE BOUWEN IN EEN INTERNATIONALE CONTEXT?

MAAK VIA ENTERPRISE EUROPE NETWORK VLAANDEREN GEBRUIK VAN HET EUROPESE KMO-PROGRAMMA 'SME INSTRUMENT' VAN HORIZON 2020. U KRIJGT ONDERSTEUNING IN 3 VERSCHILLENDE DOMEINEN:

BEWUSTWORDING

- informatie over regelgevingen en hulpprogramma's;
- link met lokale stakeholders;
- advies over lokale subsidies.

EXPERTISE UITBOUWEN

- strategisch advies en audits;
- informatie over intellectuele eigendomsrechten;
- ondersteuning bij marketing;
- financiële instrumenten voor innovatieve projecten;
- begeleiding bij subsidieprogramma's.

MANAGEMENT

- beoordeling van uw huidige innovatiemanagementbeleid;
- opmaken van een actieplan;
- ondersteuning bij de uitwerking van dat actieplan;
- advies over verdere ontwikkeling.

MEER WETEN?

surf naar www.vlaio.be of neem contact op met Hajar Zamouri van het Vlaams Agentschap voor Innoveren en Ondernemen via 03 260 87 32 of hajar.zamouri@vlaio.be.

KALENDER

INSCHRIJVEN?

www.flanderstrade.be

SEMINARIE

8 ZAKENDOEN IN DE VS

27 maart 2019

Brussel

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

CONTACT? Debbie Impens op +32 2 504 87 97 of debbie.impens@fitagency.be

CONTACTDAGEN

1 OEZBEKISTAN

13 en 14 maart 2019

Gent en Sint-Niklaas

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

2 RUSLAND EN DE BALTISCHE STATEN

13 tot en met 20 maart 2019

Gent, Sint-Niklaas, Kortrijk, Vilvoorde en Hasselt

INSCHRIJVEN? Tot en met 18 maart 2019 op www.flanderstrade.be

3 BOSNIË-HERZEGOVINA EN SLOVENIË

27 en 28 maart 2019

Leuven en Mechelen

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

4 OOSTENRIJK EN ZWITSERLAND

27 maart tot en met 3 april 2019

Leuven, Mechelen, Sint- Niklaas, Kortrijk en Hasselt

INSCHRIJVEN? Tot en met 1 april 2019 op www.flanderstrade.be

BEURSDEELNAME

5 RENEXPO

Belgrado

24 en 25 april 2019

INSCHRIJVEN? Tot en met 3 april op www.flanderstrade.be

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

6 ADIPEC

Abu Dhabi

11 tot en met 14 november 2019

INSCHRIJVEN? Tot en met 30 april op www.flanderstrade.be

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

7 WIND EUROPE OFFSHORE Kopenhagen

26 tot en met 28 november 2019

INSCHRIJVEN? Tot en met 30 april op www.flanderstrade.be

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

VRAGEN OVER INTERNATIONAAL ONDERNEMEN?

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

UITGELICHT

GROEPSZAKENREIS TAIWAN

Groepszakenreis Offshore Wind Energy Taiwan

21 tot en met 26 april 2019

Taiwan is een van dé offshore hotspots voor windenergie in Azië en biedt interessante groei- en exportmogelijkheden voor Vlaamse bedrijven. Deze groepszakenreis biedt een platform aan Vlaamse offshore wind farms (OWF)-bedrijven om er de markt en samenwerkingsmogelijkheden te verkennen.

Waarom Taiwan?

Vorig jaar werden in totaal 14 offshore windmolenparken met een gecombineerde capaciteit van 5,8 GW toegekend aan 7 ontwikkelaars.

In combinatie met de nood aan belangrijke knowhow en openheid voor buitenlandse participatie, bieden de geplande offshore windprojecten in Taiwan opportuniteiten die Vlaamse OWF-bedrijven niet mogen missen.

Van de toegewezen windprojecten zal 3,8 GW worden voltooid en netwerkverbinding krijgen in 2020-2025. Ontwikkelaars en ook enkele Belgische bedrijven hebben er al voor gekozen lokale partnerschappen af te sluiten. Om de vereiste deadline van

2020-2025 te halen, moeten de ontwikkelaars lokale partners en geschikte internationale leveranciers identificeren, uiterlijk in juni 2020!

Wat mag u verwachten?

Deze groepszakenreis omvat een 'Belgium-Taiwan Offshore Wind Forum', b2b-afspraken op maat van uw bedrijf, meetings met belangrijke stakeholders, sitebezoeken en netwerkevents. Tijdens deze zakenreis wordt samengewerkt met professionele Taiwanese offshore windfederaties om gericht contacten te leggen met potentiële partners.

Aansluitend op de groepszakenreis kan u deelnemen aan de Global Offshore Wind Summit (25 april) en Green Financing Taiwan (26 april) in Taipei. Zo maximaliseert u visibiliteit en netwerking binnen één enkele trip.

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

CONTACT? Karine De Vleeschouwer op 02 504 87 26 of karine.devleeschouwer@fitagency.be



Vlaanderen

is internationaal
ondernemen

INTERNATIONALE PLANNEN VOOR UW ONDERNEMING ?

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

U kan het gratis bestellen op
www.flanderstrade.be



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

> DE BESTSELLER
TO SELL BETTER
IN HET BUITENLAND