

WERELDWIJS

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

116

02 \ 2019

OP DE THEE BIJ
**THE CHALO
COMPANY**

ECUADOR
WEER BOVEN WATER

EDITO

HINDERNISSEN OVERWINNEN EN OPPORTUNITEITEN VERZILVEREN

Beste lezer,

Het nieuwe jaar draait intussen op volle toeren en bij FIT willen we in 2019 nog beter doen dan vorig jaar. Daarin organiseerden we maar liefst 167 acties en events wereldwijd. Goed voor 4.155 b2b-contacten tussen Vlaamse en buitenlandse ondernemers. Daarnaast hielden we ook zelf de vinger aan de pols, wat resulteerde in 288 handelsvoorstellen en 90 marktstudies. Tot slot kregen 4.128 Vlaamse bedrijven exportadvies en mochten 2.445 ondernemingen een subsidie in ontvangst nemen om hun export te boosten.

Deze mooie resultaten geven ons meer dan ooit de wilskracht om verder te werken aan de internationalisering van Vlaanderen. De (economische) wereld is continu in verandering en daarom willen we ons aanbod steeds beter afstemmen op uw wensen en ambities. Van de nakende brexit over opkomende markten tot kansrijke handelsverdragen: FIT en zijn structurele partners geven u de mogelijkheid om hindernissen te overwinnen en om als eerste nieuwe opportuniteiten te verzilveren.

Zo houden we vast aan onze traditie om in Wereldwijs elke maand een interessante exportbestemming te analyseren. Eerder kwamen al enkele Zuid-Amerikaanse sterkhouders zoals Brazilië aan bod, maar deze keer gaan we voor een onderbelichte markt: Ecuador. Een land dat het potentieel voor Vlaamse exporteurs verder vergroot in Zuid-Amerika.

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

02\2019 **116**

VERANTWOORDELIJKE UITGEVER

Claire Tillekaerts
Koning Albert II-laan 37
1030 Brussel

REDACTIE

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

FOTO'S

imagedesk.be, Getty Images en Shutterstock

LAY-OUT EN DRUK

Vanden Broele Productions

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

WERELDWIJS

wordt gratis verspreid onder bedrijven.

WENST U EEN EXEMPLAAR?

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





IN GESPREK MET THE CHALO COMPANY

ELKE MARKT IS
EEN HAALBARE
KAART

10 DOSSIER

ECUADOR

Na lange tijd weer boven water

INHOUD

8 MARKTINFO

19 TELEX

20 BREXIT

Douaneformaliteiten na de brexit

22 EHBIO

Eerste Hulp bij Internationaal Ondernemen

24 ENTERPRISE EUROPE NETWORK

Europa zet schouders onder deel- en platformeconomie

26 KALENDER



ID

The Chalo Company in cijfers (2018)

Sector: voeding

Opgericht in: 2015

Hoofdkantoor in: Melsele

Aantal medewerkers: 21

Aanwezig in: 20 landen



CHALO

VERLEIDT INTERNATIONALE KOFFIESCENE MET FUNKY CHAI

SINDS ZE IN 2010 NAAR HAAR GEBOORTELAND INDIA TROK, LIET DE INDIAN CHAI LATTE GITA VAN DEN BOER NIET MEER LOS. ZE ZAG EEN GAT IN DE MARKT VOOR DE PITTIGE KRUIDENTHEE IN HET HIPPE KOFFIECIRCUIT. VANDAAG GAAT HET HARD VOOR DE WASE START-UP THE CHALO COMPANY. NAAST CHAI IN MEER DAN 20 LANDEN, LIGGEN SINDS ENKELE MAANDEN OOK ZOETE EN ZOUTE SNACKS IN HET WINKELSCHAP.

"Mijn roots liggen in het Indiase Calcutta", gaat Gita Van den Boer van start. "Na anderhalf jaar in een weeshuis werd ik door een Belgische familie geadopteerd. Zo rond mijn dertigste raakte ik gefascineerd door mijn geboorteland. Ik organiseerde een benefiet en trok eind 2010 met de opbrengst naar het weeshuis waar ik zelf had verbleven. Daar bij de zusters dronk ik voor het eerst de authentieke Indiase chai latte. Je kon deze drank op basis van zwarte thee, kruiden en melk trouwens op elke hoek van de straat kopen bij zogeheten chaiwallah's."

MELK MET KANEEL

"Terug in België ontdekte ik dat enkele grote producenten een chaimengsel in hun portfolio hebben", gaat ze verder. "Maar het recept wordt doorgaans gereduceerd tot melk met kaneel. Tegelijk was het de periode dat de koffiescene opkwam, met barista-opleidingen en hippe koffiebars die als paddenstoelen uit de grond schoten. Sommige boden chai aan, maar een kwalitatieve instantmix voor horecazaken of thuisgebruik was niet voorhanden. Ik schreef mijn businessidee in 2013 voor het eerst neer in het kader van de ideeënwedstrijd Bizidee van VLAIO, het Agentschap Innoveren & Ondernemen. Toen ik in de top tien belandde, besloot ik ervoor te gaan." In 2015 waagde Gita Van den Boer de sprong vanuit de gouden

GEEN TIERLANTIJTJES,
MAAR EEN FUNKY DESIGN

kooi van een beursgenoteerde multinational naar haar eigen voedingsstart-up: "Ik werkte een volwaardig businessplan uit en trok opnieuw naar India om met een lokale partner de eerste mixes samen te stellen. Hét chairecept bestaat niet, er zijn evenveel kruidenmengsels als chaiwallah's. De merknaam Chalo betekent 'vooruit' en verwijst naar de klanten die de chaiwallah aanmanen om vaart te zetten achter de bereiding van hun kruidenthee. Opvallen in de koffiebar en het schap van de delicatesseszaak was de boodschap. Dus geen tierlantijtjes die verwijzen naar de herkomst van de drank, maar een funky design."

IN TANDEM VERDER

Trekt The Chalo Company resoluut de kaart van dat hippe koffiesegment?

Gita Van den Boer: "De missie van The Chalo Company is mensen aanmoedigen om voedingsmiddelen

uit andere culturen te ontdekken die met gezonde, eerlijke ingrediënten zijn vervaardigd. Binnen dat trendy koffiecircuit willen we een love brand neerzetten en ambassadeurs voor onze producten verzamelen. Zodat Chalo op termijn zijn weg vindt naar het grote publiek.

Maar daarnaast zijn er natuurlijk heel wat etnische markten waar we met Chalo voet aan de grond kunnen krijgen. Daar

kennen ze de traditionele theedrank, maar niet de instantmix. In die landen kunnen we potentieel veel grotere volumes draaien, maar qua salesstrategie moeten we het over een andere boeg gooien.”

Als nieuwbakken start-up kwam Chalo onder de vleugels terecht van het tradingbedrijf Beanworks Seeds & Grains. Hoe vonden jullie elkaar?

Gita Van den Boer: “Toen de eerste chaimengsels klaar waren, moesten ze vanuit India naar ons land worden verscheept. Mijn vroegere studiegenoot Peter Goethals had een tradingbedrijf in bio-gecertificeerde zaden, peulvruchten en bakkerijgrondstoffen voor de voedingsindustrie. Hij zou mij meer kunnen vertellen over invoerregels. Peter zag Chalo echter als complementair voor zijn bedrijf en we besloten de handen in elkaar te slaan. Vandaag runnen we samen beide ondernemingen. Naast chai is het de bedoeling om op termijn ook zaden- en peulvruchtenmengsels en -snacks naar de eindconsument te brengen.”

STOUTE SCHOENEN

Lagen er vanaf het prille begin plannen om internationaal te gaan?

Gita Van den Boer: “Eigenlijk wel. Onze thuismarkt is veel te klein voor dit nicheproduct. We trokken onze stoute schoenen aan en namen een stand op een internationale koffiebeurs in Amsterdam. De intentie was om er onze stalen en verpakkingssigns te testen bij een professioneel publiek, maar de resultaten overstegen ver onze verwachtingen. Niet alleen kregen we veel pers aandacht, we kwamen ook terug naar huis met vooruitbestellingen van koffiebars in eigen land, Nederland en het VK. Zo kon Chalo een vliegende start nemen. De beurs in Göteborg was een tweede mijlpaal, het jaarlijkse mekka voor de internationale koffiescene. Na afloop vielen er bestellingen binnen vanuit Duitsland, Zweden, Denemarken en Ierland.”

Zijn jullie ook al actief buiten Europa?

Gita Van den Boer: Absoluut. Singapore beet de spits af. Omdat die overzeese export heel wat administratieve rompslomp met zich meebracht, klopten we voor ondersteuning aan bij FIT. Zij overtuigden ons om in te tekenen op hun groepsstanden in plaats van op eigen houtje naar beurzen te trekken. Samen met FIT namen we deel aan ISM in Keulen, Sial in Parijs, Fine Food Australia in Melbourne en Sydney, Foodex in Japan en Gulfood in Dubai. Zo konden we onze business verder versnellen. Bovendien kwamen we plots in een superinteressant kennisnetwerk terecht van Vlaamse internationale ondernemers. Die kennisdeling is van goudwaarde.”

CHINA LONKT

Wat zijn vandaag jullie grootste exportmarkten?

Gita Van den Boer: “Naast onze thuismarkt en Nederland is het VK onze belangrijkste afzetmarkt voor chai. Dubai en Pakistan sluiten de top vijf af. In totaal zijn we in 20 verschil-

lende landen actief.

Voor dit jaar zijn vooral de verwachtingen van de Noord-Amerikaanse markt hooggespannen. In de VS richtten we een vennootschap op en het plan is om er een salesvertegenwoordiging uit de grond te stampen. Van daaruit willen we dan ook de business in Canada boosten, een belangrijke warmedrankenmarkt.”

En wat met India, waar het voor The Chalo Company allemaal begon?

Gita Van den Boer: “India is de bakermat van de chai latte, maar de koopkracht is er voorlopig nog te laag voor onze productlijn. Vanuit China, daarentegen, voelen we wel veel interesse. Daarom nemen we in november deel aan de prinselijke missie naar het land. We zijn al volop aan de slag met onze marktanalyse. Ook Japan houden we in het vizier.”

SFEER OPSNUIVEN

Hoe gaan jullie tewerk om het potentieel van een exportland in te schatten?

Gita Van den Boer: “Met een marktanalyse beantwoorden we een aantal vaste vragen: bestaat er een koffie- of warmedrankencultuur? Is de consument al vertrouwd met chai? Staat hij open voor exotische smaken en ingrediënten? Hoe zit het horeca- en foodservicesegment in elkaar?

We trekken zelf naar supermarkten om de winkelrekken te inspecteren en we snuiven de sfeer op in cafés

en bars. Maar ook het onlinesegment brengen we in kaart. Webverkoop aan particulieren is vandaag goed voor zo'n 10% van onze omzet, dus zoeken we uit of we onze webshop moeten aanpassen aan de markt in kwestie of dat we beter ons karretje vasthangen aan bestaande platformen. Zo zijn we in de VS sinds enkele maanden aanwezig op Amazon.”

Werken jullie met distributeurs in bepaalde exportmarkten?

Gita Van den Boer: “Tot voor kort benaderden we elke markt rechtstreeks, zo hou je voeling met je doelgroep. Maar binnen een groeiscenario is dat niet houdbaar. Daarom zijn we volop bezig met de uitrol van een distributeursnetwerk. Vandaag hebben we al een partner in Pakistan, de VS en de Verenigde Arabische Emiraten. Voor onder meer Duitsland, Frankrijk en de Baltische staten is de selectie bezig. Zo gaan we na of hij expertise in huis heeft waarmee we ons kunnen versterken, bijvoorbeeld rond label compliance. En of hij bereid is om ook ons verhaal uit te dragen, want Chalo is veel meer dan een reeks producten.”

VERTRAGENDE FACTOR

Bezorgen labelvereisten jullie soms kopzorgen?

Gita Van den Boer: “Jazeker, tot nog toe is het misschien wel het allergrootste obstakel geweest bij onze internationalisering. In zowat elk land gelden andere etiketteringsregels. Soms volstaat een extra sticker op de doos, maar in veel gevallen



moet de verpakking terug naar de tekenafel. Dat werkt erg vertragend, zeker wanneer je klant staat te trappelen om met je product van start te gaan.”

Over hindernissen gesproken: de brexit komt met rasse schreden dichterbij. Vrezen jullie een forse omzetzdaling in jullie grootste exportmarkt?

Gita Van den Boer: “Sinds de beslissing over de brexit proberen we de banden met onze Britse klanten zo veel mogelijk aan te halen. Op die manier hopen we dat onze business er blijft draaien en dat ze bereid zijn om samen met ons naar pragmatische oplossingen te zoeken. Meer kunnen we voorlopig niet doen om ons voor te bereiden, want het blijft onduidelijk wat ons te wachten staat. Bang voor extra administratie ben ik niet, want we hebben intussen al wat watertjes doorzwommen op dat vlak. Maar de financiële impact is vandaag onmogelijk in te schatten.”

OP DE GROEI

Worden alle chaimengsels vandaag nog altijd in India geproduceerd?

Gita Van den Boer: “Ja, en onze Indiase productiepartner kan nog heel wat extra volume aan. Daar hebben we rekening mee gehouden vanaf de start van Chalo. We wilden qua productiecapaciteit immers niet tegen onze grenzen aanlopen zodra de vraag zou toenemen. Minstens een keer per jaar trekken we naar daar om onze mixes te finetunen en nieuwe recepten samen te stellen. Nieuwe mengsels brengen we vervolgens mee naar huis om ze in Europese laboratoria te testen op houdbaarheid, oplosbaarheid, smaakconsistentie enzovoort.”

Vandaag telt het chaigamma vijf verschillende smaken. Zitten er nieuwe mixes in de pijplijn?

Gita Van den Boer: “Er staat een mix in de steigers die gezocht wordt met jaggery – ongeraffineerde rietsuiker – als gezonder alternatief voor klassieke suiker. Verder brengen we op vraag van onze fans van het eerste uur een biologische ‘slow’ chai uit. Zo kunnen mensen thuis zelf op de ambachtelijke wijze hun chai latte prepareren. Daarnaast zetten we onze eerste bescheiden stappen naast de

chai met een productlijn van zoete en zoute snacks op basis van biologische peulvruchten, granen en gedroogde zaden. De snacks staan al te koop in onze webshop en we onderhandelen met de retaildistributie. Tot slot lanceren we een ijstheegamma waarmee we ook op kinderen mikken.”

NEEN DURVEN ZEGGEN

Chalo kende een vliegende start en het gaat jullie voor de wind. Wat als er morgen een overnamebod komt van een grote speler?

Gita Van den Boer: “Dan zeggen we neen. Onze ambitie is om van Chalo de referentie te maken voor Indiase chai latte, maar op een duurzame manier. Dat betekent meerwaarde creëren met en voor alle ‘chalito’s’, van de medewerkers en leveranciers in eigen land over de productieteams in India tot en met de plukkers op de theeplantages. Vanuit het principe ‘from farm to fork’ werken we rechtstreeks samen met onze lokale producenten en houden we onze logistiek zo groen mogelijk. Daarnaast vloeit ook een deel van onze winst via charityprojecten terug naar de theeboeren in India. Wist je trouwens dat we enkele jaren geleden al eens zijn benaderd door een wereldwijde restaurantketen? Ze wilden onze chai verkopen in al hun vestigingen, maar onder hun eigen label. Hoe flatterend zo’n voorstel voor een startende onderneming ook is, we hebben het afgeslagen. Af en toe moet je neen zeggen en vasthouden aan je uitgestippelde strategie.”

Tot slot, op welke internationale verwezenlijking zijn jullie het meest trots?

Gita Van den Boer: “Toen we bericht kregen dat onze eerste levering Indian chai latte in Pakistan was gearriveerd, deden we toch een vreugdedans. Door de gespannen situatie tussen beide landen was het geen sinecure, maar het toont wel aan dat elke markt een haalbare kaart is. Verder doen de vele spontane reacties van fans overal ter wereld ons telkens opnieuw glimmen. ‘Chalo smaakt zoals de chai van mijn mama’, vertrouwde een dame mij onlangs toe op onze beursstand. Die complimenten, daar doe je het voor.”

“EEN DEEL VAN DE OMZET VLOEIT VIA CHARITYPROJECTEN TERUG NAAR DE THEEBOEREN

DE WATERSECTOR IN ZUID-AFRIKA

De klimaatveranderingen laten zich voelen in Zuid-Afrika. Zo is er door de aanhoudende droogte een nijpend watertekort in de regio rond Kaapstad. De watervoorziening van de metropool, en bij uitbreiding de hele Westkaap, heeft nood aan gerichte oplossingen. Een buitenkans voor Vlaamse spelers uit de sector. In deze beknopte studie lijsten we een aantal commerciële opportuniteiten op.

DE IRAANSE MARKT VOOR DIERVOEDER

Iran levert ongeveer 1% van al het veevoeder en staat daarmee op de 21e plaats van 's werelds grootste diervoederproducenten. Niet slecht, maar met een maximale productiecapaciteit is ook de top 10 haalbaar. Daarvoor zijn grote investeringen nodig. FIT zet de belangrijkste zwaktes, sterktes, kansen en uitdagingen op een rij.

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'.

HOLLYWOOD IN CIJFERS

Ondanks de stijgende concurrentie, nieuwe distributiekanaalen en de snelle ontwikkelingen in consumptiegedrag, verloor het iconische Hollywood nog maar weinig van zijn aantrekkingskracht. Ons kantoor in Los Angeles bundelt voor u de cijfers en bijbehorende opportuniteiten. Zo is de markt voor film en digitale media nog goed voor 640.500 banen, een jaaromzet van bijna 60 miljard dollar uit arbeid en een economische 'output' van 158,3 miljard dollar. In deze cijferanalyse ontdekt u wat dat voor u betekent.

MEGAPROJECTS IN EGYPT

De Egyptenaren zien het al duizenden jaren groots. Een nieuwe golf megaprojecten opent nu ook deuren voor Vlaamse ondernemers. Meerdere sectoren komen hierbij aan bod: energie, landbouw, logistiek, bouw, havens en transport. Ontdek in ons Engelstalige rapport wat de mogelijkheden voor uw onderneming kunnen zijn.

Download alle marktstudies op
www.flanderstrade.be

BOUWSECTOR IN TSJECHIË

Vanuit Praag schetst onze FIT-vertegenwoordiger de geschiedenis, huidige marktsituatie en toekomstvooruitzichten van de Tsjechische bouwsector. Zo leest u welke evoluties aan kracht winnen en wie de grootste spelers zijn. U vindt er ook een kort overzicht van de voornaamste vakbeurzen, tijdschriften, bronnen en websites.

TOP 75 VAN DE DUITSE LEVENS MIDDELENHANDEL

In deze markstudie voor de beginnende exporteur maakt FIT een analyse van de voedings- en drankensector in Duitsland. U krijgt onder meer een overzicht van de 75 belangrijkste spelers, mogelijke distributiekanaalen, opmerkelijke trends en praktische tips. Wist u bijvoorbeeld dat deze industrie de op 2 na belangrijkste industriële sector is in Duitsland?



IN MEMORIAM

Met droefheid melden we het onverwachte overlijden van Carla Christiaens, onze gedreven en hands-on collega die zich telkens enthousiast vastbeet in een opdracht. Zo bracht ze als adviseur Exportvaardigheden het exportpotentieel van tal van bedrijven in kaart via de Exportmeter. Daarnaast hielp ze vele lezers bij het opstellen van hun internationale marketingplan. Wij zullen Carla missen als dierbare collega, maar ons medeleven gaat vooral uit naar haar familie. Hen wensen we veel sterkte toe in deze moeilijke dagen.



DOSSIER

ECU

NA LANGE TIJD
WEER BOVEN WATER



ADOR



ECUADOR HEEFT DE GROOTSTE BIODIVERSITEIT PER VIERKANTE KILOMETER IN DE WERELD, MAAR BIEDT MEER DAN ENKEL MOOIE FOTO'S. DE ECONOMIE GROEIDE ER SINDE DE EEUWWISSELING MET EEN JAARLIJKS GEMIDDELDE VAN 3,8%, VOLGENS CIJFERS VAN DE WERELDBANK. TOCH VINDT U HET ZUID-AMERIKAANSE LAND ZELDEN TERUG IN LIJSTJES MET STERKE GROEIMARKTEN EN KANSRIJKE EXPORTBESTEMMINGEN. DAARVOOR IS DE PROTECTIONISTISCHE NALATENSCHAP VAN VOORMALIG PRESIDENT RAFAEL CORREA, DIE 10 JAAR AAN DE MACHT WAS, TE GROOT.

"NIET GEHEEL TERECHT", VINDT ONZE VLAAMSE ECONOMISCHE VERTEGENWOORDIGER (VLEV) PIETER EMBO. HIJ VOLGT VANUIT BUURLAND PERU DE ONTWIKKELINGEN IN ECUADOR. "DE NIEUWE PRESIDENT ZORGT VOOR EEN TRENDBREUK EN ZOEKT NAAR PARTNERS OM DE ECONOMIE NIEUW LEVEN IN TE BLAZEN. DAT PROCES KOMT TRAAG OP GANG, MAAR HET KERSVERSE HANDELSVERDRAG MET DE EU DOET ALVAST HET BESTE VERMOEDEN."

Hoe komt het dat een land met mooie groeicijfers zo lang onder de radar bleef van buitenlandse ondernemers? Het antwoord hoeven we niet ver te zoeken. De linkse ex-president Rafael Correa – intussen in ballingschap in ons land – regeerde er van 2007 tot 2017 met ijzeren vuist. Hij maakte evengoed een einde aan de politieke tegenstand als aan alles wat naar neoliberalisme en 'het westen' neigde. Correa zette met oliedollars vooral grootschalige overheidsprogramma's op om de arme bevolking te steunen. Met resultaat: het percentage Ecuadoranen onder de armoedegrens daalde onder zijn bewind van 36,7% naar 22,5%. Toch moeten we hier ook een kanttekening bij plaatsen. Peru kende in dezelfde periode een veel sterkere daling van de armoede en een grotere economische groei (gemiddeld 5,6%), volgens cijfers van de VN.

"Toen president Lenín Moreno in 2017 de fakkel overnam, stapte hij af van de socialistische koers van zijn voorganger", zegt FIT-vertegenwoordiger Pieter Embo. "Zijn taak is naar eigen zeggen tweeledig: de olieafhankelijkheid drastisch verminderen en toenadering zoeken tot de buitenwereld. Dat laatste moet onder meer gebeuren aan de hand van een nieuw handelsverdrag met de EU, een mooie opportuniteit voor Vlaamse exporteurs."

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

Pieter Embo: "We volgen Ecuador vanuit de Peruaanse hoofdstad Lima. 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, en leveren we statistieken aan. Door onze ervaring op het terrein zien we bovendien

waar er opportuniteiten zijn en welke ondernemers daarvoor de beste slaagkansen hebben. Om die expertise te delen, organiseren we in mei 2019 Contactdagen in alle Vlaamse provincies. Tijdens die dagen kunnen internationale ondernemers hun exportplannen voor Ecuador vrijblijvend met mij bespreken en info opvragen over allerhande Ecuadoraanse marktopportuniteiten. Later dit jaar volgt dan een groepszakenreis met aangepast afsprakenprogramma naar Brazilië, Peru en Ecuador. Exporteurs met Zuid-Amerikaanse ambities zitten in 2019 gebeiteld."

BLIK OP EUROPA

De naakte groeicijfers doen op het eerste gezicht weinig problemen vermoeden. Waarom koos Moreno voor een trendbreuk?

Pieter Embo: "Het economische programma van Correa was gebaseerd op olie, maar de olieprijs vielen na 2014 terug. Dat toonde meteen de zwakte van het systeem aan, want olie was tot voor kort goed voor meer dan de helft van de exportinkomsten. In 2016 zorgde dat zelfs voor een recessie, de eerste sinds 1999. Intussen moest de regering om geld vragen bij ijverige geldschiet

China om haar hulpprogramma's te blijven sponsoren, want met internationale instellingen zoals het IMF wilde Correa niet werken. Die leningen betaalt Ecuador grotendeels in goedkope olie terug en de macht van China nam uiteraard toe. Zo zijn vele grote infrastructuurprojecten vandaag in handen van Chinese bouwheren. Door deze precaire situatie wordt president Moreno gedwongen om het roer om te gooien en een sprong in het diepe te wagen, wat dan weer goed nieuws is voor Vlaamse ondernemers."

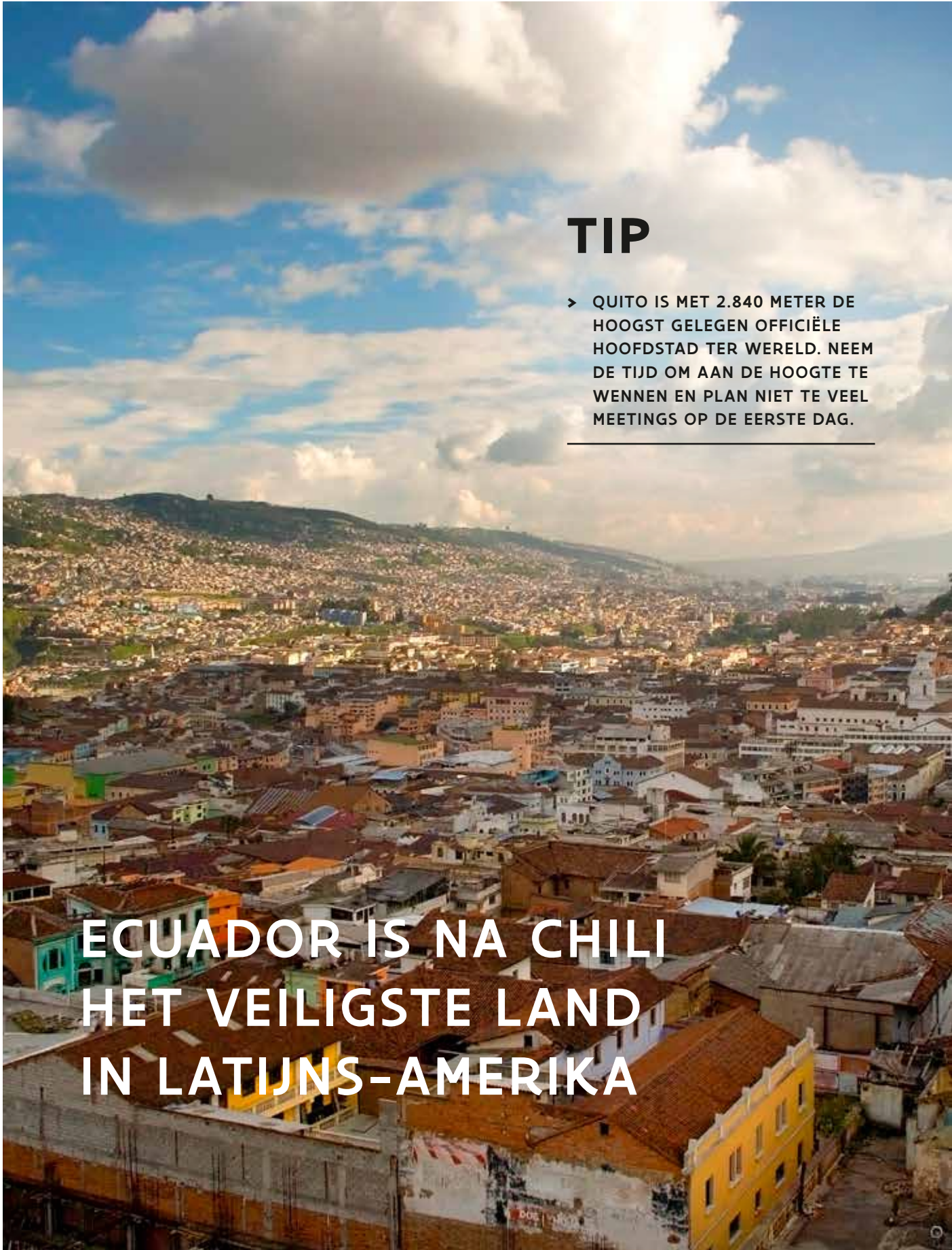
MET DE CONTACT-
DAGEN EN EEN
GROEPSZAKENREIS
WILLEN WE EEN
VOLLEDIG BEELD
SCHETSEN VAN DE
EXPORTMARKT



ECUADOR SCOORT OP DE
EASE OF DOING BUSINESS
INDEX NET ONDER HET
LATIJNS-AMERIKAANSE
GEMIDDELDE. EEN LOKALE
PARTNER IS DAAROM
STERK AAN TE RADEN.



ECUADOR IS DE GROOTSTE
BANANENEXPORTEUR TER
WERELD EN BEHOORT OOK
TOT DE TOP VOOR GARNALEN,
CACAO, BLOEMEN, VIS
EN SCHAALDIEREN.



TIP

- > QUITO IS MET 2.840 METER DE HOOGST GELEGEN OFFICIËLE HOOFDSTAD TER WERELD. NEEM DE TIJD OM AAN DE HOOGTE TE WENNEN EN PLAN NIET TE VEEL MEETINGS OP DE EERSTE DAG.
-

**ECUADOR IS NA CHILI
HET VEILIGSTE LAND
IN LATIJNS-AMERIKA**



OP DE AGENDA

GROEPSZAKENREIS 'MULTI-SECTORALE MISSIE BRAZILIË, PERU EN ECUADOR'

Van zondag 3 tot en met woensdag 13 november 2019 organiseert FIT een groepszakenreis naar:

- **São Paulo (Brazilië)**
- **Lima (Peru)**
- **Quito (Ecuador)**

Op het programma:

- afspraken met potentiële partners of klanten ter plaatse, op basis van uw behoeftes;
- netwerkmomenten met de andere bedrijven uit de delegatie en met plaatselijke spelers en beslissingsnemers;
- praktische ondersteuning door FIT.

Inschrijven kan via www.flanderstrade.be. U vindt er het volledige programma en extra informatie.

CONTACTDAG ECUADOR

FIT, Voka en UNIZO Internationaal organiseren van 8 tot 15 mei 2019 Contactdagen in alle Vlaamse provincies. Dé gelegenheid om onze FIT-vertegenwoordiger voor Ecuador te ontmoeten en gratis uw exportambities te bespreken.

Voor wie?

Bedrijven uit alle sectoren.

Waar en wanneer?

- Kortrijk: woensdag 8 mei 2019
- Antwerpen: donderdag 9 mei 2019
- Gent: maandag 13 mei 2019
- Hasselt: dinsdag 14 mei 2019
- Leuven: woensdag 15 mei 2019

TIP: ook onze landenexperts voor Argentinië, Brazilië, Chili en Ecuador komen dan langs. Zo kan u meerdere afspraken op een dag boeken.

Inschrijven? Tot 13 mei 2019 via www.flanderstrade.be.
Meer info? Neem contact op met Ewa Bulthez op +32 2 504 87 70 of ewa.bulthez@fitagency.be.

Het handelsverdrag met de EU is alvast een grote stap voorwaarts. Wat zijn de eerste resultaten van die overeenkomst?

Pieter Embo: "Heel positief. In die mate dat de EU het als handelspartner al beter doet dan andere economische blokken. Zo steeg de Europese export tijdens het eerste jaar van het verdrag met liefst 35%. Vooral machines en grondstoffen kwamen de grens over, maar ook uit de voedings- en drankensector zijn er positieve signalen. De EU had eerder al een vrijhandelsovereenkomst met Colombia en Peru, en sinds 2017 behoort dus ook Ecuador tot die groep. Dat betekent het einde van hoge douanetarieven en technische handelsbelemmeringen: 60% van de Ecuadoraanse importtaksen werden direct afgeschaft en de overige 40% wordt geleidelijk aan afgebouwd. Verder maakt het akkoord dienstenmarkten vrij en stelt het overheidsopdrachten open voor Europese spelers. Daarbij zijn onder meer toezeggingen gedaan over de handhaving van arbeids- en milieunormen,

intellectuele eigendom, mededinging en de afhandeling van geschillenprocedures. Kortom: een gelijk speelveld voor Vlaamse ondernemers in Ecuador."

DOLLAR BIEDT ZEKERHEID

Wat meteen opvalt is dat Ecuador de Amerikaanse dollar als munteenheid hanteert. Wat betekent dat voor exporteurs?

Pieter Embo: "De invoering van de dollar als officieel betaalmiddel in 2000 moest in de eerste plaats de toenmalige bankencrisis het hoofd bieden. Een tactiek die werkte: de economie stabiliseerde. Meer zelfs, de Ecuadoranen beslisten om de dollar voorgoed in de armen te sluiten en de groei keerde terug. Vandaag biedt het exporteurs vooral meer zekerheid: de wisselkoersrisico's zijn beperkt en de inflatie is lager dan in de omringende landen. Een absoluut pluspunt in Zuid-Amerika."

TESTIMONIAL **VEOS GROUP ARENT ARNOUT** sales manager feed

ECUADORAANSE GARNALEN KWEKEN MET VLAAMSE BLOEDPRODUCTEN

ECUADOR IS HET ENIGE NIET-AZIATISCHE LAND IN DE TOP-6 VAN 'S WERELDS GROOTSTE EXPORTEURS VAN GARNALEN. DIE KRACHT VAN DE ECUADORAANSE AQUACULTUUR IS OOK DE VEOS-GROEP UIT HET WEST-VLAAMSE ZWEVEZELE NIET ONTGAAN. "MET HOOGWAARDIGE DIERLIJKE EIWITTEN ZORGEN WE ERVOOR DAT DE LOKAAL GEKWEekte GARNALEN UITGROEIEN TOT VOLWAARDIGE EXPORTPRODUCTEN", VERKLAART ARENT ARNOUT, SALES MANAGER BIJ VEOS GROUP.

Al meer dan 45 jaar verwerkt VEOS Group bijproducten van slachthuizen tot functionele eiwitten voor menselijke en dierenvoeding. Overal ter wereld eten onder meer huisdieren, vissen, kippen en varkens de voedzame bloedproducten van het familiebedrijf. Ook de Ecuadoraanse garnalen profiteren mee. "Vooral onze goed verteerbare hemoglobineproducten dragen bij aan de opmars van de plaatselijke aquacultuur", zegt Arent Arnout.

GUAYAQUIL ALS DRAAISCHIJF

"De aquacultuur heeft zich de laatste jaren ontpopt tot een van de toonaangevende economische sectoren. Ook voor de toekomst liggen hier beloftevolle kansen. Met een groeiende wereldbevolking en de vraag naar duurzame voedselbronnen, zal deze industrie verder aan belang winnen. Ecuador heeft het bijkomende

voordeel dat alles zich concentreert rond de havenstad Guayaquil. Verre verplaatsingen zijn niet nodig. Vanuit Amsterdam vliegt KLM overigens rechtstreeks naar Guayaquil, dus ook om er te raken verlies je weinig tijd."

¿QUÉ?

"Waar internationale ondernemers wel rekening mee moeten houden, is de taalbarrière. Zeker bij lokale bedrijven en lagere profielen is Spaans de enige voertaal. Bel je bijvoorbeeld in bij een potentiële klant, dan laat je beter een Spaanssprekende medewerker het gesprek voeren. Zo hebben wij een Chileense collega die vanuit Zuid-Amerika alle introducties voor zijn rekening neemt. Eens je iemand in een hogere functie te pakken krijgt, kan je dan weer vaak overschakelen naar Engels. Een ding is zeker: aan onze vijfjarige ervaring in Ecuador houden we enkel positieve herinneringen en zakenrelaties over."



VRAAG NAAR VLAAMSE KNOWHOW

Welke sectoren domineren – naast olie – de economie?

Pieter Embo: "De voedings- en dranksector steekt erbovenuit. Toch is het kleine Ecuador niet volledig zelfvoorzienend. Zo is de vraag naar varkensvlees groter dan het lokale aanbod. Ook op het vlak van bier, sauzen en bevroren voedingsproducten zijn er nog kansen voor Vlaamse exporteurs. Zeker nu de vraag naar meer variëteit stijgt. Tot slot ontbreekt het de sector aan machines en toestellen, gaande van industriële koelsystemen tot smeltketels voor chocolade. Goed om te weten: het vrijhandelsverdrag tussen Ecuador en de EU reduceerde het importtarief voor tal van machines en toestellen tot 0%. Die vraag naar meer knowhow geldt trouwens ook voor de landbouwsector, waar productie- en distributieprocessen achterop hinken.



Kijken we naar de sectoren voor de toekomst, dan focust de overheid onder meer op farmaceutische producten – nu al goed voor 20% van de Vlaamse uitvoer – medische apparatuur, hernieuwbare energie, biotechnologie, IT en logistieke diensten. Er is zeker genoeg interesse voor onze producten en diensten om het land weer futureproof te maken."

Wat zijn daarbij de economische centra?

Pieter Embo: "De hoofdstad Quito, maar vooral ook de havenstad Guayaquil, 250 kilometer verder, is belangrijk. Daar bevinden zich de grootste industriële én financiële centra. Iets wat zich ook vertaalt in de zakencultuur: ondernemers in Guayaquil hebben over het algemeen een open, proactieve geest, in tegenstelling tot de meer conservatieve inwoners van Quito. Die laatsten zijn dan weer meer to-the-point."

TRANQUILO, TRANQUILO

Zijn er nog culturele zakentips die u Vlaamse ondernemers kan meegeven?

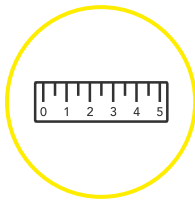
Pieter Embo: "Geduld is een mooie deugd in Ecuador. Meetings starten vaak een kwartier na het voorziene uur en beginnen steevast met smalltalk. Ook daarna verlopen de gesprekken veelal gemoedelijk, maar let op voor ongepaste houdingen en aanspreekvormen. Kom zelf altijd op tijd, spreek niemand met de voornaam aan tot zij de eerste stap zetten en vermijd gevoelige thema's zoals politiek. Het informele, warme karakter van Ecuadoraanse zakenlui mag niet verward worden met een gebrek aan respect. Integendeel, probeer extra punten te scoren door titels te gebruiken wanneer mogelijk en je beste Spaans boven te halen. Dat laatste zal sowieso nodig zijn voor een vlot gesprek. Niet iedereen beheerst het Engels voldoende."

IN ECUADOR IS ER HEEL VEEL ONDERLINGE CONCURRENTIE TUSSEN DISTRIBUTEURS. VERMIJD DAAROM OM MET MEERDERE LOKALE HANDELSPARTNERS SAMEN TE WERKEN EN KIES ER ÉÉN UIT VOOR HET HELE LAND. KORTOM: GOED SCREENEN EN ERVOOR GAAN, WANT ER ZIT MUZIEK IN DEZE EXPORTMARKT.

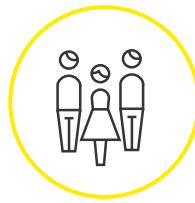
BENJAMIN MEIRE, ACCOUNTMANAGER BIJ AARDAPPELSPECIALIST AGRISTO

FACTSHEET ECUADOR

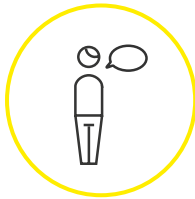
FLANDERSTRADE.BE



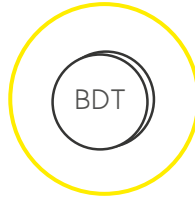
Oppervlakte
256.370 km²



Aantal inwoners
16,8 miljoen (2018)

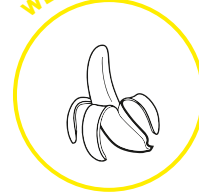


Officiële taal
Spaans



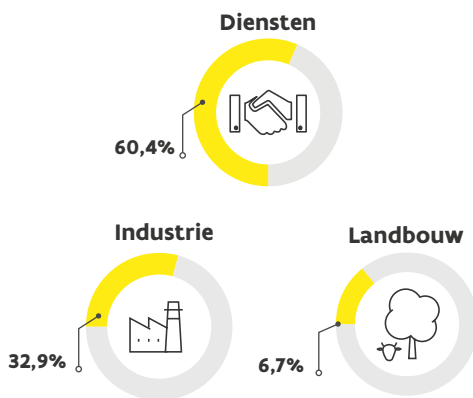
Munteenheid
Amerikaanse dollar (USD)
1 EUR = 1,14 USD (16/01/2018)

WEETJE

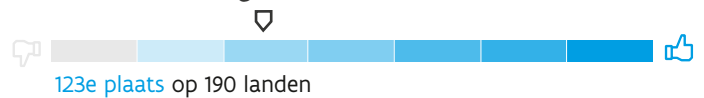


Ecuador is de grootste
bananenexporteur ter wereld.

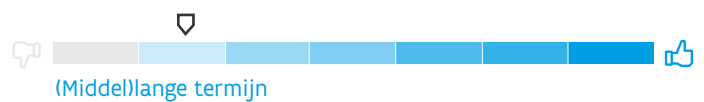
Aandeel economische sectoren in bbp (2017)



Ease of doing business index



Politiek risico



Commercieel risico (van A tot C)



Top 5 Vlaamse export naar Ecuador

€ 75,75 miljoen (2017)

- 20,5% Farmaceutische producten
- 9,3% Machines, toestellen en mechanische werktuigen
- 6,9% Gietijzer, ijzer en staal
- 6,7% Organische chemische producten
- 5,4% Meststoffen

Top 5 Vlaamse import uit Ecuador

€ 243 miljoen (2017)

- 69,3% Fruit
- 9,7% Cacao en cacaobereidingen
- 5,8% Ertsen, slakken en assen
- 4,7% Vis, schaaldieren en weekdieren
- 2,8% Tabak en tabakssurrogaten

TELEX



90.000.000

Zoveel pakjes ontbijtgranen vliegen jaarlijks de deur uit bij **MULDER BREAKFAST CEREALS**. Meer dan 90% daarvan gaat naar het buitenland. Met een extra investering van 15 miljoen euro wil eigenaar Patrick Maselis de iconische blauwe fabriek in Roeselare aanzienlijk uitbreiden en de pro-

ductiecapaciteit opdrijven met 50%. Het doel? De grootste producent van huismerken in Europa worden. Nu gaat enkel het Duitse Brügggen het West-Vlaamse ontbijtgranenbedrijf voor. De afgelopen jaren nam Mulder Breakfast Cereals ook al bedrijven over in Zwitserland, Frankrijk en Nederland.



Voormalig Leeuw van de Export **DUVEL MOORTGAT** investeert in het Britse JARR. De brouwerij uit Puurs heeft nu een aandeel van 60% in het jonge drankenmerk uit Londen. Daar brouwt JARR sinds 2015 het oosterse drankje kombucha, een gefermenteerde thee. Door de samenwerking wil Duvel Moortgat zijn internationale aanbod laag- tot niet-alcoholische dranken uitbreiden. Er komt ook een nieuwe productiesite.

De Desselse boorspecialist **SMET GROUP** rijgt de internationale successen aan elkaar. Zo haalde het bedrijf een project binnen voor ondergrondse bouwputten in het Deense Kopenhagen. Ook in Zwitserland gaat het de Kempense onderneming voor de wind: Smet Group mag in Genève riolerings en collectoren boren. Beide aanbestedingen behoren tot de grootste bestellingen ooit in het 120-jarige bestaan van het aannemersbedrijf.

////STOP////

NETALUX uit Heusden-Zolder heeft met succes zijn unieke laserreinigingstechnologie getest op de rampsite van Tsjernobil, waar in 1986 een kernreactor ontplofte. Nu krijgen zaakvoerders Pieter Cretskens en Emmanuel Flaam de opdracht om 300 ton schroot te reinigen, goed voor miljoenen euro's en een jaar werk. Lukt dat, dan komen er nog grotere projecten in Tsjernobil. In januari 2019 opende Netalux bovendien vestigingen in de VS en het VK.

////STOP////

De Turnhoutse koffiespecialist **MIKO** versterkt zijn marktpositie in Noorwegen met de overname van Kaffebyggeriet uit Oslo. Daardoor zal de Noorse jaaromzet van Miko stijgen tot 7 miljoen euro, want Kaffebyggeriet gaat meteen samen met A.KAFFE, een andere lokale speler

uit de koffiesector. Het fusiebedrijf belandt voor 90% in handen van Miko.

////STOP////

Lijm- en siliconenproducent **SODAL** neemt 2 buitenlandse distributeurs over. In Nieuw-Zeeland gaat het om lokale partner Holdfast NZ en in Finland wordt Joints Oy de nieuwe vestiging. Samen zijn ze goed voor een omzet van bijna 19 miljoen euro. Volgens algemeen directeur Dirk Coorevits is deze wending symbolisch voor het expansiebeleid van Soudal: beide overnames vinden immers plaats op twee tegengestelde geografische plaatsen.

////STOP////

Het familiebedrijf **MARELEC** uit Nieuwpoort zet zijn internationale ambities kracht bij. Met systemen voor voedselverwerkende bedrijven uit de vis-, pluimvee- en vleessector heeft het bedrijf vooral in Thailand, China en de VS grote belangen. Naast Azië ziet zaakvoerder Piet Rommelaere ook groeimogelijkheden in Oost-Europa en Latijns-Amerika. Daarom investeert Marelec 3,5 miljoen euro in de verdubbeling van de bedrijfsoppervlakte.

////STOP////

BREXIT



DOUANE- FORMALITEITEN NA DE BREXIT: WAT MOET U WETEN?

AAN DE ANDERE KANT VAN HET KANAAL IS ER NOG GEEN WITTE ROOK: GAAN HET VK EN DE EU MET OF ZONDER DEAL UIT ELKAAR? DE KLOK TIKT INTUSSEN GENADELOOS VERDER. OP DIT MOMENT IS ER NOG 'VRIJ VERKEER VAN GOEDEREN EN DIENSTEN' TUSSEN HET VK EN DE EU, MAAR DAT KAN SNEL VERANDEREN. NIEUWE DOUANEFORMALITEITEN ZOUDEN IN DE EERSTE PLAATS EEN IMPACT HEBBEN OP EXPORTERENDE BEDRIJVEN. DIT BRENGT ONS BIJ DE VRAAG: WAT HOUDEN DIE FORMALITEITEN IN? WIJ GEVEN ALVAST EEN OVERZICHT VAN 4 ESSENTIËLE ELEMENTEN.

1. EORI-NUMMER

Invoeren of uitvoeren buiten de EU begint met een Economic Operator Registration and Identification-nummer (EORI). Deze unieke code heeft u nodig bij elke douaneaangifte. Zo weet het douaneaangiftesysteem – kortweg PLDA – meteen dat het om uw bedrijf gaat. Eigenlijk heeft u dat nummer al, want het is identiek aan uw btw-nummer (voorafgegaan door de letters BE). Het enige wat u moet doen, is de initiële digitale aanvraag. Zodra dat gebeurd is, wordt uw EORI-nummer opgenomen in de EORI-databank.

2. UITVOERAANGIFTES

Om uw producten probleemloos tot in het VK te krijgen, moet u na de brexit een elektronische uitvoeraangifte indienen. Dat doet u via het PLDA-systeem van de dienst Douane en Accijnzen. Beschikt u over de nodige kennis en een softwarepakket voor uitvoeraangiftes, dan kan u dit gerust zelf doen. Overweeg in het andere geval om een douanevertegenwoordiger in te schakelen. Zij nemen alle uitvoer- en doorvoerformaliteiten over van u. Een lijst van erkende vertegenwoordigers vindt u op de website van de dienst Douane en Accijnzen.

3. BTW

Goed nieuws: ook na de brexit hoeft u geen btw aan te rekenen op de verkoopprijs van goederen die u naar het VK verscheept. Om die vrijstelling te verantwoorden, zal u wel formeel moeten aantonen dat die goederen de EU-buitengrens zijn overgestoken. Een essentieel bewijsdocument is daarbij exemplaar 3 van de douaneaangifte voor uitvoer, dat het volledige traject van uw goederen volgt.

Dat gebeurt zo: het douanekantoor van uitgang – bijvoorbeeld de haven van Zeebrugge – stelt de daadwerkelijke uitvoer van uw goederen vast. Daarna stuurt het u een elektronisch bericht, zodat u exemplaar 3 kan afdrukken.

4. ACCIJNZEN

De brexit brengt ook extra procedures met zich mee voor de export van accijnsgoederen, zoals alcohol en tabak. Bovenop de bestaande EMCS-formaliteiten zal u ook uitvoeraangiftes moeten indienen via het PLDA-systeem. Cruciaal daarbij is dat u de informatie-uitwisseling tussen beide systemen naadloos op elkaar afstemt. Pas daarom uw administratieve en IT-processen aan. Hulp nodig? Neem contact op met een douanevertegenwoordiger.

OPGELET! ELEKTRONISCHE ADMINISTRatieve DOCUMENTEN (E-AD'S) OPMAKEN VOOR ACCIJNSVRIJE GOEDEREN, MOET U ALTIJD ZELF DOEN.

TIP

WIN TIJD EN VRAAG METEEN EEN VERGUNNING 'GOEDGEKEURDE PLAATS' AAN

› MET DEZE KOSTELOZE VERGUNNING HOEFT U UW EU-EXPORTGOEDEREN NIET TE VERPLAATSEN NAAR HET DOUANEKANTOOR, MAAR LAAT U ZE VERTREKKEN VANAF UW EIGEN LOCATIE. DAARDOOR VERMIJDT U EEN EXTRA HALTE BIJ DE DOUANE EN VERLIEST U GEEN TIJD. VOERT DE DOUANE EEN CONTROLE UIT, DAN GEBEURT DAT OP EEN VAN UW EIGEN SITES. KORTOM: EEN SNELLE AFHANDELING EN EEN VLOTTE LOGISTIEKE FLOW. INTERESSE? VERSTUUR VANDAAG NOG UW AANVRAAG VIA DE WEBSITE VAN DE DIENST DOUANE EN ACCIJNZEN.



BREXIT: WAT NU?

Volgende maand is het zover: op 29 maart stapt het VK uit de EU, met of zonder akkoord. U heeft vast nog tal van vragen over de impact van deze historische gebeurtenis op uw bedrijf. Bent u op zoek naar antwoorden? Neem dan zeker een kijkje op onze website www.brexitready.be. In ons uitgebreide brexitdossier ontdekt u de laatste nieuwsberichten voor Vlaamse exporteurs.

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 MOET EEN CONTRACT MET MIJN
BUITENLANDSE PARTNER OMVATTEN?

LET – ZEKER BIJ HANDELSAGENTUREN –
OP DE BEËINDIGINGSVOORWAARDEN

GAAT U MET UW DIENSTEN OF PRODUCTEN DE INTERNATIONALE MARKT OP, DAN IS EEN BUITENLANDSEPARTNER VAAKEEN LOGISCHE KEUZE. ZE KENNEN DE ZAKENCULTUUR EN GEWOONTES ALS GEEN ANDER, HOUDEN UW INVESTERINGEN BINNEN DE PERKEN EN HEBBEN EEN LOKAAL NETWERK. "TOCH IS HET NIET EENVOUDIG OM DIRECT EEN TOPPER OP DE KOP TE TIKKEN", ZEGT JOHAN HOUBART VAN ADVIESBUREAU EBUCON, DAT VLAAMSE KMO'S STRATEGISCH EN COMMERCIEEL ONDERSTEUNT BIJ HUN INTERNATIONALISERING. "BESTEED DAAROM GENOEG AANDACHT AAN DE BEËINDIGINGSVOORWAARDEN VAN UW INTERNATIONALE OVEREENKOMSTEN".

De keuze voor een buitenlandse partner betekent kiezen tussen handelsagenten of distributeurs. Die laatsten kopen uw goederen op en handelen daarna voor eigen rekening, terwijl handelsagenten in uw naam een exportmarkt bewerken. Zo controleert u de verkoop en de prijsbepaling, en levert u zelf aan de eindklanten. "Belangrijk om te weten is dat handelsagenten een heel goede bescherming genieten", legt Johan Houbart uit. "Wilt u een contract beëindigen, dan bent u – in tegenstelling tot distributieovereenkomsten – vaak veel geld kwijt in de vorm van een goodwillvergoeding."

DE GOODWILLVERGOEDING ALS GOUDEN HANDDRUK

Johan Houbart: "Wanneer u een zogeheten handelsagentuur verbreekt, moet u eerst een opzegtermijn respecteren: een maand per jaar anciënniteit, met een maximum van 6 maanden. Daarnaast heeft uw handelsagent recht op een vergoeding voor geleverde diensten. De voorwaarden: uw agent heeft nieuwe klanten aangebracht of uw bestaande relaties met klanten aanzienlijk uitgebreid én die inspanningen leveren u nu nog voordeel op. De vergoeding kan oplopen tot 1 volledige jaarvergoeding, berekend naar het gemiddelde van de laatste 5 jaar. Denk dus tweemaal na voor u uw handtekening onder een contract zet, want die bescherming van de handelsagent maakt deel uit van verschillende nationale wetgevingen – waaronder de Belgische – en het Europese recht."

MET DEZE **5 TIPS** HOUDT U UW LOT IN EIGEN HANDEN

TIP 1 **VOORZIE EEN GOEDE SCREENING**

“Op internationale beurzen beloven mogelijke handelsagenten u de hemel, maar probeer spontane akkoorden met modelcontracten te vermijden. Neem de tijd om uw toekomstige partner uitgebreid te screenen en vraag indien nodig hulp van onafhankelijke experts zoals FIT. Zo ontwijkt u alvast dwingende regels nog voor u goed en wel begonnen bent.”

TIP 2 **MAAK EEN VOORDELIGE RECHTSKEUZE**

“Vermeld de rechtskeuze expliciet in de handelsagentuur. Niet onbelangrijk, want sommige landen – zoals Frankrijk – geven handelsagenten een nog grotere bescherming. Zorg ervoor dat u niet benadeeld wordt: lukt het niet om de Belgische wetgeving contractueel op te nemen, dan is het London Court of International Arbitration (LCIA) een goede middenweg.”

TIP 3 **PROBEER DE WET NIET TE OMZEILEN**

“U kan in ons land de handelsagentuurwet niet buitenspel zetten door uw contract een andere naam te geven of de taakomschrijving aan te passen. Een rechter kijkt door de woorden heen en beoordeelt de effectieve uitvoering van de overeenkomst. Ook wanneer u de goodwillvergoeding expliciet uitsluit, zal u bot vangen bij een rechter.”

TIP 4 **VERMIJD EXCLUSIEVE DEALS**

“Elke exportmarkt is anders, maar door niet-exclusieve akkoorden geeft u uzelf meer vrijheid om bij een slechte handelsrelatie andere opties af te tasten en een overgangperiode in te lassen. Vaak denken internationale ondernemers verkeerdelijk dat handelsagenturen automatisch exclusiviteit inhouden.”

TIP 5 **WERK MET OPZEGCLAUSULES**

“De enige manier om een goodwillvergoeding te vermijden is door een ernstige tekortkoming van uw handelsagent. Vermeld daarom duidelijk omschreven targets in uw contract. Zo weet iedereen – ook een rechter – wat de wederzijdse verplichtingen inhouden. Haalt uw partner de vooropgestelde targets niet, dan kan u dat als een ernstige tekortkoming proberen uit te spelen.”

KLEINE VERSCHILLEN KUNNEN EEN GROTE IMPACT HEBBEN

**HOEWEL DEZE GOODWILLVERGOEDING
IN VELE LANDEN VOLGENS DEZELFDE
REGELS VERLOOPT, KAN ELKE OVERHEID
ERVOOR KIEZEN EIGEN (DWINGENDE)
ACCENTEN TE LEGGEN. WIN DAAROM
TIJDIG LOKAAL ADVIES IN.**

NOG ANDERE VRAGEN ROND SUCCESVOL EXPORTEREN?

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





ENTERPRISE EUROPE NETWORK

EUROPA ZET SCHOULDERS ONDER DEEL- EN PLATFORMECONOMIE

DE DEEL- EN PLATFORMECONOMIE ZORGT NU AL VOOR MEER DAN 400.000 JOBS IN EUROPA EN DAT AANDEEL ZAL DE VOLGENDE JAREN ENKEL TOENEMEN. DAAROM HELPEN EUROPESE BELEIDSMAKERS KMO'S VOORTAAN ACTIEF BIJ DE UITBOUW VAN HUN BUSINESS.



Advies voor uw onderneming binnen handbereik



“Zolang traditionele bedrijven geen oneerlijke concurrentie ondervinden en de lokale wetgeving nageleefd wordt, is bijna alles mogelijk”, zegt Patrick De Smedt, senior expert bij de Europese Commissie. “Zelf verbinden we ons ertoe om zowel start-ups, scale-ups als gevestigde kmo's samen met deel- en platformbedrijven te helpen bij hun ontwikkeling en internationalisering.”

Het pilootproject voor die missie startte in december 2017. Toen gingen onder impuls van het Europees Parlement 5 deelprojecten van start, waar in totaal 31 organisaties uit 12 regio's aan deelnemen. Voor Vlaanderen trekt Enterprise Europe Network Vlaanderen mee aan de kar en heet het programma 'BeShared'.

EUROPESE KRUISBESTUIVING

“De programma's verlopen in meerdere stappen”, legt Patrick De Smedt uit. “In de eerste plaats brengen we alle bestaande initiatieven en modellen in kaart. Daarna gaan we na hoe andere kmo's daarvan kunnen profiteren: we brengen spelers uit verschillende regio's met elkaar in contact, organiseren events en voorzien coaching en mentoring voor de geselecteerde kmo's. Zo lichten we hen in over de lokale wetgeving, financieringsmogelijkheden, mogelijke partners en tal van andere thema's. Waarom zou een Vlaams bedrijf bijvoorbeeld geen voordeel kunnen halen uit een Grieks toeristisch businessmodel? Die mentaliteit staat centraal, met de regionale overheden in een faciliterende rol.”

EEN EERLIJK MODEL

“De grootste uitdaging bij die Europees gecoördineerde aanpak is om de rechten van werknemers te vrijwaren en tegelijk oneerlijke concurrentie te vermijden. Want de traditionele bedrijven moeten vaak aan strenge wettelijke eisen voldoen. Een slim beleid moet daarvoor zorgen: door naar de wensen van alle betrokken partijen te luisteren, willen we weg van het conflictmodel – overheid vs. bedrijven, nieuwe vs. oude spelers – en een wetgevend kader creëren waarbij iedereen wint. Zodra het wederzijdse wantrouwen wegvalt, is er veel mogelijk.”

MEER WETEN OVER HET EU-PROGRAMMA VOOR VLAAMSE ONDERNEMERS UIT DE DEEL- EN PLATFORMECONOMIE?

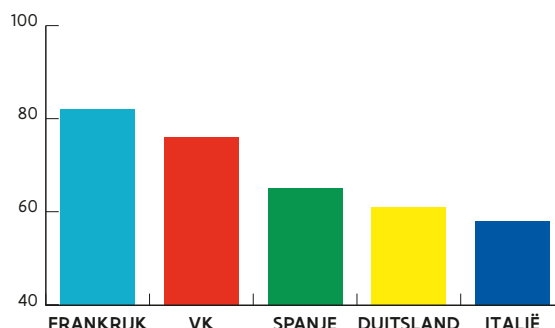
Surf naar www.beshared-project.eu of neem contact op met Pascal Verheye van Enterprise Europe Network Vlaanderen via 02 209 27 38 of pascal.verheye@vlaio.be.

DEELECONOMIE OF PLATFORMECONOMIE?

Patrick De Smedt: "In de deeleconomie speelt winst geen rol. Het gaat dan vaak om onderbenutte capaciteit: de aanbieder heeft zijn boor of auto niet constant nodig, waardoor iemand anders deze kan lenen. Doorgaans gaan deze activiteiten wel uit van wederkerigheid. Zo kunnen de leden van Couchsurfing gratis bij elkaar overnachten. Nog een bekend concept is de kosten delen. Denk maar aan BlaBlaCar, waarbij u samen de rit betaalt.

De meest populaire organisaties uit deze opkomende economie zijn ongetwijfeld Uber en Airbnb, maar dat zijn eigenlijk puur commerciële modellen. Delen hoort daar niet bij. Hun doel? Winst maken. Daarom spreken we voor die activiteiten beter over de platformeconomie. Even innoverend, maar met een andere insteek."

EU-LANDEN MET MEESTE DEEL- EN PLATFORMPROJECTEN (2018) – TOP 5:



TESTIMONIAL Thierry Deflandre ZEN CAR bestuursvoorzitter

Overheden zijn niet enkel partners, maar ook mogelijke gebruikers: ZEN CAR MIKT OP OUDE WAGENPARKEN VAN VLAAMSE GEMEENTES

THIERRY DEFLANDRE, TOT 2015 DIRECTEUR VAN HET CIRCUIT ZOLDER, IS AL JAREN FAN VAN ELEKTRISCHE AUTO'S EN BEKENDE PROJECTEN UIT DE DEEL- EN PLATFORMECONOMIE, ZOALS AIRBNB EN BLABLACAR. BEIDE PASSIES COMBINEERT HIJ NU ALS BESTUURSVOORZITTER VAN ZEN CAR, EEN BRUSSELS BEDRIJF DAT ZICH UITSLUITEND TOELEGT OP ELEKTRISCH AUTODELEN. ZIJN AMBITIE? VLAAMSE STEDEN EN GEMEENTES DUURZAME MOBILITEITSOPLOSSINGEN AANBIEDEN.

'De behoeften van overheden omzetten in opportuniteiten', het nieuwe businessconcept van Zen Car klinkt even simpel als geniaal. Thierry Deflandre: "Hoewel meer en meer Vlaamse gemeenten een lage-emissiezone invoeren, hebben ze vaak zelf nog oude wagenparken die niet aan de nieuwe eisen voldoen. Om die knoop te ontwarren, ontwikkelde Zen Car een bijzonder businessmodel."

UNIEK B2G2C-CONCEPT IS WIN-WIN-WIN

Hasselt is het decor voor Zen Cars pilootproject. De stadsmedewerkers verhuisden in augustus 2018 naar 't Scheep, het nieuwe stadhuis, en kregen er meteen een modern mobiliteitsplan bovenop. "Om zich te verplaatsen tijdens de kantooruren kunnen de medewerkers voortaan rekenen op moderne elektrische wagens met vaste laadpalen. Maar: 's avonds en in het weekend gaan de autosleutels naar de inwoners van Hasselt. Zo worden de wagens continu benut, is er minder verkeershinder en verkleint

de ecologische voetafdruk. Zodra we 'proof of concept' hebben, maken we ons model kenbaar bij alle Vlaamse steden en gemeentes."

VLAAMSE OVERHEID ALS PARTNER

Thierry Deflandre: "Dit concept was tot voor kort financieel onhaalbaar. Het was pas toen de Vlaamse overheid kansen zag in deze vorm van deeleconomie dat de bal aan het rollen ging. Zo zijn er nu gerichte subsidies binnen het actieplan 'Clean Power for Transport' (CPT) en voerde de overheid in 2018 zero-emissiepremies in voor autodeelbedrijven. Daardoor kan Zen Car geleidelijk aan geografisch uitbreiden, met in de toekomst misschien mogelijkheden op internationaal vlak. Deeleconomie modellen lenen zich bij uitstek tot internationalisering en hebben nood aan een grote afzetmarkt. Daarom is het goed dat organisaties zoals Enterprise Europe Network Vlaanderen actief meewerken aan de ontwikkeling van de deel- en platformeconomie."

KALENDER

CONTACTDAGEN

2 KAZACHSTAN EN OEKRAÏNE

13 en 14 februari 2019

Brussel

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

3 GHANA

13, 14 en 15 februari 2019

Brussel

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

4 ZUID-AFRIKA

13 tot en met 19 februari 2019

Leuven, Brugge, Hasselt, Gent en Geel

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

5 CONGO, IVOORKUST EN KENIA

18 en 19 februari 2019

Gent en Geel

INSCHRIJVEN? Tot en met 17 februari 2019 op www.flanderstrade.be

6 GRIEKENLAND, ISRAËL EN TURKIJE

20 tot en met 27 februari 2019

Antwerpen, Hasselt, Leuven, Kortrijk en Gent

INSCHRIJVEN? Tot en met 26 februari 2019 op www.flanderstrade.be

BEURSDEELNAME

1 HOUSE 1

Riga/Letland

14 tot en met 17 maart 2019

INSCHRIJVEN? Tot en met 15 februari op www.flanderstrade.be

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

INSCHRIJVEN?

www.flanderstrade.be

UITGELICHT

GROEPSZAKENREIS

TEL AVIV

Start2Export2 Israël

3 juni tot en met 6 juni 2019

De Joodse staat vierde vorig jaar zijn 70e verjaardag. Economisch gaat het beter dan ooit: stabiele groeicijfers, een historisch lage werkloosheidsgraad, stijgende consumptie en pioniers in nieuwe en hoogtechnologische sectoren.

Daarom organiseren FIT en Voka een Start2Export2-traject naar Tel Aviv en omstreken. Dé manier om als exporteur uw eerste stappen in Israël te zetten.

De groepszakenreis vormt daarbij onderdeel van een volledig begeleidingstraject:

- **intakegesprek:** verwachtingen en analyse van uw aanbod;
- **seminarie:** praktische info en nuttige tips;
- **zakenreis:** aangepast afsprakenprogramma;
- **evaluatie:** ervaringen uitwisselen en 'next steps'.

Wil u graag uw aanwezigheid op de Israëlische markt uitbouwen?

INSCHRIJVEN? Tot en met 28 februari door naar My FIT te surfen op www.flanderstrade.be

CONTACT? Dirk Smolders op 016 66 56 00 of dirksmolders@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



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