

WERELDWIJS

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

115

01 \ 2019

PETJE AF VOOR
CITY SPORT

NOORWEGEN:
INVESTEREN IN DE TOEKOMST

EDITO

WE WENSEN U EEN AANGENAAM,
SUCCESVOL EN GEZOND 2019!

Beste lezer,

Eindejaarsfeesten maken plaats voor nieuwjaarsrecepties en lijstjes vol goede voornemens. Als een van die voornemens de (verdere) internationalisering van uw bedrijf is, dan bent u bij FIT alvast aan het juiste adres.

2019 belooft opnieuw een boeiend en uitdagend jaar te worden. Goed nieuws: u staat er niet alleen voor. Alle experten uit ons binnen- en buitenlandse netwerk zijn het hele jaar door bereikbaar om uw exportactiviteiten te ondersteunen. Op onze website vindt u alle contactinformatie terug. Omdat we u graag nog een duwtje in de rug geven, brengen we u in dit magazine Wereldwijs maandelijks inspirerende bedrijfsverhalen, interessante acties en informerende bijdragen.

Zo leest u in deze editie het opmerkelijke exportverhaal van City Sport, een West-Vlaams pettenmerk dat onlangs 120 kaarsjes mocht uitblazen. Maar we serveren u evengoed een verhelderende inkijk in de Noorse economie, een getuigenis over het Erasmus for Young Entrepreneurs-programma en tips om uw contracten brexit-proof te maken of om uw intellectuele eigendom te beschermen tegen namaak.

Tot slot, nog een laatste tip. Heeft uw bedrijf een indrukwekkend exportparcours afgelegd de laatste jaren en in het voorbije jaar zelfs een serieuze sprint getrokken? Zet in 2019 de kroon op het werk en neem deel aan de Leeuw van de Export. Misschien ontvangt u in september wel deze felbegeerde exportaward uit de handen van de Vlaamse minister-president in het bijzijn van honderden collega-ondernemers.

In naam van het hele FIT-team wens ik u een aangenaam, succesvol en gezond jaar, hopelijk tot gauw!

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

01\2019 **115**

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 vernieuwvuldigen 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 CITY SPORT

AL GAAT HET
GOED, EXPORT
BLIJFT EEN
FULLTIME-
BEZIGHEID.

10 DOSSIER

NOORWEGEN

Investeren in de toekomst

8 MARKTINFO

17 TELEX

18 SOS HANDELSBELEMMERINGEN

Het meldpunt van FIT maakt de weg vrij voor export

20 BREXIT

Maak uw contracten brexit-proof met deze 4 clausules

22 EHBIO

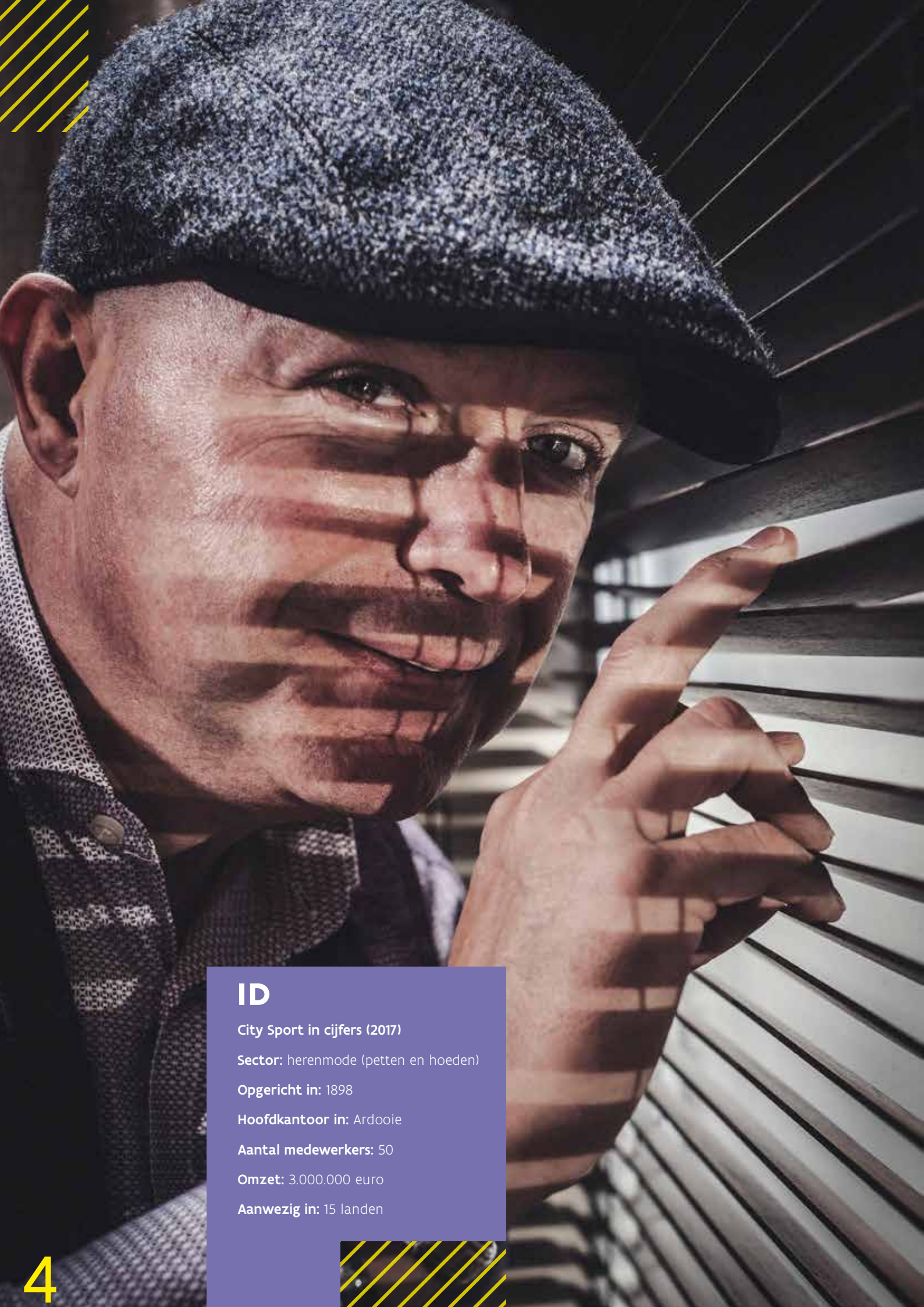
Eerste Hulp bij Internationaal Ondernemen

24 ENTERPRISE EUROPE NETWORK

Erasmus for Young Entrepreneurs zit in de lift

26 KALENDER

INHOUD



ID

City Sport in cijfers (2017)

Sector: herenmode (petten en hoeden)

Opgericht in: 1898

Hoofdkantoor in: Ardoois

Aantal medewerkers: 50

Omzet: 3.000.000 euro

Aanwezig in: 15 landen



CITY SPORT

MET VLAAMSE PETTEN DE WERELD IN

120 JAAR ... BIJ CITY SPORT KUNNEN ZE HET AMPER ZELF GELOVEN. ZO LANG AL ONTWERPT EN PRODUCEERT HET WEST-VLAAMSE FAMILIEBEDRIJF PETTEN EN HOEDEN VOOR MANNEN MET STIJL. VAN DE GEWONE MAN IN DE STRAAT OVER HIPSTERS TOT BEKENDE WERELDSTERREN, HET MERK KRIJGT OVERAL VEEL POSITIEVE REACTIES. CITY SPORT BEPERKTE ZIJN ACTIVITEITEN LANG TOT DE BINNENLANDSE EN FRANSE MARKT, MAAR TOEN **TOM DECLERCQ** – INTUSSEN DE VIERDE GENERATIE – HET ROER OVERNAM IN 1990, TROK HIJ RESOLUUT DE KAART VAN DE EXPORT. VANDAAG BLIKT HIJ VOOR WERELDWIJS TERUG OP 3 DECENNIA BUITENLANDSE HANDEL EN KIJKT HIJ AMBITIEUS NAAR DE TOEKOMST. DAAR LIGT NOG 1 DOEL: DE AMERICAN DREAM WAARMAKEN.

In de schaduw van de kerk van Ardoorie begonnen Victor Declercq en zijn echtgenote Maria Olivier in 1898 een handel in kledingstoffen. Een zaak die op korte tijd uitgroeide tot een enorm succes, want de grondleggers van City Sport besloten de restjes te gebruiken om petten te maken. "In de jaren 20 en 30 droeg iedereen een pet", zegt Tom Declercq. "Mannen hadden keuze uit honderden pettenwinkels om het ideale hoofddeksel te vinden."

Het hoogtepunt volgde in de jaren 60. City Sport profiteerde mee van het succes van wielervedstrijden zoals de Ronde van Frankrijk om zichzelf in de schijnwerpers te plaatsen. Verscheidene toprenners droegen petten uit Ardoorie en ook

het publiek liep warm voor het stijlvolle merk. De export naar Frankrijk zorgde ervoor dat City Sport op dat moment meer dan 100 werknemers in dienst had.

NIEUWE HORIZONTEN

"De populariteit van petten liep na de 'golden sixties' sterk terug", herinnert Tom Declercq zich. "Toen ik erbij kwam in 1990, had het bedrijf dringend nood aan een nieuwe strategie om winstgevend te blijven. Mijn oom raadde me aan om niet onder de kerktoeren te blijven en zo geschiedde. Vandaag zorgt export voor meer dan 70% van onze totaalomzet, maar de productie blijft bewust in Ardoorie. We zijn een kleine

AL GAAT HET GOED,
EXPORT BLIJFT EEN
FULLTIMEBEZIGHEID.

speler en willen de productie van dichtbij opvolgen. Alleen zo slagen we erin exclusieve collecties te maken voor onze exportbestemmingen.”

FIT ALS INTERNATIONALE SPRINGPLANK

Hoe slaagde u erin een succesvol exportverhaal uit te bouwen?

Tom Declercq: “Frankrijk behoorde als pettenland bij uitstek al tientallen jaren tot onze afzetmarkt, maar we hadden geen uitgekende exportstrategie om nieuwe markten aan te boren. Het was pas toen ik aanklopte bij FIT – toen nog Export Vlaanderen – dat de bal aan het rollen ging. Ik nam deel aan de zogeheten Contactdagen, waarop ik experts van specifieke exportmarkten leerde kennen en persoonlijk advies kreeg over de mogelijkheden van onze producten in die gebieden. Daarnaast kreeg ik adressenlijsten om buitenlandse klanten en partners te vinden. Zo kwam ik al snel uit bij Spanje: een groot land met een klassieke kledingcultuur. Na een grondige screening van de contactlijst van FIT, nam ik het vliegtuig en zocht de meest geschikte kandidaten op. Uiteindelijk besloten we om met een lokale distributeur in zee te gaan en nam de verkoop een hoge vlucht. Intussen is Spanje samen met Frankrijk en het VK onze grootste exportmarkt.”

Hanteert u na al die jaren nog altijd dezelfde methode voor nieuwe markten?

Tom Declercq: “In grote lijnen wel. Alles begint met marktonderzoek. Wat is het consumptiegedrag in land X of Y? Wat zijn de culturele do’s-and-don’ts? Hoe zit het met betalingsmodaliteiten of distributiekkanalen? Pas als je antwoorden hebt op de basisvragen, zie je waar er mogelijkheden liggen. Er zijn voldoende organisaties zoals FIT die daarbij kunnen helpen. Daarna is het een kwestie van focus: geef jezelf 3 tot 4 jaar de tijd om een markt te bewerken. Geef niet op bij de eerste tegenslag, maar leer uit je fouten of de marktspecifieke context. Evalueer je exportstrategie en stuur bij waar nodig. Blijkt na die proefperiode dat er iets structureel fout zit, staak dan op tijd je exportactiviteiten.”



VAN ARDOOIE TOT HOLLYWOOD

City Sport exporteert intussen naar een 15-tal landen met een jaarlijkse oplage van 120.000 petten. Hoe brengt u die tot bij de eindgebruikers?

Tom Declercq: “We werken samen met een netwerk van agents en distributeurs. In de markten die onze zakencultuur delen, zoals Frankrijk, Duitsland, Nederland of het VK, kiezen we voor agents die op commissie werken. Zo onderhouden we een nauwe band met de klanten en hebben we een beter zicht op marktontwikkelingen. Voor landen die fysiek verder liggen en met enigszins afwijkende gewoontes op het vlak van consumentengedrag of betalingsmodaliteiten, zoals Spanje, Italië, Denemarken of Canada, vertrouwen we onze producten toe aan plaatselijke distributeurs.”

Hoe slaagt u erin om voor al die exportbestemmingen een globaal product te ontwikkelen?

Tom Declercq: “City Sport heeft voor elk land een aparte collectie, die we jaarlijks vernieuwen met de hulp van onze partners. Zo zijn onze petten voor de Zuid-Europese markt veel kleurrijker dan voor de Scandinavische markt, waar vooral donkere tinten in trek zijn. Belangrijk daarbij is dat petten door de jaren heen evolueerden van functionele naar modieuze producten. Liefhebbers van BBC-series zoals Peaky Blinders of bepaalde alternatieve muziekgenres dragen petten als modeaccessoire, maar ook wereldbekende mode-iconen springen op de kar. Zo zijn onder meer acteur Morgan Freeman, zanger Lenny Kravitz en ex-voetballer David Beckham al jarenlang uitgesproken fans van onze petten. Die erkenning doet veel plezier en is een teken dat onze exportinspanningen vruchten afwerpen.”



MERK UITBOUWEN EN BESCHERMEN

U besloot 15 jaar geleden om City Sport te restylen. Was dat een onderdeel van uw exportstrategie?

Tom Declercq: "Ja, om te overleven in onze nichemarkt moesten we niet alleen geografisch uitbreiden, maar ook een nieuwe generatie klanten aanspreken. Traditioneel worden City Sport-petten vooral door oudere mensen gedragen, maar die markt wilden we uitbreiden. Tv-figuur en grafisch vormgever Dieter Coppens gaf daarom onze huisstijl en logo een facelift. Hij werkte een vintage look uit die authenticiteit, kwaliteit en lokale verankering combineert. Dat imago spelen we vandaag uit op onder meer Facebook en Instagram om onze naamsbekendheid over de grenzen heen en bij een breder publiek te verhogen. Je moet als internationaal merk meegaan met de tijd en digitale kanalen optimaal benutten."

Is uw merk ook beschermd?

Tom Declercq: Ja, een goede bescherming van je intellectuele eigendom is noodzakelijk. Ons logo en de naam City Sport zijn als beeld- en woordmerk geregistreerd bij EUIPO, het Europese Bureau voor Intellectuele Eigendom. Gelukkig waren we er vroeg bij, want City Sport is een naam die vele ondernemingen aanspreekt. Regelmatig stuurt EUIPO ons een melding dat een andere partij hetzelfde woordmerk gebruikt. Daarna is het aan ons om te beslissen of juridische maatregelen nodig zijn, maar zolang directe concurrenten onze naam niet kopiëren, blijven we afzijdig. Ook in de VS registreerden we City Sport als woordmerk voor onze nichesector."

Zijn er nog andere tips die u collega-ondernemers kan meegeven?

Tom Declercq: "Rust nooit op je lauweren. Al gaat het goed, export blijft een fulltimebezigheid. Bezoek regelmatig je buitenlandse partners en ga langs bij klanten. Alleen zo hou je voeling met de markt en bouw je een solide netwerk uit. Het is een huizenhoog cliché, maar export doe je op het terrein. Daarom mag export niet enkel een bedrijfsmatige beslissing zijn, maar moet je het als internationale ondernemer vooral graag doen."

DE AMERICAN DREAM

Waar liggen de ambities voor de toekomst?

Tom Declercq: "In de VS hebben we op dit moment een tiental klanten. Onze petten zijn verkrijgbaar in onder meer Los Angeles, Boston en New York, maar de ambitie is om in de volgende jaren het aantal Amerikaanse verkooppunten op te trekken tot vijftig. Om dat doel te bereiken, nemen we met de hulp van FIT jaarlijks deel aan de MRKET-beurs voor herenmode in New York. Binnenkort hopen we daar een tweede beurs in Chicago aan toe te voegen. De Noord-Amerikaanse consumenten houden van iconische producten met een sterk verhaal, dus er ligt zeker een afzetmarkt voor City Sport. Daarnaast spreekt de VS mij ook op persoonlijk vlak aan. De open ondernemerscultuur, waarbij je met een goed idee en hard werken vanuit het niets kan uitgroeien tot een gevestigde waarde, werkt aanstekelijk. Daar doorbreken zou voor mij de kroon op het werk zijn. Of om het met de woorden van Frank Sinatra te zeggen: 'If I can make it there, I'll make it anywhere.'"

MARKTINFO

DE VOEDINGSDISTRIBUTIE IN NOORWEGEN

De Noorse retailmarkt wordt gedomineerd door enkele grote groepen die de goederenstroom van producent naar consument controleren. Deze marktstudie biedt gegevens over interessante organisaties, informatiekantoren en gespecialiseerde vakbladen voor de voedingssector. Een compleet overzicht met de namen van de inkoopverantwoordelijken binnen de distributiegroepen en de adressen van de belangrijkste leveranciers en importeurs kan u aanvragen bij FIT Oslo of uw provinciale kantoor.

DE VLESSECTOR IN NOORWEGEN

In tegenstelling tot de visserij doet de Noorse vleessector nauwelijks aan export. Als niet-EU-lid is ook de invoer van vlees beperkt en strikt gereguleerd via onder meer importquota. Naast informatie over invoerbeperkingen en importtarieven vindt u in deze marktstudie nuttige adressen en een overzicht van de voornaamste Noorse vleesproducenten en -importeurs.

DIY MARKET IN SAINT-PETERSBURG AND LENINGRAD REGION

Sint-Petersburg en omgeving beschikt over een stabiele en goed ontwikkelde doe-het-zelfsector. Rusland gaf het startschot voor grote investerings- en moderniseringsprogramma's die ook zakenkansen bieden voor buitenlandse spelers in hoogwaardige en luxebouwmaterialen en accessoires. Het land is op zoek naar zowel buitenlandse investeringen als naar expertise en technologieën.

OPRICHTING BEDRIJF IN ZWITSERLAND EN LIECHTENSTEIN – BEDRIJFSVORMEN EN FISCALE KANTONNALE VERSCHILLEN

Met zijn hoge koopkracht, uitmuntende infrastructuur en lage belastingen lonkt Zwitserland voor heel wat Vlaamse ondernemers. Alleen is het niet zo eenvoudig om er voet aan grond te krijgen, onder meer door het chauvinistische koopgedrag. Om de consument over de streep te trekken, investeren steeds meer Vlaamse bedrijven daarom in een lokale vestiging. Deze studie biedt informatie over onder meer vennootschapsvormen, fiscaliteit, aandachtspunten qua tewerkstelling, infrastructuur en vastgoed. En aangezien Liechtenstein eveneens onder de bevoegdheid van het FIT-kantoor in Zürich valt, besteedt de studie een apart hoofdstuk aan de oprichting van een bedrijf in dit vorstendom.

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'.

TOELEVEREN AAN DE FRANSE VOEDINGS- EN HORECA-INDUSTRIE

Deze studie belicht het investeringsklimaat van de Franse voedingsindustrie voor machineproducenten: wat zijn de belangrijkste trends? Hoe is de sector gestructureerd en geëvolueerd de laatste jaren? Welke zijn de belangrijkste voedingsproducenten en wat zijn hun vooruitzichten voor de komende jaren? Verder bevat de studie een overzicht van de belangrijkste vakbeurzen en de relevante vakpers voor producenten van uitrustingsgoederen voor de voedingsverwerkende industrie.

DE VIERDE INDUSTRIËLE REVOLUTIE IN ZUID-KOREA

Zuid-Korea prijkte in 2017 op nummer 12 in de wereldranglijst van grootste economieën. Toch sputtert de exportgerichte economie van de Aziatische tijger. Naast de vergrijzing – 14% van de bevolking is 65-plusser – hangt de dreigende handelsoorlog tussen China en de VS, de grootste handelspartners van het land, als een donkere wolk boven het schiereiland. De drang naar nieuwe technologieën is dan ook groot om de productiviteit, de krimpende beroepsbevolking en de sociale behoeften te ondersteunen. Daarom plant de regering 7 miljard euro investeringen om de 4e industriële revolutie uit te rollen in 13 verschillende sectoren. Elk met een eigen strategie en aanpak. In deze studie worden er enkele van naderbij bekeken.

WASTE & WATER MANAGEMENT IN CROATIA

Voornamelijk door de afwezigheid van zware industrie is het Kroatische milieu vrij intact gebleven. Naast een grote biologische en geografische diversiteit beschikt het land over aanzienlijke zoetwatervoorzieningen. De economische ontwikkeling en stijgende levensstandaard leiden echter tot een toename van de afvalhoeveelheid en -complexiteit. Afvalbeheer is dan ook een van de uitdagingen voor de Kroatische milieusector, want de oplossing van het afvalprobleem is een van de voorwaarden voor EU-toetreding. Hetzelfde geldt voor waterzuivering: toekomstige investeringen in de ontwikkeling en constructie van apparatuur in overeenstemming met de EU-normen zullen noodzakelijk zijn.

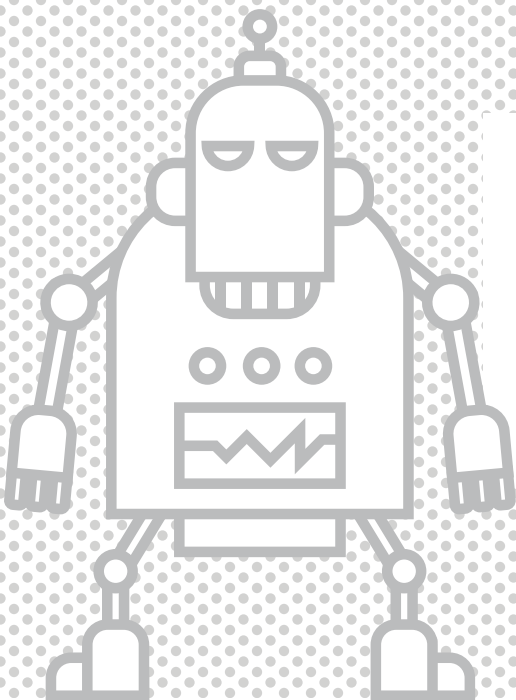
LOGISTICS IN HOUSTON

Het multimodale transportsysteem – luchthavens, spoor-, water- en snelwegen – maakt van Houston een uitstekende distributiehubs. De International Trade Administration van het Amerikaanse ministerie van Handel toonde in 2012 aan dat het grootstedelijke gebied van Houston de nummer één werd in de VS op exportvlak. In deze studie leest u meer over de logistieke trends in de grootste chemische haven wereldwijd en een van de drukste in de VS voor alle soorten vracht.

ARTIFICIËLE INTELLIGENTIE (AI): NOORD-AMERIKA, EUROPA & VLAANDEREN

Digitale assistenten als Siri (Apple), Amazon Alexa en Google Home, zelfrijdende auto's, drones ... Dankzij artificiële intelligentie (AI) gaan apparaten en machines steeds meer het menselijke denkvermogen imiteren. De VS en China zijn koplopers, maar ook andere landen zetten fors in op AI. In deze marktstudie leest u meer over de huidige technologieën en marktsituatie, investeringen, onderzoekscentra en opportuniteiten.

Download alle marktstudies op
www.flanderstrade.be



DOSSIER

NOOR

INVESTEREN IN DE TOEKOMST



WEGEN

'GELD MAAKT NIET GELUKKIG', LUIDT EEN POPULAIR SPREEKWOORD. OF TOCH? NOORWEGEN PRIJKT OP DIVERSE LIJSTJES AL JAREN AAN DE TOP VAN DE RIJKSTE ÉN GELUKKIGSTE LANDEN TER WERELD. HET LAND TEERT OP OMVANGRIJKE OLIE- EN GASVOORRADEN, ZORGT UITSTEKEND VOOR ZIJN INWONERS EN IS BOVENDIEN EEN DROOMBESTEMMING VOOR NATUURLIEFHEDERS.

"WAT MINDER MENSEN WETEN, IS DAT NOORWEGEN OOK EEN UITSTEKENDE EXPORTBESTEMMING IS", ZEGT JISKA VAN DE KOEVERING, ONZE FIT-VERTEGENWOORDIGER IN DE HOOFDSTAD OSLO. "HET LAND VOLGT NAGENOEG ALLE EU-REGELS, HEEFT EEN BIJZONDER STABIELE ECONOMIE EN KOOPLUSTIGE INWONERS. VLAAMSE ONDERNEMERS MET AMBITIES IN SCANDINAVIË KUNNEN ALVAST KENNISMAKEN MET DE MARKT TIJDENS DE GROEPSZAKENREIS START2EXPORT2 NOORWEGEN EN ZWEDEN IN OKTOBER."



De overheid van Noorwegen, officieel het Koninkrijk Noorwegen, ontdekte in de jaren 60 enorme olie- en gasvelden in de Noorse Zee. Een ontdekking die het land een ongeziene boost bezorgde. Ruim 50 jaar later staat Noorwegen gekend als een van de meest ontwikkelde landen ter wereld. Dat komt grotendeels door een goed beheer van de winsten: de overheid legde de afgelopen decennia letterlijk een spaarpot aan voor haar ruim 5 miljoen inwoners. Het Noorse pensioenfonds is met bijna 1.000 miljard Amerikaanse dollar intussen het grootste beleggingsfonds ter wereld. Maar liefst 9.146 bedrijven, verspreid over 72 landen, behoren tot het fonds. Wereldwijd goed voor 1,4% van alle beursgenoteerde ondernemingen. Het voordeel voor de bevolking? Jaarlijks pompt de Noorse overheid 3 tot 4% van het fonds in de economie, waardoor de Noren zorgeloos de toekomst tegemoet gaan.

"Die garantie op een stabiele toekomst en koopkrachtige consumenten trekt vele buitenlandse ondernemers aan", zegt Jiska van de Koevering, vanuit het FIT-kantoor in Oslo. "Bovendien neemt Noorwegen de 8e plaats in op de Ease of Doing Business-index van de Wereldbank. Een veelbelovende mix die ook bij Vlaamse internationale ondernemers voor exportmogelijkheden zorgt."

STERKE ECONOMISCHE BASIS

Welk economisch model koppelt Noorwegen aan de grote inkomsten uit olie en gas?

Jiska van de Koevering: "Het land is een schoolvoorbeeld van een zogeheten gemengde economie, waarbij de kapitalistische private sector en een sterke overheid hand in hand gaan. Zo

is de staat de grootste aandeelhouder van enkele megabedrijven, zoals Equinor (olie), Telenor (telecommunicatie), Norsk Hydro (aluminium), Statkraft (energie) en DnB NOR (bank). Hoewel de overheid haar greep op de markt de laatste jaren wat loste, blijft ze een belangrijke invloed uitoefenen. Daarbij probeert ze wel de economie te diversifiëren. De terugval van de olieprijs in 2014 legde een zekere kwetsbaarheid bloot en daar willen de Noren voortaan op anticiperen. Andere sectoren wonnen daardoor aan kracht."

Wat zijn nu de pijlers van de Noorse economie?

Jiska van de Koevering: "De olie- en gassector blijft goed voor 14% van het bnp en bijna de helft van de export. Daarnaast is ook de bouwsector sterk ontwikkeld. Niet alleen huizenbouw, maar in de nabije toekomst vooral publieke projecten: het Nationale Transportplan (NTP) zorgt de komende 12 jaar voor een extra investering van 106 miljard euro in infrastructuur. De focus ligt daarbij op milieuvriendelijk stadsvervoer, de uitbouw van havens en luchthavens, en een modern spoor- en wegennet. Een derde pijler is de maritieme sector: Noorwegen heeft een bijzonder lange kustlijn en uitgebreide wateren. Bovendien is het Noorse Stavanger de thuishaven van de

tweejaarlijkse internationale beurs Offshore Northern Seas (ONS). Vorig jaar organiseerde FIT daar trouwens nog een Vlaamse beursdeelname. Ook de jaarlijkse Nor-Shippingbeurs in Oslo is een must voor spelers die actief zijn in de maritieme sector. Een laatste economische pijler is hernieuwbare energie: Noorwegen speelt een voortrekkersrol op het vlak van hydro-energie en windenergie."

NOREN ZIJN ZOALS
EEN THERMOSFLES:
KOUD VANBUITEN,
WARM VANBINNEN





E-HANDEL IS BOOMING
BUSINESS DOOR DE
LAGE BEVOLKINGS-
DICHTHEID EN HET
HOGE INTERNETGEBRUIK

KWALITEIT BOVEN PRIJS

Welke groeimarkten zijn interessant voor Vlaamse ondernemers?

Jiska van de Koeving: “De vergrijzing van de bevolking zet zich ook hier door. De Noorse overheid besteedt nu al 10,5% van het bnp aan gezondheidszorg – meer dan gelijk welk ander land, behalve de VS en Zwitserland – en dat aandeel zal de komende jaren enkel stijgen. Noorwegen is een heel uitgestrekt land, maar de overheid wil een modern en toegankelijk systeem voor iedereen. Daarbij is er een stijgende vraag naar farmaceutische producten, medische apparatuur en tandheelkundige technologie. Ook alles wat te maken heeft met vrije tijd, kledij, mode, decoratie en andere luxesegmenten doet het goed. Noren zijn verzot op unieke, kwaliteitsvolle producten en zijn bereid om daar de prijs voor te betalen.”

Gaat die voorkeur voor unieke artikelen ook op voor de voedingssector?

Jiska van de Koeving: “Heel zeker. Hoewel Noorwegen als niet-EU-land hoge invoertarieven, quota's en strenge documentatievoorwaarden hanteert voor producten uit de landbouw en visserij, is er meer en meer vraag naar buitenlandse voedingsproducten. Vooral fruit(sappen), gedroogde noten, groenten, bioproducten, snacks, chocolade en andere delicatessen scoren goed. Belangrijk om te weten: 3 grote distributiegroepen – NorgesGruppen, Coop Norge en Reitangruppen – controleren 96% van de voedingswinkels in het land. Daarnaast zijn Noren grote bierliefhebbers. En ook hier: een lekker biertje mag wat kosten, waardoor je de invoertaksen (deels) kan doorrekenen aan de consument. Met zijn 5,3 miljoen inwoners vormt Noorwegen een relatief kleine markt, maar door de gelijke verdeling van de inkomsten is elke Noor een betekenisvolle consument.”

ZAKENDOEN IN NOORWEGEN: DO'S-AND-DON'TS

Welke culturele verschillen zijn er tussen Noorwegen en Vlaanderen?

Jiska van de Koeving: “Noren besteden heel veel tijd aan sport en vrije tijd. Zo duurt een normale werkdag van 8 uur tot 16 uur, maar om 15.30 uur is er vaak al niemand meer te bereiken op het werk, zeker op vrijdag. In het weekend is het al helemaal onmogelijk om zaken te bespreken, dan zijn de meeste Noren aan het fietsen, hiken of skiën in de prachtige natuur.”

Welke gevolgen heeft de geografie voor zakendoen?

Jiska van de Koeving: “De economische centra – Oslo, Bergen, Stavanger en Trondheim – liggen ver uit elkaar. De vele meren en fjorden maken verbindingen over land bovendien een tijdrovende onderneming. Daarom verplaatst je je tijdens zaken- en prospectiereizen beter met het vliegtuig. Geen paniek: Noorwegen telt meer dan 50 luchthavens met regelmatig vliegverkeer. Noren zelf nemen even snel het vliegtuig als de bus.”

Zijn er nog tips voor Vlaamse exporteurs met ambities in Noorwegen?

Jiska van de Koeving: “Steek je hoofd niet boven het maaiveld uit. Noorse zakenlui hebben graag nuchtere partners, rechtuit en zonder franjes. Tutoyeren is heel gewoon en je spreekt elkaar al snel met de voornaam aan, het Noors heeft zelfs geen u-vorm. Ook de kleding is veeleer informeel. Het voordeel daarbij is dat je in Noorwegen direct weet waar je aan toe bent. De directe communicatiestijl levert al snel een 'ja' of 'nee' op. Die mentaliteit omvat de hele bedrijfscultuur: Noorse ondernemingen hebben zelden een verticale hiërarchie. Je ontmoet er bij wijze van spreken even makkelijk de CEO als de onthaalmedewerker. Bijkomende tip: overtuig hen aan de hand van meetbare resultaten en internationale verwezenlijkingen. De lat ligt hoog en Noren willen zeker zijn van de kwaliteit die ze in huis halen.”



NOORWEGEN EN DE EU: EEN HAAT-LIEFDE- VERHOUDING

De relatie tussen Noorwegen en de EU doet al decennialang stof opwaaien in het Scandinavische land. Tot tweemaal toe – in 1972 en 1994 – wees de Noorse bevolking het lidmaatschap af in een referendum. Noorwegen behoort daarentegen wel tot de Schengenzone, de Europese Vrijhandelsassociatie (EVA) en de Europese Economische Ruimte (EER), maar wat betekent dat precies?

- **SCHENGENZONE:** u reist zonder paspoortcontrole tussen de EU en Noorwegen.
- **EVA:** een vrijhandelszone tussen Liechtenstein, IJsland, Zwitserland en Noorwegen. Dit is evenwel geen aparte douane-unie, de 4 lidstaten voeren elk hun eigen economische beleid.
- **EER:** een economisch akkoord tussen de 28 EU-lidstaten, IJsland, Liechtenstein en Noorwegen dat van kracht is sinds 1 januari 1994.

DE GEVOLGEN?

Door zijn lidmaatschap aan Europese samenwerkingsverbanden, doet Noorwegen mee aan:

- het vrij verkeer van personen, goederen, diensten en kapitaal;
- de Europese concurrentieregels;
- de samenwerking voor onder andere transport, onderwijs, onderzoek, veiligheid en milieu.

Noorwegen doet evenwel niet mee aan:

- het Europese beleid voor landbouw en visvangst;
- de Europese muntunie.

OPVALLEND

Hoewel Noorwegen zich in theorie eenvoudig kan onttrekken aan de Europese wetgeving en besluiten, doet het dat zelden. Het land neemt nagenoeg alle EU-regels over, zonder daarbij stemrecht of invloed te hebben.

OP DE AGENDA:

BEGELEIDINGSTRAJECT START2EXPORT2 NOORWEGEN EN ZWEDEN

Van zondag 13 tot donderdag 17 oktober 2019 (data onder voorbehoud) organiseert FIT, samen met Voka Oost-Vlaanderen, een groepszakenreis naar Oslo (Noorwegen) en Stockholm (Zweden).

Wat mag u verwachten?

- inleidende workshop;
- 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;
- evaluatiemoment na de reis.

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



WIST JE DAT ...?

- 99% VAN NOORWEGEN GEBRUIKMAAKT VAN HYDRO-ELEKTRISCHE ENERGIE?

- DE NOORSE KUSTLIJN ONGEVEER 25.000 KM LANG IS?

- NOORWEGEN DE OP 2 NA GROOTSTE EXPORTEUR VAN NATUURLIJK GAS IS?

- MEER DAN EEN DERDE VAN ALLE VERKOCHTE WAGENS IN NOORWEGEN ELEKTRISCH IS?

- NOORWEGEN DE GROOTSTE EXPORTEUR VAN ZALM IS?

TESTIMONIAL **1** THEO MIK SOMERS medezaakvoerder

TIP VAN THEO: BESCHOUW SCANDINAVIË ALS ÉÉN EXPORTBESTEMMING

Het eigenzinnige brillenmerk theo uit Antwerpen zet al bijna 20 jaar trendy brillen op de neuzen van Noorse consumenten. Via een lokale agent en 15 verkooppunten zag theo het Noorse exportaandeel vooral de laatste jaren sterk toenemen. “Op 3 jaar tijd is onze omzet verdubbeld in Noorwegen”, zegt Mik Somers, medezaakvoerder bij theo. “En het einde van de groei is nog niet in zicht.”

Met een exportaandeel van 95% is theo bij uitstek een internationaal merk geworden: de brillen vinden wereldwijd hun weg naar 45 verschillende exportbestemmingen. De Scandinavische landen vormen daarbij 1 geheel.

MEER GELIJKENISSEN DAN VERSCHILLEN

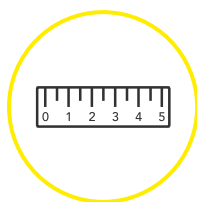
“Noorwegen, Denemarken, Zweden en Finland behoren voor ons tot dezelfde markt”, vertelt Mik Somers. “De grotere steden liggen vrij dicht bij elkaar, ze delen dezelfde pragmatische zakencultuur en er zijn nagenoeg geen taalbarrières. Interregionale handelsactiviteiten zijn voor Scandinaviërs overigens eerder regel dan uitzondering.”

NOORWEGEN ALS STERKSTE STIJGER

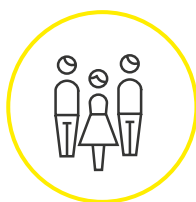
“We kiezen daarbij wel bewust voor een lokale agent die exclusief ons merk aan de man brengt. Zo heeft de consument altijd het gevoel dat theo dichtbij is, ook in Europa een belangrijk element. Onze Zweedse agent – Noren zijn duurder om in te schakelen en Finnen spreken een volledig andere taal – weet perfect in te spelen op de wensen van de Scandinavische klanten en bouwde de laatste jaren vooral het Noorse aandeel uit. Noorwegen is het rijkste land van Scandinavië en de inwoners geven graag geld uit aan producten die hen onderscheiden van de massa.”

FACTSHEET NOORWEGEN

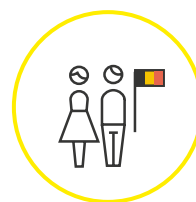
FLANDERSTRADE.BE



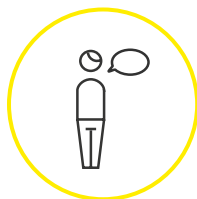
Oppervlakte
385.203 km²



Aantal inwoners
5,3 miljoen (2018)



Aantal Belgen ingeschreven in Oslo
1.432 (2018)



Officiële taal
Noors

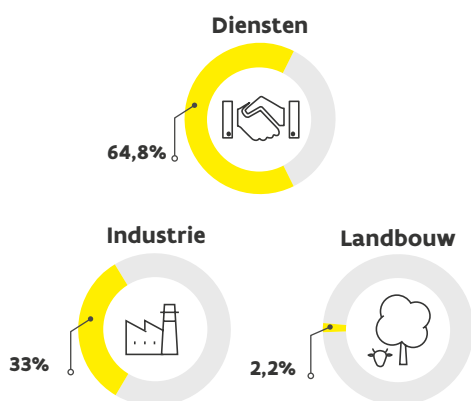


Munteenheid
Noorse kroon (NOK):
1 EUR = 9,68 NOK (03/12/2018)

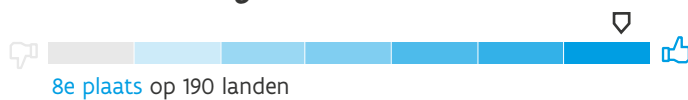


Noorwegen was in 2018 het meest ontwikkelde land ter wereld volgens de VN.

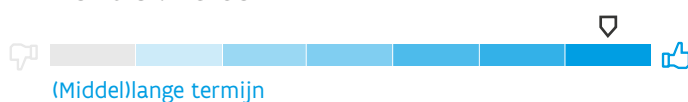
Aandeel economische sectoren in bbp (2017)



Ease of doing business index



Politiek risico



Commercieel risico (van A tot C)



Top 5 Vlaamse export naar Noorwegen

€ 1,47 miljard (2017)

- 18,8% Voertuigen voor vervoer over land
- 12,7% Farmaceutische producten
- 10,5% Machines, toestellen en mechanische werktuigen
- 7,4% Organische chemische producten
- 4,6% Kunststof en toepassingen

Top 5 Vlaamse import uit Noorwegen

€ 4,36 miljard (2017)

- 88% Minerale brandstoffen, aardolie en distillatieproducten
- 3% Organische chemische producten
- 2,2% Farmaceutische producten
- 1,1% Gietijzer, ijzer en staal
- 0,9% Luchtvaart en ruimtevaart

TELEX

65

Zoveel medailles sleepte ons land in de wacht op de zevende editie van de Brussels Beer Challenge. Daarmee doen we het opnieuw beter dan de VS (51 medailles) en Brazilië (24 medailles). BZART Lambiek 2016 van brouwerij **oud BEERSEL** behaalde de hoogste score. **BROUWERIJ BOON** uit Lembeek bezette dan weer het volledige podium in de categorie 'Old style Gueuze-Lambic'. En in de categorie 'Pale & Amber Ale: Strong Blonde / Golden Ale' nam Duvel van voormalig Leeuw van de Export **DUVEL MOORTGAT** de gouden plak mee naar huis.

Al 3 keer viel **KIM'S CHOCOLATES** uit Tienen dit jaar internationaal in de prijzen met hun nieuwe reeks van 8 biochocoladetabletten. De cacao hiervoor is afkomstig uit Tanzania en meer specifiek uit de regio waar de chocoladefabrikant actief is met zijn scholenproject 'Cocoaforschools'. De Tienenaars willen er de komende jaren meer dan 2.000 klaslokalen bouwen.

////STOP////

Fabrikant van luchthavenverlichting **ADB SAFEGATE** haalde een contract binnen in Zimbabwe. Het Zaventemse bedrijf gaat de luchthaven van de hoofdstad Harare van landingsbaanverlichting voorzien. Dit project kadert in de algemene modernisering en upgrade van de internationale luchthaven.

////STOP////

In opdracht van de Oegandese overheid gaat specialist in groene energie **TIGER POWER** 3.000 gezinnen en bedrijven op het platteland van stroom voorzien. Daarvoor bouwt het bedrijf uit Destelbergen in elk dorp een zonnepark en een back-upstelsel op waterstof. Dankzij een FIT-groepszakenreis kon Tiger Power in het Oost-Afrikaanse land ook al een duurzaam energieproject uitrollen bij de Mountains of the Moon University in Fort Portal.

////STOP////

Van 25 tot 30 november 2018 leidde prinses Astrid een economische missie naar Casablanca, Rabat en Tanger. Met 469 deelnemers – waaronder 88 Vlaamse bedrijven en organisaties – was het de grootste handelsmissie ooit. Naast een interessante export- en investeringsmarkt is Marokko een van de toegangspoorten tot sub-Sahara-Afrika. Tijdens een ondertekeningssceremonie tekenden Vlaamse bedrijven in totaal 9 contracten.

////STOP////

In het Japanse Tokio vielen de instrumenten van Roland maar liefst 3 keer in de prijzen. Het Japan Institute of Design kende Good Design Awards toe aan de TD-1KPX2 V-Drums Portable Electronic Drum Kit, de Roland Boutique Series Synthesizers en de LX708 Digital Piano. Het ontwerp van de serie digitale piano's is van de hand van het Antwerpse industrieel designbureau **GBO**.

////STOP////

Op de jaarlijkse geschenkenlijst van Oprah Winfrey prijkt dit jaar ook de biologische Sinterklaas-speculaas van bakkerij **LITTLE BELGIANS** van expat Evy Ballegeer. De

Amerikaanse tv-legende stelde haar lijst voor op zender ABC en er is ook een speciale Amazon-store voor de favoriete producten. Bedrijven die eerder de lijst haalden, merkten steevast een serieuze verkoopstijging.

////STOP////

Na de Top 100 EU staat technologiestart-up **SPOTT** uit Aalst nu ook in de Top 100 Global van Red Herring. Het Amerikaanse mediabedrijf belicht hiermee de meest veelbelovende bedrijven en ondernemers op basis van onder meer technologische innovatie, financiële gezondheid en managementcapaciteit. Met het Spott-platform kunnen kijkers meteen producten bestellen die ze in een tv-programma zien.

////STOP////

Dankzij de technologie van de Antwerpse start-up **QPINCH** kan chemiegigant Borealis zijn CO₂-uitstoot drastisch verminderen. Qpinch is ontstaan uit een onderzoeksproject van de UGent en ontwikkelde een techniek waarmee restwarmte van chemische processen kan worden hergebruikt. De installatie bij Borealis in Zwijndrecht zou in de tweede helft van 2019 operationeel moeten zijn. Na een positieve evaluatie worden ook de installaties in andere landen met de technologie uitgerust.

////STOP////

Uit meer dan 3.500 kazen sleepten de harde ambachtelijke kazemakers Flandrien Kaas en Frontieren Kaas van de **KAZERIJ** uit Wervik 6 medailles in de wacht tijdens de World Cheese Awards in het Noorse Bergen. De Kazerij verwerkt jaarlijks 10 miljoen liter melk tot ruim 1.000 ton kaas en de vraag stijgt, zowel in Europa als daarbuiten.

////STOP////

Michelle Obama, de echtgenote van de vorige Amerikaanse president Obama prijkt in het Amerikaanse blad Elle in een transparante body met lange mouwen van lingerie-merk **LA FILLE D'O** uit Gent. Muriel Scherre ontwierp het kledingstuk vier jaar geleden voor het modehuis van Ann Demeulemeester.

////STOP////

SMET GROUP uit Dessel haalde een aanbesteding binnen voor een nieuw project in een district van het Deense Kopenhagen. De boorspecialist zal er een aantal bouwputten boren. Ook in het Zwitserse Genève haalde de Kempense onderneming een groot contract binnen voor de boring van riolerings- en collectoren.



SOS HANDELSBELEMMERINGEN

HET MELDPUNT VAN FIT MAAKT DE WEG VRIJ VOOR EXPORT

VLAAMSE ONDERNEMINGEN DIE ZICH OP HET INTERNATIONALE TONEEL WAGEN, STOTEN BUITEN DE EU-MARKT STEEDS VAKER OP HANDELSBELEMMERINGEN. SOMMIGE EXPORTBARRIÈRES ZIJN GEWETTIGD, ANDERE PUUR PROTECTIONISTISCH. OM DIE LAATSTE UIT DE WEG TE RUIJEN, STEEKT FIT DE KOPPEN SAMEN MET DE EUROPESE COMMISSIE EN HET VLAAMSE DEPARTEMENT BUITENLANDSE ZAKEN.



Exporthindernissen zijn zo oud als de uitvoer zelf. Net zoals in Vlaanderen moeten ook overheden in andere landen consumentenbescherming en voedselveiligheid garanderen. En het milieu vrijwaren. Maatregelen van die aard zijn rechtmatig en moeilijk om tegen in te gaan. Maar vaak zijn procedures enkel bedoeld om de eigen markt af te scherm, en dus illegaal. Zulke maatregelen worden handelsbelemmeringen genoemd en kunnen – als ondernemers ze melden – wél aangepakt worden.

PROTECTIONISME VROEGER EN NU

Protectionisme is vaak doorzichtig: overheden kunnen zich schuldig maken aan tarifaire handelsbelemmeringen, zoals te hoge invoerrechten, te strenge douaneregelingen of mateloze vereisten op het vlak van etikettering.

Vandaag hebben niet-tarifaire, 'verdoken protectionistische' belemmeringen de bovenhand. Om buitenlandse spelers uit hun markt te weren, vinden landen een oplossing in technische barrières, maatregelen tegen prijscontrole of beperkingen bij publieke aanbestedingen. Die belemmeringen zijn moeilijk op het spoor te komen, en het vergt een grondige analyse om aan te tonen dat ze illegaal zijn.

MELDPUNT HANDELSBELEMMERINGEN

Samen met het Departement Buitenlandse Zaken van de Vlaamse overheid, de betrokken federale overheidsdiensten en de Europese Commissie is FIT erop gebrand om alle protectionistische maatregelen weg te werken die Vlaamse ondernemingen ondervinden. Verdoken of niet. Sinds 2007 is FIT dan ook hét meldpunt voor handelsbelemmeringen.

FIT analyseert elke aangifte die binnenkomt. Gegronde meldingen stromen door naar het Vlaams Departement Buitenlandse Zaken, dat samen met ons een politieke oplossing zoekt via bilaterale kanalen of interne Belgische coördinatie. Als blijkt dat een handelsbelemmering ook andere Europese bedrijven treft, én de onderneming in kwestie er geen bezwaar tegen heeft dat zijn concurrenten geïnformeerd worden, schakelen we de Europese Commissie in.

Via deze weg komt de melding aan bod tijdens de maandelijkse vergadering van het Market Access Advisory Committee. Daarin zetelen naast de Europese Commissie ook de EU-lidstaten en Europese bedrijfsfederaties. Dat kan leiden tot verschillende acties om de markttoegang te verbeteren. Vertegenwoordigers ter plaatse kunnen het exportprobleem bijvoorbeeld aankaarten bij lokale overheden, of het probleem kan worden besproken in het kader van economische zendingen of handelsonderhandelingen.

EEN SUCCESVOLLE AANPAK

Door de krachten te bundelen, slaagde Vlaanderen er onder meer in om in de marge van de CETA-onderhandelingen appels en peren uit onze regio te certificeren voor export naar Canada. Een van de huidige projecten betreft de Vlaamse handelsrelaties met Japan. De niet-tarifaire barrières die de export naar het land bemoeilijken, worden aangepakt in het vrijhandelsakkoord met de Aziatische eilandstaat dat begin 2019 in werking zou moeten treden. In het kader van dat akkoord maakte Vlaanderen al een einde aan de discriminatie van Vlaamse bieren op de Japanse markt.

SAMEN STERKER

Illegale handelsbelemmeringen hebben geen plaats in het internationale handelsverkeer. FIT en zijn partners doen er alles aan om exportdrempels weg te werken. Het Meldpunt handelsbelemmeringen vormt daar een ideaal instrument voor. De gemelde barrières verdwijnen, waardoor ondernemingen niet alleen hun persoonlijke groeiambities kunnen waarmaken, maar ook het exportprobleem structureel wordt aangepakt.



EXPORTEREN ZONDER BARRIÈRES?

FIT maakt er werk van. Meld elke handelsbelemmering waarmee u kampt aan handelsbelemmering@fitagency.be of vul het anonieme aangifteformulier onder 'handelsbelemmeringen' in op www.flanderstrade.be.

OP http://madb.europa.eu/madb/barriers_crossTables.htm?isSps=false
HOUDT DE EUROPESE COMMISSIE EEN OVERZICHT BIJ VAN ALLE HANDELSBELEMMERINGEN
DIE HET MARKET ACCES ADVISORY COMMITTEE BEHANDELT.

MAAK UW CONTRACTEN BREXIT-PROOF MET DEZE 4 CLAUSULES

DE BREXIT IS AL MAANDEN VOORPAGINANIEUWS EN DAAR KOMT VOORLOPIG GEEN VERANDERING IN. GA DAAROM NA OF UW HANDELS-CONTRACTEN WEL BREXIT-PROOF ZIJN. EEN GETEKEND CONTRACT IS IN THEORIE BINDEND, BREXIT OF NIET. TOCH KAN HET VOOR ALLE PARTIJEN INTERESSANT ZIJN DE HUIDIGE REGELS EN VOORWAARDEN VAN DIE OVEREENKOMSTEN TE HERBEKIJKEN IN HET LICHT VAN HET BREXITSCENARIO. EXTRA CLAUSULES VOOR BESTAANDE – EN NIEUWE – CONTRACTEN KUNNEN U EN UW PARTNERS HEEL WAT KOPZORGEN, TIJD EN GELD BESPAREN.

HEEFT U WEL NOOD AAN EXTRA CLAUSULES?

Dat hangt ervan af. Stel uzelf alvast deze vragen:

- Gaan mijn contracten ervan uit dat het VK lid is van de EU?
- Veronderstellen ze het vrije verkeer van goederen, diensten en personen voor een correcte uitvoering?
- Baseren de clausules zich op een gemeenschappelijke regelgeving tussen ons land en het VK?
- Staan ze een herziening van mijn prijzen toe in het geval van douanekosten of zware wisselkoersschommelingen?
- Staan er Incoterms als **Delivered Duty Paid** (DDP) in uw contract? Voelt u het nu al warm worden, bekijk dan welke clausules de temperatuur weer doen zakken.

VIER SOORTEN CLAUSULES VOOR NIEUWE EN BESTAANDE CONTRACTEN:

PARTIJBESLISSING

Een partijbeslissing laat een contractpartij toe om bepaalde onderdelen van de overeenkomst eenzijdig te wijzigen, indien aan bepaalde voorwaarden is voldaan. Een voorbeeld: hierdoor kan u zelf – zonder wederzijds akkoord – andere leverings-termijnen of een nieuwe prijszetting bepalen.

HERONDERHANDELINGSCLAUSULE

Deze clausule garandeert dat bepaalde ingrijpende wijzigingen in de economische situatie aanleiding kunnen geven tot aanpassingen aan het contract. Zo vermijdt u ongunstige of onevenwichtige verplichtingen en eventuele financiële verliezen.

WISSELKOERSCLAUSULE

Onderhandel contracten met Britse klanten in euro. Lukt dat niet, voorzie dan een clausule om later prijsaanpassingen in te voeren. Bedrijven die ponden verdienen, lopen immers een hoger risico op zware koersschommelingen.

BEËINDIGINGSCLAUSULE

Als de oorspronkelijke voorwaarden waaronder het contract werd afgesloten te ingrijpend veranderen, roept u deze clausule in om de overeenkomst te beëindigen. Beide partijen beslissen in dit geval dat een verdere samenwerking niet wenselijk is.

Voordelen van een aangepast contract:

- **REPUTATIE** – Door proactief de gevolgen van een no deal-scenario aan te kaarten, geeft u aan een professionele handelspartner te zijn die op langere termijn wil samenwerken.
- **TIJDSWINST** – Door uw contracten nu te optimaliseren, vermijdt u discussies na 29 maart 2019.
- **FINANCIËLE ZEKERHEID** – Door de eventuele extra douaneformaliteiten, invoerrechten en wisselkoersschommelingen samen met uw partner te bespreken, staat u na de brexit niet voor onaangename verrassingen.

Zodra de brexit een feit is, moet u voor zendingen naar het VK meer voorleggen dan enkel een factuur. Heeft u geen ervaring met zakendoen buiten de EU, dan roepen deze nieuwe formaliteiten vast vragen op. Wat is een EORI-nummer? Hoe vul ik uitvoeraangiftes in? Of hoe bewijs ik de oorsprong van mijn producten?

4 TIPS OM TE ONTHOUDEN

- 1 **MAAK GEBRUIK VAN DE JURIDISCHE ONDERSTEUNING VAN BEROEPSVERENIGINGEN EN SECTORFEDERATIES. ZIJ HEBBEN VAAK GESPECIALISEERDE DIENSTEN, TOOLS EN ADVISEURS OM U BIJ TE STAAN. DAARNAAST KAN U ADVIES INWINNEN BIJ EEN GESPECIALISEERDE ADVOCaat.**
- 2 **HOU REKENING MET DE VOLLEDIGE COMMERCIEËLE KETEN VAN UW BEDRIJF. MAAKT U GEBRUIK VAN LEVERANCIERS UIT BINNEN- EN BUITENLAND DIE AFNEMEN VAN BRITSE PARTIJEN, DAN HEEFT DE BREXIT OOK DAAROP INVLOED.**
- 3 **ZORG ERVOOR DAT HET CONTRACT DUIDELIJK VERMELDT WELK RECHTS-SYSTEEM VAN TOEPASSING IS BIJ GESCHILLEN. OVERWEEG BOVENDIEN ARBITRAGE OM EVENTUELE GESCHILLEN TE BESLECHTEN.**
- 4 **UPDATE BIJ CONTRACTWIJZIGINGEN OOK DE ALGEMENE VOORWAARDEN OP UW FACTUREN VOOR BRITSE KLANTEN.**

Deze en andere vragen krijgen een antwoord in de volgende editie van Wereldwijs.

WIL U GRAAG NU AL WETEN WELKE DOUANE- FORMALITEITEN DE BREXIT MET ZICH MEEBRENGT?

Surf naar www.flanderstrade.be voor ons uitgebreide brexitdossier.

EERSTE HULP BIJ INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

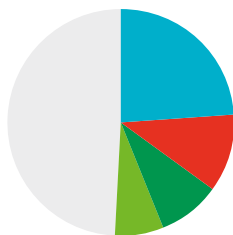
HOE KAN IK MIJN DIENSTEN/PRODUCTEN
BESCHERMEN TEGEN NAMAAK?

INNOVATIE EN CREATIVITEIT ZIJN ESSENTIËLE DRIJFVEREN VOOR ECONOMISCHE GROEI. NET DAAROM ZIJN INTERNATIONAAL AFDWINGBARE INTELLECTUELE EIGENDOMSRECHTEN (IE) ZO BELANGRIJK. DE VEELHEID AAN GERECHTELIJKE SYSTEMEN EN SOORTEN IE-RECHTEN ZORGT ER ECHTER VOOR DAT INTERNATIONALE ONDERNEMERS VAAK DOOR DE BOMEN HET BOS NIET MEER ZIEN. OM HEN TE HELPEN, RICHTTE KRISTOF NEEFS 2 JAAR GELEDEN HET ADVOCATENBUREAU INTEO OP, WAARVOOR HIJ IN NOVEMBER 2018 EEN TRENDS LEGAL-AWARD ONTVING.

NAMAAK: DE HARDE REALITEIT IN CIJFERS

Inbreuken op IE-rechten (merken, modellen, auteursrechten en octrooien) schaden onze economie en samenleving op grote schaal. Uit het laatste rapport van de Europese Commissie blijkt dat de Europese douanediensden in 2017 hun handen meer dan vol hadden.

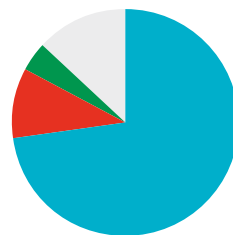
Vermoedelijke inbreuken	57.433
Procedures	74.706
Artikelen	31.410.703
Marktwaarde	€ 582.456.067



De inbreuken beperken zich daarbij niet tot luxegoederen. Alle commerciële producten of diensten zijn mogelijke doelwitten.

De top 4:

- 1. Voeding en dranken (24%)
- 2. Speelgoed (11%)
- 3. Rookwaren (9%)
- 4. Kledij en mode (7%)



Het aandeel van artikelen (medicijnen, voeding en dranken, lichaamsverzorging, speelgoed en elektrische apparaten) die potentieel een gevaar vormen voor de gezondheid van consumenten liep op tot 43% in 2017.

De grootste boosdoeners?

- 1. China (73%)
- 2. Hongkong (10%)
- 3. Turkije (4%)

MET DEZE **5 TIPS** VRIJWAART U UW INTELLECTUELE EIGENDOM

TIP 1 BEGIN MET EEN FREEDOM TO OPERATE-ANALYSE

Kristof Neefs: "Bij marktintredes in nieuwe exportbestemmingen, wil je natuurlijk zelf geen bestaande IE-rechten schaden. Met een Freedom to Operate-analyse verklein je alvast die kans. Gespecialiseerde bureaus of lokale partners zijn daarbij een grote meerwaarde. Maar helemaal zeker ben je nooit, want bepaalde IE-rechten, zoals auteursrechten, ontstaan automatisch en vereisen geen registratieprocedure. Denk bij auteursrecht niet enkel aan kunst en literatuur, ook software, een gebruikershandleiding, het motief van een tapijt of een bril genieten automatisch bescherming."

TIP 2 ZOEK BETROUWBARE PARTNERS

Kristof Neefs: "Hou na het registreren van je IE-rechten de markt in de gaten via vakbeurzen, publicaties en websites. Zo niet, dreigen je IE-rechten hun waarde te verliezen. Vanuit je kantoor wereldwijd alles opvolgen is moeilijk, dus werk samen met lokale partners om inbreuken op te sporen. Een andere optie is om de bewaking van uw IE-rechten uit te besteden aan bijvoorbeeld merken-, modellen- of octrooigemachtigden."

TIP 3 KEN UW RECHTEN EN PLICHTEN

Kristof Neefs: "Het intellectuele eigendom is nooit onaantastbaar. Zo wordt de vereiste van 'nieuwheid' bij een patent of octrooi niet automatisch gecheckt door de bevoegde instellingen. Het is aan de verweerders om mogelijke inbreuken in de rechtbank aan te vechten. Vaak is daarbij een technisch onderzoek nodig om de geldigheid van bepaalde IE-rechten na te gaan. Goed om te weten: een octrooi moet aangevraagd worden vóór je een vinding openbaar maakt. Dien dus je aanvraag in voor je deelneemt aan beurzen of je product lanceert."

TIP 4 GA NA OF EEN JURIDISCHE PROCEDURE WENSELIJK IS

Kristof Neefs: "Inbreuk ontdekt? Neem snel contact op met een juridische adviseur. Vaak hebben zij een internationaal netwerk om te bemiddelen of op te treden. Maak je bezwaar onmiddellijk kenbaar aan de partij die je IE-rechten schendt. Ga ook na of er een akkoord mogelijk is, misschien is de overtredende partij wel geïnteresseerd in een licentieovereenkomst. Dat is in vele gevallen goedkoper dan een rechtszaak. Neem je toch juridische stappen, zoek dan uit wie de gerechtskosten op zich neemt. Wanneer je de zaak wint, betekent dat immers niet automatisch de terugbetaling van alle gemaakte kosten."

TIP 5 SCHAKEL DE DOUANEDIENSTEN IN

Kristof Neefs: "In buitenlandse markten, zeker in niet-Europese landen, is IE-rechten afdwingen vaak een uitdagende onderneming. De sterk verschillende rechtssystemen hebben daar een zwaar aandeel in. Daarom: lukt het niet aan de bron, roep dan de steun van de EU-douanediens in. Zij kunnen op eigen initiatief of op verzoek van rechtheouders goederen tegenhouden aan de Europese grenzen, een heel efficiënt instrument in de strijd tegen namaak. Daarna beslis je welke procedure je volgt. Zelfs merken, modellen of octrooien die enkel een nationale registratie hebben, kunnen zo beschermd worden."

NOG ANDERE VRAGEN ROND SUCCESVOL EXPORTEREN?

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



ERASMUS FOR YOUNG ENTREPRENEURS ZIT IN DE LIFT

HET ALOM GEPREZEN ERASMUSPROGRAMMA BIEDT STUDENTEN AL MEER DAN 30 JAAR DE KANS OM BUITENLANDSE ERVARINGEN OP TE DOEN AAN TAL VAN EUROPESE UNIVERSITEITEN EN HOGESCHOLEN. WAT MINDER MENSEN WETEN, IS DAT ER OOK EEN EUROPEES UITWISSELINGS-PROGRAMMA VOOR JONGE ONDERNEMERS BESTAAT. "EEN FORMULE WAAR ZOWEL BEGINNENDE ALS ERVAREN ONDERNEMERS BAAT BIJ HEBBEN", ZEGT HAJAR ZAMOURI VAN HET VLAAMSE AGENTSCHAP VOOR INNOVEREN EN ONDERNEMEN.



Advies voor uw onderneming binnen handbereik

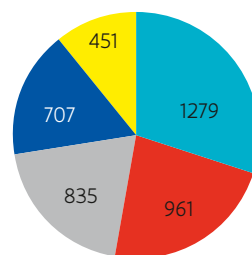


De Europese Commissie riep exact tien jaar geleden Erasmus for Young Entrepreneurs (EYE) in het leven. Het concept: beginnende ondernemers trekken voor één tot zes maanden naar een andere EU-lidstaat om er bij een succesvol bedrijf ervaring en kennis op te doen. "Op die manier verwerven ze de nodige vaardigheden om later zelf een kmo te runnen", legt Hajar Zamouri uit.

EEN INTERNATIONALE WIN-WIN

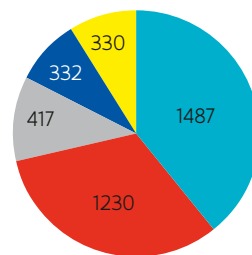
Hajar Zamouri: "De uitwisseling is niet alleen voordelig voor 'nieuwe' ondernemers, maar ook voor de ontvangende bedrijven. Zij profiteren immers van de verfrissende blik van een gemotiveerde nieuwe ondernemer op hun bedrijfsvoering. Mogelijk kan hij of zij met gespecialiseerde vaardigheden of kennis een productieve aanvulling zijn voor gebieden waar de gastondernemer minder sterk staat. Bovendien krijgen ze de gelegenheid om met buitenlandse partners samen te werken en over nieuwe markten te leren. De meeste ontvangende ondernemers hebben zulke goede ervaringen dat ze besluiten om later andere nieuwe ondernemers te ontvangen. Ons land doet het daarbij vooral goed als EYE-bestemming."

TOP 5 BESTEMMINGEN



■ 1. Spanje ■ 2. Italië ■ 3. VK ■ 4. Duitsland ■ 5. België

TOP 5 UITSTURENDE LANDEN



■ 1. Italië ■ 2. Spanje ■ 3. Roemenië ■ 4. Polen ■ 5. VK

TESTIMONIAL **1** ADRIAAN DE BOLLE IT-specialist

ERASMUS FOR YOUNG ENTREPRENEURS: EEN BLIK ACHTER DE SCHERMEN

SINDS 2009 MAAKTEN MEER DAN 11.000 BEGINNENDE ONDERNEMERS AL GEBRUIK VAN HET EYE-PROGRAMMA OM ZICH OVER DE GRENZEN HEEN KLAAR TE STOMEN VOOR HUN EIGEN BUSINESS. EEN VAN HEN IS ADRIAAN DE BOLLE. HIJ LOOPT TOT EIND JANUARI 2019 MEE BIJ EEN NEDERLANDS BEDRIJF IN UTRECHT.

Adriaan De Bolle studeerde in 2016 af als chemisch ingenieur aan de KU Leuven. Na een eerste werkervaring bij een multinational in de gezondheidssector, besloot hij het begin vorig jaar over een andere boeg te gooien.

VAN OP DE EERSTE RIJ

"Als selfmade IT-specialist voelde ik dat de markt voor digitale platformen en applicaties voldoende mogelijkheden biedt om zelf iets op te starten", zegt Adriaan De Bolle. "Maar naast een goed idee moet je ook over de nodige skills in bedrijfsmanagement beschikken. Om aan die voorwaarde te voldoen, koos ik voor de formule van het EYE-programma: een ervaren ondernemer toont je al doende de ins en outs van het vak, en je leert intussen de zaken-cultuur van een ander EU-land kennen."

DE IDEALE MATCH

Adriaan De Bolle: "Zodra mijn aanvraagformulier en bijbehorend businessplan werden aanvaard, ging ik op zoek naar een geschikte match tussen de duizenden Europese gastondernemers. Ik kwam al snel uit bij Graaggedaan.nl, een commercieel platform voor bakkers, slagers en andere kleinhandelaars in Nederland. De zaakvoerder hapte toe en begin augustus 2018 trok ik naar Utrecht voor een avontuur van zes maanden."

KLAAR VOOR DE TOEKOMST

Adriaan De Bolle: "Bij Graaggedaan.nl nam ik meteen deel aan een uitdagend technisch project, ideaal om de programmeertaal voor een digitaal platform onder de knie te krijgen. Tegelijk stak ik veel op van het salesteam, want dat was voor mij nieuw terrein: hoe verkoop je je product of dienst? De Nederlandse doe-cultuur werkt daarbij heel aanstekelijk en inspireerde me om ook voor mijn eigen project (www.unblind.com) terug naar de essentie te gaan. Mijn oorspronkelijke businessplan is nu afgeslankt, maar heeft een sterkere basis."

IN OKTOBER 2018
STOND DE TELLER
OP 6.057 GESLAAGDE
UITWISSELINGEN

MEER WETEN OVER ERASMUS FOR YOUNG ENTREPRENEURS?

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

KALENDER

GROEPSZAKENREIS

1 START2EXPORT2 NOORWEGEN EN ZWEDEN

Noorwegen en Zweden

13 tot en met 17 oktober 2019

INSCHRIJVEN? Tot en met 10 februari op www.flanderstrade.be

CONTACT? Ann Verschueren op +32 2 504 87 56 of ann.verschueren@fitagency.be

2

CONTACTDAGEN

4 SPANJE, PORTUGAL, ITALIË

- 9 januari 2019 - Geel
- 10 januari 2019 - Hasselt
- 14 januari 2019 - Gent
- 15 januari 2019 - Roeselare
- 16 januari 2019 - Vilvoorde

INSCHRIJVEN? Tot en met 14 januari op www.flanderstrade.be

CONTACT? Marnix Bierlin op +32 2 504 87 43 of marnix.bierlin@fitagency.be

5 ALGERIJE

- 29 januari 2019 - Hasselt
- 30 januari 2019 - Antwerpen

INSCHRIJVEN? Tot en met 28 januari op www.flanderstrade.be

CONTACT? Evelien Staelens op +32 2 504 88 48 of evelien.staelens@fitagency.be

6 EGYPTE, ETHIOPIË, MAROKKO

- 23 januari 2019 - Kortrijk
- 24 januari 2019 - Gent
- 28 januari 2019 - Vilvoorde
- 29 januari 2019 - Hasselt
- 30 januari 2019 - Antwerpen

<https://www.flandersinvestmentandtrade.com/export/acties-events/marokko-1>

INSCHRIJVEN? Tot en met 28 januari op www.flanderstrade.be

CONTACT? Evelien Staelens op +32 2 504 88 48 of evelien.staelens@fitagency.be

INSCHRIJVEN?

www.flanderstrade.be

UITGELICHT

BEURSDEELNAME

2 RSA - CYBER SECURITY & FINTECH

San Francisco

4 tot en met 8 maart 2019

INSCHRIJVEN? Tot en met 31 januari op
www.flanderstrade.be

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

3 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

GROEPSZAKENREIS

SINGAPORE EN AUSTRALIË

Groepszakenreis voor high-endproducten en -diensten uit de bouwsector

27 maart tot en met 5 april 2019

Singapore en Australië zijn sterk ontwikkelde markten, maar staan altijd open voor nieuwe materialen en diensten om de bouwsector naar een nog hoger niveau te tillen. Zo is Singapore door zijn beperkte bebouwbare oppervlakte stevast op zoek naar duurzame en slimme oplossingen om de verstedelijking in goede banen te leiden. De groeiende Australische markt richt zich dan weer vooral op residentiële en commerciële bouwprojecten.

Programma:

- 27 maart - 29 maart 2019: Singapore
- 31 maart - 3 april 2019: Melbourne, Australië
- 3 april - 5 april 2019: Sydney, Australië

Wil u met exclusieve en innovatieve bouwmaterialen of high-enddiensten meebouwen aan de toekomst van Singapore en Australië?

INSCHRIJVEN? Tot en met 18 januari door naar My FIT te surfen op
www.flanderstrade.be

CONTACT? Sabine Vincke op 02 504 87 41 of sabine.vincke@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