

# WERELDWIJS

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

112

10 \ 2018

## MEXICO

RICHT ZIJN PIJLEN  
OP DE EU

**BIOBEST  
EN  
BOPLAN**  
ZIJN DE NIEUWE  
LEEUVEN



# EDITO

## DURVERS MET EEN IJZERSTERK AANBOD EN PLAN

Beste lezer,

Op woensdag 19 september tekende exporterend Vlaanderen present op de 17e editie van onze Leeuw van de Export – dit keer in de Antwerpse Kinopolis-bioscoop. Vlaams minister-president Geert Bourgeois maakte er trots onze 'kleine' en 'grote' Leeuw bekend: het West-Vlaamse BOPLAN en het Antwerpse Biobest. Mijn felicitaties aan de kersverse winnaars, ik ben er rotsvast van overtuigd dat Vlaanderen met jullie twee gemotiveerde exportambassadeurs rijker is.

Maar niet alleen onze sterren van de avond schitteren op het grote, internationale doek. Ook de andere genomineerden – SCE, Tribù, beMatrix en Manna Foods – zijn schoolvoorbeelden van succesvolle internationalisering. De rode draad door hun inspirerende verhalen? Daar waren zowel de jury als het publiek in de zaal het unaniem over eens: het zijn stuk voor stuk durvers die met een ijzersterk aanbod en een uitgekiend plan de markt opgaan. Voor die volharding heb ik eindeloos veel respect. Dat FIT u hierin graag ondersteunt, spreekt dan ook voor zich.

Was u ook van de partij in Antwerpen? Veel dank voor uw aanwezigheid, en hopelijk zien we u volgend jaar terug! Wie er niet bij kon zijn, hoeft niet te treuren. Verderop in dit magazine plaatsen we niet alleen onze fonkelnieuwe exportleeuwen in de schijnwerpers, we brengen ook een uitgebreid fotoverslag van zowel de prijsuitreiking als het boeiende netwerkmoment achteraf.

Bijgevoegd bij dit nummer vindt u ons actieprogramma voor 2019. Daarin ontdekt u een waaier aan beurzen, zakenreizen en andere initiatieven waarmee we u helpen uw ambities waar te maken. Voor het eerst hebben we ook de acties van al onze structurele partners in dit handige overzicht opgenomen.

Veel leesplezier!

Claire Tillekaerts  
Gedelegeerd bestuurder  
Flanders Investment & Trade



## COLOFON

WERELDWIJS IS EEN UITGAVE VAN

### FLANDERS INVESTMENT & TRADE

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

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

[www.linkedin.com/company/20796](https://www.linkedin.com/company/20796)  
[twitter.com/FlandersTrade](https://twitter.com/FlandersTrade)

10\2018 **112**

### VERANTWOORDELIJKE UITGEVER

Claire Tillekaerts  
Koning Albert II-laan 37  
1030 Brussel

### REDACTIE

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

### FOTO'S

[imagedesk.be](http://imagedesk.be), Getty Images en Shutterstock

### LAY-OUT EN DRUK

Vanden Broele Productions

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

### WERELDWIJS

wordt gratis verspreid onder bedrijven.

### WENST U EEN EXEMPLAAR?

Stuur een mail naar [wereldwijs@fitagency.be](mailto:wereldwijs@fitagency.be)  
met uw adresgegevens.



# 4

EEN STERK PRODUCT KOMT ALTIJD BOVENDRIJVEN

JEAN-MARC VANDOORNE CEO BIOBEST GROUP

TALENT IS ZILVER, LEF IS GOUD

XAVIER RAMON EIGENAAR BOPLAN

IN GESPREK MET EXPORTLEEUWEN BIOBEST EN BOPLAN

## 12 DOSSIER

### **MEXICO**

Economische grootmacht richt zijn pijlen op de EU

### **10 MARKTINFO**

### **20 TELEX**

### **21 REPORTAGE**

Leeuw van de Export 2018

### **28 BREXIT**

deal or no deal?

### **30 DIENSTVERLENING FIT**

2019: een drukke exportagenda?

Vlaamse samenwerking loont

### **32 ACTIEPROGRAMMA FIT**

Inspelen op nieuwe trends

### **34 ENTERPRISE EUROPE NETWORK**

Europese steun is springplank voor Antwerpse pioniers

### **36 EHBIO**

Eerste Hulp bij Internationaal Ondernemen

### **38 KALENDER**



# BIOBEST GROUP: BIOTECHPIONIER ZWERMT UIT OVER DE HELE WERELD

DE HOMMELS VAN BIOBEST GROUP ZIJN OP DE VIJF CONTINENTEN IN DE WEER OM GEWASSEN TE BESTUIVEN. DE NUTTIGE INSECTEN VAN HET BEDRIJF VORMEN DAN WEER EEN ECOLOGISCH EN DOELTREFFEND ALTERNATIEF VOOR CHEMISCHE PESTICIDEN. EEN DING IS ZEKER: DEZE BIOTECHPIONIER BRACHT EEN REVOLUTIE TEWEEG IN DE TUINBOUWSECTOR. DE LEEUW VAN DE EXPORT IN DE CATEGORIE 'BEDRIJVEN MET 50 MEDEWERKERS OF MEER' HEBBEN DE KEMPENAARS DAN OOK DUBBEL EN DIK VERDIEND. ZE HAALDEN HET VAN SAUZENFABRIKANT MANNA FOODS EN PRODUCENT VAN MODULAIRE STANDENBOUWSYSTEMEN BEMATRIX.

Het was veearts Roland De Jonghe uit Westerlo die in 1987 op het idee kwam om de hommels die hij in zijn garage kweekte commercieel op de markt te brengen. Ze zouden in de serre-teelt van onder meer tomaten en paprika's veel manueel werk kunnen uitsparen bij de bestuiving. Bovendien bleek dat het rendement tot 40% steeg wanneer de hommels hun werk deden in plaats van arbeiders met trilstokken.

## STRENGERE NORMEN WERELDWIJD

"Snel na de hommels deden de nuttige insecten, bacteriën en schimmels hun intrede om plagen in de tuinbouw te bestrijden", vertelt CEO **JEAN-MARC VANDOORNE** aan **DIRK VAN STEERTEGHEM**, afdelingshoofd Internationale Handel bij FIT. "Sluipwespen zetten we bijvoorbeeld in om wittevlug te bestrijden in de glastuinbouw. Lieveheersbeestjes roven dan weer op bladluis."

Vandaag gaat het Biobest meer dan ooit voor de wind. Sinds 2013 wist het insectenbedrijf zijn omzet zelfs te verdubbelen. Naast de hoofdzetel in Westerlo en 16 dochterfilialen beschikt het over productiecentra in onder meer Marokko, Mexico en Canada. Voor dat succes ziet de CEO een verklaring in verschillende recente ontwikkelingen: "Overal ter wereld gaan overheden de strijd aan tegen schadelijke pesticiden. De normen voor voedselveiligheid worden strenger. En consumenten staan steeds kritischer in de supermarkt."

## PLAAGINSECTEN STEEDS RESISTENTER

2007 was een scharnierjaar voor de tuinbouwsector en een mijlpaal voor Biobest. Jean-Marc Vandoorne: "Een Duits labo rapporteerde toen veel te hoge concentraties aan chemische residuen in Spaanse tomaten. Een schandaal brak los, maar zo'n verrassing was die ontdekking niet. Plaaginsecten waren hoe langer hoe resistenter geworden voor chemische bestrijdingsmiddelen. Tuinbouwers waren dus verplicht om steeds zwaarder geschut in te zetten. Wel was het schandaal een wake-upcall, zowel voor het grote publiek als voor de sector. Plots kwam het besef dat er dringend naar alternatieven moest worden gezocht."

## OPSTEKER VOOR HARD WERK

In 2014 was Biobest al een keer genomineerd voor de Leeuw van de Export, maar toen greep het naast de prijs. Jean-Marc Vandoorne: "Onze spectaculaire groei was toen net ingezet en we wisten niet of het zou blijven duren. Maar het ging door, want sinds dat jaar schoot onze omzetcurve exponentieel de hoogte in,

met 2017 als een absoluut boerenjaar. We zijn dan ook heel fier dat we de exportprijs dit jaar wel konden binnenrijven. Bij onze medewerkers zal de award voor een extra motivatieboost zorgen, want het is een prachtige opsteker voor hun harde werk van de voorbije jaren."

2017 WAS EEN  
ABSOLUUT  
BOERENJAAR

## CONTROLE OVER DISTRIBUTIE

**Dirk Van Steerteghem: “Concreet tekende Biobest vorig jaar een groei op van 32%, het resultaat van organische groei en acquisities. Waar deden jullie zoal overnames?”**

Jean-Marc Vandoorne: “In Kenia vergrootten we onze capaciteit door er een producent en verdeler van nuttige insecten en biopesticiden op te kopen. Om ons marktaandeel te vergroten namen we in Denemarken, Zweden en Frankrijk distributeurs over die ook bij de concurrentie inkochten. In Duitsland hebben we dan weer onze leverancier van vangplaten en -rollen opgekocht. Tot slot werden we voor 100% eigenaar van onze bestaande Mexicaanse productie- en distributiepartner.

Door een eigen distributienetwerk uit te bouwen, dringen we dieper binnen in onze belangrijkste exportmarkten. Samen met onze klanten trekken we immers volop de kaart van de natuurlijke gewasbescherming, terwijl onafhankelijke verdelers sneller geneigd zijn over te schakelen op chemische middelen. Daarnaast investeren we in lokale kweekfaciliteiten. In sommige landen mogen we namelijk geen levende dieren binnenbrengen.”

## BEESTJES MET FRANSE ROOTS

**Dirk Van Steerteghem: “Is de impact van die regelgeving in de loop der jaren groter geworden?”**

Jean-Marc Vandoorne: “Absoluut. Tot de jaren 90 van de vorige eeuw waren er geen invoerregels, vandaag dreigt de slinger door te slaan in de andere richting. In sommige landen mogen alleen inheemse soorten worden ingevoerd, in andere markten moet je voor uitheemse soorten kunnen bewijzen dat ze de winter niet overleven. En in Frankrijk is er een nieuwe wet in de maak die ons zal verplichten om aan te tonen dat zelfs de oorspronkelijke roots van die inheemse soort in Frankrijk liggen.”

## REVOLUTIE VOOR DE SECTOR

**Dirk Van Steerteghem: “Wanneer is het internationale parcours van Biobest eigenlijk gestart?”**

Jean-Marc Vandoorne: “De tuinbouwsector in eigen land is relatief beperkt in omvang, dus we keken al snel over de landsgrenzen om onze hommels in te zetten. Na Nederland, Frankrijk en Spanje gingen ook de andere Europese landen snel overstag. Hommelbestuiving was een echte gamechanger voor de sector, dus steeds meer telers wilden op de kar springen. Echt prospecteren hoefden we dus niet te doen in de beginjaren, tuinbouwers klopten bij ons aan omdat ze dat revolutionaire product zelf wilden uitproberen.”

**Dirk Van Steerteghem: “Waren jullie ook al meteen in verre markten actief?”**

Jean-Marc Vandoorne: “Begin jaren 90 hadden we al een aantal klanten in Japan en Chili, maar het actief aanboren van verre

## HOMMELBESTUIVING WAS EEN ECHTE GAMECHANGER

markten dateert van enkele jaren later. In sommige landen kwamen we terecht via Nederlandse telers die er productievestigingen openden. Zo maakten we onze entree in de Canadese groententeelt en de snijbloemenkweek in Kenia. In de loop der jaren kwamen er stelselmatig bestemmingen bij en vandaag staat de teller op 68 landen.”

## HOMMELS OPENEN DEUREN

**Dirk Van Steerteghem: “Zijn er markten waar Biobest nog geen voet aan de grond heeft?”**

Jean-Marc Vandoorne: “Zeker, Australië is er zo een. Daar mogen we geen levende organismen importeren. Dus willen we er een klantenbestand uitbouwen, dan moeten we investeren in productiecapaciteit ter plaatse. Bovendien zijn er geen inheemse hommelsorten in Australië, dus hommelbestuiving zullen we er nooit kunnen aanbieden.

In China hebben we al enkele klanten, maar het is een lastige markt. De traditionele teler overtuigen om zijn chemische pesticiden aan de kant te zetten, is geen sinecure. Maar we blijven proberen, want er ligt een enorm onontgonnen potentieel. Er staan in China meer serres dan in de rest van de wereld. Bovendien groeit bij de autoriteiten de aandacht voor voedselveiligheid.”

**Dirk Van Steerteghem: “Hoe verhouden hommelbestuiving en gewasbescherming zich vandaag in de omzet van Biobest?”**

Jean-Marc Vandoorne: “Vanaf het begin zijn het complementaire activiteiten geweest. Door de hommelbestuiving kwam de natuurlijke gewasbescherming immers automatisch op gang. Want wie zijn oogstvolumes de hoogte in ziet schieten door hommelbestuiving, zal bij een plaag geen chemische pesticiden inzetten die al die nuttige diertjes doden. Vandaag maken de hommels ongeveer een vierde van onze totale omzet uit, maar ze blijven wel in veel markten de trekker van onze business. Zij zorgen ervoor dat de deuren van de tuinbouwbedrijven voor ons openzwaaien.”

## CONCURRENTIE UIT CONVENTIONELE HOEK

**Dirk Van Steerteghem: “Resistentie van plaaginsecten is een toenemend probleem in de chemische bestrijding. Komen conventionele producenten hierdoor ook op jullie terrein?”**

Jean-Marc Vandoorne: “Sommige fabrikanten brengen een gamma van biopesticiden op de markt op basis van nuttige schimmels, bacteriën of virussen. Dat zijn producten die ook wij in ons aanbod hebben.

Maar de sprong naar nuttige insecten maken de conventionele spelers voorlopig niet, omdat hun businessmodel daar niet op afgestemd is. Van pesticiden – biologisch of chemisch – kan je makkelijk stocks aanleggen, van levende insecten niet. Die worden gekweekt, geoogst en

meteen ingezet. Bovendien gaat natuurlijke gewasbescherming gepaard met veel meer gespecialiseerd advies dan pesticiden. Gemiddeld brengen onze experts twee keer per maand een bezoek aan de tuinbouwers om de plaagdruk te monitoren.”

## NAAR STABIELERE PRODUCTIE

**Dirk Van Steerteghem:** “Biobest investeert ook zwaar in onderzoek en ontwikkeling. Zoeken jullie dan vooral naar nieuwe nuttige insecten om het assortiment uit te breiden?”

Jean-Marc Vandoorne: “Ons R&D-team doet inderdaad research naar nieuwe bestrijders, en hoe we die kunnen kweken en transporteren. Maar minstens even belangrijk is ons onderzoek naar nieuwe kweekmethodes. Traditioneel worden nuttige insecten gekweekt op planten met plaaginsecten. Maar die zogeheten tritrofische kweekmethode is weinig stabiel door de gevoeligheid voor klimatologische omstandigheden. Breekt er bijvoorbeeld een hittegolf uit, dan raakt je kweek mogelijk verstoord en komt de bevoorrading in het gedrang. Daarom zoeken we naar manieren om onze insecten gecontroleerd op te kweken in klimaatkamers met alternatieve voeding.”

## STERK PRODUCT DRIJFT ALTIJD BOVEN

**Dirk Van Steerteghem:** “Biobest pionierde met hommels en nuttige insecten, maar intussen ontpopt zich een heuse insectencluster in de Kempen. Zijn jullie hier actief in betrokken?”

Jean-Marc Vandoorne: “De insectencluster is een initiatief van Voka, onderzoeksinstituten en een aantal start-ups. Wij houden er de vinger aan de pols, maar heel actief betrokken zijn we niet. In de insectenvallei focussen ze vooral op vliegen en andere insecten die als grondstof kunnen dienen voor diervoeders, een totaal andere activiteit dan de onze.”

**Dirk Van Steerteghem:** “Jullie hebben alle knowhow in huis rond het kweken van insecten. Hebben jullie ooit overwogen om in de business van de eetbare insecten te stappen?”

Jean-Marc Vandoorne: “Neen, dat is niet aan de orde. Om gezond verder te groeien, blijven we ons concentreren op hommelsbestuiving en natuurlijke gewasbescherming. Voor mij is focus trouwens hét toverwoord in export. Schiet niet in alle richtingen tegelijk, maar onderzoek kritisch en realistisch waar je met je product of dienst een meerwaarde kan betekenen. En als dat huiswerk af is, moet je gewoon durven te springen. Want export is minder moeilijk dan je denkt. En je zal merken dat een sterk product uiteindelijk overal komt bovendrijven.”

IN CHINA STAAN ER MEER  
SERRES DAN IN DE REST  
VAN DE WERELD

# BIOBEST GROUP

**in cijfers (2017)**

**Sector:** biotechnologie

**Opgericht in:** 1987

**Hoofdkantoor in:** Westerlo

**Aantal medewerkers:** 1009 voltijdequivalenten

**Omzet:** 77.200.000 euro

**Exportaandeel in omzet:** 96,6%

**Aanwezig in:** 68 landen op 5 continenten

Jean-Marc Vandoorne van Biobest Group (links)  
en Xavier Ramon van BOPLAN (rechts)



## BOPLAN

in cijfers (2017)

**Sector:** industriële beveiligingssystemen

**Opgericht in:** 1999

**Hoofdkantoor in:** Moorsele

**Aantal medewerkers:** 33 voltijdequivalenten

**Omzet:** 14 miljoen euro

**Exportaandeel in omzet:** 85%

**Aanwezig in:** 58 landen

# BOPLAN:

## “TALENT IS ZILVER, LEF IS GOUD”

HET WEST-VLAAMSE BOPLAN GAF MEDEGENOMINEERDEN SCE EN TRIBU HET NAKIJKEN EN IS DAARMEE ONZE KERSVERSE 'KLEINE' LEEUW. EN DAT DE FABRIKANT VAN INDUSTRIËLE BEVEILIGINGSSYSTEMEN FIER IS OP DIE OVERWINNING, IS ZACHT UITGEDRUKT. “EXPORTEREN DOE JE ALS BEDRIJF MET Z'N ALLEN SAMEN”, VERTELDE TROTSE EIGENAAR XAVIER RAMON OP HET PRIJZENPODIUM VAN DE LEEUW VAN DE EXPORT 2018. “DEZE TROFEE IS WERKELIJK VOOR IEDEREEN BIJ BOPLAN.”

Daags na de prijsuitreiking is naast de trofee ook de fierheid gemeenschappelijk goed bij het bedrijf uit Moorsele. “Xavier is enorm blij en wij ook”, klinkt het opgetogen aan het onthaal, wanneer Dirk Van Steerteghem – afdelingshoofd Internationale Handel bij FIT – zich er aanmeldt. “We hebben dit jaar keihard gewerkt, maar het was het waard”, voegt iemand nog snel toe. Even later steekt ook eigenaar Xavier Ramon zijn enthousiasme niet onder stoelen of banken. “De speech volgt nog,” lacht hij, “maar er is al champagne en taart onderweg voor alle collega's.”

Laat de familiale sfeer u niet misleiden. Want in één generatie tijd ontpopte BOPLAN zich tot een internationale speler die in 58 landen en alle werelddelen actief is.

**XAVIER RAMON:** “We ontwerpen, ontwikkelen en produceren aanrijd-, val- en stootbeveiligingssystemen. Die vind je vooral in magazijnen en productiehallen, maar ook op luchthavens, chemische sites, boorplatformen enzovoort. Voor zo'n nicheproduct is de Vlaamse markt al snel te krap. Exporteren was dus een logische reflex, maar wel één met een strategie achter.”

### PAARDENRENNEN

**Dirk Van Steerteghem: “BOPLAN zag het levenslicht in 1999. Nog geen 20 jaar later zijn jullie wereldwijd actief. En bij de eerste deelname aan de Leeuw van de Export is het al meteen prijs. Zo'n dynamisch parcours verloopt niet zonder slag of stoot, vermoed ik.”**

Xavier Ramon: “Dat klopt, het doet een beetje aan paardenrennen denken. We hebben veel hindernissen genomen. We zijn vaak gevallen en weer opgestaan. Maar we zijn wel continu blijven gaan met een scherp doel voor ogen. Als startende exporteur moet je in ijtempo buitenlandse wetgevingen uitpluizen en nieuwe logistieke structuren opzetten. Na een

paar exportervaringen ontdek je patronen, leer je je netwerk beter te benutten en gaat alles vlotter. Kortom, je mag je niet laten ontmoedigen. Vastberadenheid is waar het om draait bij export, en die van ons heeft misschien het verschil gemaakt bij de jury. Al waren de andere genomineerden ook ijzersterke kandidaten. Ik had onze overwinning op voorhand niet durven te voorspellen!”

### VOELSPRIETEN OPZETTEN

**Dirk Van Steerteghem: “Hoe hebben jullie je eerste stappen over de grens gezet?”**

Xavier Ramon: “We hadden op korte tijd een aantal grote Belgische klanten met buitenlandse vestigingen. Toen hebben we meteen onze voelsprietten opgezet: we luisterden aandachtig naar hun internationale plannen en trokken samen met de klant de grens over – weliswaar met een duidelijk plan. Je moet er als bedrijf immers wel klaar voor zijn. Om ons daarvan te vergewissen, besloten we ons eerst te concentreren op de mature industrielanden. In eerste instantie waren dat buurlanden Frankrijk, Duitsland en Nederland, maar al snel volgden het VK, Spanje en de VS.

Intussen vind je onze beveiligingssystemen ook in 'verre' bestemmingen zoals Zuid-Amerika en Afrika. Zo komt vandaag bijna een kwart van onze omzet uit landen buiten de EU. Die markt moeten we wel meer 'creëren' door bewustzijn te scheppen rond de toegevoegde waarde van onze producten. Veiligheid staat in die gebieden niet altijd even hoog op de agenda. Dus komt het er op aan om er regelmatig op prospectie te gaan met een helder verhaal: dat industriële beveiliging goed is voor mens én bedrijf, en dat onze systemen daarbij helpen.”

VASTBERADENHEID  
IS WAAR HET OM  
DRAAIT BIJ EXPORT



## REISALLERGIE

**Dirk Van Steerteghem: “Aan welk advies heb je als beginnende exporteur zelf het meeste gehad?”**

Xavier Ramon: “Exporteren betekent zoveel als netwerken. FIT heeft op dat vlak veel deuren voor ons geopend. Niet alleen kregen we financiële ondersteuning om onze eerste exportactiviteiten op touw te zetten, we namen ook gretig deel aan de vele zakenreizen en beurzen die FIT organiseert. Dat doen we trouwens nog altijd. Wie exporteert kan zich geen reisallergie permitteren.

Als kandidaat-exporteur mag je trouwens ook niet te bescheiden zijn. Talent is zilver, maar lef is goud. Onszelf verkopen zit de Vlaming niet echt in het bloed, maar je moet jezelf durven te profileren in je netwerk om er ten volle de vruchten van te plukken. Alleen op die manier leer je behalve prospects en verdelers ook partners en collega-ondernemers kennen die je op weg kunnen helpen. We hebben het zelf aan den lijve ondervonden. Via beursdeelnames en informele netwerken groeide beMatrix bijvoorbeeld onverwacht uit tot een essentiële partner om onze modulaire beveiligingssystemen te vermarkten. Dat ook zij dit jaar een nominatie voor de Leeuw in de wacht sleepten, was een mooi toeval en een aangename verrassing!”

## DUURZAAM EN INNOVATIEF

**Dirk Van Steerteghem: “Hoe schatten jullie de toekomst in?”**

Xavier Ramon: “Tegen 2020 mikken we op een verdubbeling van onze omzet. En om dat te bereiken, trekken we volop de kaart van slimme technologieën. Met onze intelligente aanrijdingspaal, bijvoorbeeld, brengen we het Internet of Things binnen in de wereld van industriële beveiliging. De ingebouwde sensoren verzamelen continu informatie over de toestand van het beveiligingssysteem. Waar gebeuren relatief meer aanrijdingen? Aan welke snelheden? Met welke voertuigen? Door die data te analyseren, kan je snel en objectief bepalen waar je eventueel extra veiligheidsmaatregelen moet treffen of aanpassingen doorvoeren. Zo stellen we safety- en facilitymanagers in staat om efficiënt te waken over de veiligheid van mensen, voertuigen, gebouwen en infrastructuur.

Daarnaast zetten we sterk in op duurzaamheid. Onze beveiligingssystemen zijn vervaardigd uit kunststof in plaats van staal. Zo gaan ze niet alleen langer mee, ze zijn ook lichter en modulair. Per vrachtlading kunnen we er dus méér van transporteren, wat ook onze ecologische voetafdruk verkleint. Bovendien zijn de systemen voor de volle 100% recycleerbaar. Oude exemplaren halen we op en recupereren we in ons productieproces. Net zoals ‘The Ocean Cleanup’ – een project dat we trouwens ondersteunen – vinden we dat kunststof veel meer waarde heeft dan het afvalproduct waartoe het vaak wordt herleid.”

## SAMEN MET KLANTEN TROKKEN WE DE GRENS OVER – WELISWAAR MET EEN DUIDELIJK PLAN

wispelturige presidentschap van Trump en de brexit doen wisselkoersen schommelen en plaatsen handelsakkoorden op losse schroeven. En door de toegenomen mobiliteit en de opmars van sociale media wordt de wereld almaar kleiner en reactiever. Bij BOPLAN hebben we ervoor gekozen om ‘de dans’ mee te dansen.

Enerzijds dekken we ons in tegen handelsrisico’s met bancaire en verzekeringsinstrumenten. Anderzijds proberen we onze doorlooptijden – van productie tot levering bij de eindklant – zo kort mogelijk te houden. Dat is ook waarom we bewust kiezen om eigen vestigingen in het buitenland op te richten. Momenteel hebben we al een lokale poot in Nederland, Frankrijk, Duitsland, Spanje, het VK en de VS. Binnenkort voegen we daar ook Italië, Polen, Japan en het Midden-Oosten aan toe.

Al werken we ook met lokale distributeurs. Die proberen we zo nauw mogelijk te betrekken door hen regelmatig op te zoeken of naar Vlaanderen uit te nodigen. Zo houden we hen op de hoogte van al onze nieuwste ontwikkelingen en ambities. Hun advies is bovendien essentieel om de locatie van een nieuwe vestiging te kiezen. Onze kennis en innovatie centraliseren we dan weer in Vlaanderen. Ons R&D-team vindt hier naast hoogopgeleide mensen ook design- en academische partners op een boogscheut van elkaar. Opnieuw een voorbeeld van hoe we de lijnen kort houden, om snel te kunnen schakelen.”

## EXPATS AAN DE LIJN

**Dirk Van Steerteghem: “Bij wijze van afsluiter: welke impact hopen jullie dat de Leeuw van de Export zal hebben?”**

Xavier Ramon: “De extra naambekendheid die de trofee met zich meebrengt, is een mooi pluspunt. Technisch talent is schaars op de arbeidsmarkt. Met een prijs zoals de Leeuw van de Export lopen we als werkgever in elk geval meer in de kijker, en hopen we dat toekomstige medewerkers sneller zélf de weg naar ons bedrijf vinden. Dat effect stelden we trouwens al vast bij de bekendmaking van onze nominatie. Plots kregen we uit het niets telefoontjes van geïnteresseerde expats. Verder is deze overwinning ook belangrijk in onze communicatie naar klanten en prospects. De lat voor kwaliteit ligt torenhoog in onze sector. En een trofee, dat kan tellen als kwaliteitsgarantie!”

## WE TREKKEN VOLOP DE KAART VAN SLIMME TECHNOLOGIEËN

# MARKTINFO

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

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

## **THE ENERGY MARKET IN UKRAINE**

De energiesector in Oekraïne is erg belangrijk voor de lokale economie. In 2015 stond deze sector op de vierde plaats in termen van het bbp. Ongeveer 450.000 personen werken in deze branche. Ondanks dit grote belang staat energie-efficiëntie nog op een erg laag pitje in het land. Door onmiddellijk de focus op hernieuwbare energie te leggen, wil de overheid hier verandering in brengen. En dat biedt opportuniteiten voor de Vlaamse energiespelers. Deze studie schetst de situatie van de energiesector in Oekraïne vandaag en geeft ook een overzicht van de huidige en toekomstige grote projecten.

## **LE SECTEUR DE L'ÉNERGIE EN CÔTE D'IVOIRE**

Volgens het ministerie van Energie investeerde Ivoorkust van 2011 tot 2017 meer dan 10 miljard euro in de energiesector. Het land exporteert al elektriciteit naar Ghana, Burkina Faso, Mali, Togo, Benin en Liberia.

Ondanks de groei van de energiesector blijft de balans tussen vraag en aanbod fragiel. De stijgende externe vraag leidt tot een toename van het elektriciteitsverbruik. In 2011 startte de overheid met een plan om de capaciteit tegen 2020 te verdubbelen. Doel is om hernieuwbare, voornamelijk hydraulische energie te ontwikkelen zodat het aandeel van warmte – gas of olie momenteel en misschien steenkool in de toekomst – daalt. Want deze traditionele energie domineert nog altijd: meer dan 80%.

Als gevolg van de doelstellingen van de Klimaatconferentie van Parijs richt het land zich op een reductie van 28% van zijn broeikasgasemissies tegen 2030. Daarvoor willen de autoriteiten de "energiemix" wijzigen naar hernieuwbare energiebronnen. De bouw van nieuwe hydraulische dammen is gepland en de wil om hernieuwbare energie te ontwikkelen is aanwezig.

De totale geïnstalleerde capaciteit van Ivoorkust is 1,975 MW, voornamelijk geleverd door 4 thermische centrales en, in mindere mate, door 6 waterkrachtcentrales.



## **FOOD PROCESSING INDUSTRY IN SPAIN**

Na een algemeen marktoverzicht krijgt u uitgebreidere info over de Spaanse voedselverwerkende industrie. Voor welke uitdagingen staat de sector? Wat hebben de Spaanse markt en bedrijven nodig? Ook bespreken we de import en export van voedselverwerkende machines en uitrusting, een belangrijke factor voor ondernemers die in Spanje willen investeren. Daarna gaat de studie in detail verder in op de innovaties en ontwikkelingen binnen de sector. Een lijst van toonaangevende bedrijven in de machinemarkt en de voedselverwerkende industrie en enkele nuttige links sluiten deze paper af.

## **FROZEN AND CHILLED PREPARED MEALS IN AUSTRALIA**

In deze studie van ons kantoor in Melbourne leest u wie de belangrijkste spelers, distributiekanaalen en concurrenten zijn in de markt van gekoelde en diepgevroren bereide maaltijden in Australië. Ook schetsen we u de consumententrends. U krijgt een duidelijk beeld van de gangbare porties, de aangerekende prijzen en de productvoorstelling in de winkels.

## **THE COFFEE MARKET IN SWEDEN**

Koffie is bijzonder populair in Zweden, onder meer door de intussen wereldbepaalde 'fika'. Dankzij deze mooie traditie vindt u in bijna elke straat wel een koffiebar. De Zweden drinken gemiddeld 3,2 kopjes koffie per dag. Dat is net onder het gemiddelde van Finland, dat met 3,5 kopjes per dag koploper is in de noordse landen. Deze studie geeft een introductie tot de types koffie die de Zweden verkiezen en verklaart de beste marktintrede.



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



DOSSIER

# MEXICO

ECONOMISCHE GROOTMACHT  
RICHT ZIJN PIJLEN OP DE EU



MEXICO HAALT NOG NET DE TOP 15 VAN 'S WERELDS BELANGRIJKSTE ECONOMIEËN. IN DE SCHADUW VAN DE VS LEGT HET LAND JAAR NA JAAR MOOIE GROEICIJFERS VOOR. MAAR NU DE GROTE BUUR EEN 'AMERICA FIRST'-BELEID VOERT, GAAT DE MEXICAANSE REGERING IN IJLTEMPO OP ZOEK NAAR NIEUWE ECONOMISCHE BONDGENOTEN. VLAAMSE EXPORTEURS ZIJN MEER DAN OOIIT WELKOM IN HET LATIJNS-AMERIKAANSE LAND. HOOG TIJD OM ONZE FIT-VERTEGENWOORDIGER TER PLAATSE, WIM VAN CAUTEREN, OM TEKST EN UITLEG TE VRAGEN.

Mexico is uitgegroeid tot een van de economische koplopers in Latijns-Amerika. Op het vlak van bevolking en bbp moet het enkel Brazilië voor zich dulden. Volgens Donald Trump liggen de zogeheten Amerikaanse handelstekorten grotendeels aan de basis van de Mexicaanse groei. Een doorn in het oog van de Amerikaanse president. Met importheffingen op onder andere staal en aluminium probeert hij de balans in zijn voordeel te doen kantelen. Die protectionistische reflex bij de noorderburen zorgt ervoor dat Mexico zijn blik richt op andere werelddelen. Kersvers president Andrés Manuel López Obrador – AMLO in de volksmond – verklaart immers vast te zullen houden aan de open economie die het land al meer dan 20 jaar een geleidelijke groei oplevert. Zo ligt er een voorakkoord voor een vernieuwd en verbeterd handelsverdrag met de EU op tafel. Goed nieuws dus voor de Vlaamse exporteurs!

“De overeenkomst versoepelt douaneprocedures, opent de toegang tot openbare aanbestedingen in beide richtingen en maakt een einde aan importtarieven voor vrijwel alle goederen”, zegt Wim Van Cauteren, onze vertegenwoordiger in het FIT-kantoor in Mexico-Stad. “De belemmeringen voor wederzijdse in- en uitvoer vallen weg.”

## STABIELE ECONOMIE BIEDT ZEKERHEID

**Er werd met argusogen gekeken naar de presidentsverkiezingen op 1 juli 2018. Wat is de balans vandaag?**

**Wim Van Cauteren:** “Aanvankelijk reageerde de bedrijfswereld ongerust toen de centrumlinkse kandidaat Andrés Manuel López Obrador als winnaar uit de bus kwam. De beurs kende een terugval en de peso ging onderuit. Toen bleek dat AMLO een verzoenende toon aansloeg in de eerste weken na de verkiezingen, herstelde het evenwicht zich. Met 53% van de stemmen heeft hij trouwens de concurrentie weggeblazen. Dat duidelijke mandaat zorgt voor meer zekerheid in het land.”

**Mexico heeft een bijzonder stabiele economie. Hoe verklaart u dat?**

**Wim Van Cauteren:** “Een van de hoofdredenen is dat het land een enorme interne markt aan een bijzonder open economie koppelt. Op dit moment lopen er vrijhandelsverdragen met 46 landen. Dat zijn er meer dan de VS heeft. Het open beleid wordt geholpen door een beperkte overheidsschuld, lage loonkosten en een – naar Latijns-Amerikaanse normen – lage inflatie. Daarnaast teert Mexico op 2 grote bronnen van buitenlandse deviezen. Enerzijds is er de toeristische sector: Mexico was met 40 miljoen bezoekers in 2017 het op 5 na meest bezochte land ter wereld. Anderzijds worden veel Mexicaanse bankrekeningen gespijst door geldtransfers vanuit de VS. De 35 miljoen Mexicanen die in de VS wonen, stuurden in 2017 samen 28,7 miljard dollar naar familie en vrienden in het thuisland. Een nieuw record.”

## DE HANDELS- POLITIEK VAN DE VS SPEELT VLAANDEREN ONRECHTSTREEKS IN DE KAART

**Welke sectoren vormen traditioneel de basis voor de Mexicaanse economie?**

**Wim Van Cauteren:** “De oliesector speelt een grote rol, hoewel het belang van de branche de laatste 14 jaar geleidelijk aan verminderde. Zo behoorde Mexico in 2004 tot de top 5 van 's werelds grootste olieproducenten. Vandaag is het land naar de 11e plaats gezakt. Daarnaast zagen we de laatste 20 jaar een exponentiële groei van de auto-industrie, zowel personenwagens

als vrachtwagens en bussen. Zowat alle grote merken hebben voet aan de grond in Mexico. Samen produceren ze 500 modellen voor de exportmarkt. En ook de Mexicaanse mijnbouw, luchtvaart en landbouw doen het uitstekend.”

## OP ZOEK NAAR NIEUWE HANDELSPARTNERS

**Amerikaanse politici claimen vaak dat Mexico in 'America's backyard' ligt. Hoe afhankelijk is de Mexicaanse economie van de VS?**

**Wim Van Cauteren:** “Heel afhankelijk. In 2017 ging vier vijfde van de Mexicaanse export naar de VS en omgekeerd vindt bijna de helft van de ingevoerde goederen en diensten zijn oorsprong in de VS. Vooral het Nafta-verdrag speelt hierin een grote rol. Dat akkoord regelt sinds 1994 de handel tussen de VS, Mexico en Canada, met vooral Mexico als morele winnaar. Zo is de Mexicaanse auto-industrie, een van de steunpilaren van de economie, verviervoudigd in die periode. Terwijl dezelfde sector in Canada en de VS amper vooruitgang boekte. De open handel met de Noord-Amerikaanse partners zorgde er bovendien voor dat Mexicaanse bedrijven snel professionaliseerden en in toenemende mate kwalitatief hoogwaardige producten afleverden.”

**De VS en Mexico bereikten in augustus een akkoord over een nieuw verdrag. Wat zijn de gevolgen?**

**Wim Van Cauteren:** “De Mexicaanse onderhandelaars moesten een aantal toegevingen doen, bijvoorbeeld op het vlak van regelgeving voor de auto-industrie. Maar het voortbestaan van een Noord-Amerikaans handelsverdrag is goed nieuws voor de economie. Op dit moment is de Mexicaanse afhankelijkheid van de VS nog te groot. Het akkoord opzeggen zou een economische nachtmerrie zijn. Ondertussen blijft de Mexicaanse regering niet bij de pakken zitten. Diversificatie van de handelspartners krijgt nu een hoge prioriteit. Het is in dat licht dat we het nieuwe principeakkoord met de EU moeten zien. Het bestaande akkoord, dat 21 jaar geleden het licht zag, heeft vooral betrekking op industriële goederen. De vernieuwde versie gaat over veel meer – van kaas tot chocolade en van machines tot telecom.”



VLAAMSE ONDER-  
NEMERS DIE NAAR  
MEXICO TREKKEN,  
LEREN HET BEST EEN  
WOORDJE SPAANS

Wim Van Cauteren

## HANDELSAKKOORD MET EU OPENT DEUREN

### Wat betekent het nieuwe handelsverdrag tussen de EU en Mexico concreet voor Vlaamse exporteurs?

**Wim Van Cauteren:** "Toeleveranciers aan de auto-industrie, aanbieders van technologie voor de gezondheidszorg en machinebouwers zien de voorwaarden voor export verbeteren. Ook de chemische industrie krijgt opportuniteiten. De lokale productie kan namelijk niet aan de vraag voldoen en Mexico roept de hulp in van buitenlandse spelers. Daarnaast krijgen vooral ondernemers uit de voedingssector de wind in de zeilen. Zo bouwt de regering de tarieven op chocolade en koekjes – op dit moment respectievelijk 20% en 10% – volledig af. Ook de zware tarieven op varkensvlees en pluimvee behoren binnenkort tot het verleden, terwijl invoerquota voor melkpoeder en kazen stijgen. Verwacht wordt dat de nieuwe regelgeving in 2020 in voege treedt."

### Zijn er naast de versoepeling van invoerrechten nog belangrijke elementen die het akkoord tekenen?

**Wim Van Cauteren:** "Mexico zal zich voortaan moeten houden aan oorsprongsbeschermingen, zoals die bijvoorbeeld gelden voor champagne. De bedoeling is dat Mexico zich engageert om internationale normen en standaarden te aanvaarden. Verder krijgen de douaneprocedures een facelift en mogen Europese bedrijven meedingen bij aanbestedingen van de federale overheid. Voorlopig spreken we nog over een principeakkoord, maar het is een duidelijk signaal voor Vlaamse ondernemers om exportmogelijkheden in Mexico onder de loep te nemen."

### Welk praktisch advies geeft u Vlaamse ondernemers mee die de stap wagen?

**Wim Van Cauteren:** "Mexico is België onlangs voorbijgegaan op de jaarlijkse Ease of Doing Business-index van de Wereldbank. Toch blijft iemand die zich vlot in het Spaans uitdrukt bijna een must bij onderhandelingen. Ook is het een goed idee om de bedrijfswebsite een Spaanstalige versie te geven en altijd een Spaanstalig document met de belangrijkste

bedrijfsinformatie op zak te hebben. Maar als u echt indruk wil maken tijdens een businessmeeting, neem dan bier of chocolade mee. Traditionele Vlaamse producten doen het heel goed bij Mexicaanse zakenlui en het ijs zal meteen gebroken zijn. Zakenlunches of -diners kunnen trouwens uren duren en alcohol wordt sociaal aanvaard."

### Wat kan FIT betekenen voor Vlaamse exporteurs in Mexico?

**Wim Van Cauteren:** "We geven ondernemers overzichten van potentiële klanten, partners en concurrenten per regio. Mexico-Stad alleen al telt meer inwoners dan Vlaanderen, dus een gedegen marktonderzoek is onontbeerlijk. Daar helpt FIT bij. We werken samen met ProMéxico, de Mexicaanse tegenhanger van FIT, om Vlaamse exporteurs zo goed mogelijk te begeleiden. Bovendien brengen we ondernemers in contact met Vlaamse bedrijven die al actief zijn in Mexico. Ook bezorgen we hen indien nodig de contactgegevens van lokale advocaten of boekhouders die ervaring hebben met buitenlandse bedrijven."

### Over naar de olifant in de kamer: is Mexico een veilig land?

**Wim Van Cauteren:** "Mexico is vooral een groot land. Het telt 31 staten en de hoofdstad: Mexico-Stad. De veiligheid hangt in grote mate af van de regio, maar in sommige staten behoren corruptie en criminaliteit tot de dagelijkse realiteit. AMLO is van plan om tijdens zijn termijn beide onheilen terug te dringen en de duidelijke verkiezingsoverwinning bewijst dat het volk vertrouwen heeft in zijn voornemens.

Bedrijven met fysieke 'assets' in Mexico, bijvoorbeeld vrachtwagens of gebouwen, raden wij aan om extra voorzorgsmaatregelen te nemen. Gaande van specifieke verzekeringen tot het aanwerven van extra bewakingspersoneel. Neem daarnaast enkel officiële taxi's. Natuurgeweld vormt een extra risico. In 2017 verstoorden aardbevingen en orkanen enkele keren het publieke leven in Mexico, waardoor de economie even tot stilstand kwam. 2018 is in dat opzicht een veel rustiger jaar."

NAGENOEG ALLE  
BELEMMERINGEN  
VOOR UITVOER  
NAAR MEXICO  
VALLEN WEG



# ZO BEREIDT U UW EERSTE STAPPEN OP DE MEXICAANSE MARKT VOOR

BIJ EEN INTREDE OP EEN NIEUWE MARKT KOMT ER HEEL WAT KIJKEN: VAN DE EERSTE CONTACTEN TOT HET VINDEN VAN DE JUISTE PROFIELEN. TWEE VLAAMSE BEDRIJVEN TER PLAATSE DELEN HUN ERVARING EN VERKLAPPEN DE DO'S & DON'TS.

## TESTIMONIAL 1 SOFICO SANDER DE LEERSNYDER

Country Representative Mexico

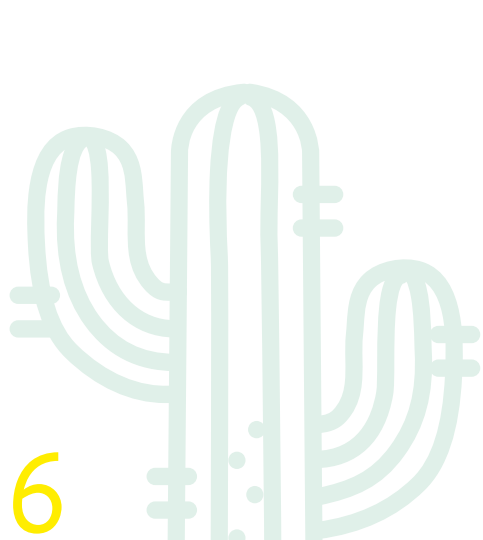
### ZAKENDOEN IN EEN RELAXTE CULTUUR

HET GENTSE BEDRIJF SOFICO SPECIALISEERT ZICH AL 30 JAAR IN (SOFTWARE)OPLOSSINGEN VOOR AUTOFINANCIERING, LEASING, FLEET-MANAGEMENT EN MOBILITEIT. MET KANTOREN IN DE BUURLANDEN, JAPAN EN AUSTRALIË IS HET IT-BEDRIJF UITGEGROEID TOT WERELDMARKTLEIDER IN ZIJN SECTOR.

In april 2017 opende Sofico ook een nieuwe afdeling in de Mexicaanse stad Puebla, op 2 uur rijden van Mexico-Stad. Daar staat Sander De Leersnyder in voor de dagelijkse leiding. Hij geeft ons een inkijk in de zogeheten mañanacultuur.

**"TIME IS MONEY** hoor je niet vaak in Mexico. Het is sociaal aanvaardbaar om 20 minuten te laat op een afspraak te verschijnen. Mexicanen zijn bovendien warme mensen die veel belang hechten aan persoonlijke relaties. Voordat je over zaken praat, hoort er een lange sessie smalltalk. De familie, het weer, de natuurpracht van het land ... Alles passeert de revue. Sluit je aan het einde van de meeting geen deal, dan is er morgen een nieuwe dag."

"Die relaxte houding uit zich ook in de regelgeving: Mexico heeft een vrij soepel beleid voor het starten en runnen van nieuwe ondernemingen. Het land staat op de 49e plaats op de Ease of Doing Business-index van de Wereldbank. Dat is 76 plaatsen hoger dan Brazilië – dat andere Latijns-Amerikaanse groeiland. Voor bedrijven die op zoek zijn naar een goede uitvalsbasis in de regio, biedt Mexico veel en mooie mogelijkheden."





## EXPORTEREN NAAR MEXICO? BIERBROUWERIJ DE HALVE MAAN LICHT 5 TIPS TOE

DE HALVE MAAN UIT BRUGGE SLAAT SINDS 2016 ZIJN VLEUGELS UIT IN MEXICO. DE HUISMERKEN BRUGSE ZOT EN STRAFFE HENDRIK WORDEN ER VANUIT EEN KANTOOR IN MEXICO-STAD AAN DE MAN GEBRACHT. VERTEGENWOORDIGER DAN MEEUS RUNT DE LOKALE AFDELING EN LAAT ZIJN LICHT SCHIJNEN OVER DE PLAATSELIJKE BEDRIJFSCULTUUR EN HET ECONOMISCHE KLIMAAT.

### 1. FYSIEKE AANWEZIGHEID LOONT

"Wij kozen er uitdrukkelijk voor om hier een lokale afdeling op te richten. Zo zijn we zeker dat onze bieren de aandacht krijgen die ze verdienen. Distributeurs werken vaak met verschillende merken en kunnen die focus niet garanderen. Bovendien winnen we zo het vertrouwen van Mexicaanse partners en slagen we erin betere deals af te sluiten."

### 2. SPAANS BLIJFT DE VOERTAAL

"In onze sector doe je zaken met professionals uit alle lagen van de maatschappij – Juan met de pet, zeg maar. Dan is een goede kennis van het Spaans cruciaal. Dat uit zich ook in wat op het eerste gezicht details lijken. Zo liggen onze merknamen niet goed in de mond bij Spaanstaligen. Dat lossen we op met een kunstgreep. Brugse Zot wordt dan El Loco de Brujas."

### 3. POLITIEKE STABILITEIT ZORGT VOOR NIEUW ELAN

"Andrés Manuel López Obrador behaalde op 1 juli 2018 een overtuigende verkiezingsoverwinning. Dat zorgt voor rust in het land. Nu is de leiding nog in handen van een transitie-regering, maar vanaf december begint AMLO aan zijn mandaat. De Belgische economische missie naar Mexico volgt drie maanden later al. Het ideale moment om de krijtlijnen van het nieuwe beleid te ontdekken."

### 4. GEDULD IS EEN MOOIE DEUGD

"Punctualiteit en commerciële drive staan in Mexico minder hoog op de prioriteitenlijst dan bij ons. Dat vraagt om een nauwkeurige opvolging van lopende zaken. Persoonlijke relaties behoren wel tot de absolute hoofdwaarden. Neem daarom de tijd om de mens achter de zakenman te leren kennen, onthoud namen en verjaardagen, respecteer titels en bereid je voor op lange zakenlunches."

### 5. STAAR JE NIET BLIND OP CIJFERS

"Het is een cliché, maar vanuit een kantoor op duizenden kilometers afstand kan je geen accuraat marktonderzoek voeren. Er zijn naar schatting 130 miljoen Mexicanen, maar de spreiding, koopkracht, voorkeuren en gewoontes verschillen van regio tot regio. Dat zie je enkel door zelf te prospecteren. Een sterk Vlaams netwerk zorgt er bovendien voor dat je hier van collega-ondernemers gouden tips krijgt. Met de hulp van FIT leg je snel contacten."

## ¡VIVA MÉXICO!

De groeipijnen van deze buitenlandse afdeling in een nieuwe markt liggen achter de rug. De Halve Maan gaat nu volop voor branding van de huismerken in Mexico-Stad. Het alcoholvrije speciaal bier Sportzot komt er binnenkort de gelederen versterken. Op korte termijn hoopt de Brugse brouwerij ook haar afzet in verschillende andere staten in Mexico te vergroten.



## WIST U DAT ...

... MEXICO 4 VERSCHILLENDE TIJZONES HEEFT?

---

... U VANUIT NEW YORK CITY IN 5 UUR NAAR MEXICO CITY VLIEGT?

---

... SLECHTS 10 LANDEN MEER BEVOLKT ZIJN DAN MEXICO?

---

... DE MEXICAANSE ECONOMIE SNELLER GROEIT DAN DE BEVOLKING?

---

... AMLO DE EERSTE LINKSE PRESIDENT IS NA 20 JAAR RECHTS BELEID?

## OP DE AGENDA

### BELGISCHE ECONOMISCHE MISSIE 'MEXICO'

Van zaterdag 16 tot zaterdag 23 februari 2019 organiseert FIT een Belgische economische missie naar Mexico-Stad en Monterrey onder leiding van prinses Astrid.

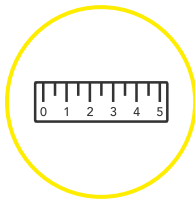
Wat mag u verwachten?

- afspraken met potentiële partners of klanten, op basis van uw behoeftes;
- netwerkmomenten met de andere bedrijven uit de delegatie en met plaatselijke spelers en beslissingsnemers;
- seminars per sector en bedrijfsbezoeken.

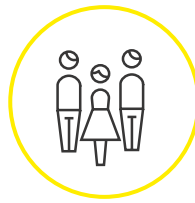
Inschrijven kan via [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be). U vindt er het volledige programma en extra informatie.

# FACTSHEET MEXICO

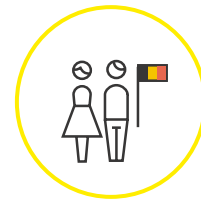
FLANDERSTRADE.BE



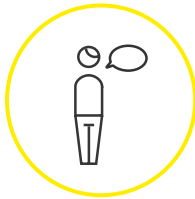
**Oppervlakte**  
1.964.375 km<sup>2</sup>



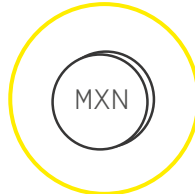
**Aantal inwoners**  
131 miljoen (2018)



**Aantal Belgen ingeschreven in Mexico**  
2.054 (2018)



**Officiële taal**  
Spaans



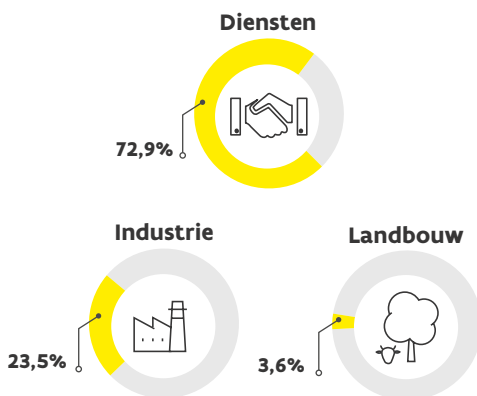
**Munteenheid**  
Mexicaanse peso (MXN):  
1 EUR = 22,36 MXN (04/09/2018)

WEETJE



Mexico is de grootste bierexporteur en de op drie na grootste bierproducent ter wereld.

## Aantal economische sectoren in bbp (2016)



## Ease of doing business index



## Politiek risico



## Commercieel risico (van A tot C)



## Top 5 Vlaamse export naar Mexico

€ 1,08 miljard (2017)

## Top 5 Vlaamse import uit Mexico

€ 3,46 miljard (2017)

17,1% Machines, toestellen en mechanische werktuigen

12,6% Farmaceutische producten

9% Kunststof en toepassingen

8% Organische chemische producten

6,5% Minerale brandstoffen, aardolie en distillatieproducten

47,9% Voertuigen voor vervoer over land

10% Ertsen, slakken en assen

7% Kunststof en toepassingen

5,5% Optische instrumenten, apparaten en toestellen

5,2% Machines, toestellen en mechanische werktuigen

# TELEX

# 500.000

Zoveel potten roomijs gaat **CRÈME DE LA CRÈME** in opdracht van supermarktketen Carrefour produceren voor in totaal 15 landen in het Midden-Oosten. Het contract draagt voor ongeveer een miljoen euro bij aan de jaaromzet van de Hasseltse ijsproducent. Ook kondigde het bedrijf een investering van meer dan 6 miljoen euro aan in capaciteitsuitbreiding.

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

Mail naar  
[wereldwijs@fitagency.be](mailto:wereldwijs@fitagency.be)

De pure chocolade Jerome van **COUP DE CHOCOLAT** behaalde goud op de Europese International Chocolate Awards in de categorie boven 85% cacao. Het Antwerpse chocoladebedrijf zag het licht in 2016 en de oprichters gaan op zoek naar de allerbeste cacao's ter wereld. Ze kopen rechtstreeks in bij de lokale boeren, met eerlijkere prijzen en een betere smaak als resultaat.

////STOP////

Na winst in eigen land op de Brussels Beer Challenge viel de Lennikse **BROUWERIJ BELFORT** in Londen 2 keer in de prijzen tijdens de International Beer Challenge. Bieren uit 80 landen werden er beoordeeld tijdens een proeverij door een 70-koppige jury. Het blonde BELFORT® 8° won goud, het bruine BELFORT® 9° zilver.

////STOP////

Automatisatiespecialist **AUCXIS** uit Stekene – in 2016 nog winnaar van de Leeuw van de Export – trok naar Kenia om er het veilingssysteem van de Nairobi Coffee Exchange te moderniseren. Dankzij de upgrade met state-of-the-artsoftware en de nieuwste ledtechnologie is het verkoopplatform accurater en een stuk sneller dan voorheen. Het nieuwe veilingssysteem werd dit voorjaar met succes gelanceerd.

////STOP////



Van Gamescom, de grootste gamingbeurs wereldwijd in het Duitse Keulen, keerden twee Gentse studio's terug met een trofee op zak. 'Divinity: Original Sin 2' van **LARIAN STUDIOS** is Best RPG – beste rollenspel – en de game 'Flotsam' van **PAJAMA LLAMA GAMES** won de Rising Star Award.

FIT PRESENTEERT DE LEEUW VAN DE EXPORT 2018

# DE LEEUW VAN DE EXPORT 2018 OP DE FILMROL

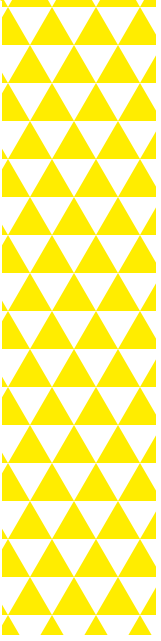


'LIGHTS. CAMERA. ACTION!' OP 19 SEPTEMBER DEED DE ANTWERPSE KINEPOLIS-BIOSCOOPZAAL DIENST ALS DECOR VOOR DE 17E UITREIKING VAN DE LEEUW VAN DE EXPORT. ZOWEL DE GENOMINEERDEN ALS HET PUBLIEK IN DE ZAAL WAREN AAN HUN STOEL GEKLUISTERD TOEN VLAAMS MINISTER-PRESIDENT GEERT BOURGEOIS DE STERREN VAN DE AVOND BEKENDMAAKTE. IN DE CATEGORIE 'BEDRIJVEN MET MAXIMAAL 49 MEDEWERKERS' KWAM HET WEST-VLAAMSE BOPLAN ALS WINNAAR UIT 'DE ENVELOP'. OOK IN DE CATEGORIE 'BEDRIJVEN MET 50 OF MEER MEDEWERKERS' WAS DE SPANNING TE SNIJDEN. HET WAS HET TEAM VAN HET ANTWERPSE BIOBEST DAT UITEINDELIJK OP LUID APPLAUS MOCHT RECHTVEREN OM DE PRIJS IN ONTVANGST TE NEMEN. NA DE EINDTITELS KON EXPORTEREND VLAANDEREN NAAR HARTENLUST NETWERKEN TIJDENS EEN UITGEBREID WANDELEND BUFFET. WE VATTEN DE HOOGMIS VAN DE VLAAMSE EXPORT NOG EVEN SAMEN IN EEN FOTOVERSLAG.

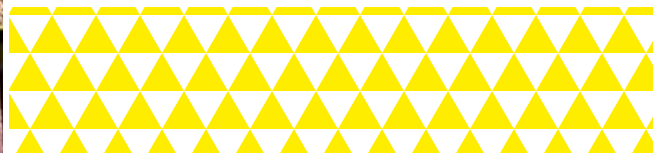


# FOTOREPORTAGE















# DEAL OR NO DEAL?

VRIJDAG 29 MAART 2019 WORDT EEN SYMBOLISCHE DAG VOOR EUROPA. KLOKSLAG 23 UUR STAPT HET VK UIT DE EU, DEAL OR NO DEAL. MET NOG RUIM 5 MAANDEN TE GAAN IS HET KOFFIEDIK KIJKEN, MAAR DE EUROPESE COMMISSIE IS DUIDELIJK: ONDERNEMERS MOETEN ZICH VOORBEREIDEN OP DE 2 MOGELIJKE SCENARIO'S.

Even terug in de tijd: de Britten houden op 23 juni 2016 een referendum over het Britse lidmaatschap van de EU. Een dag later blijkt dat een nipte meerderheid de Europese samenwerking wil stopzetten. Hoe dat precies moet gebeuren, is 28 maanden later nog steeds niet duidelijk. De 2 potentiële scenario's lopen ver uiteen. Enerzijds dreigt er een zogeheten no-deal brexit met een bruske overgang, anderzijds zou een transitieregeling concrete wijzigingen uitstellen tot begin 2021. Wat wel duidelijk is: indien de onderhandelaars er niet in slagen een uittredingsovereenkomst af te sluiten, worden we op 30 maart 2019 wakker in een nieuw Europa.

# DEAL

## OVERGANGSPERIODE TOT EN MET 31 DECEMBER 2020

In dit scenario sluiten de EU en het VK, met goedkeuring van de Britse en Europese Parlementen, een uittredingsovereenkomst vóór 29 maart 2019, waarna een overgangperiode volgt. Die gaat dan in op 29 maart 2019 – de dag dat de Britten formeel uit de EU stappen – en loopt af op 31 december 2020. Tot dan blijft alles in principe bij het oude en kan het bedrijfsleven zich voorbereiden op de feitelijke brexit. Daarmee geven Brussel en Londen zichzelf de tijd om een definitief handelsakkoord te onderhandelen, inclusief douaneafspraken. Vanaf 1 januari 2021 zal het VK dan niet meer onder de Europese wetgeving vallen en is de geopolitieke echtscheiding een feit.

## EIGEN REGELS VOOR DIENSTEN EN PERSONEN

De Britse premier Theresa May stuurt aan op een zachte brexit. Haar Chequers-plan van begin juli houdt in dat Europa en het VK na de scheiding een nieuwe vrijhandelszone creëren, zij het enkel voor industriële en landbouwgoederen. De deelnemende landen spreken dan onderling af geen invoertarieven te zullen heffen en beperken douanebelemmeringen door het invoeren van een duaal systeem. May wil wel meer onafhankelijkheid op het vlak van regelgeving voor diensten. Niet onbegrijpelijk: ongeveer 80% van de Britse economie bestaat uit dienstverlening. De Britse premier is bereid daarbij akkoorden te sluiten over beroepskwalificaties, maar niet veel meer dan dat. Bovendien herhaalt het VK in het Chequers-plan dat het vrij verkeer van personen sowieso stopt na de brexit, hoewel er ruimte blijft voor een gezamenlijk mobiliteitskader.

## HARDLINERS OVERTUIGEN

In het Lager- en Hogerhuis is een meerderheid voorstander van een zachte brexit. Theresa May moet vooral haar eigen partijgenoten, die een volledige soevereiniteit eisen, overtuigen. Hardliner Boris Johnson en zijn bondgenoten vinden het Chequers-plan een aanfluiting van het referendum uit 2016. De EU-onderhandelaars waren tevreden dat de Britse regering eindelijk met een duidelijke visie naar voren trad, maar herhaalden resoluut vast te zullen houden aan de ondeelbaarheid van de interne markt en de autonomie van de EU-rechtsorde. Het Britse douaneplan wordt dan ook afgedaan als onrealistisch.

# NO DEAL

## IERLAND ALS DEALBREAKER

Als de EU vasthoudt aan haar huidige alles-of-nietsstandpunt over de onlosmakelijke verbondenheid van de vier vrijheden van de interne markt, oogt het panorama voor verdere onderhandelingen somber. Een groot deel van de EU-onderhandelaars ziet enkel heil in een totale deelname aan de interne markt – zoals Noorwegen – of een standaard handelsakkoord – zoals Canada. Voor de Britse regering is vrij verkeer van personen echter uitgesloten, dus het Noorwegen-plan valt sowieso af. Een standaarddeal dan maar. In dat geval ontstaat er een 'harde grens' tussen Ierland – dat deel blijft van de EU – en Noord-Ierland – een Britse provincie. Iets waar geen van de partijen voor te vinden zijn. Beide eilandsdelen zouden immers grenscontroles oprichten en dat kan leiden tot een hernieuwde onstabiliteit in de regio.

## VECHTSCHIEDING

Als de EU en het VK geen akkoord bereiken, stapt het VK op 29 maart 2019 uit de EU – zonder afspraken over de uittreding en zonder overgangsregeling. Het VK en de EU verliezen dan de toegang tot elkaars markt, de EU-wetgeving is dan niet meer van toepassing op de Britten en ook de douane-unie valt van de ene op de andere dag weg, met alle gevolgen van dien. Britse vliegtuigen mogen dan niet meer zomaar naar Europese luchthavens vliegen en Vlaamse en Britse havens zullen grensposten moeten oprichten met invoertarieven en douanecontroles. Vooral ons land, Ierland en Nederland zouden door de nauwe economische samenwerking met het VK hard getroffen worden.

## TIJDSDRUK

Niemand is voorstander van de chaos die een harde brexit zou teweegbrengen, maar de kans op een **ACCIDENTAL NO DEAL** wordt elke dag groter. Zeker door de politiek volatiele situatie in Londen. De standpunten aan weerszijden zijn weinig flexibel en de klokt tikt. Niemand die het wil, maar met nog vijf maanden te gaan, lijkt een aanvaardbaar eindvoorstel veraf.

## “ONDERNEMERS MOETEN ZICH VOORBEREIDEN OP BEIDE SCENARIO'S”

Ofwel zorgt een zachte brexit voor een overgangperiode met douaneformaliteiten vanaf 1 januari 2021, ofwel volgen er bij een no-deal scenario douaneformaliteiten én douanerechten vanaf 29 maart 2019.

De Europese Commissie liet in een officiële verklaring weten dat ondernemers beter het zekere voor het onzekere kiezen, met een plan A én B. Ook Michel Barnier, EU-hoofdonderhandelaar, roept Europese bedrijven op hun voorbereidingen op de brexit te versnellen.

Hoe u dat het beste doet, leest u in de volgende editie van Wereldwijs.

## BEREIDT U ZICH GRAAG NU AL VOOR?

Surf dan naar [www.brexit.vlaanderen](http://www.brexit.vlaanderen) voor ons uitgebreid dossier 'brexit'.

# 2021



**EEN DRUKKE EXPORTAGENDA?**

# VLAAMSE SAMENWERKING LOONT



IN OKTOBER 2017 LANCEERDE DE VLAAMSE OVERHEID ONDER DE NOEMER 'VLAANDEREN VERSNELT!' HAAR 5-JARIGE INTERNATIONALISERINGSSTRATEGIE. DIVERSE SPELERS UIT HET ECONOMISCHE MIDDENVELD SLOEGEN DE HANDEN IN ELKAAR. ALS VLAAMS AGENTSCHAP VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN NAM FIT DE TREKKERSROL OP ZICH. "EEN JAAR LATER IS DE SAMENWERKING MET ONZE 17 STRUCTURELE PARTNERS AL ZICHTBAAR IN HET JAARLIJKSE ACTIEPROGRAMMA. MAAR IN 2019 GAAN WE PAS DE VOLLEDIGE IMPACT ZIEN", ZEGT DIRK VAN STEERTEGHEM, AFDELINGSHOOFD INTERNATIONALE HANDEL BIJ FIT.

2019 belooft een boeiend jaar te worden. Een blik op ons **ACTIEPROGRAMMA** geeft een brede waaier aan activiteiten weer: groepszakenreizen, beursdeelnames, begeleidingstrajecten, seminaries, ontmoetingen met inkopers, b2b-events en workshops. Een ruime keuze voor Vlaamse ondernemers die hun internationale ambities kracht willen bijzetten. "Een exportverhaal opstarten of nieuwe markten betreden is een uitdagende onderneming", verklaart Dirk Van Steerteghem. "Daarom helpt FIT bedrijven waar mogelijk. Met onze structurele partnerships slagen we erin om hen nog breder te ondersteunen. We zetten gezamenlijke acties op, organiseren seminaries en workshops, delen netwerken en expertise, wisselen informatie uit en zetten onze schouders onder de Belgische economische missies onder leiding van prinses Astrid. Dat alles met één doel: Vlaanderen internationaal op de kaart plaatsen. Het Actieprogramma 2019 voegt de daad bij het woord."

## BEGELEIDING OP MAAT

In samenwerking met onder andere Voka, UNIZO, Fedustria, Fevia Vlaanderen en het Enterprise Europe Network Vlaanderen organiseert FIT **BEGELEIDINGSTRAJECTEN** naar verre markten, maar ook naar nabijgelegen gebieden. Een select groepje van bedrijven krijgt zo de kans om er onder intensieve begeleiding – van voorbereiding tot follow-up – zijn opportuniteiten te ontdekken.

Dirk Van Steerteghem: "Onze begeleidingstrajecten zijn ideaal voor Vlaamse kmo's die al enige exportervaring achter de rug hebben, maar niet of weinig vertrouwd zijn met de bestemming. Zo konden we het afgelopen jaar enkele mooie successen optekenen. Voor 2019 staan er voorlopig negen nieuwe acties op het menu. In het voorjaar organiseren we begeleidingstrajecten naar de VS (New York en Los Angeles), China en Rusland, in juni volgen Israël en Spanje. Later op het jaar zijn er kansen voor bedrijven die exportambities hebben in Scandinavië, Turkije, Marokko en Tsjechië."

## INTERESSANTE GROEPSDEELNAMES AAN TOPVAKBEURZEN

Dirk Van Steerteghem: "Vraag het aan onze laureaten van de Leeuw van de Export, **BEURSDAELNAMES** zijn een belangrijke marketingtool voor startende en doorgewinterde exporteurs. Vandaar dat FIT voor 2019 tientallen gerenommeerde vakbeurzen en niche-events heeft opgenomen in zijn Actieprogramma.

Heel wat grote, internationale vakbeurzen bewegen mee op de golf van de conjunctuur en worden duurder, mede door de stijgende interesse. Dat geldt vooral voor beurzen en conferenties die focussen op nieuwe technologieën en events waar imago een grote rol speelt. Vlaamse kmo's die een grote impact willen maken met beperkte middelen vinden gegarandeerd enkele interessante groepsdeelnames terug in ons Actieprogramma 2019. Ook hiervoor werken we regelmatig samen met onze partnerorganisaties."

# INSPELEN OP NIEUWE TRENDS

Dirk Van Steerteghem: "In 2019 zetten we in op enkele **GROTE, PRESTIGIEUZE EN VAAK BIJZONDER INNOVATIEGERICHTE EVENTS**. Zo gaan we in maart naar twee internationaal gerenommeerde events in de VS die zich richten op de creatieve industrie, ICT en datatechnologie – niet toevallig branches waar Vlaamse bedrijven een topreputatie in genieten:

- Van 10 tot 13 maart organiseren we in samenwerking met Startups.be, Agoria en Flanders DC een deelname aan South by Southwest (SXSW) in Austin, Texas. Dat is 's werelds grootste interactieve festival. Op de Trade Show, het centrale event van het festival, stellen meer dan 250 bedrijven hun innovatieve en creatieve oplossingen voor de toekomst voor.
- Een week later zijn we in San Francisco voor de Gamers Development Conference (GDC), het grootste en langst lopende gamingevent ter wereld. In 2018 vonden 28.000 professionals en 550 deelnemende bedrijven hun weg naar GDC. Als Vlaanderen de ambities voor 'Vlaanderen versnelt' en 'Visie 2050' wil waarmaken, is onze aanwezigheid noodzakelijk. In augustus wonnen twee Vlaamse gamingstudio's al een award op de gamingbeurs Gamescom in Keulen. Dat talent gaan we in 2019 verder onderstrepen in samenwerking met Flemish Games Association en Flanders DC."

## HULP VAN BOVENAF

"Vlaamse ondernemers die wat dichter bij een concrete deal staan en over voldoende marktkennis beschikken, zijn welkom op de **BELGISCHE ECONOMISCHE MISSIES**. In 2019 bieden we bedrijven de kans om twee economische grootmachten met groeipotentieel te ontdekken: Mexico en China. Prinses Astrid zal beide missies begeleiden. In het verleden merkten we al dat de aanwezigheid van een hooggeplaatste persoon meer gewicht in de schaal legt", besluit Dirk Van Steerteghem.

U merkt het. FIT gaat door op zijn elan en voegt jaarlijks nieuwe elementen toe aan het Actieprogramma. Met de veelheid aan acties en events versterkt FIT de internationale positie van Vlaanderen en motiveert het ondernemers om te exporteren. Dat zal in 2019 niet veranderen.

## BENIEUWD NAAR HET VOLLEDIGE ACTIEPROGRAMMA VOOR 2019?

Goed nieuws!  
U vindt het terug bij deze Wereldwijs.

Het programma wordt in de komende maanden verder aangevuld en soms verdwijnen acties door externe omstandigheden. Surf daarom altijd naar 'Acties en events' op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be) voor de laatste updates.



# 2019

# ACTIEPROGRAMMA

powered by **FLANDERS INVESTMENT & TRADE**



## OVERZICHT PER REGIO



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

### MEXICO

16 tot 23 februari 2019

Na het akkoord over een nieuw handelsverdrag met de EU staat Mexico meer dan ooit op de radar van internationale ondernemers uit Vlaanderen. De belemmeringen voor wederzijds in- en uitvoeren vallen nagenoeg volledig weg. Op deze Belgische economische missie ontdekt u het vanaf de eerste rij.

#### Waar?

- Mexico-Stad (16-20 februari): hoofdstad en economisch centrum;
  - Monterrey (20-23 februari): op een na grootste industriële centrum.
- Bezoeken aan andere steden zijn bespreekbaar.

Voor een volledig programma kan u terecht op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be).

#### Meer weten over ondernemen in Mexico?

Ga dan snel naar pagina 12 voor een uitgebreid interview met onze FIT-vertegenwoordiger ter plaatse en met twee collega-ondernemers.

### CHINA

16 tot 23 november 2019

De Volksrepubliek China dondert als een sneltrein door de 21e eeuw. Onze FIT-kantoren in Peking, Shanghai en Guangzhou helpen er Vlaamse ondernemers om voet aan de grond te krijgen. Mis deze unieke gelegenheid niet om onze lokale FIT-experts te ontmoeten en kennis te maken met de op een na grootste economie ter wereld.

Het programma is nog in volle opmaak, maar vindt u binnenkort terug op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be).

## EXPORTBEGELEIDING VAN A TOT Z

Een rots in de branding nodig? Geen probleem. FIT organiseert met zijn partners unieke begeleidingstrajecten om bedrijven met exportambities te helpen. Van een intakegesprek over de doorlichting van exportplannen en de groepszakenreis tot follow-up. Een uitstekende gelegenheid om nieuwe markten te ontdekken onder het toezicht van experts.

### VOOR WIE?

Kleine en middelgrote bedrijven uit Vlaanderen met enige exportervaring die uitkijken naar nieuwe groeimarkten en dit graag doen met de hulp van FIT en zijn partners.

Waaruit bestaat een begeleidingstraject?

1. (kick-offseminarie)
2. intakegesprek met een adviseur Internationaal Ondernemen
3. afname van een Exportmeter
4. voorbereidende workshop
5. zakenreis met afsprakenprogramma op maat
6. follow-upsessie in groep
7. opvolggesprek met een adviseur Internationaal Ondernemen

## ONZE 9 BEGELEIDINGS- TRAJECTEN IN 2019

(DATA GEVEN DE GROEPSZAKENREIS WEER)

1. 31 maart tot 6 april  
begeleidingstraject China met focus op voeding en dranken (i.s.m. Fevia Vlaanderen)
2. april/mei:  
Start2Export2Rusland (i.s.m. Voka)
3. 14 mei tot 22 mei:  
Start2Export2New York & Los Angeles (i.s.m. Voka en Fedustria)
4. 3 juni tot 7 juni:  
Start2Export2Israël (i.s.m. Voka)
5. 16 juni tot 21 juni:  
Spanje4Explorers (i.s.m. UNIZO en Enterprise Europe Network Vlaanderen)
6. 7 oktober tot 11 oktober:  
Start2Export2Scandinavia (i.s.m. Voka)
7. 4 november tot 9 november:  
Turkije4Explorers (i.s.m. UNIZO)
8. 25 november tot 29 november:  
Marokko4Explorers (i.s.m. UNIZO)
9. 2 december tot 5 december:  
Start2Export2Tsjechië (i.s.m. Voka)

# EHBIO

## EERSTE HULP BIJ INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

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

HOE SELECTEER IK DE JUISTE PARTNER?

VERGROOT UW KANSEN OP  
SUCCES MET DEZE 6 STAPPEN

ONZE EXPORTBAROMETER LAAT ER GEEN TWIJFEL OVER BESTAAN: BIJNA 60% VAN DE DEELNEMENDE EXPORTEURS ERVAART HET VINDEN VAN EEN GESCHIKTE LOKALE PARTNER ALS GROOTSTE OBSTAKEL BIJ EXPORT. HANDELSAGENTEN EN DISTRIBUTEURS KUNNEN EEN ZEGEN ZIJN VOOR UW BEDRIJF, MAAR HOE WEET U WAT VOOR VLEES U IN DE KUIP HEEFT? 'GELUK' IS EEN VEELGEHOORD ANTWOORD. NIET HELEMAAL: ERVAREN EXPORTEURS DWINGEN GELUK AF. DOOR DEZE 6 STAPPEN TE VOLGEN, VERGROTEN OOK UW KANSEN OP SUCCES.

Ondernemers selecteren vaak buitenlandse zakenpartners op hun buikgevoel, bijvoorbeeld na een goed gesprek tijdens een beurs. Maar als de zakelijke logica ontbreekt, wordt die nieuwe samenwerking al snel een heikele onderneming. Neem daarom de tijd om kandidaten te scouten. Een betrouwbare agent of distributeur vinden in nieuwe markten is immers even uitdagend als belangrijk.



### NOG ANDERE VRAGEN ROND SUCCESVOL EXPORTEREN?

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

## MET DEZE 6 STAPPEN VERGROOT U UW KANSEN OP HET VINDEN VAN EEN GESCHIKTE PARTNER

### 1. STEL EEN IDEEAALPROFIEL OP

Welke elementen zijn voor u van levensbelang voor een succesvolle samenwerking? De criteria lopen sterk uiteen: marktkennis, financiële zekerheid, technische bagage, ervaring, referenties, omvang, exclusiviteit ... Belangrijk is dat uw ideaalprofiel overzichtelijk blijft en zich toespitst op 5 tot 7 kerncriteria. Een eenvoudige denkoefening om potentiële partners meteen te evalueren. Zo toetst u voortaan ook spontane ontmoetingen op vakbeurzen en prospectiereizen aan uw zakelijke logica.

### 2. CREËER EEN LONGLIST

Stel een objectieve lijst met mogelijke kandidaten samen aan de hand van uw ideaalprofiel. Spreek uw netwerk aan en contacteer externe organisaties. FIT heeft een wereldwijd netwerk van experts. Zij zien ter plaatse welke spelers in uw profiel passen. Selecteer de agenten en/of distributeurs die het best aan uw wensen voldoen. Bepaal een ondergrens om de selectie af te bakenen.

### 3. OP ZOEK NAAR DE HAPPY FEW

Het kaf van het koren scheiden, daar gaat het in deze fase om. Schrijf kandidaat-partners op een vriendelijke, zakelijke manier aan. Enerzijds wekt u belangstelling op voor uw bedrijf en uw exportplannen, zonder daarbij in detail te treden. Anderzijds probeert u meer informatie over de verschillende kandidaten in te winnen. Staan ze open voor een eventuele samenwerking? Welke informatie heeft u nodig voor u een prospectiereis overweegt? Na een paar weken verzamelt u de dossiers en selecteert u een vijftal kanshebbers.

### 4. PLAN EEN PROSPECTIEREIS

Na het uitvoeren van de finale backgroundchecks is het tijd voor actie. Ook een latrelatie heeft een persoonlijke band nodig. Organiseer aan de hand van uw reisbudget een prospectiereis waarin u voldoende tijd heeft om alle kandidaten te bezoeken. Hou rekening met een tweede of derde afspraak. Daarin gaat u op zoek naar een buitenlandse partner die uw visie deelt, complementair is, vertrouwen opwekt en uw groeiproject wil ondersteunen.

### 5. MIK OP EEN WIN-WINSITUATIE

Het is verleidelijk om in the heat of the moment een overeenkomst te sluiten, maar geef uzelf de tijd om na de eerste afspraak de nieuwe informatie aan het ideaalprofiel te toetsen. Bent u overtuigd? Dan is het tijd voor een gesprek over concrete verwachtingen, prijsbepaling, producttechnische aspecten, marketing ... Zorg ervoor dat u geïnformeerd op de afspraak verschijnt. Zonder nauwkeurige data over marges, normeringen, het concurrentieveld en distributiemogelijkheden beperkt u zich tot jaknikken. Creëer een win-winsituatie en leg een exitstrategie vast om toekomstige discussies te vermijden.

### 6. VOLG DE OVEREENKOMST INTENSIEF OP

Na de handtekening begint de echte samenwerking. Het duurt vaak jaren voor partners volledig op elkaar zijn ingespeeld, dus onderhoud een open dialoog. Zorg ervoor dat beide partijen weten wie precies de overeenkomst opvolgt en stuur bij waar nodig. Met periodieke rapporten houdt u de evolutie nauwkeurig in het oog.

## “FIT BIEDT HULP IN VERSCHILLENDE FASES”

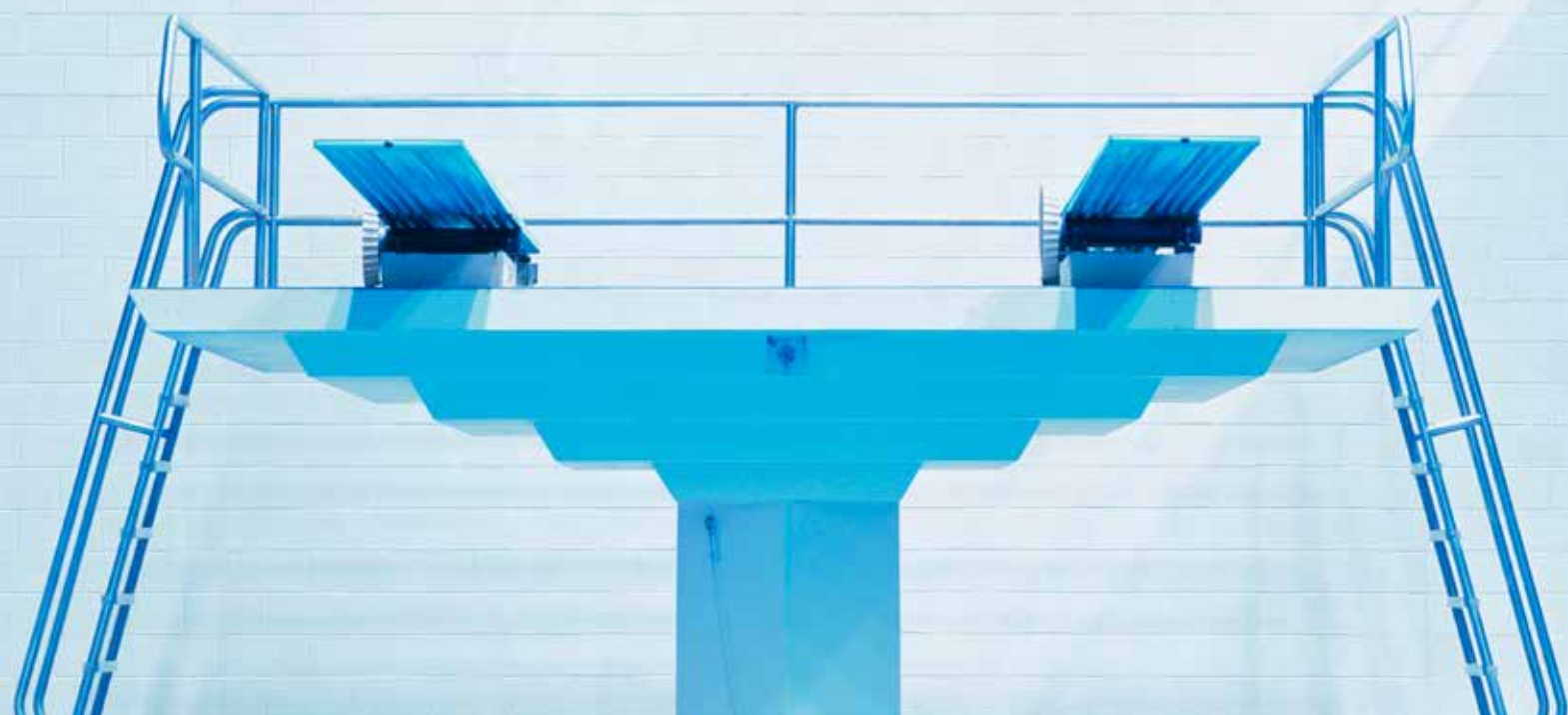
Chocolaterie Limar exporteert chocolade naar meer dan 30 landen. Bij de zoektocht naar nieuwe buitenlandse partners roept het Turnhoutse familiebedrijf soms de hulp in van FIT.

### **SABINE HEBBINCKUYS, KEY ACCOUNT MANAGER EXPORT BIJ LIMAR:**

“Wanneer we daar naar vragen bezorgt FIT ons lijsten van kandidaat-invoerders voor specifieke markten. Daarnaast vinden we ook de groepszakenreizen en Belgische economische missies erg interessant. Zo namen we in 2017 deel aan de missie naar Zuid-Korea, een voor ons nog onbekende markt toen. Onze persoonlijke afsprakenagenda, geregeld door FIT, leverde ons uiteindelijk vele nuttige contacten op.”

# ENTERPRISE EUROPE NETWORK EUROPESE STEUN IS SPRINGPLANK VOOR ANTWERPSE PIONIERS

**“MET DEZE SUBSIDIE GAAN WE EUROPA VEROVEREN”**



DE EUROPESE UNIE SPOORT HAAR LIDSTATEN AL ENKELE JAREN AAN OM EEN PROACTIEF BELEID TE ONTWIKKELEN OM ZIEKTES DOOR ZOGEHETEN VECTORDIEREN TE VOORKOMEN. BEESTJES ZOALS MUGGEN EN TEKEN DRAGEN IMMERS WERELDWIJD AANDOENINGEN OVER DIE EEN GEVAAR BETEKENEN VOOR DIER, PLANT EN MENS. EN DAAR WORDT IN HET ANTWERPSE ZOERSEL AAN GEWERKT. AVIA-GIS SPECIALISEERT ER ZICH IN APPLICATIES OM PREVENTIEF EPIDEMIEËN TEGEN TE GAAN. NU TREKT DE KMO MET ZIJN AWARDWINNENDE SOFTWAREPAKKET VECMAP, EEN SYSTEEM OM RISICOKAARTEN VOOR VECTORZIEKTES TE ONTWERPEN, EUROPA IN. HET BEDRIJF KREEG HIERVOOR VAN DE EUROPESE COMMISSIE EEN SUBSIDIE VAN 1,6 MILJOEN EURO.



Advies voor uw onderneming binnen handbereik



De technologische ontwikkelingen en toenemende globalisering van de laatste decennia hebben van de wereld een dorp gemaakt. Een groot deel van de wereldbevolking reist op regelmatige basis naar andere landen en zelfs werelddelen. Maar dat betekent ook dat we nu allemaal vatbaar zijn voor dezelfde ziektes. Een Aziatische tijgermug staat zo in de haven van Antwerpen en elke dag komen reizigers terug met virussen.

## INNOVATIEVE OPLOSSING

Daar heeft Avia-GIS nu iets op gevonden. Na jarenlang onderzoek en een intense samenwerking met het Europese ruimtevaartagentschap ESA, bracht het bedrijf een softwarepakket (VECMAP) op de markt om snel en efficiënt risicoberekeningen te maken voor ziektes zoals malaria of zika. "Met een minimaal aantal metingen leveren we concrete prognoses aan voor de spreiding van vectordieren", zegt CEO Guy Hendrickx. "Het is de eerste keer dat een onderneming een softwaresysteem aanbiedt waarin een veelheid aan componenten zoals vochtigheid, vegetatie en temperatuur wordt samengebundeld in risicomodellen. Bovendien kunnen niet-specialisten er gemakkelijk mee aan de slag."

## MINDER PESTICIDEN

Avia-GIS is een welkome partner voor lokale overheden, onderzoeksinstituten en bedrijven gespecialiseerd in ongediertebestrijding. VECMAP laat immers toe broeihaarden van ziekte dragers in stedelijke gebieden te detecteren en nauwkeurig in kaart te brengen. Daardoor kunnen overheden doeltreffend én duurzaam risicozones aanpakken met een minimaal gebruik van reactieve middelen zoals pesticiden. "Een win-winsituatie voor het publiek en het milieu", legt Guy Hendrickx uit. "Zodra een commercieel systeem op poten staat voor de internationale uitrol van onze software voor *urban pest control*, schakelen we door naar applicaties voor de landbouwsector."

## DEELNAME AAN EUROPEES KMO-PROGRAMMA

Bedrijfsleider Guy Hendrickx wist dat hij met VECMAP een gamechanger in handen had: "Avia-GIS concentreerde zich tot voor kort vooral op R&D en wetenschappelijke bijdragen, maar ons aanbod leent zich ook tot commerciële groei. Om die economische opschaling in gang te zetten, besloten we deel te nemen aan het Europese kmo-programma, het zogeheten 'SME Instrument' van Horizon 2020. Daarmee geeft de Europese Commissie innovatieve ondernemingen met veel groeipotentieel een financiële springplank om hun oplossing te vermarkten op internationaal niveau."

## EXTERNE HULP

"Ondernemers krijgen 3 tot 4 keer per jaar de kans om een businessplan voor de commerciële uitrol van hun bedrijf door te sturen naar 'SME Instrument', legt Guy Hendrickx uit. "Om aan de specifieke taal- en structuurvereisten te voldoen, deden we daarbij een beroep op een externe consultant. Daarnaast kregen we bijzonder nuttige feedback van het Enterprise Europe Network in Vlaanderen op onze tekstvoorstellen. De eerste deelname resulteerde zo in een zogeheten Seal of Excellence. Geen directe subsidie, maar een mooie erkenning waardoor je toegang krijgt tot een aantal Europese fondsen. We voelden echter dat er meer in zat. Na drie maanden finetunen, waagden we opnieuw onze kans."

## TWEDE KEER, GOEDE KEER

Bij de tweede deelname selecteerde een jury 120 commerciële voorstellen uit 1.300 inzendingen voor de finale ronde. Avia-GIS was erbij. Guy Hendrickx: "We kregen een uitnodiging voor een door de Europese Commissie specifiek voor dit instrument georganiseerd investeerderspanel in Brussel, waar we gedu-

rende 10 minuten ons voorstel zouden pitchten. Voor de voorbereiding van dat event deden we opnieuw een beroep op Enterprise Europe Network Vlaanderen. Samen met hun specialisten hielden we een generale repetitie en ze gaven ons veel tips om de aansluitende vragenronde succesvol te doorstaan." Avia-GIS eindigde op de 26e plaats, goed voor een subsidie van 1,6 miljoen euro en blijvende begeleiding.

## EXPORTPLANNEN

Guy Hendrickx: "Het geld wordt in de eerste plaats gebruikt om een commercieel team samen te stellen en marketingmateriaal te ontwikkelen. Zo namen we al drie commerciële medewerkers in dienst. Vanaf januari 2019 gaan we dan geleidelijk aan de Europese markt veroveren. Intussen blijft Enterprise Europe Network-Vlaanderen ons begeleiden. Ze introduceren ons onder meer in hun internationale netwerk. Onze ambitie is binnen een termijn van vijf jaar de volledige Europese markt te bespelen."

## LUTGART SPAEPEN

Directeur ENTERPRISE EUROPE  
NETWORK VLAANDEREN

"Het Europese kmo-programma geeft een beperkt aantal innovatieve bedrijven de financiële slagkracht en bijbehorende coaching om hun product of dienst te commercialiseren in een internationale context. Meer dan 1.000 bedrijven nemen deel aan het go-to-market-programma van de Europese Commissie, maar enkel de 60 beste commerciële voorstellen krijgen een directe subsidie. Het Enterprise Europe Network is door de Europese Commissie aangesteld om als key accountmanager op te treden en een brugfunctie te vervullen tussen de Vlaamse ondernemers enerzijds en de internationale coaches anderzijds.

Verder bieden we ondersteuning tijdens het voortraject van dit erg competitieve programma. Na een eerste lezing van de projectaanvraag adviseren we over de haalbaarheid, denken we mee bij het verfijnen van het businessplan en – als alles goed gaat – stomen we het bedrijf klaar voor de finale investeerdersronde. Maar ook daar stopt het niet: na afloop van het programma volgen we de bedrijven verder op en ondersteunen we hen bij de eigenlijke uitrol. Samen met FIT zorgen wij zo onder meer voor de nodige internationale contacten om door te groeien."

## WIL U KANS MAKEN OP EEN EUROPESE SUBSIDIE?

Surf voor meer informatie over voorwaarden en aanvraagprocedures van het Europese kmo-programma naar

<http://www.enterpriseeuropenvlaanderen.be/kmo-instrument>.

# KALENDER

## GROEPSZAKENREIS

### 1 TSJECHIË

#### Praag

19 tot en met 21 november 2018

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 5 oktober 2018 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Bart Van den Bossche op 02 504 87 09 of [bart.vandenbossche@fitagency.be](mailto:bart.vandenbossche@fitagency.be)

### 2 SAUDI-ARABIË, KOEWAIT EN QATAR

(focus op entertainment & sport,  
bouw & urban development)

#### Riyad, Djedda, Koeweit City en Doha

2 tot en met 8 maart 2019

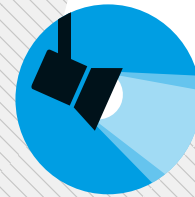
**INSCHRIJVEN?** Tot en met 28 november 2018 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Evelien Staelens op 02 504 88 48 of [evelien.staelens@fitagency.be](mailto:evelien.staelens@fitagency.be)

5

6

1



## IN DE KIJKER

### GUINEE EN GHANA

#### Conakry en/of Accra

4 tot en met 12 december 2018

Zowel Guinee als Ghana hebben zich stevig in de top 10 van de Vlaamse exportmarkten in Sub-Sahara-Afrika genesteld. Daarom organiseert FIT een groepszakenreis naar deze twee boeiende markten, onder leiding van Willy Borsus, de minister-president van Wallonië.

West-Afrika biedt mooie opportuniteiten: een aantal landen leggen sterke groeicijfers voor en de markt ligt nog open voor sectoren waarin Vlaanderen sterk staat. Met rechtstreekse vluchten vanuit Brussel en containerlijnen uit Antwerpen en Gent hoeft het niet te verbazen dat de Vlaamse export naar Guinee en Ghana de laatste jaren sterk is gegroeid.

In Guinee liggen de kansen vooral in de modernisering van de landbouw, de uitbreiding van infrastructuur en hernieuwbare energie. De Ghanese economie groeit dan weer

opnieuw stevig na een korte crisis. Bovendien staat het land naar Afrikaanse normen al ver in de uitbouw van een maakindustrie.

Om die redenen organiseert FIT een groepszakenreis naar Conakry, de hoofdstad van Guinee. Daar kan u een beroep doen op een consultant die b2b-afspraken voor u vastlegt. Wie interesse heeft in Ghana, kan naar de hoofdstad Accra (door-)reizen. Ook hier organiseren we b2b-afspraken. Ontdek uw opportuniteiten in deze bloeiende markten.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 15 oktober 2018 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Johan Malin op 02 504 87 58 of [johan.malin@fitagency.be](mailto:johan.malin@fitagency.be) of Steve Mattens op 02 504 87 65 of [steve.mattens@fitagency.be](mailto:steve.mattens@fitagency.be)

## INSCHRIJVEN?

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

### BEURSDEELNAME

#### 3 THE BIG 5 CONSTRUCT EAST AFRICA

##### Nairobi

7 tot en met 9 november 2018

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 15 oktober 2018 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Linda Huybrecht op 02 504 88 37 of [linda.huybrecht@fitagency.be](mailto:linda.huybrecht@fitagency.be)

#### 4 GULFOOD

##### Dubai

17 tot en met 21 februari 2019

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 15 oktober 2018 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Frank Baeyens op 02 504 88 49 of [frank.baeyens@fitagency.be](mailto:frank.baeyens@fitagency.be)

#### 5 NAB

##### Las Vegas

8 tot en met 11 april 2019

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 30 oktober 2018 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Kurt Vleminckx op 02 504 88 03 of [kurt.vleminckx@fitagency.be](mailto:kurt.vleminckx@fitagency.be)

#### 6 VITAFOODS EUROPE

##### Genève

7 tot en met 9 mei 2019

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 15 november 2018 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Kurt Vleminckx op 02 504 88 03 of [kurt.vleminckx@fitagency.be](mailto:kurt.vleminckx@fitagency.be)

## VRAGEN OVER INTERNATIONAAL ONDERNEMEN?

### STEL ZE AAN ONZE PROVINCIALE KANTOREN!

**Antwerpen** > 03 260 87 22 – [antwerpen@fitagency.be](mailto:antwerpen@fitagency.be)

**Limburg** > 011 29 20 80 – [limburg@fitagency.be](mailto:limburg@fitagency.be)

**Oost-Vlaanderen** > 09 276 19 30 – [oostvlaanderen@fitagency.be](mailto:oostvlaanderen@fitagency.be)

**Vlaams-Brabant** > 016 66 56 00 – [vlaamsbrabant@fitagency.be](mailto:vlaamsbrabant@fitagency.be)

**West-Vlaanderen** > 050 24 74 10 – [westvlaanderen@fitagency.be](mailto:westvlaanderen@fitagency.be)



**Vlaanderen**  
is Internationaal Ondernemen



Een goede start buiten onze landsgrenzen begint met een grondige voorbereiding. **Flanders** Investment & Trade biedt u informatie, begeleiding en steun bij uw expansieplannen in het buitenland.

Onze recentste publicatie 'Het Exportplan - Leidraad voor Internationaal Ondernemen' toont in zeven stappen hoe u een doordacht exportplan gestalte geeft. Ontdek deze publicatie en onze brede waaier aan informatie en steunmaatregelen op

[WWW.FLANDERSTRADE.BE](http://WWW.FLANDERSTRADE.BE)