

# wereld

# wijs

109  
6/2018



**Ontdek de exportfocus van  
Grandeco Wallfashion Group**

**De economische ambities  
van Pakistan zijn veelbelovend**



In gesprek met **Grandeco**

## Zakendoen in Pakistan



en verder ...

**3** Edito \ **8** Intussen... \ **10** Marktinformatie \ **16** Tweede editie Exportbeurs \  
**20** Vlaanderen versnelt! \ **22** Nieuwe publicatie MVIO \ **24** GDPR \ **26** Kalender

## “Export is meer dan ooit het codewoord”

Beste lezer,

Juni staat helemaal in het teken van onze Exportbeurs. Drie dagen lang komen al onze kennis en contacten samen op onze vakbeurs in Brussel. Dan is – nog meer dan anders – export het codewoord. Sowieso is dit de overkoepelende noemer van zo vele interessante deelaspecten. Die allemaal zien samensmelten op eenzelfde plek, voelt echt als de kers op de taart.

Ook de vele reacties bevestigen het: deelnemers krijgen het gevoel dat de wereld binnen handbereik ligt. Voor ons is dat op zich al voldoende reden om de Exportbeurs te organiseren, we gaan er immers samen voor. We willen niets liever dan dat u leert van de ervaring en expertise van elkaar en andere experts. Dat u elkaar behoedt voor valkuilen en profiteert van de tips en tricks van een collega-ondernemer in een gemeenschappelijke exportmarkt. Maar vooral dat u zin krijgt om uw goederen of diensten in het buitenland aan de man te brengen.

Want de wereld is een gigantische handelsarena, waar u de strijd aangaat met lokale en buitenlandse spelers. Dan is elke ondersteuning van het thuisfront welkom. Meer zelfs, u mag er gebruik van maken én we sporen u warm aan om dat ook te doen. Daarom hopen we van harte dat we u massaal mogen verwelkomen op onze Exportbeurs. Inschrijven kan snel en makkelijk via [www.exportbeurs.be](http://www.exportbeurs.be). Woon er een van de talrijke seminaries en workshops bij en stel er uw vragen aan onze FIT-experts en structurele exportpartners. Los van uw afspraken, reserveert u het best ook voldoende tijd om te netwerken, want die gelegenheid zal er in overvloed zijn.

Na de Exportbeurs neemt dit magazine een korte break. Dat betekent dat u volgende maand geen Wereldwijs in de bus krijgt, maar in augustus staan we er terug. Vol energie, klaar om door te stomen naar nog zo'n hoogmis van internationalisering: de Leeuw van de Export.

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.flandersinvestmentandtrade.be](http://www.flandersinvestmentandtrade.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)

### 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, Luk Monsaert en Getty Images

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.





# Grandeco Wallfashion Group: “Export is een kwestie van focus”

40 lentes telt Grandeco Wallfashion Group dit jaar. De behangcollecties van de Tieltse producent gaan over de toonbank in 80 landen, wereldwijd verspreid. Bovendien slaagt het bedrijf erin om in een dalende markt jaar na jaar groei op te tekenen. Het geheim? CEO **Patrick Molemans**: “Niet in alle richtingen tegelijk schieten, maar doelgericht vooruitgang boeken.”

De Tieltse behangproducent zag het licht als Ideco onder de vleugels van de Balta Group, Europees marktleider in textielvloerbekleding. Het eerste decennium van zijn bestaan produceerde Ideco alleen textielbehang. De switch naar vinyl gebeurde in 1991, samen met de bouw van de huidige productievestiging. Toen Balta zijn behangactiviteiten in 2007 afstootte, kwam investeringsmaatschappij Gimv aan boord.

\\ Onze doorgedreven focus op een tiental exportlanden werpt zijn vruchten af \\

## Enkele zware jaren

“De daaropvolgende jaren trotseerde het bedrijf woelige wateren”, vertelt CEO Patrick Molemans aan Frederic Deprez, adviseur Internationaal Ondernemen van ons provinciaal kantoor West-Vlaanderen. “Eerst in Rusland en daarna in Frankrijk kreeg de omzet rake klappen. Pas in

2013 keerde het tij. Sindsdien tekenen we jaar na jaar mooie groeicijfers op in een branche die wereldwijd een dalende trend vertoont. Onze doorgedreven focus van de voorbije vijf jaar op een tiental exportmarkten werpt duidelijk vruchten af.”

Grandeco mikt op het particuliere midden-segment. **Patrick Molemans**: “Onze collecties liggen in decoratie- en doe-het-zelfketens, maar ook bij zelfstandige speciaalzaken. Naast vier merken die we wereldwijd verdelen, produceren we een aantal landspecifieke collecties waarmee we inspelen op lokale smaken. Tot slot produceren we ook in opdracht van editeurs – designers zonder eigen productiecapaciteit – en voor de huislabels van een aantal grote klanten.”

## Rusland behangland

**Frederic Deprez**: “Heeft behang overal ter wereld zijn afzet?”

**Patrick Molemans**: “Het succes van behang verschilt erg van regio tot regio. Zo verbruikt elke Rus jaarlijks een rol behangpapier, in eigen land

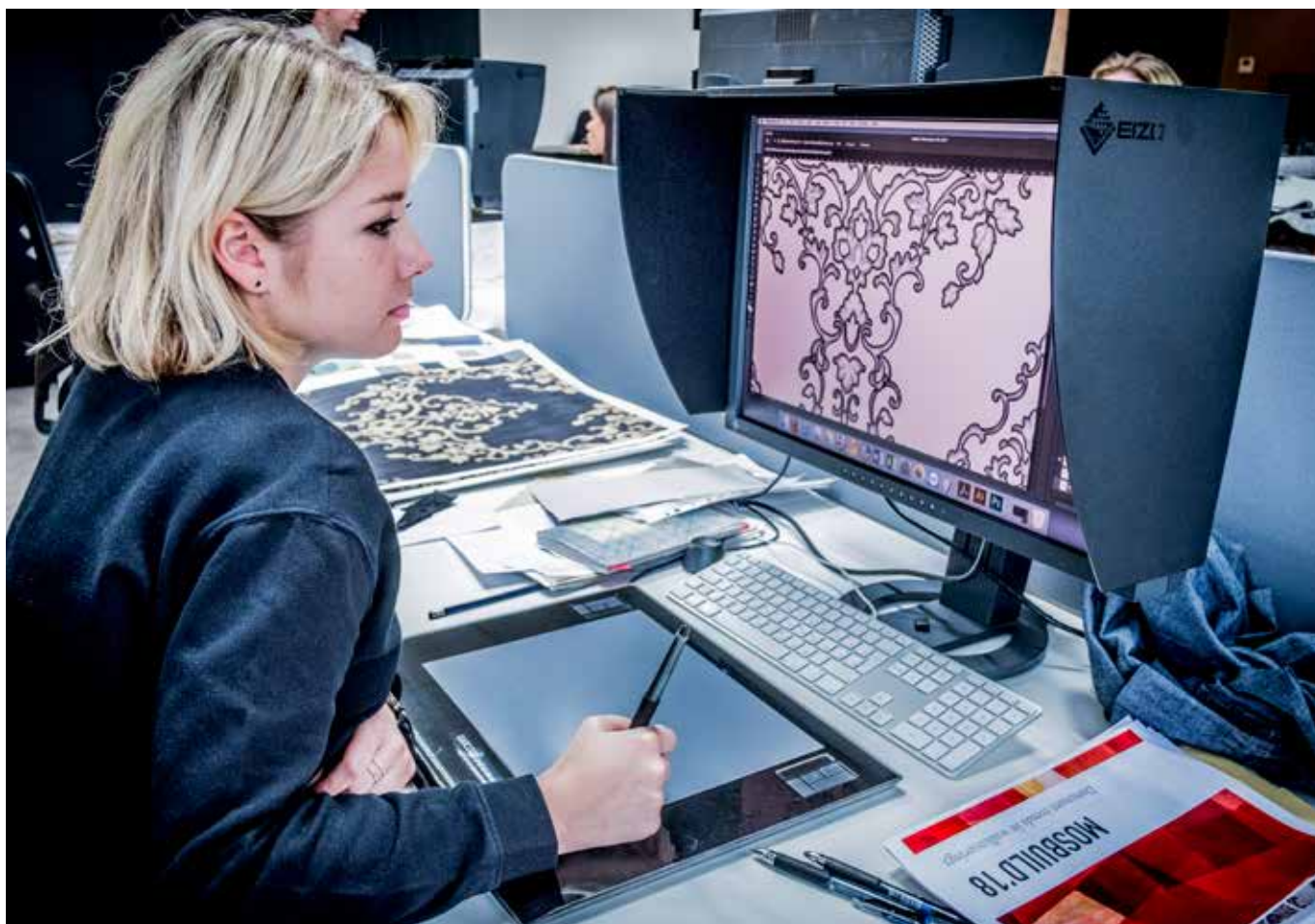
is dat nog slechts een rol per vier inwoners. Net zoals de Russen hebben Britten, Duitsers en Fransen ook nog meer de gewoonte om volledige kamers te behangen. Een groot verschil met de Benelux en Noord-Europa, waar vooral de accentmuur in is. In Amerika en het zuiden van Europa is er dan weer geen behangcultuur.”

\\ Ook op de landspecifieke collecties drukken we de stempel ‘Made in Belgium’ \\

## Export in de genen

**Frederic Deprez**: “Was Grandeco in de beginjaren ook al internationaal actief?”

**Patrick Molemans**: “Absoluut: met zo’n kleine thuismarkt is internationaliseren een must om een rendabele business uit te bouwen. Balta was een grote internationale speler, dus de behangactiviteiten profiteerden mee van de wereldwijde klantenportfolio. Verder tekende



het toenmalige Ideco vanaf de start al present op de jaarlijkse internationale sectorbeurs Heimtextil in het Duitse Frankfurt. Van alle uithoeken van de wereld kwamen inkopers er kennismaken met de belangrijkste producenten, dus ook daar vloeide exportbusiness uit voort. Kortom, internationalisering zit in de genen van dit bedrijf. Vandaag draaien we 98% van onze omzet in het buitenland.”

### Een kwestie van focus

**Frederic Deprez:** “Hoe is de exporttaart vandaag opgebouwd?”

**Patrick Molemans:** “We voeren uit naar 80 landen, maar ruim 80% van onze omzet draaien we in een 10-tal landen. Dat is een bewuste keuze, ik geloof er niet in om in alle richtingen tegelijk te schieten. Op basis van sectorcijfers definieerden we de interessantste behangmarkten. Naast de grootte van het land namen we hiervoor onder meer de aanwezige concurrentie, toegankelijkheid van de markt en de structuur van afzetkanalen en retailers in rekening.

Frankrijk is onze grootste afzetmarkt en goed voor 32% van de omzet. Rusland komt op de tweede plaats met 18%, het VK sluit de top drie af met 13%. Onze focusmarkten runnen we vanuit Tielt, soms in combinatie met een lokaal saleskantoor. Dat is het geval in Frankrijk, het VK, Duitsland, Rusland en Polen. Daar doen we gericht aan merkopbouw, met de nodige aandacht voor productontwikkeling en innovatie.”

\\ Handelsbelemmeringen zouden ook onze Britse concurrenten stokken in de wielen steken \\

### Glans en glitter

**Frederic Deprez:** “In de focusmarkten brengen jullie ook lokale collecties uit. Worden die allemaal in Tielt ontworpen?”

**Patrick Molemans:** “Nee, in de markten met een eigen vertegenwoordiging hebben we ook een designteam. Smaken verschillen name-

lijk sterk van regio tot regio. In West-Europa, bijvoorbeeld, scheert de Scandinavische stijl al enkele jaren hoge toppen. Russen zijn dan weer gek op rijke bloemenmotieven, glans en glitter. Al ziet onze designstudio in Tielt er nauwlettend op toe dat we ook op onze landspecifieke collecties de stempel ‘Made in Belgium’ drukken. Dat is een absolute must om het verschil te maken met het aanbod van de lokale concurrentie.”

### Distributeurs aan zet

**Frederic Deprez:** “Naast die 10 focusmarkten zijn jullie actief in 70 andere landen. Hoe worden die benaderd?”

**Patrick Molemans:** “Daar verdelen we onze merken via themacollecties en is de distributeur aan zet. Soms werken we met één sterke distributeur binnen een bepaald land, maar soms ook met drie die elk één van onze merken in portefeuille hebben. Of we beleveren de grote ketens rechtstreeks en werken daarnaast samen met een distributeur voor de kleinere verkooppunten.”

## Ups en downs

**Frederic Deprez:** "Rusland is de op een na grootste exportmarkt van Grandeco, maar het is allesbehalve een evidente bestemming."

**Patrick Molemans:** "Dat klopt, het is een erg volatiele markt. Doe je er zaken, dan moet je er de ups en downs bijnemen. Niet alleen maakt de roebel bokkensprongen, ook de hoge import-taksen spelen ons parten. Bovendien geven die ruimte aan lokale spelers om zich te ontpoppen. De Russische behangproducenten schoten de voorbije jaren als paddenstoelen uit de grond, terwijl de productiecapaciteit overal elders wordt afgebouwd. Toch slagen we erin om onze plaats te veroveren in deze moeilijke markt. Met onze collecties spelen we in op de Russische smaak, maar we zijn toch net dat tikkeltje anders dan het doorsneeaanbod. Strategisch bewandelen we twee aparte paden. We doen aan rechtstreekse export via grote importeurs, maar we verdelen ook zelf vanuit ons magazijn ter plaatse. Met een apart productassortiment en onder Grandeco Russia-vlag."

\\ Plagiaat is erg moeilijk hard te maken voor een rechtbank \\

## Buy British

**Frederic Deprez:** "Het VK is goed voor 13% van de Grandeco-omzet. Kan de brexit roet in het eten gooien?"

**Patrick Molemans:** "In het VK is Grandeco vandaag de op twee na grootste speler. De 'Buy British'-reflex en de daling van de koopkracht zorgen voor een zekere vertraging in de markt. Maar het feit dat onze Britse concurrenten ook een aanzienlijk deel van hun omzet aan de andere kant van het Kanaal realiseren, speelt hopelijk in ons voordeel. Eventuele handelsbelemmeringen zouden immers ook hun uitvoer stokken in de wielen steken."

## Niet kopiëren

**Frederic Deprez:** "De themacollecties van Grandeco gaan de wereld rond. Worden jullie soms geconfronteerd met plagiaat?"

**Patrick Molemans:** "Onze 4 merken – GrandecoBoutique, Wallfashion, GrandecoLife en Vertical Art – zijn beschermd, maar je designs auteursrechtelijk beschermen is onbegonnen werk. Op initiatief van de wereldwijde sectorfederatie The Global Wallcoverings Association ondertekende elk lid wel een intentieverklaring om elkaar niet klakkeloos te kopiëren. Maar zelfs

al voel je wel eens dat er plagiaat in het spel is, dan nog is het erg moeilijk om dat voor een rechtbank hard te maken."

## De Europese top

**Frederic Deprez:** "Hoe ziet jullie concurrentieveld er eigenlijk uit?"

**Patrick Molemans:** "Internationaal nemen we het vooral op tegen 3 Duitse en 1 Engelse fabrikant. Dat zijn stuk voor stuk grote spelers, maar ze staan onder druk. Dat ze de voorbije decennia te weinig moeite hebben gedaan om innovatief en vindingrijk uit de hoek te komen, zit daar voor veel tussen. Het gevolg laat zich raden: kleinere spelers beginnen stelselmatig marktaandeel af te knabbelen. Dat wij wel blijven inzetten op innovatie is ook de reden waarom wij jaar na jaar groeien in een dalende behangmarkt. Vorig jaar klokten we af op 11%, en dit jaar streven we opnieuw naar een groei van 7 à 8%. Momenteel zijn we nummer 5 in Europa, maar mijn ambitie is om over 5 jaar de top 3 binnen te komen en de kaap van 100 miljoen euro omzet te ronden."

## Verticale integratie

**Frederic Deprez:** "Een ambitieuze doelstelling. Gaan jullie hiervoor nieuwe exportmarkten aanboren?"

**Patrick Molemans:** "Vandaag onderzoeken we het potentieel in Zuid-Amerika, omdat een internationale doe-het-zelfspeler er recent voet aan de grond zette. Verder staat het Midden-Oosten op onze radar, samen met de vroegere Sovjetstaten. Maar bovenal moeten we ons blijven concentreren op onze hoofdmarkten, want ook daar liggen nog heel wat groeikansen. In Polen, bijvoorbeeld, konden we een groeiver-snellening maken via een acquisitie van een lokale

grossier. Die had namelijk contracten in portefeuille met de drie grootste doe-het-zelfketens. Ook in onze andere focuslanden sluit ik dit soort verticale integraties niet uit."

\\ Op wereldvlak zijn we 1 van de 3 producenten die solventvrij vinylbehang kunnen drukken \\

## Ecologisch behang

**Frederic Deprez:** "De concurrentie stond te veel stil de voorbije jaren. Hoe gaan jullie te werk om te blijven innoveren met een klassieker als behang?"

**Patrick Molemans:** "Voor onze collecties doen we inspiratie op in interieur, design en mode, maar ook andere consumententrends volgen we op de voet. Zo zit personalisatie wereldwijd in de lift, mensen willen unieke spullen in huis. Om hierop in te spelen, startten we 6 jaar geleden met een innovatieproject om een unieke digitale behangprinter te ontwikkelen. Sinds september is deze machine operationeel, wat ons een belangrijk competitief voordeel oplevert. Bij een digitale print heb je geen herhaling van het design, het aantal kleurvarianties is onbeperkt en er is geen minimumoplage vereist. Om dit nieuwe product extra in de kijker te zetten, namen we licenties op Paw Patrol van Nickelodeon en Maya de Bij van Studio 100. Maar ook op duurzaamheidsvlak proberen we de concurrentie voor te blijven. We zijn op wereldvlak 1 van de 3 producenten die solventvrij vinylbehang kunnen drukken. Behalve in Scandinavië en de Baltische staten, is de vraag naar ecologisch behang voorlopig nog vrij beperkt. Maar zodra daar verandering in komt, staan wij wel klaar."

—ID—

**Bedrijf:** Grandeco Wallfashion Group

**Sector:** textielindustrie

**Opgericht in:** 1978

**Omzet 2017:** 63 miljoen euro

**% van omzet gerealiseerd in het buitenland:** 98%

**Aantal medewerkers:** 300

**Locatie:** Tiel

**Actief in:** 80 landen wereldwijd

**KLAAR VOOR DE VOLGENDE STAP IN UW INTERNATIONALISERINGS-PROCES?**

Neem contact op met het provinciaal kantoor van FIT in uw buurt. Op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be) vindt u alle adressen en contactinfo.

# Intussen ...

De Antwerpse start-up **Crowdbeamer**<sup>®</sup> sleepte op de NAB Show in Las Vegas, de belangrijkste broadcasting- en multimediateurs in de VS, de Best of Show Award 2018 in de wacht voor hun innovatieve presentatiesysteem. Dat maakt het mogelijk om presentaties en video's in realtime te verspreiden, zelfs als er geen internetverbinding is. Het publiek kan meteen notities toevoegen en de gewenste info opslaan.

De Britse multinational Diageo, wereldleider in alcoholische dranken, nam IT-bureau **Lemon Companies** uit Kontich in de arm om een onlineplatform te ontwikkelen voor zijn Bar Academy. Het zogeheten Booking Management System leidt de volledige planning en organisatie van de trainingen voor barprofessionals in goede banen. Na de succesvolle uitrol in de Benelux besliste Diageo om het onlineplatform ook in het VK, Brazilië en Zuid-Afrika in te zetten.

**BergHOFF** uit Heusden-Zolder, ontwikkelaar en producent van keuken- en tafelluistrusting, won voor maar liefst drie producten een Red Dot Design Award: een potten- en pannenset, een messenblok en een bentobox met reisbestek. Deze prestigieuze awards voor uitmuntend productdesign worden jaarlijks uitgereikt door het Design Zentrum Nordrhein-Westfalen in Duitsland. Dit jaar dongen er 6.300 innovaties uit 59 verschillende landen naar mee.

# 144

**Jans Creacar** uit Hoeselt ontwierp en ontwikkelde het grootste mobiele beeldscherm ter wereld. Met zijn oppervlakte van 144 vierkante meter verpulvert het ruimschoots het huidige record van 100 vierkante meter. Het scherm zal in Antwerpen worden opgesteld ter gelegenheid van het WK voetbal in Rusland.



# DIVINITY<sup>®</sup> ORIGINAL SIN II

Het Gentse **Larian Studios** bracht van de BAFTA's de Games Award mee naar huis voor het spel 'Divinity: Original Sin 2'. Andere genomineerden binnen deze categorie van de prestigieuze Britse film- en tv-onderscheidingen waren onder meer Fortnite en Playerunknown's Battlegrounds.

Het Leuvense roboticabedrijf **FRS Robotics** en Audi Brussels zorgden voor een wereldprimeur: samen ontwikkelden ze de allereerste robotarm die in staat is om de naden van een autodeur te checken en zo de kwaliteitscontrole naar nieuwe hoogtes te tillen. De Duitse autobouwer zal de robot vanaf september inzetten in zijn Brusselse fabriek op de productielijn van de elektrische SUV.

# Marktinformatie

Geregeld bundelen onze Vlaamse Economische Vertegenwoordigers (VLEV's) de lokale zakenopportuniteiten in overzichtelijke marktstudies.

U kan ze allemaal lezen en downloaden op **[www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)**, onder de rubriek 'Landen'.

## Product Registration in China

Als u goederen exporteert naar China moet u rekening houden met eerder strenge vereisten inzake productregistratie. Deze gids geeft een overzicht van de reglementering en vereisten inzake labelling en verpakking, nuttige websites enzovoort, zowel voor food- als non-foodproducten.

## Cosmetics and personal hygiene market in Peru

In 2017 heeft de markt voor cosmetica en persoonlijke hygiëne 7.167 miljoen sol bereikt. Dat betekent een groei van 4% ten opzichte van het voorgaande jaar. Als we de subcategorieën bekijken, valt make-up op, dankzij een groei van 12%. De subcategorieën parfums en persoonlijke hygiëne groeiden met respectievelijk 8% en 6%.

Volgens het Peruaanse Committee of Cosmetics and Hygiene (COPECOH) van de Kamer van Koophandel in Lima (CCL), zal deze industrie in 2018 tussen de 6% en 8% groeien.

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

# Pakistan

Een veelzijdige economie in opmars

Pakistan maakt deel uit van de Next Eleven, de 11 landen die volgens Goldman Sachs - naast de BRICs - het grootste potentieel hebben om wereldwijd te boomen. Hoog tijd om deze markt uitgebreid voor te stellen in Wereldwijs. "De economische ambities zijn veelbelovend", vertelt Abid Husain, onze vertegenwoordiger in Islamabad. "Ook voor Vlaamse bedrijven liggen hier kansen: van de textielindustrie tot hernieuwbare energie."

wereld  
WIJS DOSSIER

In de jaren 70 was Pakistan een belangrijke wereldspeler. Door extremisme en aanhoudende conflicten in de regio maakte het Zuid-Aziatische land vervolgens een moeilijke periode door. Nu de rust sinds enkele jaren is teruggekeerd, beweegt er veel op economisch vlak. De Pakistaanse overheid is ambitieus: de ambitie is om over 7 jaar opnieuw bij de top 10 van de wereldeconomie te horen. Daarvoor werd 'Visie 2025' uitgewerkt, een plan dat hard inzet op het uitbouwen van zeehavens, op een modernisering van luchthavens, spoor- en weginfrastructuur en op buitenlandse handel.

"Zo is de uitvoering van het China-Pakistan Economic Corridor-project, kortweg CPEC genoemd, volop aan de gang. Dat project verbindt Pakistan met China via wegen, een spoorlijn en vliegroutes", vertelt Abid Husain, onze vertegenwoordiger die werkt vanuit het FIT-kantoor in de hoofdstad Islamabad. Met meer dan 30 jaar ervaring op de teller, is hij dé aangewezen persoon om ondernemers wegwijs te maken in het economische landschap van Pakistan.

## Gouden kansen

**In Pakistan sloeg de economische crisis hard toe. Hoe staat het land er vandaag voor?**

**Abid Husain:** "Zowat alle sectoren kennen een steile toename. In 2017 steeg het bbp met 5,2% en voor 2018 wordt een groei van 5,5% verwacht. Die prognose is te danken aan het hervormingsbeleid van de regering en de lopende en geplande investeringen in het kader van het CPEC-project. Hierdoor neemt het vertrouwen bij consumenten en investeerders gestaag toe. En dat vertaalt zich op zijn beurt in een verhoging van de economische activiteit. Met de nationale verkiezingen in het vooruitzicht zal de regering voor het komende jaar de voorkeur geven aan maatregelen die de economische expansie verder ondersteunen."



**Welke sectoren domineren de Pakistaanse economie?**

**Abid Husain:** "Landbouw is goed voor 19,5% van het bbp. Zo'n 25% van de Pakistanen is werkzaam in de agro-industrie, bij de plattelandsbevolking is dat zelfs meer dan 40%. Belangrijke gewassen zijn graan, rietsuiker en rijst. Maar de hoofdteelt is katoen, dat vorig jaar goed was voor meer dan 10 miljoen balen. Pakistan is de op 3 na grootste producent en de op 3 na grootste verbruiker van katoen ter wereld. De textielindustrie, die 8,5% bijdraagt tot het bbp, is van vitaal belang voor het land. De sector stelt maar liefst 45% van de beroepsbevolking tewerk."

## Modernere landbouw

**Welke opportuniteiten zijn er voor Vlaamse ondernemers in de Pakistaanse landbouw?**

**Abid Husain:** "De landbouwbedrijven voeren een sterke mechanisatie door, waardoor er heel wat kansen zijn voor machinebouwers. Bovendien is er een grote vraag naar bewerkte voedingsmiddelen en vooral naar hoe levensmiddelen bewaard kunnen worden. De steeds grotere

middenklasse in de steden toont veel interesse in westerse producten, ook in landbouwproducten. In de rurale gebieden is die vraag kleiner, maar niet onbestaande. Voor Vlaamse bedrijven gespecialiseerd in bijvoorbeeld meststoffen, druppelirrigatie of zaden zijn daar zeker opportuniteiten weggelegd."

**De landbouwbedrijven voeren een sterke mechanisatie door, waardoor er heel wat kansen zijn voor machinebouwers**

**Welke kansen zijn er weggelegd in de textielindustrie?**

**Abid Husain:** "Ook in deze sector beweegt er heel wat. Door verouderd materiaal zijn de arbeidsomstandigheden voor kledingarbeiders in Pakistan vaak onveilig. De textielwereld investeert daarom in nieuwe textielmachines, waardoor Europese fabrikanten hier uitstekende zaken kunnen doen. Daarenboven voert

Via importeurs en verdelers worden de stroomaggregaten van EUROPOWER Generators uit Nieuwerkerken in 50 verschillende landen verkocht. In Pakistan werkt de Limburgse machinebouwer al meer dan 10 jaar samen met een vaste importeur:

**"Alleen voor grote bedrijven zijn onze machines een haalbare kaart"**

EUROPOWER Generators ontwerpt en vervaardigt machines die elektriciteit opwekken om stroompannes te overbruggen of voor continu gebruik in gebieden waar geen stroom voorhanden is. De generatoren vinden hun afzet in uiteenlopende sectoren: telecomoperatoren, spoorwegmaatschappijen, brandweerkazernes, bouwbedrijven, ngo's ...

Met de hulp van de FIT-vertegenwoordiger in Islamabad leerde de Limburgse producent ruim tien jaar geleden zijn huidige b2b-partner kennen voor de Pakistaanse markt. Zaakvoerder **Luc Heylands:** "Via onze vaste importeur komen onze stroomaggregaten er voornamelijk bij telecomspelers terecht, maar ook enkele grote banken zijn klant.

Die gebruiken de machines onder meer als back-up voor de stroomvoorziening van hun geldautomaten."

Vandaag vertegenwoordigt Pakistan zo'n 2% van de omzet van EUROPOWER Generators. Luc Heylands: "Deze verre markt biedt groot potentieel, maar de beschikbare budgetten liggen erg laag. Hoewel onze stroomgroepen klein zijn naar westerse maatstaven, zijn ze in Pakistan alleen voor de grote spelers een haalbare kaart. En dan nog: samen met onze importeur bekijken we hoe we de machines zo kostenefficiënt mogelijk kunnen vervaardigen, installeren en onderhouden zonder een vingerbreed toe te geven op kwaliteitsvlak."

In Azië heeft Vyncke eigen vestigingen in India, Maleisië, Thailand, China en Singapore. Ook in Pakistan is de bouwer van industriële energie-installaties actief, maar daar zette de wereldspeler uit Harelbeke eerder toevallig voet aan de grond. Wel haalden ze net daar hun grootste order van 2016 wereldwijd binnen:

## “De economie ontwikkelt zich razendsnel en de consumentenmarkt blijft groeien”

De energiecentrales van Vyncke zetten biomassa om in groene energie. Het bedrijf is al sinds de jaren 80 actief in Azië. Vanuit Thailand bedient het ook al enkele jaren de Pakistaanse markt. Head of Sales Asia **Vincent Weyne**: “Op een bepaald moment breidde onze Thaise licentiepartner voor kleinere klanten uit naar Pakistan. Het bedrijf bouwde er een 5-tal installaties op basis van Vyncke-technologie, waaronder voor een textielfabrikant in Lahore.”

### Kleinere ecologische voetafdruk

Zo ging de bal aan het rollen: Vyncke mocht rechtstreeks een centrale bouwen voor een spaanderplaatfabrikant in Peshawar en werd vervolgens opnieuw gecontacteerd door de textielproducent. Vincent Weyne: “Onder druk van de internationale modemerken streefde deze toeleverancier naar een kleinere ecologische voetafdruk. Momenteel werken we er een biomassacentrale af die vanaf de zomer zowel stoom als elektriciteit zal opwekken. Het was ons grootste order wereldwijd dat we in 2016 binnenhaalden.”

### Onstabiele energievoorziening

Intussen is duidelijk dat er heel wat potentieel zit in deze Zuid-Aziatische markt. Vincent Weyne: “Pakistan heeft nog altijd een slechte reputatie qua veiligheid. Daarom laten veel bedrijven het land links liggen. Maar het tij keert: de economie ontwikkelt zich razendsnel en de consumentenmarkt blijft groeien. De grote FMCG-spelers hebben dat al begrepen en stampen er vestigingen uit de grond. Alleen is de energie-infrastructuur erg onstabiel, dus willen ze zelfbedruipend zijn.”

Vyncke stuurt zijn activiteiten in Pakistan aan vanuit Thailand. Vincent Weyne: “Pakistan is een immens land, maar we beperken ons voorlopig tot het oosten. Het potentieel in de agro- en textielindustrie is er aanzienlijk en binnenkort hebben we een topreferentie op zak. Al spelen ook praktische overwegingen mee: vanuit Bangkok vliegen we rechtstreeks naar Lahore.”

industrie vormt dan ook een van de meest veelbelovende industrietakken. Daarnaast biedt de energiesector mooie kansen. Sinds 2007 dreigt er een energiecrisis in Pakistan. De overheid deed de afgelopen jaren serieuze inspanningen en de situatie is al veel verbeterd. Toch is er op dit ogenblik een elektriciteitstekort van 5.000 tot 6.000 megawatt. Daarom zijn energieprojecten een prioriteit voor de regering. Olie en gas vormen daarbij de 2 belangrijkste elementen van de energiemix. Ze zijn goed voor een bijdrage van bijna 80% aan de energiebehoeften.”

## “De Pakistaanse consument wordt zelfzekerder en heeft een grote interesse in westerse producten en voedingsmiddelen”

**Pakistan behoort tot de landen die het meest kwetsbaar zijn voor de impact van de klimaatverandering. Zet het land ook in op hernieuwbare energie?**

**Abid Husain**: “Absoluut. De landbouwers zijn afhankelijk van regenval, maar die is meer en meer onvoorspelbaar. Grillige weersomstandigheden dreigen de landbouwproductie te halveren. De impact van de klimaatverandering is dus direct voelbaar voor de lokale bevolking. Pakistanen tonen dan ook alsmeer belangstelling voor alternatieve energiebronnen. De regering promoot onder andere LNG en LPG als alternatieven, waardoor de interesse vanuit de privésector voor die twee energiebronnen stijgt. Daarnaast leent Pakistan zich uitstekend voor het opwekken van zonne- en windenergie: er lopen verschillende grote projecten. Ook experimenteert men met biomassa en waterkrachtcentrales.”

de regering nog tot eind 2019 een ambitieus textielbeleid: van begrotingssteun over de belastingvrije invoer van machines tot de opwaardering van technologie. Er liggen dus gouden kansen in de kledingindustrie voor Vlaamse ondernemingen.”

**De groeiprognozes zitten goed. Hoe stimuleert de Pakistaanse overheid investeringen uit het buitenland?**

**Abid Husain**: “In januari 2017 kondigde de regering onder andere een pakket maatregelen ter waarde van 17 miljard dollar aan om de textiel- en kledingindustrie te steunen. Buitenlandse investeringen worden niet enkel aangemoedigd, maar ook beschermd. In 1998 lanceerde de overheid namelijk een investeringsbeleid: wie hier een bedrijf opricht, blijft voor de volle 100% eigenaar. Je wordt bijvoorbeeld niet verplicht om

lokale partners mee aan boord te nemen. En die aanpak werkt: in 1994 was de Belgische export naar Pakistan goed voor 88 miljoen euro, vorig jaar was dat al 488 miljoen euro.

## “Pakistanen tonen alsmeer belangstelling voor alternatieve energiebronnen”

### Hernieuwbare energie

**Welke deuren opent CPEC concreet voor Vlaamse bedrijven?**

**Abid Husain**: “Dankzij dit project wordt er fors geïnvesteerd in infrastructuur en zal de bouwsector de volgende jaren snel groeien. De bouw-

## Potentiële partners

### Welke tips heeft u voor Vlaamse ondernemers die de Pakistaanse markt willen benaderen?

**Abid Husain:** "Vlaamse bedrijven kunnen het lokale potentieel aftasten door contacten te leggen met mogelijke partners in de publieke en particuliere sector tijdens een vakbeurs. Maar ik raad sterk aan om een beroep op FIT te doen vooraleer je een contract ondertekent. De lokale adviseur voert een bedrijfsonderzoek uit, waardoor je vermijdt dat je in zee gaat met iemand die onvoldoende ervaring heeft of niet over de juiste expertise beschikt."

### Pakistan heeft een enorme oppervlakte. Welke gevolgen heeft dat voor bedrijven?

**Abid Husain:** "Pakistan bestaat uit vier grote provincies. Een vraag die veel bedrijven zich stellen als ze hun activiteiten willen uitbreiden naar het land, is of ze zich moeten beperken tot een provincie. Dat is af te raden, want zowat alle Pakistaanse distributeurs en importeurs werken op nationaal niveau. Als je moet samenwerken met een of meerdere lokale spelers, werk je maar beter op hetzelfde level. Door je toe te spitsen op een provincie, leg je je eigen bedrijf beperkingen op."

**\\ Pakistanen houden werk en privé strikt gescheiden: religie en cultuur maken geen deel uit van de zakenwereld //**

## Onterecht imago

### Pakistan kampt met een negatief imago qua veiligheid. Komt dat beeld overeen met de werkelijkheid?

**Abid Husain:** "Wie 'Pakistan' hoort, denkt vaak aan onveilige steden en een turbulente politiek. Dat stemt niet overeen met de werkelijkheid. Het klopt dat Pakistan in een gebied ligt dat gevoelig is voor spanningen. En ja, sommige enkelingen proberen terreur te zaaien, maar de algemene veiligheid is de voorbije jaren fors toegenomen."

### Welke status heeft de financiële veiligheid in Pakistan?

**Abid Husain:** "De Pakistaanse banksector is een sterke sector, die de wereldwijde financiële crisis goed heeft doorstaan. In februari werden de kredietrating van het Pakistaanse bankwezen bijgesteld naar stabiel op basis van de

betere economische groeiverwachtingen. Het meest gebruikte zakelijke betaalmiddel is niet een overschrijving, maar een kredietbrief. Het is zeker en vast een betrouwbare betaling, zeker nu de rating werd verhoogd."

### Uiten de Pakistaanse gewoontes en culturen zich in de zakenwereld en zo ja, hoe?

**Abid Husain:** "Pakistanen houden werk en privé strikt gescheiden: religie en cultuur maken geen deel uit van de zakenwereld. De aanpak komt sterk overeen met die in Europa, al is de sfeer hier iets meer relaxed. Dit is dus geen land van extremisten, maar van hardwerkende en gastvrije mensen. Mijn advies aan Vlaamse ondernemers die willen investeren in Pakistan? Kom zelf een kijkje nemen om te zien hoe je hier te werk kan gaan. Bovendien is het ook dé manier om met je eigen ogen te zien dat de vele vooroordelen over Pakistan niet stroken met de realiteit. Wie hier komt, zal dat zonder twijfel zelf ontdekken."

## OP DE AGENDA:

### Groepszakenreis 'Multisectoraal - Pakistan'

Van zondag 4 tot donderdag 8 november 2018 organiseert FIT, samen met AWEX en BIE, een groepszakenreis naar Pakistan. Heeft u beperkte exportervaring en is Pakistan nog een nieuwe markt voor u? Schrijf u dan in voor het begeleidings-traject 'Multisectoraal - Pakistan'.

FIT biedt u:

- netwerkmomenten met de andere Belgische bedrijven uit de delegatie en met plaatselijke spelers en beslissingsnemers;
- afspraken met potentiële partners en klanten, op basis van uw behoeftes;
- een kantoor ter plaatse, met kennis van de lokale markt.

We nemen ook de praktische kant zoals de selectie van hotels, groepsverplaatsingen en zalen voor b2b-afspraken voor onze rekening.

De inschrijvingen zijn nog niet gestart.

Maar meld uw interesse alvast via [karine.devleeschouwer@fitagency.be](mailto:karine.devleeschouwer@fitagency.be).

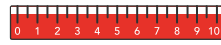
Meer informatie vindt u op

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

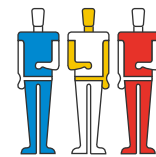
## MEER WETEN OVER ZAKENDOEN IN PAKISTAN?

Raadpleeg ons landendossier op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be) of neem contact op met het provinciaal kantoor in uw buurt. Alle contactinfo vindt u op onze website.

# FACTSHEET PAKISTAN



**OPPERVLAKTE**  
796.096 KM<sup>2</sup>



**AANTAL INWONERS**  
210 MILJOEN (2017)



**OFFICIËLE TAAL**  
URDU EN ENGELS

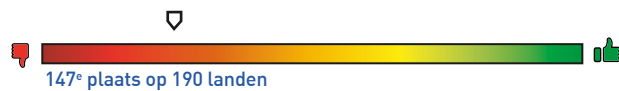


**MUNTEENHEID**  
**PAKISTAANSE ROEPIE (PKR)**  
1 EUR = 136,27 PKR  
(18/05/2018)



Pakistan is de op 3 na grootste producent van katoen ter wereld, na India, China en de VS.

## Ease of doing business index



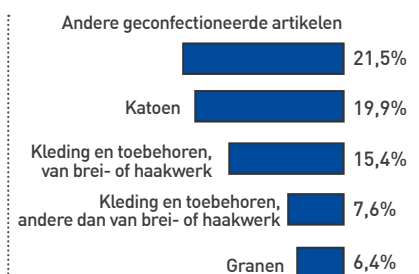
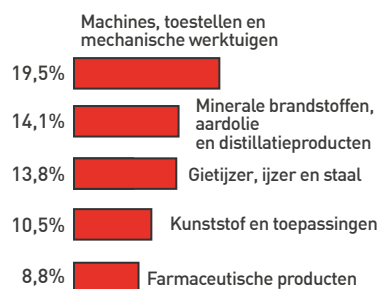
## Politiek risico



## Commercieel risico (van A tot C)



## Vlaamse export naar Pakistan: € 403 miljoen (2017)



## Vlaamse import uit Pakistan: € 327 miljoen (2017)

**EXPORT  
BEURS  
2018**



FLANDERS INVESTMENT & TRADE

VAN 12 TOT EN MET 14 JUNI 2018

# TWEEDE EDITIE EXPORTBEURS

## Walhalla voor exporterend Vlaanderen

Onze allereerste Exportbeurs in 2016 was een ware voltreffer. De resultaten overstegen de stoutste verwachtingen. Dus maakt ondernemend Vlaanderen zich op voor de volgende editie. Van dinsdag 12 tot en met donderdag 14 juni 2018 zijn ondernemers met grenzeloze ambities meer dan welkom in Paleis 1 van Brussels Expo op de Heizel.

### DE EXPORTBEURS IS **EEN UNIEKE ONTMOETINGSPLAATS** VOOR ALLE SPELERS IN DE VLAAMSE EXPORTWERELD

Vlaamse bedrijven met internationale projecten en ambities kunnen er:

- in gesprek gaan met de buitenlandse vertegenwoordigers van FIT en hun exportplannen met hen bespreken;
- een van de talloze beursstanden bezoeken van dienstverleners die een internationaal project mee kunnen helpen realiseren;
- deelnemen aan een van de tientallen workshops en seminars, met uiteenlopende thema's rond export en internationalisering;
- genieten van kwaliteitsvolle catering inbegrepen in hun toegangsticket;
- netwerken à volonté.

#### **Stel uw persoonlijk programma samen**

Heeft u vragen rond populaire exportmarkten zoals China of de VS? Of wil u avontuurlijkere markten prospecteren?

Maak dan snel een b2b-afpraak op [www.exportbeurs.be](http://www.exportbeurs.be) met een van de landenexperten van FIT op de Exportbeurs. Zij maken u wegwijs in de exportmarkt waar zij thuis in zijn.

#### **Laat er zeker geen gras over groeien, want first come, first served!**

Verder kan u verschillende interessante workshops en seminars bijwonen. Niet alleen FIT deelt er zijn kennis, ook andere dienstverleners die uw internationaal project tot een succes kunnen maken, zijn ruim vertegenwoordigd. Het programma kan nog verder aangevuld worden met nieuwe seminars. Voor bepaalde sessies geldt een beperkt deelnemersaantal. Schrijf u dus zeker op tijd in.

**DE LANDEN-  
EXPERTEN  
ZIJN ELKE DAG  
BESCHIKBAAR  
VAN:**

09.30 – 11.30 uur

11.45 – 12.45 uur

13.30 – 15.00 uur

15.15 – 16.45 uur



## OVERZICHT VAN SEMINARIES EN WORKSHOPS OP DINSDAG 12 JUNI

- 09.30 – 10.15 u. **Hoe begin ik met exporteren?**  
In dit seminarie krijgt u van Wim Pappaert, FIT-adviseur Exportvaardigheden, relevante tips om te starten met exporteren. Hij houdt veel gestelde vragen tegen het licht, zoals de correcte marktbenadering en mogelijke risico's.
- 10.30 – 11.15 u. **Een snelle blik op IPR in Zuidoost-Azië**  
Als u uw product, merk of dienst lanceert op een nieuwe markt, wil u dit beschermen tegen misbruik of namaak. De wetten rond intellectuele-eigendomsrechten (IPR) helpen u daarbij. In deze workshop legt Jurjen Groot van de IPR Helpdesk voor Zuidoost-Azië en China, de aangewezen aanpak voor die regio uit.
- 10.30 – 11.15 u. **Hoe bereidt u zich voor op de brexit: handelscontracten**  
Verneem praktische tips van een juridisch expert over hoe u uw handelscontracten brexit-proof maakt.  
*Deze sessie vindt ook plaats op donderdag van 10.30 – 11.15 u.*
- 10.30 – 11.15 u. **Internationaliseren als start-up: tips en tricks**  
Ralph Moreau en Wim Sohier, technologieattachés bij FIT, leggen uit hoe start-ups vanuit Vlaanderen internationaal kunnen doorgroeien.  
*Deze workshop vindt ook plaats op woensdag van 10.30 – 11.15 u.*
- 11.30 – 12.15 u. **Belang van EU-vrijhandelsakkoorden voor bedrijven**  
72 miljard euro. Dat is het bedrag dat Europese bedrijven mislopen door vrijhandelsakkoorden niet te gebruiken. In deze sessie komt u te weten waarom de vrijhandelsakkoorden belangrijk zijn voor uw exportplannen.
- 11.30 – 12.15 u. **Hoe bereidt u zich voor op de brexit: financiële planning en management**  
Wil u advies over hoe uw firma zich financieel kan voorbereiden op de brexit? Dan is deze workshop voor u.  
*Deze sessie vindt ook plaats op donderdag van 9.30 – 10.15 u.*
- 11.30 – 12.15 u. **What if bitcoins were stones?**  
In deze introductie dompelt Yoeri Paesschesoone, directeur Business Center Brugge van ING België en blockchain believer, u onder in de wereld van bitcoins, cryptocurrencies en blockchain. Via concrete voorbeelden schetst hij de mogelijke impact van deze technologie.
- 14.00 – 14.45 u. **Hoe maak ik van mijn beursdeelname een succes?**  
Deelnemen aan een vakbeurs is een investering in tijd, geld en mankracht. U haalt er maar beter alles uit. Daarom geven we u tips en tricks om er een succes van te maken.
- 14.00 – 14.45 u. **Hoe bereidt u zich voor op de brexit: douanevergunningen**  
Voor wie exporteert naar het VK, worden de veranderingen op het vlak van douanevergunningen uit de doeken gedaan.  
*Deze sessie vindt ook plaats op donderdag van 14.00 – 14.45 u.*
- 14.00 – 14.45 u. **Subsidies voor internationaal ondernemen: ook voor uw bedrijf?**  
Broedt uw bedrijf op een internationaal project? Dan is een financieel duwtje in de rug zeker welkom. Ontdek tijdens dit seminarie de subsidies van FIT om het internationaal ondernemen te bevorderen.  
*Deze sessie vindt ook plaats op woensdag van 10.30 – 11.15 u.*
- 15.00 – 16.45 u. **Bereid u voor op China: van theorie tot praktijk**  
Experten geven u een overzicht van de huidige wetgeving in China. Daarnaast leggen ze uit hoe u de juiste zakenpartner vindt. Ook delen ze hun kijk op de lokale economische ontwikkelingen en kansen voor kmo's.
- 15.00 – 15.45 u. **Hoe vraag ik subsidies voor internationaal ondernemen aan: eID aanmeldingsprocedure**  
De overheid maakt almaar meer gebruik van de eID. FIT is sinds 2018 overgeschakeld op eID/Itsme. In deze workshop ontdekt u hoe de toegangsrechten voor uzelf, een collega of externe boekhouder correct instelt om online subsidies aan te vragen.  
*Deze sessie vindt ook plaats op woensdag van 14.00 – 14.45 u.*

## OVERZICHT VAN SEMINARIES EN WORKSHOPS OP WOENSDAG 13 JUNI

- 09.30 – 10.15 u. **Hoe vindt u de juiste doelmarkt en hoe maakt u er een succes van?**  
Tijdens deze workshop helpen experts u bij het bepalen van de meest beloftevolle markten. Ze geven u alle instrumenten in handen om uw exportstrategie te realiseren.
- 10.30 – 11.15 u. **Hoe intellectuele eigendom uw exportpotentieel versterkt**  
In een exportmarkt komt u in contact met nieuwe concurrenten die hun lokale positie willen beschermen, al dan niet door uw aanbod te kopiëren. Intellectuele-eigendomsrechten bieden u een manier om uw eigen aanbod te beschermen en daarmee uw exportinvesteringen te vrijwaren. Via deze workshop krijgt u een overzicht van de belangrijkste eigendomsrechten.
- 11.30 – 12.15 u. **AEO: authorized economic operator**  
Heeft uw onderneming douaneactiviteiten? Wenst u uw bedrijfsprocessen te verbeteren, uw logistiek in kaart te brengen, uw interne controles te optimaliseren en uw douane- en veiligheidsrisico's op te lijsten? Dan is de AEO-vergunning misschien wel iets voor u. Tijdens dit seminarie leert u hoe uw bedrijf een betrouwbare partner van de douane kan worden.
- 11.30 – 12.15 u. **Het Exportspel**  
Het Exportspel biedt u spelenderwijs inzicht in de verschillende fases van internationaal zakendoen: de markt verkennen, de juiste partners kiezen, afspraken vastleggen, internationale betalingen regelen ... Het Exportspel werd ontwikkeld door ING in samenwerking met FIT en Credendo.
- 11:30 – 12.15 u. **Zakendoen in West-Afrika**  
In het eerste deel van dit seminarie vertelt Jean-Marie de Meester, zaakvoerder van Euro Afro Express, waarom West-Afrika een van de meest onderschatte regio's is om in te investeren of naar te exporteren. Daarna onderstrepen Wim Wuyts (CEO WTS Global) en Yves Brosens (Head Africa Team ALTIUS) het belang van een goede juridische en fiscale begeleiding van uw activiteiten in West-Afrika.
- 14.00 – 14.45 u. **De Vlaamse deelname aan Expo 2020 Dubai**  
Van 20 oktober 2020 tot 10 april 2021 vindt in Dubai de 35e wereldexpo plaats met als thema 'Connecting Minds. Creating the Future'. Ook Vlaanderen tekent er present. Tijdens deze sessie ontdekt u een eerste stand van zaken van de beursdeelname en de mogelijkheden voor uw bedrijf.
- 15.00 – 16.45 u. **Hoe duurzame ontwikkelingsdoelstellingen uw internationale bedrijfsstrategie kunnen versterken**  
Als internationaal ondernemer kan u geconfronteerd worden met milieuvriendelijke bedrijven of bedrijven die de mensenrechten schenden. Maatschappelijk verantwoord internationaal ondernemen houdt in dat u deze risico's maximaal uitsluit. FIT en CIFAL Flanders leren u tijdens de workshop hoe u de VN Agenda 2030 voor Duurzame Ontwikkeling kan toepassen. Wil u hier al meer over weten, lees dan ons artikel over maatschappelijk verantwoord internationaal ondernemen op pagina 22.
- 15.00 – 15.45 u. **Projecten en aanbestedingen gefinancierd door internationale instellingen, ook iets voor u?**  
Internationale instellingen zoals de VN en de Wereldbank financieren allerhande projecten. Daarvoor moeten ze onder andere uitrustingen, goederen en diensten aankopen of werken laten uitvoeren. In dit seminarie leert u uw kansen te verhogen op deze omvangrijke maar complexe markt.
- 15.00 – 16.45 u. **Win in China**  
China is de op een na grootste economie ter wereld en de belangrijkste handelspartner van Europa. Welke kansen zijn er voor Vlaamse bedrijven die zakendoen met China? Wat is de aangewezen strategie? Verschillende experts delen hun inzichten over hoe uw een succesvolle samenwerking met de Chinese markt op poten zet.
- 16.00 – 16.45 u. **Handelsbelemmeringen na 50 jaar douane-unie: stand van zaken**  
Tijdens dit seminarie geven Enterprise Europe Network Vlaanderen, FIT-meldpunt Handelsbelemmeringen en Solvit uitleg over hun werking. Nadien volgt een panelgesprek tussen deze organisaties en een expert van DG Grow over de afgelegde weg sinds de oprichting van de douane-unie.

## OVERZICHT VAN SEMINARIES EN WORKSHOPS OP DONDERDAG 14 JUNI

- 10.30 – 11.15 u. **Export #CoverYourRisks #GetYourMoney #BeHappy**  
Stel, u staat op het punt een contract te tekenen met een nieuwe buitenlandse klant. Alles lijkt in orde te zijn, maar hoe bent u zeker van de betaling (binnen een redelijke termijn)? Tijdens deze workshop van BNP Paribas Fortis anticipeert u op de risico's van internationaal ondernemen.
- 11.30 – 12.15 u. **Digital Health in de VS**  
Silicon Valley en San Francisco behoren tot de wereldtop op het vlak van digitale gezondheidszorg. Ontdek de mogelijkheden voor uw bedrijf in dit unieke ecosysteem van talent, kapitaal en innovatie.
- 11.30 – 12.15 u. **Van marktopening tot promotie in China: wie helpt u met wat?**  
Met de nieuwe vertegenwoordiging in China van het FAVV verschuift de taakverdeling tussen de betrokken instanties. Tijdens dit seminarie krijgt u inzicht in de rol van FIT, FAVV, de douaneattaché en VLAM.
- 14.00 – 14.45 u. **Flanders' Care en internationalisering gezondheidszorg**  
Flanders' Care wil op aantoonbare wijze en door te innoveren het aanbod van kwaliteitsvolle zorg verbeteren en verantwoord ondernemerschap in de zorg economie stimuleren. Het project van de Vlaamse overheid doet dat door wetenschap en technologie samen te brengen. In deze workshop ontdekt u hoe dit in zijn werk gaat.
- 15.00 – 16.45 u. **Intercultural aspects of doing business**  
Nieuwe horizons, andere gewoontes. Hoe gaat u daar als internationaal ondernemer het best mee om? Ljiljana Simic is een expert met ruime ervaring als trainer bij Europese Instellingen en internationale bedrijven. In een interactieve workshop legt ze u de fitnesses van culturele omgangsvormen uit.
- 15.00 – 15.45 u. **Verre export: ver van zeker?**  
Exporteren naar verre bestemmingen geeft uw bedrijf een boost. Maar hoe behoedt u zich tegen onaangename verrassingen? Ontdek in dit seminarie wat er zoal kan mislopen én hoe u die valkuilen mijdt. Leer tegelijk hoe een combinatie van financiering en verzekering deuren kan openen, zonder dat u wakker hoeft te liggen van de risico's.

Het is duidelijk: er zijn **tallose redenen** om op dinsdag 12, woensdag 13 of donderdag 14 juni af te zakken naar Brussels Expo op de Heizel voor onze Exportbeurs. U keert na afloop terug naar huis met een schat aan kostbare informatie, verrassende inzichten en nieuwe contacten om uw internationale ambities waar te maken.

## PRAKTISCH

**Wat?** De Exportbeurs

**Wanneer?** Van dinsdag 12 tot en met donderdag 14 juni 2018

**Waar?** Paleis 1 van Brussels Expo op de Heizel

**Meer info en inschrijven?** Surf naar [www.exportbeurs.be](http://www.exportbeurs.be).



# ‘Een niet te missen event’

Eline Blanchaert, Sales Director bij Klingele Chocolate, was van de partij op de eerste editie en was meteen onder de indruk. "Ik wist niet wat ik mocht verwachten. Een nieuwe beurs is altijd wat afwachten, maar de eerste Exportbeurs was een schot in de roos. De datum van deze editie staat dus al lang in mijn agenda. Je ontmoet er namelijk alle spelers van de Vlaamse exportwereld: concullega's, experts, mogelijke partners, middenveldorganisaties ... Er hangt een sfeer die je zin geeft om te exporteren."

De grootste troef volgens Eline? De persoonlijk gesprekken met de landenexperts. "Het is heel uitzonderlijk dat je een beroep kan doen op zo veel experts op dezelfde plaats. Mijn tip is dan ook om je vragen goed voor te bereiden. Gebruik deze buitenkans om de nodige informatie te bekomen. Ook voor wie geen nieuw project wil opstarten, maar raad wil over zijn bestaande activiteiten is de Exportbeurs een niet te missen event."

## DEELNEMENDE STANDHOUDERS

- Agentschap Innoveren & Ondernemen
- Agentschap voor Buitenlandse Handel - Trade 4U
- Agoria
- Atradius
- Belgian Romanian Business Association (Beruba)
- Belgian-Chinese Chamber of Commerce (BCECC)
- Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce in Great Britain (BLCC)
- Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce in Canada (CanCham Belux)
- Belgische Kamer van Koophandel in Barcelona (CCBLB)
- Belgisch-Luxemburgse Kamer van Koophandel voor Nederland (NKVK)
- Belgisch-Luxemburgse Kamer van Koophandel van de Arabische landen (ABLCC)
- Belgo-Indian Chamber of Commerce and Industry (BICC&I)

- Benelux Chamber of Commerce in China (BenCham)
- BNP Paribas Fortis
- Chambre de Commerce Franco-Belge du Nord de la France (CCFB)
- Coface
- Credendo
- Deny Logistics
- Duits-Belgisch-Luxemburgse Kamer van Koophandel (DEBELUX)
- EU IP
- EUKA
- Enterprise Europe Network
- Euler Hermes
- Federaal Agentschap voor de Veiligheid van de Voedselketen (FAVV)
- Federale Overheidsdienst Economie
- Federale Overheidsdienst Financiën en Algemene Administratie van Douane en Accijnzen
- Federatie van de Belgische Kamer van Koophandel

- Fedustria
- Fevia Vlaanderen
- Finexpo
- flanders.bio
- ING Belgium
- KBC
- Kuehne + Nagel
- North Sea Port
- Port of Zeebrugge
- SME IPR Helpdesk for China & South East Asia
- UNIZO
- VIL
- VITO / FCA
- Vives
- Vlaams-Chinese Kamer van Koophandel (VCKK)
- VLAM
- Vlamingen in de Wereld
- Voka - Vlaams Netwerk van Ondernemingen

# Speciale aandacht voor **STARTERS** en **SCALE-UPS**

Naast vele beursstanden, het volledige FIT-netwerk en talloze workshops vindt u op de Exportbeurs ook onze nagelnieuwe start-up village. “Daar zijn de belangrijkste spelers van het start-uplandschap aanwezig”, vertelt Janne Kindt, project manager starters en scale-ups bij FIT. “Starters kunnen er met hun vragen terecht bij verschillende experts. Bovendien is het voor deze prille bedrijven dé plek om te netwerken en tips uit te wisselen.”

In onze start-up village brengt FIT starters in contact met buitenlandse bedrijven, incubatoren, acceleratoren en andere interessante organisaties. “Stuk voor stuk specialisten met een uitgebreid netwerk die een specifieke dienstverlening aan start- en scale-ups bieden. Denk aan essentiële informatie over financiering en subsidiemogelijkheden”, aldus Janne Kindt. “Maar ook zonder concrete vragen zijn starters meer dan welkom. Niet alleen is dit de ideale plek om nieuwe contacten te sprokkelen, we organiseren ook relevante workshops. Zo delen onze technologieattachés Ralph Moreau en Wim Sohier hun ervaring over hoe start-ups het best hun eerste internationale stappen zetten.”

## **Vlaanderen versnelt!**

Janne Kindt kent zijn materie. Hij is project manager starters en scale-ups bij FIT, aangenomen in het kader van ‘Vlaanderen versnelt!’. Ook de start-up village past binnen deze strategie van de Vlaamse overheid om de internationalisering van de Vlaamse economie te versnellen. Voor die aanpak gaven meer dan 150 Vlaamse bedrijven, middenveldpartners, kennisinstel-

lingen en overheidsactoren hun visie over hoe de Vlaamse economie nog meer en duurzamer internationaal kan groeien.

“FIT, die de strategie uitrolt, stelde drie doelstellingen op”, legt Janne uit. “Een eerste ambitie is om de hindernissen weg te werken die Vlaamse bedrijven ondervinden bij internationaal ondernemen. Daarnaast moet ‘Vlaanderen versnelt!’ het potentieel van Vlaanderen in vijf domeinen sterker naar buiten brengen: waaronder voedsel, slimme logistiek en oplossingsgerichte engineering. Tot slot wil de strategie meer Vlaamse bedrijven laten internationaliseren en meer internationale bedrijven in Vlaanderen verankeren.”

## **Internationaal doorbreken**

Eind 2016 keurde de Vlaamse regering de ‘Vlaanderen Versnelt!’-strategie goed, waarna financiële steun volgde van het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO) en het Vlaams Hermesfonds. Janne Kindt is een van twee projectmedewerkers die we hierdoor konden aantrekken om zich volop op de implementatie te storten.

Janne richt zich specifiek op starters en scale-ups. “We spitsen onze dagelijkse werking nog beter toe op hun noden. Zo zorgen we ervoor dat zij vanuit Vlaanderen alle kansen krijgen om internationaal door te breken. We bekijken met belangrijke spelers hoe we onze dienstverlening in de toekomst nog beter kunnen afstemmen op starters en scale-ups. Bovendien werken we intensief samen met het ecosysteem. De start-up village op de Exportbeurs is daar het perfecte voorbeeld van.”

## **MEER WETEN OVER DE START-UP VILLAGE**

Neem contact op met  
[janne.kindt@fitagency.be](mailto:janne.kindt@fitagency.be)  
of surf naar  
[www.exportbeurs.be](http://www.exportbeurs.be)



# Duurzaamheid over de grenzen heen

## FIT stippelt stappenplan uit

Duurzaam ondernemen is geen hype die zomaar overwaait. Over de landsgrenzen heen zet de ontwikkeling zich door, en dat vergt van elke organisatie continue inspanningen. Om internationale spelers een duwtje in de goede richting te geven, stelden we met CIFAL Flanders een doelgericht MVI-stappenplan op om uw internationale ondernemingsactiviteiten te verduurzamen.

Het begrip spreekt voor zich: maatschappelijk verantwoord internationaal ondernemen, afgekort MVI, vertrekt vanuit een duurzaamheidsvisie die verder reikt dan het eigen land. Dit betekent dat ondernemingen in hun internationale relaties met klanten, leveranciers, partners en andere stakeholders wel streven naar economische prestaties, maar daarbij rekening houden met de sociale en ecologische effecten van hun activiteiten. Een evenwicht tussen de twee is hun mikpunt.

Waarom is dat zo belangrijk? Het antwoord is simpel: als internationale spelers consequent economische, sociale en ecologische overwegingen in hun management integreren, halen ze er op termijn enkel voordeel uit. En op die manier dragen ze systematisch bij tot een betere maatschappij.

### Duurzame ontwikkelingsdoelstellingen

De Verenigde Naties kwamen met het initiatief om globaal in te zetten op duurzaamheid en maatschappelijke vooruitgang. In september 2015 goten de 193 lidstaten de meest dringende behoeften wereldwijd in 17 Duurzame Ontwikkelingsdoelstellingen. Het halen van die doelstellingen, beter bekend als Sustainable Development Goals (SDG's), staat op de agenda voor 2030.

De SDG's staan niet los van elkaar, maar steunen op vijf pijlers: mensen (**people**), planeet (**planet**), welvaart (**profit**), vrede (**peace**) en partner-



### TIJD OM OOK UW INTERNATIONALE BUSINESS TE VERDUURZAMEN?

Download gratis ons handige stappenplan op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be). Met uw algemene vragen over duurzaam internationaal ondernemen kan u terecht bij [jan.vandeneinde@fitagency.be](mailto:jan.vandeneinde@fitagency.be), hij helpt u graag verder.

schap (**partnership**). Het uitgangspunt is dat de natuurlijke rijkdommen van onze planeet en de talenten van haar bevolking leiden tot welvaart. Duurzaam omspringen met die rijkdommen en armoede bestrijden, zodat iedereen zich kan ontplooiën, spelen daarbij een cruciale rol. Bovendien steunt een vreedzame samenleving op gelijkheid en rechtvaardigheid. Daarvoor zijn samenwerking en solidariteit onmisbaar.

## Win-winsituatie

De duurzame ontwikkelingsdoelstellingen mogen nog zo veelbelovend klinken, de overheid kan ze niet alleen waarmaken. Ze heeft de

inzet van burgers, maar ook van organisaties en bedrijven nodig. Zo is het begrip MVIO in het leven geroepen, een vorm van ondernemen die een dubbel voordeel oplevert: ze draagt niet enkel bij tot maatschappelijke vooruitgang, maar ook tot het succes van bedrijven.

Ondernemingen die inzetten op duurzaamheid versterken hun marktpositie, spelen in op effecten van klimaatveranderingen en bouwen een sterke reputatie op. Mvio opent deuren voor investeerders en jonge werkzoekenden. Hun voorkeur gaat immers uit naar ondernemingen die een positieve impact op de wereld hebben, wat op zijn beurt de winstgevendheid van die bedrijven ten goede komt.

## Samen stap voor stap

Dat internationaal ondernemen in Vlaanderen op een duurzame en maatschappelijke verantwoordelijke manier moet, is deel van de missie van FIT. Om Vlaamse bedrijven een duwtje in de goede richting te geven, dachten we een stappenplan voor MVIO uit.

De handige en heldere gids gaat dieper in op het begrip 'duurzaam internationaal ondernemen', maar bouwt ook een brug tussen de 17 SDG's en het bedrijfsleven. Niet enkel in theorie, maar ook aan de hand van tools, oefeningen en voorbeelden. Stapsgewijs wordt uw duurzaamheidsvisie realiteit.

## “Alle inspanningen rond duurzaamheid renderen!”

Brouwerij Huyghe staat wereldwijd bekend om zijn speciaalbieren. Delirium Tremens – met de kenmerkende roze olifant – is bijvoorbeeld een topper uit het brede assortiment. De Oost-Vlaamse brouwerij koestert grote ambities. Zo willen ze de 'beste bieren uit België zo duurzaam mogelijk produceren'. Purchase manager en milieucoördinator **Filip Devolder** vertelt hoe ze dit waarmaken.

“De bal ging aan het rollen in 2011. Toen bouwden we een splinternieuwe brouwzaal. Een van de opties was een energierecuperatiesysteem. Een enorme investering, maar volgens onze berekeningen zouden we dat bedrag binnen de 10 jaar hebben terugverdiend door 10% minder grondstoffen, 30% minder water en 50% minder elektriciteit te verbruiken. Zo haalden we onze CEO over de streep. Die beslissing heeft onze ogen geopend. Sindsdien speelt duurzaamheid een essentiële rol in onze activiteiten.”

### Gezond boerenverstand

“De SDG's vertalen naar je bedrijfsvoering: het klinkt complex. Zeker voor kmo's met beperkte middelen. Toch hoeft je geen drastische ommezwaai te maken. Eerst voerde een externe ingenieur een audit uit, zodat we onze aandachts- en verbeterpunten leerden kennen. Daarna hebben we stap voor stap onze volgende acties uitgezet. Daarbij lieten – en laten – we ons vooral leiden door

gezond boerenverstand. Sinds twee jaar ondertekenen we het Charter Duurzaam Ondernemen van Voka en dit jaar brengen we ook een duurzaamheidsrapport uit. Deze initiatieven helpen om alles in kaart te brengen, de balans op te maken en nieuwe acties te formuleren.”

### Op meerdere fronten

“De bewezen besparingen in geld, grondstoffen en energie zijn op zich een flinke opsteker. Daarnaast zien we nog andere voordelen van ons duurzaamheidsbeleid. Zo willen we onze brouwerij uitbreiden. Aangezien we in het hart van een woonkern zijn gevestigd, is dat niet evident. Maar omdat we zwart op wit kunnen aantonen dat we ondanks een verdubbeling van onze productie toch minder vervuilend werken dan tien jaar geleden, kunnen we rekenen op de goodwill van de omwonenden. Dit neveneffect kan je niet zomaar becijferen, maar de impact op je bedrijfsvoering is gigantisch.”

“Ook ons bedrijfsimago heeft een mooie boost gekregen. Collega's vinden het fijn om te werken voor een bedrijf dat duurzaamheid hoog op de agenda zet. Ik merk zelf hoeveel voldoening me dat geeft. En in het buitenland plukken we evenzeer de vruchten van duurzaam ondernemen. Landen als de VS hechten daar immers veel belang aan.”

### Absolute voorwaarde

“Duurzaam ondernemen wordt een evidentie waar geen enkel bedrijf nog omheen kan. Dat goed integreren in je bedrijfsvoering vergt een investering in tijd en mankracht. Maar cruciaal is de steun van de bedrijfstop. Want je mag nog de beste ideeën hebben met de kortste terugverdientijd, als de baas nee zegt, mag je het vergeten. Bij Brouwerij Huyghe hebben we gelukkig alle support. Over duurzame investeringen met een Return On Investment van minder dan 10 jaar hoeven we zelfs niet te discussiëren. Dan geldt: niet twijfelen, gewoon doen.”

Wil u dit leren toepassen, kom dan naar de workshop op woensdag 13 juni (zie pagina 18).



# Nog niet helemaal klaar voor de GDPR?

## VOLG DEZE STAPPEN

Elke Europese onderneming of organisatie die persoonsgegevens verwerkt, moet sinds 25 mei 2018 voldoen aan de General Data Protection Regulation, de nieuwe Europese privacywet. Zet u momenteel de puntjes op de i? Dan overlopen we samen met u graag nog even de belangrijkste stappen. Waarschijnlijk heeft u er al veel achter de rug, maar met dit overzicht bent u zeker dat u niets over het hoofd ziet.



Advies voor uw onderneming binnen handbereik



Voldoet uw kmo aan de Belgische wet ter bescherming van de persoonlijke levenssfeer, dan bent u al goed op weg om ook de GDPR na te leven. Onze privacyregelgeving hanteert immers grotendeels dezelfde principes. Toch zijn er ook dan nog een aantal maatregelen, zoals diegene hiernaast, die u moet nemen om de nieuwe privacywet te respecteren.



## STAP 1

### Registreer alle verwerkingen

Het is belangrijk dat u inzicht krijgt in alle verwerkingen van persoonsgegevens binnen uw bedrijf, de bijbehorende verplichtingen en hun risico op een datalek. Beschrijf daarom per verwerking beknopt en duidelijk in een register wat u precies bijhoudt, waarom, hoelang en met wie u de gegevens deelt. Per bewerking moet u bovendien expliciet aantonen dat u de nieuwe wetgeving volgt. Dit register vormt ook een prima basisinstrument om andere verplichtingen na te komen, zoals het informeren van de betrokkenen.

## STAP 2

### Beschrijf de wettelijke grondslag

Voortaan moet u vastleggen om welke wettelijk gegronde reden u bepaalde gegevens verwerkt. Heel vaak mag u dit omdat u er de toestemming voor kreeg van de betrokkene. In andere gevallen is het toegestaan privédata te gebruiken voor het afsluiten van een contract of om een wettelijke verplichting na te komen. Mogelijk heeft u er ook een gerechtvaardigd belang bij: u gebruikt de info bijvoorbeeld om factuurfraude op te sporen.

## STAP 3

### Evalueer uw toestemmingsprocedure

Een toestemming om persoonlijke data te verwerken moet altijd vrij gegeven zijn en voor een specifiek doeleinde. Ook belangrijk: de toelating moet blijken uit een positieve actie, een zogeheten opt-in. U mag ze dus niet langer afleiden uit een stilzwijgen of een vooraf aangevinkt vakje.

Zorg er ook voor dat de instemming geregistreerd wordt, want u moet kunnen aantonen dat ze gegeven is.

## STAP 4

### Vernieuw uw privacyverklaring

U was al verplicht om via een privacyverklaring de betrokkenen helder te informeren over wie hun gegevens verwerkt, hoe deze gebruikt worden enzovoort. Voortaan moet die ook onder meer de doeleinden en wettelijke grondslag vermelden, de verschillende rechten (zie verder), de bewaartermijn, met wie u de gegevens uitwisselt (vermeld ook of dit binnen of buiten de EU is), en de mogelijkheid om een klacht in te dienen bij de Privacycommissie.

## STAP 5

### Vrijwaar alle rechten

Zoals voorheen heeft de betrokkene recht op de informatie uit de privacyverklaring, toegang tot zijn persoonsgegevens, en de correctie en uitwissing van de data. Bovendien moet hij bezwaar kunnen aantekenen tegen onder meer directmarketingpraktijken en geautomatiseerde profilering, zoals het toe- of afwijzen van online kredietaanvragen zonder menselijke tussenkomst.

Nieuw is dat een betrokkene het recht heeft om persoonsgegevens die u over hem bewaart, elektronisch te ontvangen in een gebruikelijk bestandsformaat. Zo kan hij er bijvoorbeeld vlot mee overstappen naar een concullega.

Wil iemand een van zijn rechten uitoefenen, bijvoorbeeld zijn data bij u inkijken, dan moet dit gratis mogelijk zijn binnen over het algemeen 30 dagen (in plaats van de vroegere termijn van 45 dagen). Vraagt hij dit echter buitensporig veel of duidelijk zonder reden, dan mag u een

vergoeding vragen of weigeren, met een verklaring waarom.

## STAP 6

### Hou persoonsgegevens up-to-date

Bent u zich bewust van foute of verouderde data, dan bent u verplicht om die te actualiseren, verbeteren of wissen. Tegelijk is het belangrijk dat u de informatie adequaat beveiligd. Besteedt u de verwerking uit aan een ander bedrijf, dan moet het voldoende garanderen dat het de GDPR-regels volgt.

Wat als er toch gegevens lekken? Bij een hoog risico (bijvoorbeeld kans op persoonlijk financieel verlies) moet u de betrokkenen informeren. Is de schade waarschijnlijk, dan is een melding aan de Privacycommissie verplicht. Doet u dat niet, dan riskeert u een sanctie.

## STAP 7

### Enkele verplichtingen voor bepaalde kmo's

Is de hoofdactiviteit van uw bedrijf het observeren van personen, bijvoorbeeld via bewakingscamera's? Of verwerkt u heel wat gevoelige gegevens, bijvoorbeeld over de gezondheid van mensen? Dan moet u een functionaris voor gegevensbescherming aanstellen, die onafhankelijk waakt over de toepassing van de GDPR-regels.

Wanneer uw kmo data van personen jonger dan 16 jaar verwerkt, moet u daarvoor de toestemming vragen aan een ouder of voogd. Want de privacy van kinderen wordt voortaan extra beschermd. Een uitstekende maatregel om mee te eindigen, in deze tijden van datalekken via sociale media.

\\ Documenteer altijd goed hoe u de nieuwe Europese privacywet naleeft, en waarom u bepaalde maatregelen wel of niet neemt \\

### NOG ONDERSTEUNING NODIG?

Past u uw privacybeleid nog volop aan de GDPR aan en heeft u vragen?

Op [www.privacycommission.be](http://www.privacycommission.be) vindt u nog veel advies over hoe u zich klaarstoomt voor de nieuwe privacywet.

Wil u ondersteuning bij de internationale toepassing ervan, klop dan gerust aan bij Enterprise Europe Network Vlaanderen via [annemie.hautekiet@vlaio.be](mailto:annemie.hautekiet@vlaio.be).



## Brazilië São Paulo, Rio de Janeiro en/of Curitiba

21 tot en met 27 oktober 2018

Benieuwd om Brazilië te (her)ontdekken? Neem dan deel aan onze groepszakenreis naar Brazilië, de op 4 na belangrijkste exportmarkt van Vlaanderen buiten Europa. Het IMF voorspelt dat - na enkele jaren crisis - de Braziliaanse economie zowel in 2018 als in 2019 met 2% zal groeien. De economische heropleving startte al in 2017 met een groei van ongeveer 1%.

Dat vertaalde zich in sterke Vlaamse exportcijfers. Vlaanderen exporteerde in 2017 € 2,98 miljard naar Brazilië, een stijging met meer dan 40% in vergelijking met het jaar voordien. Toen had 63% van de Vlaamse export naar Zuid-Amerika Brazilië als bestemming. Hiermee is Brazilië de op 17 na grootste exportmarkt van Vlaanderen en in 2017 de sterkste procentuele stijger in onze top 20 van uitvoerlanden.

Heel wat sectoren bieden potentieel in Brazilië. Hierbij springen vooral deze sectoren in het oog: high quality food, gezondheidszorg, infrastructuur, logistiek, bouw, energie en milieu. Ontdek uw opportuniteiten in deze boeiende markt.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 14 september 2018 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Ewa Bulthez op 02 504 87 70 of [ewa.bulthez@fitagency.be](mailto:ewa.bulthez@fitagency.be)

## Rwanda en Tanzania Kigali en Dar Es Salaam

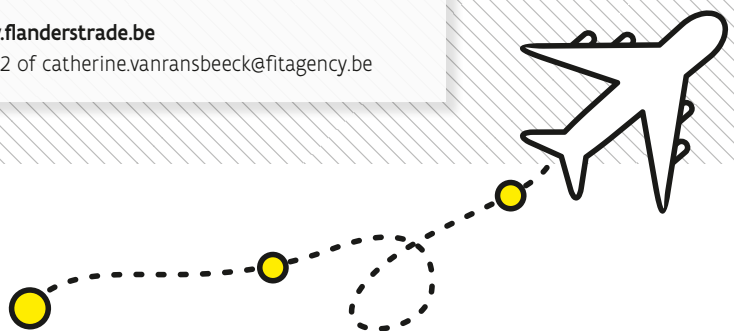
20 tot en met 27 oktober 2018

Verken uw mogelijkheden in Rwanda en Tanzania. FIT stelt voor u een afsprakenprogramma op maat op. Wat mag u nog van ons verwachten?

- ons kantoor en contact ter plaatse, met kennis van de lokale markt;
- netwerkmomenten met de andere Vlaamse deelnemers en lokale spelers en beslissingsnemers;
- we regelen alle praktische zaken voor u (hotels, groepsverplaatsingen, meetingruimtes enz.).

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

**CONTACT?** Catherine Van Ransbeeck op 02 504 88 62 of [catherine.vanransbeeck@fitagency.be](mailto:catherine.vanransbeeck@fitagency.be)



## ADIPEC Abu Dhabi

12 tot en met 15 november 2018

Met ruim 2.000 exposanten (25 nationale paviljoenen) en meer dan 96.000 bezoekers is ADIPEC hét forum voor de olie- en gasindustrie in het Midden-Oosten en Noord-Afrika. FIT organiseert er samen met sectorfederatie Agoria een groepsstand voor Vlaamse bedrijven. Want deze vakbeurs annex conferentie is een onmisbare opportuniteit om nieuwe contacten te leggen en kennis te maken met de belangrijkste trends en ontwikkelingen in de sector.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 30 juni 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)

## Prinselijke missie Marokko Casablanca, Rabat en Tanger

25 tot en met 30 november 2018

Door zijn geografische nabijheid, de strategische ligging op het knooppunt van Europa en Afrika en zijn gediversifieerde economie beschikt Marokko over onmiskenbare troeven. Het land is goed op weg om een van de belangrijkste economieën van Afrika te worden. Het Internationaal Muntfonds (IMF) voorspelt voor 2018 een economische groei van 3% en verwacht dat die stabiele groei ook de komende jaren zal aanhouden. Daarnaast richt het Noord-Afrikaanse land de blik resoluut op de rest van Afrika, waardoor het een uitstekende toegangspoort vormt tot dit enorme continent.

Met gerichte investeringen in infrastructuur en industrie profileert het land zich nadrukkelijk als transporthub en logistieke draaischijf. Ook nieuwe sectoren zoals automobiel, aeronautica en hernieuwbare energie vinden er een vruchtbare voedingsbodem. Ontdek deze beloftevolle markt tijdens deze economische missie onder leiding van prinses Astrid.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 16 juni 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)

**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 – [oost.vlaanderen@fitagency.be](mailto:oost.vlaanderen@fitagency.be)

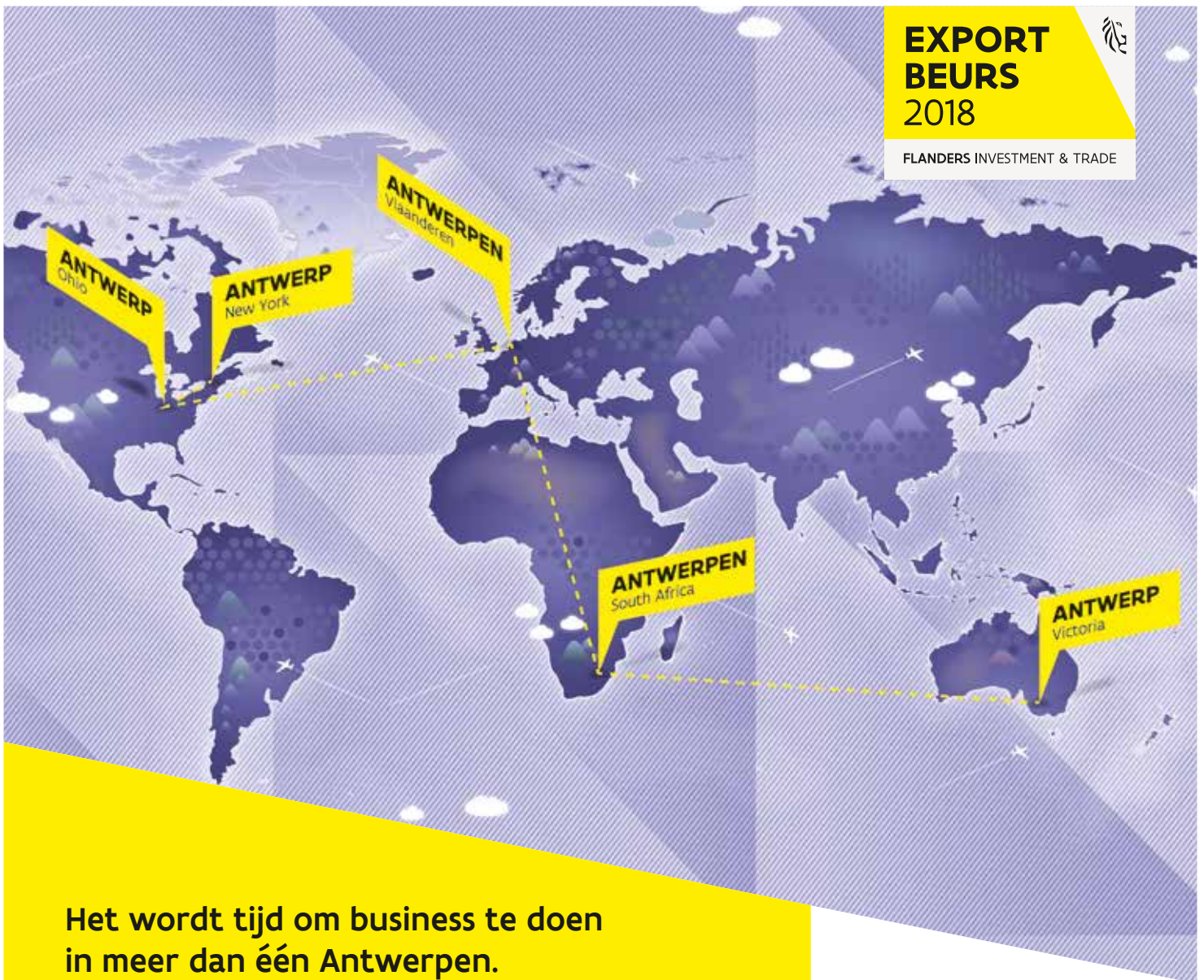
**Vlaams-Brabant** > 016 66 56 00 – [vlaamsbrabant@fitagency.be](mailto:vlaamsbrabant@fitagency.be)

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

**EXPORT  
BEURS  
2018**



FLANDERS INVESTMENT & TRADE



Het wordt tijd om business te doen  
in meer dan één Antwerpen.

Kom naar de Exportbeurs!  
Flanders Investment & Trade wijst u de weg.

## **BOOST UW EXPORT!**

KOM OP 12, 13 EN 14 JUNI NAAR DE **EXPORTBEURS**  
IN BRUSSELS EXPO (PALEIS 1) IN BRUSSEL.  
SCHRIJF U NU IN OP **EXPORTBEURS.BE**

**EXPORTBEURS.BE**