

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

# wereld

# 104

1\2018

# wijs

**BOEK ALVAST  
VOLGENDE DATA IN:**

**Exportbeurs**  
12-13-14 juni

**Leeuw van de Export**  
19 september

**Spott: de wereld is onze thuishmarkt**

**Beloftevol Servië in de kijker**



In gesprek met **Spott**

## Zakendoen in Servië



## en verder ...

**3** Edito \ **8** Marktinformatie \ **10** Intussen... \ **17** Goederen  
exporteren na de brexit: 5 aandachtspunten \ **18** Exportbeurs 2018 \  
**20** Vernieuwd klantenportaal MijnFIT \ **22** Vlaanderen Versnelt! \  
**24** Smoothie-automaat: een Vlaams succesverhaal om duimen en  
vingers van af te likken \ **26** Kalender

**“2018 kwam uit de startblokken, net als Vlaanderen Versnelt!”**

Beste lezer,

In naam van iedereen bij FIT wens ik u een gelukkig nieuwjaar! We hopen dat 2018 een gezond, liefdevol, leuk en internationaal succesvol jaar mag worden. Om u bij dat laatste te helpen, heeft FIT alvast enkele sterke troeven in handen.

Zo konden we vorig jaar van start gaan met de implementatie van ‘Vlaanderen Versnelt!’, de nieuwe internationaliseringsstrategie voor de Vlaamse economie. Daarvoor kregen we midden 2017 de financiële middelen van het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO) en het Vlaamse Hermesfonds. Europa geeft ons hiermee een duw in de rug én een signaal dat onze plannen goed zitten. Die moeten we in het komende anderhalf jaar realiseren.

Concreet zullen we de belemmeringen olijsten die bedrijven ondervinden bij internationaal ondernemen. Ook zullen we de dienstverlening van alle actoren in dit domein beter in kaart brengen en optimaliseren. We gaan ook buitenlandse missies beter op elkaar afstemmen. Zeker voor minder evidente markten als China, India, Brazilië of de VS is samenwerking essentieel. Tot slot zullen we samen met actoren uit het bedrijfsleven marketingtools ontwikkelen om de sterktes van de Vlaamse economie internationaal te promoten. Want we zijn gewoonweg veel te bescheiden. Met een ‘gedragen’ verhaal zullen we onze troeven beter kunnen verkopen in het buitenland. Zo zullen we de Vlaamse economie wapenen tegen de stijgende competitiviteit wereldwijd.

Daarnaast organiseren we in juni voor de tweede keer de Exportbeurs. Al na één editie mogen we dat omschrijven als ‘het event bij uitstek voor iedereen in Vlaanderen die actief is in export of dat ambieert’. Zowat alle spelers ter zake en vele collega-exporteurs tekenen er present. Ook staat in september de zeventiende editie van onze intussen gerenommeerde Leeuw van de Export gepland. Meer info leest u in deze en volgende Wereldwijzen. We vragen u met trots en veel enthousiasme om deze data te markeren in uw agenda.

Veel leesplezier.

Claire Tillekaerts  
Gedelegeerd bestuurder  
Flanders Investment & Trade

## Colofon

Wereldwijz is een uitgave van

### Flanders Investment & Trade

Koning Albert II-laan 37  
1030 Brussel  
T 02 504 87 11  
www.flandersinvestmentandtrade.be  
wereldwijz@fitagency.be  
 www.linkedin.com/groups  
 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 Shutterstock

**Lay-out en druk:** Vanden Broele Productions

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

Wereldwijz wordt gratis verspreid onder bedrijven.

### Wenst u een exemplaar?

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







# Spott:

## “De wereld is onze thuishmarkt”

Stel: u kijkt tv en een presentatrice draagt een bloes die u leuk vindt. U neemt uw tablet of smartphone erbij en opent de Spott-app. Na enkele seconden synchroniseren herkent de app het beeld op uw tv, toont u het merk en de prijs van de bloes en waar u die kan kopen. Of u koopt hem meteen online met één ‘tap’ op uw scherm. Dat is de idee achter de Spott-technologie in een notendop. En daarmee is het jonge digital-advertisingbedrijf Spott uit Aalst stilaan de wereld aan het veroveren.

Media komen, media gaan, alleen reclame blijft bestaan. Maar steeds minder onder de vorm waarvan u het op de heupen krijgt. In tijden van video on demand – tv-programma’s bekijken wanneer u wil – en adblockers – software die online advertenties onzichtbaar maakt – moet een marketeer geen antropoloog zijn om in te zien: kijkers gaan vandaag niet langer overstag voor reclame die hen wordt opgedrongen.

“Video is het medium van de toekomst”, vertellen Jonas De Cooman en Michel De Wachter, co-CEO’s bij Spott, “en reclame zal steeds vaker verweven zitten in de shows waar je naar kijkt. Klassieke reclameblokken storen de consument, en adverteerders beseffen dat. In-your-face-reclame zal langzaam verdwijnen, de consument moet er zelf naar op zoek.”

Het in 2013 opgerichte Spott (vroeger bekend als Appiness) reikt een nieuwe vorm van marketing aan. Het Spott-platform nodigt kijkers uit om zelf producten te bekijken en online te kopen. Het concept slaat aan, want de start-up rijgt de onderscheidingen aan: ‘Rising Star Award’ van Deloitte, ‘Innovation of the Year’ van Microsoft en een vermelding in de Disrupt

100, een hitparade van ‘s werelds meest vernieuwende start-ups. Nog geen drie jaar na de operationele start ligt de weg naar een wereldwijde doorbraak helemaal open. Karla Laheye, adviseur Internationaal Ondernemen van ons provinciaal kantoor Oost-Vlaanderen, trok naar de carnavalstad om meer over Spott en hun internationale plannen te weten te komen.

**Karla Laheye:** “Spott heeft op zeer korte tijd een indrukwekkend parcours afgelegd. Wat was voor jullie de directe aanleiding om het bedrijf op te starten?”

**Michel De Wachter:** “Vanuit onze vorige werk-omgevingen – de bancaire en FMCG-wereld – zagen we het reclamelandschap zienderogen veranderen. We wisten dat er kansen lagen voor alternatieve vormen van publiciteit. De samenleving evolueert immers volop naar een ervaringsmaatschappij: mensen willen dingen meemaken en gewaarworden. Wij gingen dus op zoek naar technologieën die deze beleving kon verbeteren. Vooral de klassieke televisiewereld

### TIP

“ZAKENDOEN IS ANDERS IN ELK LAND, MAAR STAAT EN VALT MET VERTROUWEN. ONDERHOUD GOEDE PERSOONLIJKE CONTACTEN.”

kreeg steeds meer concurrentie van andere media, dus klopten we in 2014 bij Medialaan – het mediabedrijf achter onder meer VTM, Qmusic en Vitaya – aan om er de demo van onze Spott-app voor te stellen.”

\\ Tegen 2020 zal meer dan 80% van de online content uit video bestaan. Wij zijn helemaal klaar voor die mediatransitie! \\

### Testfase met partners

**Karla Laheye:** “En Medialaan stapte meteen mee in jullie grootse plannen?”

**Jonas De Cooman:** “Als mediabedrijf op zoek naar innovatie konden ze zich snel in ons idee vinden. Na enkele gesprekken vroegen we samen een IWT-subsidie aan, goed voor 460.000 euro. Voor de ontwikkeling van de technologie

klopten we aan bij UGent. In ons consortium lieten we ons ook omringen door de internationale reclamegroep BBDO en onderzoekscentrum iMinds, vandaag imec.”

**Michel De Wachter:** “Na de subsidiatoekenning legden we met Vlaio, het Vlaamse Agentschap Innoveren & Ondernemen, duidelijke doelstellingen vast. Zo moesten we na drie fasen van elk zes maanden slagen voor een technologische test, een gesloten en een open consumententest.”

**Jonas De Cooman:** “Ons product was nog niet helemaal klaar, maar na anderhalf jaar konden we zowel Mediaaan, RTL als VRT overtuigen om Spott commercieel te lanceren. Bij de uiteindelijke lancering van de Spott-app in oktober 2016 stonden we zelfs drie weken lang op de eerste plaats in de Belgische App Store.”

## Inspiratie

**Michel De Wachter:** “Let wel: dit gaat enkel over de Spott-app voor je smartphone of tablet. Maar ons project omvat veel meer dan dat. We bieden ook interactieve video aan voor websites, we zijn actief achter de pauzeknop van de televisie – een soort van ‘shopping teletekst’ – en we helpen handelaars zonder webshop om hun producten online te verkopen. Onze content wordt steeds uitgebreider: we werken ook al

samen met influencers, bekende gezichten die producten promoten via foto's en filmpjes op sociale media. Die passen perfect bij ons concept van inspiratieplatform.”

**Jonas De Cooman:** “Voor consumenten zijn wij een bron van inspiratie, voor klanten een model om inkomsten te genereren uit content, video of online. Dat is de sterkte van Spott: het is aantrekkelijk voor consument én retail, en met één tap op het scherm wordt inspiratie omgezet in een aankoop.”

\\ Voor consumenten zijn  
wij een inspiratiebron,  
voor klanten een snel  
salesmedium \\

## Internationalisering

**Karla Laheye:** “De laatste jaren wonnen jullie tal van prijzen, de kapitaalrondes volgden elkaar op en jullie reisden de wereld rond. Waar staan jullie vandaag internationaal?”

**Michel De Wachter:** “In 2017 hebben we ons product volwassen gemaakt, 2018 wordt ons grote ‘internationaal’ jaar. Al zijn we al een hele tijd internationaal actief: vorig jaar gingen we in zee

met het Amerikaanse Spylight, een bedrijf met contracten in Hollywood en Amerikaanse productiehuisen. In Brazilië hebben we een joint venture met pr-bureau FSB Comunicação, de nr. 22 in de wereld. Nu zijn we klaar voor lancering in Portugal, dat doen we samen met Grupo Empresa. Met die partner willen we ook het Eurovisiesongfestival in Lissabon interactief maken.”

**Jonas De Cooman:** “De Spott-technologie zit in Aalst, maar de motoren draaien zelfstandig bij onze partners in Brazilië en Portugal. Als licentiehouder maken zij gebruik van onze software en CMS-systemen, en zorgen ze zelf voor de verrijking van de videobeelden. Video wordt dus ter plaatse interactief gemaakt. Dat maakt het



## TIP

“HAAL ZO SNEL  
MOGELIJK EEN OF MEER  
REFERENTIEKLANTEN  
BINNEN. JE GOOIT ER  
INTERNATIONAAL HOGE  
OGEN MEE, EN ANDERE  
ZULLEN SNEL  
VOLGEN.”

voor ons eenvoudig om snel en flexibel nieuwe markten te betreden, nadat we een goede partner hebben gevonden.”

### Spott-believers

**Karla Laheye:** “Waarom kozen jullie precies voor die landen?”

**Michel De Wachter:** “Voor de lokale product placement-budgetten. Product placement is het zichtbare gebruik van merkproducten in tv-programma's of films. In de VS en Brazilië zitten ze op de grootste product placement-kapitalen ter wereld. De Vlaamse en Belgische markt zijn interessant, maar te beperkt in omvang om een rendabele business uit te bouwen. We hebben dus geen echte thuismarkt, we zijn een mondiaal bedrijf vanaf de start.”

**Jonas De Cooman:** “Investeerders trekken we aan van over de hele wereld. Jonas heeft gestudeerd aan de Chicago Booth Business School, en hield er een mooi netwerk aan over. Via het Chicago Booth Angel Network bereiken we

Spott-believers in alle werelddelen. Ons netwerk is heel belangrijk: hebben we iets nodig, dan kijken we altijd eerst rond in onze eigen kring.”

“Een thuismarkt hebben wij niet, wij zijn geboren als wereldspeler”

### Voorsprong

**Karla Laheye:** “Waar staan jullie tegenover de concurrentie?”

**Michel De Wachter:** “Wij hebben een technologische voorsprong uitgebouwd die we inschatten op 24 maanden. Om die te behouden blijven we continu investeren, daarvoor is een nieuwe subsidie al aangevraagd.”

**Jonas De Cooman:** “Onze snelle groei houdt risico's in, net als de steile internationale vlucht. Maar de opportuniteitskost van traag groeien en dito internationaliseren is te groot, we zouden al gauw worden ingehaald door andere spelers. De kosten werden tegen elkaar afgewogen, en snel groeien en de grenzen oversteken bleek onze beste optie.”

### Papieren frustraties

**Karla Laheye:** “Wat hebben jullie ervaren als struikelblokken bij jullie internationalisering?”

**Jonas De Cooman:** “De bureaucratie die er soms bij komt kijken om een zaak op te starten kan je plannen flink wat vertraging doen oplopen. Wat we in Portugal op 3 maanden hebben gefikt, nam in Brazilië 10 à 11 maanden in beslag.”

**Michel De Wachter:** “Specifiek voor onze sector, maar ook zeer lastig, is het kluwen van rechten dat op videocontent rust. Onze merger met Spylight is daarom strategisch gezien een enorme voet tussen de deur: het bedrijf uit Los Angeles tekende in het verleden contracten met grote filmstudio's als Fox, Paramount en Universal. Hadden we die contracten niet, dan was de verovering van de Amerikaanse markt haast onbegonnen werk.”

**Jonas De Cooman:** “Een derde hindernis die we nationaal en internationaal hebben gemerkt: het gebrek aan credibiliteit van starters. Vele bedrijven verkiezen om in zee te gaan met gevestigde namen en twijfelen aan de serieuze en de competenties van jonge wolven. Wij hebben onze geloofwaardigheid bijeengewonnen door her en der prijzen weg te kapen en door als enige Belgische bedrijf in de Disrupt 100 te verschijnen.”

“Wij denken vooruit en proberen video en gedrags-economie zo goed mogelijk te doorgronden”

### Vol ambitie

**Karla Laheye:** “Hoe zien jullie Spott de komende jaren nog verder evolueren?”

**Michel De Wachter:** “Binnen 5 jaar willen we dé referentie zijn op het vlak van interactieve video en op elk van de 5 continenten actief zijn. Ook moeten we onze processen nog verder optimaliseren en algoritmes ontwikkelen waarmee we videobeelden nog sneller kunnen verrijken.”

**Jonas De Cooman:** “Prognoses tonen aan dat in 2020 meer dan 80% van de mediacontent uit video zal bestaan. Video is de taal van morgen, zo goed als elk bedrijf zal video gebruiken in zijn communicatie. Wij hebben de ambitie om een wereldspeler te worden, net door video heel goed te analyseren en begrijpen: wij bestuderen video en haar kijkcijfers per milliseconde, niet per aflevering.”

**Michel De Wachter:** “Ons moderne marktdenken en ons businessmodel zijn gestoeld op gedrags-economische principes. Die stellen dat mensen eerder gevoelsmatige dan rationele beslissingen nemen. Dat denken past perfect bij de evolutie naar een belevingsmaatschappij, waar wij met Spott op inspelen. Zoekmachines vandaag gaan nog altijd reactief zoekend te werk, terwijl Spott staat voor proactief vinden. Zo zullen wij in de toekomst onze positie als marktleider kunnen behouden.”

—ID—

**Bedrijf:** Spott  
(het voormalige Appiness)

**Sector:** technologie

**Opgericht in:** 2013,  
operationeel sinds 2015

**Omzet in 2017:** ± 1,7 miljoen euro

**% van omzet 2017 gerealiseerd  
in het buitenland:** 20%

**Aantal medewerkers:** 28

**Hoofdkantoor:** Aalst

**Aanwezig in:**  
Brazilië, Portugal, VK en VS

### KLAAR VOOR DE VOLGENDE STAP IN UW INTERNATIONALISERINGSproces?

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



# 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'.

## **The beer market in South Korea**

Bier is hot in Zuid-Korea. Vooral de jonge generatie is bereid om een meerprijs te betalen voor een gevarieerder en kwalitatiever aanbod. Ons kantoor in Seoel schetst de Zuid-Koreaanse biermarkt en zet de kansen voor Vlaamse exporteurs op een rij. Die zijn er uiteraard voor onze brouwerijen, maar ook voor specialisten in het brouwprocedé en leveranciers van brouwmetaal.

## **De retailsector in Oostenrijk**

In de update van deze bestaande marktstudie brengt ons kantoor in Wenen de recentste ontwikkelingen in zowel het food- als het non-foodsegment van de Oostenrijkse retailbranche. Naast een beknopt profiel van de sector bevat dit rapport een overzicht van de grootste marktspelers en een lijst met aanvullende bronnen en relevante websites.



### **De Italiaanse aquacultuur**

Deze studie belicht het Italiaanse aquacultuurlandschap, dat een belangrijke bijdrage levert aan de Europese en mondiale voedselzekerheid. Het belang van duurzame ontwikkeling en technologische innovatie krijgt de nodige aandacht, net zoals de kansen voor Vlaamse producenten, erkende onderzoeksinstellingen en internationale samenwerkingsverbanden. Tot slot bevat dit rapport een overzicht van nuttige verenigingen, databases, evenementen en links.

### **Energieprojecten in Jordanië**

Hoewel de energiesector in Jordanië recent met aanzienlijke uitdagingen werd geconfronteerd, zijn de nieuwste ontwikkelingen op het vlak van nucleaire en hernieuwbare energie en schalieolie veelbelovend. Vooral binnen wind- en zonne-energie heeft het land alles in huis om uit te groeien tot een regionaal energieknooppunt. De Jordaanse energiemarkt staat bovendien erg open voor importeurs van technologie, apparatuur en advies.

### **Food processing machinery in Russia**

Met een aandeel van 15% in de verwerkende nijverheid (2016) behoudt voedselverwerking zijn leiderspositie binnen de Russische economie. Deze marktstudie schetst de sleutelrol van machinebouw in functie van deze belangrijke industrie, de huidige marktsituatie en problemen, alsook de vooruitzichten voor de komende jaren.

### **E-santé in Frankrijk**

De toenemende vergrijzing van de Franse bevolking en het nijpende artsen tekort op het platteland vragen om innovatieve oplossingen waar e-health een antwoord op kan formuleren. Naast de vele technologiestart-ups springen ook gevestigde spelers op de kar om nieuwe producten en diensten te lanceren.

### **Opportunities to export chemicals to Israel**

Door zijn omvang, veelzijdigheid en exportgerichtheid is de chemiesector in Israël aantrekkelijk voor Vlaamse bedrijven. Deze beknopte Engelstalige studie schetst de zakenkansen en verwijst naar online bronnen voor bijkomende informatie.

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

# Intussen ...

**LynxCare** werd uit meer dan 500 kandidaten geselecteerd voor de prestigieuze Alchemist Accelerator in de VS. Het jonge Leuvense health-techbedrijf verwerkt medische dossiers met behulp van artificiële intelligentie en tekstmining. Zo kan het op grote schaal inzichten verwerven om zorgtrajecten te verbeteren.

Van de World Cheese Awards namen 3 Belgische kaasmakers samen maar liefst 18 prijzen mee naar huis. De gouden medailles waren voor **Kaasboerderij De Moerenaar** uit Veurne, **Flandrien Kaas** uit Wervik en **Kaasboerderij 't Groendal** uit Roeselare. In totaal waagden 3.000 kazen hun kans op de prestigieuze Londense kaascompetitie.

Een halfjaar de opening van een filiaal in Canada brengt **Brouwerij Huyghe** twee bieren op de markt in India: Delirium Tremens en Delirium Nocturnum. Tijdens het recente staatsbezoek in november 2017 tekende de brouwerij uit Melle samen met trappistenbrouwerij Chimay een distributiecontract voor de Indiase markt.

Het **Vlaams Instituut voor de Zee** (VLIZ) en het Benioff Ocean Initiative (BOI) gaan nauwer samenwerken. Ze ondertekenden een overeenkomst om expertise en onderzoekers uit te wisselen. Samen zullen de instituten onder meer onderzoek voeren naar de veranderingen binnen het ecosysteem van de Noordzee door menselijke tussenkomst.

**Athena Graphics** ging op de awardreiking van EFTA-Benelux aan de haal met de prijs voor meest opmerkelijke technologische innovatie. De beroepsvereniging voor de flexografische verpakkingindustrie loofde het Smart Flexo-concept van het Roeselaarse prepressbedrijf dat met slechts 4 kleuren een subliem drukresultaat bereikt.


**Asco Industries** mag onderdelen leveren voor het F-35-gevechtsvliegtuig van Lockheed Martin, de grootste concurrent van de Eurofighter om de Belgische F-16's te vervangen. De Zaventemse vestiging zal onderdelen van de achterkant van de vleugel produceren en leveren aan Fokker Technologies voor assemblage.

Tijdens het jaarlijkse Fujitsu Forum riep de Japanse informaticagigant **Rombit** uit tot start-up van 2017. Door administratieve processen te vereenvoudigen en inzicht te verlenen in bedrijfsprocessen maakt deze Antwerpse technologiestarter bedrijven en overheden klaar voor het Internet of Things. Onlangs opende Rombit ook een kantoor in Singapore.


Na China en India zijn de eerste Belgische peren van de **Belgische Fruitveiling** (BFV) uit Sint-Truiden naar Brazilië en Vietnam uitgevoerd. Veiling **BelOrta** tekende dan weer een akkoord om groenten – onder meer komkommers, paprika's en spruiten – te exporteren naar India.

Het Berchemse **Byteflies**, dat sensoren ontwikkelt om de gezondheid op te volgen, is uitgenodigd voor het Google Launchpad Studio-programma in San Francisco, het prestigieuze technologiekamp van de internetgigant. Google zal Byteflies een halfjaar ondersteunen om patronen te distilleren uit de data die de sensoren leveren.

Ontwikkelaar en producent van fietskledij **Bioracer** uit Tessenderlo bracht samen met Disney een collectie shorts en shirts op de markt met Star Wars-iconen. Ze werden half december gelanceerd, op het moment dat de nieuwe episode van de saga in ons land in de zalen kwam. De collectie ligt in heel Europa in de rekken bij gespecialiseerde retailers.



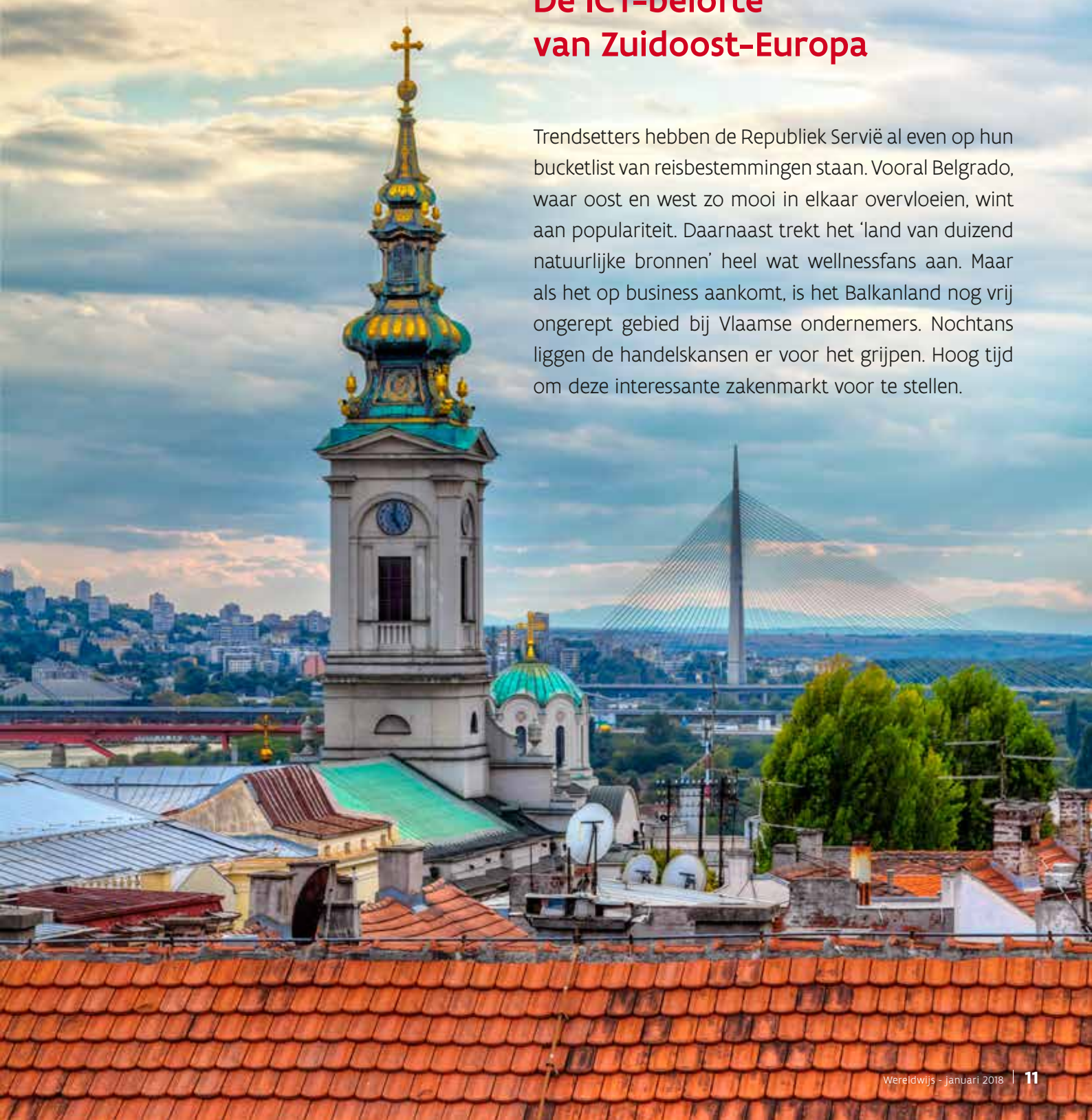
Van het staatsbezoek naar India kwam **Televic Rail** met **twee deals** terug. In opdracht van BEML en Bombardier India mag het technologiebedrijf passagiersinformatiesystemen ontwikkelen voor de metro van Kolkata en voor de binnenstedelijke spoorlijn van Mumbai. Voor beide projecten zal Televic nauw samenwerken met jointventurepartner PTCS uit New Delhi die ter plaatse de technologie produceert.



# Servië

## De ICT-belofte van Zuidoost-Europa

Trendsetters hebben de Republiek Servië al even op hun bucketlist van reisbestemmingen staan. Vooral Belgrado, waar oost en west zo mooi in elkaar overvloeien, wint aan populariteit. Daarnaast trekt het 'land van duizend natuurlijke bronnen' heel wat wellnessfans aan. Maar als het op business aankomt, is het Balkanland nog vrij ongerept gebied bij Vlaamse ondernemers. Nochtans liggen de handelskansen er voor het grijpen. Hoog tijd om deze interessante zakenmarkt voor te stellen.







### Expertise van de bovenste plank

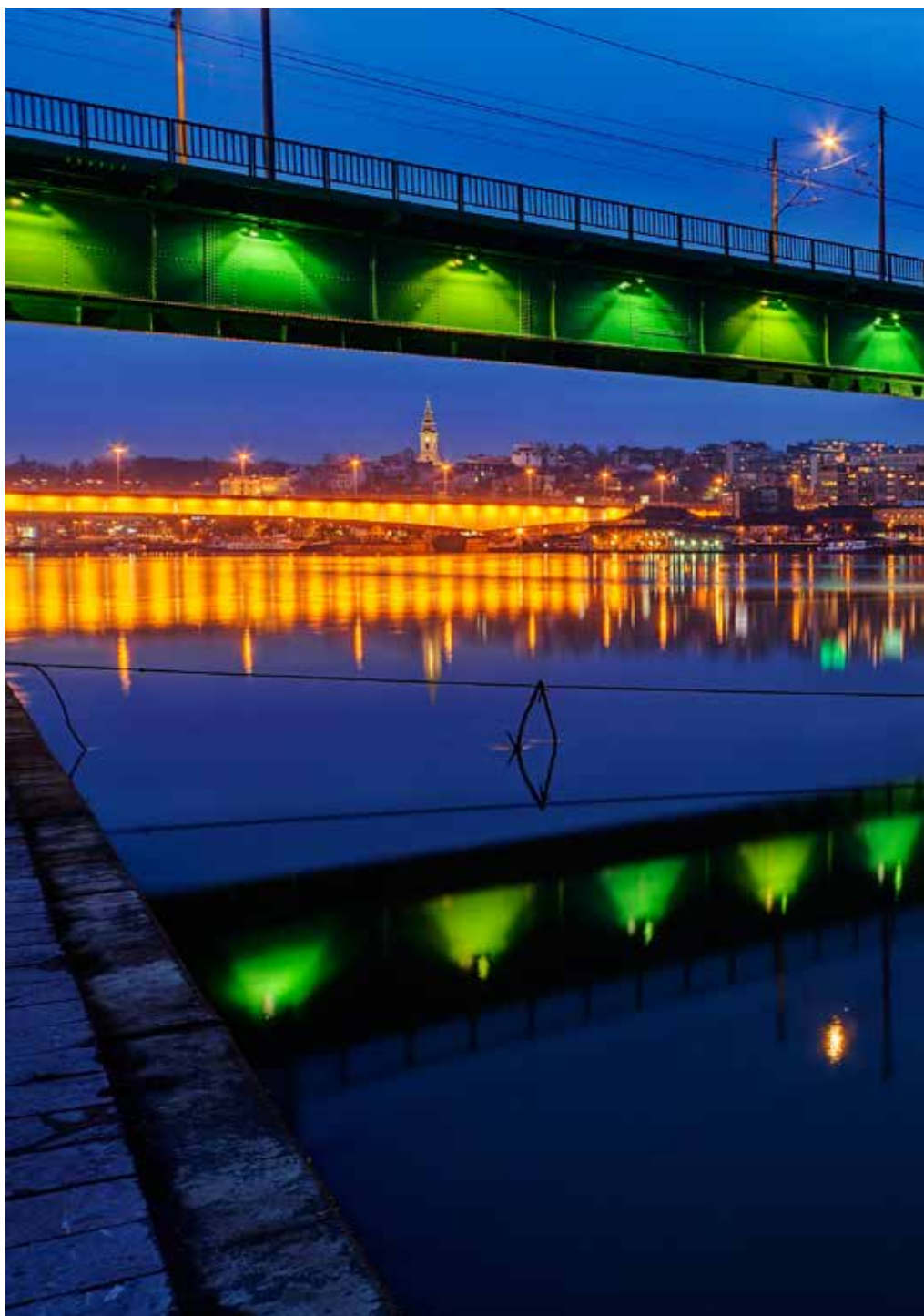
Onze vertegenwoordiger in Belgrado, Marijana Milošević, is daarvoor de meest aangewezen persoon. Zij kent het economische landschap in Servië door en door. Tegelijk weet ze welke kennis en expertise onze Vlaamse ondernemers in huis hebben. Ze brengt dan ook vraag en aanbod samen en ze helpt onze exporteurs met hun plannen in de Servische markt.

### Economische vooruitzichten

“De Servische economie zit in opwaartse lijn en de focus van de regering om die trend aan te houden, staat vlijmscherp. Om te slagen, moet ze een pak fiscale maatregelen treffen, bottlenecks verwijderen en meer verschillende structurele hervormingen uitvoeren. Haar commitment om zo veel mogelijk buitenlandse investeerders aan te trekken, is sterk. Door te zorgen voor een betere en stabiele economie, wordt Servië inderdaad een voorspelbare en bijgevolg betrouwbare keuze voor hen.”

### Over welke bottlenecks gaat het dan?

**Marijana Milošević:** “Het belastingsysteem is niet transparant genoeg. Ook behoort Servië vooralsnog niet tot de EU, waardoor standaarden verschillen en non-tarifaire belemmeringen tot de realiteit behoren. De wetgeving verschilt van de EU en ook al worden stappen genomen om die kloof te dichten, toch zijn momenteel nog meer en andere certificaten verplicht.”



\\ Servië biedt veel opleidingen in ICT aan, van uitstekende kwaliteit bovendien. Daardoor ontstaat een sterk en groot aanbod van specialisten, vaak ingenieurs. \\



Serbian Chamber of Commerce and Industry

## “Als je de Servische markt verovert, opent ook de weg naar de westerse Balkan en Eurazië”

Marijana Milošević, onze vertegenwoordiger in Servië, en Zdravko Ilić, Director of the Representative Office in Belgium van de Chamber of Commerce and Industry of Serbia, werken vaak samen. Beiden hebben hun eigen focus in hun steun aan Vlaamse ondernemers: import en investeringen in Servië voor de Kamer, vragen over export naar ginder neemt onze expert voor haar rekening. Maar in de praktijk is het vaak moeilijk om een grens te trekken. In Servië nemen immers vele buitenlandse bedrijven de rol van importeur, investeerder en exporteur tegelijk op, ook Vlaamse ondernemers. Zdravko Ilić belicht zijn kant:

“Sinds het kandidaat-lidmaatschap in de EU in 2012 waait er nieuwe, frisse wind in Servië. Sindsdien nam de overheid grote stappen om de verwachting van de president van de Europese Commissie in te lossen, zodat het lid kan worden in 2025. En dat heeft een positieve invloed op het algemene ondernemerschap in Servië. Obstakels zoals het erg moeilijk verkrijgen van een bouwvergunning, worden stap voor stap weggewerkt. Ook is Servië een kampioen in lage businesskosten: vooral voor elektriciteit, postdiensten maar ook taksen, zoals btw en vennootschapsbelastingen. Daar merken ook de Serviërs effect van, want in de voorbije 4 jaar is de werkloosheidsgraad gedaald van 22% naar 13%. Tot slot blijft de kredietrating van Servië het alsmat beter doen volgens bureaus als Standard and Poor's en Moody's.”

### Bijbenen voor de EU

“Om de Europese milieustandaarden te halen, zijn investeringen van minstens 14 miljard euro nodig. Voor veel Vlaamse milieubedrijven is dit een kolfje naar hun hand. Investerings in transport en energie-infrastructureur en grote stedelijke projecten zoals Belgrado Waterfront, vormen een van de top-prioriteiten van de Servische overheid. Daardoor lijkt Servië soms wel één grote bouwsite. In sommige sectoren zoals windenergie, hebben Vlaamse bedrijven zich zelfs al gepo-

sitioneerd als leiders. Daarnaast zijn ook de fruit- en groentesector en de metaalindustrie vragende partij voor Vlaamse expertise en knowhow. Tot slot kan in ICT een samenwerking tussen Vlaamse en Servische bedrijven leiden tot een vruchtbare symbiose. Vlaanderen beschikt immers over de cutting-edge technologie, Servië over de hoogopgeleide mankracht.

### Toegangspoort

“Een van de grote troeven van Servië voor Vlaamse exporteurs is hun grote aantal vrijhandelsakkoorden. Vanuit Servië kunnen ze belastingvrij exporteren naar heel Europa, inclusief Rusland, en onder verlaagde belastingen naar de VS, Australië en Japan. Zo heb je een potentiële markt van maar liefst 1,3 miljard mensen binnen bereik. Bovendien loopt een 5-jarig actieplan van 2018 tot 2023 om van de westerse Balkan één grote handelsregio te maken. Daar vallen, naast Servië, ook Albanië, Bosnië-Herzegovina, Macedonië, Montenegro en Kosovo onder. Slaag je erin om een plek op de Servische markt van zo'n 7 miljoen inwoners te veroveren, dan krijg je meteen een springplank naar de andere westerse Balkanstaten, goed voor ongeveer 20 miljoen consumenten. Maar om daar volop de vruchten van te plukken, moet je wel vandaag in actie schieten. Anders is de concurrentie je voor.”



## Wanted: Vlaamse knowhow en technologie

Intussen is Servië een van de ICT-hotspots in Europa, hoe komt dat?

**Marijana Milošević:** "Het Servische onderwijs biedt veel opleidingen in ICT aan, van uitstekende kwaliteit bovendien. Daardoor ontstaat een sterk en groot aanbod van specialisten, vaak ingenieurs. Het land kampte lang met een braindrain maar sinds enkele decennia is ook de lokale markt aantrekkelijk. Dat wereldmarktleiders als Microsoft, IBM, Oracle en Intel er allemaal een vestiging hebben, draagt daar ongetwijfeld toe bij. Ook Vlaamse IT-bedrijven vinden stilaan hun weg. Daarbij vormen de Servische IT-clusters een troef, zoals die in Vojvodina, in het noorden van het land. Verwacht wordt dat daar in de komende vijf jaar zo'n en paar duizend nieuwe jobs worden gecreëerd. Je hoeft dus niet per se in de hoofdstad Belgrado te zijn.

De overheid heeft zeer hoge verwachtingen voor deze industrie en beschouwt ze als cruciaal voor de toekomst. Als een van de sterkhouders van de Servische export moet het aandeel van deze sector nog omhoog. Daarvoor past ze het wettelijke raamwerk voor start-ups aan, genieten business angels voordelige belastingtarieven om te investeren in infrastructuur enzovoort.

Vlaamse bedrijven kunnen daar zeker een stuk van de koek innemen, meestal via een lokale partner."

## Elkaar nodig

Is een lokale partner altijd noodzakelijk?

**Marijana Milošević:** "Alles staat of valt met je zakelijk netwerk. Daarom raden we aan om te partneren. Of dat nu met een distributeur, agent of compagnon is die je helpt bij de opstart van een verkoopkantoor. We zeggen niet dat het alleen onbegonnen werk is, kijk maar naar bedrijven als Metes, maar met lokale partners gaat het doorgaans sneller en efficiënter. Ga daarbij niet over een nacht ijs, maar spreek met verschillende kandidaten. Voorzie voldoende tijd om de knoop door te hakken, eerst moet er een vertrouwensband worden opgebouwd.

Soms is een synergie wel noodzakelijk. Zo beschikt Servië over EU- en andere fondsen voor infrastructuurprojecten zoals de pretoetredingssteun IPA, het programma COSME voor kmo's, de Wereldbank, de Europese Bank voor Wederopbouw en Ontwikkeling of EBRD. Als Vlaams bedrijf inschrijven voor die tenders is moeilijk wegens een gebrek aan marktkennis. Servische spelers zijn vaak te klein of hebben nog te weinig ervaring. Door samen te werken, worden ze wel geschikte kandidaten."

## Tips van de insider

Volgens expert **Marijana Milošević** is de allergrootste tip voor zakendoen in Servië: "Bezoek het land en ga op verkenning. De opportuniteiten zijn er, in alle sectoren. Ook in deze die we hier nog niet hebben vermeld." Daarnaast deelt ze graag nog enkele suggesties voor een vlotte marktbenadering en lokale samenwerking: "Geduld is een schone deugd. Maak je huiswerk grondig. Wat feiten over het land, een paar woorden Servisch... het brengt je ver. Let wel, vermijd politieke kwesties en het recente oorlogsverleden. Serviërs zijn erg trots, ze hechten veel belang aan het tonen van respect, persoonlijk contact en een aangename verstandhouding. Tot slot, vorm je eigen beeld van Servië, geloof niet in de clichés. De transformatie mag wellicht gerust een versnelling hoger schakelen, maar ze zijn wel degelijk bezig. En die evolutie gaat alleen in positieve zin."

\\ Ga bij het kiezen van een lokale partner niet over een nacht ijs, maar spreek met verschillende kandidaten. \\





Metes

## “We kunnen meesturen in welke richting de stad gaat”

Voor Metes is Servië inmiddels haast even vertrouwd als de Belgische thuismarkt. Het bedrijf is gespecialiseerd in de ontwikkeling en productie van totaalconcepten in machines voor plaatbewerking en lichte metaalconstructies. Naast hun hoofdkwartier in Dilsen-Stokkem heeft deze specialist al bijna een decennium een vestiging in de Servische stad Smederevo. Beide vestigingen werken nauw in tandem met elkaar. Eduard Rutten, CEO van Metes, herinnert zich nog levendig de start.

“Toen we in 2005 ons 10 jarenplan uitstippelden, kwam overduidelijk naar voren dat het vinden van voldoende medewerkers doorslaggevend ging zijn voor onze groei, want in eigen land vonden we geen kandidaten meer. Op dat moment bedroeg de werkloosheidsgraad in Servië 30%. Dat zijn bijzonder veel werklozen die meteen beschikbaar zijn en niets lievers willen dan ergens aan de slag gaan. Bovendien genoten ze vaak een hogere opleiding. In onze Servische vestiging werken vandaag zo'n 350 werknemers, van ingenieurs over bachelors tot arbeiders. Voor ons betekende de beslissing om in Servië een vestiging op te richten een aanzienlijke motor voor groei.”

### Relatief makkelijk

“In 2006 reisde ik voor het eerst naar Servië: een zeer goed bereikbare bestemming met dagelijkse vluchten vanuit Brussel, Amsterdam, Düsseldorf of Eindhoven. Twee jaar later namen we de aandelen over van een kmo in de stad Smederevo. Nog een jaar later waren we eigenaar van de grond en gebouwen. We hebben ervoor gekozen om dat op eigen houtje te doen, zonder lokale partners. Wel moet je uiteraard veel netwerken en vertrouwen winnen, maar dat verliep vlot. Zeker in vergelijking met sommige andere landen.”

### Mini-Europa

“Uiteraard liep niet alles van een leien dakje. Zo waren de invoertaksen op onderdelen erg hoog, waardoor we in 2011 een grote klant dreigden te verliezen. We zijn dan rond de tafel gaan zitten met de toenmalige burgemeester en legden hem dit dossier voor. Via hem konden we deze zaak voorleggen aan het parlement.

In april 2012 hebben we samen met enkele lokale ondernemers een tax free zone opgericht. Je kan dat zien als een soort mini-Europa waarbinnen de Europese belastingregimes gelden. Daardoor kunnen we alle goederen die we uit België invoeren, verwerken en terugsturen, taksvrij verhandelen. Maar nog een nog groter voordeel is dat we op die manier mee de richting kunnen bepalen waarin de stad evolueert. Want je merkt duidelijk dat de wetgeving aan het veranderen is. Elke dag wijzigt wel iets, doorgaans leunen we steeds meer aan bij de Europese regelgeving.”

### Verschillende snelheden

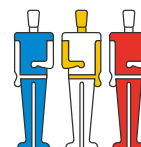
“Denk goed na waarom je voor Servië zou kiezen om zaken te doen. Is dat alleen maar voor de lagere lonen, dan komen andere landen nog beter in aanmerking. Maar ben je op zoek naar veel mankracht met uitstekende skills, dan is Servië een aanrader. Want zelfs met de huidige werkloosheidsgraad klinkt de vraag naar werk nog altijd luid.

Besef wel dat je terechtkomt in een industriële samenleving. Vele van onze medewerkers in Servië komen nog te voet naar het werk. Dat gaat over een paar uur stappen per dag. Zoiets kan je je in Vlaanderen bijlange niet meer voorstellen. Ook word je maar beter niet ziek in Servië. De lokale gezondheidszorgsector is, net zoals in andere landen in de regio, enorm problematisch. Niet dat er geen dokters worden opgeleid, maar die trekken snel naar het buitenland voor de hogere lonen. Die braindrain is nefast, en een punt van zorg voor ons. Hoe houden we hen gezond? Geen evidente vraag. We investeren dan ook sterk in het welzijn van onze medewerkers.”

## FACTSHEET SERVIË



OPPERVLAKTE  
88.361 KM<sup>2</sup>



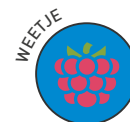
AANTAL INWONERS  
7,06 MILJOEN (2016)



OFFICIËLE TAAL  
SERVISCH



MUNTEENHEID  
SERVISCH DINAR (CSD)  
1 EUR = 0,0084 CSD  
(15/12/2017)



Servië is een van 's werelds grootste producenten van pruimen en frambozen. Bijna een derde van alle frambozen komt uit Servië.



### MARKTSTUDIES

Spelers in de watersector of in ICT krijgen de Servische marktsituatie uitgespit in een overzichtelijk rapport. Check: <https://www.flandersinvestmentandtrade.com/export/landen/servië/marktstudies-land>.

### FIT-ACTIES IN SERVIË IN 2018

Benieuwd naar uw zakenkansen in Kroatië, Servië en Slovenië? Van 19 tot en met 23 maart organiseert FIT een multisectorale groepszakenreis naar de drie hoofdsteden Zagreb, Belgrado en Ljubljana. Meer info op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be).

### MEER WETEN OVER ZAKENDOEN IN SERVIË?

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.

### Ease of doing business index



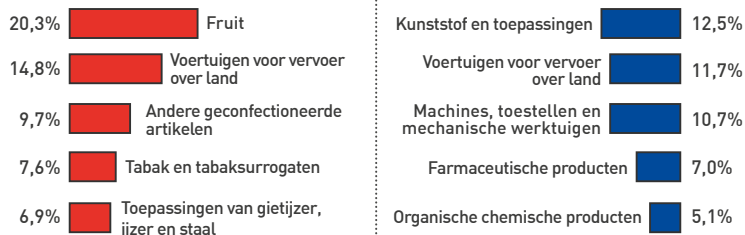
### Politiek risico



### Commercieel risico (van A tot C)



### Vlaamse export naar Servië: € 237,28 miljoen (2016)



### Vlaamse import uit Servië: € 124,15 miljoen (2016)

# Goederen exporteren na de brexit: 5 aandachtspunten

Over de brexit doen veel scenario's de ronde, maar de concrete impact voor exporterend Vlaanderen is vaak nog koffiedik kijken. Wat zich wel glashelder aftekent, zijn enkele standpunten van de Britse regering. Zo wil het VK zowel de douane-unie als de eengemaakte markt verlaten. Het gevolg laat zich raden: België wordt een Britse buitengrens en Vlaamse goederenexporteurs worden voor het eerst in decennia met douaneformaliteiten geconfronteerd.

Met het huidige Britse standpunt in het achterhoofd stelden experts bij FIT en zes partnerorganisaties een praktische gids samen voor Vlaamse kmo's die hun goederen in de Britse markt aan de man brengen en zich nu al schrap willen zetten voor business na de brexit. Daarbij komen vijf belangrijke aandachtspunten aan bod:



## 1 DOUANEFORMALITEITEN

Alleen al het aantal uitvoeraangiftes zal na de brexit toenemen met naar schatting 47%. Maar douaneformaliteiten houden nog veel meer in. Ook op het vlak van btw, accijnzen en oorsprongsbewijzen kan u zich voorbereiden door te investeren in kennisopbouw en aangepaste softwarepakketten, of door mogelijke invoerrechten in kaart te brengen.

## 2 VERGUNNINGEN

Na de brexit verandert voor Vlaamse bedrijven weinig op het vlak van uitvoerlicenties of exportvergunningen. Al zijn er uitzonderingen. Denk aan de uitvoer naar het VK van ruwe diamant, goederen onder embargo en strategische goederen zoals civiele wapens, militair materieel en de zogeheten dual use-goederen voor militair én civiel gebruik.

## 3 WISSELKOERSEN

Sinds het brexit-referendum is het Britse pond volatieler geworden, met hogere wisselkoersrisico's als gevolg. Gelukkig kan u die het hoofd bieden met verscheidene financiële instrumenten: van een wisselkoersclausule of het onderhandelen van contracten in euro tot het afsluiten van een termijncontract.

## 4 NORMEN

Wat met de 5.000 Europese normen die in EU-regelgeving zijn opgenomen en afspraken vastleggen over producten, diensten en methodes? Verwacht wordt dat impact van de brexit in eerste instantie beperkt zal zijn. Wel volgt u nieuwe ontwikkelingen het best op de voet, want na enige tijd kunnen de Europese en Britse normen van elkaar beginnen af te wijken.

## 5 VERPAKKINGEN

De kans is groot dat het VK de EU-regelgeving omtrent productverpakking zal overnemen. Maar wie het zekere voor het onzekere wil nemen, houdt het best een vinger aan de pols van toekomstige wijzigingen met een mogelijke impact op uw verpakking- en etiketteringssystemen. Bijvoorbeeld door verschillen in consumentenvoorkeuren te analyseren, de Public Health Responsibility Deal op te volgen enzovoort.

### ONTDEK DE DETAILS EN ALLE PRAKTISCHE TIPS

Surf naar [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be) en neem een duik in onze gids 'Brexit in het verscheid' – Belangrijke aandachtspunten voor Vlaamse goederenexporteurs'.



# FIT maakt zich op voor de **EXPORTBEURS** 2018

## “Niet te veel sleutelen aan succesrecept”

Met zijn 1.200 bezoekers, 3.000 een-op-een-gesprekken met de landenspecialisten van FIT en maar liefst 36 infosessies kon de allereerste FIT Exportbeurs in 2016 indrukwekkende resultaten voorleggen. Om nog maar te zwijgen over de ontelbare businesskaartjes die zijn uitgewisseld. Een vervolg op deze voltreffer mocht dan ook niet uitblijven: van dinsdag 12 tot en met donderdag 14 juni 2018 kan exporterend Vlaanderen verzamelen blazen in Paleis 1 van Brussels Expo.

Dirk Van Steerteghem, afdelingshoofd Internationale Handel bij FIT: “De beursformule past perfect binnen het plaatje van ‘Vlaanderen versnelt!’, de internationaliseringsstrategie van de Vlaamse regering. Dat internationalisering dé levensader is van onze economie, bewijzen studies keer op keer. Daarom moeten we nog meer bedrijven dat extra duwtje geven. Maar net zo goed ervaren exporteurs aanmoedigen om hun actieradius stelselmatig uit te breiden. En hoe kunnen we dat beter doen dan door de drempel te verlagen en ervoor te zorgen dat ze weten bij wie ze terecht kunnen met specifieke vragen?”

### **Voltallig FIT-netwerk tekent present**

Voor de tweede editie van de Exportbeurs zakken opnieuw de 100 buitenlandse vertegenwoordigers uit het FIT-netwerk af naar onze hoofdstad. Tijdens een-op-een-gesprekken zullen zij ondernemers wegwijs maken in hun markt. De andere specialisten van FIT staan dan weer paraat op hun infostand om vragen binnen hun vakgebied te beantwoorden. Net zoals tientallen andere organisaties en bedrijven die een internationaal project of idee mee kunnen helpen realiseren. Ook zullen opnieuw een aantal hot topics worden uitgespit tijdens seminars of interactieve workshops.

### **Voor iedereen met internationale ambities**

Dirk Van Steerteghem: “Tijdens de eerste editie voelden we meteen dat de formule goed zat, dus we zijn niet van plan om veel te sleutelen aan de basisingrediënten van dit succesrecept.” Toen konden bezoekers terecht op 42 standen en 36 infomomenten. De komende maanden zet FIT dan ook alles op alles om deze aantallen minstens te evenaren. Verder wordt opnieuw de nodige aandacht besteed aan duurzaamheid, onder meer met een publicatie over mvo die op de beurs zal worden gelanceerd en verspreid.

Dirk Van Steerteghem: “Of je nu een doorgewinterd exporteur bent of nog je eerste stappen over de grens moet zetten, de Exportbeurs wordt opnieuw dé place to be voor iedereen die internationale ambities koestert. De grote troef van een beursformule is namelijk dat alle relevante informatie en contacten op een zakdoek bij elkaar liggen; alle structurele en ad hoc-partners van FIT zijn aanwezig uit de privésector, het middenveld en de overheid. Zo kan je op enkele uren tijd de informatie bij elkaar sprokelen waar je anders weken over zou doen. Maar als ondernemer kan je evenzeer heel wat opsteken van de exportervaringen van collega's. Daarom mag ook het Exportcafé zeker niet ontbreken.”



## INSCHRIJVEN VOOR DE EXPORTBEURS 2018?

De registraties zijn nog niet gestart, maar via [exportbeurs@fitagency.be](mailto:exportbeurs@fitagency.be) kan u alvast uw interesse melden.

Nog meer info vindt u op [www.exportbeurs.be](http://www.exportbeurs.be).





# Wat verandert deze maand op onze website?

In januari wordt het klantenportaal MijnFIT op onze website aangepast. U krijgt een pak extra informatie op uw MijnFIT-profiel te zien. Achter de schermen stappen we over op een nieuw en performant Customer Relationship Management-systeem (CRM). Daarmee voldoen we aan de strengere Europese regels over de bescherming van de persoonsgegevens (GDPR). Maar bovenal zullen we daardoor ook onze relaties met onze klanten – lees: u – verbeteren. Zo haalt u evenzeer voordeel uit deze aanpassing.



Zeer bondig gezegd, de 'upgrade' van ons systeem zorgt ervoor dat alle dienstverlening voor onze klanten, in eigen land en internationaal, wordt gebundeld. In uw klantenprofiel, uw MijnFIT-profiel, zal u overzichtelijk zien welke abonnementen u bij ons heeft, welke subsidies u heeft lopen, voor welke acties u heeft ingeschreven. U kan zelf aangeven welke exportmarkten en -sectoren voor u en uw bedrijf interessant zijn. Zo informeren we u op maat en krijgt u van ons enkel de voor u relevante informatie.

### **Grootste verandering: subsidies aanvragen met eID**

Om van ons subsidieloket gebruik te maken, heeft u vanaf januari een e-ID nodig. Velen onder u hebben dit al voor het inloggen op TaxOnWeb of voor het aanvragen van een vergunning bij een e-loket, bijvoorbeeld. Want ook daar moet u via een token of e-cardreader inloggen. U hoeft trouwens niet per se een e-cardreader hebben, u kan ook een app downloaden om e-diensten af te nemen, of zelfs via sms. Dit noemen ze digitale sleutels, toegangspoortjes tot de e-dienstverlening.

### **Maak alvast uw e-ID aan**

Alle info en een handig stappenplan om uw e-ID in orde te brengen, vindt u op onze website. Wacht daar vooral niet te lang mee, anders moet u uw subsidieaanvraag mee uitstellen. Is uw e-ID geregeld, dan kan u eveneens gebruikmaken van e-diensten van andere overheidsinstellingen.

### **Voordelen van e-ID: brede waaier van e-diensten bij de Vlaamse overheid**

Met uw e-ID kan u als ondernemer veilig gebruikmaken van een pak online diensten, zoals:

- subsidies internationaal ondernemen: FIT steunt uw internationale ambities;
- de kmo-portefeuille: u krijgt financiële steun bij aankoop van opleiding en adviesdiensten;
- Werkplek Duaal: u leidt een jongere mee op in uw onderneming;
- Hinderpremie: voor ondernemingen die last ondervinden bij openbare werken;
- aanwervingsincentive: een duwtje in uw rug om langdurige werklozen op te nemen in uw onderneming;
- ...

Op mybelgium.be vindt u nog andere e-diensten, zoals deze voor de sociale zekerheid, bedrijfsinformatie en andere online formulieren voor de activiteiten van uw onderneming.



## **Inschrijvingen en registraties tijdelijk onmogelijk!**

### **VAN 5 TOT 15 JANUARI**

implementeren we het nieuwe CRM-systeem. Ook al zorgen we ervoor dat u daar zo weinig mogelijk hinder van ondervindt, tijdens deze periode zal u niet kunnen registreren en inloggen op onze website.

### **VANAF 15 JANUARI**

is onze nieuwe website actief.

Dat betekent dat u bij de eerstvolgende keer dat u wil deelnemen aan een actie, of uw MijnFIT-profiel wil aanpassen, u een nieuw wachtwoord moet aanvragen. Maar dat leggen we u uit wanneer u dan inlogt.



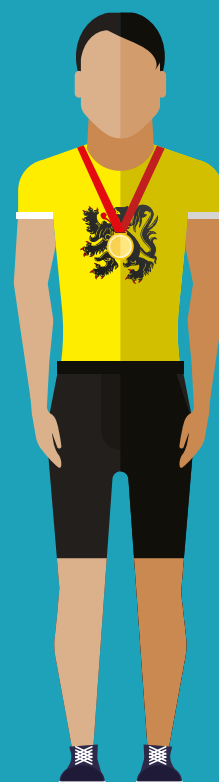
# Strategie

# VLAANDEREN

# VERSNELT!

## > stand van zaken

In november 2016 keurde de Vlaamse regering de 'Vlaanderen Versnelt!'-strategie goed. Sindsdien zocht FIT als coördinator van de uitvoering van de strategie, naar de middelen om dat plan efficiënt en effectief uit te voeren. Met succes: het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO) en het Vlaams Hermesfonds kenden ons midden 2017 financiële steun toe. Dit geeft ons extra mensen en budget om de komende twee jaar aan de slag te gaan. Regelmatig zullen we u in Wereldwijs een korte update van het project geven.



Creative solutions for a complex world

Flanders is part of the solution



AGENTSCHAP  
INNOVEREN &  
ONDERNEMEN



EFRO  
EUROPEES FONDS  
VOOR REGIONALE  
ONTWIKKELING



Janne Kindt is een van de projectmedewerkers die zich voltijds op dit EFRO-project stort. Wereldwijd vroeg hem om zijn activiteiten toe te lichten.

### **Belemmeringen om internationaal door te groeien**

"Het is voor bedrijven niet altijd evident om vlot internationaal door te groeien. En dan hebben we het over meer dan de algemene handelsbelemmeringen zoals hoge importtaksen of een protectionistisch beleid van de doelmarkt. Denk ook aan specifieke obstakels in eigen land, zoals administratieve hindernissen waarmee ondernemers geconfronteerd worden. Of aan 'goldplating' van EU-regels door lidstaten: bv. een 'strengere' implementatie van milieunormen of van productkwaliteitsvereisten dan door de EU voorgeschreven. Deze praktijk verhoogt de kosten voor de ondernemingen vaak onnodig. Ook de Belgische hoge loon- en energiekosten strooien vaak roet in het eten bij ondernemers met internationale ambities", begint Janne Kindt.

Om te vermijden dat ondernemingen – zowel Vlaamse exporteurs als buitenlandse investeerders met interesse in Vlaanderen – een competitief nadeel ondervinden, zal hij een aantal prioritaire belemmeringen in kaart brengen. Daarvoor gaat hij in dialoog met de partners van FIT om de bezorgdheden van hun leden beter te begrijpen. "Met deze mapping willen we het beleid attent maken op deze hindernissen, en zo aansturen op oplossingen en veranderingen die de concurrentiepositie van Vlaanderen alle kansen geeft."

### **Speciale aandacht voor starters en scale-ups**

Janne Kindt: "Om ervoor te zorgen dat starters en scale-ups vanuit Vlaanderen alle kansen krijgen om internationaal door te breken, willen we onze dagelijkse werking nog beter toespitsen op hun noden. Dit doen we door een betere detectie van de doelgroep én door intensief met het ecosysteem samen te werken. Het structurele partnership dat FIT begin oktober 2017 aanging met Start-ups.be is hier een uitstekend voorbeeld van. Ook met andere spelers bekijken we hoe we onze dienstverlening in de toekomst nog beter kunnen afstemmen op starters en scale-ups."



### **MEER WETEN OF WIL U ZELF MEEWERKEN?**

Op <https://www.flandersinvestmentandtrade.com/nl/vlaanderen-versnelt> ontdekt u meer over deze strategie die Vlaanderen in internationale koppositie zal brengen en houden. Beschikt u over input die waardevol kan zijn voor dit EFRO-project, neem dan contact op met Janne Kindt via [janne.kindt@fitagency.be](mailto:janne.kindt@fitagency.be).





Nadat een klant zelf een smoothie samenstelde via de app of een recept koos aan de automaat, wordt het drankje voor zijn ogen klaargemaakt.

# Smoothie-automaat: een Vlaams succesverhaal om duimen en vingers van af te likken

Toen Philippe Hennin en Glenn Mathijssen in New York een smoothie bestelden, bleek die vooral veel additieven en weinig fruit te bevatten. Kon dat niet anders: snel bereid, lekker én gezond? Bijvoorbeeld met een automaat, die ter plaatse pure smoothies klaarmaakt, enkel met diepvriesfruit en -groenten? Met die aha-erlebnis werd in 2015 de start-up Alberts geboren. Het bedrijf breekt volop door, mee ondersteund door Enterprise Europe Network Vlaanderen. Getuige van dit succes: de innovatie-award die Alberts onlangs ontving op de vakbeurs Food Ingredients Europe in Frankfurt.

Machines ontwikkelen, zoals een smoothie-automaat, is bijzonder kapitaalsintensief. Bovendien kenden oprichters Philippe Hennin en Glenn Mathijssen de voedingsindustrie bij aanvang nog niet zo goed. Dus startten ze een zoektocht naar het nodige kapitaal, potentiële partners en experts ter zake.

## Eerste financiering én succes

Dankzij een stevig onderbouwd businessplan kregen de jonge ondernemers een VLAIO-subsidie. Daarnaast overtuigden ze twee businessangels en een bank om hun plannen te financieren. De waarborg voor hun banklening werd voor 50% gedekt door het Europese InnovFinprogramma. Dat bevat heel wat financiële instrumenten ter ondersteuning van innovatieve bedrijven.

Glenn Mathijssen: "Met het verzamelde kapitaal ontwikkelden we een prototype van ons toestel. Daarvoor konden we ook rekenen op expertise in voedselveiligheid van UGent. Toen we dat eerste – weliswaar nog niet volautomatische – model testten, waren de reacties meteen positief."



Advies voor uw onderneming binnen handbereik



## \\ Via Enterprise Europe Network Vlaanderen ontdekten we Europese financieringsmogelijkheden én ontmoetten we buitenlandse investeerders \\

Philippe Hennin,  
medeoprichter Alberts

### Wereldleider in bereide groenten en fruit als partner

Philippe Hennin: "Ondertussen vonden we in Sint-Katelijne-Waver een nieuwe, enthousiaste financiële partner: Greenyard, het op een na grootste fruit- en groentebedrijf ter wereld. Tegelijk ontdekten we Europese financieringsmogelijkheden via Enterprise Europe Network Vlaanderen."

Patrick De Molder, accountmanager bij dat Europese initiatief: "We wezen Alberts onder meer op het COSME-programma, kort voor Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises. Daarmee wil de EU de toegang van kmo's tot financiële middelen vergemakkelijken, om zo hun concurrentiekracht te vergroten."

Ook het Europese KMO-Instrument kon Alberts verder helpen. Dat biedt subsidies, begeleiding en advies om baanbrekende ideeën van kmo's internationaal te helpen commercialiseren. Momenteel bereidt het bedrijf een aanvraag voor financiële ondersteuning via dit programma voor.

### Potentiële partners en klanten spotten

Om internationale partners en investeerders te vinden voor Vlaamse bedrijven, schakelt Enterprise Europe Network Vlaanderen zijn netwerk van meer dan 600 Europese partnerorganisaties in. Bijvoorbeeld door matchmaking-events te organiseren of door bedrijven voor te stellen tijdens Europese sectorvergaderingen.

Patrick De Molder: "Zo presenteerde ik het bedrijfsprofiel van Alberts tijdens een meeting van de Sector Group AgroFood van het Enterprise Europe Network. Dit is een groep van een honderdtal AgroFood-experten uit Europa. Daarop tipte een Deense partnerorganisatie me over het European Food Venture Forum, een netwerkevent in Denemarken voor Europese voedingstechnologiebedrijven en potentiële partners." Alberts nam er graag aan deel.

### In gesprek met Europese investeerders

Philippe Hennin: "In dat Deense evenement ontmoetten we tal van spelers en experts uit de internationale voedingsindustrie. Bovendien mochten we er ons bedrijf voorstellen. Zo wekten we onder meer de interesse van twee buitenlandse investeerders, waarmee we nu spreken."

Alberts onderhandelt daarbij niet overhaast. "We willen altijd zeker zijn dat investeerders onze visie delen. Daarom lichtten we hen de voorbije maanden uitgebreid het doel van ons bedrijf toe. Nu kijken we samen naar de eerste marktreactie op onze automaten."

## \\ Eerst focussen we op de buurlanden, maar ondertussen groeit de interesse voor onze smoothie-automaat ook wereldwijd \\

Glenn Mathijssen,  
medeoprichter Alberts

### Ambities reiken ver

Claudia Parms, marketingverantwoordelijke bij Alberts: "We willen onze smoothie-automaten niet alleen aanbieden in supermarkten, maar ook in kantines. Daarom roepen we nu via een marketingcampagne de gezondste bedrijven

van België op om voor ons aanbod te kiezen. Ook kloppen vele ondernemers spontaan bij ons aan nadat ze de automaat ontdekten bij Carrefour."

Tegelijk bieden er zich buitenlandse kansen aan. Glenn Mathijssen: "Eerst focussen we ons op de buurlanden, zodat het aantal machines en de maturiteit ervan gelijkmatig toenemen. Zo zijn een Nederlandse en een Franse supermarkt concreet geïnteresseerd. Maar ondertussen groeit de interesse ook wereldwijd." Die zal ongetwijfeld nog meer aangewakkerd worden dankzij de innovatie-award die Alberts begin december won op de vakbeurs Food Ingredients Europe in Frankfurt.

### Verdere ondersteuning verzekerd

Voor zijn internationale groei kan Alberts blijven rekenen op Enterprise Europe Network Vlaanderen, dat in samenwerking met FIT Vlaamse kmo's helpt innoveren en internationaliseren. Patrick De Molder: "Zo kunnen we het bedrijf eveneens informeren over de laatste Europese wetgeving rond voedselveiligheid, certificaten ... Vaak gaat het om kennis die we rechtstreeks bij de Europese Commissie verkrijgen, of via specialisten uit ons netwerk."

Philippe Hennin: "Al die informatie, ook over mogelijke partners en financiering, kunnen we vaak nergens anders vinden. We zijn Enterprise Europe Network Vlaanderen dus zeer dankbaar."

## PROBEER DE AUTOMAAT ZELF UIT BIJ CARREFOUR IN BRUSSEL

Momenteel test Alberts smoothie-automaten uit in twee Brusselse vestigingen van Carrefour. Eerst laat een gebruiker een beker vullen met verschillende soorten groenten en/of fruit. Ofwel volgens een zelfbedachte combinatie, gemaakt met een app op de smartphone, ofwel volgens een voorgesteld recept gekozen aan de automaat. Daarna wordt de smoothie voor de ogen van de klant klaargemaakt, zonder additieven.

Claudia Parms, verantwoordelijk voor marketing bij Alberts: "Een werkgroep van de VUB brengt de reacties in kaart met een marktonderzoek. Die zijn over het algemeen enthousiast. Tegelijk ontvangen we feedback over de werking. Daarmee houden we rekening bij de bouw van onze volgende zes testmodellen, bestemd voor nog meer Carrefourvestigingen. Niet onbelangrijk daarbij: de supermarktketen leaset de machines meteen op lange termijn."

### HEEFT U OOK EEN BAANBREKEND IDEE?

En zoekt u toegang tot Europese financiële middelen, expertise in Europese wetgeving en partners om uw plannen internationaal waar te maken? Neem dan zeker contact op met Patrick De Molder, via [patrick.demolder@vlaio.be](mailto:patrick.demolder@vlaio.be) of surf naar [www.enterpriseeuropenvlaanderen.be](http://www.enterpriseeuropenvlaanderen.be). Meer weten over Alberts? Bezoek [www.alberts.be](http://www.alberts.be) of volg hen via @albertsliving op Twitter en [www.facebook.com/albertsliving](http://www.facebook.com/albertsliving).

## Kroatië, Servië en Slovenië Zagreb, Belgrado en Ljubljana

**19 tot en met 23 maart 2018**

Benieuwd naar uw zakenkansen in Kroatië, Servië en Slovenië? Tijdens deze groepszakenreis naar de drie hoofdsteden verzorgen we voor u een afsprakenprogramma op maat.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 31 januari 2018 op  
[www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Marnix Bierlin op 02 504 87 43 of  
[marnix.bierlin@fitagency.be](mailto:marnix.bierlin@fitagency.be)

## VK European Bank for Reconstruction & Development (EBRD)

**22 tot en met 23 maart 2018**

Samen met AWEX en BIE brengen we een bezoek aan de Europese Bank voor wederopbouw en ontwikkeling in Londen. U kan er tijdens een individueel zakelijk gesprek de beslissingsnemers van EBRD ontmoeten.

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

**CONTACT?** Arnout Geys op 02 504 87 96 of  
[arnout.geys@fitagency.be](mailto:arnout.geys@fitagency.be)

## China Peking, Guangzhou en Shijiazhuang

**14 tot en met 21 april 2018**

Samen met onze partner UNIZO Internationaal stippelen we een intensief begeleidingstraject uit in drie fases: intakesessie, groepszakenreis en evaluatiemoment. Met dit traject binnen China4Explorers mikken we op bedrijven mét exportervaring die weinig of niet vertrouwd zijn met de Chinese markt. Voor een optimale begeleiding beperken we het aantal deelnemers tot 20.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 1 februari 2018 op  
[www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Michèle Surinx op 02 504 87 91 of  
[michele.surinx@fitagency.be](mailto:michele.surinx@fitagency.be)

## Vietnam Hai Phong, Hanoi en Ho Chi Minh City

**12 tot en met 19 mei 2018**

Tijdens deze groepszakenreis onder begeleiding van Vlaams minister-president Bourgeois ontdekt u samen met FIT de opportuniteiten voor uw bedrijf in een van de meest beloftevolle markten van Zuidoost-Azië. Kansen liggen in uiteenlopende sectoren, van voeding over cleantech tot zorg en machinebouw.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 2 maart 2018 op  
[www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Sabine Vincke op 02 504 87 41 of  
[marnix.bierlin@fitagency.be](mailto:marnix.bierlin@fitagency.be)





## Opgelet!

### TUSSEN 5 EN 15 JANUARI

kan u zich niet inschrijven via onze website (zie p. 21). Tijdens die periode kan dat wel via een mail naar de betrokken contactpersoon.

## BEURSDEELNAME

## BIO International Convention Boston

4 tot en met 7 juni 2018

Met onze aantrekkelijke stand als uitvalsbasis voor het 'BIO Partnering Event' en ons meetingpoint voor afspraken borduren we verder op het succes van vorige edities. Verder staan er opnieuw enkele randactiviteiten op het programma, waaronder het Belgian Café en de Belgian Meet&Greet. Schrijft u zich in via FIT en FlandersBio, dan geniet u opnieuw een voordeeltarief. Bovendien bieden we u de kans om in te tekenen op een groepsboeking voor uw reis en verblijf ter plaatse.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 31 januari 2018 op [www.flandersbio.be](http://www.flandersbio.be)

**CONTACT?** Jeroen Devuyst op 02 504 88 37 of [jeroen.devuyst@fitagency.be](mailto:jeroen.devuyst@fitagency.be)

## TREFDAG

## Denemarken en Noorwegen Kopenhagen en Oslo

21 en 22 maart 2018

Deze professionele bierdegustatie in een uniek en prestigieus kader is de uitgelezen kans om uw brouwerij en bieren voor te stellen aan inkopers en beslissingsnemers uit Noorwegen en Denemarken.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 9 februari 2018 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Anke Vanderstappen op 02 504 88 24 of [anke.vanderstappen@fitagency.be](mailto:anke.vanderstappen@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)

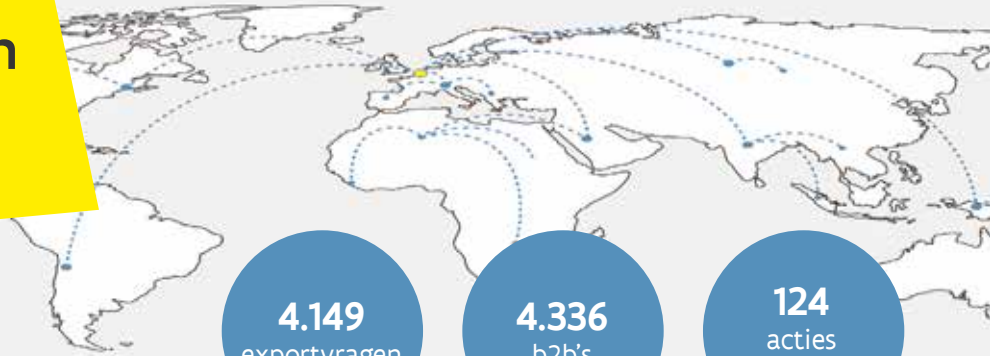
**Oost-Vlaanderen** > 09 276 19 30 – [oostvlaanderen@fitagency.be](mailto:oostvlaanderen@fitagency.be)

**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



**4.149**  
exportvragen

**4.336**  
b2b's

**124**  
acties  
en events

## Dit was 2017\*:

- ✓ 124 **zakenreizen, beursdeelnames, seminaries**
- ✓ 4.336 **b2b's** tussen Vlaamse en buitenlandse ondernemers
- ✓ 355 **handelsvoorstellen**
- ✓ 83 **marktstudies**
- ✓ **Exportadvies** aan 4.149 Vlaamse bedrijven
- ✓ 2.134 bedrijven ontvingen een **subsidie** om hun export een boost te geven

\*Situatie op 1/12/2017

## Ook in 2018 ...

... helpen wij uw exportdromen realiseren.  
**Noteer alvast deze data:**

- ✓ 12-13-14 juni 2018      **Exportbeurs**
- ✓ 19 september 2018      **Leeuw van de Export**

**Boost uw export  
met Flanders Investment & Trade!**