

# wereld

# wijs

101  
10\2017



**KlingeLe Chocolade en Skyline Communications  
winnen de Leeuw van de Export**

**Egypte richt zijn ogen op de toekomst**





04

In gesprek met **de Leeuwen 2017**

## Zakendoen in Egypte



13

## en verder ...

**3** Edito \ **10** Intussen... \ **12** Marktinformatie \ **18** De Leeuw van de Export 2017 in beeld \ **23** Verlies geen voordelige douanerechten, regel vandaag nog uw REX-registratie \ **26** Kalender

**“Grenzeloze bewondering voor die vastberadenheid en durf”**

Beste lezer,

Op 20 september maakte Vlaams minister-president Geert Bourgeois met veel tromgeroffel – en dat mag u letterlijk nemen – de exportleeuwen van 2017 bekend: Klingele Chocolate (max. 49 medewerkers) en Skyline Communications (50 of meer medewerkers). Proficiat aan beide exportkampioenen, ik ben ervan overtuigd dat jullie fantastische ambassadeurs zullen zijn voor exporterend Vlaanderen.

Onze kersverse Leeuwen van de Export zijn het resultaat van een gemotiveerde stemming door een uitgebreide jury. Maar iedereen die de uitreiking meemaakte in de indrukwekkende zaal van het Brugse Concertgebouw zal het beamen: deze competitie kent eigenlijk geen verliezers. Want ook de genomineerden van deze 16e editie – Comsof, Lansweeper, Soudal en Bekina® Boots – legden een uitmuntend internationaal parcours af en zitten boordevol ambities om weer nieuwe markten te verkennen.

De helft van de bedrijven die op 20 september op het podium stonden zijn born globals, de andere veroverden de wereld door hun actieradius stelselmatig uit te breiden. Maar met één gemene deler: ze bijten zich vast in hun doelmarkt, luisteren er naar de specifieke noden en stellen zich wendbaar op om hun product of dienst daarop af te stemmen. Die vastberadenheid, in combinatie met de durf om er helemaal voor te gaan, daar heb ik een grenzeloze bewondering voor. FIT staat hen dan ook met evenveel passie bij om hun exportdroom waar te maken.

Was u erbij in Brugge? Bedankt voor uw aanwezigheid en hopelijk mogen we u volgend jaar opnieuw verwelkomen. Maar geen nood als u de uitreiking gemist heeft, want verderop in dit nummer zetten we de twee exportleeuwen nogmaals uitgebreid in de spotlights. En ook ons fotoverslag spreekt boekdelen. 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/groups](https://www.linkedin.com/groups)  
[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,

Wim De Wulf Photography en Shutterstock

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

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

Wereldwijs wordt gratis verspreid onder bedrijven.

### Wenst u een exemplaar?

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





LEEUW VAN DE EXPORT

# KlingeLe Chocolade

“Durf te springen,  
maar doe het berekend”

KlingeLe Chocolate stak andere genomineerden Lansweeper en Comsof de loef af en is onze 'kleine' Leeuw 2017. En of de Evergemse nicheproducent trots is op de trofee: al meer dan twee decennia timmert Koen Klingele aan de weg met zijn gezonde en eerlijke chocolade. Vandaag draaien de productielijnen op volle toeren en vertrekken de repen 'Belgian chocolate' naar bijna alle continenten.

"Al 14 edities lang teken ik present op de Leeuw van de Export", verklaart international sales director **Eline Blanchaert** aan **Dirk Van Steerteeghem**, afdelingshoofd Internationale Handel bij FIT. "Ooit wil ik ook op dat podium staan, schoot het elke keer door mijn hoofd. Dus dit is puur genieten, al vanaf onze nominatie kon het voor mij niet meer stuk."

"Dat we de award nu ook effectief op zak hebben, is een pluim op de hoed van ons voltallige team, van de sales tot en met de inpak", benadrukt zaakvoerder **Koen Klingele**.

De laatste jaren staan duurzaamheid en maatschappelijk verantwoord ondernemen hoog op de agenda in de voedingsindustrie. Maar bij Klingele Chocolate zijn het al meer dan twintig jaar vaste ingrediënten van de bedrijfsvoering. **Koen Klingele**: "Als je voor gezond en eerlijk gaat in je producten, dan moet je ook zorg dragen voor je medewerkers, partners, je lokale omgeving en het leefmilieu."

## Plaats voor twee

**Dirk Van Steerteeghem**: "Hoe ben je eigenlijk op het idee gekomen om anno 1995 te starten met de productie van suikervrije chocolade?"

**Koen Klingele**: "Ik ben landbouwingenieur van opleiding en kwam voor mijn job vaak in de voedingsindustrie. Vooral chocolade vond ik een erg fascinerend product en ik begon me erin te verdiepen. Zo trok ik naar ISM in Keulen, dé vakbeurs voor zoetwaren en chocolade. Daar zag ik dat er, naast alle conventionele chocolatiërs, slechts één bedrijf was dat zich toelagde op een suikervrije variant. Als er plaats is voor één, dan misschien ook voor twee, dacht ik. Want ik was er toen al van overtuigd dat suiker een grote boosdoener is voor de gezondheid. Ik besloot mijn kans te wagen en kocht mijn eerste chocolademachine om suikervrije chocolade te produceren."

\\ **Chocolade vond ik een erg fascinerend product** \\  
– Koen Klingele

## Start in de keuken

**Dirk Van Steerteeghem**: "Sloegen de suikervrije repen snel aan?"

**Koen Klingele**: "Eigenlijk wel. De eerste drie jaar produceerde ik in mijn eigen keuken en schuimde ik de Gentse bakkers en delicatessезaken af met de vraag of ze mijn chocoladerepen in hun rekken wilden leggen. Onder het mom van te weinig vraag sputterden veel handelaars eerst tegen. Maar de repen gingen wel degelijk over de toonbank en ik mocht er al snel een nieuwe lading leveren. Stilaan ging de bal aan het rollen en gestaag kon ik uitbreiden: in personeel, productielijnen, merken en private label-klanten, niches en afzetmarkten. Vandaag liggen onze repen nog altijd in delicatessewinkels, maar evengoed in duty free shops en in de rekken van grote warenhuisketens."

## Fietsen naar Engeland

**Dirk Van Steerteeghem**: "Ging je vanaf het begin ook internationaal?"

**Koen Klingele**: "Vrij snel kwam er een eerste buitenlandse vraag uit het VK: een Engelsman had mijn repen gezien in een Belgisch verkooppunt en wou ze verdelen in zijn thuismarkt. Een euforisch moment, ik ben zelfs nog met mijn fiets naar Engeland gereden om hem te bedanken voor de bestelling. Gaandeweg kwamen er klanten en landen bij, maar een echte exportstrategie zat daar niet achter. Dat is veranderd toen Eline in 2004 aan boord kwam. Toen begonnen we onze internationalisering systematisch aan te pakken: eerst de buurlanden, daarna Scandinavië, het Midden-Oosten enzovoort."

## Japan gaat overstag

**Dirk Van Steerteeghem**: "Wat zijn vandaag jullie belangrijkste exportbestemmingen?"

**Eline Blanchaert**: "40% van onze export gaat richting buurlanden, 35% naar andere EU-landen. Daarbuiten zijn Japan, de VS, de Verenigde Arabische Emiraten en Saoedi-Arabië topbestemmingen. Op de Japanse markt concentreren we ons sinds 2012 en het is een echt succes-

verhaal. Bovendien zit er nog veel onontgonnen potentieel in deze verre bestemming. Een grote supermarktketen waar we een groot contract mee afsloten is onlangs zelfs een audit komen uitvoeren van de arbeidsomstandigheden in onze fabriek. Dat doen ze alleen als ze van plan zijn om een langetermijnrelatie aan te gaan met een leverancier, wist de Vlaams Economisch Vertegenwoordiger uit Japan me te vertellen."

\\ **Japan is een echt succesverhaal** \\  
– Eline Blanchaert

## Eerst huiswerk maken

**Dirk Van Steerteeghem**: "Hoe gaan jullie te werk om nieuwe markten aan te boren?"

**Koen Klingele**: "Voor we voet aan wal zetten, maken we een grondige marktanalyse: aantal inwoners, gemiddelde leeftijd, maatschappelijke trends en evoluties rond duurzaamheid ... Pas als uit die cijfers blijkt dat er potentieel zit, nemen we de markt serieus in overweging. In export moet je durven springen, maar je moet het wel berekend doen."

**Eline Blanchaert**: "Ook de gezondheidssituatie van de bevolking is een belangrijke parameter voor ons. Zo neemt het aantal diabetespatiënten wereldwijd toe, maar in het Midden-Oosten ligt het suikerziektepercentage bijvoorbeeld vier keer zo hoog als bij ons. Voor onze suikervrije chocolade ligt daar dus een enorm potentieel."

## Amerikaanse dieetgoeroe

**Dirk Van Steerteeghem**: "Dan is de VS ook een veelbelovende markt voor jullie suikervrije producten?"

**Koen Klingele**: "Absoluut, al kregen we daar enkele jaren geleden een zware opdoffer te verwerken. Rond de eeuwwisseling verzetten we meer dan de helft van onze omzet in de VS. We produceerden er voor het populaire Atkinsdieet dat weinig koolhydraten voorschrijft. Onze repen lagen bij alle megaketens in het schap,



van Walmart tot Trader Joe's. Omdat we onze productie moesten opschroeven, zijn we er zelfs voor verhuisd naar dit gebouw. Maar drie maanden na onze verhuis stierf de diëtgoeroe aan een hartaanval en boette zijn methode in aan geloofwaardigheid. Het betekende bijna het einde van Klingele Chocolate.

**Eline Blanchaert:** "Op dat moment beslisten we om te diversifiëren: niet meer dan 10% van de omzet uit één exportmarkt en nieuwe niches aanboren, zoals bio en fairtrade. Die spreiding is vandaag onze grote sterkte. En intussen trekt onze business in de VS ook weer aan, al zit de schrik er nog altijd een beetje in."

## Verboden ingrediënt

**Dirk Van Steerteghem:** "Zijn er markten waar jullie moeilijk voet aan de grond krijgen?"

**Eline Blanchaert:** "Voor ons product betaal je een meerprijs ten opzichte van conventionele chocolade, want ons productieproces is duur. Een zekere koopkracht is dus cruciaal. Zo merken we dat het in bepaalde Oost-Europese landen nog te vroeg is voor onze producten. In andere landen raken we dan weer niet binnen door invoerbelemmeringen. In Israël, bijvoorbeeld, waar het ingrediënt inuline verboden is in chocolade."

## Smaken verschillen

**Dirk Van Steerteghem:** "Kunnen jullie de smaak of de ingrediënten van de producten niet aanpassen aan de eisen van de markt?"

**Koen Klingele:** "Neen, productietechnisch is dat geen haalbare kaart. Het is al een huzarenstukje om qua etikettering te voldoen aan de verschillende regelgevingen wereldwijd. Maar er zijn producten die het in bepaalde markten beter doen dan in andere. In Japan verkopen we bijvoorbeeld alleen pure chocolade. Hoe hoger het cacaopercentage, hoe liever ze het daar hebben. Ook cacao van een specifieke origine – Peru, Dominicaanse Republiek ... – slaat daar gegarandeerd aan. In de Scandinavische landen is ons biologische gamma dan weer meer in trek dan in andere afzetmarkten. En in de Emiraten draaien we volledig op suikervrij."

## Zoute karamel

**Dirk Van Steerteghem:** "Wat is er vandaag trending in de chocoladewereld?"

**Eline Blanchaert:** "Chocolade met een heel hoog cacaopercentage, gezoet met kokosbloesemsuiker, lactosevrij ... Het zijn stuk voor stuk evoluties die we op de voet volgen. We hebben ook al de vraag gekregen om 'raw chocolate'

te produceren, maar dat doen we bewust niet. Door met onbewerkte grondstoffen te werken, vergroot je immers het risico op salmonella en andere besmettingen."

**Eline Blanchaert:** "Onze distributeurs zijn onze voelsprietten in de markt. We betrekken hen bij onze beslissingen door stalen of verpakingsontwerpen voor te leggen en we houden nauw contact. Soms ontwikkelen we ook nieuwe recepten op vraag van een klant. Acht jaar geleden maakten we een chocoladereep met karamel en zeezout, op verzoek van onze Amerikaanse partner. Wij stonden er aanvankelijk heel sceptisch tegenover, maar vandaag is het ook in eigen land een topper."

## Onze distributeurs zijn onze voelsprietten in de markt

– Eline Blanchaert

## Een vak apart

**Dirk Van Steerteghem:** "Indertijd waren jullie pioniers, hoe ziet het concurrentievelde er anno 2017 uit?"

**Eline Blanchaert:** "In binnen- en buitenland – voornamelijk in Duitsland en Spanje – zijn er enkele spelers die op een of meerdere van onze niches mikken. De grote chocoladeproducenten beseffen daarentegen dat het een apart métier is. Meer nog, ze kloppen bij ons aan voor de productie van hun suiker- of lactosevrije productlijn onder hun merknaam."

## VK houdt stand

**Dirk Van Steerteghem:** "Het VK was jullie allereerste exportmarkt. Hoe kijken jullie tegen de brexit aan?"

**Eline Blanchaert:** "De beslissing over de brexit viel in de week dat wij op prospectiereis waren in het VK, dus de moed zonk ons in de schoenen. Onterecht, zo bleek achteraf, want we konden er intussen een deal sluiten met een grote retail-speler. Voorlopig ziet onze verkoop weinig af, al zijn onze producten door de sterke daling van het pond gemiddeld zo'n tien procent duurder geworden voor de Britten."

**Koen Klingele:** "Ze blijven blijkbaar bereid om een meerprijs te betalen voor een geïmporteerd nicheproduct. Daarbovenop levert het zwakke pond ons nog een onverwacht voordeel op: veel cacao's worden verhandeld op de beurs in Londen, dus de grote inkopers kunnen dit ingrediënt vandaag goedkoper inkopen dan pakweg een jaar geleden."

## Onze producten zijn zo'n 10% duurder geworden voor de Britten

– Koen Klingele

## Deuren openen

**Dirk Van Steerteghem:** "Welke rol heeft FIT al gespeeld in jullie exportparcours?"

**Eline Blanchaert:** "Vanaf het prille begin doen wij al een beroep op de diensten van FIT: van een groepsstand op internationale beurzen over groepszakenreizen tot de prinselijke missie in Zuid-Korea. Verder nemen we deel aan de contactdagen en vragen we adressenlijsten op bij de Vlaams Economisch Vertegenwoordiger in onze doelmarkten. Kortom, FIT is een belangrijke exportpartner voor ons."

**Dirk Van Steerteghem:** "Tot slot, welke impact hopen jullie dat de Leeuw van de Export zal hebben?"

**Koen Klingele:** "Vooral bij grote retailketens is het geen sinecure om als Vlaamse kmo de deur op een kier te krijgen. We hopen dat de Leeuw van de Export het ons makkelijker gaat maken om aankopers te overtuigen van ons kunnen. Want al zijn we vandaag nog een 'kleine' Leeuw, we hebben al veel bereikt en onze ambities reiken nog veel verder. Maar eerst gaan we de hele ploeg trakteren op een pint in een pub hier in de buurt om de overwinning te vieren."

## HET BEDRIJF IN CIJFERS EN FEITEN

Sector: voeding

Oprichting: 1995

Hoofdkantoor: Evergem

Aantal medewerkers: 27

Omzet: 5 miljoen euro

Exportaandeel in omzet: 69%

Aanwezig in: 44 landen



LEEUV VAN DE EXPORT

# Skyline Communications

## Grote Leeuw neemt hoge vlucht

Het West-Vlaamse Skyline Communications kraaide in september voor de tweede maal victorie op de Leeuw van de Export. In 2012 ging het al met de felbegeerde prijs aan de haal in de categorie 'Bedrijven met maximaal 49 medewerkers'. Vijf jaar en een steile groeicurve later mag het technologiebedrijf uit Izegem zich Leeuw van de Export noemen bij de (middel)grote ondernemingen. Een dubbel en dik verdiende bekroning van een indrukwekkend internationaal parcours.

Nochtans had **Ben Vandenbergh**e, die de award uit handen van Vlaams minister-president Geert Bourgeois mocht ontvangen, de overwinning niet zien aankomen. "De andere genomineerden in onze categorie, Bekina® Boots en Soudal, konden ook indrukwekkende exportcijfers en groeitrajecten voorleggen", klinkt het. Samen met zijn broers **Bert** en **Frederik** staat Ben aan het roer van Skyline, dat ze van hun vader Leo overnamen en omvormden van een hardware-bedrijf tot een softwarespeler. Sterker nog, een wereldmarktleider in netwerkbeheersoftware voor satelliet-, telecom- en broadcastoperatoren. Daags na de prijsuitreiking ging **Dirk Van Steerteghem**, afdelingshoofd Internationaal Ondernemen bij FIT, bij de drie broers langs voor een terug- én een vooruitblik. Daarvoor vullen ze elkaar perfect aan. Ben is verantwoordelijk voor sales, marketing en positionering. Bert behartigt alles wat technologie en R&D betreft. En **Frederik** buigt zich over personeelszaken en de financiële en operationele kant van de zaak.

## Teamoverwinning

**Dirk Van Steerteghem:** "Nogmaals gefeliciteerd met de overwinning. Jullie blaakten van trots toen Skyline Communications als winnaar uit de bus kwam. Er veerden ook verschillende supporters recht in de zaal. Hoe waren de reacties aan het thuisfront?"

**Ben Vandenbergh**e: "Heel positief. Onze medewerkers zien de titel als een overwinning van het hele team. En terecht! De kennis die je bij ons gebundeld vindt, is uniek en biedt een hoge toegevoegde waarde. Dat is volgens mij ook wat de doorslag gaf bij de jury van de Leeuw van de Export. Om dat alles extra in de verf te zetten, organiseren we een bedrijfsfeest met een foodtruck, zodat de hele ploeg mee de overwinning kan vieren."

## Sterk signaal

**Dirk Van Steerteghem:** "Skyline Communications behoort nu tot de selecte club van ondernemingen die al twee keer een Leeuw van de Export mee naar huis mochten nemen. Wat was jullie belangrijkste drijfveer om opnieuw een gooi te doen naar de titel?"

**Frederik Vandenbergh**e: "De Leeuw van de Export is een keurmerk. De jury gaat niet over een nacht ijs om de winnaar te kiezen. Je moet een uitgebreid dossier opstellen en dat vervolgens presenteren voor kritische experts uit tal van vakgebieden. Alleen al de nominatie zegt dus veel over de capaciteiten van je bedrijf. De eerste overwinning speelden we vooral uit als troef bij rekruteringscampagnes. We zijn immers continu op zoek naar IT- en ingenieurs-

talent. Ook dit jaar was exposure op de arbeidsmarkt een belangrijke motivatie om mee te dingen naar de prestigieuze titel."

**Ben Vandenbergh**e: "Tegelijk willen we er deze keer meer mee uitpakken bij onze klanten en prospects. De Leeuw van de Export is voor hen een sterk signaal dat Skyline het voortreffelijk doet als leverancier. Daarnaast zien we onze overwinning als een hart onder de riem voor Vlaamse starters. We bewijzen dat het mogelijk is om in Vlaanderen van een goed idee een internationaal succesverhaal te maken. Als je maar over een sterke visie en veel ambitie beschikt. We willen een voorbeeldrol vervullen en iets teruggeven aan onze regio. Zo bouwen we momenteel aan een nieuwe technologiecampus. Daar zullen we start-ups ondersteunen met kantoorruimte en advies. En wie weet vloeien daar interessante partnerships uit voort."

\\ De Leeuw van de Export is niet alleen een erkenning voor onze huidige medewerkers, maar helpt ons ook nieuw talent aan te trekken \\

– Frederik Vandenbergh

## Van hard- naar software

**Dirk Van Steerteghem:** "Als tweede generatie hebben jullie het familiebedrijf heruitgevonden. Hoe ging dat in zijn werk?"

**Ben Vandenbergh**e: "Toen vader in 1985 Skyline Communications oprichtte, had hij een nieuw soort aftakdozen ontwikkeld. Dat zijn bakjes die je aan de gevel van een huis bevestigt om kabeltv-signalen te ontvangen. De verkoop was uitsluitend voor de Belgische kabeltelevisiesector bestemd. Rond de eeuwwisseling merkten we dat onze klanten een oplossing nodig hadden om hun netwerken mee te beheren. We hebben toen eerst een stap teruggezet en onszelf de vraag gesteld 'Wat zou voor onze klanten het ideale scenario zijn?'. Het antwoord vertaalden we naar een ambitieus concept en businessmodel. Vader zette er af en toe wel de nodige vraagtekens bij. En dat was een goede zaak: door jezelf in vraag te stellen, kom je tot het beste resultaat."

**Bert Vandenbergh**e: "Vervolgens hebben we ons de eerste jaren vooral toegespitst op het ontwikkelen van DataMiner. Dat is uitgegroeid tot een hoogtechnologisch softwareplatform waarmee satelliet-, telecom- en broadcastoperatoren hun netwerken bewaken, aansturen en herstellen. Je vindt ons intussen in meer dan

100 landen, in alle uithoeken van de wereld. Zo goed als iedereen maakt gebruik van internet- en multimediasdiensten die in aanraking zijn gekomen met onze software."

## Export als reflex

**Dirk Van Steerteghem:** "Hoe blikken jullie terug op dat succesvolle exporttraject?"

**Frederik Vandenbergh**e: "Eigenlijk hebben we het woord 'export' nooit echt in de mond genomen. Internationalisering was een evidentie, een reflex. Zeker voor technologiebedrijven is dat de juiste ingesteldheid: je moet internationalisering beschouwen als een intrinsiek onderdeel van je bedrijfsvoering."

**Ben Vandenbergh**e: "Ons persoonlijke credo luidt dan ook 'aim high'. Je moet durven dromen. Dat is ook mijn advies aan Vlaamse starters. Focus niet alleen op de lokale markt, maar denk van meet af aan internationaal. Dat neemt uiteraard niet weg dat je een strategie moet uittekenen om je internationalisering in goede banen te leiden."

\\ Aim high, en denk van meet af aan internationaal \\

– Ben Vandenbergh

## Ambitieus maar pragmatisch

**Dirk Van Steerteghem:** "Welke vorm kreeg die strategie bij Skyline Communications?"

**Ben Vandenbergh**e: "We gingen uiterst pragmatisch te werk. Eerst legden we stevige

## HET BEDRIJF IN CIJFERS EN FEITEN

Sector: media

Opggericht in: 1985

Hoofdkantoor in: Izegem

Aantal medewerkers: bijna 300

Omzet: 29,2 miljoen euro

Exportaandeel in omzet: 92%

Aanwezig in: > 100 landen



fundamenten op de lokale markt. Zo wisten we de Belgische operatoren in een mum van tijd te overtuigen van onze meerwaarde. Vervolgens breidden we vlot uit naar de buurlanden, maar evengoed naar verdere bestemmingen, zoals het Midden-Oosten. Dat deden we door op zoek te gaan naar tastbare opportuniteiten: projecten waarvan we gedetailleerd konden bepalen wat ze ons zouden opleveren. Ook doen we zoveel mogelijk een beroep op lokale partners, bijvoorbeeld voor sales. In b2b is persoonlijk contact cruciaal om het verkoopproces te versnellen, en die klantrelaties bouw je het efficiëntst op met lokale specialisten ter zake."

**Bert Vandenberghe:** "Ook op technologisch vlak zijn partnerships voor ons essentieel. Door nauw samen te werken met lokale systeem-integratoren, bijvoorbeeld, kunnen we producten van talloze fabrikanten integreren in ons softwareplatform. Zo communiceert DataMiner met alle soorten toestellen, van welke leverancier ook. Dat maakt het leven van onze klanten een stuk makkelijker."

## \\ Lokale technologische partnerships zijn essentieel voor ons succes //

– Bert Vandenberghe

### Trouw aan jezelf

**Dirk Van Steerteghem:** "De internationalisering van Skyline Communications klinkt bijna als een vlekkeloos parcours ..."

**Frederik Vandenberghe:** "Toegegeven, we hebben zeker onze portie geluk gehad. Dat is

in elke succesvolle business zo. Maar wij hebben, achteraf bekeken, ook fouten gemaakt. Zo trapten we op cultureel vlak weleens in een valkuil. Sommige onderhandelingsculturen zijn bijvoorbeeld minder pragmatisch ingesteld dan andere. Of je moet rekening houden met subtiele verschillen in de omgang. De behoeften en feedback van klanten over de hele wereld correct interpreteren, is sowieso een leertraject."

**Bert Vandenberghe:** "Ook concentreerden we ons in het begin misschien iets te veel op ons product. Je moet al vroeg voldoende tijd maken om je internationale verhaal consistent uit te bouwen. Of het nu gaat over deelnemen aan beurzen, prospectiereizen, de juiste partners vinden of je klantenrelaties onderhouden: belangrijk is dat je niet zozeer je product, maar wel je visie glashelder naar voren schuift. Je moet tonen waar je voor staat als onderneming."

**Ben Vandenberghe:** "Dat is volgens mij een belangrijk onderdeel van ons succes: we houden altijd en overal vast aan onze visie. Die hebben we letterlijk op papier gezet. Op een A4 die tot op vandaag bijna 'heilig' is. Waar we ook ter wereld ons aanbod in de markt zetten, we halen alleen projecten binnen die in lijn zijn met onze strategie. Snel geldbejag kan je groei op de lange termijn immers in de weg staan. Ik wil het startende ondernemers daarom op het hart drukken: begin bij de eerste de beste tegenslag je visie niet meteen bij te schaven, maar blijf trouw aan jezelf."

## \\ Kies niet voor snel geldbejag, maar blijf trouw aan je visie //

– Ben Vandenberghe

### Kennis: dé grondstof van Vlaanderen

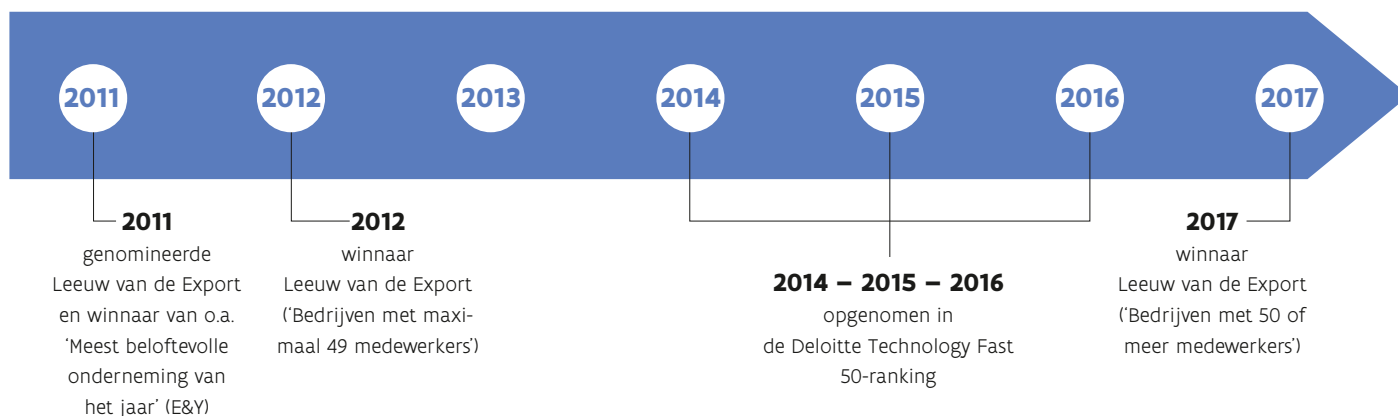
**Dirk Van Steerteghem:** "Hoe schatten jullie de toekomst van Skyline Communications in?"

**Ben Vandenberghe:** "Geografisch kreeg ons aanbod al zo goed als overal voet aan de grond. Wel is er op elk van die markten nog veel onderbenut potentieel om onze klantenportefeuille uit te breiden. Als je weet dat we wereldwijd maar weinig met concurrentie af te rekenen krijgen, dan wordt het snel duidelijk: er liggen nog veel groeikansen voor het oprapen."

**Frederik Vandenberghe:** "Onze grootste uitdaging blijft wel het vinden van de juiste mensen om verdere groei te ondersteunen. Soms heb ik het gevoel dat we witte raven zoeken: telecom-IT-profielen en software-ingenieurs, zowel pas afgestudeerden als ervaren rotten, die uitstekend Engels spreken en schrijven, en continu willen bijleren over deze complexe materie. Bovendien moeten we ook internationaal talent zien aan te trekken naar Vlaanderen. Daar kan de overheid een belangrijke rol bij spelen. Bijvoorbeeld door nauwer samen te werken met de bedrijfs-wereld, of door administratieve hindernissen weg te werken. Denk aan het verkrijgen van een werkvergunning voor hoogopgeleiden, dat verloopt soms moeizaam."

**Bert Vandenberghe:** "Niettemin kiezen we resoluut voor lokale verankering in Vlaanderen. De kennis en expertise die onze mensen hier samenbrengen, vind je nergens anders ter wereld. Innovatie, onderzoek en ontwikkeling zijn een levensader voor een kennisbedrijf als het onze. En in Vlaanderen vinden we daarvoor een ideaal ecosysteem om in te floreren."

## Het prijsbeest Skyline Communications



# Intussen ...

Het Amerikaanse Duluth Award Program riep ontwikkelaar en bouwer van aluminium standbouwsystemen **Aluvision** – Leeuw van de Export 2015 – uit tot een van de beste lokale bedrijven in de Duluth-regio in de staat Georgia. Met deze jaarlijkse awards worden bedrijven bekroond die verschillende marketingstrategieën toepassen om hun groei te bevorderen. Het bedrijf uit Deinze opende er in 2015 een productiestigting.

**Otis**, wereldmarktleider in liften en roltrappen, werkte een systeem met onder meer 300 roltrappen uit om de jaarlijkse bedevaart in Mekka in goede banen te leiden. Tijdens de hadj bewegen op 5 dagen tijd 2 miljoen moslims rond op een oppervlakte van amper enkele vierkante kilometers. In ons land heeft de Amerikaanse producent zijn hoofdkwartier in Dilbeek.

Tijdens de Londense World Beer Awards 2017 kaapte LeFort van **Brouwerij Vander Ghinste** de gouden medaille weg in de categorie donkere bieren. Ook een aantal Limburgse brouwerijen vielen in de prijzen tijdens deze jaarlijkse biercompetitie: **Brouwerij Cornelissen** uit Bree, **Brouwerij Wilderen** uit Sint-Truiden en **Domus at Fontes** uit As.

De Antwerpse baggergroep **DEME** haalt contracten binnen ter waarde van ongeveer 170 miljoen euro voor de herontwikkeling van de oude haven van Doha in Qatar en de tweede fase van een groot landaanwinningproject in Singapore. Voor het project in Qatar zal MEDCO (Middle East Dredging Company), een dochteronderneming van DEME, de baggerwerken uitvoeren om het toegangskanaal te verleggen.

Van de International Beer Challenge in Londen keerden verschillende Oost-Vlaamse brouwerijen met medailles terug: **Brouwerij Huyghe** uit Melle, **Brouwerij Van Steenberghe** uit Ertvelde en **HopSaSam** uit Oudenaarde. Tijdens de gerenommeerde wedstrijd werden ruim 700 bieren uit 30 landen blind geproefd. 46 kregen een gouden medaille toegewezen, 171 een zilveren en 292 een bronzen.

# 2

Twee contracten heeft **SpotCrowd** beet in de VS. De Antwerpse start-up maakt technologie waarmee zogeheten spotters wereldwijd vanachter hun computer camerabeelden van winkels kunnen screenen en de uitbater verwittigen in geval van diefstal. Het bedrijf haalde al 375.000 euro aan vers kapitaal op en voert momenteel intensieve gesprekken met Amerikaanse investeerders.

Niet alleen behaalden twee dessertwijnen van **Domein Hoenshof** goud op de Finger Lakes International Wine Competition in New York, er is vanuit de VS ook interesse om de ijswijnen op basis van druiven, peren en appels uit Borgloon in te voeren. Bij een ijswijn wordt het fruit voor de persing gekoeld tot tien graden onder nul, waardoor het water volledig is bevroren maar de suiker niet.

De speciaalbieren van brouwerij **De Bie** worden tot ver buiten onze grenzen gesmaakt. Een bepaald biertje kaapte recent nog de bronzen medaille weg op de London International Beer Challenge. Verder valt ook China voor de bieren uit Wakken: De Bie tekent er opnieuw present op Food and Hotel China, een van de grootste voedselbeurzen in Azië. In Rusland onderhandelen de brouwers dan weer met een grote supermarktketen.

**Ekopak**, specialist in het aanmaken en conditioneren van proceswater, haalde een deal binnen in Pakistan. Samen met producent van verbrandingsketels **Vyncke** uit Harelbeke co-engineerde het Tieltsse bedrijf een installatie om putwater om te vormen tot gedemineraliseerd water dat voldoet aan de strenge kwaliteitseisen van een stoomturbine.

De Scandinavische markt gaat door de knieën voor **Bingel**, het digitale leerplatform voor het basisonderwijs van Uitgeverij Van In. Maar liefst 2.154 scholen in Zweden en 1.392 in Finland maken er al gebruik van. Intussen gaat de ontwikkeling van Bingel verder en wordt onderzocht hoe het systeem op de smartphone kan draaien.

In het bergachtige noorden van Griekenland zette kranenbedrijf **Sarens** uit Wolvertem een structuur op voor een elektriciteitscentrale op steenkool. De centrale zal vanaf 2020 operationeel zijn en een capaciteit hebben van 660 megawatt.



Ontwerper en producent van aluminium statieven voor iPad en iPod **Basalte** mag zijn producten leveren voor gebruik in alle kantoren van Apple wereldwijd. De technologiereus zou gevallen zijn voor het minimalistische design dat enkel het strikt noodzakelijke toevoegt aan het iconische ontwerp van de iPad. Basalte ontwikkelt en produceert al zijn producten in Merelbeke.



# Marktinformatie

Geregeld bundelen onze Vlaamse Economische Vertegenwoordigers (VLEV's) de lokale zaken-opportunities in overzichtelijke marktstudies. U kan ze allemaal lezen en downloaden op **[www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)**, onder de rubriek 'Landen'.

## Biotech in Spain

Volgens sectorfederatie Asebio droegen Spaanse biotechbedrijven 8,6% van het bbp in 2015 en genereerden ze 930.000 banen of 5,4% van de totale nationale werkgelegenheid. De R&D-investeringen groeiden in dezelfde periode met 8,31% tot 578 miljoen euro (bron: INE). De Spaanse biotechsector telt zo'n 3.000 bedrijven, waarvan 6 op 10 zich concentreert op menselijke gezondheid en 1 op 3 op voeding. Het zwaartepunt van de sector ligt in Catalonië (17,3%), gevolgd door Andalusië (14,7%) en Madrid (10,1%).

## Water sector in Serbia

In het voorjaar van 2012 kreeg Servië de status van EU-kandidaat. Sinds dat ogenblik probeert het land zich in regel te stellen met de milieunormen van de EU. Maar hoewel er de voorbije jaren al grote inspanningen zijn geleverd om het wettelijk kader te harmoniseren, is er nog veel werk aan de winkel. Zo moet Servië nog serieuze stappen zetten op het vlak van afval- en waterbeheer, afvalwaterbehandeling, natuurbescherming, controle op en risicobeheer van industriële vervuiling en luchtkwaliteit.

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

## Egypte

### Ogen op de toekomst gericht

Egypte spreekt al eeuwen tot de verbeelding. Ook de jongste jaren volgen de media het land met belangstelling. “Kort na de revolutie in 2011 was het een turbulente plek,” herinnert Hager Magdi zich, onze vertegenwoordigster in Egypte. “Wat volgde waren enkele overgangperiodes. Intussen is president al-Sisi al vier jaar aan de macht. En al zijn er nog bestuurlijke veranderingen op til, toch creëert zijn presidentschap stabiliteit. Daarbovenop is de recente lening van het IMF een positief signaal voor de toekomst.”



## \\ Egypte heeft alles in huis om uit te groeien tot een sterkontwikkelde economie //



Hager Magdi werkt als posthoofd in de Belgische ambassade in Caïro, waar ze ook FIT vertegenwoordigt. Naast Egypte is ze ook het aanspreekpunt voor business in Djibouti, Eritrea, Ethiopië, Palestina, Soedan, Tsjaad en Zuid-Soedan. Hager ziet Egypte als een land dat alle troeven bezit om uit te groeien tot een sterkontwikkelde economie. Tenminste, als het de juiste koers vaart.

### Heropleving in de maak

**Egypte kreeg eerder dit jaar 12 miljoen dollar toegestopt van het IMF. De economische vooruitzichten zijn positief. Is dat terecht?**

**Hager Magdi:** "De lening van het IMF is zeker een duw in de rug, maar zal vooral effect hebben op lange termijn. Om aan de voorwaarden van het IMF te voldoen, moet Egypte zijn economische weefsel hervormen, wat dan weer de competitiviteit moet aanzwengelen. Gelukkig kan het land stevige troeven voorleggen. Zo is het een van de grootste economieën in de regio en bezit het veel natuurlijke rijkdommen. De bevolking is naast groot ook jong: 18% van de Egyptenaren is jonger dan 25. Bedrijven vinden er een brede poel aan arbeidskrachten om mee te werken.

Bovendien maakte Egypte vorig jaar de ommekeer van een vaste naar een zwevende wisselkoers. De regering controleert dus niet langer de waarde van het Egyptische pond door die af te stemmen op andere valuta's, maar laat de munt mee fluctueren met schommelingen op de beurs. Die transitie ging gepaard met een

devaluatie en heeft op zeer korte termijn al een positieve impact gehad op de tewerkstelling en de beschikbaarheid van buitenlandse muntenheden, wat leidde tot een stijging van de inflatie en de wisselkoers van het Egyptische pond. De toekomst zal uitwijzen of die trend aanhoudt."

## \\ Specifieke knowhow omzetten in innovatieve producten en diensten, daarmee maken Vlaamse bedrijven het verschil //

### Hoe 'open for business' is het land?

**Hager Magdi:** "Egypte is altijd een open markt geweest. Daar zitten de locatie en de talrijke grote havens voor veel tussen. Zo is het land naast een belangrijke overslaghub ook een toegangspoort naar andere Arabische en Afrikaanse markten. Bovendien bieden de handelsrelaties met de omringende Afrikaanse landen nog extra potentieel: de bilaterale akkoorden bestaan al, ze moeten alleen nog in de praktijk worden gezet. De vooruitzichten zijn alvast positief. De president maakt de laatste tijd immers vaak gewag van de economische banden met de rest van Afrika.

Ook de verschillende multi- en bilaterale akkoorden met de EU en individuele Europese landen maken van Egypte een interessante plek

om zaken te doen. Zo krijgen onder meer ook Vlaamse bedrijven een 'voorkeursbehandeling' voor een vlottere toegang tot de markt."

### Knowhow als onderscheidende factor

#### Wat hebben Vlaamse ondernemers Egypte te bieden?

**Hager Magdi:** "Knowhow omzetten in innovatieve producten en diensten, daar blinkt Vlaanderen in uit. En laat dat nu net zijn waarnaar Egypte op zoek is. De Vlaamse farmaceutische industrie en machinebouw boeken er bijvoorbeeld belangrijke successen. Ook hernieuwbare energie is een niet te missen kans voor Vlaamse spelers in Egypte. De sector staat – net zoals transport en infrastructuur trouwens – hoog op de prioriteitenlijst van de regering. Al moet je als Vlaamse speler wel een flexibel antwoord formuleren op een aantal omgevingsfactoren. Zo is er meer opwaaiend stof, wat bijvoorbeeld het rendement van zonnepanelen kan beperken. Tot slot blijft de voedingsindustrie kansen bieden. Egypte importeert immers het merendeel van wat het consumeert."

### Waakzaamheid

#### Zijn er bepaalde obstakels om rekening mee te houden?

**Hager Magdi:** "De administratieve procedures zijn vaak zwaar en kunnen vertragend werken. Maar met de juiste partners – denk aan leveran-



ciers die goed op de hoogte zijn van gunstige handelsovereenkomsten – kom je al een heel eind. Wel legde de regering de voorbije jaren een aantal importbeperkingen op, in de hoop het handelstekort te doen krimpen. Zo moeten bepaalde consumentengoederen een uitgebreid screeningproces doorlopen. Ook daar hou je dus beter rekening met eventuele vertragingen. Ook zijn er sinds de revolutie strengere maatregelen voor buitenlandse betalingen, wat voorafbetaling moeilijker maakt. Een kredietverzekering is daarom het overwegen waard om het betalingsrisico te beperken.”

#### Wat met de veiligheid in het land?

**Haguer Magdi:** “We kunnen niet om de politieke situatie heen: veiligheid is een heikel punt. Hou dus het reisadvies van de federale overheidsdienst Buitenlandse Zaken in de gaten. Dat is niet alleen voor toeristen, maar ook voor ondernemers een cruciale veiligheidsindicator. Momenteel is verhoogde waakzaamheid geboden. Concreet bestaan er dus risico's, al zijn die in de zakenwereld beperkt. Tenminste, als je bepaalde gebieden vermijdt, demonstraties uit de weg gaat en de richtlijnen van de lokale politie en overheden nauwgezet volgt.”

## \\ Egypte is verre van een verre bestemming \\

### Potentieel spotten

**Vaak denken Europeanen dat de koopkracht in Egypte beperkt is en dat er daardoor geen potentieel is voor hun producten. Is dat gegrond?**

**Haguer Magdi:** “Dat er armoede heerst, valt niet te ontkennen. Ongeveer een vierde van de bevolking leeft onder de armoedegrens. Met een luxeproduct van de bovenste plank bereik je ongeveer een tiende van de bevolking. Maar wie Egypte enkel en alleen als een arm land bestempelt, laat kansen liggen. Leer de markt kennen en ga na voor welk soort meerwaarde de Egyptenaren ook een meerprijs willen betalen. Veel mensen zien Egypte als een verre bestemming, maar dat is het niet. Je bereikt het land vlot in slechts een viertal uur vliegen. De zakenwereld is er ook minder verschillend dan je zou denken. Zo zijn bepaalde industrieën, zoals transport en energie, sterk op technologische innovatie, kennis en knowhow gericht. Daar maken Vlaamse spelers naadloos de brug.”

### OP DE AGENDA

#### Contactdagen 'Ontmoet onze expert uit Egypte'

Uw exportplannen naar Egypte of Ethiopië **gratis** bespreken met onze economische vertegenwoordiger uit Caïro? Dat kan:

- in Antwerpen op 18 oktober;
- in Hasselt op 19 oktober;
- in Leuven op 23 oktober;
- in Gent op 24 oktober;
- in Brugge op 25 oktober 2017.

Een initiatief van FIT, Voka en UNIZO.

Meer info op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be).

#### Lerend Netwerk

##### 'Zakendoen met het Midden-Oosten'

Voka organiseert 6 interactieve sessies over zakendoen in Egypte en het Midden-Oosten. Zowel experts als deelnemers delen er hun kennis en ervaringen. De sessies gaan door in Gent tussen 26 oktober 2017 en 22 maart 2018.

Meer info op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be).

#### Groepszakenreis 'Multisectoraal – Egypte'

In maart 2018 (datum onder voorbehoud) organiseert FIT samen met AWEX en Brussels Invest & Export een groepszakenreis naar Caïro. Wat u mag verwachten? Een afsprakenprogramma en netwerkmomenten op maat van uw bedrijf.

Inschrijven is nog niet mogelijk maar u kan alvast uw interesse melden via [evielien.staelens@fitagency.be](mailto:evielien.staelens@fitagency.be).

### MEER WETEN OVER ZAKENDOEN IN EGYPTE?

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.

## Vijf praktische tips voor een vlotte intrede

Zakendoen op onbekend terrein is een precare oefening. Met deze tips van Haguer Magdi, onze vertegenwoordigster in Egypte, zet u alvast zonder kleerscheuren uw eerste stappen op Egyptische bodem.

1

### SPAAR GEEN MOEITE IN JE ZOEKTOCHT NAAR PARTNERS

"Op de Egyptische markt werk je het best met lokale tussenpersonen. En om betrouwbare partners te vinden, moet je heel persoonlijk te werk gaan. Bel alvorens een e-mail te sturen, ga ter plaatse en pols naar referenties. Check ook of je potentiële businesspartner eerder al met Europese bedrijven samenwerkte. Indien wel, dan kennen de bestaande handelsakkoorden voor hem geen geheimen. Dat soort praktijkkennis kan je marktintrede versnellen."

2

### BLIJF GEDULDIG EN STEL JE FLEXIBEL OP

"Onverwacht papierwerk is schering en inslag in Egypte. Calculeer dat in bij het bepalen van je marktaanpak. Besef ook dat Egypte een land in transitie is, en dat je je langetermijnstrategie dus niet in steen zal kunnen beitelen."

3

### LAAT JE NIET AFSCHRIKKEN DOOR DE TAAL

"Niet alleen Engels, maar ook Frans en Duits rollen vlot over de tongen in de Egyptische zakenwereld. Een basisconversatie zou dus geen problemen mogen opleveren, maar een tolk of vertaler is wel aan te raden als je moeilijke nuances moet bespreken. Ken je een mondje Arabisch? Dat doet wonderen voor de sfeer tijdens onderhandelingen. Al gaat het maar om een bescheiden 'as-salamu alaykum' om hallo te zeggen of een simpele 'shukran' om iemand te bedanken, de appreciatie van je gesprekspartner zal groot zijn."

4

### LEER DE BELEEFDHEIDS-REGELS KENNEN

"Wat Europeanen onbeleefd vinden, is in de Arabische wereld soms een vorm van elementaire beleefdheid. Omgekeerd kijken Egyptenaren weleens vreemd op van bepaalde Europese omgangsgewoontes. Een typisch voorbeeld is informaliteit. In Egypte is het niet meer dan normaal om je gesprekspartner van bij de eerste kennismaking te vragen naar zijn gezin, reisplannen enzovoort. Dat toont dat je er serieus over nadent om samen zaken te doen."

5

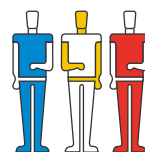
### PERK DE RISICO'S IN

"De laatste jaren namen de risico's in de Egyptische zakenwereld al af, maar je blijft beter het zekere voor het onzekere nemen. Sluit bijvoorbeeld een kredietverzekering af om de betalingsrisico's in te dijken. En volg ook het reisadvies van Buitenlandse Zaken op de voet om de veiligheidstoestand correct in te schatten."

## FACTSHEET EGYPTE



OPPERVLAKTE  
1.001.450 KM<sup>2</sup>



AANTAL INWONERS  
95,69 MILJOEN (2016)



OFFICIËLE TAAL  
ARABISCH

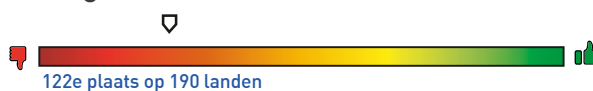


MUNTEENHEID  
EGYPTISCHE POND  
1 EUR = 20,9882 EGP  
(5/09/2017)



Egypte is 's werelds grootste invoerder van tarwe en een van de grootste importeurs van diepgevroren rundvlees.

### Ease of doing business index



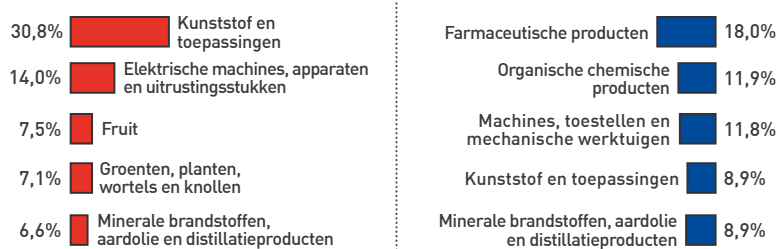
### Politiek risico



### Commercieel risico (van A tot C)



### Vlaamse export naar Egypte: € 1,1 miljard (2016)



### Vlaamse import uit Egypte: € 247 miljoen (2016)





# DE LEEUW VAN DE EXPORT 2017 in beeld

Op 20 september zakte exporterend Vlaanderen af naar het Brugse Concertgebouw voor de 16e uitreiking van de Leeuw van de Export. De genomineerden in de categorie 'Bedrijven met maximaal 49 werknemers' zaten op het puntje van hun stoel toen Vlaams minister-president Geert Bourgeois de envelop opende en Klingele Chocolate tot Exportleeuw kroonde. Bij de bedrijven met 50 of meer medewerkers was de ontknoping minstens even spannend: het team van Skyline Communications veerde recht toen bleek dat de prijs voor de tweede keer mee naar huis mochten nemen. We vatten de schitterende avond nog eens samen in enkele sprekende beelden.

















# Verlies geen voordelige douanerechten, regel vandaag nog uw REX-registratie

Vele ondernemers uit ontwikkelingslanden die voordelig naar de EU uitvoeren, maar ook tal van Europese bedrijven die tegen verlaagde tarieven exporteren, kunnen dit binnenkort alleen nog nadat ze zich registreren in het nieuwe Europese REX-systeem. De klok hiervoor tikt, zeker voor de Europese exporteurs: hun uiterste deadline ligt op 31 december 2017. Tijd voor wat papierwerk.



Advies voor uw onderneming binnen handbereik



# SIGN UP





Wanneer een bedrijf vóór 2017 een certificaat nodig had om de oorsprong van import- of exportgoederen te bewijzen, reikte de douane dit uit, op basis van een oorspronkelijkheidsverklaring door de betrokken, erkende exporteur. Maar sinds 1 januari 2017 is deze werkwijze grondig veranderd met de introductie van het Registered EXport System (REX) voor zelfcertificering.

## Voor heel wat ontwikkelingslanden

Het REX-systeem werd eerst in het leven geroepen voor exporteurs uit ontwikkelingslanden die onder het Europese Algemeen Preferentieel Systeem (APS) vallen. Deze landen worden door de EU economisch ondersteund, doordat ze bij export naar Europa geen of lagere invoerrechten betalen. Armere ontwikkelingslanden genieten daarbij lagere tarieven dan de rijkere.

Om die voordelige douanerechten te genieten, moeten deze exporteurs volgens het nieuwe REX-systeem voortaan zelf de oorsprong van hun goederen bewijzen met een certificaat, nadat de douane hen heeft geregistreerd in de REX-database. Die gegevensbank valt online te raadplegen, via de website van de Europese Commissie ([ec.europa.eu/taxation\\_customs/dd2/eos/rex\\_home.jsp?Lang=en](http://ec.europa.eu/taxation_customs/dd2/eos/rex_home.jsp?Lang=en)), om te checken of een certificaat geldig is en of een bedrijf dat document mag uitschrijven.

De APS-begunstigde landen treden gefaseerd toe tot het nieuwe systeem. De eerste deelnemers zijn de Democratische Republiek Congo, de Comoren (behalve het Franse overzeese gebied Mayotte), Guinee-Bissau, India, Kenia, Laos, het Polynesische eiland Niue, de Salomonseilanden en Zambia. De komende jaren zal deze lijst verder groeien, zodat in principe tegen 30 juni 2020 70 APS-landen zijn ingeschreven.

## Maar ook voor vele Europese exporteurs

Naast de exporteurs uit de APS-ontwikkelingslanden moet mogelijk ook uw Europese exportbedrijf binnenkort het REX-systeem gebruiken om voordelige, Europese douanerechten te genieten. Bijvoorbeeld wanneer u een vracht die u eerder uit een APS-land importeerde, ter ver- of bewerking ernaar terugstuurt. Of als u een vervangend oorspronkelijkheidsattest moet uitschrijven, omdat u een vracht geheel of deels doorstuurt naar een ander EU-land, Zwitserland en/of Noorwegen. In al deze gevallen geldt de REX-vereiste wel pas voor goederen die 6.000 euro of meer waard zijn.

Bovendien is de kans bijzonder groot dat u in de toekomst vaak REX zal moeten gebruiken, als u wil profiteren van voordelige invoertarieven van landen waarmee de EU een vrijhandelsakkoord sluit. Dat is al het geval bij de recente CETA-overeenkomst tussen Europa en Canada. Om de handel tussen Europese en Canadese bedrijven makkelijker en goedkoper te maken, schaft het akkoord onder meer 98% van alle tarieven af. Zo besparen de Europese bedrijven per jaar maar liefst 500 miljoen euro aan verschuldigde douanerechten. Op voorwaarde wel dat de ondernemingen het REX-systeem hanteren bij elke vracht naar Canada met een waarde hoger dan 6.000 euro.

CETA is de eerste handelsovereenkomst die het gebruik van REX deels verplicht, maar lang niet de laatste. De komende jaren zullen veel Europese vrijhandelsakkoorden naar het nieuwe systeem verwijzen. Zo is het mogelijk dat de vereiste eraan komt voor Europese export naar Vietnam, Japan, Singapore, Mexico, het douanegebied Mercosur (tussen Brazilië, Argentinië, Uruguay, Paraguay en Venezuela en binnenkort Bolivia) en de landen van de Pan-Euro-Mediterrane Overeenkomst (onder meer alle Scandinavische landen, het Middellandse Zeegebied en de westelijke Balkan). Zo wordt het Registered EXport System naar alle waarschijnlijkheid de norm voor certificering.

\\ CETA is de eerste handels-overeenkomst die REX deels verplicht, maar lang niet de laatste \\

## Meer zelf regelen

Natuurlijk kan u ook zonder REX blijven exporteren, maar de vele verlaagde en afgeschafte invoertarieven maken het systeem vaak wel zeer interessant. Toch gebiedt de nieuwe werkwijze ook wat extra voorzichtigheid. Importeurs en exporteurs dragen voortaan immers meer eigen verantwoordelijkheid voor het volgen van de oorspronkelijkheidsbepalingen, aangezien de douane enkel nog betrokken is bij de REX-registratie.

Blijken geïmporteerde goederen bijvoorbeeld niet aan de oorsprongscriteria te voldoen, dan kan de invoerder zich nauwelijks tot niet meer beroepen op het principe van te goeder trouw. De fout wordt dan meestal als een normaal bedrijfsrisico beschouwd, waarop de importeur

de te weinig betaalde invoerrechten nadien toch moet vereffenen.

Als u dus het REX-systeem hanteert, doet u er goed aan om de nodige voorzorgsmaatregelen in te bouwen in uw bedrijfsprocessen en verkoopcontracten.

\\ Het REX-systeem wordt naar alle waarschijnlijkheid de norm voor certificering \\

## Maak nu werk van uw registratie

Sommige ontwikkelingslanden moeten zich pas tegen 2020 registreren in de REX-databank, maar voor de Europese exportbedrijven dringt de tijd veel meer. Voorlopig kan u van verlaagde invoertarieven profiteren via uw vergunning als erkende exporteur. Deze overgangsmaatregel geldt nog slechts tot eind dit jaar. Op 31 december moet u geregistreerd zijn. Tenminste, als u

voordelige douanerechten wil blijven genieten. Let wel, dit geldt enkel voor vrachten van meer dan 6.000 euro.

Vul voor een REX-registratie het formulier in dat u vindt op [financien.belgium.be/nl/douane\\_accijnzen/ondernemingen/facilitatie/rex-de-zelfcertificatie](http://financien.belgium.be/nl/douane_accijnzen/ondernemingen/facilitatie/rex-de-zelfcertificatie) en stuur het door naar een van de vermelde contactpersonen. De douaneautoriteiten doen dan het nodige, en bezorgen u een uniek REX-identificatienummer. Vanaf dan kan

u zelf de nodige oorsprongsattesten uitgeven. Vermeld daar wel telkens uw REX-nummer.

De inschrijving is eenmalig en geldt meteen voor alle huidige en toekomstige handelsovereenkomsten die het gebruik van REX vereisen. Uw inschrijvingsgegevens belanden in de publieke REX-databank, al dan niet anoniem, zoals u wenst. Let op: een vergunning Toegelaten Exporteur volstaat niet als registratie.

# Vragen?

Meer info over het Registered EXport System leest u opnieuw op [financien.belgium.be/nl/douane\\_accijnzen/ondernemingen/facilitatie/rex-de-zelfcertificatie](http://financien.belgium.be/nl/douane_accijnzen/ondernemingen/facilitatie/rex-de-zelfcertificatie).

Deze site verwijst op zijn beurt door naar die van de Europese Commissie, voor nog meer inlichtingen. Of neem meteen contact op met de douane, die aansluitend graag werk maakt van een vlekkeloze en tijdige registratie.

Met al uw vragen over de Europese regelgeving, kan u steeds terecht bij het Enterprise Europe Network Vlaanderen via [enterprise.europe@vlaanderen.be](mailto:enterprise.europe@vlaanderen.be) of [www.enterpriseeuropenvlaanderen.be](http://www.enterpriseeuropenvlaanderen.be).



## GastroNord Stockholm

24 tot en met 27 april 2018

In 2018 organiseert FIT voor de zevende keer op rij een groepsstand op GastroNord in Stockholm, dé beurs voor hotels, restaurants, fastfood en catering in Noord-Europa. Hoewel de focus op horeca ligt, tekenen ook grote Zweedse distributieketens present zoals Ica, Coop en Axfood. Deelnemen aan onze groepsstand is de ideale manier om de Scandinavische markt te verkennen of er uw contacten te verstevigen of uit te breiden.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 15 oktober 2017 op

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

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

## Zakendoen in Senegal en Gambia Brussel

8 november 2017

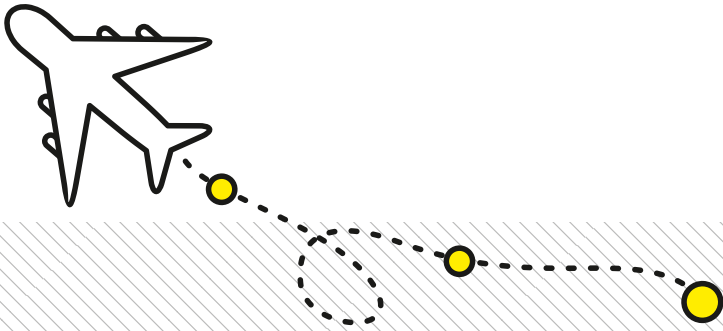
Het is alweer twee jaar geleden dat we met een 50-koppige delegatie naar Senegal trokken. Hoog tijd dus om hier een vervolg aan te breien. Samen met Ivoorkust blijft het land immers een van de sterkhouders in West-Afrika. Daarom organiseert FIT, samen met het Brussels en het Waals gewest en de Belgisch-Luxemburgse Kamer van Koophandel voor de ACP-landen, een zending van 21 tot 26 januari 2018. We doen ook voor het eerst Gambia aan, een enclave binnen Senegal. Op 8 november staat er in Brussel een informatievergadering op de agenda over deze zending.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 30 oktober 2017 op

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

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





# KALENDER

## | GROEPSZAKENREIS

### Israël en Palestina Tel Aviv en Hebron

**2 tot 7 december 2017**

Binnenkort organiseert FIT een groepszakenreis naar Israël en Palestina. Een interessant bezoek voor alle sectoren, maar met een focus op IT, biotechnologie, energie, gezondheid, farmaceutica en milieu. We verzorgen voor u een afsprakenprogramma op maat.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 13 oktober 2017 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)

## | CONTACTDAGEN

Op een Contactdag krijgt u een persoonlijk en gratis consult met een deskundige die woont en werkt in uw doelmarkt. Grijp deze buitenkans om uw exportplannen te bespreken. Afspraak in de provincie van uw keuze.

### Algerije

**18 en 19 oktober 2017**

Antwerpen en Hasselt

**INSCHRIJVEN?** Tot 18 oktober 2017 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

### Egypte, Marokko en Qatar

**18 tot en met 25 oktober 2017**

Antwerpen, Hasselt, Leuven, Gent en Brugge

**INSCHRIJVEN?** Tot 24 oktober 2017 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

### Italië, Portugal en Spanje

**7 tot en met 14 november 2017**

Mechelen, Hasselt, Brugge, Gent en Vilvoorde

**INSCHRIJVEN?** Tot 13 november 2017 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.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)



**Vlaanderen**  
is Internationaal Ondernemen



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

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

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