

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

# wereld wijjs

99

8/2017

Belantour, Gent, X. 022170, Koning Albert II-laan 37, 1030 BRUSSEL

**Atelier Mestdagh  
blijft grenzen verleggen**

**Een blik op digitale tijger Estland**



In gesprek met **Atelier Mestdagh**

## Zakendoen in Estland



en verder ...

**3** Edito \ **8** Intussen... \ **10** Marktinformatie \ **18** Leeuw van de Export:  
Maak kennis met de zes genomineerden! \ **20** Werk samen met digitaal Taiwan,  
via Europese clusters \ **22** Kalender

## “Prinselijke missie naar Zuid-Korea bevestigt het enorme exportpotentieel”

Beste lezer,

Voor de editie juli nam Wereldwijs vrijaf, maar dat betekent niet dat we het bij FIT kalmer aan deden. Integendeel zelfs. In juni trokken we met een 260-koppige Belgische handelsdelegatie onder leiding van prinses Astrid naar Zuid-Korea. De timing was ideaal, met de nieuwe president Moon Jae-in aan het roer. Deze voormalige mensenrechtenadvocaat wil immers de banden met het Westen – en Europa in het bijzonder – aanhalen, om zo de afhankelijkheid van China en de VS te verminderen. En wij waren de eerste handelsdelegatie vanuit Europa sinds de machtswissel in mei.

We werden er onder meer hartelijk ontvangen door Samsung op zijn campus Nano City. Doorgaans stelt de Zuid-Koreaanse electronicagigant zich terughoudender op – de concurrentie kijkt overal mee – maar het Leuvense imec kent toch al vele geheimen. Beide partijen werken namelijk al ruim een decennium intensief samen. Bij imec wordt de basis gelegd voor zowat alle technologische nieuwigheden van Samsung.

Ook onze voedingssector was mooi vertegenwoordigd op deze prinselijke missie. Zuid-Korea is vandaag al een topbestemming voor deze branche. Vooral varkensvlees, bier en chocolade zijn er populair, maar ook voor fruit en groenten biedt de Aziatische Tijger opportuniteiten.

Het Evergemse Klingele Chocolade stelde er officieel de distributeur Yugginongsan aan om zijn producten te verdelen in Zuid-Korea. Waarom ik specifiek deze Vlaamse kmo vermeld en niet een van de zes andere die er toen evenzeer een samenwerkingsakkoord sloten? Omdat Klingele Chocolade kans maakt op de Leeuw van de Export 2017. Verderop in dit nummer ontdekt u kort meer over de andere genomineerden, in de volgende Wereldwijs stellen we ze uitgebreider aan u voor.

Wie het uiteindelijk haalt, weten we pas op 20 september 's avonds. Hopelijk bent ook u van de partij op de prijsuitreiking en ons jaarlijkse netwerkevent in Brugge! Inschrijven verloopt snel en eenvoudig via [www.leeuwvandeexport.be](http://www.leeuwvandeexport.be).

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](http://imagedesk.be), Luk Monsaert, 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.





# Atelier Mestdagh: oud metier blijft grenzen verleggen in de 21e eeuw

Elke kunstminnaar die, gelovig of niet, een katholieke kerk binnenwandelt, valt voor het precisiewerk van de karakteristieke, kleurrijke brandglaspartijen. Gebrandschilderd glas gaat een heel eind mee, maar is om de zoveel decennia toe aan een restauratiebeurt. Welke fanaten wagen zich aan zo'n huzarenstukje? Atelier Mestdagh loopt er vol van, zo vol dat ze dit voorjaar van Gent moesten verhuizen naar een grotere werkplaats in Merelbeke. Brandglasrestauratie is het vak van het familiebedrijf, naast de creatie van nieuwe glaskunst.

1

“MAAK GOED JE  
HUISWERK VOOR JE  
NAAR HET BUITENLAND  
TREKT. FIT KAN  
BEGELEIDING BIEDEN,  
MAAR ENKEL JIJ KENT JE  
CONCRETE DOELN EN  
BEPERKINGEN.”

Die nieuwe glaskunst, die kan **Katrien Mestdagh**, conservator en manager bij Atelier Mestdagh, niet genoeg benadrukken. “Via nieuwe, profane creaties en samenwerkingen met kunstenaars willen we aantonen dat ons werk de tand des tijds moeiteloos doorstaat, en niet enkel met religie geassocieerd mag worden. Wij zijn een familiezaak in de derde generatie, en de regel luidt dat je dan moet vernieuwen. Sinds ik aan het roer sta, probeer ik de innovatie en de internationalisering van ons atelier verder uit te bouwen.” Katrien Mestdagh trakteert Karla Laheye, adviseur Internationaal Ondernemen van ons provinciaal kantoor Oost-Vlaanderen, op een glasheldere visie op de toekomst van een familiebedrijf, actief in een onsterfelijk ambacht.

## Drie generaties Mestdags

Katrien Mestdagh stapte zelf in 2006 in de zaak. “Ik was dolenthousiast om het atelier te mogen runnen dat mijn grootvader heeft opgestart en mijn ouders hebben grootgemaakt.” Zoals wel vaker het geval is, heeft binnen het familiebedrijf ieder zijn of haar specialiteit. Oprichter Albert Mestdagh was een echte ambachtsman, net als zijn zoon en opvolger Luc. Lucs vrouw, Ingrid Meyvaert, is kunstenaar: zij ontwerpt en houdt zich al sinds de jaren 80 bezig met wat nu pr heet. Dochter Katrien is vandaag zaakvoerder, maar heeft evenzeer de praktijk in het atelier geleerd. In 2015 behaalde ze een master als restaurateur in de glaskunst aan de universiteit van het Engelse York.

## Moderne creaties

**Karla Laheye:** “Het atelier richt zich zowel op de restauratie van oude glasramen als op de creatie van moderne glaskunstprojecten. Welke van de twee is jullie corebusiness?”

**Katrien Mestdagh:** “De verhouding tussen beide activiteiten schommelt van jaar tot jaar, maar door de band genomen kan je spreken van een mooi evenwicht. Restauratieprojecten en nieuw werk zijn dan ook altijd even belangrijk geweest voor ons. Vandaag zijn we een van

de weinige ateliers die in staat zijn om beide specialisaties aan te bieden op hoog niveau. Restauratie en conservatie van glas-in-lood, zoals we dat kennen van in de kerk, zit ons in de vingers, maar we willen ons nóg meer dan vroeger toeleggen op creatie. Door samen te werken met kunstenaars als Wim Delvoye en architecten als Geert De Grootte, bewijzen we de veelzijdigheid van ons metier. Moeders ‘Kruisweg van het licht’, de mobiele kapel en het glas-in-loodtelefoonhokje van Proximus: onze moderne werken kunnen allemaal op veel aandacht rekenen.

\\ Door samen te werken met moderne kunstenaars willen we ons metier loskoppelen van het religieuze \\

Coöperaties met artiesten brachten ons werk onder andere al naar het Louvre, BOZAR en het MUDAM in Luxemburg. Onze producten kunnen relatief gemakkelijk reizen en dus getoond worden op internationale beurzen en exposities. In de moderne kunstwereld willen we ons profileren met een eigen unieke stijl.”

## 2

“GRIJP ALS ARTIEST  
ELKE KANS OM JE  
WERK TE TONEN, GA  
ER NIET VAN UIT DAT  
DE WERELD OP JOU  
ZIT TE WACHTEN”

### Bethlehem

**Karla Laheye:** “Wat is tot nog toe jullie mooiste realisatie in het buitenland?”

**Katrien Mestdagh:** “Zonder meer zijn de glas-inloodramen van de Sint-Catharinakerk in Bethlehem, Palestina, ons grootste prestigeproject. De historische kerk verkeerde na de intifada's in een erbarmelijke staat. Het Consulaat-Generaal van België vroeg ons in 2004 om de glasramen te restaureren die België ooit schonk aan de kerk. Mijn vader heeft toen 8 maanden lang heen en weer gereisd om alles te regelen. Op de hachelijkste momenten is hij soms zelfs met ambulances van het Rode Kruis meegereden naar de kerk. Uiteindelijk was het resultaat zo goed, dat de Franse consul ons prompt vroeg hetzelfde te doen voor de schenkingen van de Franse staat. Het door ons gerestaureerde Belgische glasraam won in 2016 de prijs voor Belgisch erfgoed in het buitenland, voor het eerst uitgereikt door het ministerie van Buitenlandse Zaken.”

### Puzzelstukken

**Karla Laheye:** “Hoe gaan jullie aan de slag in het buitenland? Verhuist het hele atelier mee?”

**Katrien Mestdagh:** “Als dat nodig is, dan doen

we dat. Projecten in het buitenland zijn vaak complex: eerst komt er een voorstudie aan te pas, een opmeting en een stabiliteitscheck. Soms gaan we ter plaatse aan de slag, maar het is gemakkelijker werken vanuit ons atelier. Je zou het niet meteen vermoeden, maar onze werken laten zich eenvoudig verschepen: elk glasraam bestaat uit kleine, afzonderlijke panelen.”

“Het ene internationale contact leidt tot het andere, maar dat geldt eigenlijk ook voor ons binnenlandse werk”

### Isolerend monumentenglas

**Karla Laheye:** “Is de markt voor restauratie niet erg fragiel, en die voor creaties van brandglaskunst niet onvoorspelbaar?”

**Katrien Mestdagh:** “Dat is zo. Daarom verrich-

ten we tegenwoordig ook een andere activiteit: wij leveren en plaatsen isolerend monumentenglas. Oude ramen worden goed geïsoleerd, zonder dat het karakter van het huis verloren gaat. Het vak van monumentenglas is arbeidsintensief en vraagt veel knowhow, maar de marktvaart is solide.”

### Fair-play

**Karla Laheye:** “Hoe is het gesteld met de populariteit van het klassieke brandglas?”

**Katrien Mestdagh:** “De brandglaskunst is een West-Europese traditie die door de eeuwen heen pieken en dalen in faam heeft gekend. Ons atelier is gespecialiseerd in de neogotische stijl: mijn grootvader werd beschouwd als de laatste echte neogotieker. Maar we pinnen ons niet vast op die ene stijl. Zo restaureren en creëren we ook binnen andere stromingen in de glaskunst, zoals art deco en art nouveau.

Vandaag is er terug veel interesse in ambachten, in West-Europa zijn heel wat ateliers actief. De restauratie van brandglas in Europa kent een eigen dynamiek, er wordt vastgehouden aan



## —ID—

**Bedrijf:** Atelier Mestdagh

**Sector:** glasraamkunst

**Opgericht in:** 1947

**Omzet in 2016:** ± 484.000 euro

**% van omzet 2016 gerealiseerd in het buitenland:** 2%

**Aantal medewerkers:** 7

**Atelier:** Merelbeke

**Galerij:** Gent

**Projecten in:** Nederland, VK, Japan, Palestina, VS, Frankrijk, Duitsland en Griekenland

3

“ZORG VOOR MOOI REFERENTIEWERK, OOK IN HET BINNENLAND: GOED WERK WORDT OOK HIER GESLOT”

een soort van ethische code: we zijn weinig of niet actief in elkaars markten. Van restauratieprojecten in andere Europese landen is er bijgevolg bijna geen sprake.”

### Leegloop

**Karla Laheye:** “Heeft de leegloop van de kerken een impact op de restauratiebudgetten die vandaag worden uitgetrokken voor deze gebouwen?”

**Katrien Mestdagh:** “De budgetten hiervoor worden inderdaad kleiner, al mogen we in België nog van geluk spreken: het onderhoud van kerken wordt voor een aanzienlijk deel gesubsidieerd door de overheid. In andere Europese landen is dat niet het geval, congregaties moeten er de kosten helemaal zelf dragen. Daar zijn de restaurateurs dus slechter af dan wij.”

### Folie op glas

**Karla Laheye:** “Hoe speelt jullie atelier in op die evolutie?”

**Katrien Mestdagh:** “Dat is simpel: het buiten de Europese grenzen zoeken. In Zuid-Korea bijvoorbeeld zit het katholicisme sterk in de lift: jaarlijks worden er meer dan honderd kerken bijgebouwd. In 2005 zijn we met FIT op handelsmissie geweest naar Zuid-Korea en Japan. We voelden veel interesse voor ons werk, maar ze zijn er vaak geheel onbekend met de artisanale brandglasraamcultuur die er bij ons ingebakken zit. Dat is een niet te onderschatten drempel: bij de bouw van een kerk zijn ze vaak tevreden met goedkope oplossingen, zelfs met een laagje folie op glas. Er liggen zeker kansen in het Verre Oosten, maar je moet wel de juiste contacten zien te vinden. Die netwerken zijn we nu volop aan het verknopen, samen met FIT en Catholica. We zijn dan ook van plan om er terug te gaan.”

### Van Gent naar Shenzhen

**Karla Laheye:** “Die internationale oriëntatie is niet nieuw voor jullie.”

**Katrien Mestdagh:** “Mijn ouders werken al sinds de jaren 80 samen met buitenlandse artiesten, onder andere uit Zweden en Japan. Je vindt ouder werk van mijn moeder en vader ook terug in Azië en de VS.

De internationalisering van ons atelier is nooit rechtlijnig geweest, eerder een verhaal van vallen en opstaan. Het ene contact leidt vaak tot het andere, al geldt dat evenzeer voor ons binnenlandse werk. Een Chinese bezoeker van een expositie in de Sint-Niklaaskerk in Gent leidde bijvoorbeeld tot een project in een hotel in Shenzhen. Referentieprojecten zijn veruit onze beste reclame. Zo haalden we onlangs nog een project binnen voor een kerk in Zuid-Engeland via een man die gefascineerd was door het werk van mijn moeder op een tentoonstelling in Gent.”

“De internationalisering van ons atelier is nooit rechtlijnig geweest, eerder een verhaal van vallen en opstaan”

### Catalogus

**Karla Laheye:** “Er zit dus weinig regelmaat in jullie buitenlandse opdrachten?”

**Katrien Mestdagh:** “Inderdaad, maar daar willen we verandering in brengen. Dat doen we door actiever te prospecteren, deel te nemen aan beurzen, systematisch meer b2b-contacten aan te knopen en in te zetten op mailings, folders en een moderne website. Potentiële klanten benaderen we veel actiever dan vroeger. Zo werken we onder meer aan een catalogus met een aantal standaardproducten, om niet langer alleen prijsuniek en op bestelling te werken. Dankzij mijn studie in York beschik ik over veel internationale contacten. Elke twee jaar neem ik deel aan een internationaal colloquium over conservatie en restauratie van glas-in-lood. Ik geef er ook graag lezingen om ons werk in de kijker te zetten. Met FIT maakten we al de oefening welke buitenlandse markten kunnen bieden. Samen onderzoeken we mogelijkheden, maar we winnen ook ervaringen

4

“GEBRUIK DE KENNISCENTRA EN NETWERKEN DIE VOOR HANDEN ZIJN: FIT, MAAR OOK UNIZO, VOKA EN MARKANT. BESCHOUW HEN ALS PARTNER, NIET ALS INSTANTIES DIE VOOR JOU HET WERK GAAN OPKNAPPEN.”

in bij andere bedrijven zoals Slabbinck, handelaar in religieuze producten, die ook actief is in deze vrij gesloten gemeenschap.”

### Interieur & musea

**Karla Laheye:** “Hoe ziet u de toekomst van het atelier?”

**Katrien Mestdagh:** “Qua internationalisering zoeken we concreet naar geschikte beurzen waar we stevige b2b-relaties aan over kunnen houden. Op die vakbeurzen gaan we meer inzetten op profane kunst. Binnenkort zouden we graag deelnemen aan Maison&Objet, een grote designbeurs in Parijs. Zo willen we ons meer richten op architecten en interieurspecialisten. Een andere piste die we gaan exploreren zijn restauratiewerken in musea, want we merken dat ook hier vraag naar is. Financieel gaan de zaken goed, commercieel zijn we aantrekkelijker dan ooit. Onze activiteiten zijn ook uitgebreid: zo werken we bijvoorbeeld aan een project om glascreaties met led-sheets te integreren, wat vernieuwende resultaten oplevert. We proberen onze stijl continu te heruitvinden. Innovatie en internationalisering zijn de toekomst voor ons atelier.”

5

“BLIJF NETWERKEN IN DE BREDE ZIN VAN HET WOORD, OOK VIA EXPOSITIES. REFERENTIEPROJECTEN MOETEN IN LEVEN BLIJVEN, ALLEEN ZO WORDEN ZE OPGEPIKT.”

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

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

# Intussen ...

**Van Hool** uit Koningshooikt produceert 482 tankcontainers voor BASF Ludwigshafen. Beide bedrijven hebben deze innovatieve containers samen ontwikkeld. Ze hopen dat er zo meer wegtransport van chemische goederen zal verschuiven naar het spoor. Dit jaar worden om en bij de 90 stuks afgeleverd, de rest is voorzien voor 2018.

**BeMatrix** is door het Duitse Design-Zentrum Nordrhein-Westfalen uitgeroepen tot winnaar van de Red Dot Award in de categorie productdesign. De Roeselaarse producent van modulaire standbouw-systemen sleept de prestigieuze prijs in de wacht voor zijn systeem LEDskin®, dat met videobeelden, animaties of bewegende grafische elementen de beleving op een beursstand verhoogt.

Met zijn ERP-oplossing op maat van de voeder- en voedingsindustrie zet **Adifo Software** zijn eerste stappen op de Amerikaanse markt. Deze Maldegense IT-speler ontwikkelt softwarepakketten en cloud-diensten voor onder meer voederformulering, receptuurbeheer en rantsoenberekening. Met zijn formuleringspakket was het bedrijf al langer actief in de VS.

Voor het tweede jaar op rij mag de **KU Leuven** zich de meest innovatieve Europese universiteit noemen, zo blijkt uit de ranking van mediagigant Thomson Reuters. Op twee staat het Imperial College London, Cambridge vervolledigt het podium. De UGent staat op de negentiende plaats. Reuters baseert zijn jaarlijkse ranglijst op de publicatie van academische papers en octrooiaanvragen.

De achtste, negende en tiende medaille zijn een feit voor **Brouwerij Huyghe** uit Melle. Delirium Tremens won goud op de Meinigers International Craft Beer Awards en zilver op de Australian International Beer Awards. Op het Concours International de Lyon sleepte ook La Guillotine zilver in de wacht.

**REstore** is op de Ecotop in Berlijn uitgeroepen tot slimste groene start-up van Europa. Het bedrijf uit het Limburgse Waterschei, waarin onder meer LRM participeert, ontwikkelt vernuftige technologie waarmee vraag en aanbod van energie beter op elkaar kunnen worden afgestemd.

# 150

Saatchi & Saatchi liet zijn Londense kantoor inrichten met 150 werkplekken uit de DAN-collectie van **BULO**. Het gerenommeerde reclamebureau kwam bij de Mechelse kantoormeubelfabrikant terecht via het Londense architectenbureau Jump Studios. Het order creëert heel wat extra werkgelegenheid voor BULO en zusterbedrijf Bosq, want nagenoeg alle elementen worden in huis vervaardigd.



De Chinese internetgigant Alibaba heeft een akkoord gesloten met **JBC** en **Colruyt**. Naast kledij kunnen Chinezen dus voortaan ook Cara Pils en andere huismerken van de supermarktketen kopen. De groep opereert als schakel tussen verschillende e-commercebedrijven en beschikt ook over een eigen betaaldienst.

Op de 25e editie van de Australian International Beer Awards (AIBA) behaalde brouwerij **De Poes** met De Poes Blond zilver in de categorie 'Blonde, best Belgian/French style Ale'. Na de Brussels Beer Challenge, de World Beer Challenge en de International Beer Challenge is dit de vierde onderscheiding voor de Tielse brouwers.

**Xpower** uit Lochristi mag zijn Dealer Management Software (DMS) leveren aan MAN Italië. DMS automatiseert bedrijfsprocessen en vereenvoudigt gegevensbeheer en -verwerking. Het is de eerste buitenlandse erkenning door een officiële invoerder voor de softwareontwikkelaars. Wel werken de Oost-Vlamingen al nauw samen met de Belgische takken van invoerders als Volvo Cars, Ford en Iveco.

De Belgian Maker Award 2017 staat op naam van **Aluvision** uit Deinze. Met deze prijs bekronen UNIZO en DHL voor de tweede keer een maakbedrijf dat lokaal produceert en zich onderscheidt op het vlak van duurzaam ondernemen en innovatie. De ontwikkelaar en producent van modulaire systemen voor onder meer standenbouw werd in 2015 ook al bekroond tot Leeuw van de Export.

In de categorie 'nieuwe toepassingen' van de Tectextil Innovation Award kaapte het kennis- en innovatiecentrum voor de textielindustrie **Centexbel** de prijs weg met zijn slimme knieverband. De sensor in het verband herkent de kniebewegingen en geeft de revaliderende patiënt signalen op zijn smartphone of hij goed bezig is. In de categorie 'nieuwe technologie' won **Vetex**, de Ingelmunsterse specialist in het coaten en lamineren van textiel, met zijn procedé om weefsels solventvrij te bekleden.

**Jan De Nul Group** heeft een baggercontract van 60 miljoen euro op zak in de nieuwe haven van Veracruz in Mexico. De baggerspecie zal vervolgens als basis dienen voor de bouw van 5 haventerminals. In maart 2018 zouden de werken zijn afgerond.

Uit een poule van meer dan 1.200 bedrijven is **Smappee** opgenomen in de Red Herring Top 100 Europe. Op deze prestigieuze lijst prijken de meest beloftevolle technologiebedrijven van Europa. Het Kortrijkse cleantechbedrijf ontwikkelt technologie die het mogelijk maakt om energieverbruik te meten en te verminderen.

Met de nieuwe brug over de Rijn heeft Straatsburg er een landmark bij. Het staaltje van engineering maakt het mogelijk om te voet, per fiets of met de tram te reizen naar zusterstad Kehl en is ook beetje Vlaams. **Victor Buyck Steel Construction** uit Eeklo fabriceerde het stalen brugdek en transporteerde het over het water naar Straatsburg.

Samen met zijn Japanse licentiepartner Kurita Water Industries gaat het Gentse **Organic Waste Systems (OWS)** een vergistingsinstallatie bouwen op het eiland Shikoku. De installatie zal dagelijks 64 ton organisch materiaal omzetten in biogas. Daarmee zal vervolgens groene elektriciteit geproduceerd worden.

Specialist in meetapparatuur voor milieu- en productieprocessen **AppliTek** uit Deinze haalde een belangrijk contract binnen voor het ontwerpen, bouwen en installeren van een nieuw analysesysteem voor een Zweedse chloorproductieplant. Het project kadert in de geleidelijke afbouw van amalgam – een kwiklegering – in de chloorproductie.

# 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'.

## U.S. Energy Sector Update

Verwacht wordt dat de productie van elektriciteit op basis van steenkool stelselmatig zal dalen in het voordeel van windenergie. En ook al kunnen buitenlandse bedrijven zelf geen windcentrales beheren in de VS, er is wel nood aan bedrijven actief in monitoring, transmissie, opslagtechnologie enzovoort. In deze marktstudie van ons kantoor in Houston (verantwoordelijk voor de olie-, gas-, energie- en chemiesector) verneemt u meer over de huidige en toekomstige situatie van de Amerikaanse energiemarkt.

## Hernieuwbare energie in Marokko

Door de groeiende bevolking en de toenemende industriële en economische activiteit stijgt het energieverbruik in Marokko in ijltempo. Om de afhankelijkheid van energie-import – en het stevige kostenplaatje dat eraan vasthangt – te drukken, investeert de regering al enkele jaren in groene energie. De ambitie is om tegen 2020 maar liefst 42% van de energiemix uit duurzame bronnen te halen, in 2030 moet dat zelfs 52% zijn. In deze marktstudie leest u hoe het land er werk van maakt om deze pittige doelstellingen te realiseren.

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

# Estland

## Baltische digitale tijger

Toen de Sovjet-Unie in 1991 geschiedenis werd, moesten vele nieuwe, 'bevrijde' staten from scratch een administratie en maatschappijmodel opbouwen. Geen evidentie, maar het kleine Estland slaagde hier wonderwel in. Wie de prestaties van het Baltische land wil uitdrukken in de businessbegrippen van vandaag, kan niet om termen als 'krachtige start-up' of 'economische tijger' heen. Een blik op een hypermodern land op het kruispunt van Scandinavië, Rusland en continentaal Europa, waar ook Vlaamse bedrijven een rol kunnen spelen.

wereld  
WIJS DOSSIER





## MARKTSTUDIES

Bent u actief in detailhandel en overweegt u uw kans te wagen op de Estse markt? Bekijk dan zeker onze marktstudie voor retail in de kledij- of voedingssector op onze website, onder de rubriek 'landen'.

### Eigen kroniek

"Voor de hand lag de economische opmars van Estland nochtans niet", vertelt Thomas Castrel, onze Vlaamse Economische Vertegenwoordiger (VLEV) in de Baltische staten. "Het is een klein land met 1,3 miljoen inwoners. Een deelstaat van een reusachtig verbond werd plots een demografische dwerg. Maar dat ze voor het eerst aan een eigen kroniek konden schrijven, motiveerde de Esten om zich van meet af aan op een unieke manier te profileren."

### Doorgedreven digitalisering

**Welke weg sloeg Estland in om die unieke positie te verwerven?**

**Thomas Castrel:** "Estland werd een wereldpionier op het gebied van e-governance. Bij de uitbouw van een administratie heeft de overheid ingezet op een doorgedreven digitalisering. Zo was Estland het eerste land ter wereld waar kiezers online konden stemmen. Met digitale toepassingen wil de overheid komaf maken met bureaucratie. Informatica werd ook snel een essentieel onderdeel in het Estse onderwijs."

**Maakte Estland die digitale ommezwaai samen met de andere Baltische staten?**

**Thomas Castrel:** "Neen, Estland reed hier een geheel eigen koers. In het buitenland worden de drie Baltische staten vaak in één adem genoemd, maar hun verhalen zijn heel verschillend. Op

cultureel en economisch vlak heeft Estland zelfs weinig gemeen met de Baltische burens. Hogere lonen en meer arbeidsefficiëntie leidden tot een hogere levensstandaard in Estland. Zo werd een emigratiestroom na de onafhankelijkheid voorkomen, in groot contrast met de exodus die volgde uit Letland en Litouwen.

Wat de Baltische staten wél gemeen hebben, is dat ze alle drie snel toenadering zochten tot het Westen. Ze werden gelijktijdig lid van de EU en Schengen en behoren vandaag allemaal tot de eurozone. Ook bij de NAVO worden ze beschouwd als trouwe en enthousiaste leden."

## Wat betreft infrastructuur vallen er binnenkort mooie contracten binnen te halen in Estland

### Gegoede klasse

**Waarin verschilt Estland vandaag van de andere Baltische landen op economisch gebied?**

**Thomas Castrel:** "De Estse economie richt zich veel meer op handel met Scandinavië en Finland dan de andere Baltische staten. Daarnaast ligt de gemiddelde koopkracht van de Est gevoelig hoger dan in Letland en Litouwen. Maar vergeleken met West-Europa zijn de lonen er wel lager. Toch vormt er zich een klasse die zich wel westerse luxegoederen

kan veroorloven. Esten zijn bijvoorbeeld zeer geïnteresseerd in natuurlijke, lokale producten en organische voeding. Het ontstaan van die Estse gegoede klasse biedt kansen voor Vlaamse bedrijven."

### Whizzkids

**Wat ligt er aan de basis van die nieuwe Estse middenklasse?**

**Thomas Castrel:** "Estse whizzkids spelen hier een heel grote rol. Met hun op school geleerde computerkennis gingen ze creatief en vernieuwend te werk. De digitalisering inspireerde het ondernemerschap in de IT-sector, en dat wierp snel vruchten af. Succesverhalen als Skype, Playtech en andere IT-bedrijven zorgen voor werkgelegenheid en buitenlandse investeringen. De Estse overheid stimuleert ondernemerschap ook door de bedrijfsbelasting laag te houden en administratieve barrières weg te werken. En dat geldt ook voor buitenlandse ondernemers."

Zo introduceerde het land in 2014 het e-residence program. Dat laat iedereen toe om 'online burger' van Estland te worden. Niet-Esten kunnen op tien minuten tijd een online bedrijf opstarten en gemakkelijk een Estse bankrekening openen. Ze krijgen toegang tot alle publieke diensten en betalen een lage vennootschapsbelasting. Dit e-burgerschap typeert het open beleid dat Estland wil voeren. Zeker voor technologiestart-ups biedt dit perspectieven om er een hub op te zetten."

Fintechbedrijf TransferWise laat gebruikers toe om goedkoop internationale geldtransacties uit te voeren. Het groeibedrijf heeft zijn hoofdzetel in Londen, is actief in 60 landen en telt meer dan 1 miljoen gebruikers. Vlaming Wout Verlinden woont en werkt in Tallinn en leidt er binnen TransferWise het team dat ondersteunende interne software ontwikkelt. Hij werpt een blik op het Estse ecosysteem voor innovatieve IT-bedrijven:

## “Estland in de voorlinie op het vlak van technologie en innovatie”

“Estland is van meet af aan een pionier geweest op IT-vlak, en is dat nog altijd. Na de onafhankelijkheid hebben ze meteen ingezet op digitalisering en computerlessen in het onderwijs. Zo groeide een volledige generatie op die bol stond van informaticakennis. Een eerste succes bleef niet lang uit: Skype zette de telefoniewereld op z'n kop. Vervolgens startten ex-werknemers van Skype andere projecten op – zoals TransferWise trouwens – en ontstond er een sneeuwbaaleffect.

Qua technologische ontwikkelingen in IT in het algemeen en fintech in het bijzonder kan Estland zeker de vergelijking met Vlaanderen doorstaan. Bovendien bevinden beide ecosystemen zich in een soortgelijke situatie: een kleine binnenlandse markt maakt dat IT-start-ups al snel over de grenzen heen moeten kijken. In beide gevallen speelt de overheid een actieve rol om innovatie en ondernemerschap te stimuleren.”

A close-up photograph of a computer keyboard. The focus is on a large, rectangular blue key with the word "digital" printed in white lowercase letters. To its left is a smaller, split-colored key (blue and black). Other keys are visible in the background, including one with a tilde symbol (~) and another with the number 3. The lighting is soft, creating a professional and modern aesthetic.

## Fins Florida

**Op het vlak van handel richt Estland zich sterk tot Scandinavië en Finland. Is die focus er gekomen door het EU-lidmaatschap?**

**Thomas Castrel:** "Estland en Finland onderhouden al heel lang sterke banden: vele Esten spreken Fins, en de hoofdsteden van beide landen liggen dicht bij elkaar. Finnen nemen de ferry naar Tallinn zoals wij de trein naar Antwerpen nemen. In Tallinn en Pärnu heerst een ware bouwwoede. Bouwpromotoren richten zich voornamelijk op welgestelde gepensioneerde Finnen die graag hun oude dag doorbrengen in het goedkopere Estland. Pärnu wordt daarom vaak Fins Florida genoemd.

Estland en Finland willen nog dichter naar elkaar toegroeien. Er zijn plannen om een autotunnel onder de Finse Golf te graven. Die moet

Tallinn met Helsinki verbinden, en zo de Europese E67-snelweg verlengen. Dit tunnelproject sluit aan op een nog groter infrastructuurplan: de Rail Baltica. Samen met de EU investeren Estland, Letland en Litouwen maar liefst 5,8 miljard euro om de Baltische staten met het Europese spoorwegnetwerk te verbinden. Daarvoor moet er ongeveer 800 kilometer spoor worden aangelegd.

**\\ Estland is geen verwegland:  
Tallinn is maar 2,5 uur vliegen  
van Brussel \\**

Uiteraard kunnen ook Vlaamse bedrijven hun graantje meepikken in de Estse bouwwoede of de grote infrastructuurprojecten die er op

til zijn. Vooral ontwerp bureaus en leveranciers van bouwmaterialen kunnen mooie aanbestedingen in de wacht slepen."

**Ziet u nog andere kansen voor Vlaamse bedrijven in Estland?**

**Thomas Castrel:** "Qua logistiek liggen er groeimogelijkheden in Estse zeehavens zoals die van Muuga nabij Tallinn. Daar wordt in de nabije toekomst nog een nieuw multimodaal logistiek platform bijgebouwd, waar de verschillende transportmanieren (water, weg en spoor) perfect geïntegreerd worden. Katoen Natie is bijvoorbeeld al sinds 2009 actief in Muuga. Door zijn centrale positie is Tallinn dé toegangspoort tot Scandinavië, de Baltische staten, Rusland en het Gemenebest van Onafhankelijke Staten (GOS)."



### **Katoen Natie: "Tallinn is een logistieke draaischijf zonder weerga"**

Katoen Natie verleent logistieke diensten over de hele wereld. De Antwerpse onderneming telt meer dan 10.000 medewerkers en 400 vestigingen wereldwijd. Mart Melles, managing director bij Katoen Natie Eesti, verklaart waarom Katoen Natie ook in Estland actief is.

"Onze aanwezigheid in de haven van Muuga nabij de Estse hoofdstad Tallinn dateert van 2009, toen we de Nederlandse opslagspecialist Unieveem overnamen. De Nederlandse activiteiten – de bewaring en bewerking van cacao-producten – werden voortgezet en uitgebreid met andere artikelen. Door onze unit in Estland werden we wereldspeler op de cacao-markt.

De komst van Rail Baltica zal ons toelaten om nog meer noord-zuidtransport te behandelen, al willen we vooral een logistieke hub zijn voor de Russische markt. De unieke ligging maakt ons daarvoor uiterst geschikt: vlak bij de grens, maar binnen de EU en beschermd door de NAVO-paraplu."

## Grote buur Rusland

Welke gevolgen heeft de westerse oriëntatie van Estland voor de handelsrelaties met Rusland?

**Thomas Castrel:** "Elke toenadering tot het Westen, bijvoorbeeld de Estse toetreding tot de EU, Schengen, de eurozone en NAVO had een negatieve impact op de handelsrelaties met Moskou. De export naar Rusland neemt gestaag af, ook geopolitieke conflicten tussen Rusland en het Westen hebben directe gevolgen voor de haven van Tallinn.

Daartegenover staat dat de Esten hun grote buur kennen als geen ander. De geografische nabijheid en de kennis van de Russische taal en cultuur bieden voordelen aan bedrijven die vanuit Estland de Russische Federatie en het GOS willen bewerken. De haven van Silport,

gelegen in het stadje Sillamäe, promoot zich als de Europese haven die zich het dichtst bij Rusland bevindt, gelegen op slechts 25 km van de Ests-Russische grens."

\\ In het buitenland worden de drie Baltische staten vaak in één adem genoemd, maar hun verhalen zijn heel verschillend \\

Ziet u een verklaring voor de beperkte aanwezigheid van Vlaamse ondernemingen in Estland vandaag?

**Thomas Castrel:** "Wie naar Estse websites surft, zal merken dat sommige sites uitsluitend in het Ests zijn opgesteld. Nochtans spreken de meeste Esten behoorlijk goed Engels. De taal lijkt dus misschien een barrière, maar is dat niet in de praktijk. Verder is de Estse binnenlandse markt eerder klein, maar daarom niet minder aantrekkelijk om te bewerken. Zo biedt het land veel potentieel op het vlak van export naar Scandinavië. Het grootste struikelblok is wellicht de psychologische afstand:

Estland lijkt een verwegland, maar ligt op slechts 2,5 uur vliegen van Brussel."

## Benadering van de markt

Als de Baltische landen zo verschillend zijn, is het voor ondernemers dan wel een goed idee om die drie markten als een geheel te benaderen?

**Thomas Castrel:** "De Baltische landen verschillen niet alleen qua zakencultuur, maar ook qua consumentengedrag en koopkracht. Ondernemingen hebben vaak de neiging om één strategie te ontwikkelen voor de drie kleine economieën samen, maar dat is eerder af te raden. De drie verschillende talen vereisen bijvoorbeeld ook al drie verschillende etiketteringen. Je kan via één distributeur met een groot gamma de drie markten samen bewerken, maar dat komt niet zo vaak voor.

Aan de andere kant: ben je al actief op de Finse markt, dan is de stap naar Estland relatief klein. De economische banden tussen beide landen zijn sterk. Belgisch bier in Estland wordt bijvoorbeeld in grote mate geïmporteerd door een Fins bedrijf. Estland is zodanig georiënteerd op Scandinavië dat je ze vandaag niet meer los van elkaar kan denken."

## BekaertDeslee: "Just-in-time leveren aan onze grootste klanten"

BekaertDeslee levert matrasstoffen en -hoezen aan de grootste producenten binnen de sector. De West-Vlaamse groep heeft vestigingen in alle uithoeken van de wereld, waaronder sinds 2010 ook een productiecentrum in Estland. Hans Dewaele, CCO bij BekaertDeslee, legt uit hoe zijn bedrijf in Estland is terechtgekomen:

"We zijn naar Estland getrokken om dicht bij onze afnemers te produceren. Een aantal van onze grote Europese klanten vestigden hun productielocatie in Tallinn. Wij zijn hen gevolgd om flexibel en just-in-time te kunnen aanleveren. Deze klanten en wijzelf zijn heel hard gericht op Scandinavië, maar we profiteren van onze aanwezigheid om ook een

rol te spelen op de Estse binnenlandse markt. Door tijdens het opstartproces met andere Vlaamse ondernemers te spreken die in de regio actief zijn, hebben we veel bijgeleerd over het reilen en zeilen in Estland. FIT bracht ons met hen in contact. Door die uitwisseling van ervaringen konden we de nieuwe omgeving en manier van werken beter inschatten."



## Goede raad voor zakendoen in Estland

Tijdens de voorbereiding van uw eerste zakelijke ontmoetingen en onderhandelingen in Estland houdt u het best rekening met enkele eigenheden. Thomas Castrel, onze VLEV in de Baltische staten, zet ze op een rij:

1

### Don't mention Russia

"Eston worden niet graag vergeleken met de andere Baltische staten of de rest van Oost-Europa, laat staan met ex-moederstaat Rusland. Laat associaties met Rusland of het 'Oostblok' dus achterwege. Spreek Engels en leer enkele woorden Ests, maar vermijd om tijdens een eerste contact Russisch te spreken."

2

### Ga recht op doel af

"Wanneer je zaken doet in Estland, kom dan meteen to the point met je presentaties en pitches. Esten hanteren een Scandinavische zakenstijl: loopt alles vlot, dan kan je op een kwartier al terug buiten zijn. Esten zijn ook heel benaderbaar. Stuur je een e-mail naar een CEO dan is de kans groot dat die je persoonlijk en snel zal antwoorden."

3

### Ken de omgangsregels

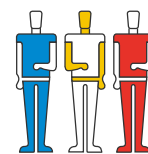
"Blijf op je gemak, ook wanneer er plots een lange stilte valt. Esten hebben de gewoonte om al tijdens een meeting na te denken, te wikken en te wegen. Net zoals Finnen voelen ze zich niet oncomfortabel bij uitgebreide stiltes. Een persoonlijk relatie opbouwen met je buitenlandse contacten is altijd belangrijk, maar zeker in Estland. Veel valt te regelen via e-mail, maar een band scheppen door af en toe naar het land af te reizen, is cruciaal."



# FACTSHEET ESTLAND



OPPERVLAKTE  
45.228 KM<sup>2</sup>



AANTAL INWONERS  
1,32 MILJOEN (2017)



OFFICIËLE TAAL  
ESTS



MUNTEENHEID  
EURO



Estland staat op de 1e plaats in de 'International Tax Competitiveness Index 2016' (Tax Foundation)

## Ease of doing business index



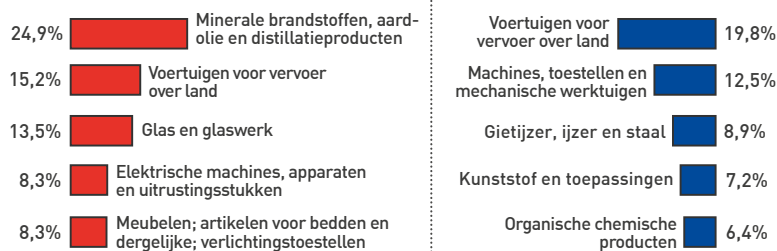
## Politiek risico



## Commercieel risico (van A tot C)



## Vlaamse export naar Estland: € 294 miljoen (2016)



### MEER WETEN OVER ZAKENDOEN IN ESTLAND?

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.

Vlaamse import uit Estland: € 161 miljoen (2016)

# LEEUVAN DE EXPORT 2017



Vlaanderen is een van de meest open economieën ter wereld: onze bedrijven sturen hun producten en diensten naar alle uithoeken van de aardbol. Door de jaren heen bouwden vele Vlaamse exporteurs een ongeëvenaarde reputatie op. Een krachttoer waar we best trots op mogen zijn. Daarom organiseert FIT dit jaar al voor de 16e keer de Leeuw van de Export: een wedstrijd die de meest sprekende exportsuccessen in de kijker zet. We stellen u graag de genomineerden kort voor.

# A

IN DE CATEGORIE **'BEDRIJVEN MET MAXIMAAL 49 MEDEWERKERS'**  
IN ALFABETISCHE VOLGORDE

## Comsof nv

Comsof ontstond in 1998 als universiteits-spin-off. Vandaag ontwikkelt en commercialiseert de Gentse familiale onderneming FiberPlanIT. Deze unieke software maakt het mogelijk om glasvezelnetwerken voor breedbandinternet op stadsniveau intelligent en volautomatisch te laten berekenen door de computer. De Vlaamse born global is actief in meer dan 40 markten en heeft een vertegenwoordiging in Canada. Met zijn 13 medewerkers haalde Comsof 1,9 miljoen euro omzet in 2016, waarvan 86% gerealiseerd werd in het buitenland. Liefst 61% van de export ging naar niet-EU-landen. Verder heeft deze pionier een sterke traditie van samenwerking met Vlaamse onderzoeksinstituten en met bedrijven die complementaire toepassingen ontwikkelen.

## KlingeLe Chocolade nv

KlingeLe Chocolade specialiseert zich in eerlijk geproduceerde chocolade binnen specifieke niches, waaronder chocolade zonder toegevoegde suiker of op basis van stevia. De Evergemse fabrikant heeft enkele eigen merken, maar ruim de helft van de productie is bestemd voor de privatelabelmarkt. KlingeLe Chocolade zet sterk in op innovatie en R&D. Naast onderzoek naar onder meer suikervervangers werkt het bedrijf samen met zijn klanten aan speciale chocoladerecepten. Door de focus op bepaalde niches keek de Evergemse producent al snel over de landsgrenzen heen. Met succes, want vandaag worden de chocoladerepen en -tabletten van deze kandidaat-Leeuw verkocht in 44 landen over alle continenten heen. De 27 medewerkers van KlingeLe Chocolade realiseerden in 2016 een omzet van 5 miljoen euro, waarvan 69% uit export kwam.

## Lansweeper bvba

Deze Oost-Vlaamse technologiestrategische speler, die in 2004 het licht zag, ontwikkelt en vermarkt het Lansweeper-softwareplatform. Daarmee verzamelen bedrijven detailinformatie over alle machines en gebruikers binnen hun IT-netwerk. De klantenportefeuille van het Grembergense bedrijf is heel divers, al is de overheid sterk vertegenwoordigd door de hoge securitystandaarden waaraan de software voldoet. Vanaf het prille begin hanteert Lansweeper een 100% digitale marketingstrategie, waardoor landsgrenzen hoe dan ook een relatief gegeven zijn. In 2016 was het bedrijf actief in 129 landen en haalde het 98% van zijn omzet uit export. Maar liefst 70% van de uitvoer ging naar niet-EU-landen. De 18 personeelsleden realiseerden toen een omzet van 8,8 miljoen euro.

# Maak kennis met de zes genomineerden!

# B

IN DE CATEGORIE 'BEDRIJVEN MET 50 OF MEER MEDEWERKERS'  
IN ALFABETISCHE VOLGORDE

## Bekina Boots nv

Bekina Boots ontwikkelt, produceert en commercialiseert high-end veiligheidslaarzen op basis van polyurethaan materiaal. Al van bij de oprichting in 1962 timmert het bedrijf vanuit zijn thuisbasis Kluisbergen aan een internationale afzetmarkt. Daarbij zet de fabrikant zwaar in op technologische innovatie. Onder meer met een in-house labo en de meest recente testapparatuur maken ze het verschil. Zo groeide deze kandidaat-Leeuw gestaag uit tot de op een na grootste speler ter wereld in zijn niche. In 2016 realiseerden de 53 medewerkers van Bekina Boots een omzet van bijna 14 miljoen euro. Daarvan kwam 94% uit de export naar 43 landen wereldwijd.

## Skyline Communications nv

Het Izegemse familiebedrijf Skyline Communications is de afgetekende wereldmarktleider in end-to-end multi-vendor networkmanagementsoftware voor de media-industrie. Met zijn softwareplatform DataMiner gebruiken, controleren en beheren telecom-, broadcast- en satellietoperatoren optimaal hun netwerk, bijbehorende infrastructuur en communicatiestromen. Jaarlijks voegt Skyline Communications nieuwe applicaties en intelligente functionaliteiten toe aan DataMiner. In 2012 wonnen ze de Leeuw van de Export in de categorie van de kleine bedrijven. Na de verplichte 5 jaar waarin een winnaar niet mag deelnemen, wagen ze opnieuw hun kans bij de middelgrote en grote bedrijven. Skyline Communications telde in 2016 wereldwijd 146 werknemers. Die draaiden samen ongeveer 29,2 miljoen euro omzet, waarvan 92% uit export.

## Soudal nv

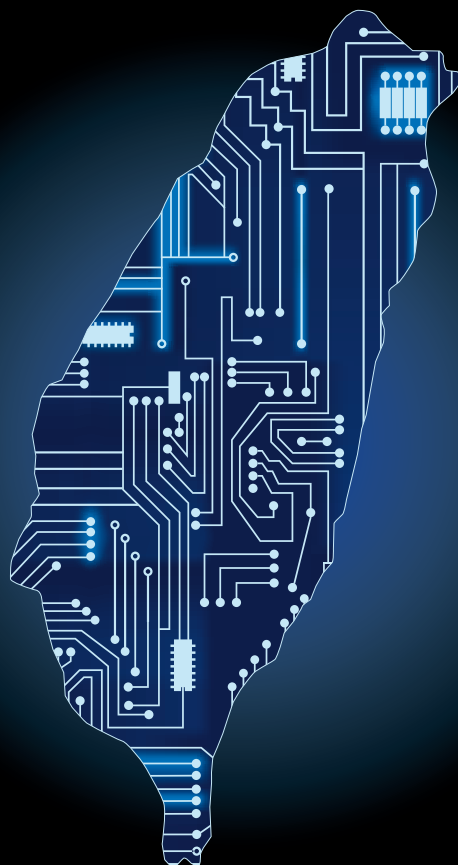
Vic Swerts richtte Soudal op in 1966. Dit vlaggenschip in de bouwsector produceert en distribueert stopverf, polyurethaanschuim en lijmen voor de professionele gebruiker, de industrie en de consument. Jaarlijks ontwikkelt het bedrijf maar liefst 300 nieuwe producten, een treffende illustratie van zijn enorme innovatiedrang. Naast het hoofdkwartier in Turnhout telt Soudal nog 5 exploitatiezetels in Vlaanderen en 62 vestigingen in het buitenland. Met 854 medewerkers in 2016 is het een van de belangrijkste werkgevers in de Kempen. Wereldwijd had Soudal toen 2.570 medewerkers in dienst. Samen zorgden ze voor ruim 629 miljoen omzet. Daarvan bedroeg het aandeel uit export 91%.

## Welkom op de prijsuitreiking

Op 8 september presenteren de genomineerden hun dossier aan een uitgebreide jury. Hun beslissing blijft top secret tot 20 september. Dan kondigt Vlaams minister-president Geert Bourgeois de kersverse Leeuwen van de Export 2017 aan. Ook u kan daarbij aanwezig zijn. We verwelkomen u graag in het Concertgebouw in Brugge. Na de prijsuitreiking volgt een walking dinner en netwerkevent. Bijzonder interessant, want niet alleen tekent zowat het hele FIT-netwerk present, ook kan u er ervaringen uitwisselen met het kruim van de Vlaamse exportwereld.

Alle details vindt u op [www.leeuuvandeexport.be](http://www.leeuuvandeexport.be). Schrijf u snel in!





# Werk samen met **digitaal Taiwan**, via Europese clusters



Zakendoen met het verre Taiwan lijkt misschien een moeilijk haalbare kaart. Toch loont dit meer dan de moeite voor onder meer onze innoverende IT-bedrijven en producenten van digitale content. Taiwan is immers een absolute wereldleider op het vlak van ICT, een sector waarin ook Vlaanderen veel te bieden heeft.

In 2016 exporteerde Vlaanderen in totaal voor 631,82 miljoen euro naar Taiwan. Dat betekent weliswaar een terugval van 16,3% in vergelijking met 2015, maar de uitvoer daalt niet in alle sectoren. Bepaalde Vlaamse bedrijven exporteerden de laatste jaren net steeds meer naar dit eiland in het Verre Oosten. En als we het slim aanpakken, liggen er Vlaamse bedrijven nog vele kansen te wachten.

### Digitale reus

Taiwan is een van die hoogtechnologische, Aziatische landen waar de ontwikkeling van digitale technologie de voorbije jaren een ongekend hoge vlucht nam. Zo is het een voortrekker in de ontwikkeling en productie van (mobiele) computer- en communicatiemiddelen, en in het vervaardigen, verpakken en testen van halfgeleiders. Een alsmar sterker gevraagd product, bijvoorbeeld door de opkomst van het Internet of Things.

De Taiwanese zijn zelf ook sterke IT-gebruikers. Volgens de Taiwanese ngo Institute for Information Industry heeft 85% onder hen een internetverbinding voor thuisgebruik, 80% een digitale tv en 66% een smartphone. Veel consumenten gamen er ook, in 72% van de gevallen op een mobiel toestel. Iets meer dan de helft onder hen betaalt bovendien voor onlinegames. Geen wonder dat Taiwan zeer hoog prijkt in de omzetrangings van Google Play en iOS App Store.

### Kansen in overvloed

Al die IT-activiteiten bieden veel opportuniteiten voor Vlaamse software- en service-integrators. Zo hebben Taiwanese bedrijven nood aan clouddiensten voor het beheren en beveiligen van big data, aan software om het Internet of Things te realiseren, aan apparatuur om halfgeleiders te maken, aan designs of ontwerp tools voor chips en heel wat intellectual properties voor de modernste elektronica.

Verder tonen de grote Taiwanese IT-gebruikers een enorme honger naar nieuwe digitale diensten. Dat Taiwan leidinggevend wordt in games, digitale animatie en e-learning, is zeer reëel. Ook Vlaamse bedrijven moeten op die trein springen met software en digitale content voor Taiwanese broadcasters, mobiele en internetplatformen en multimediabedrijven.

### Alleen: hoe bereikt u hen?

Door samen te werken met andere kmo's, onderzoeksorganisaties, overheden en financiële actoren binnen een internationaal clusterprogramma. Dat maakt het veel makkelijker om internationale contacten te leggen. Bovendien bereiken ondernemingen zo de kritische massa en wereldklasse die nodig zijn om blijvend mee te spelen op de mondiale markt.

Als lokale onderneming hoeft u daarvoor niet rechtstreeks deel uit te maken van een internationale cluster. U kan ook toetreden tot een nationaal samenwerkingsverband, zoals het Vlaamse DSP Valley die actoren uit de nanoelektronica groepeerd. Deze organisatie neemt dan op haar beurt deel aan internationale clusterprogramma's.

### Europese inzet op clusters

Ook de EU gelooft sterk in de versterkende kracht van clusters. Ze zet er dan ook volop op in, om de innovatie – en dus ook de jobcreatie – binnen haar grenzen te bevorderen. Zo riep de unie onder meer het European Cluster Collaboration Platform in het leven. Dat stimuleert lokale clusters en bedrijven om deel te nemen aan Europese programma's.

Een topvoorbeeld van zo'n Europese samenwerking is Silicon Europe Worldwide, een alliantie van leidinggevende micro- en nanoelektronicaclusters binnen de EU. Deze organisatie brengt die dan op internationaal niveau samen en faciliteert contacten voor hun individuele IT-bedrijven.

### Ontmoeting met de Taiwanese IT-sector

De ondersteuning van Silicon Europe Worldwide kan ook de toegang betekenen tot de Taiwanese markt. Zo organiseerde de alliantie eind juni nog drie bijzondere matchmakingdagen met de Taiwanese IT-sector, in samenwerking met onder meer het European Cluster Collaboration Platform en Enterprise Europe Network. Deze vonden plaats in het kader van de derde Industrial Dialogue tussen de Europese Commissie en Taiwan. Bedoeling van de dagen was om Europese en Taiwanese clusters en businessorganisaties maar ook individuele bedrijven, tot nieuwe samenwerkingen rond onder meer smart manufacturing, 5G en circulaire economie te brengen.

Het EU-Taiwan Event On Industry of the Future (dagen 1-2) bracht IT-spelers uit de EU en Taiwan samen. Het Business Connection Forum (dag 3) stond ook open voor bedrijven uit andere sectoren. Want digitalisering heeft uiteraard een impact op tal van domeinen, zoals gezondheidszorg, mobiliteit en energie. Europese bedrijven die hierin willen innoveren, hebben de juiste Taiwanese technologie nodig. Internationale samenwerking via clusters kan sneller tot de ontwikkeling daarvan leiden.

### VEROVER ZELF OOK TAIWAN

Welke vruchten de matchmakingdagen van Silicon Europe Worldwide precies afwierpen, valt nog niet te zeggen. Maar de Taiwanese en Europese interesse was alvast bijzonder groot, met meer dan 200 deelnemers. Wil u ook toegang tot de Taiwanese markt? Neem dan gerust contact op met de provinciale kantoren van FIT, voor uitgebreid advies op maat.

## Ontmoeting met inkopers Deutsche Bahn Brussel

**21 november 2017**

Grijp uw kans om uw producten of diensten voor te stellen aan de inkopers van Deutsche Bahn, de grootste spoorweguitbater in Europa. Na uw inschrijving vragen we u om een dossier in te dienen. Maak er uw werk van, want op basis daarvan selecteert Deutsche Bahn met wie ze een gesprek willen. Uw inschrijving is dus geen garantie op een gesprek met Deutsche Bahn. U kan wel deelnemen aan de algemene uiteenzetting door Deutsche Bahn, ook als u niet werd weerhouden voor een individueel gesprek.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 15 september 2017 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)

## Iran Isfahan en Teheran

**4 tot en met 9 november 2017**

Iran is met bijna 80 miljoen inwoners een van de grootste nog relatief onontgonnen markten ter wereld. Met een bbp van ruim 376 miljard euro is het in omvang de, op Saudi-Arabië na, belangrijkste economie van de MENA-regio. Voor 2017 verwacht het IMF een groei van 3,3% en die positieve trend zou ook de komende jaren aanhouden. Als de Iraanse regering de nodige economische hervormingen doorvoert tenminste. Sinds de grotendeelse opheffing van de internationale sancties tegen Iran begin 2016, kunnen Vlaamse bedrijven opnieuw zakendoen in deze kansrijke markt. Ontdek ook uw mogelijkheden, wij verzorgen voor u een afsprakenprogramma op maat.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 15 augustus 2017 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)  
**CONTACT?** Evelien Staelens op 02 504 88 48 of [evelien.staelens@fitagency.be](mailto:evelien.staelens@fitagency.be)

## Colombia en Peru Bogota en Lima

**19 tot en met 25 november 2017**

Heel wat Vlaamse exporteurs hebben hun weg nog niet gevonden naar Zuid-Amerika. Daarom organiseren we deze zakenreis om de exportmogelijkheden in deze markten samen te ontdekken. Onze collega's ter plaatse verzorgen voor u een individueel afsprakenprogramma.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 25 september 2017 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)  
**CONTACT?** Ewa Bulthez op 02 504 87 70 of [ewa.bulthez@fitagency.be](mailto:ewa.bulthez@fitagency.be)

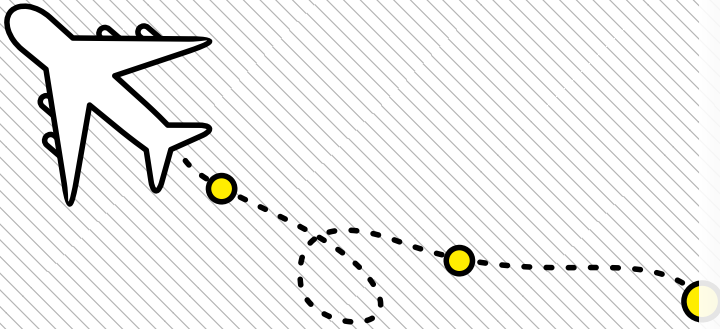
## Oeganda en Kenia Kampala en Nairobi

**25 november tot en met 3 december 2017**

Samen met Brussels Invest & Export en AWEX organiseert FIT een multisectorale zakenreis naar Oeganda en Kenia. Tijdens een informatief seminarie op 12 september, in aanwezigheid van Ivan Korsak, handelsattache in Nairobi, kan u uw concrete deelname aan deze missie bespreken.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 22 september 2017 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)  
**CONTACT?** Erna Janssens op 02 504 88 10 of [erna.janssens@fitagency.be](mailto:erna.janssens@fitagency.be)

# KALENDER



BEURSDAELNAME

## Bio Europe Berlijn

6 tot en met 8 november 2017

Opnieuw zijn FIT en FlandersBio aanwezig met een (gratis) onthaalstand op Bio Europe, het belangrijkste biotechforum in Europa.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 31 augustus 2017 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Jeroen De Vuyst op 02 504 88 55 of [jeroen.devuyst@fitagency.be](mailto:jeroen.devuyst@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.

## Maleisië

7 en 8 september 2017

Brussel

**INSCHRIJVEN?** Tot 7 september 2017 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

## China, Hongkong en Taiwan

7 tot en met 14 september 2017

Mechelen, Hasselt, Vilvoorde, Gent en Brugge

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

## Japan en Zuid-Korea

7 tot en met 14 september 2017

Veurne, Leuven, Gent, Antwerpen en Hasselt

**INSCHRIJVEN?** Tot 13 september 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 – [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)



**LEEuw  
VAN DE  
EXPORT  
2017**

FLANDERS INVESTMENT & TRADE

**WELK BEDRIJF IS EEN SUCCES IN MEER DAN ÉÉN BRUGGE ?**

Kom het te weten op woensdag 20 september tijdens de uitreiking van de Leeuw van de Export 2017.

Schrijf nu in en kom netwerken met ons netwerk.

[LEEUVVANDEEXPORT.BE](http://LEEUVVANDEEXPORT.BE)

Hoofdsponsor



Sponsor



Locatiesponsor

