

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

# wereld WIJS

94  
2\2017



**VS: nieuw tijdperk voor  
economische supermacht?**



**Qaelum tast Amerikaanse markt af**



04

In gesprek met **Qaelum**

## Zakendoen in de VS



11

28 Foreign Investment Trophy

en verder ...

**3** Edito \ **8** Marktinformatie \ **10** Intussen... \ **26** Snellere normering om de Europese economie te boosten \ **30** Kalender

## “Protectionisme als rode draad door Trumps beleid”

Beste lezer,

We schrijven half januari. President Obama gaf zijn veelbesproken afscheidsrede en de wereld zet zich schrap voor zijn opvolger in het Witte Huis. Tijdens de presidents-campagne liet Donald Trump nog maar weinig in zijn kaarten kijken, maar over één actiepunt liet hij geen twijfel bestaan: protectionisme zou een van de rode draden worden doorheen zijn economische beleid.

Of dat verstrekkende gevolgen zal hebben voor onze handelsrelaties met de grootste economie ter wereld? Dat moeten de komende maanden uitwijzen. Feit is wel dat de VS al jarenlang een geliefkoosde exportbestemming is van Vlaamse bedrijven. In 2015 steeg onze uitvoer naar de States met liefst 11,8% ten opzichte van het jaar ervoor. Uit de Exportbarometer, onze jaarlijkse vinger aan de pols bij exporterend Vlaanderen, blijkt dan weer dat ruim een kwart van wie buiten de EU exporteert, de grootste groei verwacht in deze markt.

Logisch dus dat we vanuit FIT blijven investeren in onze vertegenwoordiging ter plaatse. In New York, Los Angeles, Chicago, Atlanta en sinds enkele maanden ook Houston, staan vijf Vlaamse Economische Vertegenwoordigers paraat. Zij krijgen op hun beurt versterking van twee technologieattachés: een voor ICT aan de westkust (Palo Alto) en een voor bio- en nanotechnologie aan de oostkust (New York).

Elk van deze experts kent zijn werkgebied op zijn duimpje. Ze halen alles uit de kast om Vlaamse exporteurs – van de prille technologiestarter tot de doorgewinterde entrepreneur – een vliegende start te geven in deze economische supermacht. Bij hen legden we ons oor te luisteren over de mogelijke impact van Trumps ‘America First’ voor de internationale zakenwereld. En over de zakelijke do’s-and-don’ts om uw Amerikaanse droom waar te maken, uiteraard. Het resultaat leest u in een lijvig Amerikadossier in het hart van dit nummer.

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  
wereldwijs@fitagency.be  
 www.linkedin.com/groups  
 twitter.com/FlandersTrade

### Verantwoordelijke uitgever:

Claire Tillekaerts  
Koning Albert II-laan 37  
1030 Brussel

### Redactie:

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

Foto's: imagedesk.be, Luk Monsaert en Shutterstock

Lay-out en druk: Vanden Broele Productions

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

Wereldwijs wordt gratis verspreid onder bedrijven.

### Wenst u een exemplaar?

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





# Qaelum

## tast Amerikaanse markt af

Wie naar het ziekenhuis gaat voor een onderzoek heeft al genoeg aan zijn hoofd. Dan kunnen patiënten bekommernissen over de veiligheid of kwaliteit van het ziekenhuis missen als kiespijn. Die zaken zouden een evidentie moeten zijn, waar ook ter wereld. Met de software voor kwaliteitsmonitoring en -analyse in medische beeldvorming van het Leuvense Qaelum optimaliseren radiologieafdelingen – en bijgevolg ziekenhuizen in het algemeen – hun kwaliteitsbewaking.

Qaelum is gevestigd op een boogscheut van het gerenommeerde nanotechnologie-onderzoeksinstituut imec. Eerst had het een plaatsje in het Innovatie en Incubatiecentrum KU Leuven, maar toen dat uit zijn voegen barstte, verhuisde de medtechspeler eind vorig jaar enkele straten verder. CEO Jurgen Jacobs vertelt meer over zijn bedrijf en ambities aan Dirk Smolders, adviseur Internationaal Ondernemen van ons provinciaal kantoor Vlaams-Brabant.

### Op vraag van de markt

**Dirk Smolders:** “Hoe is Qaelum ontstaan?”

**Jurgen Jacobs:** “Eind 2011, begin 2012 zag Qaelum het levenslicht als spin-off van de KU Leuven. Toen werkte ik ongeveer tien jaar als onderzoeker bij radiologie op de dienst die de toestellen fysisch-technisch controleert. Als computeringenieur was het mijn taak om procedures op te stellen die de kwaliteitscontrole vereenvoudigden. Aangezien ons team beperkt was, bleek automatisering een must.

Aanvankelijk mat onze dienst de kwaliteit van monitoren, een piepkleine niche, maar wel ontzettend belangrijk in de screening. Daarna richtten we ons ook op de kwaliteitscontrole van mammografie en op ‘human observer performance’-studies, waarbij ons team onderzocht welke beeldverwerkingsalgoritmes een betere detectie opleverden. Tot slot volgde ook

de dosimetrie of het meten van de geabsorbeerde dosis straling.

Ik vermeld al die stappen, omdat ze ook terugkomen in de activiteiten bij Qaelum. Op de universiteit waren we de enige speler, dus regelmatig vroegen universiteiten en ziekenhuizen om onze tools te gebruiken. Ook internationaal. Eind 2011 hebben we beslist om die technologie uit te kopen, onder te brengen onder Qaelum en te vermarkten.”

\\ Aan het einde van de rit wil ik oplossingen uitdokteren die een hoog maatschappelijk rendement hebben \\

### Maatschappelijke relevantie

**Dirk Smolders:** “Met Qaelum kwam er bijgevolg een commerciële doelstelling. Was die omschakeling makkelijk?”

**Jurgen Jacobs:** “Pure softwareontwikkeling is nooit mijn hoofddoel geweest. Dan kon ik evenzeer voor een andere sector hebben gekozen. Aan het einde van de rit wil ik oplossingen uitdokteren die een hoog maatschappelijk rendement hebben. In de medtechbranche is dat het geval: we doen er alles aan om de veiligheid van

patiënten zo groot mogelijk te maken. Want de veiligheid en de kwaliteit van je zorg mogen niet afhangen van in welk ziekenhuis je terecht komt. Overal en altijd zouden veiligheidsprocessen ervoor moeten zorgen dat op zijn minst de basis in orde is. Patiëntveiligheid is de rode draad doorheen onze activiteiten.”

### Eerst eigen fundering leggen

**Dirk Smolders:** “Qaelum evolueerde op vijf jaar tijd van een eenmanszaak naar een kmo van bijna dertig medewerkers. Welke lijn volgt de groei?”

**Jurgen Jacobs:** “We zijn letterlijk gestart met één man, één stoel en één tafel. En dat in een kamer van twee op drie meter. Na een jaar telden we vier man. De focus lag tijdens de beginjaren zwaar op onze eigen kwaliteit. Het spreekt voor zich dat we, als expert in kwaliteitsmonitoring, daar ook zelf uitstekend op moeten scoren. Dat dit van bij de start een prioriteit was, toont de aanwerving van mijn eerste medewerker. Die is verantwoordelijk voor alles wat met ISO-certificering, CE-labeling enzovoort te maken heeft. Door de jaren heen zijn we organisch gegroeid, maar in de zomer van 2016 maakten we een reuzensprong. Toen bracht een interne investeringsronde twee miljoen euro op. Onze bestuursraad had immers beslist dat we niet alleen groot potentieel bezaten, maar wilde

ons ook de middelen geven om dat sneller aan te boren. Door die interne investeringsronde konden we opnieuw enkele snelheden hoger schakelen, zowel in onze internationalisering als in het versterken van ons team en onze managementstructuur.”

**Dirk Smolders: “Een groeispurt is niet altijd makkelijk te dragen als bedrijf. Geldt dat ook voor jullie?”**

**Jurgen Jacobs:** “Eerlijk gezegd had ik dat wat onderschat: ik ging ervan uit dat we snel een dozijn nieuwe collega’s konden aanwerven en dat ze meteen ingewerkt zouden zijn, maar zo simpel is het niet. We hebben een jong, enthousiast en gespecialiseerd team, maar als je wil groeien, is ervaring met processen broodnodig. Van nature ben ik zelf minder gestructureerd, dus daarvoor moet ik anderen aanwerven. Sowieso is het essentieel dat je structuur aanbrengt in die pool van talent. Daarom trokken we enkele ervaren rotten in hun vak aan. Zo komt onze financiële man van Proximus en onze VP sales van Barco. Ook op het vlak van marketing en communicatie hebben we ons danig versterkt.”

\\ Door die interne investeringsronde konden we opnieuw enkele snelheden hoger schakelen, zowel in onze internationalisering als in het versterken van ons team en onze managementstructuur //

## Kansen via het netwerk

**Dirk Smolders: “De groei is niet alleen merkbaar in de grotere mankracht maar ook in het werkterrein van Qaelum. Is de internationalisering het gevolg van bewuste strategische keuzes?”**

**Jurgen Jacobs:** “We volgden eerder de vraag van ons netwerk dat, zoals bij vele technologiebedrijven, zeer internationaal kleurt. Het eerste buitenlandse bedrijf dat bij ons een licentie kocht, was Canadees. Italië en het VK kwamen snel daarna, maar in buurland Nederland bijvoorbeeld hebben we pas na twee jaar zaken gedaan. Internationalisering was zo goed als vanaf dag één aan de orde. Het verliep ook zeer vlot, zolang we op ons netwerk konden teren

en de early adopters konden overtuigen. Maar ook daarbuiten een verkoopsysteem op touw zetten, is niet evident als kleine speler. Daarom hebben we vrij snel reseller agreements gesloten met FUJIFILM en Agfa HealthCare. Dankzij hun brede netwerk kunnen we onze oplossingen verkopen binnen de EMEA-landen. Voor ons was dat een ideale manier om – zonder grote salesforce – toch aan de buitenlandse vraag te beantwoorden. Zo hebben we installaties in ongeveer zestien landen in Europa en in enkele landen in het Midden-Oosten.”

## De Amerikaanse toer op

**Dirk Smolders: “En sinds kort mikken jullie ook op de VS. Vanwaar die ambitie?”**

**Jurgen Jacobs:** “Twee jaar geleden definieerden we in ons vijfjarenplan de VS als nieuwe doelmarkt. Het aantal landen waar we op kunnen mikken, is beperkt. Dat er digitale radiologie wordt gebruikt, is cruciaal. In de VS is dat het geval en bovendien past het concept van patiëntveiligheid ook perfect binnen de Amerikaanse gedachte.

Omdat het nog niet duidelijk is welke regio voor ons het meest interessant is, werken we voorlopig vanuit BelCham in New York, de Belgisch-Amerikaanse Kamer van Koophandel, een geweldig initiatief. In de komende maanden gaan we vooral veel praten en contacten opbouwen. Dankzij de recente investeringsronde beschikken we over het werkkapitaal dat nodig is om de startperiode te overbruggen. Daarvoor trekken we ongeveer zes maanden uit, want zolang zal het zeker duren voordat we ons Europese verhaal hebben vertaald naar een voor de VS geschikte salesaanpak en lokale resellers hebben gevonden.”

## Verankering in focusgebieden

**Dirk Smolders: “Ook in de bestaande exportmarkten staan initiatieven op til?”**

**Jurgen Jacobs:** “Klopt, in bepaalde focusgebieden zoals Spanje en Duitsland, proberen we een plaatselijke representatie samen te stellen. We merken immers dat we tekortschieten in het verdedigen van onze producten in de lokale taal. Onze producten zijn uiterst technisch. De resellers van FUJIFILM of Agfa HealthCare geven de meer algemene input. Zodra de technische experts aan tafel zitten, zorgen wij voor de gedetailleerde uitleg. Maar in landen waar we dat niet in het Engels of Frans kunnen doen, geraken we ‘lost in translation’. Daarom zoeken we in bepaalde regio’s naar eigen, lokale vertegenwoordigers.”

**Dirk Smolders: “Hoe vinden jullie die?”**

**Jurgen Jacobs:** “We beschikken gelukkig over een uitgebreid academisch netwerk. En door de crisis in landen als Spanje, Italië of Griekenland is er ongelofelijk veel expertise voorhanden. In eigen land hebben we nog altijd een bijzonder goede link met het Universitair Ziekenhuis Leuven, waardoor we voor de medische functies voldoende instroom hebben. Ook via de Universiteit van Pisa, een klant, hebben we al medewerkers aangetrokken. Alleen voor profielen in development en sales verloopt de zoektocht moeizamer. Zowat elk bedrijf hier in de omgeving is op zoek naar ontwikkelaars. Tijdens de eerste jaren kent niemand je, maar ondertussen is onze naam bekendheid al gegroeid. Zeker omdat we enkele grote kleppers konden aantrekken en af en toe in de pers verschijnen. Tegenwoordig solliciteren kandidaten ook spontaan.”

\\ Het begrijpen van de lokale markt is de grootste belemmering. Andere landen betekenen vaak een andere aanpak //

## Lokale marktkennis

**Dirk Smolders: “Wat zijn de grootste obstakels voor Qaelum in het buitenland?”**

**Jurgen Jacobs:** “Dat is ongetwijfeld het begrijpen van de lokale markt. We zijn actief in de medische wereld, waardoor we strikt gereguleerd worden. Andere landen betekenen vaak een andere aanpak. De terugbetaling van onze producten door de overheid, is bijvoorbeeld een belangrijke factor. In België kennen we een prestatiegedreven geneeskunde. Dat betekent dat als een radioloog tien onderzoeken voert, hij tien keer wordt betaald. Vijf onderzoeken betekent vijf betalingen enzovoort. Als hij dankzij onze software kan optimaliseren en het aantal onderzoeken kan terugdrijven van tien naar zeven, betekent dat voor hem geen voordeel. In Nederland daarentegen, zegt de overheid: je hebt honderd euro. Als je daarvoor altijd een MR-scan uitvoert, boek je verlies, want die kost honderdtwintig euro. Kan je dankzij onze optimalisatiesoftware het aantal MR-scans verminderen, dan win je budget. Het is niet eenvoudig om overal een correct zicht te krijgen op de lokale situatie. Ook de adaptatie van de wetgeving vormt soms een belem-



mering. We zijn onderhevig aan veel Europese regels. 2018 wordt op dat vlak een belangrijk jaar voor ons, omdat tegen dan de Europese richtlijnen die exact voorschrijven wat we met onze software mogen doen, in een wet moeten zijn gegoten. Onze CMO, een ervaren radioloog, is onze liaison bij de Europese Commissie. Hij volgt die evolutie op de voet. Daarnaast werken we aan ons netwerk van lokale consultants die ons ondersteunen. Ook zij brengen ons op de hoogte van veranderingen. Veelal gaat het over details, maar het is in de details dat je het verschil maakt."

## \\ Houd je focus scherp! \\

### In retrospect

**Dirk Smolders:** "Welk advies had je graag in het begin gehad?"

**Jurgen Jacobs:** "Dat gaat over zeer specifieke raad, maar als ik opnieuw zou starten, zou ik het zeker niet alleen doen. Niet omdat het met twee per se beter gaat, maar dan heb je tenminste een klankbord. Gedeelde smart, eigenlijk. Want die eerste jaren zijn soms afzien. Ik had

ook liever meer advies gekregen over fiscale zaken en over het inbrengen van researchkosten als innovatieve starter. Achteraf heb ik ontdekt dat we daar veel geld hebben laten liggen.

We blijven zelf nog altijd advies zoeken. Zo plannen we binnenkort de Exportmeter van FIT die uitvoerig meet in welke mate een organisatie klaar is voor export. Niemand laat zich graag auditen, maar iedereen moet zichzelf af en toe laten blootleggen. We zijn geen klassiek exportbedrijf, dus ik verwacht niet dat we erg hoog zullen scoren. Maar ik ben benieuwd naar de verbeterpunten van onafhankelijke experts en naar de benchmarks in het rapport."

### Nog veel ambitieuze plannen

**Dirk Smolders:** "Als afsluiter: hoe ziet Qaelum eruit binnen pakweg tien jaar?"

**Jurgen Jacobs:** "We hebben uiteraard een visie op lange termijn, maar belangrijk daarin is dat we alles stap voor stap doen. En dat de focus scherp staat. Regelmatig krijgen we een aanvraag uit landen als Thailand of Indonesië. Ook al ligt de kwaliteit van de gezondheidszorg daar hoog en gebruiken ze digitale radiologie, we moeten prioriteiten stellen. Die ene klant gaan we momenteel nooit optimaal kunnen ondersteunen. We zullen nu al worste-

len met de tijdzones in de VS. Ook die in Azië erbij nemen, zou momenteel gekkenwerk zijn. Bovendien loont het niet om het hele registratieproces te doorploegen voor één toevallige klant. Het is simpel: alles wat je weghoudt van je focus, is slecht."

—ID—

Bedrijf: Qaelum

Sector: medische technologie

Opgericht in: 2011

Omzet 2015: ± 1 miljoen euro

% van omzet 2015 gerealiseerd in het buitenland: 40%

Aantal medewerkers: 28

Hoofdkwartier: Leuven

Vestigingen in het buitenland: verkoopkantoor in de VS

Aanwezig in: 19 landen



# 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'.

## **Brexit: wat zijn de gevolgen voor de handel met het VK?**

Het VK blijft voorlopig nog een EU-lidstaat en er komen niet van de ene dag op de andere tarifaire en non-tarifaire handelsbarrières tussen het VK en de EU. Toch zal ook de Vlaamse exporteconomie niet gespaard blijven van de effecten van het 'leave'-verdict van de Britten. FIT maakte een analyse van de economische belangen van onze handel en de effecten wanneer het VK uit de EU treedt.

Deze nieuwe FIT-studie bestaat uit twee delen:

- een indicatie van de economische belangen van de huidige EU-handelspartners – en Vlaanderen in het bijzonder – die de brexit in het gedrang zou kunnen brengen. Verwacht vele grafieken en tabellen.
- het belang van het VK als exportmarkt voor onze Vlaamse producten. We gaan dieper in op de eventuele tarieven en heffingen waaraan ze zouden worden blootgesteld in onze handelsrelaties, wanneer handelspartner het VK niet langer deel uitmaakt van de EU (het WTO-scenario).

## **Fintech in Frankrijk**

Het aantal fintechbedrijven zit overal in de lift en ze staan klaar om het bankieren volledig om te gooien in de komende jaren. Veel spelers zijn nog klein, maar een Citi-rapport telt ook 20 'unicorns': bedrijven met een waarde van meer dan 1 miljard dollar. Door de opmars van de smartphone en de groeiende digitalisering van bankzaken vormen vooral consumenten een interessant segment, dat bovendien goed is voor het grootste deel van de winst van de traditionele banken. Deze studie schetst de fintechwereld in Frankrijk, zo'n 150-tal bedrijven groot. Hoe staat de Franse consument tegenover fintechs, want het land heeft specifieke betaalinstrumenten en -gewoontes? Ook de aanpak van de Franse overheid terzake komt aan bod.

## **Energie in Thailand**

Thailand heeft zijn langetermijnplanning voor energie gespecificeerd in het energie-ontwikkelingsplan (Power Development Plan - PDP) 2012-2030. Daarnaast bestaan verschillende andere plannen die focussen op energie-efficiëntie, hernieuwbare energie en klimaatverandering. Deze marktstudie geeft een kort overzicht van alle plannen en doelstellingen.



# DID YOU KNOW ?

## De luchtvaartindustrie in de Verenigde Staten

Deze studie geeft u een algemeen overzicht van de luchtvaartindustrie in de VS. Het is een dynamische sector met veel groeipotentieel. In de komende jaren zal het passagiersverkeer blijven stijgen, met zo'n 4,9% per jaar. Het vrachtverkeer zal jaarlijks met 4,7% groeien. De huidige vloot zal dus niet voldoende zijn. Volgens Boeing Media-room (2015) ontstaat er daarom behoefte aan 38.050 nieuwe vliegtuigen in de komende 20 jaar, goed voor een totale waarde van 5,6 biljoen Amerikaanse dollar.

Grote uitdagingen dus. Bedrijven actief in de luchtvaartindustrie zullen oplossingen moeten vinden voor de vele veranderingen eigen aan de branche.

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

# Intussen ...

Het strategische kaartspel **Deer Lord** van de Gentenaars Dries De Geyter en Dennis Lippens wordt voortaan door topverdelers Publisher Services tot in de rekken van Amerikaanse retailers als Target en Walmart gebracht. Tot nog toe werden al 10.000 speldozen verkocht, vooral in Angelsaksische landen. Vorig jaar haalden de makers nog 40.000 euro op via het crowdfundingplatform Kickstarter.

Met 43 bussen voor de stad Eindhoven haalde het Nederlandse VDL het grootste Europese order ooit binnen voor elektrische bussen. De voertuigen rolden bij **VDL Bus Roeselare** van de band, dat daarvoor 100 extra mensen aantrok. Het bedrijf hoopt hen te kunnen houden, want het staat op het punt om ook een megaorder voor de stad Amsterdam binnen te halen.

Het Antwerpse **Katoen Natie** opende in de Texaanse havenstad Houston de grootste logistieke plasticterminal wereldwijd. Als het project is voltooid, zal de logistieke speler er 1 miljoen vierkante meter overslagruimte hebben. Na de officiële opening door prinses Astrid tijdens de prinselijke missie naar Texas, werd de eerste 20% van het 230 hectare grote terrein in gebruik genomen.

Na soja is koolzaad wereldwijd het belangrijkste oliehoudende gewas. Maar bij de productie ervan gaat 10 tot 15% van de zaden verloren. Nu is het Gentse **Bayer CropScience** er na 14 jaar research in geslaagd om een nieuwe variëteit te ontwikkelen met steviger peulen. In Canada en Noord-Amerika brengen die tot een kwart meer op. Tegen 2020 wordt een Europese variëteit verwacht.

**Secutec Group** uit Aartselaar tekende een contract met autogigant GM om de persoonlijke computers van 100.000 medewerkers te beveiligen. Allemaal krijgen ze het aanbod om hun internettoegang thuis en die van hun persoonlijke apparaten beter te versleutelen. Medewerkers loggen steeds vaker met eigen toestellen in op bedrijfsnetwerken, waardoor ze de deur op een kier zetten voor hackers.

Tijdens het Europees zorginnovatiecongres EIT Health Summit haalde het Gentse **ONTOFORCE** het hoogste podium in de categorie Digital Health, goed voor 25.000 euro. De ontwikkelaar van baanbrekende semantische zoektechnologie dankte de zege vooral aan de gebruiksvriendelijke zoekmotor DISCOVER. Klanten in de gezondheidszorg gebruiken dat platform om data uit verschillende bronnen samen te voegen en te visualiseren.

# 50 miljoen euro

... is het totaalbedrag aan nieuwe contracten dat **OWS** in Japan en de VS binnenreef. Het Gentse milieubedrijf gaat er installaties bouwen die biogas halen uit bedrijfs- en huishoudelijk afval, bevuild papier en ander organisch afval. De contracten verzilveren was een werk van lange adem. Zo draaide er in Japan al bijna 10 jaar een proefinstallatie om de technologie te testen.



## **VS:** nieuw tijdperk voor economische supermacht

Zakendoen in de VS spreekt tot de verbeelding. Al zet de hele wereld zich momenteel schrap voor de mogelijke impact van de protectionistische koers van kersvers president Donald Trump. Blijft de VS wel het land van 'great, greater, greatest' voor buitenlandse ondernemers? We legden de vraag voor aan onze experts ter plaatse en aan verschillende ervaringsdeskundigen.

# Vertegenwoordiging om u tegen te zeggen

De VS is de grootste economie van de wereld. Een uitgebreide FIT-vertegenwoordiging mag er dan ook niet ontbreken. Vanuit vijf kantoren – Atlanta, Chicago, Houston, Los Angeles en New York – zetten onze Vlaamse Economische Vertegenwoordigers (VLEV's) ondernemers op het juiste spoor om hun exportplannen te realiseren. Zij krijgen versterking van twee technologieattachés die werken vanuit New York en Palo Alto.



## FIT Los Angeles

Het werkgebied van VLEV **Raphaël Pauwels**: Alaska, Arizona, Californië, Hawaï, Idaho, Montana, Nevada, Oregon, Utah, Washington en Wyoming. Ook helpt hij u zakendoen in de overzeese gebieden Amerikaans Oceanië en Virgin Islands.





### FIT Chicago

Het werkgebied van VLEV **Piet Morisse**: Illinois, Indiana, Iowa, Kentucky, Michigan, Minnesota, Missouri, Nebraska, Noord-Dakota, Ohio, Wisconsin en Zuid-Dakota.



### FIT New York

Het werkgebied van VLEV **Luc Strybol**: Connecticut, Delaware, Maine, Maryland, Massachusetts, New Hampshire, New Jersey, New York, Pennsylvania, Rhode Island, Vermont, Virginia, Washington DC en West-Virginia



### FIT Atlanta

Het werkgebied van VLEV **Wim Van Cauteren**: Alabama, Florida, Georgia, Mississippi, Noord-Carolina, Tennessee en Zuid-Carolina. Ook Puerto Rico, de overzeese gebieden Bermuda en Anguilla (Brits overzees gebied) behoren tot zijn jurisdictie.



### NIEUW: FIT Houston

Tijdens de prinselijke missie naar Texas in december vorig jaar werd deze vijfde vertegenwoordiging van FIT in de VS plechtig geopend in aanwezigheid van Vlaams minister-president Geert Bourgeois. Een aanwezigheid in de energiehoofdstad van de wereld mocht immers niet uitblijven. Naast olie en petrochemie staat Texas sterk in lucht- en ruimtevaart, logistiek en de medische sector. Kortom, stuk voor stuk sectoren waarin ook Vlaanderen hoge ogen gooit.

Vanuit FIT Houston begeleidt VLEV **Heidi Hoover** Vlaamse exporteurs in de staten Arkansas, Colorado, Kansas, Louisiana, New Mexico, Oklahoma en Texas.



Vanuit Palo Alto staat technologie-attaché **Wim Sohier** klaar om technologiebedrijven te begeleiden. Hij is gespecialiseerd in ICT en mechatronica.



Technologieattaché **Jan Wauters** opereert vanuit het FIT-kantoor in New York en biedt ondersteuning voor spelers in bio- en nanotechnologie.



## Het zakenleven onder Trump: ‘business as usual’?

Een muur langs de Mexicaanse grens? Bedrijven terugroepen die delokaliseerden? Handelsverdragen op losse schroeven? Tijdens de campagne liet Donald Trump ontelbare ballonnetjes op. Nu hij effectief de 45e Amerikaanse president is, ligt er dan ook één vraag op de lippen van menig ondernemer actief in de VS: welke impact heeft dat op de handel?

Met de aangekondigde belastingverlagingen en infrastructuurwerken, en de belofte om jobs terug te brengen naar de VS, kreeg het vertrouwen van Average Joe alvast een flinke duw in de rug. De indicator van het consumentenvertrouwen bereikte zelfs haar hoogste peil sinds 15 jaar. Veel Amerikanen zijn dus overtuigd dat Trump de economische groei binnen de VS zal aanzwengelen.

## Versnelling van lokale investeringstrend

"Onder het campagnemotto 'America First' wil Trump alles op alles zetten om zoveel mogelijk jobs en rijkdom binnen de VS te houden", licht Luc Strybol (FIT New York) toe. "De drastische verlaging van de vennootschapsbelasting van 35 naar 15%, in combinatie met hogere importtarieven, zal volgens mij meer buitenlandse bedrijven doen beslissen om een lokale vestiging te openen."

"Vooral onze kleine exporteurs en start-ups zouden hier weleens de dupe van kunnen worden", verwacht Raphaël Pauwels (FIT Los Angeles). "Zij hebben vaak te weinig financiële slagkracht voor zo'n lokale vertegenwoordiging. Tegelijk zouden ze door de hogere importtarieven opgezaagd worden met een prijshandicap."

\\ Tijdens de presidentiële campagne toonden beide kandidaten zich koele minnaars van TTIP \\

Raphaël Pauwels

## Van de koelkast naar de diepvriezer

**Boven TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership) hangen al een tijdje donkere wolken. Zou het onder Trump over en uit kunnen zijn voor het vrijhandelsakkoord tussen de VS en Europa?**

**Raphaël Pauwels (FIT Los Angeles):** "Die kans is groot, maar wellicht zou de honorering van dit akkoord ook onder Hillary Clinton een problematische zaak zijn geweest. Tijdens de presidentiële campagne toonden beide kandidaten zich koele minnaars van TTIP"

**Piet Morisse (FIT Chicago):** "Onder meer voor onze baggeraars is dat een streep door de

rekening. TTIP wou de restricties verbonden aan de Jones Act weghalen. Deze protectionistische wet uit 1920 verbiedt het gebruik van buitenlandse schepen in de binnenlandse maritieme markt, waardoor de VS ontoegankelijk terrein is voor hen."

**Wim Van Cauteren (FIT Atlanta):** "Binnen mijn jurisdictie telt vooral Georgia flink wat multi-

nationals. Zij zullen niet gelukkig zijn wanneer TTIP voor onbepaalde duur de diepvriezer in gaat. Dat geldt trouwens ook voor de heronderhandeling of opheffing van andere vrijhandelsakkoorden, zoals TTP (Trans-Pacific Partnership) en NAFTA (North American Free Trade Agreement)."

In eigen land schopte Caviar het op een decennium tijd tot een van de topfilmproducenten. Maar ook in de VS gaat het het productiebedrijf voor de wind. Zo waren tijdens de pauze van de Super Bowl 2016 maar liefst zeven reclamespots van hun hand.

## Amerikaanse zakenlui hopen vooral op een boost van de binnenlandse groei

"Al vrij snel na de start in 2006 wilden we internationaal gaan met Caviar", vertelt CEO Bert Hamelinck. "Maar de Europese markt bedienen vanuit Brussel lukte niet goed. Tien jaar geleden had ons land immers nog niet de stevige creatieve reputatie van vandaag. Daarom investeerden we eerst en vooral in een – weliswaar kleinschalige – vertegenwoordiging in Los Angeles. Onze Europese kantoren volgden pas later."

## Bruggenbouwers tussen culturen

Het Amerikaanse kantoor begon bescheiden, maar vandaag huisvest het een 45-koppig team. Caviar LA ontloopte zich zelfs tot een leidende producent van commercials en comedyproducties. Bert Hamelinck: "We hebben ook buitenlandse kantoren in Parijs, Londen, Amsterdam en Praag, maar zo'n 80% van onze groepsomzet komt vandaag uit de VS." "Mijn twee Amerikaanse vennoten zijn Europeanen van geboorte. Vanaf dag één vullen zij een brugfunctie tussen beide culturen", vervolgt de CEO. "Ongetwijfeld is dat een van de succesfactoren geweest van Caviar LA. Velen denken dat culturele verschillen door de globalisering stilaan vervaagen, maar niets is minder waar. Hier wordt

anders gediscussieerd, bijvoorbeeld, en zeker in het begin worden confrontaties gemeden. Wat Europeanen soms doet besluiten dat Amerikanen oppervlakkig vriendelijk zijn. Terwijl ze je eerst goed willen leren kennen vooraleer ze je hun vertrouwen geven. Relaties opbouwen is een werk van lange adem, geef dus zeker niet te snel op."

## Visa en werkvergunningen vraagteken

In de beginperiode vertegenwoordigde het productiehuis bijna uitsluitend Europees talent, tegenwoordig is dat een mix van Europese en Amerikaanse regisseurs. "Nog geregeld introduceren we jonge Europese regisseurs. Het grote vraagteken is dan ook of de creatieve sector onder Trump nog even makkelijk immigratievisa en werkvergunningen zal krijgen", merkt Bert Hamelinck op. "Al zal het misschien zo'n vaart niet lopen. Amerikaanse productiehuisen halen immers al decennialang buitenlands talent binnen." "Voorlopig is de spirit in de zakenwereld vrij optimistisch over de republikeinse president", besluit hij. "Ze zijn blij met de aangekondigde verlaging van de vennootschapsbelasting en hopen vooral op een boost van de binnenlandse groei."

## Op de verkeerde kandidaat gegokt

De ICT- en biotechsector draaien voor een groot stuk op buitenlands talent. Hoe werd er in de grote technologiehubs gereageerd op de verkiezing van Trump?

**Wim Sohier (technologieattaché Palo Alto):** "Onder Obama groeide de invloed van technologiespelers op het federale beleid enorm. Vandaag spenderen de 5 grootste ICT-bedrijven dubbel zoveel aan lobbyisten dan Wall Street. In de aanloop naar de verkiezingen gokte de meerderheid van de invloedrijke ICT-bedrijven aan de westkust op de verkeerde kandidaat, of ze steunden openlijk de campagne van Clinton. Facebook-topman en medeoprichter van PayPal Peter Thiel was een van de grote uitzonderingen op die regel. Momenteel is hij dan ook de hoop van de westkust om de eigenheid van de regio te vertalen naar de nieuwe regering."

\\ De meerderheid van de invloedrijke ICT-bedrijven aan de westkust gokte op de verkeerde kandidaat" \\

Wim Sohier

Immigratievisa zijn vandaag al een van de grote struikelblokken voor Vlaamse kmo's. Op jaarbasis worden - onder strenge voorwaarden - 60.000 exemplaren van het courantste type uitgereikt, het merendeel aan Indiaas softwaretalent. Om toptalent te kunnen aantrekken, zijn ze cruciaal, maar nu leeft de vrees dat Trump dat aantal serieus zou terugschroeven."

**Jan Wauters (technologieattaché New York):** "Ook over Trumps strategie op het vlak van onderzoeksbudgetten heerst momenteel vooral onzekerheid. Zal Trump zich van zijn genereuze kant tonen of wordt er eerder beknot? Voor biotech, farma en nanotechnologie kan dit serieuze gevolgen hebben."

De traditionele geneesmiddelenindustrie daarentegen is opgelucht dat Trump het gehaald heeft. Zij hopen immers dat hij de grote farmaspelers meer armslag zal geven. Obamacare, bijvoorbeeld, werd door velen aanzien als een aanslag op het vrijemarktmodel."

## 'Business as usual' overheerst voorlopig

Hoe is het gesteld met de spirit bij de Vlaamse ondernemers?

**Heidi Hoover (FIT Houston):** "Iedereen zit momenteel nog met veel vraagtekens, dus het

is logisch dat er wat onzekerheid heerst bij buitenlandse bedrijven. Toch merk ik dat vooral business as usual overheerst. Met voormalig ExxonMobil-topman Rex Tillerson als minister van Buitenlandse Zaken ziet het er voor energiestaat Texas bijvoorbeeld niet zo slecht uit."

**Piet Morisse (FIT Chicago):** "En komen de extra investeringen er in de verouderde weg-, spoor- en luchthaveninfrastructuur, dan zullen ook Vlaamse constructiebedrijven hier een graantje van meepikken. Op voorwaarde dat ze in de VS vertegenwoordigd zijn."

\\ Komen de extra infrastructuurinvesteringen er, dan zullen ook Vlaamse constructiebedrijven hier een graantje van meepikken" \\

Piet Morisse

**Wim Van Cauteren (FIT Atlanta):** "De meeste Vlaamse bedrijven die veel zakendoen met de VS, hebben al geïnvesteerd in een vestiging ter plaatse om dichterbij hun klant te opereren. Amerikanen kopen graag Amerikaans, dat is al altijd zo geweest. Die ondernemers hopen vooral dat ze mee kunnen surfen op de positieve effecten van het stimulusprogramma."





## Involed Washington niet overschatten

Vraag blijft natuurlijk: zal de soep zo heet worden gegeten als ze is opgediend?

Wim Van Cauteren (FIT Atlanta): "Als Trump

effectief de protectionistische maatregelen uitrolt die hij tijdens de presidentiële campagne heeft aangekondigd, dan zal de hele wereld de gevolgen voelen. Toch mogen we de invloed van Washington ook niet overschatten, want heel veel instrumenten voor het economische beleid situeren zich op het

niveau van de staten. Zo werden de staten in mijn jurisdictie ook de voorbije jaren door republikeinen bestuurd. Hun beleid is businessvriendelijk, waarbij buitenlandse bedrijven dezelfde incentives krijgen als lokale spelers. Met Trump in het Witte Huis zal dat niet meteen veranderen."

### Drukkerij Verstraete IML gaat produceren in Tennessee

## "De voorbereiding nam bijna vier jaar in beslag"

Verstraete IML uit Maldegem is al 15 jaar actief in de VS en investeert momenteel volop in een drukkerij in Clarksville in de staat Tennessee. Dit najaar rollen de eerste etiketten er van de band. Business development manager Dieter Maes: "We willen dichterbij onze klanten produceren."

IML is kort voor 'in mould labeling', een innovatief procedé voor het drukken van kunststof etiketten die versmolten worden met de verpakking, zodat ze één geheel vormen. Het Oost-Vlaamse familiebedrijf, dat voor de helft in handen is van de Oostenrijkse drukkersgroep Constantia Flexibles, schopte het tot wereldmarktleider in deze specifieke niche. "Onze klanten zijn verpakkingsfabrikanten", legt Dieter Maes uit. "Met onze labels erop verkopen ze hun potjes en vlotjes vervolgens aan voedingsproducenten en spelers in tal van andere industrieën."

### Gigantische verpakkingsmarkt

De drukkerij haalt 96% van zijn omzet uit export, waarvan 25% in de VS. Maar de eerste kennismaking met de Noord-Amerikaanse markt speelde zich in Canada af. "We leverden er aanvankelijk aan een bedrijf in Québec, maar al snel kregen enkele voedingsfabrikanten uit de VS ons in het vizier, waaronder een producent van roomijs. Zij wilden de switch maken van kartonnen verpakkingen naar kunststof, zoals ze tijdens een

businessstrip in Europa hadden gezien." Het werd het eerste grote contract van de Oost-Vlamingen in de VS.

In de loop der jaren dikte de Amerikaanse klantenportefeuille aan en groeide de omzet. "We beslisten om de markt gericht te bewerken en openden daarvoor een verkoopkantoor in Boston. Al snel bleek dat het groeipotentieel voor ons drukprocedé gigantisch was, met om en bij de 300 miljoen consumenten en verpakkingen die een stuk groter zijn dan de Europese."

### Psychologische barrière

Een echte lokale verankering met een productievestiging ter plaatse is de logische volgende stap, aldus de business development manager: "Soms halen we een project niet omdat onze labels uit Europa moeten komen. Niet omdat de levertijd langer was – transporteren doen we vandaag nog alleen via luchtvracht – maar door de psychologische barrière. Amerikanen kopen nu eenmaal graag Amerikaans."

"De hele voorbereiding van de Amerikaanse

productiesite nam in totaal bijna vier jaar in beslag", vult Dieter Maes aan. "Eerst gingen we op zoek naar een fabriek die we konden omturnen tot IML-productieplant, maar dat plan mislukte. Dus beslisten we om een capaciteitsuitbreiding te doen op een van de sites van de groep waartoe we behoren."

**TIP** / **STEEK JE LICHT OP BIJ ERVARINGSDESKUNDIGEN**

Het bedrijf stelde een VS-team samen dat een volledig draaiboek uitwerkte van de toekomstige site. Ook namen ze – met ondersteuning door FIT – contact op met verschillende Vlaamse bedrijven met een productievestiging ter plaatse, waaronder Cartamundi en Latexco. "Wees niet te verlegen om al die ervaringsdeskundigen om raad te vragen", besluit hij. "Zelfs van bedrijven uit totaal andere branches kan je enorm veel opsteken."

### INTERESSE IN EEN SPECIFIEKE SECTOR?

Neem een kijkje in onze marktstudies op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be) en ontdek het potentieel voor uw onderneming. U ontdekt er trends, belangrijke spelers en nuttige instanties.

### EEN VESTIGING OPSTARTEN TER PLAATSE?

Dan is 'A legal guide for Belgian companies doing business in the United States' van Avner Ben-Gera (Hughes Hubbard & Reed LLP) een aanrader. U kan de publicatie opvragen bij FIT New York.

# Uw Amerikaanse droom waarmaken?

## Onze experts spotten trends

Het waarmaken in de VS: het is de ultieme droom van veel ondernemers. Maar is de VS echt het land van onbeperkte mogelijkheden? Onze experts zetten de belangrijkste trends op een rij en vertalen ze naar zakenkansen.

### Trend 1 zwaargewicht Texas diversifieert

In 2013 trokken Vlaanderen en Nederland al een keer gezamenlijk op handelsmissie naar Texas, maar eind vorig jaar was de allereerste prinselijke missie een feit.

**Kan u het economische belang van de regio schetsen?**

"De handelsmissie was een succes", vertelt Heidi Hoover (FIT Houston). "Het was trouwens de grootste buitenlandse delegatie die Texas ooit ontving. De staat is een economisch zwaargewicht: de grootste economie binnen de VS na Californië en nummer twaalf op wereldvlak."

**Tijdens de missie opende Katoen Natie in de haven van Houston de grootste logistieke terminal voor polymere plastics ter wereld. Is dit typerend voor de sterke banden tussen Antwerpen en de regio?**

**Heidi Hoover (FIT Houston):** De regio telt met Houston, Galveston en Texas City drie internationale havens, waardoor ze zich ontwikkelde tot een van de grootste logistieke hubs van het zuiden van de VS. Ons land is het op vijf na belangrijkste herkomstland van containers die in de haven van Houston worden ingevoerd en bestemming nummer één voor containers die van daar vertrekken.

**Houston staat ook geboekstaafd als energiehoofdstad van de wereld, klopt dat nog altijd?**

**Heidi Hoover (FIT Houston):** "Het is verdiend dat de hele regio automatisch wordt geassocieerd met de olie- en gasindustrie. De regio rond Houston is vandaag nog altijd een van de wereldcentra voor de petrochemische industrie.

Maar tegelijk zijn de voorbije decennia serieuze inspanningen geleverd om de economie te diversifiëren, waardoor ze minder energie-

afhankelijk wordt. Zo zitten onder meer life-sciences, ICT en de medische sector er in de lift. Het Texas Medical Center, bijvoorbeeld, is

het grootste medische onderzoekscentrum op wereldniveau. Verder is de stad met het NASA-center een aanzienlijke ruimtevaarthub.

#### Energiehoofdstad lonkt voor Avalon Automation

### "Alles is groot, groter, grootst"

Avalon Automation uit Beveren-Leie is gespecialiseerd in automatisatie van tankterminals. Al zeven jaar is het ingenieursbedrijf op projectbasis actief in de VS. Maar nu staat de actieve bewerking van deze veelbelovende markt hoog op de agenda.

"Zoals het wel vaker gebeurt in onze branche introduceerde een bestaande klant ons in de Amerikaanse markt", vertelt business development manager Miguel Sabbe. "Na die eerste kennismaking voerden we automatisatieprojecten uit in onder meer Houston en New Orleans, steeds in het kielzog van bestaande klanten en partners."

haveninfrastructuur om u tegen te zeggen. Alles is er groot, groter, grootst. Maar toch verloopt de handling van tankopslag er nog grotendeels manueel. Met de knowhow die we tijdens onze talrijke projecten overal ter wereld hebben opgedaan, kunnen wij er dus echt het verschil maken."

#### Zakencultuur steunt op relaties

Om die kansen maximaal te verzilveren besliste Avalon Automation om een lokale vestiging te openen in Houston. Maar er waren nog bijkomende drijfveren om die strategische stap te zetten, aldus Miguel Sabbe. "Om een vertrouwensband op te bouwen met Amerikaanse klanten is nabijheid erg belangrijk. De Amerikaanse zakencultuur steunt in hoge mate op relaties. Bovendien maakt de vertegenwoordiging ter plaatse het makkelijker voor ons om de snel evoluerende wetgeving binnen onze sector op de voet te volgen."

**TIP** \ **INVESTEER IN EEN STEVIG NETWERK TER PLAATSE**

#### Nog veel manuele afhandeling

De West-Vlaamse ingenieurs voelden echter dat er veel meer in zat: "In Texas alleen al ligt er voor ons ruim voldoende groeipotentieel voor de komende vijf jaar", schat de business development manager. "Houston is nog altijd de energiehoofdstad van de wereld, met een

## Trend 2 maakindustrie trekt zuidwaarts

De lucht- en ruimtevaartsector is een van de meest succesvolle economische sectoren van de VS. Waar bevinden zich andere zenuwcentra van deze industrie?

**Piet Morisse (FIT Chicago):** "De luchtvaartindustrie zit vooral geconcentreerd in Californië, Texas, Washington en Connecticut, terwijl ruimtevaart sterk vertegenwoordigd is in Californië, Arizona, Texas en Alabama. Maar ook het midwesten levert een belangrijke bijdrage met de Ohio Aerospace Corridor. Daar zitten vooral motoren- en turbinebouwers."

Wat zijn verder de zwaartepunten van het midwesten, toch veel minder bekend dan de kustlijnen van de VS?

**Piet Morisse (FIT Chicago):** "Dat klopt. Toch beschikt deze regio over een aantal onmiskenbare troeven. Landbouw en zware industrie – zoals metaal, plastics, verpakking en elektrische apparatuur – zijn de voornaamste sectoren waarin kansen liggen voor onze Vlaamse exporteurs."

**Wim Van Cauteren (FIT Atlanta):** "Al is er de laatste jaren een duidelijke verschuiving bezig van de maakindustrie naar het zuidoosten."

Niet alleen de interessante positie vanuit logistiek oogpunt – Florida als bruggenhoofd naar Latijns-Amerika en de Caraïben, bijvoorbeeld – en het milde klimaat zijn hiervoor belangrijke drijfveren, maar ook het feit dat de zuidelijke staten zogeheten 'right to work'-staten zijn. Werknemers zijn er niet verplicht om zich te syndiceren, waardoor de macht van de vakbonden er veel beperkter is. In die staten liggen de lonen ook lager."



## Trend 3 | tuk op Europese delicatessen

**Dat de Amerikanen dol zijn op onze bieren, wafels en chocolade is een cliché. Zijn er in de verzadigde voedingsmarkt nog kansen voor onze producten?**

**Luc Strybol (FIT New York):** "Consumenten hebben een zwak voor de Europese traditie in verfijnde voeding en zijn bereid om daar een meerprijs voor te betalen. Bijgevolg blijft de delicatessenniche het segment bij uitstek voor Vlaamse exporteurs. Voor de 'gewone' voedings-

waren, daarentegen, is de concurrentie van lokale producenten erg groot.

Verder zijn de Amerikaanse eetgewoontes stilaan aan het verbeteren. Zo worden consumenten zich meer bewust van de herkomst van wat ze eten en zijn ze bereid om meer te betalen voor kwalitatief vlees of ingrediënten die niet-genetisch gemanipuleerd zijn. Daarbij groeit ook de voorkeur voor lokaal geproduceerde voedingsmiddelen. Zeker voor Vlaamse voedingsbedrijven is een vertegenwoordiging in de VS dus het overwegen waard."

### Bakkerijgroep Poppies maakt Amerikaanse droom waar

## "Bij alle supermarktketens liggen onze diepvriesgebakjes in de rekken"

Het Zonnebeekse Poppies produceert allerhande koek- en gebakspecialiteiten, waaronder soesjes, éclairs, donuts en confituurgebak. Bij Poppies International Inc. in North Carolina wordt vooral diepvriesgebak gemaakt voor de retail en foodservices.

De industriële bakkerij Poppies zag in 1976 het levenslicht in Ieper. De naam verwijst tegelijk naar de stichtende familie Popelier als naar het symbool van de Eerste Wereldoorlog. In de loop der jaren groeide het West-Vlaamse familiebedrijf uit tot een groep die wereldwijd actief is.

### Geen overzees transport meer

"In de VS gingen we halfweg jaren 90 van start", vertelt COO Raymond Laruelle. "We sloten een partnership met een importeur om er onze producten te introduceren. Omdat de verkoopcijfers pijlsnel groeiden, beslisten we rond de eeuwwisseling om te investeren in een productieversting ter plaatse. Zo hoefden we ook geen rekening meer te houden met overzees transport en de bijbehorende kosten en risico's.

### Inpikken op nieuwe trends

De salesploeg ter plaatse leverde uitstekend werk, want vandaag liggen de diepvriesgebakjes van Poppies bij alle Amerikaanse supermarktketens in de rekken. Maar een lokale aanwezigheid heeft nog meer troeven: de Zonnebeekse groep kan continu het con-

sumentengedrag monitoren.

"Momenteel is er binnen het bakkerijsegment een verschuiving merkbaar van diepvries naar 'frozen fresh' en gekoelde producten", stipt de COO aan. "Ons diepvriesaanbod laten we zeker niet los, maar we willen ons assortiment verbreden en op die trend inpikken."

**TIP** | **PROBEER JE PRODUCT  
BINNEN TE LOODSEN  
IN EEN CLUB STORE**

### Club store als deuropener

"Naast supermarktketens bestaat het retaillandschap in de VS uit kleine convenience stores en club stores", vervolgt hij. "Vooral die laatste zijn een aanrader voor voedingsbedrijven die hun eerste stappen in de Amerikaanse markt zetten. Particuliere klanten worden lid van de club store, die een specifiek verkoopmodel heeft op basis van productdemo's en een vernieuwend assortiment. Mijn ervaring is bovendien dat de club stores een stuk toegankelijker zijn om afspraken mee te maken dan de klassieke supermarkten."





## Trend 4 ijzersterke reputatie in ICT

En dan zijn er, last but not least, de technologiehotspots. Op welk vlak kunnen onze high-techbedrijven het verschil maken in de VS?

**Wim Sohier (technologieattaché Palo Alto):**

"Vooral in beeldverwerking, telecommunicatie en b2b-software hebben onze bedrijven een ijzersterke reputatie. Maar ook binnen domeinen als fintech, chipdesign en cybersecurity boekten Vlaamse spin-offs en start-ups al enorme successen.

Steden als Austin, Boston, San Diego of Seattle huisvesten een levendige technologiescene, maar Silicon Valley spreekt toch nog altijd het meest tot de verbeelding. Robert Cailliau – grondlegger van het internet – en Armand Neukermans – uitvinder van de inkjetprinter – zijn er klinkende namen, net zoals Drupal-oprichter Dries Buytaert en een rits Vlaamse managers:

Wim Roelandts bij HP, Sophie Vandebroek bij Xerox, Ivo Bolsens bij Xilinx enzovoort. We mogen dus gerust stellen dat onze sterke reputatie ons voorgaat."

**Kortom, de deuren staan minstens op een kier?**

**Wim Sohier (technologieattaché Palo Alto):**

"Legio kansen, maar er moeten wel een aantal hordes worden genomen. Jaarlijks wagen miljoenen kmo's hun kans, dus boven het maaiveld uitsteken is de boodschap. En vooral: sterk in je schoenen staan. In de Bay Area, bijvoorbeeld, heerst een heel specifieke ondernemerscultuur. Er wordt niet gekeken naar je leeftijd, maar naar je palmares en overtuigingskracht. Veel topondernemers zijn twintigers, maar ze worden op handen gedragen."



### Appbeveiliging GuardSquare strijkt neer in San Francisco

## "Al onze topklanten op een zakdoek bij elkaar"

GuardSquare beveiligd mobiele applicaties tegen aanvallen van hackers. De Leuvense start-up telt pas drie lentes, maar schopte het op die korte tijdspanne al tot referentie op het vlak van bescherming van Android-applicaties. Een dochter in technologiemecca San Francisco mocht dan ook niet uitblijven.

De kern van het aanbod van GuardSquare is een opensourcesoftwaretoepassing die door Google wordt verdeeld, de betalende producten zijn daar een verlengstuk van. Zoals zoveel softwareontwikkelaars is het bedrijf al sinds het prille begin wereldwijd actief. "Onze omzet is zo goed als evenredig verdeeld over alle continenten", vertelt CEO Heidi Rakels. "Na Azië is de VS onze belangrijkste afzetmarkt."

### Proefdraaien met een beurs

Toch is GuardSquare er pas sinds half 2016 vertegenwoordigd met een eigen vestiging, na het afronden van een succesvol testproject met ondersteuning van het Prins Albert Fonds: "Via die organisatie konden we een jonge ondernemer met een beurs een jaar lang

laten proefdraaien in San Francisco", vervolgt de CEO "Hij slaagde er op die korte periode in om flink wat contracten binnen te halen. Daarom beslisten we om te investeren in een permanent Amerikaans verkoopkantoor."

**TIP** / **BESTEED VOLDOENDE AANDACHT AAN JE MARKETING**

### Marketing loopt voorop

Voorlopig heeft het technologiebedrijf in San Francisco een vierkoppige sales- en presalesvertegenwoordiging, maar versterking met een onlinemarketeer is op til. Heidi Rakels: "De vermarkting van producten loopt

in de VS volledig parallel met de ontwikkeling ervan. In Europa, daarentegen, zijn we erg productgericht: het product moet top zijn, de rest volgt daarna wel. Kortom, op marketingvlak kunnen we nog heel wat leren van de Amerikanen."

### Investeren in unieke locatie

De Leuvenaars hopen dat hun pied-à-terre in San Francisco de activiteiten in de VS een flinke duw in de rug zal geven. En dat moet ook, want er hangt een serieus prijskaartje aan vast: "De lonen zijn niet van de poes in deze regio, zeker tijdens de opstartfase van je kantoor moet je dat als bedrijf kunnen bolwerken. Maar daartegenover staat dat al je topklanten op een zakdoek bij elkaar liggen. Nergens anders ter wereld is dat het geval."



## Trend 5 scoren met luxeartikelen en design

**Naast delicatessen krijgen ook onze designers en ontwerpers vaste voet aan de grond in grote steden als New York en Los Angeles. Zullen ook zij de komende maanden meegenieten van het groeiende consumentenvertrouwen?**

**Raphaël Pauwels (FIT Los Angeles):** "Zeker. Van verlichting over designmeubilair tot luxeuzee decoratieartikelen, in steden als New York en

Los Angeles schieten de showrooms als paddenstoelen uit de grond, onder meer van Vlaamse designbedrijven. Vergeet ook niet dat de VS wereldwijd de op een na grootste constructiemarkt is. In deze sector liggen er volop opportuniteiten voor producenten van bouwmaterialen binnen het topsegment: vloer- en muurbekleding, ramen, veranda's enzovoort."

## Trend 6 Vlaamse biotech scheert hoge toppen

**In San Francisco kennen ook de lifesciences een enorme groei. Is de Bay Area op weg om ook het biotechwalhalla van de VS te worden?**

**Jan Wauters (technologieattaché New York):** "Ook de grootste concentraties biotechbedrijven en onderzoeksinstituten situeren zich aan de westelijke en oostelijke kustlijnen. In het westen ontpopte San Francisco Bay zich de voorbije jaren tot de grootste biotechhub van California. In het algemeen merken we een verschuiving naar bio-gebaseerde geneesmiddelen, waardoor de biotech de concurrentie

aangaat met de klassieke farmaindustrie. De Amerikaanse biotechnologiesector is wereldkoploper en stapelde de voorbije jaren de omzetrecords op. Het mekka dus voor spelers die internationaal willen doorgroeien of ter plaatse allianties willen aangaan met grote kleppers. Veel Vlaamse biotechnologiebedrijven hebben dat goed begrepen. Op de jaarlijkse BIO International Convention staat onze delegatie qua omvang in de top tien. Onze biotechbedrijven behoren tot de Europese top en staan in de VS ook heel hoog aangeschreven. Dat geldt trouwens ook voor de nanoïndustrie, met imec als pionier."

# 7 gouden tips

## voor uw eerste stappen in de markt

### 1

#### ZIE HET NIET METEEN TE GROOTS

De Amerikaanse markt is immens. Bakken daarom een beperkte regio af waarin u de temperatuur opmeet en praktijkervaring kan opdoen. Voor consumptieproducten zijn New York, Los Angeles, Chicago of San Francisco de geknipte testmarkten. Door de hoge lonen en dito uitgaven is er in deze steden een veel grotere vraag naar luxeartikelen, design, delicatessen enzovoort.

### 2

#### BEZOEK EEN VAKBEURS

Denk aan een product of dienst en er bestaat wel een vakbeurs of -congres voor in de VS. Naast New York zijn Las Vegas, Orlando en Chicago belangrijke beurs- en congrescentra. Een beurs is de ideale plek om het potentieel van uw product of dienst in te schatten. Voelt u na uw bezoek dat er meer in zit, dan kan u op de volgende editie zelf een beursstand nemen. Zorg er in dat geval wel voor dat u al een Amerikaans adres en een kleine stock heeft. Zo speelt u kort op de bal voor klanten van het eerste uur.

### 3

#### GA SPREKEN OP EEN CONGRES

Veel vakbeurzen en congressen lanceren een 'call for proposals' waarbij ze bedrijven uitnodigen om een presentatie te geven. Ook buitenlandse ondernemers zijn er welkom.

### 4

#### NEEM EEN ADVOCAAAT IN DE ARM

Geen enkele Amerikaanse ondernemer die zichzelf ernstig neemt, zal een contract onderhandelen – laat staan tekenen – zonder het fiat van zijn advocaat. Wie zijn advocaat meebrengt naar de onderhandelingstafel toont dan ook meteen dat hij het serieus meent.

### 5

#### VOORZICHTIG MET EXCLUSIVITEIT

Aan één agent of distributeur exclusiviteit geven voor het volledige land: het is een courante beginnersfout. Voorzie in het contract ook steeds duidelijke voorwaarden over verkoopcijfers en omzet. Je advocaat kan erop toezien dat de overeenkomst expliciet alle nodige verplichtingen en verantwoordelijkheden van beide partijen vermeldt.

### 6

#### ZET IN OP SOCIALE MEDIA

De meeste sociale netwerken zagen het levenslicht in de VS. LinkedIn alleen al telt er 93 miljoen gebruikers. Maak daarom – mocht u dat nog niet hebben – voor uw eerste prospectiereis werk van een professioneel LinkedIn-profiel en een bedrijfspagina op Facebook.

### 7

#### ONDERSCHAT UW KLANT NIET

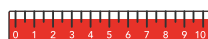
Amerikaanse klanten hebben heel hoge verwachtingen qua serviceniveau en snelheid, zeker als het over leveringen van onlinebestellingen gaat. Er wordt ook heel soepel omgesprongen met de terugname van producten.

#### EEN VRAAG OVER INVOERRECHTEN OF -DOCUMENTEN?

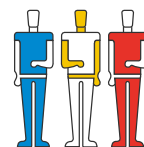
De Market Access Database (MADB), een onlinedatabank van de Europese Commissie, bevat een schat aan gratis informatie over invoerrechten en andere heffingen, importprocedures en invoerdocumenten. De databank is dus een onmisbaar instrument voor al wie exporteert naar landen buiten de EER.



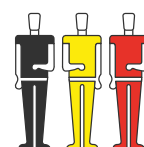
## FACTSHEET VS



OPPERVLAKTE  
9.826.675 KM<sup>2</sup>



AANTAL INWONERS  
323,6 MILJOEN



AANTAL BELGEN  
ingeschreven in

New York: 10.443 Atlanta: 4.748  
Washington: 2.318 Los Angeles: 6.951  
(januari 2016)



OFFICIËLE TAAL  
ENGELS



MUNTEENHEID  
U.S. DOLLAR (USD)  
1 EUR = 1,0395 USD  
(03/01/2017)



De Amerikaanse economie is goed  
voor bijna een kwart (24,29%) van  
het wereld-bbp (2015)

### Ease of doing business index



### Politiek risico



### Commercieel risico (van A tot C)



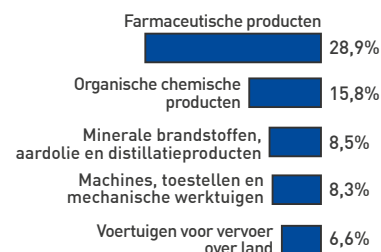
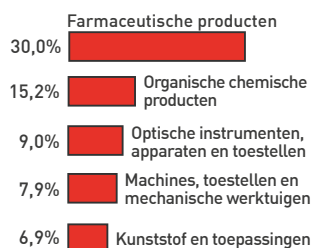
#### FIT-ACTIEKALENDER 2017

- Contactdag 'Ontmoet onze experts uit de VS': 22 tot 29 maart, verschillende locaties in Vlaanderen.
- Beursdeelname 'Offshore Technology Conference': van 1 tot 4 mei, Houston.
- Beursdeelname 'HD Expo': 3 tot 5 mei, Las Vegas.
- Beursdeelname 'JCK': 5 tot 8 juni, Las Vegas.
- Beursdeelname 'BIO International Convention': 19 tot 22 juni, San Diego.
- Ontmoeting met aankopers 'Belgian Beer Festivals': 1 tot 31 juli (data onder voorbehoud), New York.

#### MEER WETEN OVER ZAKENDOEN IN DE VS?

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 export naar de VS: € 18,12 miljard (2015)



### Vlaamse import uit de VS: € 26,4 miljard (2015)

# Snellere normering volgens de juiste prioriteiten, om de Europese economie te boosten

Wanneer internationale standaarden vlot opgesteld worden voor innovatieve producten en diensten met groot commercieel potentieel, kunnen ze de handel erin een stevige boost geven. Europa wil ten volle van dat effect profiteren om zijn economie te versterken. Daarom moderniseert de Europese Commissie haar standaardiseringssysteem met het Joint Initiative on Standardisation.



Standaarden zijn overal om ons heen, vaak zonder dat we het goed beseffen. Naar het thuisfront bellen terwijl u op de skilatten staat? Dat lukt dankzij internationale normen, waardoor telecommunicatieproducten en -services over de landsgrenzen heen compatibel zijn. Boeken maken in België en laten drukken in Slovenië? Dat is mogelijk door onder meer het gebruik van uniforme papierformaten (A4, A5 enz.).

Internationale normen maken het leven dus makkelijker, zowel voor consumenten als voor ondernemers. Zo laten ze grote én kleine bedrijven toe om te exporteren zonder hun aanbod te moeten aanpassen. Bovendien geven ze innovatie een stevige duw in de rug. Als internationale standaarden de kenmerken van een vernieuwend product overnemen, openen ze daarvoor heel wat markten. Tot slot kunnen ondernemingen vlot over landsgrenzen heen samenwerken, binnen elke schakel van de waardeketen, wanneer ze dezelfde normen volgen. Standaarden zijn op die manier meer dan alleen een technische aangelegenheid. Ze leiden tot economische groei en extra jobs. Vandaar dat Europa er zo zwaar op inzet, om zijn economie te integreren en te versterken en om zijn technologische leiderschap te vergroten.

\\ **Het doel? Een modern standaardisatiesysteem, dat snel normen oplevert volgens de markt- en beleidsprioriteiten** \\

### **Snellere normalisatie nodig**

Vandaag speelt Europa al een internationale voortrekkersrol op het vlak van standaardisering. Maar de producten, diensten en businessmodellen veranderen steeds sneller. We moeten

ook onze normen vlotter aanpassen en ontwikkelen. Anders worden standaarden in andere delen van de wereld bepaald, boomen de innovatieve producten en diensten uit die regio's en verliest Europa zijn economische topositie.

Vandaar het Joint Initiative on Standardisation van de Europese Commissie. Dit project groepeerde vertegenwoordigers van normalisatieorganisaties, de bedrijfswereld, het middenveld en politieke instellingen uit heel Europa. Samen ontwikkelen ze tegen eind 2019 een nieuw standaardiseringssysteem dat snel kwaliteitsvolle normen vastlegt. Volgens markt- en beleidsprioriteiten die via verkennende studies en dialoog met de stakeholders in kaart worden gebracht. Het Joint Initiative on Standardisation wil normalisatie ook promoten. Zowel binnen Europa, met opleidingen over de voordelen voor bijvoorbeeld beleidsmakers, als buiten de Europese grenzen, in de hoop dat onze reguleringsmodellen wereldwijd ingang vinden. Iets dat nu al regelmatig het geval is via organisaties zoals ISO en dat alleen maar aan te moedigen valt. Als Europese normen ook buiten de EU gelden, krijgen onze bedrijven immers tot nog meer markten toegang.

\\ **De focus ligt op sectoren met veel groeipotentieel, zoals de IT- en dienstensector** \\

### **Focus op digitalisering**

Het Joint Initiative on Standardisation focust eerst op evoluties die nu veel groeipotentieel bieden, en die het volledige economische spectrum bestrijken. Zoals IT, een uitermate belangrijke motor voor de Europese economie. Steeds meer bedrijven digitaliseren hun processen en werken daarbij over alle landsgrenzen en sectoren heen samen. Telefoons, computers en sensoren moeten dus veilig en naadloos met

elkaar communiceren. Ongeacht de fabrikant, de technische kenmerken of het land van herkomst. Vandaar dat de Europese Commissie aan de bedrijfswereld en normalisatie-instellingen heeft gevraagd om hiervoor de nodige standaarden te ontwikkelen.

Om de normen tijdig op te stellen, zodat ze innovatie en groei stimuleren, is het onder meer belangrijk dat de testen ervoor vlot gefinancierd geraken. Daarom stelt de Commissie cofinanciering voor, bijvoorbeeld via een publiek-private samenwerking.

### **Inzet op de diensteneconomie**

De andere prioriteit voor het Joint Initiative on Standardisation is de ontwikkeling van internationale normen voor services. In vele dienstensectoren zijn de nationale standaarden al geharmoniseerd, maar dat is bijvoorbeeld nog niet voldoende het geval in het toerisme, een sector met veel groeipotentieel. Daardoor is het onder meer soms moeilijk om hotels internationaal te vergelijken: verblijven uit verschillende EU-lidstaten bieden niet altijd dezelfde service, hoewel ze op papier evenveel sterren tellen. Daarom pleit de Europese Commissie voor de ontwikkeling van een gemeenschappelijke terminologie voor accommodatie. Zo weet u perfect wat u van een hotel mag verwachten, waar het zich ook in Europa bevindt. Ook complex is de situatie waarbij een product al Europees genormeerd is, maar de bijbehorende dienst nog aan extra nationale regels moet voldoen. Terwijl heel veel producten en diensten vandaag net samen verkocht worden. Of producten gewoon als dienst aan de man worden gebracht. Hoe vaak is dit bijvoorbeeld niet het geval bij software? U koopt het pakket niet meer, u neemt er een abonnement op. Er is de komende jaren dus nog werk aan de winkel, om verschillen of overlap tussen de resterende nationale servicenormen weg te werken en ze uiteindelijk te vervangen door Europese standaarden.

## **VRAGEN OVER DEZE ACTIES EN NORMEN?**

Bedrijven vinden vaak moeilijk de weg naar informatie over de standaarden die voor hun sector van toepassing zijn. Ervaart u dit ook? Of wil u meer weten over het Joint Initiative on Standardisation? Reken dan op de experts van Enterprise Europe Network Vlaanderen. Zij maken u graag wegwijs in de (inter)nationale regelgeving en de vernieuwingsplannen van de Europese Commissie.

Neem vandaag nog contact met hen op via [enterprise.europe@vlaanderen.be](mailto:enterprise.europe@vlaanderen.be).

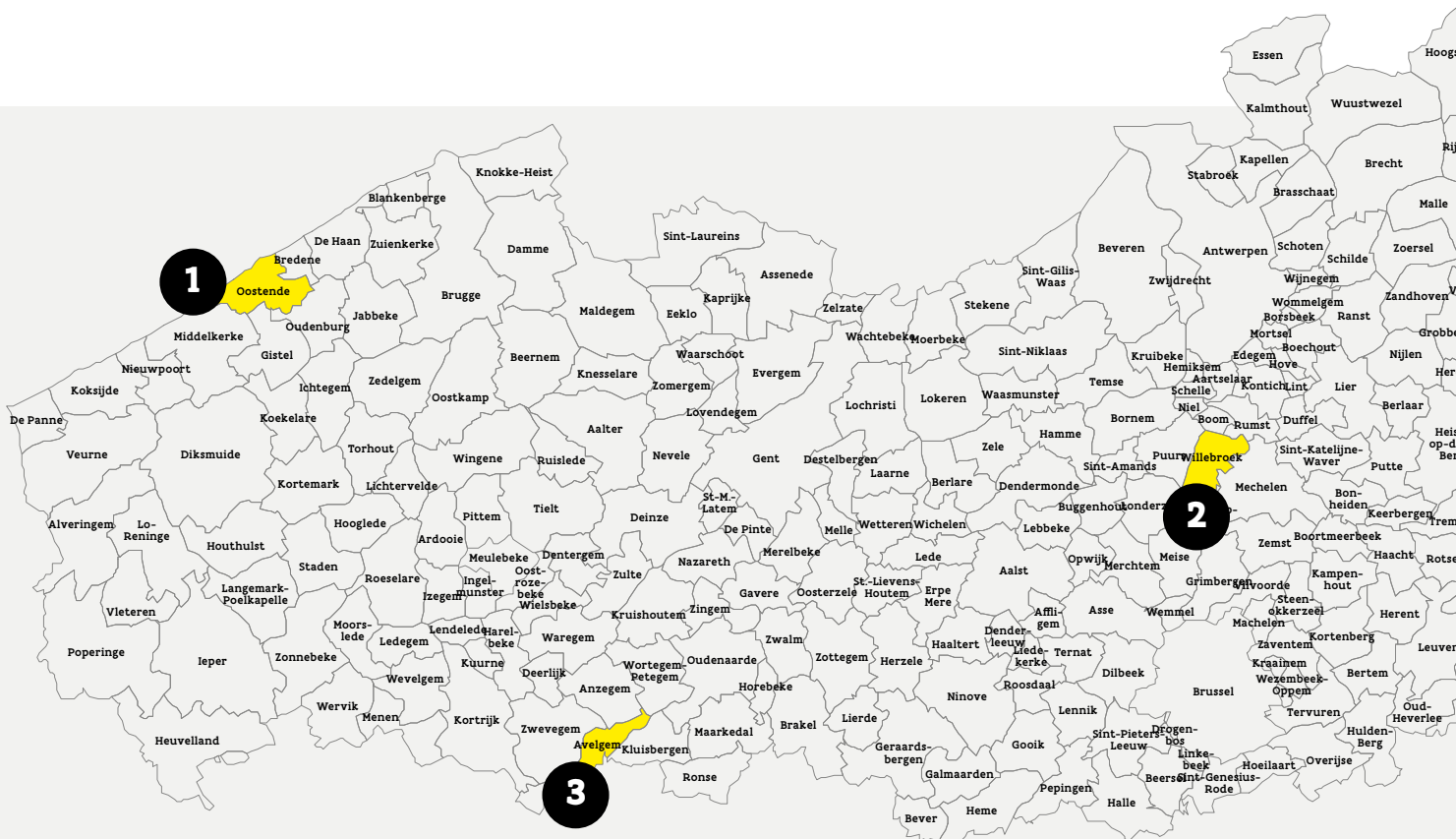


## FOREIGN INVESTMENT TROPHY 2017

FLANDERS INVESTMENT & TRADE

# Deze vijf buitenlandse investeerders kleuren dit jaar de Foreign Investment Trophy

Straks dingen Daikin, Decathlon, IVC, Sanofi en UPS naar de felbegeerde Investment of the Year Trophy. En u bepaalt mee wie wint. Op dinsdag 21 februari organiseert FIT voor het vijfde jaar op rij de Foreign Investment Trophy. Voor ons dé gelegenheid om de opvallendste buitenlandse investeringen in Vlaanderen in de bloemetjes te zetten.



# Cool, sportief, trendy, gezond en stipt

## Dit jaar geven vijf internationale kleppers het beste van zichzelf:

1. Japanse 'climate control'-specialist **Daikin** investeerde in 2016 € 25,5 miljoen in zijn kantoren en productiesites in Vlaanderen. Een groot deel daarvan (€ 6,6 miljoen) ging naar het R&D-center in Oostende.
2. Franse sportretailer **Decathlon** investeert € 7,11 miljoen en bouwt aan een nieuw distributiecentrum in Willebroek en heeft plannen om er de e-commerce activiteiten in België en Nederland onder te brengen.
3. Het Amerikaanse Mohawk Industries investeert € 110 miljoen in Avelgem, in de uitbreiding van zijn Vlaamse dochteronderneming **IVC**, de marktleider in vinylvloeren.
4. Franse farmareus **Sanofi** trekt € 300 miljoen uit voor extra productieruimte en 100 nieuwe medewerkers in zijn Genzyme biotechfabriek in Geel.
5. De Amerikaanse bezorgdienst **UPS** bouwt aan een gloednieuw distributiecentrum in Lummen, goed voor een investering van € 4 miljoen.

Zowel een professionele jury als het grote publiek bepalen wie uiteindelijk met de Trophy naar huis gaat. Stemmen kan online via [www.foreigninvestmenttrophy.be](http://www.foreigninvestmenttrophy.be).



## Gevestigde waarde en beste nieuwkomer

Daarnaast reikt FIT dit jaar ook de vertrouwde Lifetime Achievement Trophy uit aan een buitenlandse onderneming met een rijke investeringsgeschiedenis in Vlaanderen. Ook lanceren we tijdens deze editie een nieuwe prijs: de trofee voor Newcomer of the Year. Wie de winnaars zijn, hoort u op 21 februari.

BEKIJK DE PROJECTEN  
VAN DE VIJF GENOMINEERDEN  
EN STEM OP UW FAVORIET  
VIA

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



## Hannover Messe Hannover

**24 tot en met 28 april 2017**

Hannover Messe is de grootste industriële vakbeurs ter wereld. Na een eerste groepsdeelname in 2016 zal FIT ditmaal aanwezig zijn met een (gratis) onthaalstand en meeting point, opnieuw in de subsectoren industriële toelevering/digital factory.

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

**CONTACT?** Jan Huysentruyt op 02 504 88 06 of [jan.huysentruyt@fitagency.be](mailto:jan.huysentruyt@fitagency.be)

## ADIPEC Abu Dhabi

**13 tot en met 16 november 2017**

ADIPEC is de belangrijkste olie- en gasbeurs in het Midden-Oosten en behoort tot de top 3 wereldwijd. FIT organiseert samen met Agoria een groepsstand voor Vlaamse bedrijven. We verzorgen er uw individuele stand van administratie tot logistiek. U hoeft zich alleen op uw verkoop en contacten ter plaatse te concentreren.

Ook voor Vlaamse bedrijven is deze vakbeurs annex conferentie een onmisbare kans om nieuwe spelers te ontmoeten en de belangrijkste trends en ontwikkelingen in de sector te ontdekken.

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

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

## Zakendoen met Oezbekistan Brussel

**20 februari 2017**

Ontdek tijdens deze infosessie – georganiseerd door FIT, AWEX en de ambassade van Oezbekistan – de kansen op de Oezbeekse markt. De focus ligt op olie & gas, chemie, farmaceutica, voeding, textiel, bouw (& bouwmaterialen), landbouw (& landbouwmachines), hernieuwbare energie en ICT, maar bedrijven uit alle sectoren zijn welkom.

Deze informatiesessie vindt plaats naar aanleiding van de groepszakenreis naar Oezbekistan en Kazachstan van 12 tot 18 maart 2017. Aansluitend wordt een businesslunch aangeboden door de ambassade van Oezbekistan in België en bij de EU.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 8 februari 2017 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Aurelie Duchateau op 02 504 87 91 of [aurelie.duchateau@fitagency.be](mailto:aurelie.duchateau@fitagency.be)

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.

### Oost-Europa: Rusland, Estland, Letland, Litouwen

**8 tot en met 15 februari 2017**

Hasselt, Leuven, Antwerpen, Brugge en Gent

**INSCHRIJVEN?** Tot 14 februari 2017 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

### Oost-Europa: Kazachstan en Oekraïne

**14 en 15 februari 2017**

Brugge en Gent

**INSCHRIJVEN?** Tot 14 februari 2017 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

### Zuid-Afrika

**8 tot en met 16 maart 2017**

Leuven, Brugge, Gent, Hasselt en Geel

**INSCHRIJVEN?** Tot 5 maart 2017 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

### Prinselijke missie Zuid-Korea

**10 tot en met 17 juni 2017**

Met een afzetmarkt van ongeveer 50 miljoen inwoners en een bloeiende economie is de prinselijke missie, onder het voorzitterschap van prinses Astrid, een mooie gelegenheid om kennis te maken met deze Aziatische Tijger. Deze actie staat open voor alle sectoren, maar de focus ligt op bedrijven uit de doelsectoren: automotive, gezondheid en farma, ICT, voeding en dranken.

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

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

### Vragen over internationaal ondernemen? Stel ze aan onze provinciale kantoren!

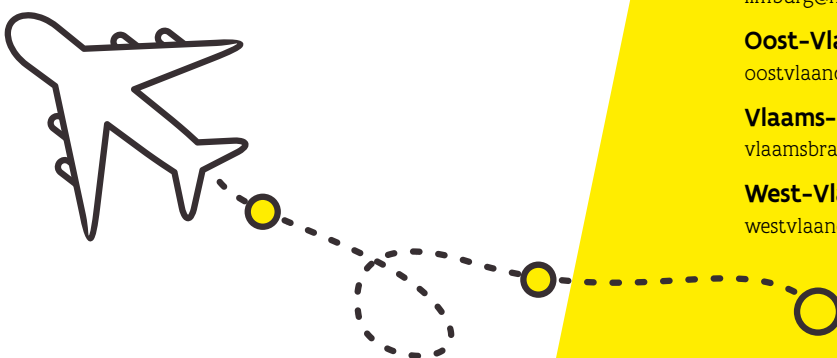
**Antwerpen** > 03 260 87 22  
[antwerpen@fitagency.be](mailto:antwerpen@fitagency.be)

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

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

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

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





**Vlaanderen**  
is Internationaal Ondernemen



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

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

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