

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

wereld

WIJS

90
10\2016



BIJ DIT MAGAZINE:
**Actieprogramma
2017**

**Boost uw export
met onze acties
en events**

Alphatronics: “Export maakt ons sterker”

Polen: draaischijf tussen oost en west



04

In gesprek met **Alphatronics**

Zakendoen in Polen



11

20 Boost uw export met onze acties en events

en verder ...

3 Edito \ **8** Marktinformatie \ **10** Intussen ... \ **17** Vind makkelijker de geknipte partner voor uw internationale ambities \ **19** Kalender

Klankbord voor uw internationale ambities

Beste lezer,

'Export maakt ons sterker'. Dit prachtige pleidooi voor internationalisering komt van Bart Van Belleghem, sales director van Alphatronics. In het coverartikel van dit nummer komt u te weten hoe deze fabrikant van controlesystemen nieuwe markten verkent en de lessen uit het buitenland vervolgens inzet om ook klanten hier beter te bedienen.

Maar hoe doorgewinterd u ook bent als internationaal ondernemer, in elke nieuwe markt start u toch grotendeels vanaf een wit blad. Hoe is de markt gestructureerd? Waar komt u de juiste partners op het spoor? Wat zijn de do's-and-dont's op het vlak van zakencultuur? Het zijn slechts enkele van de vele vragen die u zich moet stellen voor u ergens voet aan de grond zet.

Voor al die informatie en de nodige ondersteuning kan u bij FIT terecht. Onze missie: uw bedrijf laten stralen in het buitenland. Daarvoor zetten we elk jaar opnieuw een gevarieerd actieprogramma op touw. Onze kalender voor 2017 vindt u bij deze editie. Alle acties en events staan netjes gegroepeerd per sector en regio, zodat u snel navigeert naar wat voor u relevant is. Hebt u een vraag over een van onze acties, dan kan u terecht bij de projectverantwoordelijke.

Maar naast onze experts in binnen- en buitenland vormen uiteraard ook ervaringsdeskundigen zelf een waardevol klankbord voor uw ambities in een specifieke exportmarkt. In het dossier Polen in dit nummer doet Patrick Doms van Geropa Sports dan ook een oproep om vooral voldoende durf aan de dag te leggen om collega-ondernemers aan te spreken en ervaringen uit te wisselen.

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.





Fabrikant van controlesystemen

Alphatronics:

“Export maakt ons sterker”

Van de automatische slagboom in de betaalparking tot zorgautomatisering in woon- en zorgcentra: al ruim een kwarteeuw ontwikkelt en produceert Alphatronics allerhande controlesystemen. Het voorbije decennium liep deze Lokerse kmo ook een mooi internationaal parcours en de ambities zijn torenhoog: “We stomen ons klaar voor de volgende groeispurt.”

De systemen van Alphatronics vinden hun toepassing in productiesites, recyclageparken, parkings, havens en luchthavens, sport- en recreatiedomeinen enzovoort. “Daarnaast ontwikkelen en installeren we sinds een vijftal jaar toegangscontrole- en zorgautomatiseringssystemen voor ziekenhuizen en woonzorgcentra”, vertelt sales director **Bart Van Belleghem** aan Xavier Bedert, adviseur Internationaal Ondernemen van ons provinciaal kantoor Oost-Vlaanderen. “We ontwikkelden onder meer een oproepsysteem waarmee onmiddellijk contact tussen patiënt en verpleging mogelijk is, een track- en tracesysteem om medische apparatuur of patiënten te lokaliseren en terminals voor naast het bed om het medische dossier te raadplegen.”

Boost door recyclage

Alphatronics zag het levenslicht in 1987 en telt vandaag 30 medewerkers. “In de beginjaren traden we vooral op als distributeur en installateur van producten van andere fabrikanten”, vertelt Bart Van Belleghem. “Wel hadden we al een klein eigen gamma. We ontwikkelden bijvoorbeeld een automatische slagboom die we vandaag nog altijd wereldwijd verkopen.”

In de vroege jaren 90 gaf vooral de automatisering van recyclageparken in Vlaanderen Alphatronics een serieuze duw in de rug. Het Lokerse bedrijf kreeg immers de kans om voor het eerst uiteenlopende technieken te combineren in één geïntegreerde oplossing: automatische slagbomen, weegbruggen, betaalterminals enzovoort. Er kwamen meer ontwikkelaars en technici in dienst en Alphatronics werd partner van het eerste uur van Atos Worldline.

Van a tot z

Xavier Bedert: “Gaandeweg verschoof de focus van Alphatronics van implementatie naar ontwikkeling en productie. Vanwaar die switch?”

Bart Van Belleghem: “In de loop der jaren begon de afname van het door ons ontwikkelde en geassembleerde gamma stelselmatig toe te nemen. Een goede zaak, maar onze doorlooptijden waren lang. Dat kwam omdat we voor alle mechanische componenten afhankelijk waren van externe leveranciers. In 2008 besloten we te investeren in eigen productiecapaciteit, zodat we ook alle mechanische onderdelen in huis konden vervaardigen. Als fabrikant leggen we de focus op ontwikkeling en productie. Voor de installatie doen we een beroep op installateurs.”

Mee met de klant

Xavier Bedert: “Wanneer stak Alphatronics voor het eerst de grens over?”

Bart Van Belleghem: “Zodra we volledige controle hadden over de doorlooptijden, kwam internationalisering binnen handbereik. In 2009 vroeg warenhuisketen Delhaize ons om voor haar zusterfirma in Roemenië parkeersystemen te leveren. We zochten en trainden een installateur ter plaatse en rolden samen met hem het project uit. Intussen werken we al zeven jaar met hem samen.”

\\ Multinationals nemen hun westerse beveiligingspartner mee //

Naar Roemenië volgden we onze Belgische klant, maar we besloten ook zelf actiever over de grenzen te kijken. In de buurlanden sprokkelden we gaandeweg een mooie klantenportefeuille bij elkaar. Vandaag is Frankrijk een van onze belangrijkste groeimarkten, we werken er samen met een aantal partnerbedrijven die onze oplossingen aan de man brengen.

We leveren daar hoofdzakelijk aan recyclageparken, parkeerbedrijven en de industrie. Vooral op het vlak van afvalverwerking hinkt Frankrijk nog flink achter op ons land, dus we kunnen er onze knowhow volop inzetten. Momenteel loopt er trouwens een groot project rond slimme afvalcontainers, waarbij burgers zich moeten aanmelden voordat ze er hun afval in gooien. Ook een opsteker voor onze Franse business: ons allereerste zorg-automatiseringsproject is binnen in een groot woonzorgcentrum.”

Kansen in Afrika

Xavier Bedert: “In hoeveel exportmarkten zijn jullie actief?”

Bart Van Belleghem: “Vandaag lopen er projecten in een 20-tal landen. Naast de buurlanden staan we vooral sterk in Scandinavië en het VK. Verder hebben we ook in Centraal- en Oost-Europa mooie referenties. Rusland was enkele jaren een van onze focusmarkten, maar door het handelsembargo tegen de EU moeten we onze exportplannen daar noodgedwongen even in de koelkast stoppen.

Daartegenover staat dat er via onze goede contacten in Frankrijk hoe langer hoe meer vragen uit Afrikaanse landen onze richting uitkomen. Veel multinationals hebben er hun productievestigingen en ze nemen hun westerse beveiligingspartner mee. Naast Frankrijk, onze grootste groeiemarkt, zie ik de komende jaren vooral kansen in Marokko, Tunesië en andere Noord-Afrikaanse markten.

\\ In het Midden-Oosten blijven de investeringen op een laag pitje \\

Verder werkten we vorig jaar een groot project af in Equatoriaal Guinea. Er werd tolheffing ingevoerd op de snelwegen en wij rustten alle toelopen uit met onze slagbomen en ticket- en betaalautomaten. Eigenlijk komt het er altijd op aan om een eerste klant te vinden die met je in zee wil. Eén mooie referentie en je bent vertrokken via mond-tot-mondreclame in je niche.”

Opslag ter plaatse

Xavier Bedert: “Jullie kiezen er bewust voor om alle productie in Lokeren te houden. Zet dat een beperking op de internationale expansie van Alphatronics?”

Bart Van Belleghem: “Lead time is cruciaal in onze sector. Dus hoe groter de afstanden, hoe moeilijker om onze producten tijdig ter plaatse te krijgen. Dat is de reden waarom we in de verre markten nog weinig actief zijn. In Noord- en Zuid-Amerika, bijvoorbeeld, hebben onze concurrenten allemaal productiecapaciteit ter plaatse. Willen wij daar een kans maken, dan moeten we er minstens over een magazijn beschikken.

Om dezelfde reden is ook Azië nog grotendeels een blinde vlek. Wel investeerden we in een agentennetwerk in het Midden-Oosten, maar daar blijven de investeringen op een laag pitje als gevolg van de lage olieprijsen.”

Grondige training

Xavier Bedert: “Jullie toepassingen zijn technologische hoogstandjes die bovendien razend-



snel evolueren. Hoe brengen jullie die knowhow over aan lokale installateurs?"

Bart Van Belleghem: "De voorbije jaren investeerden we zwaar in de uitbouw van een agentennetwerk. Zij vormen het eerste aanspreekpunt voor lokale installateurs, dus moeten ze perfect op de hoogte zijn van alle technische ins en outs van onze oplossingen. Dat doen we met brochures en demovideo's, maar ook met live trainingen in ons hoofdkwartier in Lokeren. Bedoeling is dat onze agenten in staat zijn om zelf de technische opvolging met de installateur in goede banen te leiden."

Oog voor design

Xavier Bedert: "Alphatronics is actief in enkele specifieke niches. Hoe ziet jullie concurrentieveld er eigenlijk uit?"

Bart Van Belleghem: "In elk van onze branches hebben we een handvol concurrenten. De meeste zijn gespecialiseerd in één onderdeel van het controlesysteem: de automatische slagboom, het betaalsysteem, de draaiportjes, de aansturingmodule enzovoort."

Wij onderscheiden ons door één geïntegreerd systeem aan te bieden, inclusief doorgedreven support achteraf. Daarnaast gaat er heel wat aandacht naar productdesign. Daarvoor hebben we zelf een aantal ontwerpers in dienst, maar we nemen soms ook externe industriële vormgevers in de arm."

\\ Onze systemen patenteren zou duur zijn en tijdrovend \\

De vlucht vooruit

Xavier Bedert: "Hoe zit het met de juridische bescherming van jullie systemen?"

Bart Van Belleghem: "Onze systemen patenteren zou duur zijn en tijdrovend, en het levert niet altijd het gewenste resultaat. Want kopieert je concurrent je concept op één detail na, dan kan je je patent al niet meer inroepen."

De filosofie van onze R&D-afdeling is dan ook om continu te blijven innoveren en keer op keer

de allernieuwste technologieën te integreren: barcodetechnologie, RFID-kaartlezers, vingerscan ... Ook integreren we onze controlesystemen steeds vaker in mobiele apps. Smartphones worden hoe langer hoe multifunctioneler; binnen afzienbare tijd zullen ze ongetwijfeld ook de klassieke toegangsbadje vervangen."

Export versterkt

Xavier Bedert: "Hoe ziet u Alphatronics de komende vijf jaar verder evolueren?"

Bart Van Belleghem: "Alle branches waarin we actief zijn, tekenen groei op. Beveiligingsnormen worden strenger, recyclen moet onder druk van de EU en door de vergrijzing explodeert de zorgvraag. Vorig jaar maakte zorgautomatisatie ongeveer 15 procent uit van onze omzet, maar dit jaar verwacht ik al 10 procent stijging binnen dit segment."

\\ Alle branches waarin we actief zijn, tekenen groei op \\

Overall voel je de nood aan meer efficiëntie en automatisering. Voor ons komt het er dus op aan om onze organisatie klaar te stomen voor de volgende groeispurt. Om grotere series aan te kunnen, zijn we onze productieruimte gevoelig aan het uitbreiden. En we gaan onze rangen versterken met extra technici en technisch-commerciële medewerkers.

Eén ding is zeker: dankzij het internationale parcours staan we sterker in onze schoenen. In onze exportmarkten steken we heel wat op over onze oplossingen. Veel van die lessen kunnen we vervolgens inzetten om klanten in eigen land beter te bedienen. Van een win-win-situatie gesproken."



—ID—

Bedrijf: Alphatronics

Sector: technologie

Oprichting in: 1987

Aantal medewerkers: 30

Hoofdkwartier: Lokeren

Aanwezig in: 20 landen

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 vindt u alle adressen en contactinfo.

Marktinformatie

Geregeld bundelen onze Vlaamse Economische Vertegenwoordigers (VLEV's) de lokale zakenopportuniteiten in overzichtelijke marktstudies. U kan ze allemaal lezen en downloaden op www.flanderstrade.be, onder de rubriek 'Landen'.



Smart Cities in Spanje: steden in ontwikkeling

Steden tellen steeds meer inwoners, maar tegelijk moeten ze de internationale klimaatdoelstellingen en de Europese strategie voor duurzame groei (Europa 2020) helpen realiseren. Het is dus cruciaal dat ze slim omspringen met hun resources. Spanje is bijzonder actief op dit vlak, met maar liefst 65 smart cities en zelfs een aantal smart regions. In deze marktstudie schetsen we de uiteenlopende opportuniteiten voor Vlaamse technologiespelers en hoe de juiste contacten te leggen.

Tuinmarkt in Frankrijk

9 op 10 Fransen beschikken over een tuin of terras. En net zoals bij ons zien ze die plaats steeds vaker als een extra leefruimte, waarin ze bereid zijn te investeren. Het hoeft dus niet te verwonderen dat de Franse tuinmarkt jaar na jaar groeit, met maar liefst 8,1 miljard euro omzet in 2015. Deze marktstudie brengt de kansen in kaart voor leveranciers van tuinmateriaal en planten.

Top 75 van de Duitse detailhandel

Hoewel de Duitse voedingsindustrie met een omzet van 166,3 miljard euro het laagste resultaat van de voorbije vier jaar neerzette, blijft het de op een na belangrijkste industrietak van het land. Starten met export naar onze oosteburen? Deze marktstudie biedt actuele info over onder meer marktstructuur en -trends. Verder belichten we de belangrijkste voedingsbeurzen, net zoals de interessantste vaktijdschriften en -websites.

Afzet van materiaal voor de horecasector in Spanje

Ook voor Vlaamse aanbieders van horeca-inrichting heeft de Spaanse horecasector heel wat te bieden. In dit rapport maken we u wegwijs in dit segment met handige overzichten van de belangrijkste sectororganisaties, beurzen en vakbladen. Verder bevat de studie een lijst van de 15 grootste Spaanse afnemers en aanbieders van horecamateriaal.

De kledingsector in Duitsland: midden- en laag segment

De Duitse afzetmarkt voor kledij is niet alleen groot en stabiel, ze kent ook amper belemmeringen, patenten of licenties. Bovendien volstaat een bescheiden kapitaal om deze markt te betreden. In de nieuwe marktstudie over het midden- en laag segment ontdekt u alle details.

Download alle marktstudies op www.flanderstrade.be

Intussen ...

Foto Aerea uit Duffel verkoopt steeds meer drones en minivliegtuigen aan Argentijnse landbouwers. De boeren monitoren er hun grote landerijen mee vanuit de lucht. Zo weten ze perfect op welke plaatsen het meeste onkruid groeit en waar de gewassen meer water moeten krijgen.

Van de stoelen tot de gerechten: in het pop-uprestaurant **Food Ink** is werkelijk alles 3D-geprint. Momenteel trekt Food Ink de wereld rond om hun geprinte culinaire hoogstandjes – waaronder een dessert met Belgische fondantchocolade van Callebaut – te tonen aan het publiek.

World of Waw, een start-up uit Sint-Niklaas, ontwikkelde een app waarmee jonge supporters van voetbalclub AFC Ajax de mascotte Lucky kunnen ontmoeten via augmented reality. De figuur wordt toegevoegd aan de omgeving die ze met hun smartphone of tablet bekijken. Zoals Pokémon, inderdaad.

Projectontwikkelaar **Matexi** (Waregem) verkoopt een nog te bouwen flatgebouw in het Poolse Warschau met onder meer 193 appartementen aan een Duits vastgoedfonds. De Tijd schat de marktwaarde op 20 tot 25 miljoen euro. Daarmee is dit grootste verkoop voor Matexi ooit.

Tapibel uit Overpelt leverde de toplaag voor de mat waarop de artistieke en ritmische gymnasten tijdens de spelen het beste van zichzelf gaven. Een prachtige referentie, die ook commercieel succes oplevert. Zo verkocht het bedrijf al een 300-tal soortgelijke matten aan internationale turnfederaties.

Microsoft bekroonde **ConXioN** als best presterende partner voor clouddiensten aan kmo's in België en Luxemburg. De IT-dienstverlener uit Deerlijk verkoopt de cloudoplossingen van Microsoft niet alleen, ze worden ook afgestemd op de noden van de klant. Dat valt zeer in de smaak bij de Amerikaanse technologiegigant.

De Olympische Spelen in Rio, dat betekende ook veel veiligheidshekkens plaatsen en afbreken. **Heras** bezorgde 14.000 afsluitingen, samen goed voor 50 km hekwerk. Het transport betekende de grootste uitdaging voor het Overpeltse bedrijf. Dat nam maar liefst 45 dagen in beslag.

Sony heeft **eSaturnus** overgekocht. Dit Vlaamse IT-bedrijf bundelt alle video-beelden en data uit een operatiezaal in één uniform datasignaal. Zo valt de informatie makkelijk te raadplegen op verschillende toestellen in het OK. Sony zal het systeem wereldwijd aan ziekenhuizen verkopen.

Myanmar evolueert langzaam maar zeker in de richting van een vrije markteconomie. Dat merkt ook **Barco**, dat 100 digitale cinema-projectoren levert aan de stad Rangoon voor nieuwe bioscoopzalen in het hele land. Zo wakkert het bedrijf ook mee de passie voor film aan in het Aziatische land.

Het speciaalbier 'Zatte Bie' kaapte de zilveren medaille weg op de London International Beer Challenge, een van de meest prestigieuze bierwedstrijden ter wereld. Een mooie erkenning van de uiterst kritische jury voor het harde werk van de brouwers van **Brouwerij De Bie** uit Dentergem.

Beeldverwerkingsspecialist **Agfa-Gevaert** haalde een monstercontract van 687,5 miljoen euro binnen bij het Pentagon. Het bedrijf bouwt voor het Amerikaanse ministerie van Defensie een systeem voor communicatie via digitale beelden, met een archief functie.

+ 50.000

Meer dan 50.000 supporters van voetbalclub FC Barcelona kunnen voortaan communiceren via FCBWorld.org, een online platform ontwikkeld door **Mobile Community Network** uit Mol. Bedoeling is om het systeem na de proefperiode uit te breiden naar maar liefst 250.000 supporters wereldwijd.

POLEN

draaischijf tussen oost en west

Een afzetmarkt van 38 miljoen consumenten en een ligging in het hart van Europa maken van Polen een interessante handelsbestemming. Bovendien kan deze Centraal-Europese economie jaar na jaar uitpakken met stevige groeicijfers. In tal van sectoren vallen dus kansen te rapen. Maar de Polen zijn rasechte ondernemers, dus kom goed beslagen ten ijs.





\\ In 1990 stond Polen op economisch vlak op hetzelfde niveau als Bulgarije en Roemenië, maar sindsdien ontpopte het land zich tot een economische tijger binnen Europa \\

Guido Scharpé, Vlaamse Economische Vertegenwoordiger in Warschau

"Al sinds 1992 groeit de Poolse economie ononderbroken. Zelfs uit de wereldwijde economische crisis van 2008 en 2009 kwam het land relatief ongeschonden: als enige Europese land is het toen niet in een recessie beland. Daar zaten de EU-hulpfondsen – Polen trad in 2004 toe tot de Europese Unie – natuurlijk voor veel tussen. Het voorbije decennium kon het land rekenen op een kasinstroom van 102 miljard euro vanuit Europa."

\\ Nu de lonen fors beginnen te stijgen, zal het land af te rekenen krijgen met delocalisatie \\

Aan het woord is **Guido Scharpé**, Vlaamse Economische Vertegenwoordiger in Warschau. De FIT-expert is niet aan zijn proefstuk toe in het Centraal-Europese land. Ook van 1988 tot 1991 was hij er op post en hij heeft het land in de tussentijd een ware metamorfose zien ondergaan. "In 1990 stond Polen op economisch vlak op hetzelfde niveau als Bulgarije en Roemenië, maar sindsdien ontpopte het land zich tot een economische tijger binnen Europa."

"En hoewel Polen als belangrijk groenten- en fruitproducent vandaag lijdt onder de Russische boycot tegen Europese producten, groeide het bbp in 2015 met liefst 3,5 procent. Vandaag zijn de belangrijkste leveranciers van Polen Duitsland, China, Rusland, Italië, Nederland, Frankrijk, Tsjechië, het VK, de VS en België."

Industrie in verandering

Zal de Poolse economie deze groei ook de komende jaren kunnen aanhouden?

Guido Scharpé: "Verwacht wordt dat de groeicijfers dit en volgend jaar navenant zullen zijn. Niet alleen blijft de binnenlandse consumptie stijgen door de verhoogde koopkracht, Polen zal de komende jaren ook nog eens 106 miljard euro ontvangen vanuit Europa. Hiermee is Polen van alle lidstaten de grootste begunstigde van EU-fondsen."

Al liggen er ook pittige uitdagingen in het verschiet. Met zijn lage loonkost en hooggeschoold personeel was Polen jarenlang een investeringsmagneet voor West-Europese bedrijven. Maar nu de lonen fors beginnen te stijgen, zal het land af te rekenen krijgen met delocalisatie en moet de industrie zich heroriënteren. Zo wordt er al veel meer dan

vroeger ingezet op innovatie en Onderzoek & Ontwikkeling dan pakweg een decennium geleden. Want één ding is zeker: Polen heeft zijn buitenlandse investeringen hard nodig om de economie gezond te houden."

Gunstmaatregelen voor investeerders

Worden er van overheidswege specifieke maatregelen getroffen om buitenlandse investeerders aan te trekken?

Guido Scharpé: "Al sinds halfweg jaren 90 van de vorige eeuw biedt Polen een aantal gunstmaatregelen aan buitenlandse investeerders. Zo telt het land 14 Speciale Economische Zones (SEZ). Buitenlandse ondernemingen die er een vestiging openen, genieten fiscale voordelen en kunnen beschikken over industriegronden met alle noodzakelijke infrastructuur en voorzieningen."

In totaal zou er al voor om en bij de 25 miljard euro geïnvesteerd zijn in de SEZ, goed voor 300.000 arbeidsplaatsen. Vooral de automobielsector en rubber- en kunststofverwerking zijn er sterk vertegenwoordigd. Onlangs besliste de regering de SEZ met de bijbehorende voordelen te verlengen tot 2026."

Economisch patriottisme

Welke nieuwe kansen biedt de groeiende Poolse middenklasse voor invoerders van consumentengoederen?

Guido Scharpé: "Met zijn 38 miljoen inwoners is Polen een aanzienlijke afzetmarkt, maar net na de Wende lag de levensstandaard van de Polen op amper 30 procent van het EU-gemiddelde. Vandaag is dat al 66 procent en de ambitie is om tegen 2030 het Europese gemiddelde te bereiken.

De verwachtingen op het vlak van kwaliteit, gezondheid en comfort houden gelijke tred met de stijging van de koopkracht. En hoewel de huidige conservatieve regering een koers vaart van economisch patriottisme, is er een grote interesse voor buitenlandse producten.

De groei van de voedingsmarkt in Polen wordt aangedreven door een belangrijke expansie van lokale en internationale supermarktketens in het algemeen en discounters in het bijzonder, die met zo'n 20 procent per jaar groeien.

\\ De huidige regering vaart een koers van economisch patriottisme //

En na de verovering van de grootste steden in het land, verplaatst het fenomeen van de winkelcomplexen zich nu ook naar kleinere stadscentra. Dit gaat dan weer gepaard met aanzienlijke bouwinvesteringen."

Duitse zorgklanten

Ook de vergrijzing is een economische en maatschappelijke uitdaging van formaat. Hoe pakken de Polen dat aan?

Guido Scharpé: "Polen kent een van de laagste geboortecijfers van Europa. Verwacht wordt dat over 20 jaar ruim 8 miljoen Polen ouder zullen zijn dan 65 jaar. De regering beseft dan ook dat het hoog tijd is om niet alleen de gezondheidszorg, maar vooral ook de bejaardenzorg naar een hoger niveau te tillen. Bedoeling is om de gezondheidsuitgaven de komende jaren te laten stijgen van 4,4 naar 6 procent van het bbp. En ook de EU zal opnieuw een duit in het zakje doen.

In de Poolse bejaardenzorg beproeven intussen ook heel wat privéinvesteerders – waaron-

der een aantal zorgmultinationals – hun geluk. Opvallend is dat nogal wat woonzorgcentra aan de Pools-Duitse grens worden opgetrokken in de hoop om ook Duitse zorgklanten aan te trekken."

Logistieke hub

Dankzij de EU-steun kon Polen zwaar investeren in zijn infrastructuur. Zijn er de komende jaren ook nog grote projecten op til?

Guido Scharpé: "Volgens recente prognoses zal de Poolse bouwsector ook de komende jaren aanzienlijk groeien. Naast de particuliere woningmarkt en investeringen in kantoorruimte staan er vooral een aantal grote wegenbouwprojecten op stapel. De ambitie is om 1770 kilometer aan nieuwe autosnelwegen aan te leggen. Op die manier zal het land zijn reputatie van transitknooppunt tussen West- en Oost-Europa verder kracht kunnen bijzetten. In dat opzicht is ook het investeringsprogramma in onder meer betere verbindingen met het hinterland van de haven van Gdańsk het vermelden waard. De logistieke sector blaakt trouwens van gezondheid. Maar liefst 51% van alle opslagfaciliteiten in Centraal- en Oost-Europa bevinden zich in Polen. Vooral Wrocław en Poznań zijn toonaangevend, waar Amazon vorig jaar belangrijke investeringen deed. Tegen 2020 moeten er 20 overslagcentra klaar zijn, als onderdeel van een Europees netwerk."

Groener en schoner

Als lid van de EU moet Polen ook doelstellingen behalen op het vlak van afvalverwerking en hernieuwbare energie. Hoe is het daarmee gesteld vandaag?

Guido Scharpé: "Ondanks de belangrijke hervormingen van de voorbije jaren, is er nog flink wat werk aan de winkel op het vlak van afvalverwerking. Het recyclagepercentage moet hoger en daarvoor kijken de Polen ook naar knowhow uit het buitenland.

De energieproductie gebeurt nog steeds grotendeels in steenkoolcentrales. Slechts een klein percentage wordt opgewekt door waterkrachtcentrales op grote rivieren. Ook op dat vlak moet het land dus dringend een versnelling hoger schakelen, want tegen 2020 zou 15 procent van het totale verbruik uit hernieuwbare energie moeten komen. Ook hier liggen dus nog heel wat kansen voor buitenlandse investeerders."

Silicon Valley lonkt

De Vlaamse uitvoer richting Polen tekent jaar na jaar een stijging op. Maar hoe exportgericht zijn Poolse ondernemers eigenlijk?

Guido Scharpé: "De Poolse bedrijfsweld is nog jong, veel ondernemingen zijn namelijk pas na de Wende ontstaan. De eerste kwarteeuw concentreerden die bedrijven zich in hoofdzaak op de interne markt en exportstromen gingen richting Oost-Europese markten.

\\ De ambitie is om 1770 kilometer aan nieuwe autosnelwegen aan te leggen //

De laatste jaren is er een duidelijke verschuiving merkbaar: ze beginnen hun pijlen te richten op West-Europa, en vooral dan op Duitsland. Ook tekenen ze steeds vaker present op grote internationale vakbeurzen.

Dé voortrekker van die internationalisering is zonder twijfel de IT-branche. Poolse technologiestarters boeken successen in fintech, mobiele apps, het Internet of Things en gaming. Sommige trekken zelfs naar Silicon Valley om er een bedrijf op te richten."

OP DE KALENDER

Beursdeelname 'BUDMA - Poznań'

Van dinsdag 7 februari tot vrijdag 10 februari 2017 neemt FIT met een groepsstand deel aan dit belangrijkste event voor de Poolse bouwsector en een van de grootste bouwbeurzen in Centraal- en Oost-Europa.

Begeleidingstraject 'Polen4Explorers'

Zet van 27 tot en met 31 maart 2017 samen met FIT en UNIZO Internationaal uw eerste stappen op deze veelbelovende exportmarkt.

In 2003 zette producent van voetbalkousen Geropa Sport zijn eerste stappen op de Poolse markt. Dat viel zo goed mee dat het bedrijf uit het Limburgse Hamont besliste om steeds meer in het land te investeren. Managing Director Patrick Doms:

“Durf andere Vlamingen in Polen aan te spreken”

“Het Poolse district Łódź was begin de twintigste eeuw een voortrekker in de Europese textielproductie. Maar ook vandaag zijn de knowhow en het vakmanschap er nog altijd sterk aanwezig. Via een Poolse leverancier maakten wij kennis met deze textielregio.

Na gesprekken met lokale ondernemers en enkele positieve ervaringen met het lokale vakmanschap, werden onze plannen concreet. We mochten een productiehal van één van onze Poolse gesprekspartners huren, namen enkele ervaren textielbewerkers in dienst en brachten toestellen over uit Vlaanderen.

Textielingenieurs

Sindsdien is het bedrijf geleidelijk gegroeid. We kochten nieuwe machines, trokken meer mensen aan, introduceerden vernieuwende technologieën. De kers op de taart was de opening van

onze eigen productiehal dit jaar. Ook de herintroductie van de opleiding tot textielingenieur aan de TU van Łódź, waarvan we hevig voorstander waren, is een belangrijke stap. Die garandeert ons ook de komende jaren voldoende instroom van goed geschoolde medewerkers.

Gebruik je netwerk

Mijn beste tip voor wie in Polen wil ondernemen: zoek een lokale boekhouder. Polen heeft per regio verschillende mogelijkheden voor subsidies en vrijstellingen voor starters. Het is echter niet altijd eenvoudig je weg te vinden in de regelgevingen. Je boekhouder kan je hierover advies geven. En wees niet verlegen. Durf andere Vlamingen aan te spreken die actief zijn in Polen. Zij kunnen je heel wat raad geven. Zelf sta ik collega's met vragen ook graag te woord. Het is plezierig om ervaringen te delen.”

ZAKENTIPS

1

Polen houden het graag **formeel**, zowel qua kledij als in de omgang.

2

Maak duidelijke **afspraken** en zet die ook op papier.

3

De overheid en grote bedrijven zijn nog steeds vrij **bureaucratisch** ingesteld.

4

Informeer vooraf altijd naar de **talenkennis** van de persoon met wie u een afspraak heeft en neem indien nodig een tolk mee.

5

Vermijd begrippen als **Oost-Europees** en Oostblok.



Tectum Group is sinds 1981 gespecialiseerd in de plaatsing en renovatie van daken voor private en openbare gebouwen. De hoofdzetel bevindt zich in Genk. In 2004 besloot het bedrijf een aantal belangrijke aannemers, zoals Besix en CFE, te volgen naar Polen. CEO Rudy Evens:

“Aarzel niet om een lokale medewerker in te schakelen”

“We arriveerden net na de toetreding van Polen tot de EU. Voor ons was het Centraal-Europese land een nieuwe markt én de oplossing voor het nijpend tekort aan dakwerkers in eigen land.

Poolse studeren

De start was niet makkelijk. Het lokale management van onze klanten – dat vooral uit Polen bestond – werkte liever samen met hen bekende Poolse bedrijven. Bovendien was er een grote taalbarrière. Vandaag kan je op werven perfect communiceren in het Engels, maar twaalf jaar geleden was dat alles behalve vanzelfsprekend. We hebben zelfs nog Pools gestudeerd om de communicatie te vergemakkelijken.

Lokale aanwezigheid

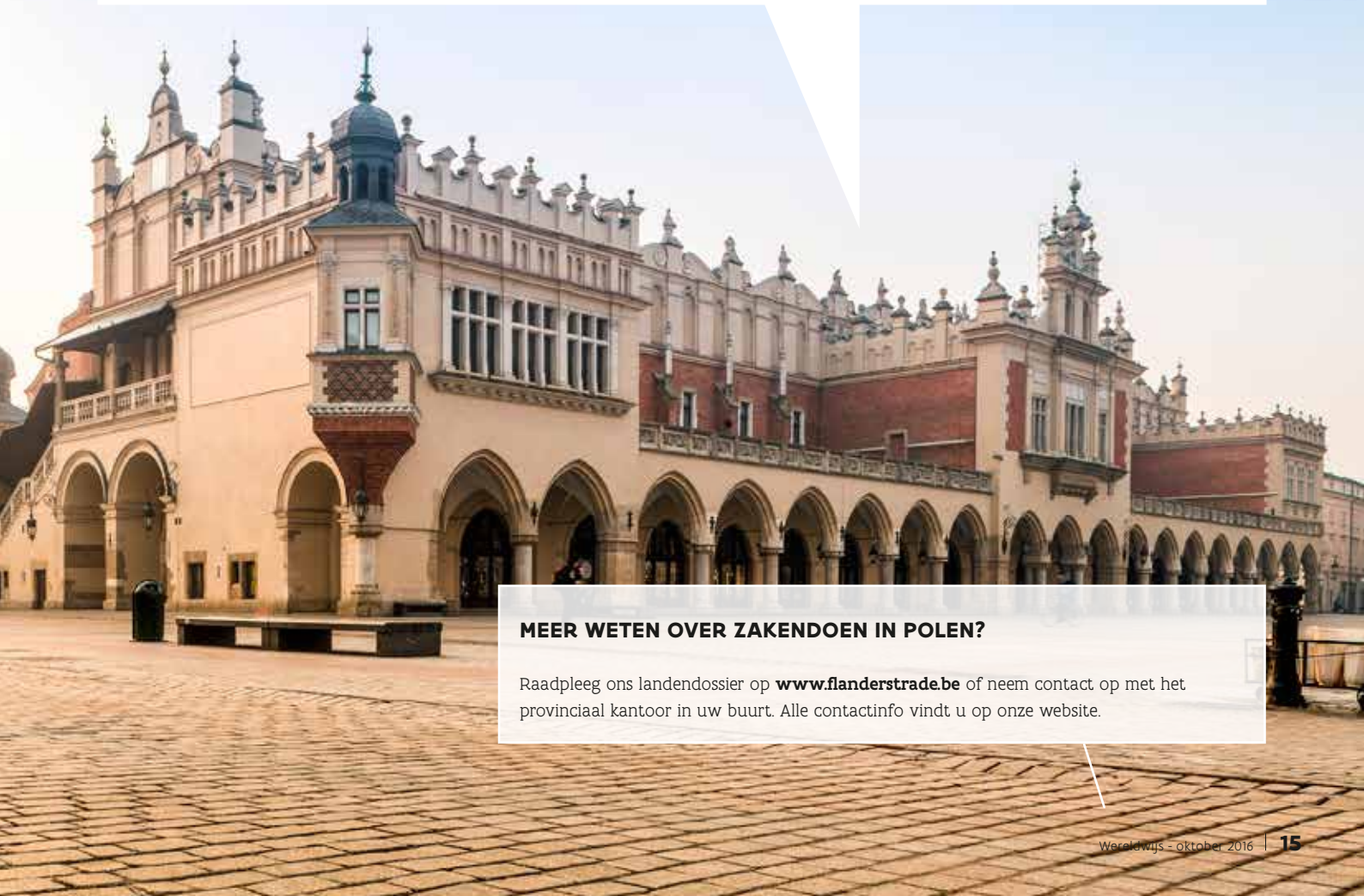
Daarop besloten we een Poolse accountmanager in de arm te nemen. Zo hadden we iemand in dienst die vloeiend de taal sprak en als ingenieur ook de markt erg goed kende. Vandaag heeft hij het tot general manager van onze vestiging in Warschau geschopt, waar we intussen zo'n 50 mensen tewerkstellen.

Je haalt vanuit Warschau veel gemakkelijker projecten in Centraal-Europa binnen dan vanuit Genk. Daarom is mijn raad aan andere ondernemers die in Polen willen starten: zoek een lokale medewerker met wie het klikt en die je wegwijst kan maken in de Poolse markt.

Minder bureaucratie

Sinds 2004 heeft Polen een hele evolutie doorgemaakt. De kennis van het Engels is stevig toegenomen en het land is ook al wat minder bureaucratisch geworden. Waar ik vroeger als CEO persoonlijk allerhande documenten moest ondertekenen om in Polen een gsm voor het bedrijf te kunnen kopen, verloopt alles nu een pak vlotter.

Nog een laatste tip voor wie in Polen wil starten? Er zijn veel westerse bedrijven en investeerders aanwezig op de Poolse markt. Bereid je dus goed voor. Het is belangrijk om met je Poolse contacten en klanten ook in te gaan op de details van een project. Dat vergt wat meer tijd en geduld, maar je bereikt er heel veel mee.



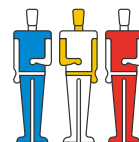
MEER WETEN OVER ZAKENDOEN IN POLEN?

Raadpleeg ons landendossier op www.flanderstrade.be of neem contact op met het provinciaal kantoor in uw buurt. Alle contactinfo vindt u op onze website.

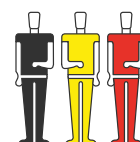
FACTSHEET POLEN



OPPERVLAKTE
312.689KM²



AANTAL INWONERS
38,53 MILJOEN



AANTAL BELGEN
ingeschreven in
Warschau: 1131 (januari 2016)



OFFICIËLE TAAL
POOLS

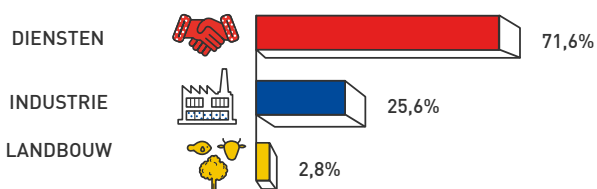


MUNTEENHEID
POOLSE ZLOTY (PLN)
1 EUR = 4,3257 PLN
(09/09/2016)

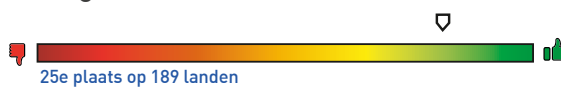


Van alle lidstaten is Polen de
grootste begunstigde van
EU-fondsen.

Aandeel economische sectoren in bbp (2015 – bron: OESO)



Ease of doing business index



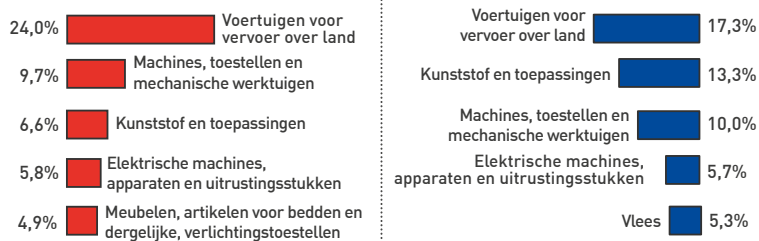
Politiek risico



Commercieel risico (van A tot C)



Vlaamse export naar Polen: € 5,7 miljard (2015)



Vlaamse import uit Polen: € 3,3 miljard (2015)

Vind makkelijker de geknipte partner voor uw internationale ambities!

Zoekt u een geschikte technologie- en zakenpartner in het buitenland? Dan helpt Enterprise Europe Network Vlaanderen u graag op weg, onder meer met de Partnering Opportunities Database. Deze gratis informatiebron staat barstensvol concrete samenwerkingsvoorstellen van buitenlandse bedrijven.

De databank bevat momenteel meer dan 6000 aanbiedingen van ondernemingen uit de 28 EU-lidstaten en 38 landen buiten Europa. Maandelijks komen daar telkens minstens 100 aanbiedingen bij dankzij onze circa 800 partnerorganisaties, die continu wereldwijd naar opportuniteiten speuren.

Tal van kansen

Elk bedrijf uit de databank doet een concreet voorstel voor een internationaal partnership, in een b2b- of b2c-context. Deze samenwerking

kan heel wat vormen aannemen: commerciële vertegenwoordiging, distributieovereenkomst of franchising via een productie- of dienstovereenkomst, uitbesteding of toelevering, licentienamen, joint venture, financiële samenwerking of (gedeeltelijke) acquisitie. Voor technologiebedrijven zijn ook een technische samenwerking of gezamenlijke ontwikkeling mogelijk.

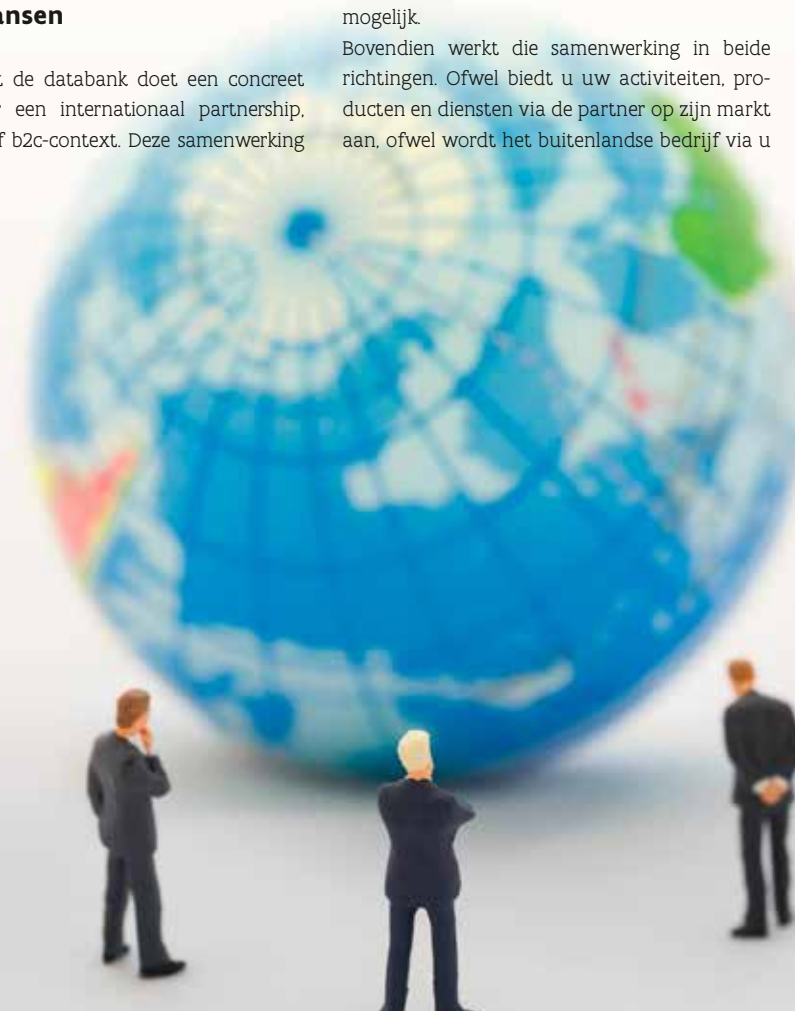
Bovendien werkt die samenwerking in beide richtingen. Ofwel biedt u uw activiteiten, producten en diensten via de partner op zijn markt aan, ofwel wordt het buitenlandse bedrijf via u

in ons land actief. Cruciaal is wel dat jullie op lange termijn samenwerken.

Uitgebreid, recent en concreet

Alle voorstellen uit de databank zijn jonger dan 1 jaar; het gaat dus om recente engagementen. Bovendien omschrijven ze telkens duidelijk welke partner wordt gezocht, wat de samenwerking zou inhouden en welke voordelen u zou genieten.

Daarnaast bevatten de aanbiedingen heldere info over de activiteiten, producten, diensten,



innovaties en andere typische kenmerken van de buitenlandse onderneming.

Eerste toenadering

Vindt u een aanbod uit de databank interessant, dan neemt Enterprise Europe Network Vlaanderen contact op met de buitenlandse partnerorganisatie die het voorstel heeft ingevoerd in de databank. Zij legt op haar beurt uw reactie voor aan het bedrijf, om af te toetsen of de interesse wederzijds is. Dat kan enkele dagen tot weken in beslag nemen.

Begin van iets moois

Reageert de potentiële partner positief, dan bezorgen we u zijn website en contactgegevens. Daarna is het aan jullie om verder contact te leggen en de samenwerkingsmogelijkheden in detail te bespreken.

Vooraleer u met een bedrijf in zee gaat, wil u natuurlijk goed weten wie de onderneming is en hoe ze er financieel voor staat. De specialisten van Enterprise Europe Network Vlaanderen of FIT helpen u hierbij graag. Zij kunnen ook opnieuw contact opnemen met de partnerorganisatie om extra vragen te stellen, te bemiddelen of struikelblokken in de onderhandelingen te helpen wegnemen.

In elk geval blijven de medewerkers uw zaken gesprekken opvolgen, met als doelstelling dat jullie tot een verrijkende samenwerking komen.

**“De databank
bevat meer dan
6000 interessante
voorstellen,
van bedrijven
wereldwijd.”**

Hoe zoekt u in de databank?

De Partnering Opportunities Database doorzoeken op interessante profielen is kinderspel.

- Surf naar www.enterpriseeuropenvlaanderen.be/zakendoen-in-europa.
- Klik door naar de Partnering Opportunities Database.
- Doorzoek de databank op basis van een of meerdere trefwoorden, types samenwerking of vestigingslanden.
- Bent u alleen geïnteresseerd in bedrijven die een partner zoeken in ons land? Duid dit dan aan in het veld 'Client requested'.
- Klik tot slot op 'Search', en ontdek tal van interessante opportuniteiten.
- Interesse? Kies dan voor 'Request more information'. Geef daarbij mee welke samenwerking u wil en welke aspecten van het voorstel nog onduidelijk zijn. Vul zeker ook uw contactgegevens in. Deze info wordt dan voorgelegd aan het bedrijf dat het aanbod deed.



Enkele smaakmakers uit de databank!

Een snelle search leverde al enkele interessante opportuniteiten voor Vlaamse ondernemers op:

- Duits bedrijf biedt consultancy aan Belgische bedrijven over en toegang tot zijn thuismarkt van **gezondheidszorg voor ouderen**.
- Partners gezocht voor de distributie van een **innovatief toestel om fietsbanden op te blazen**.
- Ontwerper en fabrikant van **apparaten voor remote monitoring en tracking** via het mobiele internet zoekt partners voor een dienstenovereenkomst.
- Italiaanse producent van **kwaliteitsmatrassen en beddengoed** is op zoek naar een commerciële partner op lange termijn, als distributeur, agent of importeur.
- Licentienemer gezocht voor een **nieuw procedé om verfaval te herwerken** tot verf van topkwaliteit.
- **Distributieovereenkomst gezocht** voor Belgische hazelnootlikeur.

Wil u geen enkel voorstel missen? Schrijf u dan online in op onze gratis nieuwsbrief. Zo krijgt u dagelijks, wekelijks of maandelijks aanbiedingen op maat in uw mailbox, op basis van uw gewenste zoekcriteria.

ZELF EEN VOORSTEL?

Vindt u niet meteen een passende aanbieding in de databank? Dan kan u ook zelf een voorstel invoeren, samen met een medewerker van Enterprise Europe Network Vlaanderen of FIT.

Jullie bekijken samen of een opname in de databank de juiste stap is. Veel hangt af van de gewenste samenwerking, uw producten en diensten, de gewenste timing en de doellanden. Is een voorstel niet de beste optie, dan helpt de medewerker u om betere pistes te bewandelen.

Aan de slag? Neem dan contact op met:

- Eddy Vanschoonbeek, accountmanager voor Enterprise Europe Network Vlaanderen, via: 0473 62 41 72 of eddyvanschoonbeek@vlaio.be
- Sophie Rottiers, projectmanager bij FIT, via: 02 504 88 76 of sophie.rottiers@fitagency.be

KALENDER

Euromold München

25 tot en met 27 oktober 2016

Deze technologische vakbeurs toont de nieuwste machines voor design, engineering, additive manufacturing, 3D-printing en molding. Ze vindt dit jaar trouwens samen plaats met de 11e AIRTEC International Aerospace Supply Fair. Op de onthaalstand van FIT stelt u uw producten gratis aan de beursbezoekers voor.

INSCHRIJVEN? Tot en met 10 oktober 2016 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Linda Huybrecht op 02 504 88 37 of linda.huybrecht@fitagency.be

SIB Decobat Casablanca

23 tot en met 27 november 2016

Van plan om uw bouwproducten te lanceren in Marokko en andere Noord-Afrikaanse landen? Neem dan aan gunstige FIT-voorwaarden deel aan SIB Decobat in Casablanca. Deze internationale bouwbeurs is de plek bij uitstek om uw aanbod voor te stellen en opportuniteiten te ontdekken.

INSCHRIJVEN? Tot en met 23 oktober 2016 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Frank Baeyens op 02 504 88 49 of frank.baeyens@fitagency.be

Mobile World Congress Barcelona

27 februari tot en met 2 maart 2017

De internationale telecommunicatiebeurs Mobile World Congress (MWC) ontvangt exposanten en vakmensen van over de hele wereld. FIT neemt er al verschillende jaren aan deel en werkt hiervoor samen met AWEX en Brussels Invest & Export.

INSCHRIJVEN? Tot en met 31 oktober 2016 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Kurt Vleminckx op 02 504 88 03 of kurt.vleminckx@fitagency.be

NAB Las Vegas

24 tot en met 27 april 2017

NAB Las Vegas is de grote broer van de beurs IBC Amsterdam en dus een must voor iedereen die van ver of dichtbij betrokken is bij broadcasting. Tijdens de beurs vinden ook tal van randactiviteiten plaats, zoals congressen en workshops, waar de allernieuwste snuffjes worden voorgesteld. FIT tekent samen met Medianet Vlaanderen present op dit event. De plaatsen zijn beperkt, dus snel inschrijven is de boodschap.

INSCHRIJVEN? Tot en met 4 november 2016 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Kurt Vleminckx op 02 504 88 03 of kurt.vleminckx@fitagency.be

BEURSDEELNAME

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

Antwerpen > 03 260 87 22
antwerpen@fitagency.be

Limburg > 011 29 20 80
limburg@fitagency.be

Oost-Vlaanderen > 09 276 19 30
oostvlaanderen@fitagency.be

Vlaams-Brabant > 016 66 56 00
vlaamsbrabant@fitagency.be

West-Vlaanderen > 050 24 74 10
westvlaanderen@fitagency.be

Boost uw export met onze acties en events

Wil u naar een nieuwe buitenlandse markt exporteren? Of uw aanwezigheid op een markt verdiepen? Flanders Investment & Trade organiseert elk jaar tal van acties en events om uw exportplannen waar te maken. Het Actieprogramma 2017 werd net afgerond en bevat opnieuw een waaier van mogelijkheden voor startende en ervaren exporteurs. **Dirk Van Steerteghem**, afdelingshoofd Internationale Handel, legt onze troeven op tafel.



Als u een nieuwe markt wil veroveren, is kennis van zaken onontbeerlijk. Wat zijn de typische eigenheden van het exportgebied dat u wil betreden? Hoe werkt de markt? Hoe neemt u deel aan openbare aanbestedingen? Waarop moet u letten?

"Vlaamse ondernemers kunnen voor landen-informatie op onze website terecht, maar ook op onze **seminaries en workshops**. Onze landen-experten delen er hun ervaring, buitenlandse aankopers en beslissingsnemers leggen hun aankoopprocedures uit of collega-ondernemers brengen een uit het leven gegrepen getuigenis. Daarnaast brengen we interessante studies uit over veelbelovende markten. Alle info komt van onze experts ter plaatse", vertelt Dirk Van Steerteghem.

Efficiënte beursdeelnames

De zoektocht naar potentiële businesspartners en prospecten is niet altijd evident. Een uitstekende startplaats is een **internationale vakbeurs**.

"Buitenlandse beurzen bieden bedrijven volop kansen om hun productaanbod onder het voetlicht te plaatsen. Regionale of wereldbeurzen trekken immers specialisten en zakenlui aan van over de hele wereld. De bezoekers zijn vaak goed voorbereide potentiële klanten

die geïnteresseerd zijn in nieuwe ontwikkelingen in de sector. En ze hebben soms al een lijst opgesteld van mogelijke exposanten die ze willen ontmoeten. Dat creëert een totaal andere dynamiek tussen klanten en leveranciers en tussen leveranciers onderling", geeft Dirk Van Steerteghem aan.

\\ Dankzij FIT krijgen Vlaamse bedrijven makkelijker toegang tot internationale, gerenommeerde vakbeurzen. \\

"FIT helpt bedrijven om tussen het ruime aanbod van wel 30.000 vakbeurzen wereldwijd een relevante keuze te maken", gaat hij verder.

Daarbij hoeft u zich alleen bezig te houden met het aanprijzen van uw aanbod. "FIT regelt alle praktische zaken: van de logistiek over de bouw van de stand tot de catering. Bovendien adviseren we bij het inkleden van de standruimte, het onderscheiden van kwaliteitsvolle leads en het nemen van goede salesnotities."

Een beursdeelname via een gemeenschappelijke stand van FIT is ook bijzonder kostenefficiënt. "Alle uitgaven worden immers gedeeld,

én de deelnemers profiteren mee van de voordelige groepstarieven die we krijgen bij de beursorganisatoren."

FIT staat geregeld met een onthaalstand op beurzen wereldwijd. U kan er promotie voeren voor uw aanbod met productcatalogi. Een laagdrempelige oplossing voor uw eerste stappen in een nieuwe markt.

Ontmoetingen tussen uw bedrijf en potentiële buitenlandse partners

FIT heeft economische vertegenwoordigers in meer dan 90 kantoren wereldwijd. Zij speuren naar handelsopportunities en ontmoeten beslissingsnemers op het hoogste niveau, die ze regelmatig uitnodigen naar ons land of op een beurs om kennis te maken met Vlaamse bedrijven. "Ook volgend jaar organiseren we **ontmoetingen met aankopers** van bijvoorbeeld buitenlandse supermarkten die hun aanbod willen uitbreiden, of meetings met handelsagenten. Typisch aan dit soort actie is dat de aankoper of beslissingsnemer op voorhand aangeeft in welke producten er interesse is. Als een bedrijf wordt geselecteerd voor zo'n ontmoeting, maakt het een reële kans op een nieuw order."

Ook een prospectiereis naar een exportmarkt kan mooie businessopportunities opleveren.



\\ Als een bedrijf geselecteerd wordt voor een door ons georganiseerde ontmoeting met een aankoper, maakt het een reële kans op een nieuw order. \\

Dirk Van Steerteghem, afdelingshoofd
Internationale Handel FIT

"Als ondernemers deelnemen aan onze **groepszakenreizen**, zorgen wij voor een afsprakenprogramma op maat van elk bedrijf. Ook staan we in voor praktische zaken, zoals hotelreservaties en lokale verplaatsingen. De deelnemers kunnen zich dus ten volle concentreren

\\ Onze groepszakenreizen laten deelnemers toe zich ten volle te concentreren op hun businessrelaties tijdens individuele b2b-meetings en netwerkmomenten \\

op businessrelaties tijdens individuele B2B-meetings of netwerkmomenten. En ze kunnen er zeker van zijn dat ze interessante partners

zullen ontmoeten. Die worden immers zorgvuldig uitgekozen door onze medewerkers ter plaatse, die de lokale markt én de wensen van onze Vlaamse ondernemers goed kennen."

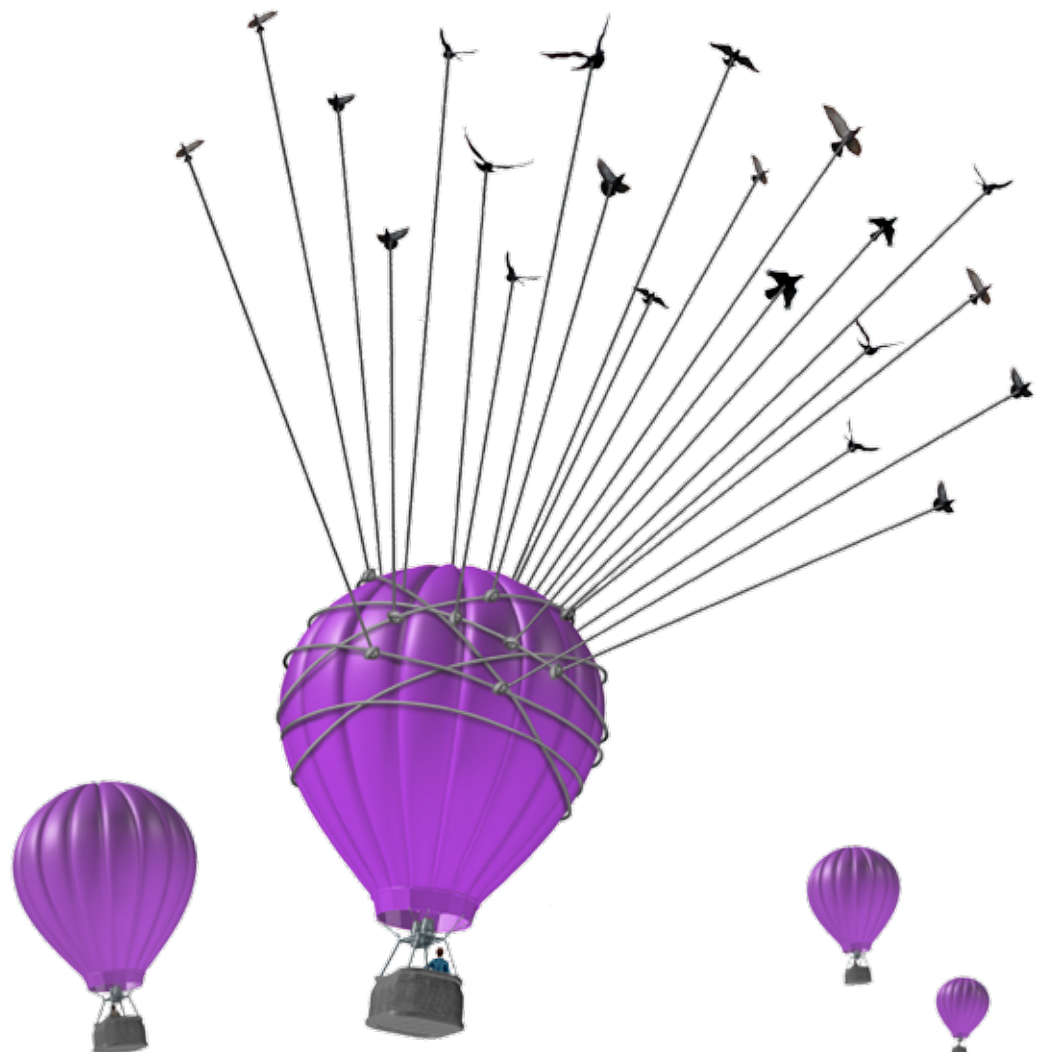
Verder trekken we opnieuw de wereld rond met bedrijven uit tal van sectoren. Zowel binnen Europa (Ierland, Duitsland, Spanje ...) als daarbuiten (Ethiopië, DR Congo, Iran, Noord- en Zuid-Amerika ...) verkennen we nieuwe markten.

Staat uw bedrijf al wat dichterbij een concrete deal, dan kan een deelname aan een handels- of prinselijke missie de doorslag geven. Ook daarvan staan er volgend jaar enkele op het programma. "De aanwezigheid van een politicus of prinses Astrid kan de toenadering tussen bedrijven kracht bijzetten, zodat er sneller concrete contracten volgen."

Om uw kansen op interessante deals te vergroten, organiseren **FIT** en **Enterprise Europe Network** ook geregeld b2b-meetings of 'brokerage-events', die u toelaten potentiële businesspartners uit een exportmarkt te ontmoeten. "Volgend jaar staan er verschillende op de agenda, waaronder een grote ontmoetingssessie tijdens Medica in Duitsland."

Uitwisseling van ervaringen

Bedrijven die een beroep doen op FIT, verrijken ook elkaar: "Als ze samen deelnemen aan onze activiteiten, wisselen ze al snel ervaringen uit over zakendoen in het buitenland. Soms verwijzen ze zelfs prospecten door naar andere bedrijven op de gemeenschappelijke beursstand. Die kennisuitwisseling zien we bij FIT graag gebeuren: zo versterken internationale bedrijven elkaar."



Ontdek al onze acties in 2017!

Benieuwd welke acties we volgend jaar precies in petto hebben? Neem dan zeker een kijkje in het Actieprogramma 2017 dat u bij deze Wereldwijs vindt.

Ons programma leeft: we spelen in op nieuwe opportuniteiten die zich voordoen, en soms gaat een actie niet door omwille van externe factoren. Check daarom geregeld de laatste info over onze acties op www.flanderstrade.be, de 'Kalender' in dit magazine en de wekelijkse nieuwsbrief.



Nog meer doorgedreven begeleiding

Voor bepaalde, veelbelovende landen ondersteunen we bedrijven nog intensiever, volledig op maat: van een intakegesprek over een doorlichting van de exportplannen tot een groepszakenreis en nazorgsessie. In 2017 bieden we in samenwerking met UNIZO Internationaal begeleidingstrajecten aan voor Duitsland, Polen en Zuid-Afrika.

Ontmoet de landenexperten uit onze kantoren wereldwijd

Eenmaal per jaar komen onze landenexperten, die wonen en werken in het exportland van uw interesse, terug naar ons land. U krijgt een persoonlijk consult tijdens de **contactdagen** en u kan uw exportplannen met hen aftoetsen.



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