

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

# wereld WIJS

89  
09\2016

Magazine van Flanders Investment & Trade, Afgiftekantoor Gent X, BC2170 Koning Albert II-laan 37, 1030 BRUSSEL



**BE DELICIOUS, Belgisch en lekker!**

Hongkong: één land, twee systemen



In gesprek met **BE DELICIOUS**

## Zakendoen in Hongkong



17 IFI: uw gids naar financiering door internationale financiële instellingen

## en verder ...

**3** Edito \ **8** Marktinformatie \ **10** Intussen ... \ **20** Tal van opportuniteiten tijdens Talk Creative 2016 \ **22** Kalender

**“We helpen u met plezier om wereldprestaties neer te zetten”**

Beste lezer,

Hopelijk heeft u genoten van een ontspannende vakantie of staat u dat binnenkort nog te wachten. De boog kan immers niet altijd gespannen staan, de batterijen moeten af en toe worden opgeladen.

Terwijl ik dit artikel schrijf, zijn de Olympische Spelen volop aan de gang in Rio de Janeiro. Altijd fijn om te zien hoe atleten de lat steeds hoger leggen en zichzelf uitdagen, met vaak waanzinnige resultaten als gevolg. Datzelfde zie ik evenzeer in de Vlaamse bedrijfswereld. Ook daar gaan ondernemers en medewerkers tot het uiterste en zetten ze topprestaties neer, zelfs tot op wereldniveau.

Daarvoor is altijd een eerste stap gezet, want om te winnen moet je deelnemen. Met onze dienstverlening weet u zeker dat die stap in de juiste richting gaat. Bij FIT zetten we deze maand nog de puntjes op de i van ons Actieprogramma 2017. Daarin bieden we u zeer gerichte acties per land en per sector. Dat programma vindt u volgende maand bij Wereldwijs.

Ook op onze vernieuwde website [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be) en in Wereldwijs houden we u op de hoogte van onze acties die binnenkort plaatsvinden. Hopelijk maakt u zo veel mogelijk gebruik van onze dienstverlening, we helpen u bijzonder graag!

Ik wens u veel leesplezier.

Claire Tillekaerts  
Gedelegeerd bestuurder  
Flanders Investment & Trade

## Colofon

Wereldwijs is een uitgave van

### Flanders Investment & Trade

Koning Albert II-laan 37  
1030 Brussel  
T 02 504 87 11  
[www.flandersinvestmentandtrade.be](http://www.flandersinvestmentandtrade.be)  
[wereldwijs@fitagency.be](mailto:wereldwijs@fitagency.be)  
[www.linkedin.com/groups](http://www.linkedin.com/groups)  
[twitter.com/FlandersTrade](https://twitter.com/FlandersTrade)

### Verantwoordelijke uitgever:

Claire Tillekaerts.

### Redactie:

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

Foto's: [imagedesk.be](http://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](mailto:wereldwijs@fitagency.be) met uw adresgegevens.



# BE DELICIOUS



# ijsbreker voor onze eetcultuur

Belgisch en lekker, dat is BE DELICIOUS in een notendop. Het platform, opgestart door voedingsondernemers Herwig Dejonghe en Christof Malysse, verenigt 25 artisanale producenten van streekspecialiteiten en wil in het buitenland het ijs breken voor de vele ambachtelijke producten die onze eetcultuur rijk is.

“Dat het zonde is dat onze streekproducten zo moeilijk hun weg vinden naar het buitenland, liet Geert Bourgeois, toen Vlaams minister van Toerisme, zich in het najaar van 2013 ontvalen. We waren dan ook apetrots dat we hem anderhalf jaar later op Milaan Expo onder BE DELICIOUS-vlag een artisanale garnaalkroket konden presenteren.”

Aan het woord is Herwig Dejonghe, bezieler en trekker van het platform BE DELICIOUS. Dat heeft als missie om onze streekspecialiteiten over de wereld te laten uitzwermen.

Ruim drie decennia lang leidde Herwig Dejonghe het diepvriesgroentebedrijf Pinguin, maar toen de West-Vlaamse speler zich had ontpopt tot een multinational, besloot hij een andere weg in te slaan. “Ik ben een ondernemer, maar ik voelde me steeds meer manager worden”, vertelt hij aan Anemone Monsieur, adviseur Internationaal Ondernemen van ons provinciaal kantoor West-Vlaanderen.

## Wereldbafaamd in eigen land

In de buurt van Bordeaux nam hij het groenteverwerkingsbedrijf Pinguin Aquitaine over en dichter bij huis besloot hij mee de schouders te zetten onder Mestdagh Artisan, dat onder meer garnaalkroketten produceert. “De zaakvoerder klopte bij mij aan voor verkoopadvies. Er was meteen een klik en ik besloot om via mijn bedrijf Antarctic Foodies de garnaalkroket internationaal te vermarkten.”

Want Herwig Dejonghe ontdekte al snel dat

de typische kroket met grijze garnalen wereldbafaamd is in eigen land, maar vanaf Parijs al een nobele onbekende was. “Samen met Christof Malysse van schaal- en schelpdierenverwerkingsbedrijf Lobster Fish, begon ik na te denken over een manier om voor onze streekproducten deuren te openen in het buitenland. Want op wafels, bier en chocolade na is onze rijke Belgische eetcultuur internationaal nauwelijks bekend.”

\\ Als schalkse ruiters trokken we met onze streekproducten richting Milaan \\

## Bieren als locomotief

**Anemone Monsieur:** “Vandaar dat je vanaf dag één het huwelijk opzocht met bier, ons internationale uithangbord bij uitstek?”

**Herwig Dejonghe:** “Jazeker. Onze brouwers bouwden in de loop der jaren een stevige internationale reputatie op en ze zijn zowat dé dragers geworden van onze culinaire beleving. Een garnaalkroket met een glas bier is trouwens een gouden combinatie. Nadat het was gelukt om de garnaalkroket binnen te loodsen in het Belgian Beer Café in Dubai, klopten we aan bij de Belgische brouwerijwereld. Verder hadden we een promotiestand op het muziekfestival

Dranouter. In de maanden daarna sloot onder andere kaasmakerij Flandrien uit Wervik aan.”

## Schalkse ruiters

**Anemone Monsieur:** “Wanneer kwamen jullie voor het eerst naar buiten met het label BE DELICIOUS?”

**Herwig Dejonghe:** “Dat was in januari vorig jaar op de voedingsbeurs Sirha in het Franse Lyon. Op onze stand – binnen de groepsstand van FIT – konden de beursgangers proeven van garnaalkroketten en -bisque, en van Flandrienkaas. Sirha is een belangrijke internationale voedingsbeurs, dus ook heel wat Vlaamse streekproducenten passeerden langs onze stand. Ons concept sloeg aan en al snel hadden we zes deelnemers, waaronder ook een ambachtelijke producent van potjesvlees.

Enkele maanden daarna tekenden we op vraag van FIT present in het Belgisch Paviljoen op Milaan Expo. Als schalkse ruiters trokken we met onze streekproducten richting Milaan om er de Vlaamse Dag kracht bij te zetten.”

## Authentieke recepten

**Anemone Monsieur:** “Toen waren jullie met een clubje van zes, maar sindsdien is het deelnemersveld toch al aardig aangedikt?”

**Herwig Dejonghe:** “Dat klopt. Het was noodzakelijk om een commercieel rendabel project uit te bouwen. We becijferden dat we om levensvatbaar te zijn minstens 20 deelnemers moesten

hebben. We gingen de boer op om een representatief gamma van Belgische streekproducten samen te stellen. Op anderhalf jaar groeiden we zo uit tot een groep van 25.”

**Anemone Monsieur:** “Wat is het typische profiel van een BE DELICIOUS-deelnemer?”

**Herwig Dejonghe:** “Het zijn kleinschalige, vaak familiale, ondernemingen die vasthouden aan de authentieke recepten om hun specialiteiten te vervaardigen. Bij het draaien van roomijs, bijvoorbeeld, kan je melk vervangen door melkpoeder, maar dan doe je afbreuk aan de authenticiteit van het product. Kortom,

onze BE DELICIOUS-deelnemers staan voor nicheproducten met een verhaal, geen prijsbrekers. Ze horen dan ook eerder thuis in een delicatessenzaak dan in de rekken van een supermarktketen.”

### Meer dan promo

**Anemone Monsieur:** “Onze streekproducenten kunnen duidelijk een extra zetje gebruiken om hun specialiteiten in het buitenland aan de man te brengen. Wat zijn eigenlijk hun grootste drempels?”

**Herwig Dejonghe:** “Eerst en vooral hun beperkte slagkracht. Ze hebben niet de middelen om een exportmanager in de arm te nemen die doelmarkten analyseert en timmert aan de naambekendheid. Door onder BE DELICIOUS-vlag internationaal te gaan, krijgen ze een gemeenschappelijk nichemerken en promokanaal aangemeten.

Ten tweede vormt ook logistiek een issue. Kleine volumes exporteren is erg duur en overal gelden andere regels. Vooral voor vlees en vis zijn de fytosanitaire regels vaak erg streng. We voelden dat we ons niet mochten beperken tot



—ID—

**Bedrijf:** BE DELICIOUS

**Sector:** voeding en dranken

**Opgericht in:** 2014

**Aantal deelnemers:** 25

**Hoofdkwartier:** Roeselare

**Aanwezig in:** > 70 landen

een promomachine en helpen hen ook om hun product letterlijk tot bij de eindconsument te brengen.”

## Handleiding inclusief

**Anemone Monsieur:** “Hoe gaat die ondersteuning concreet in zijn werk?”

**Herwig Dejonghe:** “We dokterden een pakketformule uit waarbij we kleine volumes van streekproducten kunnen versturen. Met de internationale koerierdienst waarmee we een deal sloten, kan dat eigenlijk naar alle uithoe-

ken van de wereld. Naar sommige bestemmingen kunnen we wel slechts een selectie van onze producten vershippen, want niet alle producten raken overal binnen. Voor elk product gaat er ook een soort draaiboek mee, met richtlijnen over de bewaar- en bereidingswijze en presentatietips.”

\\ **Onze deelnemers staan voor nicheproducten met een verhaal, geen prijsbrekers** \\

## Van Milaan tot Hanoi

**Anemone Monsieur:** “Jullie maken er een zaak van om de producten rechtstreeks bij de gebruiker te brengen. Vanwaar die keuze?”

**Herwig Dejonghe:** “De klassieke exportkanalen voor voedingsmiddelen zijn de retail en de foodservices, waarbij lokale distributeurs de markt bewerken. Voor de artisanale specialiteiten van onze deelnemers is dat echter niet het ideale scenario. Hun productie is te kleinschalig om dergelijke volumes aan te kunnen en ze zijn volstrekt onbekend. Dus is het niet makkelijk om de portefeuille van een grote distributeur te veroveren.

Daarom zijn de Belgen in het buitenland – en de evenementen die ze daar organiseren – ons eerste aanknopingspunt. Via dat netwerk hopen we buzz te creëren rond BE DELICIOUS en toegang te krijgen tot de afzetmarkt in kwestie. Zo leverden we in opdracht van Belgen al producten voor recepties in Milaan, Rome, Parijs, Singapore, Hanoi, Santiago ...”

\\ **Voor elk product gaat er ook een soort draaiboek mee** \\

## Missie volbracht

**Anemone Monsieur:** “Stel dat één van de BE DELICIOUS-deelnemers plots zijn internationale doorbraak beleeft?”

**Herwig Dejonghe:** “Dan zijn we in onze opzet geslaagd en zit onze job erop. BE DELICIOUS wil een ijsbreker zijn voor de Belgische eetcultuur. Samen steken we onze voelsprietten uit en voelen we of bepaalde producten een kans op slagen hebben in het buitenland. Dus dient er zich voor een van de deelnemers plots een

opportuniteit aan, dan moeten ze die met beide handen grijpen.”

**Anemone Monsieur:** “Hoe zit jullie businessmodel eigenlijk in elkaar?”

**Herwig Dejonghe:** “We zijn een zuiver commercieel privé-initiatief, onze deelnemers betalen elk hun aandeel in de acties die we ondernemen. Elk kwartaal zitten we met alle ondernemers rond de tafel. Om de lopende projecten te bespreken en ervaringen uit te wisselen. Want onze deelnemers leren niet alleen van BE DELICIOUS, ze leren ook van elkaar om hun export vorm te geven.”

\\ **Mijn ultieme ambitie? De menukaarten in het buitenland veroveren** \\

## Menukaarten veroveren

**Anemone Monsieur:** “Waar wil je met BE DELICIOUS over vijf jaar staan?”

**Herwig Dejonghe:** “Er zijn nog zoveel paden die we de komende jaren kunnen bewandelen: BE DELICIOUS-stands in gourmetshops of de grote wereldsteden, eigen gourmetshops of een restaurantformule, pop-upstores ... Al hoop ik vooral dat er over enkele jaren al heel wat deelnemers hun eigen duurzame exportverhaal hebben uitgebouwd dankzij het extra duwtje dat wij hen gegeven hebben.

Mijn ultieme ambitie? Met onze specialiteiten de menukaarten in het buitenland veroveren. Overal kan je sushi, ganzenlever of gazpacho eten als voorgerecht, dus waarom geen typisch Belgische gerechten?”

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

Neem contact op met het provinciaal kantoor van FIT in uw buurt.

Op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be) vindt u alle adressen en contactinfo.





# Marktinformatie

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



### **De kledingsector in Duitsland - Midden en laag segment**

Voor Vlaamse bedrijven actief in de kledingsector is de Duitse markt zeer interessant. Niet alleen door de grote afzetmarkt, maar ook omdat er amper belemmeringen, patenten of licenties bestaan. Bovendien heeft u slechts een klein kapitaal nodig om naar Duitsland te exporteren. Ten slotte is de markt zeer stabiel, op zowat elk vlak. Lees dus zeker deze studie, en laat u inspireren.

### **Afzet van materiaal voor de horecasector in Spanje**

Deze studie vormt de ideale leidraad bij uw eerste exportstappen naar Spanje met horecamateriaal. Zo bieden we een overzicht van alle opportuniteiten voor de volledige inrichting van hotels, restaurants en cafés. Inclusief (groot)keukens en terrassen. Voeding komt daarbij niet aan bod. Daarnaast krijgt u informatie die de toegang tot de markt makkelijker maakt. Zoals de top 15 van de cash & carry's en hotel- en restaurantketens en de namen van belangrijke horeca-organisaties, vakbeurzen en vaktijdschriften.

### **De markt voor kunststofproducten in de VS**

De VS is een van 's werelds grootste markten voor kunststofartikelen (douanecode 39). In deze studie leest u meer over de marktomvang, de Amerikaanse groeivoorzichten en de geldende reglementering. Bovendien krijgt u een overzicht van de belangrijkste publicaties, vakbeurzen en beroepsfederaties.

### **Bouwsector in Noorwegen**

De bouw- en constructiesector in Noorwegen is vrij omvangrijk, in deze paper krijgt u een overzicht. Ook de Noorse bouwmaterialen/DIY-ketens komen aan bod. U leest meer over de marktsituatie, afzetmogelijkheden, marktbenadering en de uitvoering van werken in Noorwegen. Tot slot krijgt u ook enkele interessante sectoradressen en een overzicht van de belangrijkste tijdschriften en beurzen.

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

# Intussen ...

**Crown-Baele** uit Londerzeel bouwt tegen 2017 een nieuwe flessenspoelmachine voor een Franse fabriek van Danone Waters, waar het bronwater Badoit gebotteld wordt. Daarvoor stelde de fabrikant de technisch beste oplossing voor. De machine spoelt 40.000 flessen per uur. Ze bespaart daarbij tot 50% aan water- en energieverbruik.

**ENGIE Axima België** bouwt mee aan de landingszone van de nieuwe Ariane 6-raket. Die ligt in Frans-Guyana. De onderneming zal koelinstallaties plaatsen, en de gebouwen uitrusten met verwarmings-, ventilatie- en airconditioningsystemen. Alles moet klaar zijn tegen 31 december 2020, want dan telt ESA af naar de eerste lift-off.

Zeker 100 atleten gaven tijdens de Olympische Spelen 2016 het beste van zichzelf in op maat gemaakte 'snelpakken' van **Bioracer**. Deze fabrikant van sportkleding uit Tessenderlo begon eind jaren 80 in de garage van de oprichter, maar is vandaag een internationale speler met 250 medewerkers. In 2016 wordt een omzet verwacht van 20 miljoen euro en een voorziene winststijging van 150%.

In Rio waren nog meer Vlaamse bedrijven actief. Zo stond **Barco** in voor de videoschermen en controlekamers en **NEP Belgium** voor twee regiewagens met een 60-tal camera's. **Jansen-Fritsen** leverde turntoestellen en **Desso** rustte een voetbalstadion uit met een natuurgrasveld met kunstvezels.



## > 250 miljoen euro

haalden de Belgische technologische start-ups vorig jaar op bij investeerders, waaronder PMV en andere tech-ondernemers. De geldschietters ondersteunen steeds meer starters, met alsmear hogere bedragen. Maar liefst 48 bedrijven vergaarden zelfs 1 miljoen euro, waarmee ze de term 'start-up' ontgroeien. Het investeringsrecord lijkt in 2016 weer te sneuvelen, want tijdens de eerste jaarhelft haalden de techstarters al 166 miljoen euro op.

# HONGKONG

## één land, twee systemen

Nergens versmelten het Oosten en het Westen zo mooi met elkaar als in Hongkong. Logisch, aangezien het tot 1997 een kolonie was van het VK. Bij de overdracht aan China werd beslist dat de wetgeving, die op Britse leest is geschoeid, van kracht blijft tot 2047. Ook is de afspraak dat het moederland tot dan enkel defensie en buitenlandse zaken regelt. In alle andere domeinen bepaalt Hongkong als 'Speciale Administratieve Regio' zelf zijn koers.

Voor veel westerse ondernemers voelt Hongkong dan ook vertrouwd aan. Dat verhoogt de aantrekkingskracht om van daaruit de onbekende, omringende Aziatische markten te verkennen. Maar ook Hongkong op zich biedt mogelijkheden. Katrien Leinders, onze Vlaamse Economische Vertegenwoordiger (VLEV) ter plaatse, helpt Vlaamse ondernemers om die kansen te verzilveren.

## Globale stromingen

### Van Egypte naar Hongkong, dat zijn erg uitlopende markten. Hoe verliep die overgang twee jaar geleden?

**Katrien Leinders:** "De manier van zakendoen verschilt danig van die in Egypte, waar ik hiervoor op post was. Ik keek uit naar een andere bestemming, want ik had de Arabische Lente van zeer dichtbij meegemaakt. Niet de meest fijne ervaring ... Net toen ik dacht dat de periode van opstanden en revoluties achter de rug was, braken ook hier protesten uit. Studenten en de prodemocratische beweging Occupy Central protesteerden tegen de beslissing van de overheid om tijdens de verkiezingen in 2017 enkel goedgekeurde kandidaten verkiesbaar te stellen. Lees: alleen kandidaten die in de pas lopen, komen in aanmerking. Maar zelfs in zijn manier van protesteren verschilt Hongkong van Egypte. In tegenstelling tot de Arabische Lente verliep het protest in Hongkong bijzonder georganiseerd en vreedzaam. Nu wordt de invloed van China – die groter wordt geacht dan eigenlijk is afgesproken – met argusogen bekeken."

## Start2Export

### Is de Hongkongse markt een aanrader voor beginnende exporteurs?

**Katrien Leinders:** "In principe kan het wel. Zakendoen in en met Hongkong kent weinig addertjes onder het gras. Hongkong scoort traditioneel in de topregio's van de 'Ease of doing business'-ranking van de Wereldbank. Een bedrijf oprichten ter plaatse gebeurt eenvoudig, snel en zonder noemenswaardige bureaucratie-obstakels. Het is een van de meest open economieën ter wereld. Er worden zo goed als geen invoerrechten geheven en van handelsbelemmeringen is vrijwel geen sprake. Het aantal regels wordt zo beperkt mogelijk gehouden. Tot slot is Engels de zakelijke voertaal.

Toch mag je niet vergeten dat het evenzeer een Aziatische en een mature, uiterst competitieve markt is, waardoor enige exportervaring is aanbevolen. Voor die exporteurs die er hun



eerste stappen willen zetten, organiseerden we dit jaar samen met Voka het begeleidingstraject 'Start2Export Singapore & Hongkong'. De omschrijving die ik net gaf van Hongkong geldt immers in grote lijnen ook voor Singapore. Als je meer de Zuidoost-Aziatische regio wil aanboren, kies je voor Singapore. Gaat je interesse naar Noordoost-Azië en China in het bijzonder, dan is Hongkong de betere keuze. De inschrijvingen voor dit traject zijn al een tijd afgesloten, maar ons kantoor blijft zoals steeds helpen bij alle individuele vragen over Hongkong van bedrijven in Vlaanderen."

## Kansen wagen

### Is er nog wel plaats op die mature, concurrentiële Hongkongse markt voor Vlaamse ondernemers?

**Katrien Leinders:** "Absoluut, in allerhande sectoren. Mij valt het bijvoorbeeld op dat er veel groenten uit Nederland in de winkelrekken liggen. Dat kan Vlaanderen evenzeer. Hongkong voert bijna al zijn voeding in, aangezien dat ter plaatse amper wordt geproduceerd. Onze ondernemers in voeding en dranken hebben hiervoor meer dan voldoende kwaliteit in huis. Wel is het belangrijk dat ze zich weten te differentiëren, het dertiende product in een dozijn maakt hier geen kans. Hongkongers houden van fijne, kleine, originele en mooi verpakte producten. Iets wat ze cadeau kunnen geven. En ze zijn

bereid om te betalen voor kwaliteitsproducten, want na het zoveelste schandaal staat het vertrouwen in Chinese voeding op een laag pitje.

Daarnaast is ook milieu een beloftevolle sector. De problematiek neemt sterk toe. Terwijl de luchtvervuiling – die komt van China, want in Hongkong is er zo goed als geen zware industrie – vroeger een winterprobleem was, duikt het nu ook in de zomer op. De overheid kiest voor zo weinig mogelijk regels en bemoeienissen, wat het zakendoen bevordert, maar dat geldt net niet voor zo'n maatschappelijk vraagstuk als milieu. Dan zijn eerder snelle en kordate maatregelen nodig. Ook daar heeft Vlaanderen de oplossingen en expertise voor.

### CONTACTDAG 'ONTMOET DE DOUANEATTACHÉS VAN BRAZILIË, RUSLAND, INDIA, CHINA EN ZUID-AFRIKA'

Op 29 september organiseren we samen met Voka Kamer van Koophandel Mechelen een Contactdag. Dan kan u uw plannen of bekommernissen persoonlijk bespreken met een of meerdere geografische douane-experten.

Uiteraard biedt Hongkong, als het kloppende financiële hart van de regio, veel mogelijkheden in de sector financiële dienstverlening. Die is zeer matuur, maar na de boete voor de HSBC-bank in de VS, zijn banken overal extreem streng geworden. Daardoor kunnen bedrijven trouwens niet meer zo makkelijk een bankrekening open in Hongkong. Voor Vlaamse ondernemers is het interessant om te weten dat ze daarvoor kunnen aankloppen bij een van de Belgische grootbanken die een vertegenwoordiging hebben in Hongkong. De opportuniteiten schuilen vooral in fintech, opnieuw een sector waar Vlaanderen sterk staat.

Ten slotte vermeld ik ook de diamantsector, met 80% de absolute sterkhouders van de Vlaamse export naar Hongkong. Maar deze industrie opereert voornamelijk via haar eigen netwerk.”

## Een verwittigd ondernemer is er twee waard

**Zijn er ook sectoren die compleet uit de boot vallen?**

**Katrien Leinders:** “Enkel in Singapore is het duurder leven dan in Hongkong. Oppervlakte is er uiterst schaars, met torenhoge prijzen voor woningen, kantoren en productieruimtes als gevolg. Daardoor vindt vrijwel alle productie plaats in Zuid-China. Hongkong focust zich voluit op de dienstensector. Daarom zijn toeleveranciers aan productie eraan voor de moeite. Ook constructie kent weinig mogelijkheden. De sector is in handen van een paar partijen waar je moeilijk toegang tot krijgt.”

## Gunstige connectie met China

**En Hongkong als springplank naar China?**

**Katrien Leinders:** “Dat is uiteraard een van de grote troeven van Hongkong, dat een eigen douanesysteem en invoerreglement hanteert. In e-commerce bijvoorbeeld kan een tussenstap via Hongkong net sneller slagen dan rechtstreeks te mikken op China. Zo komen bij de export van cosmetische producten naar China aanvragen, vergunningen en certificeringen te pas. Dat kost geld en vooral veel tijd. Via e-commerce vanuit Hongkong kan je dit wel op de Chinese markt brengen. Op die manier kan je het potentieel testen. De Chinese overheid heeft intussen de regelgeving ter zake wel opgesteld die dit systeem zal bemoeilijken, maar die is voorlopig nog niet geïmplementeerd.

Geld dat in China is verdiend, krijg je niet zo gemakkelijk omgewisseld en het land uit als

in Hongkong het geval zou zijn. Maar als je een bedrijf in Hongkong hebt opgericht, kan je zakendoen met China en je betalingen in Hongkong ontvangen. Bovendien kan je bij een conflict met een Chinese firma kiezen voor een arbitrage in Hongkong, omdat het een neutrale jurisdictie is voor Chinese ondernemingen.

**Is een eigen vestiging ter plaatse noodzakelijk om er succes te oogsten?**

**Katrien Leinders:** “Niet noodzakelijk. Vooral wie van hieruit de brede Aziatische regio wil bedienen, zet de stap naar de oprichting van een eigen kantoor. Maar de meeste Vlaamse ondernemers gaan in zee met een lokale partner. Dat is de meest eenvoudige en voordelige manier om hier actief te zijn.”

## Dure stad, rijke inwoners?

**Hongkong geniet een reputatie van geld en high-endconsumptie. Is het de gedroomde afzetmarkt door de algemene hoge koopkracht?**

**Katrien Leinders:** “Ja en nee, de verschillen in koopkracht zijn erg groot. Hier leven zeer veel expats, die een dikbelegde boterham verdienen. Dan heb je nog een kleine groep buitensporig rijke Hongkongers. Daarnaast is er een grote middenklasse, maar bijna 20% van de bevolking leeft onder de armoedegrens. Zelfs al krijg je een gemiddeld loon, je huisvesting neemt daar een serieuze hap uit. Voor een studio van amper 20 m<sup>2</sup> betaal je al gauw 2.000 euro per maand. Voor jonge ouders komt daar nog kinderopvang bovenop, want de scholen eindigen vroeg en naschoolse opvang is niet voorzien. Eerlijk gezegd weet ik soms niet hoe sommigen het klaarspelen met een startsalaris van gemiddeld 1.000 tot 1.500 euro. En dan spreek ik over universitaires ... Dus niet iedereen beschikt hier over fortuinen, maar diegenen die er warmpjes bijzitten, spenderen hun geld graag aan kwaliteit en nieuwe snufjes.

Nog een interessante doelgroep zijn de rijke Chinezen die komen shoppen in Hongkong. Maar sinds de protesten van 2014 in Hongkong zijn de relaties met Peking enigszins bekoeld. Chinezen krijgen minder vaak een visum om naar hier af te reizen en dat heeft zijn effect op de Hongkongse retail.”

## Smeltkroes van oost en west

**Welk cliché over Hongkong moet de wereld uit?**

**Katrien Leinders:** “De Hongkongse zakenwereld voelt wel westers aan, maar vergeet vooral

# Ontdek onze marktstudies voor uw sector

## Chocolate Confectionery Sector Report Hongkong

Onze collega's in Hongkong maakten een update van het rapport over de plaatselijke chocolade- en suikerwarenssector. Ontdek de laatste trends!

## Vergelijkende studie tussen Hongkong en de vrijhandelszones van China

Interesse om een bedrijf op te starten in China? Lees dan deze studie die de verschillen tussen Hongkong en de vrijhandelszones van China belicht.

## The Food & Beverage Market in Hongkong

Voeding en dranken is een van de belangrijkste sectoren in Hongkong. Het potentieel is groot, maar de concurrentie ook. Deze studie zet u op de juiste weg om deze markt te betreden.

## Entering the E-commerce market in China

De Chinese consument koopt zijn voeding en dranken alsnak vaker online. Dat betekent mooie opportuniteiten op het vlak van e-commerce voor bedrijven die actief zijn in voeding en dranken. Verschillende marktbenaderingen zijn mogelijk, met bijbehorende voor- en nadelen. U ontdekt het allemaal in deze studie.

## Healthcare and Medical Devices in Hongkong

De gezondheidszorg in Hongkong is sterk ontwikkeld en behoort tot de wereldtop. In deze studie doet ons kantoor ter plaatse uit de doeken hoe de sector georganiseerd is en waar kansen liggen. Ook is er bijzondere aandacht voor de sector van medische hulpmiddelen.

niet dat je in Azië bent. Dat betekent dat het opbouwen van een persoonlijke relatie essentieel is voor zakelijk succes. Daarnaast gelden de typische omgangsregels zoals visitekaartjes overhandigen en ontvangen met beide handen, gebruik geen cijfers met het getal vier, rood brengt geluk enzovoort. Maak je daar nu ook niet te veel zorgen over, een Hongkonger is een echte zakenman en vergevingsgezind genoeg om daar geen deal op te laten afknappen.

De Hongkongse manier van zakendoen is geregeld en georganiseerd. Maar ... daarom is dat niet noodzakelijk efficiënter ondernemen. Hongkongers zijn zo gedrield en gericht op regels dat out of the box redeneren erg moeilijk is. Dat vertraagt soms het onderhandelingsproces als er onverwachte zaken opduiken.

Waar ik Vlaamse ondernemers vooral op wil wijzen: hoewel Hongkong vertrouwder aanvoelt door de westerse invloeden, je moet sowieso op

je hoede blijven. Zo vinden hier evenzeer frauduleuze zaken en scams plaats. Het bewijst nogmaals het belang van een goede, lokale partner, die je hiervoor kan behoeden.

Maar algemeen geldt dat Hongkong een veelbelovende markt is, waar je – als je er voldoende tijd in investeert en de concurrentie verslaat – grote successen kan boeken.”

## F Care Systems

### Hongkong als uitvalsbasis voor de Aziatische markt

F Care Systems produceert medische en medisch-esthetische apparatuur. Na de verovering van de buurlanden en andere Europese markten trok het Antwerpse bedrijf nog meer oostwaarts. Met klanten in onder meer Singapore, Japan, Vietnam, Thailand, Sri Lanka en Australië was in 2013 een eigen kantoor in de regio welkom om hen optimaal te bedienen. Daarvoor viel de keuze op Hongkong. Yve Lyppens, Director bij F Care Systems HK Ltd., maakt de balans op.

“We hebben ook andere locaties zoals Singapore overwogen, maar door het dubbelbelastingverdrag met België bleek Hongkong aantrekkelijker. Ter plaatse een eigen kantoor oprichten verliep van een leien dakje. In amper drie weken waren we operationeel”, begint Yve Lyppens.

#### Gevraagd: garantie op succes

Yve Lyppens: “Dat we actief zijn in de sector van medische apparatuur heeft wel geholpen. Als buitenlands bedrijf moet je immers bijdragen aan de Hongkongse economie en dat werd ook in concrete criteria gegoten. Zo moesten we een driejarigenplan voorleggen, en binnen het jaar twee lokale medewerkers aanwerven en minstens twee miljoen Hongkongse dollar omzet behalen. Intussen draait

onze Hongkongse vestiging succesvol. Daar heeft ook een beetje geluk toe bijgedragen: in 2014 vond ik een Hongkongse investeerder die een miljoen euro in ons bedrijf stak.”

#### Ander land, andere cultuur

“In het begin was het wel enigszins aanpassen”, herinnert Yve Lyppens zich. “Japan, Hongkong, Singapore, Zuid-Korea ... elk land heeft zijn eigen cultuur en vergt een eigen aanpak. Dat heb ik zelf moeten ondervinden. Ik moest ook leren hoe ik daarmee het beste omging. Omdat het niet evident is voor ons Antwerpse hoofdkantoor om ook diezelfde voeling te hebben met pakweg een Vietnamese klant, heb ik gevraagd om geen vragen uit Azië meer te beantwoorden maar door te sturen naar ons Hongkongse kantoor. Dat verloopt vlotter.”

#### Geen cadeaus

Tips voor Vlaamse ondernemers met doelmarkt Hongkong? “Hou er rekening mee dat Hongkong ontzettend duur is. Huur, loonkosten, gewoon het leven op zich ... Soms hoor ik van andere buitenlandse ondernemers dat ze dat behoorlijk onderschat hebben en dat de reserves sneller uitgeput zijn dan verwacht. Ook is Hongkong een vrije markt. Dus iedereen kan hier verkopen wat hij wil, productregistraties zijn niet nodig. Veel Chinese firma's komen daarom naar hier. Het is dus een buitengewoon competitieve markt. Daar moet je op voorbereid zijn en zorgen dat je product of dienst het verschil maakt”, besluit Yve Lyppens.



## Studio Dott

### “Volgende keer breng ik mijn baas mee”

Toen het ontwerp- en adviesbureau Studio Dott voelde dat zijn toekomstige groei uit het buitenland moest komen, trok de Antwerpse kmo op onderzoek. Founder, CEO en designer bij Studio Dott, Pieter Lesage, vertelt meer over het resultaat hiervan.

“Vijf jaar geleden namen we verschillende EU-landen onder de loep. Ofwel was de markt al te sterk verzadigd, ofwel vielen de economische groeiverwachtingen tegen. Daarna hebben we BRIC-land Brazilië overwogen. Als kitesurfer wilde ik daar graag naartoe, maar er worden bijna geen afgewerkte producten geëxporteerd waardoor deze markt voor ons niet zo interessant was. In 2014 kregen we de vraag om deel te nemen aan de Business of Design Week in Hongkong. Vooraf zijn we twee keer ter plaatse geweest. Voor ons een interessante bestemming, omdat we er voor 100% eigenaar kunnen zijn en van daaruit kunnen zakendoen met China. Vanuit China is het immers moeilijk om een niet-Chinees bedrijf te betalen, met Hongkong is dat geen probleem. We hebben ons kantoor geopend tijdens het evenement. Toenmalig minister-president Kris Peeters nam de honneurs waar, wat ons meteen het nodige *sérieux* gaf”, blikt Pieter Lesage terug.

#### Gekregen ondersteuning

“Voor onze prospectiereizen en de oprichting van ons kantoor in Hongkong genoten we financiële steun van FIT. Ook tijdens de Business of Design Week gaf FIT ons een duwtje in de rug met een persoonlijk b2b-programma voor mij en mijn twee vennoten”, vertelt Pieter Lesage. “De juiste contacten vinden is in Azië niet makkelijk, want zij maken nog de klassieke connotatie met design als gewild

object, terwijl wij klanten helpen met hun dienst- en productinnovatie via ontwerp- en creatief denken.”

#### Voldoende ruimte

Pieter Lesage: “Voor Hongkong hadden we een reserve van twee à drie jaar voorzien. Vorig jaar realiseerden we winst; dit jaar zullen we slechts break-even draaien omdat we ter plaatse een Vlaamse fulltimemedewerker hebben aangeworven die er al werkte. Als buitenlands bedrijf een buitenlander aannemen bleek minder vlot te gaan. Bovendien verliep toen net zijn visum, dus die verlening kwam er bovenop. Het papierwerk was stevig, maar eind goed, al goed. Ook onze winstverwachting voor 2017 ziet er veelbelovend uit.”

#### Persoonlijke criteria

“Onze klanten zijn Hongkongse of Chinese OEM-fabrikanten die een nieuw, eigen product en merk willen exporteren naar de EU. Hen helpen we bij het ontwerp van een eigen product- en dienstenportefeuille”, licht Pieter Lesage toe. “Terwijl je als inkoper met de rode loper wordt ontvangen, moet je als verkoper alles zelf regelen. Twee criteria geven vrij accuraat aan of we met een prospect in zee gaan: spreken ze Engels en is er een westers toilet in het bedrijf. Het toont hoe Europees en commercieel ze denken en handelen.”

#### Schakelen in de hiërarchie

“In het begin prospecteerde ik er volledig zelf. Maar de hiërarchie in de Chinese zakenwereld maakt dat ze in het verkoopproces willen kunnen schakelen. Nu zegt mijn medewerker dat hij de volgende keer zijn baas meebrengt en dat werkt. Die vele zakenreizen heb ik eerlijk gezegd zwaar onderschat. Intussen ben ik er maar eens om de tweeënhalve maanden een anderhalve week. Niet meer ter plaatse gaan is geen optie, ze willen de designer ontmoeten. Ook ben ik blij dat ik de job twee jaar zelf heb gedaan, anders had ik onze lokale medewerker al na een half jaar ontslagen. Nu begrijp ik hoe ze zakendoen. Zo worden afspraken verzet en is een deadline minder heilig dan bij ons.”

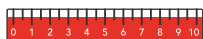
#### Sharen en lokaal

Welke tip heeft Pieter Lesage voor collega-ondernemers met Hongkongse plannen? “Vele organisaties raden een internationaal boekhoudkantoor aan, maar dat is pas interessant als je geld naar België wil brengen. Tot dan levert een lokale speler correct en voordelig goed werk. Door de hoge kantoorprijzen kozen we voor coworkingruimte, waarbij je betaalt voor wat je gebruikt. We zitten in de Hive, erg centraal gelegen, en we worden er omringd door tal van jonge bedrijven. Dat kan misschien nog een interessante kruisbestuiving opleveren.”

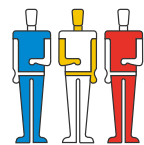
#### MEER WETEN OVER ZAKENDOEN IN HONGKONG?

Raadpleeg ons landendossier op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be) of neem contact op met het provinciaal kantoor in uw buurt. Alle contact-info vindt u op onze website.

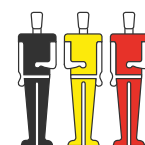
# FACTSHEET HONGKONG



OPPERVLAKTE  
1.104 KM<sup>2</sup>



AANTAL INWONERS  
7,2 MILJOEN



AANTAL BELGEN  
ingeschreven in Hongkong:  
1.308 (JANUARI 2016)



OFFICIËLE TAAL  
KANTONEES EN ENGELS



MUNTEENHEID  
HONGKONGSE  
DOLLAR (HKD)  
1 EUR = 8,63 HKD  
(04/08/2016)



Het Hongkongse metronetwerk  
MTR is het beste ter wereld met  
een stiptheid van 99,9% op bijna 3  
miljoen ritten per jaar.  
(2015 – bron: CNN)

## Ease of doing business index



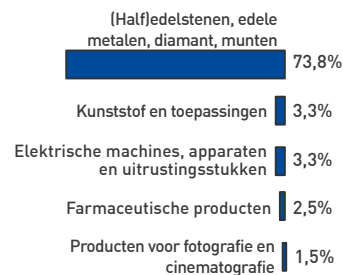
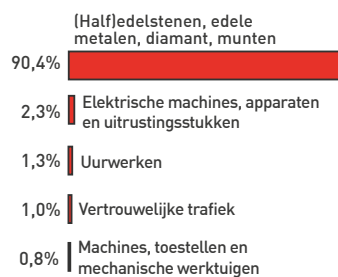
## Politiek risico



## Commercieel risico (van A tot C)



## Vlaamse export naar Hongkong: € 2,22 miljard (2015)



## Vlaamse import uit Hongkong: € 1,04 miljard (2015)



# IFI: uw gids naar financiering door internationale financiële instellingen

Tal van internationale organisaties wereldwijd voorzien fondsen voor de ontwikkeling van groei-landen. Bij de internationale aanbestedingen die worden uitgeschreven voor de voorbereiding en de uitvoering van deze projecten, kunnen ook Vlaamse bedrijven deals binnenhalen. De dienst Internationale Financiële Instellingen (IFI) van FIT maakt u graag wegwijs.



Ongeveer elk groeiland kan vandaag rekenen op financiële ondersteuning van internationale instellingen, van Roemenië over Soedan tot Vietnam. En de inzet is groot. Zo vallen duizenden contracten te sluiten voor uitrusting, goederen, diensten en werken. Als u liever zelf een project opstart, kan u rekenen op financiering en verzekering tegen politieke risico's.

Maar om die ondersteuning te genieten, moet u wel eerst de weg vinden naar de juiste internationale instelling.

## Helicopterview

Bij onze dienst IFI kan u terecht met alle vragen over bijvoorbeeld projecten die internationale steun krijgen, instellingen die uw eigen project kunnen financieren, Europese subsidieprogramma's en mogelijkheden tot samenwerking met de Verenigde Naties. Om u tijdig te informeren

over nieuwe aanbestedingen is onze dienst geabonneerd op enkele databanken.

Ofwel stelt u uw vragen rechtstreeks aan onze dienst, ofwel informeer u zich tijdens een van onze vele seminars. Zo vond onlangs nog een workshop plaats over zakendoen met multilaterale ontwikkelingsbanken.

## Ook ter plaatse

Verder organiseert de dienst IFI geregeld groepszakenreizen naar opkomende landen om er door internationale donoren gefinancierde projecten te ontdekken. Ook de uitvoerende overheden worden bezocht. U onderhandelt er rechtstreeks met de plaatselijke vertegenwoordigers van de financierende instelling – niet met de hoofdzetel. Dat houdt de zaken zeer praktisch en het vergroot de betrokkenheid.

Ook werken onze experts voortdurend aan

een uitgebreid netwerk van binnen- en buitenlandse contacten. Want alleen al bij de Wereldbank bijvoorbeeld werken zo'n 10.000 mensen. En vertegenwoordigers bij lokale ministeries en agentschappen komen en gaan.

## Voeling met Vlaamse ondernemers

Om voeling te houden met de internationale ambities van de Vlaamse ondernemers, houdt de dienst een overzicht bij van ondernemingen die willen zakendoen met internationale instellingen. Daarbij registreren de experts de plannen van het bedrijf en zijn doelsector(en). Ook tijdens individuele meetings, seminars en missies polst de IFI-dienst voortdurend naar de prioriteiten van de onderneming, zodat de focus altijd helder is.

## Thomas Poelmans – Managing Director van Green Crossroads

### “Dankzij de ondersteuning van FIT konden we deze tender winnen”

Green Crossroads ondersteunt Vlaamse bedrijven om duurzame activiteiten te ontwikkelen in Afrika. Managing Director Thomas Poelmans won er onlangs een adviesopdracht van anderhalf jaar voor de Wereldbank. Hiervoor had Green Crossroads zich samen met het Franse consultancybedrijf SOFRECO ingeschreven. Een tip die via onze dienst IFI kwam.

“Voor de Wereldbank mogen we de ontwikkeling en implementatie van een nationale e-waste-strategie in de Democratische Republiek Congo begeleiden. Eerst zullen we de huidige situatie rond elektronisch afval in kaart brengen. Dit omvat onder andere de beschikbare hoeveelheden e-waste, de kanalen waar deze zich bevinden en de uitdagingen inzake het beheer van e-waste in DR Congo vandaag. Op basis daarvan formuleren we een strategie rond de inzameling en recyclage van e-waste, op nationaal niveau. Daarbij zullen we ook de criteria voor de opstart van een recyclagecentrum definiëren. Dit zal in een PPS-constructie gebeuren met de lokale overheid, de privésector en de Wereldbank. Tot slot begeleiden we de uitrusting en de bouw van de recyclagefabriek.”

#### Twee sessies, tijd welbesteed

“Van FIT kregen we de uitnodiging om twee sessies bij te wonen over opdrachten voor internationale instellingen. Tijdens een eerste bijeenkomst ontdekten we hoe je interessante opdrachten – de zogeheten ‘call for proposals’ – kan spotten. Ook leerden we meer over hoe je aan zo'n aanbesteding kan deelnemen. In de tweede sessie werden we gecoacht in hoe je een winnende proposal voor financiële instellingen schrijft. Want de Wereldbank is een complexe organisatie, als Vlaamse kmo geraak je er niet zomaar op de radar. Daarbij kwamen tal van nuttige tips aan bod. Zo kregen we onder meer het advies om in partnerschap deel te nemen.”

#### Sterker met z'n twee

“Die goede raad hebben we opgevolgd en we gingen met SOFRECO in zee. Samen staan we immers sterker. Wij hebben een rijke ervaring met e-waste management en duurzame start-ups in Afrika, maar ook zij brengen specifieke kennis mee door het inzetten van lokale experts in milieubeheer, milieuwetgeving en ICT in DR Congo. Om aan de minimumvereisten inzake omzet en tewerkstelling te voldoen, hadden we deze partner eveneens nodig. Zonder het advies van FIT hadden we die stap wellicht niet overwogen, nu zijn we uiteraard bijzonder opgetogen dat we dat wel hebben gedaan.”

## “Introductie via IFI is goud waard”

Newtec ontwerpt en produceert toestellen en technologieën voor satellietcommunicatie wereldwijd. Aangezien deze sector vooral bloeit in landen waar de internet- of telecombekabeling beperkt of onbestaand is, realiseert Newtec ruim 95% van zijn omzet in het buitenland. Voor FIT is deze Oost-Vlaamse wereldspeler geen onbekende, ook niet voor onze IFI-afdeling. Zo doet Newtec onder meer een beroep op de missies, workshops en introducties bij internationale instellingen via IFI. Koen Willems, Market Director Government, Humanitarian & Defense Satcom bij Newtec, vertelt meer over deze wisselwerking.

“Vorig jaar vierde Newtec zijn dertigste verjaardag, we gaan dus al een tijdje mee in onze sector. Satellietcommunicatie is bovendien een echt nichemarkt. Door altijd zwaar in te zetten op innovatie en efficiëntie, genieten we er een uitstekende reputatie. Bandbreedte is duur, daarom is het zaak om zoveel mogelijk data via een zo klein mogelijke bandbreedte te verzenden. En net daar ligt onze troef.

### Vragende partij

Sinds een paar jaar beschikken we over een oplossing die gigantisch grote netwerken aankan. Zo draait het wereldwijde kantorennetwerk van de Wereldbank via satelliet met onze technologie en infrastructuur. Zo bouw je uiteraard solide en relevante referenties op.

De Verenigde Naties vroegen ons via een RFQ (Request For Quotation) een offerte voor de VN-vredesmacht. Die opdracht hebben we gewonnen: alle missies en operaties van de blauwhelmen wereldwijd verlopen nu via ‘onze’ satellietcommunicatie. We spreken hier over zo’n driehonderd sites, verspreid over de hele wereld.

### Als een gids in het bos

Uiteraard gaat werken voor internationale instellingen niet altijd zo van een leien dakje. Door de jaren heen hebben we er vooral zelf veel voor moeten knokken. Daarbij is de ondersteuning van FIT – en meer bepaald van IFI – zeer nuttig gebleken. Internationale instellingen zijn namelijk mastodonten, met

verschillende aankoopdepartementen, divisies enzovoort. Als kleine kmo zie je daar door de bomen het bos niet meer.

Belangrijk is dat je contact hebt met de juiste mensen, zodat je op de hoogte bent van de tenders die het meest interessant zijn voor je bedrijf. Dan is een introductie door FIT goud waard, op dergelijke niveaus heb je zoiets echt nodig. Daarnaast nemen we via IFI deel aan workshops en missies die ons helpen om contact te leggen met internationale instellingen en daar winnende offertes voor op te stellen. Ondertussen hebben we de referenties en kennis opgebouwd om die specifieke markt op eigen houtje te verkennen, maar ik ben ervan overtuigd dat we zonder ondersteuning minder vaak resultaten zouden boeken.”

### MEER WETEN OVER INTERNATIONALE STEUN?

Neem contact op met Johan Malin op 02 504 87 58 of via [johan.malin@fitagency.be](mailto:johan.malin@fitagency.be).

# Creatieve storytelling van print tot digitaal:

**vind tal van opportuniteiten  
tijdens Talk Creative 2016**



Wil u culturele of creatieve content maken en verspreiden met traditioneel drukwerk of digitale technieken op internationaal niveau? Dan is Talk Creative 2016, georganiseerd door Enterprise Europe Network Vlaanderen en FIT, de ideale plek om de juiste partner voor uw project te vinden. Dit gratis event vindt in oktober plaats tijdens THE ARTS+, een beurs over digitale technologie in het kader van de Frankfurter Buchmesse. Vlaanderen en Nederland zijn eregast op deze enorme boekenbeurs en krijgen dus bijzondere aandacht.

Talk Creative 2016 staat open voor iedereen die verhalende content wil maken, over de landsgrenzen heen. Zoekt u hiervoor een buitenlandse auteur, illustrator of uitgever? Of wil u de content in een andere taal publiceren? Tijdens ons event kan u zich profileren naar creatieve bedrijven uit bijna 60 landen en hen ontmoeten tijdens b2b-meetings.

\\ Digitalisering biedt de kans om vernieuwende cultuurproducten te maken, over alle sectorgrenzen heen //

### Zowel op papier als digitaal

Daarbij kan u zowel ideeën pitchen voor contentcreatie en -verspreiding via traditioneel drukwerk als via digitale technologie. Momenteel breekt die immers door in alle culturele sectoren, met evoluties in technieken zoals 3D-printing en virtual reality.

Daardoor krijgen alle mogelijke creatieve geesten de kans om samen vernieuwende cultuurproducten te maken. Zowel uitgevers, als architecten, illustratoren, fotografen, digitale

dienstverleners, culturele instellingen, content-aanbieders uit de media ... Ze tekenen allen present op Talk Creative 2016.

### The sky is the limit

De mogelijkheden tot sectoroverschrijdende contentcreatie zijn schier eindeloos. Dat zal al snel duidelijk worden tijdens een bezoek aan de Frankfurter Buchmesse. Die besteedt meer dan ooit aandacht aan de combinatie van digitalisering en cultuur.

Het begint al op THE ARTS+ zelf, een beurs binnen de Buchmesse die de nadruk legt op digitale technieken en hun businesspotentieel. In de Classroom of the Future ziet u hoe de inhoud van studieboeken niet langer alleen op papier wordt verspreid, maar ook via e-learningplatformen en digitale schoolborden. Digitalisering verandert zo het volledige leerproces.

\\ De Frankfurter Buchmesse besteedt meer dan ooit aandacht aan digitale technologie en cultuur //

Daarnaast werken game- en mediabedrijven steeds meer samen met boekenuitgevers, om elkaars Intellectual Properties uit te bouwen. Zo stelden boekenuitgevers op 17 augustus hun nieuwe licenties voor tijdens Gamescom, de grootste Europese ruilbeurs voor videospelletjes.

### Creëer samen

Hebt u een fantastisch idee voor digitale, culturele content? Of zoekt u naar een traditionele samenwerking in de uitgeverwereld? Hoe dan ook, ons event is dé plaats om uw plannen met andere creatieve bedrijven te bespreken en om een geschikte creatieve, technologische of zakenpartner te vinden. Uit tal van sectoren, in binnen- én buitenland.

Wees er dus zeker bij op 20 oktober 2016, van 14 tot 17 uur, tijdens Talk Creative op de Frankfurter Buchmesse (hal 4.1). Schrijf u nu gratis in op [www.b2match.eu/talkcreative2016](http://www.b2match.eu/talkcreative2016).

Al meteen na uw inschrijving begint het matchen. U geeft online aan welk project u wil uitwerken en welke partner(s) u daarvoor zoekt. Daarna kan u meteen meetings met andere deelnemers vastleggen. Zo verloopt het event uiterst efficiënt, en ontmoet u zo veel mogelijk potentiële partners!

## LAGE LANDEN EREGAST OP DE FRANKFURTER BUCHMESSE

Het is geen toeval dat we net dit jaar deelnemen aan THE ARTS+. Vlaanderen en Nederland zijn namelijk eregasten op de Frankfurter Buchmesse. Samen tonen ze het kruim van de Nederlandstalige (non)fictie, poëzie én tal van vernieuwende cultuurproducten. Het internationale publiek kan dit ontdekken via workshops en presentaties.

### MEER INFO?

Neem dan gerust contact met een vertegenwoordiger van Enterprise Europe Network Vlaanderen:  
Hajar Zamouri op 03 260 87 32 of via [hajar.zamouri@vlaio.be](mailto:hajar.zamouri@vlaio.be)  
Sophie Rottiers op 02 504 88 76 of via [sophie.rottiers@fitagency.be](mailto:sophie.rottiers@fitagency.be)

## B2b-event met Duitse gezondheidsbedrijven tijdens Health & Care Gent

**28 september 2016**

Tijdens ons event voert u b2b-gesprekken met Duitse gezondheidsbedrijven uit Noord-Rijnland-Westfalen die de Gentse vakbeurs Health & Care bezoeken. Ze werken rond ziekenhuis- en zorgbehoeften, ziekenhuisapparatuur, meubilair en medische hulpmiddelen, IT, telegeneeskunde en telematica, hulpmiddelen voor werken in de zorgsector, en engineering-diensten en -producten voor structurele oplossingen.

Na uw inschrijving matchen we u met de Duitse bedrijven, voor een afsprakenprogramma op maat. Het event wordt georganiseerd door FIT, de Duitse exportorganisatie NRW International en het Vlaamse innovatieprogramma Flanders' Care.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 20 september 2016 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Nancy Cobbaut op 02 504 88 39 of [nancy.cobbaut@fitagency.be](mailto:nancy.cobbaut@fitagency.be)

## Brazilië Belo Horizonte, Rio de Janeiro en São Paulo

**27 november tot en met 2 december 2016**

De Braziliaanse economie zit opnieuw in de lift, tijd voor een nieuwe missie. Die start in São Paulo, de economische hoofdstad, met het seminarie 'How to do business in Brazil' en b2b-meetings. De volgende dagen kan u Rio de Janeiro of Belo Horizonte bezoeken, naargelang uw interesse en sector. Bij de eerste keuzemogelijkheid ligt de nadruk op olie, gas en IT, bij de tweede op biotech.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 7 oktober 2016 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Erna Janssens op 02 504 88 10 of [erna.janssens@fitagency.be](mailto:erna.janssens@fitagency.be)

## Vietnam Hanoi en Ho Chi Minh City

**4 tot en met 9 december 2016**

Met aanhoudend hoge groei cijfers is Vietnam een beloftevolle markt. Ontdek tijdens onze groepszakenreis tal van mogelijkheden in heel wat sectoren: voeding en dranken, consumptiegoederen, toelevering aan de agro-industrie, cleantech, energiesector, bouw en infrastructuur, logistiek, gezondheidszorg ... Daarnaast organiseren we een seminarie rond 'urban planning & infrastructure development' en een promo-event rond 'agricultural productivity & security in the food chain'.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 23 september 2016 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Conny De Keukeleire op 02 504 88 59 of [conny.dekeukeleire@fitagency.be](mailto:conny.dekeukeleire@fitagency.be)



## AgroProdMash Moskou

**10 tot en met 14 oktober 2016**

Actief in voeding en u wil uw bedrijf, producten of diensten introduceren op de Russische markt? Stel ze dan eenvoudig en gratis voor via onze stand op AgroProdMash, de grootste Russische vakbeurs voor de voedingsverwerkende nijverheid. U hoeft hiervoor niet zelf af te reizen, bezorg via een koerier zo'n 25 Engelstalige brochures aan ons kantoor in Moskou. Onze lokale collega's verzorgen de nodige promotie.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 20 september 2016 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)

## Euromold München

**25 tot en met 27 oktober 2016**

De technologische vakbeurs Euromold München toont de laatste machines voor design, engineering, additive manufacturing, 3D-printing en molding. Ze vindt dit jaar samen plaats met de 11e AIRTEC International Aerospace Supply Fair. Stel uw producten gratis aan de beursbezoekers voor, via de onthaalstand van FIT.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 10 oktober 2016 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Linda Huybrecht op 02 504 88 37 of [linda.huybrecht@fitagency.be](mailto: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 deel aan de internationale bouwbeurs SIB Decobat, tegen de extra gunstige prijs van FIT. Het ideale moment om uw aanbod voor te stellen en opportuniteiten te ontdekken!

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 23 oktober 2016 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)

## PRINSELIJKE MISSIE

## Texas Austin, Dallas en Houston

**3 tot en met 10 december 2016**

Deze groepszakenreis vindt plaats onder begeleiding van prinses Astrid. Bijzondere aandacht gaat naar energie, petrochemie en havenactiviteiten; lucht- en ruimtevaart; de medische sector en biotech; IT, cybersecurity en batterijtechnologie; en toerisme. Uiteraard zijn ook bedrijven uit andere sectoren welkom.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 9 september 2016 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Debbie Impens op 02 504 87 97 of [debbie.impens@fitagency.be](mailto:debbie.impens@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)