

Magazine voor internationaal ondernemen

wereld WIJS

86
05\2016

**TVH ontpopt zich tot wereldspeler
in wisselstukken**

**Canada, toegangspoort
tot Noord-Amerika**



In gesprek met **TVH**

Zakendoen in Canada



20 Exportbeurs en Leeuw van de Export 2016

en verder ...

3 Edito \ **8** Intussen ... \ **10** Marktinformatie \ **24** Europese innovatiesubsidies, ook voor kmo's \ **26** Kalender

“Voor ons verandert vooral dat we nog meer ons best doen”

Beste lezer,

Als u dit leest, is die gitzwarte 22 maart al enkele weken voorbij, maar we likken nog steeds onze wonden. Onze gedachten zijn bij de slachtoffers, hun familie en vrienden. Hun levens zullen nooit meer dezelfde zijn. Deze laffe terreurdaad heeft ons allen in het hart geraakt. Maar de angst mag ons niet verlammen. We zijn gekwetst maar niet verslagen.

De missie van FIT is om Vlaanderen wereldwijd te promoten. Plots ként de hele wereld ons, maar helaas niet om onze toonaangevende expertise en knowhow, kwaliteitsvolle producten, innovatieve technologie of ons creatief design ... Nochtans is dat onze echte identiteit.

Veel kantoren uit ons buitenlandse netwerk organiseerden spontaan extra acties om duidelijk te maken dat we met deze uitgesproken kenmerken onze indruk willen maken op de wereld. Deze initiatieven zijn niet alleen hartverwarmend, het is ook de enige juiste reactie. Ook de rest van FIT zal nog harder zijn best doen om een correct beeld van Vlaanderen en zijn overvloed aan talent te geven. Onze recentste handelsmissies naar Cuba en Indonesië waren bijvoorbeeld veelbelovend.

Als internationaal ondernemer bestaat de kans dat u ondertussen al terug op Brussels Airport bent geweest. De littekens zullen blijven, maar laat ons er terug de connotatie aan geven die de luchthaven verdient: de kans om nieuwe opportuniteiten te ontdekken op een buitenlandse bestemming.

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.

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.





TVH

wereldspeler in wisselstukken

Amper vier decennia had TVH Group nodig om zich te ontpoppen tot multinational en wereldtopper in zijn sector. Vandaag staan de families Thermote en Vanhalst – de stichters en voluit voor TVH – nog altijd aan het roer van de Waregemse specialist in heftrucks en hoogwerkers. CEO Dominiek Valcke: “In verre markten botst het soms met onze westerse visie op kwaliteit.”

“Voor het prille begin van TVH Group moeten we terug naar het jaar 1969”, vertelt CEO Dominiek Valcke aan Frederic Depez, adviseur Internationaal Ondernemen van ons provinciaal kantoor West-Vlaanderen. Toen beslisten twee vrienden, Paul Thermote en Paul Vanhalst, om samen een zaak uit de grond te stampen. “Het was de periode waarin heftrucks steeds meer ingang vonden op de productievloer”, vervolgt hij. “De twee vrienden zagen dus wel brood in een reparatiedienst voor heftrucks en andere gespecialiseerde machines. Maar ze vatten ook het plan op om zelf machines te verdelen. Al in de beginjaren trokken ze naar Japan om daar tweedehandsheftrucks op te kopen. Paul Vanhalst is het commerciële brein, Paul Thermote het technische talent.”

Klein wereldje

Frederic Depez: “Vandaag is de handel in reserveonderdelen internationaal de grote sterkhouders van TVH Group. Gingen de stichters daar ook meteen mee van start?”

Dominiek Valcke: “Zonder de juiste wisselstukken kan je geen machines repareren. En wil je je klanten niet te lang laten wachten, dan moet je een breed assortiment van verschillende merken op stock hebben. Stilaan begon het idee te rijpen om ook die stock te commercialiseren. Zo plantten Thermote en Vanhalst het zaadje voor TVH Parts, onze grootste en meest internationale businessunit vandaag. Let wel: in eigen land repareren we ook nog altijd heftrucks en hoogwerkers. En in België, Nederland, Luxemburg en een

aantal andere Europese landen beschikken we over een grote verhuurvloot, die we later als tweedehandsmachines verkopen. Al deze activiteiten brachten we onder in TVH Equipment, de tweede bedrijfstak van TVH Group.”

Klant én concurrent

Frederic Depez: “Wie zijn jullie klanten?”

Dominiek Valcke: “Onze klantenportefeuille bestaat uit verdelers van machines en onafhankelijke reparateurs, maar ook uit verhuurders. Soms levert TVH Parts dus reserveonderdelen aan concurrenten van TVH Equipment, het is een klein wereldje. Ons speelveld is trouwens heel divers: kleine lokale reparateurs, regionale spelers, machineproducenten met



— ID —

Bedrijf: TVH Group

Sector: distributie en diensten

Opgericht in: 1969

% van omzet 2015 gerealiseerd in
het buitenland: 95%

Aantal medewerkers: 4.900

Hoofdkwartier: Waregem

Aanwezig in: 170 landen

een eigen hersteldienst of dealernetwerk enzovoort.

Maar een tweede TVH is er niet. Dat komt omdat onze concurrenten meestal specialist zijn in een bepaald merk of productgamma, terwijl wij altijd hebben ingezet op een heel breed gamma aan reserveonderdelen. Ook onze stock is een unieke troef: onze klanten hoeven zelf niet te investeren in werkkapitaal, en toch zijn ze er zeker van dat ze hun reparatie binnen de kortste keren kunnen uitvoeren."

Snel de grenzen over

Frederic Deprez: "Wanneer stak TVH voor het eerst de grenzen over?"

Dominiek Valcke: "Precies omdat we in zo'n kleine niche actief zijn, was de eigen

markt al vrij snel te klein voor Thermote en Vanhalst. In de jaren 70 waren we al actief in het buitenland, maar de jaren 80 en 90 stonden helemaal in het teken van internationale groei.

|| Hoewel we in alle continenten aanwezig zijn, is er nog veel onontgonnen potentieel"

In heel wat landen stuurden we vertegenwoordigers op pad, waar mogelijk namen we deel aan vakbeurzen. In Frankrijk en het VK werd toen al een eigen vennootschap opgericht. Ook openden de eerste twee kantoren buiten Europa de deuren: in Zuid-Afrika en Maleisië. Maar een uitgekende strategie zat daar niet achter, beschouw het als opportuniteiten van het oogblik."

Sterker wortelen

Frederic Deprez: "In de jaren 80 en 90 groeide TVH vooral organisch, maar na

de eeuwwisseling volgden de overnames elkaar snel op: System Material Handling Inc in de VS, GUNCO in Nederland, Bepco in het VK, mateco in Duitsland ... Vanwaar die ommezwaai?"

Dominiek Valcke: "Binnen Europa wilden we onze groei verder versnellen en ons sterker verankeren in een aantal markten. We maakten de analyse van onze Europese aanwezigheid. In landen waar we nog onvoldoende voet aan de grond hadden, startten we gesprekken met lokale spelers die openstonden voor een overname.

Wisselstukkenleveranciers, producenten van wisselstukken, machineverhuurders ... Iedereen kent iedereen in onze branche. Dus we wisten perfect welke bedrijven goed boerden of waar er eventueel een opvolgingsprobleem was.

Europese acquisities deden we onder meer in Zweden en Italië, maar ook in verdere afzetmarkten begonnen we die tactiek te hanteren. In Nieuw-Zeeland, bijvoorbeeld, namen we onze vroegere verdeler over, waardoor we er plots rechtstreeks konden spreken met onze klanten."

Repareren moet

Frederic Deprez: "Vorig jaar draaide de groep een omzet van 1,2 miljard euro. Wat zijn jullie grootste exportmarkten?"

Dominiek Valcke: "De VS is onze grootste individuele afzetmarkt, maar Europa is nog altijd goed voor de hoofdmoot van de omzet. Ondanks het moeizame herstel van de eurozone na de wereldwijde crisis, boekten we er al bij al mooie resultaten, zelfs in landen als Frankrijk of Italië. In Rusland kreeg ons resultaat weliswaar een deuk, maar ook daar presteerden we onder de gegeven omstandigheden nog relatief goed. Een reparatie aan een machine is immers niet bepaald een investering die bedrijven kunnen uitstellen. Dat maakt ons iets minder gevoelig voor economische ups en downs."

\\ Onze wisselstukken voldoen aan de hoogste kwaliteitsnormen, want we willen ze overal ter wereld aan de man brengen"

De definitie van kwaliteit

Frederic Deprez: "In welke markten liggen er nog groeikansen voor TVH?"

Dominiek Valcke: "Hoewel we in alle continenten aanwezig zijn, is er nog veel onontgonnen potentieel. In Latijns-Amerika en Afrika, bijvoorbeeld, maar ook in het Verre Oosten. De voorbije vijftien jaar groeiden we pijlsnel en zetten we volop in op sterkere wortels in een aantal grote afzetmarkten: de VS, het VK, Duitsland ... Willen we de komende jaren onze activiteiten verder uitbreiden en ontplooiën, dan komt het erop aan om ons te vestigen in die minder evidente markten waar niets vertrouwd is. Kortom, we zullen veel meer energie moeten stoppen in de vertaling van onze oplossingen naar de lokale context.

Ook belangrijk: in verre markten botst het soms met onze westerse visie op kwaliteit. Onze wisselstukken voldoen aan de hoogste kwaliteitsnormen, want we willen ze overal ter wereld aan de

man brengen. Met onze visie op service is dat niet anders, maar daar hangt wel een prijskaartje aan vast. Wij spelen in een andere divisie dan de kleine lokale speler die vaak alleen rekening moet houden met lokale eisen."

\\ Machineproducenten ontwikkelen systemen om zelf signalen te versturen en capteren wanneer een onderdeel vervangen moet worden."

De slimme machine

Frederic Deprez: "Welke hordes zal TVH Group in de nabije toekomst moeten nemen?"

Dominiek Valcke: "De zoektocht naar de juiste mensen loopt als rode draad door het verhaal van TVH. In de toekomst zal dat niet anders zijn. Het ideale scenario is dat je in je afzetmarkt lokale mensen kan aanwerven die bereid zijn om mee te groeien met de organisatie ter plaatse. Want je start altijd bescheiden met één of twee medewerkers. Gaat de bal aan het rollen, dan groeit de organisatie, worden er andere structuren opgezet, veranderen de verantwoordelijkheden enzovoort. Maar ook op technologisch vlak komt er veel op ons af. Machines worden hoe langer hoe complexer, bijbenen met de nieuwste evoluties is de boodschap. Net als auto's zitten machines tegenwoordig boordevol software, wat het voor onze klanten wel steeds lastiger maakt om eraan te sleutelen.

\\ Er staat een volautomatisch nieuwbouwmagazijn van 12.000 m² in de steigers"

Bovendien krijgt het 'Internet of Things' stilaan vorm. Producenten ontwikkelen trackingsystem, maar ook systemen om zelf signalen te versturen en te capteren wanneer een onderdeel vervangen moet

worden. Voor de eindgebruiker klinkt dat natuurlijk als muziek in de oren. Maar voor onze klanten, de onafhankelijke herstellende, is dat een vervelende zaak. Als leverancier van wisselstukken moeten ook wij ons voorbereiden op die veranderingen in de markt."

Investeren in de thuisbasis

Frederic Deprez: "TVH is in 170 markten actief, maar ook in Vlaanderen wordt er stevig geïnvesteerd."

Dominiek Valcke: "Jazeker. In onze buitenlandse vestigingen beschikken we altijd over een of meerdere magazijnen die worden beleverd vanuit Waregem. Hier vertrekken ook alle bestellingen voor landen waar we geen eigen vestiging hebben. Ons huidige distributiecentrum was initieel voorzien op een dagcapaciteit van 3.000 orders. Momenteel verwerken onze logistieke medewerkers er al zo'n 8.000 per dag, dus het barst uit zijn voegen.

Daarom staat er een volautomatisch nieuwbouwmagazijn in de steigers. Vanaf 2019 moet het operationeel zijn. In het nieuwe distributiecentrum zullen we bovendien een nog grotere en gevarieerdere stock kunnen aanleggen. We zijn dan ook overtuigd dat we op het vlak van service weer een versnelling hoger zullen kunnen schakelen. Onze verankering in de streek is dus verzekerd."

Klaar voor de volgende stap in uw internationaliseringsproces?

Neem contact op met het provinciaal kantoor van FIT in uw buurt. Op www.flanderstrade.be vindt u alle adressen en contactinfo.

Intussen ...

Showpad maakt wereldwijd naam met zijn unieke salesplatform en wist al flink wat durfkapitaal aan te trekken. Onlangs sloot de Gentse technologiestart-up een partnership met Dirigeants Commerciaux de France (DCF). Samen met deze Franse beroepsvereniging voor commerciële functies wil Showpad de productiviteit van verkopers verder verhogen.

Het befaamde Zwitserse Sauber F1® Team gaat in zee met **IT Dude**. Het internetmarketingbedrijf uit Deinze gaat onder meer een gloednieuwe website met een onlineshop ontwikkelen voor het Formule 1-team.

Op de World Spirits Competition in San Francisco sleepte Oostduinkerkenaar Frederik Van Duuren een gouden medaille in de wacht met zijn gin **Ginius**. De gincompetitie bestaat sinds 2000 en ontvangt jaarlijks meer dan 1.000 inzendingen uit alle uithoeken van de wereld. Na Duingin is Ginius de tweede creatie van de West-Vlaamse ginstoker.

Vanaf de lanceerbasis Bajkonoer in Kazachstan vertrok op 14 maart de draagraket met de sonde 'ExoMars'. Ook het Oudenaardse **OIP Sensor Systems** reist mee naar de rode planeet in de vorm van twee OIP-camera's op de orbiter en de lander. De orbiter zal de atmosfeer rond Mars onderzoeken, terwijl de lander beelden van de landingsplaats zal maken.

Op de MIPIM-vastgoedbeurs in Cannes werd het kantoorgebouw AXA Treurenberg in Brussel verkozen tot meest innovatieve ecologische gebouw van Europa. Onder meer dankzij de ingenieuze lichtsturing met bewegings- en daglichtsensoren van domoticafabrikant **GIA** uit Bree is het 10.000 m² tellende kantoorgebouw volledig energieneutraal.

Op een event voor Google-partners in Las Vegas werd het Roeselaarse **Datatonic** als eerste Belgische bedrijf uitgeroepen tot wereldwijde 'Partner of the Year'. Datatonic analyseert grote hoeveelheden data en zal de technologiegigant helpen om zijn Google-clouddiensten te vertalen naar de businessmarkt.

Het Antwerpse onlinevideobedrijf **Storycatchers**, Belgisch marktleider voor livestreaming van evenementen, verzorgde de allereerste 360 graden-uitzending in het Midden-Oosten. Meer dan 60.000 kijkers uit onder meer Libanon, Turkije, Saoedi-Arabië en Egypte beleefden de finale van The Voice Kids alsof ze mee op het podium stonden.

Busfabrikant **Van Hool** uit Koningshooikt gaat 32 zuinige hybridebussen bouwen voor de vervoermaatschappij van de Canadese stad Québec (RTC). Het contract kwam tot stand dankzij financiering van Infrastructure Canada en de Québecse regering.

De Duitse vakorganisatie BSSW, die bouwers van zwembaden en wellnessfaciliteiten vertegenwoordigt, reikte in Berlijn een reeks prestigieuze awards uit. In de categorie overdekte zwembaden werd een project van de Hasseltse firma **De Cock** gelauwerd.

Noordvlees Van Gool uit Kalmthout tekende een contract met China om varkensvlees uit te voeren. Dat kan sinds de Chinese en de Belgische regering hierover een akkoord bereikten. Eerder kon ook concurrent Westvlees zo'n contract afsluiten.



Onder leiding van prinses Astrid trokken van 12 tot 19 maart ruim 200 ondernemers naar Indonesië. Tijdens de handelsmissie naar deze opkomende economische macht in Zuidoost-Azië sloten al 14 Vlaamse bedrijven en instellingen samenwerkingsverbanden met lokale partners.

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'.

Fotonicasector in Duitsland

De Duitse fotonicasector is goed georganiseerd, met enkele belangrijke clusters. Het land is ook gastheer voor een aantal belangrijke congressen en beurzen. Voor Vlaamse ondernemers vormen die de ideale gelegenheid om deze markt te verkennen en om de belangrijkste spelers te ontmoeten. Meer informatie over de sector en de belangrijkste spelers in Duitsland vindt u in de studie.

Download alle marktstudies op www.flanderstrade.be

Canada

toegangspoort tot Noord-Amerika

De Canadese economie blijft gestaag groeien. Het G7-land is erg op de VS gericht, maar het nakende vrijhandelsakkoord CETA zal de handel met Europa nieuwe impulsen geven. Met posten in Montréal, Toronto en Vancouver is ons land er helemaal klaar voor om bedrijven te begeleiden bij hun eerste stappen in deze transatlantische markt.

1. Drie posten in evenveel grootsteden

Naast een sterke diensteneconomie is Canada rijk aan natuurlijke grondstoffen, waaronder goud, nikkel, uranium en lood. Verder beschikt het land over een aanzienlijke land- en bosbouwsector. Omdat de interne markt zo klein is, is de Canadese economie erg gericht op export.

Grote buur de VS vormt de belangrijkste afzetmarkt voor Canadese producten en diensten, Europa komt als handelspartner op de tweede plaats. Vooral Oost-Canadese bedrijven beginnen te beseffen dat ze door stevigere banden met Europa hun afhankelijkheid van de VS kunnen verkleinen. Met het vrijhandelsakkoord CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement) zal dat vanaf volgend jaar een stuk vlotter verlopen.

Met posten in Montréal, Toronto en Vancouver is ons land alvast goed vertegenwoordigd in deze uitgestrekte exportmarkt. Wereldwijd verzamelde tips en tricks voor een geslaagde marktintrede.

5

GOUDEN ZAKENTIPS

1

Canadezen zijn **vroege vogels**. Ze houden van ontbijtmeetings en zakenlunches, diners zijn veel minder ingeburgerd.

2

Leg afspraken **minstens drie weken op voorhand** vast. Herbevestig via e-mail enkele dagen voor uw bezoek en bezorg ook de agenda van de meeting.

3

Te laat aankomen op een afspraak wordt helemaal niet geapprecieerd.

4

Canada is **officieel een tweetalig land**, dus voorzie uw documentatie in het Engels en het Frans.

5

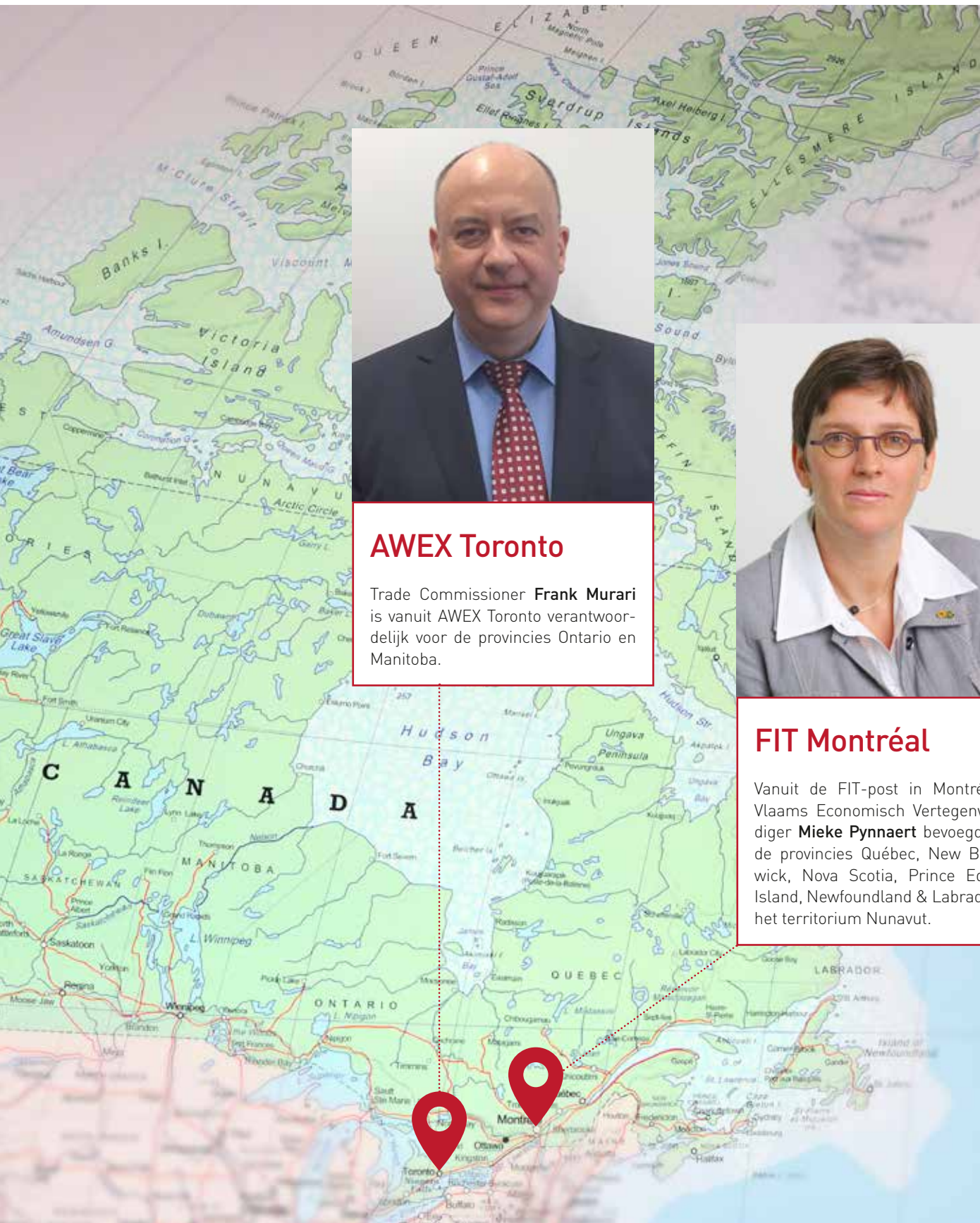
In het zakenleven gaat het er **open en direct** aan toe, maar Canadezen houden zaken en privéleven graag strikt gescheiden.



BIE Vancouver

In het kantoor van Brussel Invest & Export in Vancouver staat Trade Commissioner **Bart Schobben** paraat om ondernemers wegwijs te maken in British Columbia, Alberta en Saskatchewan evenals de territoria Yukon en North West Territories.





AWEX Toronto

Trade Commissioner **Frank Murari** is vanuit AWEX Toronto verantwoordelijk voor de provincies Ontario en Manitoba.



FIT Montréal

Vanuit de FIT-post in Montréal is Vlaams Economisch Vertegenwoordiger **Mieke Pynnaert** bevoegd voor de provincies Québec, New Brunswick, Nova Scotia, Prince Edward Island, Newfoundland & Labrador en het territorium Nunavut.

2. CETA zet Canada weer op de radar

Op 29 februari was het eindelijk zover: het juridische luik van CETA, kort voor Comprehensive Economic and Trade Agreement, werd afgerond. Nu volgen nog wat administratieve hordes, maar beide handelspartners hebben er goede hoop in dat het Europese handelsverdrag met Canada vanaf 2017 in werking zal treden. Wat betekent dit concreet?

“Een flinke boost voor de zakenkansen van Europese – en dus ook Vlaamse – bedrijven in Canada en vice versa”, vat Bart Schobben de ambitie van CETA samen. “Het is een vrijhandelsakkoord van de tweede generatie, veel meer dan het wegwerken van tariefbarrières dus. De kracht van CETA zit vooral in de erkenning van elkaars standaarden.”

Geen afzwakking van normen

Aan de EU-normen zal het vrijhandelsakkoord niets veranderen. Mieke Pynnaert: “Alle normen en voorschriften op het vlak van onder meer voedselveiligheid, productveiligheid, consumentenbescherming, gezondheid en milieu blijven ongewijzigd, net zoals de sociale en arbeidswetgeving. Omgekeerd moet alle invoer uit Canada aan de EU-productregels en -voorschriften blijven voldoen.”

Toegang tot aanbestedingen

Door elkaars markten open te stellen, moet het handelsverkeer tussen de EU en Canada voortaan een stuk vlotter verlopen. “Zo zullen onze bedrijven kunnen meedingen naar Canadese openbare aanbestedingen op federaal, provinciaal en municipaal niveau”, illustreert Mieke Pynnaert met een voorbeeld. “En ook gespecialiseerde dienstverleners in onder meer milieu, telecom, financiën en baggerwerken zullen makkelijker toegang krijgen tot de Canadese markt.”

Niet langer dubbele labotests

Zodra CETA in voege treedt behoren ook dubbele tests tot het verleden. De EU en Canada accepteren namelijk voortaan elkaars certificaten. Bart Schobben: “Dit betekent dat Europese labo’s producten zullen mogen testen voor uitvoer naar Canada en omgekeerd. Tot nu toe moesten de tests altijd nog een keer worden overgedaan op Canadese bodem. Naast tijdswinst levert dit ook een serieuze kostenbesparing op.”

Vrij verkeer van medewerkers

Verder zullen EU-bedrijven veel makkelijker technici kunnen sturen om uitgevoerde toestellen, machines of softwareoplossingen te onderhouden of te repareren. “Voortaan zullen personeelsleden zich tijdelijk kunnen verplaatsen tussen verschillende vestigingen van hun bedrijf zonder dat ze daarvoor telkens een werkvergunning nodig hebben”, aldus Bart Schobben.

“Volgens mij zal CETA ervoor zorgen dat Canada bij veel meer Vlaamse bedrijven op de radar komt”, besluit Mieke Pynnaert. “Veel bedrijven zagen op tegen de vele obstakels, maar nu opent zich voor hen een nieuwe kapitaalkrachtige afzetmarkt. Maar wie de sprong wil wagen, moet nu al zijn huiswerk maken. Zo kan hij de concurrentie een stap voor zijn.”

Volg het nieuws over CETA op de voet op www.flanderstrade.be.



VOEDING EN DRANKEN

Canadezen zijn koopkrachtig en bereid om een meerprijs te betalen voor gezonde voeding in het algemeen, en **biologische en organische producten** in het bijzonder. Naast gespecialiseerde winkels hebben ook supermarkten vandaag een uitgebreid bio-assortiment. In Montréal en Québec in het algemeen, leunen de smaakvoorkeuren bovendien erg aan bij de Europese.



BOUW EN INTERIEUR

Twee op drie is eigenaar van zijn woning en doet aanzienlijke investeringen in de renovatie en decoratie ervan. De particuliere woningmarkt biedt dus flink wat kansen voor **innovatieve bouw- en isolatiematerialen en interieurinrichting**. Canadezen hebben een zwak voor designspullen. Niet alleen ingevoerd design is in trek, ook de Canadese designsector is in volle ontwikkeling, met Montréal als sterkhouder.



LUCHT- EN RUIMTEVAART

De Canadese lucht- en ruimtevaartindustrie is een globale koploper. Het aandeel in de mondiale productie is de voorbije kwarteeuw verdrievoudigd, het laatste decennium kon de sector zijn omzet in eigen land verdubbelen. De vliegtuigbouwindustrie zit verspreid over Québec, Ontario, Manitoba en British Columbia en biedt opportuniteiten voor leveranciers van **technologische componenten, uitrusting, instrumenten enzovoort**.

3. Groot land, klein wereldje

Canada is het op één na grootste land ter wereld, maar telt slechts 35 miljoen inwoners. Door de federale staatsstructuur varen de verschillende regio's bovendien grotendeels hun eigen koers op politiek en juridisch vlak. Hoe u voet aan de grond krijgt in deze gedecentraliseerde markt? Netwerken blijkt het toverwoord.

"Het politieke systeem, de omvang van het land en de lage bevolkingsdichtheid zorgen ervoor dat ook de Canadese zakenwereld regionaal georganiseerd is", legt Frank Murari uit. "Zo zijn distributiekanaalen niet altijd nationaal en distributeurs opereren vaak in slechts één van de drie regio's."

Iedereen kent iedereen

Bovendien is Canada een verzadigde markt en voor veel producten is het afzetgebied relatief klein. Een zakenpartner over de streep halen, is een werk van

lange adem. "Precies omdat de zakenwereld zo klein is, heb je altijd een stapje voor wanneer je geïntroduceerd wordt", vervolgt de expert. "Maar eens het vertrouwen gewonnen is, zal het zelden worden geschaad, **Canadezen zijn erg loyale zakenpartners.**"

Seminaries en congressen

Canada is niet het land van de lang uitgesponnen zakendiners, maar van seminaries des te meer. Tijdens zogeheten lunchcauserieën wordt een spreker uitgenodigd, waarna het publiek aan het

netwerken slaat. Frank Murari: "Kom je op prospectie, dan doe je er dus goed aan om enkele van die evenementen binnen je sector of vakgebied mee te pikken. Ze zijn immers van goudwaarde om je lokale netwerk te verstevigen."

Canada beschikt over een eigen beurscircuit dat zich vooral in Montréal en Toronto afspeelt. En op grote internationale sectorbeurzen zijn Canadese bedrijven vaak vertegenwoordigd met een eigen paviljoen. Verder maakt het land naam met de organisatie van een aantal wereldconferenties in de medische wereld, ICT, biotechnologie, zorg enzovoort.

In deze sectoren vallen kansen te rapen



BIOTECH, FARMA EN HEALTH

De Canadese biotechnologiesector behoort tot de wereldtop en kent een constante groei. Het zwaartepunt ligt in Québec en Ontario, gevolgd door West-Canada. Wat farma betreft, is Canada de achtste grootste markt ter wereld met bedrijvenconcentraties rond Montréal, Toronto en Vancouver. Ontario en Québec huisvesten dan weer acht op tien spelers in medische apparatuur. Canada **importeert bijna vier keer zoveel medische apparatuur dan het zelf exporteert.**



CLEANTECH

Canada beschikt over 20% van de wereldvoorraden aan zoet water, maar prijkt op de tweede plaats in de wereldranglijst voor waterverspilling en -vervuiling. De federale en provinciale overheden lanceerden recent een rits programma's en maatregelen om het tij te keren. Ook voor **Vlaamse nichespelers in waterzuivering en -besparing** vallen er dus zeker kansen te rapen. Ook voor energiewinning uit biomassa en windturbines is dat het geval. De olie- en gasindustrie omarmt dan weer technologieën om de **uitstoot van broeikasgassen te verminderen en energie te besparen.**



ICT

Wat **handel met de EU** betreft, beschouwen de Canadezen **ICT als een van de belangrijkste sectoren.** Technologiestart-ups schieten als paddenstoelen uit de grond. Aan de wieg ervan staan vaak Canadese softwareontwikkelaars die zijn teruggekeerd uit Silicon Valley. Het multimediasegment tekent de grootste groei op en kent vooral in Montréal en Vancouver een sterke vertegenwoordiging. Canada is bijvoorbeeld de op twee na grootste videospelontwikkelaar ter wereld.

4. Natie van immigranten

Van het leeuwendeel van de Canadezen liggen de roots in het VK of Frankrijk. Daarnaast ontwikkelden zich in de loop der jaren verschillende andere immigrantengemeenschappen. Tot in de zakencultuur laat dat multiculturalisme zich duidelijk voelen.

De Canadese bevolking bestaat bijna volledig uit immigranten en wordt vaak als het schoolvoorbeeld van multiculturalisme naar voren geschoven. Illustratief voor de open houding van het land ten aanzien van nieuwkomers is ook de opname van enkele tienduizenden Syrische vluchtelingen. Onlangs nog prees de VN deze humanitaire vluchtelingenpolitiek.

Les Québécois

“In de provincie Québec zijn de Franse traditie en gewoontes op veel vlakken bewaard gebleven”, schetst Mieke Pynnaert. “Zo zal uw gesprekspartner het erg appreciëren wanneer u Frans met hem spreekt. Maar vergis u niet: **Québécois zijn Noord-Amerikanen die Frans spreken, geen Fransen die in Noord-Amerika leven.** De smaakvoorkeuren, bijvoorbeeld, leunen dicht aan bij de Franse, maar zijn tegelijk beïnvloed door lokale grondstoffen.”

Aziatische toets

“British Columbia wordt dan weer flink beïnvloed door decennia van migratie uit het Verre Oosten”, vervolgt Bart Schobben. “Vandaag wordt er binnen de huishoudens meer Chinees gesproken dan Engels. Dat is niet alleen merkbaar in het productassortiment in de lokale supermarkt, maar ook in het businessleven. Tijdens onderhandelingen, bijvoorbeeld, zullen zakenpartners altijd uiterst diplomatisch en discreet te werk gaan en niet altijd zeggen wat ze denken. Zo willen ze vermijden dat de andere partij gezichtsverlies lijdt.”

5. Gezocht: samenwerkingsverband

Vlaanderen en Québec kunnen bogen op een lange traditie van samenwerking. Niet alleen op cultureel vlak slaan beide regio's geregeld de handen in elkaar, ook onderzoeksinstituten en innovatieve bedrijven vinden elkaar steeds vaker.

Door gebruik te maken van elkaars expertise en netwerk kunnen organisaties sneller schakelen en veel meer realiseren, zeker in een mature markt als Canada. “Niet alleen kenniscentra zien dat in”, weet Mieke Pynnaert. “Ook alsmar meer bedrijven proberen een partnerschap aan te gaan met een sectorgenoot of een complementaire speler.”

Drempelvrees overwinnen

“Ik ken Vlaamse en Canadese machinebouwers die elkaars producten verdelen”, vervolgt de VLEV in Montréal. “Of Vlaamse voedingsbedrijven die samen met een

Canadese sectorgenoot een lokale variant lanceren die aangepast is aan de smaakvoorkeur van de Canadese markt.”

“Toch denk ik dat Vlaamse bedrijven nog heel wat kansen laten liggen als het op partnerships aankomt”, stipt ze aan. “In de creatieve industrie, bijvoorbeeld, zijn de samenwerkingsmogelijkheden haast onuitputtelijk. Zo scheert Québec hoge toppen in design, multimedia en gaming. **Maar onze technologiestarters hebben vaak koudwatervrees.** Ze gaan er immers ten onrechte van uit dat hun Canadese sectorgenoten veel innovatiever bezig zijn dan zij.”

Levendige filmindustrie

“Verder vallen in de filmindustrie zeker kansen te rapen. Canada heeft immers ook een tax-sheltersysteem, een fiscale gunstmaatregel voor bedrijven die in film investeren. Kortom, ik ben ervan overtuigd dat er nog veel meer innovatieve samenwerkingsverbanden mogelijk zijn, zowel tussen onderzoekscentra als tussen bedrijven.”

Limburgse en Canadese innovatiecluster boosten samen lifesciences

Vorig najaar sloot LifeTechValley uit Limburg een samenwerkingsakkoord met de Canadese innovatiecluster Sherbrooke Innopole. De ambitie? De lifesciencessector in beide regio's versterken door knowhow en contacten uit te wisselen. Ingrid Lieten, kersvers directeur van LifeTechValley, gelooft dat het partnership vooral 'healthy ageing' zal boosten.

"De wereldbevolking vergrijsst, dus ook de zorgbehoefte zal de komende jaren stelselmatig blijven toenemen", start Ingrid Lieten. "Om de zorgkwaliteit verder te verhogen en het welzijn van de verouderende populatie te garanderen, is grensoverschrijdende innovatie broodnodig."

Innovatiekracht lifesciences verder aanscherpen

"Bij LifeTechValley willen we de Limburgse lifesciences- en healthcaresector een duw in de rug geven. Onze strategische focus ligt hierbij op healthy ageing", vervolgt ze. "Ook Sherbrooke Innopole zet in op een duurzame regionale ontwikkeling van deze sectoren. Dus vonden we een perfecte match met

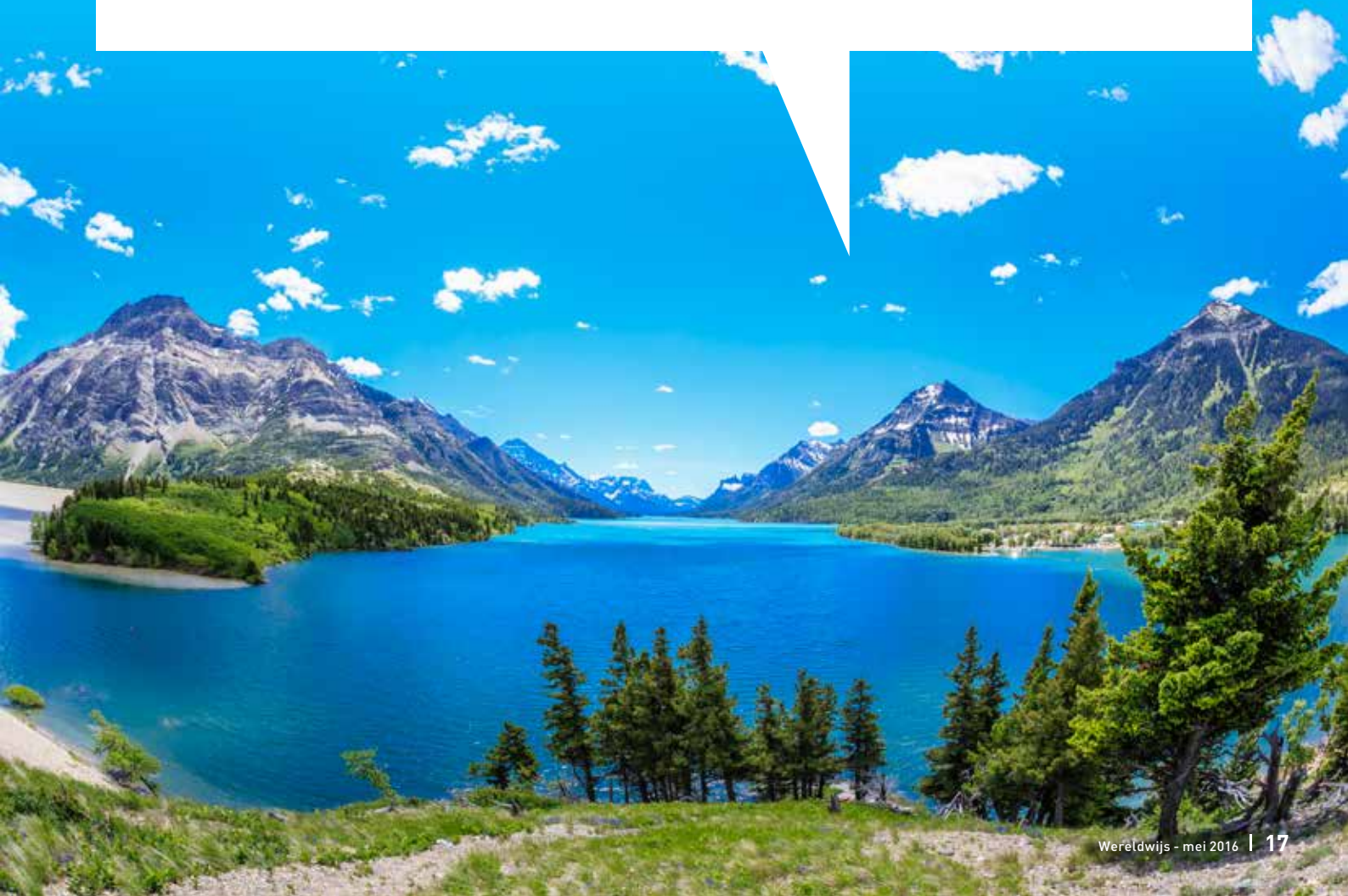
de Canadese innovatiecluster om de banden aan te halen tussen bedrijven en onderzoeks- en zorginstellingen in beide regio's. Knowhow uitwisselen, aanwezig zijn op elkaar events, samen deelnemen aan internationale beurzen, een beroep doen op elkaars netwerk ... De samenwerkingsmogelijkheden zijn legio."

Canadese biotechspeler op Vlaams zoekplatform

Een mooi voorbeeld van het hefboom-effect dat internationale samenwerking creëert, is het samenwerkingsverband tussen technologiestart-up Ontoforce en Immune Biosolutions uit Sherbrooke. Dit kwam in september vorig jaar tot stand, in de marge van de SiLS-conferentie (Sommet international des

Sciences de la vie de Sherbrooke). Ontoforce, met vestigingen in Gent en de Hasseltse Corda Campus, ontwikkelde een baanbrekende semantische searchtechnologie die verschillende onafhankelijke databanken van bedrijven en onderzoeksinstituten met elkaar verbindt. Het biotechbedrijf Immune Biosolutions wint antilichamen uit kippeneieren.

"Dankzij het partnership krijgt de Canadese speler toegang tot het innovatieve zoekplatform van Ontoforce", besluit ze. "In ruil daarvoor stelt het zijn antilichamendatabase open voor andere bedrijven en researchcentra die eveneens een beroep doen op de intelligente zoekmachine."



6. Toegangspoort tot Noord-Amerika

Het Gullegemse familiebedrijf Sidem produceert en verdeelt stuur- en ophangingsonderdelen voor personenwagens en vrachtwagens en is sinds vorig jaar actief in Canada. International sales manager Kristof Opsommer: “De verbondenheid tussen Canadese en Amerikaanse bedrijven is veel sterker dan ik had verwacht.”

“Europa is en blijft onze belangrijkste afzetmarkt, maar de auto-onderdelenbranche presteert er vrij vlak. Daarom verkennen we ook andere regio’s waar die groeiopportuniteiten er wel nog zijn. Vandaag worden onze producten verdeeld in ruim 90 verschillende landen, van Afrika over Rusland tot het Verre Oosten. In Roemenië en Hongarije hebben we productievestigingen, vanuit ons distributiecentrum in Gullegem vertrekken producten naar autobouwers, onderhoudsketens en distributeurs van wisselstukken in alle uithoeken van de wereld.

FIT-reis opent deuren

Hoewel Noord-Amerika een gigantisch wagenpark heeft, was het continent tot voor kort een blinde vlek voor Sidem. Om hier verandering in te brengen trokken we twee jaar geleden met FIT op groepszakenreis naar Canada. Omdat in Noord-Amerika de import van niet-Amerikaanse wagens serieus in de lift zit, leek dit ons een uitgelezen moment om hieraan deel te nemen. Vandaag rijdt zowat de helft van de Canadezen en Amerikanen met een niet-Amerikaanse wagen.

In zee met grote speler

Omdat wij gespecialiseerd zijn in stuur- en ophangingsonderdelen voor Aziatische en Europese automerken, was de interesse voor onze producten erg groot. Tijdens de maanden na de FIT-missie legde ik afspraken vast met een tiental potentiële verdelers. Begin vorig jaar gingen we dan in zee met een van de grootste auto-onderhoudsspelers in Noord-Amerika. De keten telt ruim zesduizend filialen verspreid over het land.

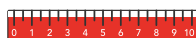
Doorbreken in Amerika

De verbondenheid tussen Canadese en Amerikaanse ondernemingen is veel sterker dan ik had verwacht. **Zo hebben de vijf grootste spelers in onze branche een partnerbedrijf in de VS.** Voor ons is de aanwezigheid in Canada dan ook de ideale springplank naar die veel grotere afzetmarkt.

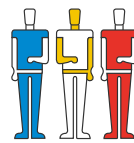
En wat blijkt nu? Die Amerikaanse partner heeft op zijn beurt een zusterbedrijf in Mexico. Ik heb het gevoel dat ons Canadese avontuur weleens de definitieve doorbraak van Sidem in Amerika kan betekenen.”



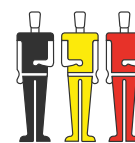
Factsheet Canada



OPPERVLAKTE
9.984.670 KM²



AANTAL INWONERS
35,43 MILJOEN



AANTAL BELGEN
ingeschreven in Montréal:
14.433 (juni 2015)



OFFICIËLE TALEN
ENGELS EN FRANS

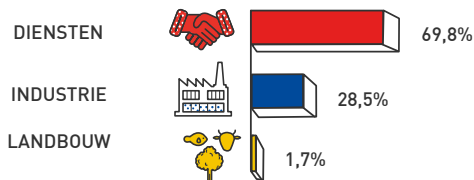


MUNTEENHEID
CANADESE DOLLAR (CAD)
1 EUR = 1,49 CAD
(08/04/2016)

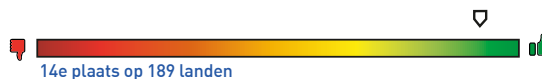


De Canadese onlinegamingindustrie
is de op twee na grootste ter wereld
(Bron: Entertainment Software
Association of Canada)

Aandeel economische sectoren in bbp (bron: OESO)



Ease of doing business index



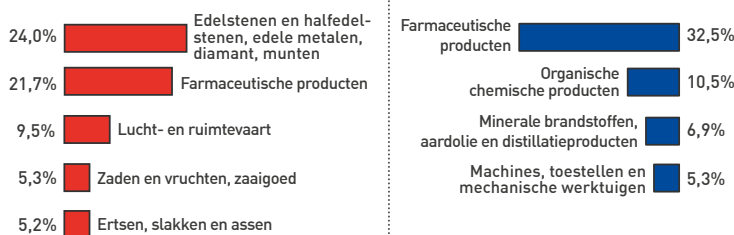
Politiek risico



Commercieel risico (van A tot C)



Vlaamse export naar Canada € 1,8 miljard (2015)



Vlaamse import uit Canada: € 2,8 miljard (2015)

**EXPORT
BEURS
2016**



FLANDERS INVESTMENT & TRADE

Stel uw persoonlijke programma samen voor de **Exportbeurs!**

Of u nu een aspirerende, beginnende of doorgewinterde exporteur bent, u heeft vast en zeker vragen over export. Daarbij zijn thema's zoals financiering, logistiek, wetgeving, taken, cultuur en marketing veelvoorkomend. Antwoorden vindt u eind juni op onze allereerste Exportbeurs in Brussel.



De naam Exportbeurs spreekt voor zich: alle spelers die met export of facetten van internationaal ondernemen hebben te maken, tekenen present onder één dak. Uiteraard zullen ook alle landenexperts uit ons uitgebreide buitenlandse netwerk

er zijn. Drie dagen lang kan u er terecht voor info over om het even welke economisch interessante doelmarkt ter wereld. Probeer het gerust, er zal een expert aanwezig zijn die deze markt kent en met u kan spreken.

Selectie doelmarkten

Om de individuele gesprekken in goede banen te leiden, vragen we de bezoekers om hun persoonlijke afspraak met de landenexpert te reserveren (zie onderaan pagina 22). Aangezien we van onze klassieke Contactdagen weten hoe populair die mogelijkheid is, beperken we het aantal gesprekken tot vier. Zo krijgen alle Vlaamse bedrijven de mogelijkheid om hun exportplannen te bespreken.

Seminaries en workshops

Voor veel van uw vragen rond internationaal ondernemen hebben experts –zowel van FIT als van onze partners – de antwoorden gebundeld in een seminarie of workshop. Zo komen onder meer de volgende topics aan bod:

- De zeehaven als schakel in de internationale supply chain: welk aanbod?
- Overzicht van de belangrijkste subsidie- en financieringsmaatregelen voor internationaliserende en groeiende bedrijven
- Intellectuele eigendom en merkenrecht
- Controle op de export van uw dual use-goederen en op goederen onder embargo: praktische tips
- Verschillen in beschikbaarheid van financiële en juridische informatie over bedrijven in de EU
- Verzekerings- en financieringsoplossingen voor bedrijven en voor kmo's in het bijzonder
- Union customs code & export
- ...

Specifiek voor technologiebedrijven

Naast onze landenexperts komen ook onze technologieattachés naar de Exportbeurs. Zij begeleiden intensief Vlaamse technologiebedrijven in het oosten en westen:

- cleantech & mechatronica voor Zuidoost-Azië (vanuit Singapore)
- IT & mechatronica voor de VS (vanuit New York)
- bio- en nanotechnologie voor de VS (vanuit Los Angeles)
- bio- en nanotechnologie voor Japan (vanuit Tokio)

In goed gezelschap

Uit de topics van de seminaries en workshops merkt u dat er veel specialisten over de beursvloer komen. Alle partners opsommen, brengt ons te ver. Dat zijn er pakweg veertig. Maar in grote lijnen kan u er spreken met:

- bedrijfsgroeperingen zoals Agoria, VLAM, VIL, Fevia en FLAG
- de havens van Antwerpen, Gent, Oostende en Zeebrugge
- verschillende Kamers van Koophandel zoals de Vlaams-Chinese Kamer van Koophandel en de Kamer van Koophandel België Luxemburg Arabische Landen
- banken zoals ING, KBC, Belgus en BNP Paribas Fortis
- kredietverzekeraars en -verstrekkers zoals Delcredere, Atradius en Euler Hermes
- consultancybedrijven zoals KPMG
- overheidspartners zoals Dienst Controle Strategische Goederen, Europe Network Vlaanderen en Trade4U (ABH)
- ...

Zoekt u daarnaast ook info over de lokale manier van leven en werken, dan helpt de organisatie Vlamingen in de Wereld u verder.

3 redenen waarom u de Exportbeurs niet mag missen

Zowat elke economisch interessante doelmarkt is er vertegenwoordigd.

U ontmoet er tal van collega-exporteurs en kan onderling ervaring uitwisselen.

Specialisten in alle domeinen die met internationaal ondernemen hebben te maken, leren u de kneepjes van het vak.

Praktisch

Wanneer?

27 juni (9 tot 17 uur)
28 juni (9 tot 17 uur)
29 juni (9 tot 16 uur)

Waar?

Tour & Taxis
Havenlaan 86 C, 1000 Brussel

Meer info?

exportbeurs@fitagency.be en
www.exportbeurs.be

Inschrijven in slechts 5 stappen

De Exportbeurs richt zich tot Vlaamse bedrijven, maar ook niet-Vlaamse ondernemingen, consultants en studenten zijn welkom. Zij kunnen zich inschrijven als privépersoon en deelnemen aan alle activiteiten, met uitzondering van de persoonlijke gesprekken met de landenexperts.



Wie wordt op 29 juni gekroond tot **Leeuw van de Export 2016**?

De uitreiking van de Leeuw van de Export is de ideale afsluiter van de Exportbeurs. Met deze award bekronen we elk jaar uitzonderlijke Vlaamse exportsuccessen in twee categorieën: 'Bedrijven met max. 49 werknemers' en 'Bedrijven met 50 werknemers of meer'. Op 29 april sloot onze inschrijvingsbox. In de volgende Wereldwijs stellen we u de 6 genomineerden voor.

Ook u kan de uitreiking bijwonen op woensdag 29 juni in het Hôtel de la Poste (ingang via de Gare Maritime op de site van Tour & Taxis). Alle details en inschrijvingsmodaliteiten vindt u op www.leeuwvandeexport.be.

Reserveer uw plekje, want deze 15e editie belooft extra speciaal te worden!



LEEuw VAN DE EXPORT 2016
FLANDERS INVESTMENT & TRADE

**IS UW BUSINESS
EEN SUCCES IN MEER DAN ÉÉN GENT?**

Europese innovatiesubsidies, ook voor kmo's

Het SME-instrument zorgt voor doorbraak

Miljarden euro's Europese innovatiesubsidies, maar niet voor kmo's. Die kritiek klonk de afgelopen jaren wel vaker. Maar met het SME-instrument, onderdeel van het Europese subsidieprogramma Horizon 2020, is daar verandering in gekomen.



Advies voor uw onderneming binnen handbereik



“Dankzij de Europese financiering kan u uw innovatie verder marktrijp maken om zo de internationale markten te veroveren en uw bedrijf op de Europese kaart te zetten”



Heeft uw kmo een baanbrekend, innovatief idee waarmee u internationale markten wil veroveren? En waarmee u dus actief bijdraagt aan de realisatie van innovatiedoelen die Europa als antwoord biedt op de grote maatschappelijke uitdagingen in bijvoorbeeld milieu, gezondheid en veiligheid?

Dan helpt de EU u graag om uw idee te commercialiseren en daarbij overeind te blijven op het zeer concurrentiële internationale forum. Hiervoor ontwikkelde ze een speciaal subsidieprogramma: het SME-instrument. Het maakt deel uit van het Europese subsidieprogramma Horizon 2020 voor onderzoek en innovatie.

Van het labo naar de markt

Naargelang de ontwikkelingsfase van uw innovatief idee, kan u een beroep doen op:

• Fase 1

Een vaste subsidie van 50.000 euro voor de eerste stappen naar vermarkting, zoals een haalbaarheidsonderzoek, een risicoanalyse of de ontwikkeling van uw intellectuele-eigendomstrategie. De gemiddelde looptijd van deze fase is 6 maanden.

• Fase 2

Een subsidie die kan oplopen tot 2,5 miljoen euro, om uw idee klaar te stomen voor marktintroductie. Denk bijvoorbeeld aan de doorontwikkeling, het testen, de pilot en de opschaling. Het idee moet dan wel al een stevig businessplan hebben, eventueel mee uitgewerkt met subsidies uit fase 1. De looptijd is meestal 1 tot 2 jaar.

• Fase 3

U krijgt toegang tot een forum met private en publieke investeerders waarmee u kan onderhandelen voor de financiering van de verdere commerciële uitrol, bijvoorbeeld in de vorm van een lening of een participatie.

Tijdens fase 1 en 2 kan u ook coaches inschakelen die geselecteerd zijn door de Europese Commissie. Bovendien wordt u bij elke fase ondersteund door FIT- en VLAIO-adviseurs, via het Enterprise Europe Network, het Nationaal Contactpunt SME en het Nationaal Contactpunt Access to Risk Finance. Zo zijn uw kansen op succes en duurzame groei maximaal.

Bijzonder populair

Het SME-instrument is op relatief korte tijd razend populair geworden en wellicht hierom:

- **Toegankelijk voor individuele kmo's:** uw onderneming hoeft niet in een consortium te treden om subsidies aan te vragen.
- **Tal van mogelijke onderwerpen:** ICT, circulaire economie, duurzaam transport, voedselzekerheid of goede gezondheidszorg, noem maar op. Elk onderwerp komt in aanmerking zolang uw project disruptief is, internationaal sterk staat met een veelbelovende impact en bijdraagt aan de Europese innovatie-agenda.

Cruciaal: een stevige businesscase

Als u Europese financiering aanvraagt, zal u merken dat de concurrentie fel is. De selectie is bijgevolg erg streng. Voor sommige onderdelen van de subsidies ligt de slaagkans zelfs onder de 2%. Om toch een kans te maken, is het cruciaal dat u een uitstekende businesscase op papier zet. Die moet niet alleen duidelijk maken wat de marktimpact van uw innovatief idee is, maar ook wat dit voor Europa betekent. Toon bovendien duidelijk aan dat uw idee aan een concrete behoefte beantwoordt en dat mensen ervoor willen betalen.

U kan dit jaar nog een dossier indienen. Voor fase 1 zijn de resterende deadlines 7 september en 9 november. Voor fase 2 hebt u nog tijd tot 15 juni en 13 oktober. Het is zeker mogelijk om financiële steun te krijgen: 14 Vlaamse bedrijven deden het u de laatste 15 maanden voor.

Meer info over hoe u deelneemt, kan u vinden op <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/>. Of neem contact op met het Nationaal Contactpunt voor Vlaanderen, Magali Parent, via magali.parent@vlaio.be. Zij zet u graag op weg!

Wil u het SME-instrument verder ontdekken?

Enterprise Europe Network tekent present op de Exportbeurs van FIT op 27, 28 en 29 juni. Kom langs op onze beursstand en we helpen u graag. Meer praktische info over deze beurs vindt u op p. 20.

3 miljard euro

Zoveel budget kan Europa tot 2020 inzetten om innovatieve topideeën van kmo's internationaal te helpen lanceren.

Food – Taipei Taiwan

22 tot en met 25 juni 2016

Met 1.088 exposanten en 66.911 bezoekers behoort Food Taipei tot de belangrijkste vakbeurzen in Azië voor de voedingsindustrie. Stel er gratis uw producten voor dankzij FIT.

INSCHRIJVEN? Tot en met 9 mei 2016 op

www.flanderstrade.be

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

FIME – Miami VSA

2 tot en met 4 augustus 2016

FIME is een belangrijke vakbeurs voor medical devices die naast de VS-markt specifiek de klemtoon legt op Latijns-Amerika. Een ideaal forum voor Vlaamse bedrijven om er een distributeur te vinden.

INSCHRIJVEN? Tot en met 1 juni 2016 op

www.flanderstrade.be

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

BEURS-
DEEL-
NAME



kalender

SEMINARIE

Zakelijke opportuniteiten in Georgië – Brussel België

18 mei 2016

De Ambassade van Georgië organiseert samen met FIT, AWEX en BIE een seminarie rond de zakelijke opportuniteiten in Georgië. Bent u benieuwd of er ook voor uw bedrijf kansen liggen in Georgië, dan mag u dit seminarie niet missen.

U krijgt een overzicht van de economische situatie, meer informatie over het vrijhandelsverdrag tussen de EU en Georgië en praktische tips over zakendoen in dit Kaukasische land. Tot slot delen ervaren Belgische ondernemers er ook hun eigen ervaringen.

INSCHRIJVEN? Tot en met 15 mei 2016 op
www.flanderstrade.be

CONTACT? Karine De Vleeschouwer op 02 504 87 37 of
karine.devleeschouwer@fitagency.be

**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



IS UW BUSINESS EEN SUCCES IN MEER DAN ÉÉN GENT? DAN WORDT U MISSCHIEN DE LEEUW VAN DE EXPORT 2016!

Uw bedrijf heeft de wind in de zeilen in het buitenland? Dan maakt u een goede kans om de Leeuw van de Export 2016 te winnen, de belangrijkste exportprijs van Vlaanderen uitgereikt door Flanders Investment & Trade. Een prijs ook die heel wat deuren opent, in meer dan één Gent ... en tal van andere plekken wereldwijd. Maak dus meteen werk van uw kandidatuur en grijp uw kans om uw bedrijf een ware boost te geven.

LEEUVVANDEEXPORT.BE

Hoofdsponsor



Sponsor

