

Magazine voor internationaal ondernemen

# wereld wijs

84  
03\2016



**Volvo Cars wint  
Lifetime Achievement Trophy 2016**

**Denemarken: springplank  
naar de rest van Scandinavië**



In gesprek met **Volvo Cars**

## Zakendoen in Denemarken



16 De Leeuw van de Export 2016

en verder ...

**3** Edito \ **8** Marktinformatie \ **10** Intussen ... \ **18** Intellectuele-eigendomsrechten \ **21** Hervorming subsidies \ **23** Over handelsbelemmeringen en vrijhandelsakkoorden \ **24** Buitenlandse investeringen in Vlaanderen \ **26** Kalender

## “Hoogdag voor buitenlandse investeringen”

Beste lezer,

Wanneer u dit leest, is de teerling al geworpen. Dan is woensdag 24 februari voorbij, de avond waarop we onze Foreign Investment Trophy organiseren. Met dit plechtige event richten we de schijnwerpers volle kracht op ondernemingen die hebben geïnvesteerd in Vlaanderen.

Met de Investment of the Year Trophy bekronen we een opmerkelijk investeringsdossier uit het voorbije jaar. Dit jaar maakten voor het eerst negen buitenlandse ondernemingen kans op de prijs: Alpro, Datwyler, Evonik Industries, Huawei, Hyundai MOBIS, Nippon Shokubai, Pfizer, Snack Food Poco Loco en TREMEC.

De uiteindelijke winnaar is pas beslist op het event. We konden helaas het antwoord niet afwachten voor Wereldwijs: de deadline voor de druk van dit printmagazine ligt immers rotsvast. Maar we maken het goed in de volgende editie met een uitgebreide voorstelling van onze kersverse Investment of the Year 2016.

Naast recente investeringen hebben we ook oog voor buitenlandse ondernemingen die al vele jaren trouw investeren in Vlaanderen. Vaak al decennialang zelfs. Die loyaliteit, daar zijn we ontzettend erkentelijk voor. Want het is niet vanzelfsprekend dat een buitenlandse speler kiest voor onze regio. Aan die beslissing gaat doorgaans een lang beslissingsproces vooraf. Daarbij trachten zo veel andere landen en regio's de doorslaggevende troef te bieden: een verleidingsdans die nooit stopt.

De investeringscijfers voor 2015 bewijzen dat Vlaanderen nog altijd een aantrekkelijke regio is. Maar met de Lifetime Achievement Trophy beklemtonen we dat we die getrouwheid niet vanzelfsprekend vinden en nog altijd enorm waarderen. Na Johnson & Johnson en ExxonMobil viel dit jaar de eer te beurt aan Volvo Cars. Hun gelauwerde traject leest u verderop in dit nummer.

Zou u ook weleens graag in de kijker willen staan met uw bedrijfsverhaal?

Als dat bestaat uit recente exportsuccessen, grijp uw kans. Want we starten opnieuw de inschrijvingen op voor de Leeuw van de Export. Benieuwd naar enkele tips en tricks? Lees dan vooral verder. We kijken uit naar uw dossier!

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](https://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, 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.



# Volvo Cars:

halve eeuw  
Vlaamse  
verankering  
bekroond





Vorig jaar was het precies 50 jaar geleden dat de allereerste Amazon van de assemblageband rolde bij Volvo Car Gent. Vandaag vervult de vestiging een spilfunctie binnen het Zweedse Volvo Cars, dat sinds 2010 eigendom is van de Chinese Zhejiang Geely Holding. Flanders Investment & Trade (FIT) bekroont het jarenlange vertrouwen in Vlaanderen met de Lifetime Achievement Trophy. Bovendien is de toekomst verzekerd, aldus gedelegeerd bestuurder Eric Van Landeghem: “De komende drie jaar investeren we in totaal 200 miljoen euro voor de bouw van een modulaire productielijn.”

Vorig jaar boekte Volvo Cars een verkooprecord: voor het eerst in zijn geschiedenis kon het Zweedse automerk de kaap van een half miljoen verkochte wagens ronden. Ongeveer de helft was bestemd voor Europa, waarvan 8% voor Zweden en 4% voor ons land. China is met 13% de grootste afzetmarkt. “Van die 500.000 wagens kwam ongeveer de helft van onze Gentse assemblageband”, vertelt gedelegeerd bestuurder Eric Van Landeghem trots aan Claire Tillekaerts, gedelegeerd bestuurder van FIT.

Zo'n 5.000 medewerkers telt Volvo Car Gent vandaag. Daarbovenop zorgt de assemblagefabriek voor heel wat indirecte tewerkstelling in de maakindustrie, in de Gentse haven en ver daarbuiten. “Momenteel stomen we de productielijnen klaar voor de bouw van een aantal nieuwe compacte modellen vanaf 2017”, legt Eric Van Landeghem uit. “Zo kunnen we de tewerkstelling op peil houden tot pakweg 2024-2025. Met deze investeringen bewijst Volvo Cars dat de automobielsector wel degelijk een toekomst heeft in Vlaanderen.”

### Jaren van doemdenkerij

Claire Tillekaerts: “Volvo Cars ontvangt de Lifetime Achievement Trophy van FIT voor zijn jarenlange investeringspolitiek in Vlaanderen. Hoe wordt de award onthaald?”

Eric Van Landeghem: “We zijn natuurlijk heel trots op de Lifetime Achievement Trophy. Het is een mooie erkenning voor een halve eeuw verankering in Vlaanderen en in de Gentse haven. Verder doet het deugd dat de automobielsector een keer positief in de schijnwerpers komt.

Na de sluiting van Renault Vilvoorde, Opel Antwerpen, Volkswagen Vorst en Ford Genk begonnen alsmaar meer mensen te denken dat ook onze dagen waren geteld. Maar niets is minder waar, onze vestiging heeft meer dan ooit een plaats in het Vlaamse industriële landschap en we zetten ons schrap voor de toekomst.”

**“Onze vestiging heeft meer dan ooit een plaats in het Vlaamse industriële landschap”**

### Modulaire lijn in opbouw

Claire Tillekaerts: “Volvo Car Gent krijgt een financiële injectie van 200 miljoen euro om een nieuwe assemblagelijnt te implementeren. Wat houdt dit precies in?” Eric Van Landeghem: “Compact Modular Architecture, kortweg CMA, is een modulaire platform waarop we vanaf 2017 verschillende compacte Volvo-modellen zullen assembleren. We zijn onze lasfabriek aanzienlijk aan het uitbreiden, zodat we er na de zomer de eerste modulaire lijnen en robots kunnen installeren. Op het CMA-platform kunnen we traditionele benzineauto's en diesels produceren, maar ook aardgaswagens, elektrische voertuigen en hybrides.

Naast deze transformatie rijpt ook het idee om de Gentse vestiging op termijn verder uit te breiden met een verdeelcentrum voor assemblageonderdelen. Vanuit onze Vlaamse havens kunnen we zorgen voor dispatching van stukken naar onze assemblagevestigingen in de VS, Zweden en het Verre Oosten.”



—ID—

**Bedrijf:**  
Volvo Cars

**Sector:** automobielindustrie

**Oprichting in:** 1927

Volvo Car Corporation, met hoofkwartier in Gotenburg, maakt sinds 2010 deel uit van de Zhejiang Geely Holding (China). Volvo Cars produceert in Europa en China (en binnenkort in de VS) en is aanwezig op alle belangrijke markten.

**Omzet in 2015:** ±5 miljard euro

**Aantal medewerkers Gentse vestiging:** ±5.000

## Haven in volle expansie

Claire Tillekaerts: "Vlaanderen als logistieke draaischijf dus. Was dat ook 50 jaar geleden een drijfveer om in de Gentse haven neer te strijken?"

Eric Van Landeghem: "Zeker. In de jaren 60 groeide de vraag naar personenwagens exponentieel in de toenmalige EEG. Om aan de stijgende vraag te kunnen voldoen, ging Volvo Zweden op zoek naar een tweede uitvalsbasis in Europa. Verschillende locaties waren in de running, maar de keuze viel uiteindelijk op Vlaanderen. De Gentse haven was toen in volle expansie en de goede verbinding met de Noordse landen gaf de doorslag. Naar andere West-Europese landen was er dan weer een goede ontsluiting per spoor. Vooral Duitsland was toen al een belangrijke afzetmarkt.

Maar ook de stad Gent leverde een serieuze inspanning om de plannen van de Zweden waar te maken. Het bestuur zorgde ervoor dat er voldoende bouwgrond vrijkwam om de fabriek te bouwen. Ook later, toen Volvo Car Gent meer ruimte nodig had, reikte de stad oplossingen aan. Tot slot stond de arbeidsmarkt er vrij gunstig voor. Niet alleen leverde de Gentse universiteit toen al ingenieurs en technici van hoog niveau af, er was ook een groot aanbod aan ervaren fabrieksarbeiders. Het was immers de periode waarin de textielsector in de regio begon te slabakken."

## Leidend in procesinnovatie

Claire Tillekaerts: "Die knowhow op het vlak van engineering en techniek, is dat nog altijd een van de speerpunten van Volvo Car Gent?"

Eric Van Landeghem: "Absoluut. In de Gentse vestiging doen we niet aan productontwikkeling en design, op dat vlak hebben de Zweden de touwtjes in handen. Maar wat manufacturing betreft zijn wij aan zet. We implementeerden productie- en organisatieprocessen en IT-systemen die we vervolgens in de andere vestigingen van de groep uitrolden.

Bovendien sturen we ons talent uit. Vandaag bouwen onze ingenieurs mee aan de nagelnieuwe fabriek in South Carolina in de VS, en de assemblagefabrieken in China hebben fabrieksmanagers die hier de stiel hebben geleerd. Ook zullen onze mensen worden betrokken bij de bouw van een nieuwe vestiging voor het Chinese automerk Geely. Onze moederholding erkent dus onze competenties en zet ze in waar nodig."

|| De Gentse haven was in volle expansie en de goede verbinding met de Noordse landen gaf de doorslag"

## Omgekeerde piramide

Claire Tillekaerts: "Volvo Cars staat ook bekend om zijn zorgzame, mensgerichte waarden. Hoe vertaalt zich dat bij Volvo Car Gent?"

Eric Van Landeghem: "Bedrijfssucces staat of valt met enthousiaste medewerkers. Ondanks het feit dat een assemblage lijn een erg rigide werkplek is, organiseren we alles zo mensgericht mogelijk. Daarom lanceerden we onder meer het concept van de omgekeerde piramide. In een klassieke hiërarchie staan de arbeiders helemaal onderaan de piramide en het management aan de top. Wij keerden die organisatiestructuur om, vanuit de redenering dat onze operatoren het allerbelangrijkste zijn. Zij zorgen er immers voor dat er elke zestig seconden een nieuwe wagen van de band rolt.

Alle andere niveaus in de organisatie moeten hen ondersteunen om hun werk mogelijk te maken. Onze operatoren hebben zelf de autoriteit om de assemblage lijn stil te leggen in geval van een veiligheids- of kwaliteitsprobleem. Op dat moment treedt de omgekeerde piramide in werking en moeten alle andere niveaus hun verantwoordelijkheid opnemen om het probleem op te lossen. Met onze dresscode willen we dat idee extra in de verf zetten. Ook de managers dragen een werkuniform."

## Wij keerden de organisatiestructuur om, vanuit de redenering dat onze operatoren het allerbelangrijkste zijn

### Eén van de vele divisies

Claire Tillekaerts: "De voorbije decenia kwam Volvo Cars twee keer in andere handen terecht. Hoe voelbaar was dit telkens op de Gentse werkvloer?"

Eric Van Landeghem: "Tot zestien jaar geleden waren we een divisie van het Zweedse Volvo AB dat ook onder meer vrachtwagens, bussen, scheeps- en vliegtuigmotoren en constructiemachines produceert. Voor investeringen moesten we bij Volvo AB aankloppen en zij stippelden ook onze koers uit. Veel zelfstandigheid hadden we dus niet. Wel merkten we dat er meer werd geïnvesteerd in divisies met een grotere return on investment dan automobiel."

Eind jaren 90 begon Ford Motor Company uit te kijken naar premiummerken om zijn portfolio te versterken. Naast Jaguar en Land Rover slaagde de Amerikaanse autobouwer erin om ook Volvo Cars binnen te halen. We bleven een divisie, alleen was het nu een Amerikaanse moederholding die de knopen doorhakke."

### Grote ommezwaai

Claire Tillekaerts: "Kwam daar met de overname door de Chinese Geely Holding verandering in?"

Eric Van Landeghem: "Jazeker. Toen de financiële crisis zwaar inhakte op de automobielindustrie in de VS, zette Ford zijn premiummerken noodgedwongen weer in de etalage. In augustus 2010 kwam er een Chinese investoerdersgroep op de proppen, de Zhejiang Geely Holding."

Op financieel vlak moet Volvo Car Corporation, onze Zweedse moedermaatschappij met hoofdzetel in Gotenburg, uiteraard verantwoording afleggen aan deze financiële holding. Maar we kunnen ons wel opnieuw positioneren als zelfstandige Scandinavische groep. Meer nog, zelden in onze bijna negentigjarige geschiedenis genoten we zoveel autonomie. En dat werpt intussen vruchten af: nooit eerder was Volvo Cars zo succesvol."

### Loonkosten compenseren

Claire Tillekaerts: "Er zijn al heel wat troeven van Vlaanderen de revue gepasseerd, maar ongetwijfeld zijn er ook pijnpunten?"

Eric Van Landeghem: "Het zal geen verrassing zijn dat de hoge loonkosten ons parten spelen. Uiteraard verwelkomen we de taxshift, maar weggewerkt is de loonhandicap hiermee nog lang niet. Onze kostenstructuur zo laag mogelijk houden en de productiviteit opdrijven is de boodschap. Maar zo landen er ook steeds meer lasten op minder schouders. Daar moeten we verstandig mee omspringen."

### Verkeersinfarct oplossen

Claire Tillekaerts: "Welke maatregelen zou de overheid kunnen nemen om het bedrijfsklimaat in Vlaanderen nog te verbeteren?"

Eric Van Landeghem: "Maatregelen om de mobiliteitsknoop te ontwarren en investeringen in infrastructuur zijn een absolute must. Als onze toeleveranciers hun onderdelen niet op tijd bij ons krijgen omdat de vrachtwagens stilstaan op een van onze ringwegen, dan kost ons dat handenvol geld."

Verder is ook de schaarste op de arbeidsmarkt vandaag zeer voelbaar, in de eerste plaats voor technici en ingenieurs. Hoewel we profiteren van onze bekende merknaam, voelen we toch dat het lastiger wordt om onze vacatures tijdig ingevuld te krijgen. Om de maakindustrie van voldoende technisch talent te voorzien, zouden veel meer jongeren moeten instromen in technische en wetenschappelijke onderwijsrichtingen."

### Samen met de klant

Claire Tillekaerts: "Volvo Cars bewijst dat de automobielindustrie een toekomst heeft in Vlaanderen. Maar hoe ziet u de autoproduktie de komende jaren verder evolueren?"

Eric Van Landeghem: "Ik ben ervan overtuigd dat we in de toekomst elektrisch zullen rijden. Of beter: dat we ons zullen laten rijden in zelfsturende wagens. Het is nog even wachten op de technologie die dit allemaal waar moet maken, maar vanuit veiligheids- en milieuoogpunt is dit het perfecte huwelijk."

Wat autoproduktie betreft, begint er ook veel te bewegen bij de autoconstruc-

teurs. Vandaag worden nog te veel auto's wereldwijd verscheept. Daar staat een enorme transportkost tegenover en het is een zware belasting voor het milieu. Daarom denk ik dat assemblage steeds meer in de regio's zal plaatsvinden waar de wagens ook effectief worden verkocht. Consumenten willen hoe langer hoe meer maatwerk, dus automobielproducenten zullen auto's steeds meer samen met hun klanten assembleren. Productie van onderdelen kan wel nog centraal. Die kunnen immers veel compacter worden verscheept dan afgewerkte voertuigen."

## Assemblage zal steeds meer in de regio's gebeuren waar de wagens ook effectief worden verkocht

### Unieke spil in de groep

Claire Tillekaerts: "En, tot slot, hoe kijkt Volvo Car Gent de toekomst tegemoet?"

Eric Van Landeghem: "Vorig jaar gingen voor het eerst meer dan 500.000 Volvo's over de toonbank. Maar de doelstelling ligt hoger: 800.000 auto's per jaar. Dat is zeer ambitieus en de Gentse fabriek zal hier een belangrijke rol in blijven spelen. Mocht er nog een bijkomende productievestiging nodig zijn in Europa, dan zou het Zweedse hoofdkwartier vandaag in de richting van Zuid- of Oost-Europa kijken, daar moeten we niet flauw over doen. Maar moeten we ons daarom bedreigd voelen? Absoluut niet, want wat we hier hebben opgebouwd, is van onschatbare waarde."

Met de knowhow op het vlak van manufacturing die we in huis hebben, bieden we toegevoegde waarde waar de hele groep beter van wordt. Kortom, we zijn er in de loop der jaren in geslaagd om van Volvo Car Gent een unieke spil te maken binnen de wereldwijde autogroep."

Toen de Investment of the Year Trophy 2016 werd uitgereikt, lag deze Wereldwijd onder de drukpers. In onze volgende editie brengen we een uitgebreid portret van de winnaar!



# Marktinformatie

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





### **Organic farming in the Czech Republic**

Tsjechen zijn alsmaar meer geïnteresseerd in gezonde, duurere biovoeding. Die wordt hoofdzakelijk ingevoerd, maar ook de lokale biolandbouw zit er in de lift. Deze studie geeft inzicht in de structuur van de Tsjechische landbouw en het aandeel van de bioteelt. Ook de verschillende opties voor de verdeling van bioproducten komen aan bod. Tot slot bevat het rapport een lijst met relevante organisaties en een aantal nuttige links.

### **Food retail in Denemarken**

Voor wie met zijn voedingswaren mikt op de volledige Scandinavische markt, is leveren aan een Deense retailer een mooie referentie. Deze marktstudie schetst duidelijk de retailmarkt voor voeding. U vindt er onder meer de voornaamste trends en belangrijkste spelers. Ook accijnzen, foodservices, de kiosksector en private label komen aan bod. Tot slot worden specifieke productgroepen belicht: biologische voeding, bereide maaltijden en brood.

### **De textielmachine-industrie in Italië**

Italië is een van de belangrijkste textielmachineproducenten op wereldschaal en de op drie na grootste exporteur ervan. De machines zijn in staat om alle soorten natuur- en kunstvezels te verwerken zodat ze perfect beantwoorden aan de uiteenlopende noden van de textielindustrie. Deze marktstudie bevat informatie over in- en uitvoer van textielmachines, de belangrijkste producenten en de beroepsvereniging.

### **Tourism and horeca in Slovenia**

Slovenië is tegenwoordig erg in trek als vakantiebestemming. Geen enkel ander Europees land biedt immers zo'n grote verscheidenheid aan landschappen. Omdat de toeristische sector onlosmakelijk verbonden is met de horecabranche, boekt ook deze laatste mooie resultaten. Slovenië heeft een heel divers horeca-aanbod, van kroegen en bars over culinaire restaurants tot fastfoodketens. De laatste jaren werd bovendien volop ingezet op training van personeel en promotie van werken in horeca.

### **Lifesciences in Ierland**

Chemie en farma zijn de belangrijkste Vlaamse uitvoersectoren naar Ierland. Zeker voor toeleveranciers van lifesciences wordt dit land een bestemming om in de gaten te houden. Dankzij een nieuwe investeringsgolf zal de productiecapaciteit de komende jaren gevoelig groeien in deze branche. Naast een overzicht van de sector schetst dit rapport de prospectiemogelijkheden voor Vlaamse bedrijven.

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

# Intussen ...

Spaans fabrikant van reinigungsma-chines voor lucht- en afzuigkanalen Teinnova tekende een exclusivi-teitscontract met de Genkse **Groep Vandeweyer** voor de verdeling en het onderhoud van hun toestellen in ons land. Eveneens in Genk sleepte koel- en verwarmingsbedrijf **TMS** een contract in de wacht om de koel- en vriesinstallaties van het Turkse Ahmet Yar te verdelen.

In Singapore automatiseerde **Egemin Automation** het interne transport van afgewerkte producten in de gloednieuwe smeeroliemeng-fabriek van Total Oil Asia Pacific. De oliegigant gebruikt er nu de automa-tisch geleide voertuigen van Egemin om pallets van de vier vullijnen in de productieomgeving naar de dis-tributiezone te brengen. Hierdoor werkt de fabriek sneller, veiliger en efficiënter.

Hershey's introduceerde recent zijn populaire Chocotubs in Brazilië. De bekende Amerikaanse chocolade-producent verkoos daarbij een IML-verpakking van **Verstraete IML** uit Maldegem boven zelfklevende eti-ketten. IML is lichter, ziet er beter uit en is volledig recycleerbaar. Het label is immers geïntegreerd in de verpakking.

**Senso2Me** ontwikkelde een innovatief alarmsysteem voor mantel-zorgers en zorgdienstverleners. De toepassing maakt het mogelijk om thuiswonende senioren de klok rond op te volgen. De oplossing van het Antwerpse bedrijf werd in Silicon Valley gelauwerd door de investeerdersgroep Aging 2.0. Die is op zoek naar antwoorden voor de vergrijzingsproblematiek.

**Unitron** heeft een referentiecontract op zak in het VK. Voor de entertain-mentgroep Sky mag het Poperingse familiebedrijf zogeheten multiswit-ches voor het nieuwe Sky Q-systeem leveren. Die zetten het satelliet-sig-naal over tot in de huiskamers van residentiële gebouwen. Sky Q maakt het mogelijk om content op vijf schermen tegelijk te bekijken en tegelijk andere programma's op te nemen.

**VDL Bus** mag een veertigtal elektri-sche bussen bouwen voor de Neder-landse stad Eindhoven. De Roese-laarse busbouwer gaat daarvoor op zoek naar tachtig extra tijdelijke werkkrachten. De gelede bussen krijgen het uitzicht van een tram en worden uitgerust met een batterij. Via een snellaadsysteem worden die aan de bushaltes opgeladen.

Ter gelegenheid van zijn 125e verjaardag biedt elek-tronicareus Philips 125 Nederlanders de kans om hun scheerapparaat te personaliseren. Vervolgens worden de toestellen op maat in 3D geprint. De Ant-werpse technologiestarter **Twikit** levert de webtool waarmee de consumenten tijdens het proefproject aan de slag gaan.



# Denemarken

## Springplank voor Scandinavië

Denemarken is wereldbepaald om zijn Lego-blokjes en iconische meubelontwerpen van Verner Panton en Arne Jacobson. Maar als zakenbestemming is het kleine Noord-Europese land voor velen onbekend terrein. Hoog tijd om daar verandering in te brengen. Niet alleen liggen er zakenkansen in een aantal gespecialiseerde niches, het land is ook de ideale springplank naar de rest van Scandinavië.

# Voortrekker in duurzaamheid

“De Deense economie heeft de crisis goed doorgesparteld en kent de laatste jaren een gestage groei”, aldus Ingrid Valentin. Vanuit het FIT-kantoor in Kopenhagen begeleidt het waarnemend posthoofd Vlaamse bedrijven bij hun eerste stappen in de Deense markt. Ze vertelt meer over de lokale marktsituatie en zakencultuur.

## Voorzichtig optimistisch

“In 2015 groeide het bnp van Denemarken met 1,4%, voor 2016 wordt 1,9% groei verwacht. Vandaag staan zowel de indicatoren van het consumenten- als van het ondernemersvertrouwen op groen. Zo vinden consumenten dat hun financiële situatie erop vooruitgaat. Ook de vrees om in de werkloosheid te belanden neemt af. En 6 op 10 bedrijven verwacht een omzetgroei in de komende jaren.”

Prognoses maken gewag van een lichte toename van de werkgelegenheid in de volgende jaren. Door het relatief lage werkloosheidscijfer en de vergrijzende bevolking zullen Deense bedrijven het bijgevolg steeds moeilijker hebben om geschikt personeel te werven. “Voor bepaalde profielen is de schaarste op de arbeidsmarkt vandaag al voelbaar”, weet

Ingrid Valentin. “Voor het werven van ingenieurs met bepaalde specialisaties kijken Deense bedrijven al volop naar het buitenland.”

## Flexibele arbeidsmarkt

De meeste Deense bedrijven hebben een vlakke organisatiestructuur. Medewerkers krijgen veel verantwoordelijkheid en werken erg zelfstandig. “Verder is Denemarken de bakermat van het zogeheten flexicuritymodel”, vervolgt ze. “Binnen dat systeem kunnen werkgevers heel vlot extra mensen aanwerven of overtollige werkrachten afstoten.”

## Transparantie en ethisch ondernemen zijn de toetsstenen van de Deense zakencultuur”

“Toch voelen werknemers zich niet onveilig”, benadrukt ze. “Tussen twee jobs in hebben ze immers recht op een uitkering. Bovendien worden ze actief begeleid bij het vinden van een nieuwe job of

het opdoen van nieuwe vaardigheden. Een unieke combinatie van flexibiliteit en zekerheid dus, en dat zwingelt de arbeidsmobiliteit aan.”

Om het flexicuritystelsel en de welvaartsstaat te financieren, steunt de overheid op inkomsten uit belastingen. Ingrid Valentin: “Denemarken kent de hoogste belastingdruk van heel Europa. Vooral productiebedrijven worstelen met die torenhoge loonkosten. Om hun concurrentiepositie veilig te stellen, zetten ze dan ook steeds meer in op automatisering en robotisering.”

## Schoolvoorbeeld van transparantie

Onlangs kwam Denemarken opnieuw als minst corrupte land ter wereld uit de bus in de jaarlijkse ranglijst van ngo Transparency International. Grote bedrijven zijn ook wettelijk verplicht om in hun jaarverslag te rapporteren over hun inspanningen op het vlak van maatschappelijk verantwoord ondernemen (mvo). “Transparantie en ethisch ondernemen zijn de toetsstenen van de Deense zakencultuur”, aldus Ingrid Valentin. “Meer nog, de hele maatschappij is gebaseerd op vertrouwen.”

# Klein maar fijn

De Deense bedrijfswereld kent enkele multinationals, waaronder farmareus Novo Nordisk, containerrederij A.P. Møller-Maersk, bierbrouwer Carlsberg en schoonmaakbedrijf ISS. Maar de meeste Deense bedrijven zijn kmo's met minder dan tien medewerkers. “Voor consumentenproducten mag de afzetmarkt dan klein zijn, in een aantal gespecialiseerde niches liggen er kansen voor Vlaamse producten en knowhow”, stipt Ingrid Valentin aan.

## Hernieuwbare energie

Op het vlak van duurzame energie vervult Denemarken een voorbeeldrol in Europa. “Zeker de windenergiesector ontpopte zich de voorbije decennia tot een van de

meest geavanceerde ter wereld. Vandaag is het een bloeiende industrietaak van windmolenproducenten en toeleveranciers.” Maar ook energiebesparing staat hoog op de Deense agenda. Grote aandacht gaat naar betere energieprestaties van gebouwen en ook de industrie draagt haar steentje bij.

## Bouw en infrastructuur

De lokale bouwsector telt een reeks aannemingsbedrijven gespecialiseerd in grote bouw- en infrastructuurwerken. Maar momenteel staan er zoveel groot-schalige projecten in de steigers dat de Denen ook over de grenzen kijken. Naast verschillende snelwegen en bruggen, komen er lightrailverbindingen in Aarhus,

Kopenhagen, Odense en Aalborg.

“Verder gaf het parlement groen licht voor de bouw van de Fehmarn-tunnel”, vertelt ze. “Die moet de veerverbinding tussen het Deense eiland Lolland en het Duitse eiland Fehmarn vervangen. Wel moet Duitsland nog de knoop doorhakken. Bovendien gaf de EU slechts de helft van de aangevraagde subsidies.”

## Voedingswaren

De Deense consument is erg prijsbewust, maar hij houdt ook van lekker eten en draagt kwaliteit hoog in het vaandel. Ingrid Valentin: “Zelfs in de rekken van grote discountketens prijken er tegenwoordig buitenlandse delicatessen. Dus de consument is zeker bereid om een

meerprijs te betalen voor geïmporteerde voedingswaren.”

Ook de verkoop van biologische voedingswaren blijft in stijgende lijn. Het Europese keurmerk voor bioproducten is ook in Denemarken geldig, maar het land heeft ook al een kwarteeuw een eigen Ø-logo voor productie- en verpakkingsbedrijven die onder controle staan van de lokale autoriteiten. Buitenlandse producenten die hun voedingswaren ter plaatse laten bewerken, verpakken of herverpakken, kunnen het label evenzeer bemachtigen.

### Medische technologie

Drie decennia lang investeerde de Deense overheid niet in nieuwe ziekenhuisinfrastructuur, maar vandaag staan er zestien gloednieuwe ‘superziekenhuizen’ in de steigers. “Enkele zijn al in aanbouw, tegen 2020 moeten ze allemaal klaar zijn.

“Niet alleen voor buitenlandse aannemingsbedrijven en leveranciers van bouwmaterialen biedt dit megaproject heel wat kansen, er wordt ook zwaar geïnvesteerd in ziekenhuistechnologie en allerhande applicaties voor e-health. Om de gezondheidszorg betaalbaar te houden, zullen patiënten voortaan vaker vanaf afstand worden opgevolgd tijdens hun revalidatieproces. En ook op de aanstormende vergrijzing moeten dergelijke oplossingen een antwoord bieden.”

#### Food Retail Denemarken

De vraag naar biologische voedingswaren is momenteel groter dan de capaciteit van Deense producenten. Voor wie op termijn ook de andere Scandinavische markten wil benaderen, is leveren aan Deense retailers een uitstekende referentie. Een overzicht over de Deense retailmarkt voor voeding vindt u in deze marktstudie op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be).

“Denen zijn heel prijsbewust, maar wel bereid om een meerprijs te betalen voor buitenlandse delicatessen”

### Recyclage en kringlooeconomie

Vandaag wordt slechts 22% van het Deense huishoudafval gesorteerd en gerecycleerd. Het leeuwendeel vertrekt dus nog altijd richting verbrandingsoven, al komt de vrijgekomen warmte wel vaak in

systemen van districtverwarming terecht. “Toch is het de ambitie om meer werk te maken van recyclage, vooral van plastic afval”, aldus Ingrid Valentin. “De regering maakte een aanzienlijk budget vrij om innovatieve technologieën voor duurzame afvalverwerking te ondersteunen.”

Logistiek dienstverlener H.Essers is al sinds 2009 actief in Denemarken. Met zijn warehousingoplossingen bouwde de groep er vooral een sterke aanwezigheid uit in gekoelde opslag en binnen de chemie- en biotechnologiesector.

#### Business Development Manager Yannick Teyssen:

### “Aan Deense ondernemers heb je een uiterst kritisch publiek”

“Op vraag van een internationale klant in de chemie zetten we zeven jaar geleden voet aan wal in Denemarken. Ze wilden er een distributiecentrum uit de grond stampen en vroegen ons om de mogelijkheden te onderzoeken. Intussen zijn we er voor verschillende internationale en Deense klanten actief, verdeeld over zeven magazijnen.

In de loop der jaren konden we onze klantenportefeuille stelselmatig uitbreiden. We groeiden organisch, maar namen ook een plaatselijke speler over. Zo konden we een sterk lokaal netwerk uitbouwen.

Aan Deense ondernemers heb je een uiterst kritisch publiek. Maar als je een unieke oplossing in huis hebt of echte toegevoegde waarde kan bieden, dan

spitsen ze de oren. Verder zijn ze zeer correct en ze houden van een open en directe aanpak.

Denemarken is een tamelijk geïsoleerde markt en de Denen zijn erg gesteld op hun eigenheid. Tegelijk staat de zakenwereld open voor buitenlandse producten en diensten die een meerwaarde bieden.

Wie zijn eerste stappen op Deense bodem zet, laat zich best ondersteunen door FIT. Ook telt Denemarken een aantal eigen agentschappen en initiatieven voor buitenlandse investeerders. Zo beschikt de provincie Seeland met Copenhagen Capacity over een eigen consultancybureau dat gratis advies verleent.”

# Kwestie van vertrouwen

Een vakbeurs bezoeken is ideaal als eerste verkenning van de Deense markt. Onder meer voor bouw, transport, voeding, design, mode en gezondheid telt het land een aantal interessante vakbeurzen. Ingrid Valentin: "Exporthouders krijgen er een goed beeld van het concurrentieveld binnen hun branche en bedrijven zijn er makkelijk aanspreekbaar. Meestal leveren enkele gesprekken met potentiële klanten, verdelers of leveranciers meer op dan een zoektocht naar informatie op het internet."

## Taal en strikte procedures zijn drempel

"Hoewel de zaketaal het Engels is, communiceren veel kleinere bedrijven op hun website en in hun salesbrochures enkel in het Deens. Ook openbare aanbestedingen zijn zelden in het Engels opgesteld, net zoals de meeste beschikbare informatie over productwetgeving, normen en standaarden enzovoort."

Naast de taalbarrière zijn er in bepaalde

sectoren ook strikte aankoopprocedures. "Openbare ziekenhuizen, woonzorgcentra en andere openbare zorginstellingen kopen niet zelf aan. Hiervoor worden openbare aanbestedingen georganiseerd. Voor de ziekenhuissector gebeurt dat door de regio, voor ouderenzorg zijn de gemeentes aan zet. Om hieraan deel te nemen, gaat u best met een erkend lokaal bedrijf in zee. Deze markt rechtstreeks verkennen is mogelijk, maar geen sinecure."

## Lokale partner als deuropener

Om deel te nemen aan aanbestedingen voor grote bouwprojecten stappen buitenlandse bedrijven vaak in een consortium. En om hun producten of diensten aan de man te brengen, nemen ze een agent, invoerder of distributeur in de arm.

"In Denemarken opereren agenten wel zeer onzichtbaar", licht Ingrid Valentin toe. "De agentenvereniging bestaat niet meer en wie het beroep uitoefent, is hoe dan ook niet verplicht om zich te registre-

ren als handelsagent."

Kortom, alles draait rond persoonlijke ontmoetingen en het opbouwen van wederzijds vertrouwen. "Omdat de afzetmarkt klein is, loont het ook vaak niet de moeite om voor eenzelfde product of dienst met meerdere agenten of verdelers samen te werken", besluit ze. "Bent u dat toch van plan, breng uw eerste partner dan zeker op de hoogte. Anders loopt u de kans dat hij afhaakt en dat u uw bruggen verbrandt."

**\\ Omdat de afzetmarkt klein is, loont het ook vaak niet de moeite om voor eenzelfde product of dienst met meerdere agenten of verdelers samen te werken"**

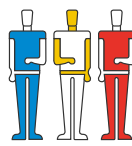
## Met deze tips maakt u een geslaagde zakelijke entree:

- 1** Deense zakenlui zijn erg stipt en verwachten dat ook van de tegenpartij. Op het laatste nippertje een afspraak vastleggen wordt niet geapprecieerd. Rond betalingstermijnen leggen ze dezelfde stiptheid aan de dag.
- 2** De Deense zakencultuur is rechttoe, rechtaan. Praat niet over koetjes en kalfjes, maar kom meteen ter zake. Verwacht u ook aan kritische vragen en een ongezoeten mening van uw zakenpartner.
- 3** Denen hechten veel belangrijk aan de juiste balans tussen werk en privéleven. Vergaderingen zullen zelden langer duren dan 4 uur in de namiddag. Ook vakantieperiodes, feestdagen en het weekend zijn heilig.
- 4** Onderschat de reistijden niet. Denemarken heeft een kleine landoppervlakte, maar bestaat uit veel eilanden. Sommige zijn verbonden door tunnels of bruggen, maar soms is er enkel een veerverbinding.
- 5** Hoewel de Scandinavische landen onderling verschillen, is de mindset wel dezelfde. Bent u al actief in andere Scandinavische landen, speel dit dan zeker uit als referentie. Omgekeerd vormt uw aanwezigheid in Denemarken een springplank naar de andere Scandinavische landen.

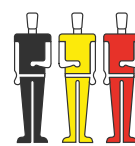
# Factsheet Denemarken



**OPPERVLAKTE**  
43.098 KM<sup>2</sup>



**AANTAL INWONERS**  
5,65 MILJOEN (2014)



**AANTAL BELGEN**  
ingeschreven in Kopenhagen:  
1.012 (juni 2015)



**OFFICIËLE TAAL**  
DEENS

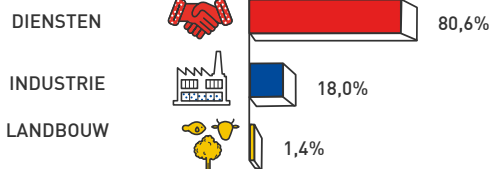


**MUNTEENHEID**  
DEENSE KROON (DKK)  
1 EUR = 7,5 DKK  
(04/02/2016)



Denemarken is het minst corrupte land ter wereld, zo blijkt uit de jaarlijkse Corruption Perceptions Index van Transparency International (2016)

## Aandeel economische sectoren in bbp (2014 – bron: OESO)



## Ease of doing business index



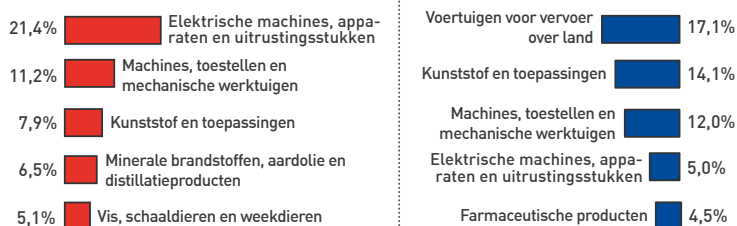
## Politiek risico



## Commercieel risico (van A tot C)



## Vlaamse export naar Denemarken € 2,1 miljard (2014)



Vlaamse import uit Denemarken: €1,05 miljard (2014)

### Meer weten over zakendoen in Denemarken?

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

# Uit de startblokken de Leeuw van de Export 2016





## Gebruik de tips van vorige winnaars

Behaalde uw bedrijf in 2015 een topscore in het buitenland? Dan wint u misschien wel de Leeuw van de Export, de ultieme bekroning voor Vlaamse exporteurs. Neem deel en zet uw kandidatuur kracht bij met een sterk inschrijvingsdossier. Tijdens ons seminarie op woensdag 23 maart in Brussel leren voormalige winnaars u de knepen van het vak.

De Leeuw van de Export bekroont jaarlijks 2 Vlaamse bedrijven die in het jaar voordien uitzonderlijk goed hebben gescoord in het buitenland. Om geen appels met peren te vergelijken, hebben we winnaars in 2 categorieën: een kleine onderneming met maximaal 49 werknemers, en een middelgrote of grote onderneming met 50 of meer medewerkers. Met dit evenement onderstreept FIT het belang van export voor onze Vlaamse economie.

### Wat wint u?

U vertoeft in het prestigieuze gezelschap van Leeuwen als Pattyn Packing Lines, Aluvision, Agristo, HTMS, H.Essers, Medec Benelux, Waterleau, DEME en Duvel Moortgat. De prijs genereert heel wat media-aandacht – en dus publiciteit – voor uw onderneming, maar er is meer. Ons wereldwijde netwerk zet uw succesverhaal tot ver buiten de landgrenzen in de schijnwerpers, wat de interesse van potentiële buitenlandse zakenpartners kan aanwakkeren.

Een toonaangevende prijs winnen is bovendien een mooie bekroning van het harde werk van uw werknemers. Zij helpen u om uw internationaliseringsplannen waar te maken. En geef toe: zo'n Leeuw van de Export maakt u als werkgever nog aantrekkelijker voor nieuw talent.

### Van inschrijving tot podium

Maar de Leeuw van de Export binnenrijven is geen gelukkig toeval. Eerst dient u een inschrijvingsdossier samen te stellen waarin u onder meer uw exportstrategie uit de doeken doet, concrete zakencijfers oplijst en toekomstperspectieven formuleert. Opgelet: bedrijven die twee jaar na elkaar bij de genomineerden waren, mogen zich het jaar nadien niet inschrijven.

Alle inschrijvingsdossiers moeten ten laatste **op 22 april 2016** zijn ingediend. Een vakjury bestudeert die grondig en nomineert op 18 mei zes bedrijven, of drie per categorie. Op 22 juni volgt de eindsprint: de mondelinge presentatie van het

dossier voor een Vlaamse jury.

De prijsuitreiking vindt een week later plaats, op woensdag 29 juni. Dan maken we in het Hotel de la Poste in Brussel de Leeuw van de Export 2016 bekend.

### Ontdek het winnende recept

Het is duidelijk: alles staat of valt met een goed inschrijvingsdossier. De competitie is stevig; iedereen toont zich van zijn beste kant. Wie overweegt om deel te nemen, mag ons seminarie niet missen.

### Wat mag u verwachten?

Dirk Van Steerteghem, afdelingshoofd Internationale Handel bij FIT, geeft enkele algemene tips & tricks. Met zijn jarenlange ervaring als voorzitter van de vakjury en lid van de Vlaamse jury, is hij perfect geplaatst om u op de goede weg te zetten. Daarnaast beantwoorden de huidige Leeuwen Pattyn Packing Lines en Aluvision er al uw vragen en vertellen ze u wat hun winnende recept was.

## PROGRAMMA

### Leeuw van de Export-seminarie

- 11.00 uur** welkomstwoord door Frederic Deprez, adviseur Internationaal Ondernemen regio Kortrijk bij FIT
- 11.05 uur** Dirk Van Steerteghem, afdelingshoofd Internationale Handel bij FIT, geeft tips & tricks
- 11.25 uur** getuigenissen van oud-winnaars in beide categorieën: Aluvision en Pattyn Packing Lines
- 11.50 uur** Q&A
- 12.00 uur** netwerkmoment met broodjes

**WANNEER?** 23 maart

**WAAR?** Op het hoofdkantoor van FIT – Koning Albert II-laan 37, 1030 Brussel

**INSCHRIJVEN OF MEER INFO?** [www.leeuwvandeexport.be](http://www.leeuwvandeexport.be)

De stap naar het buitenland?

# Denk aan de intellectuele- eigendoms- rechten!



*Advies voor uw onderneming binnen handbereik*



Overweegt u een internationale koers voor uw bedrijf? Informeer u dan grondig over de intellectuele-eigendomsrechten (IE). De bescherming van IE is namelijk niet enkel weggelegd voor hoogtechnologische uitvindingen of literaire meesterwerken. Elke Vlaamse exporteur heeft baat bij de bescherming van zijn unieke bedrijfsnaam, product, dienst of model.

"Veel kmo's denken dat de bescherming van intellectuele-eigendomsrechten enkel voor grote bedrijven nodig is, maar niets is minder waar", stelt **Annemie Hautekiet**, accountmanager bij Agentschap Innoveren & Ondernemen. "Zodra

een bedrijf wil exporteren of importeren, kunnen intellectuele-eigendomsrechten een stok in de wielen steken."

Om ondernemers te informeren over de aandachtspunten bij IE – ook bij inter-

nationaal zakendoen – organiseren het Agentschap Innoveren & Ondernemen, Enterprise Europe Network en verschillende partnerorganisaties binnenkort 'Copy Talks' (zie kader).

## Wat is het belang van IE bij handel met het buitenland?

In onze economie staat 'vrijheid van handel' voorop, maar dit recht is niet onbeperkt. Door intellectuele-eigendomsrechten worden wettelijke monopolies mogelijk gemaakt. De IE-houder heeft dan het recht om derden te verbieden zijn product te kopiëren of te verhandelen. Deze monopolies zijn in het leven geroepen om innovaties te stimuleren, maar zijn tijds- en plaatsgebonden.

De meest voorkomende IE zijn:

- auteursrechten die onder meer teksten, muziek, software en kunstwerken beschermen;
- merkbescherming voor zowel merknamen, logo's en verpakkingen;

- bescherming van tekeningen of modellen voor het uiterlijk van een product (omtrek, vorm, kleur, materiaal ...);
- octrooien, ook wel patenten genoemd, die een exclusief recht op technische uitvindingen geven.

Bovendien hebben IE een commerciële waarde. Een IE-houder kan zijn IE-rechten verkopen of via een licentie of franchisingformule aan derden 'uitlenen'.

### Uw IE registreren

Om de intellectuele-eigendomsrechten te verkrijgen, moet u meestal een registratieprocedure doorlopen. Auteursrechten vormen hierop een uitzondering, want die ontstaan automatisch.

Als exporteur kan u kiezen uit verschillende registratiemogelijkheden: een nationale registratie per land, een beschermingsprocedure voor een verzameling van landen zoals het EU-merk voor Europa (zie kader) of een internationale registratie.

Welke registratie u kiest, hangt af van factoren zoals:

- uw huidige afzetmarkt en deze binnen vijf à tien jaar;
- de kosten voor bescherming in het gewenste land;
- de positie van uw concurrenten.

Om de optimale beschermingsroute te kiezen, neemt u beter een expert in de arm. Hij of zij kent de verschillen in wetgeving en procedures van de verschillende landen en kan u het beste adviseren.

### IE in land van export

Ook als u zelf geen IE registreert, is het een goed idee om na te gaan of de concurrenten in uw exportland dit wel deden. Is dat het geval, dan kan u bij export namelijk inbreuk maken op de rechten van anderen. De IE-houder kan u immers dwingen om uw verkoop te staken of zelfs een schadevergoeding te betalen.

### Wat bij een inbreuk?

U bent zelf verantwoordelijk om inbreuken op te sporen en te vervolgen. Volg dus uw exportmarkten nauwkeurig op. Betrapt u iemand op een inbreuk, dan neemt u het beste zo snel mogelijk actie. In eerste instantie met een aangetekende brief waarin u de inbreukmaker confronteert met de inbreuk. Komt u niet tot een akkoord, dan kan u een bemiddelingsprocedure opstarten of zelfs naar de rechtbank stappen.

## Hervormingen Europees merkenrecht

Om het merkenrecht in heel Europa beter op elkaar af te stemmen, werd het Europees merkenrecht drastisch hervormd. Deze wijzigingen treden op 23 maart 2016 in werking.

### Wat verandert er?

1. We spreken niet meer over het Gemeenschapsmerk, maar over het EU-merk.
2. Ook klanken zijn als merk registreerbaar op voorwaarde dat ze op precieze wijze kunnen worden weergegeven.
3. Voor elke klasse van goederen en diensten die u registreert, dient u te betalen. Het principe van drie klassen voor de prijs van één verdwijnt.
4. Bij classificatie moeten de waren en diensten nauwkeuriger omschreven worden. Merkhouders die voor 22 juni 2012 registreerden, krijgen zes maanden tijd om hun registratie aan te passen.
5. Bij de nationale merkenbureaus wordt een administratieve procedure voor nietigheid of het verval van een merk mogelijk. Naar de rechter stappen, is niet meer nodig.

Wat betekent dit voor de Beneluxmerken? Voorlopig nog niets, want de lidstaten krijgen drie jaar tijd om hun wetgeving aan te passen.

### Hulp bij de bescherming van uw IE?

Agentschap Innoveren & Ondernemen ondersteunt u om uw intellectuele eigendom te beschermen. Neem contact voor informatie, eerstelijnsadvies of begeleiding via [info@vlaio.be](mailto:info@vlaio.be) of 0800 20 555.

## Copy Talks

We evolueren alsmaar meer naar een kenniseconomie waardoor ook de bescherming van kennis aan belang wint. Daarom organiseren Agentschap Innoveren & Ondernemen, Enterprise Europe Network en hun IE-partners op 26 april 2016 Copy Talks, een groot event over intellectuele eigendom. Deze dag is niet zomaar gekozen: op 26 april staat intellectuele eigendom wereldwijd in de kijker.

Copy Talks richt zich tot alle ondernemers, handelaars, uitvinders en ontwerpers die willen beschermen wat hen uniek maakt. Tijdens het event krijgen bezoekers antwoorden over beschermingsmogelijkheden, nemen experts het woord en vertellen collega-ondernemers (I.P. Manager Studio 100 nv, Business Developer Pharma Diagnostics nv ...) over hun IE-ervaring. Doorlopend is er een minibeurs met alle publieke IE-dienstverleners en de mogelijkheid om specifieke vragen stellen in een-op-eengesprekken met IE-experten.

### Praktisch

- Datum: 26 april 2016, van 9.30 u. tot 18.00 u.
- Locatie: Congrescentrum ALM, Williotstraat 9, 2600 Berchem
- Meer info en inschrijvingen via [www.copytalks.be](http://www.copytalks.be)



Hervorming subsidies internationaal ondernemen

“Voortaan combineren we generieke subsidies met internationaal maatwerk”

De subsidies van FIT om internationaal ondernemen te bevorderen zijn erg in trek bij exporterende bedrijven. Om de beschikbare middelen in de toekomst nog gericht in te zetten, dokterden we in de voorbije maanden een gloednieuw subsidiesysteem uit. Diensthoofd subsidies Yves Roekens geeft tekst en uitleg.

"Onze subsidies zijn erg populair bij Vlaamse exporteurs", steekt diensthoofd subsidies Yves Roekens van wal. "Bovendien blijkt uit recent onderzoek van de KU Leuven eens te meer dat ze hun doel niet missen. In opdracht van Vives, het Vlaams Instituut voor Economie en Samenleving, becijferden de onderzoekers de impact van indirecte overheidssteun tijdens de financiële crisis van 2008-2009. Daaruit bleek dat ondernemingen die in die periode exportsteun kregen, gemiddeld 20% meer volume exporteerden dan bedrijven die het alleen moesten rooien. Bovendien hadden ze gemiddeld 6% meer kans om de crisis te overleven."

### Verbeterpunten op een rij

"Intussen pasten we de bestaande regeling al meer dan 5 jaar toe", vervolgt hij. "Op basis van de praktijkervaring van onze teams en na een rondvraag bij klanten zetten we de verbeterpunten op een rij. In de plaats van te sleutelen aan het bestaande systeem, trokken we de kaart van vernieuwing en gingen we voor een volledige hervorming."

Krachtlijnen van de nieuwe regeling zijn een beperking van het aantal steuntypes, meer keuzevrijheid voor de ondernemers en een grotere nadruk op startende exporteurs. "Bovendien digitaliseren we waar mogelijk en zetten we in op administratieve vereenvoudiging", stipt hij aan. "Er komen uniforme subsidieplafonds, minder beperkingen per steuntype en forfaitarisering."

### Subsidiebeleid op twee sporen

Voortaan hanteert FIT een tweesporenbeleid: generieke subsidies in combinatie met 'internationaal maatwerk'. Vier afgebakende internationale activiteiten komen nog in aanmerking voor generieke steun:

1. prospectiereizen buiten de EER
2. deelname aan buitenlandse beurzen of niche-evenementen
3. de ontwikkeling en vertaling van digitale commerciële bedrijfscommunicatie
4. de oprichting van een buitenlands prospectiekantoor.

Met het internationale maatwerk wil FIT nog flexibeler en vraaggericht inspelen op projecten van ondernemingen of ondernemingsgroepen. Daarbij ligt de klemtoon op groeilanden en opkomende economieën.

"Voorts is een hervorming op til van het financieringsinstrument voor de ondernemersorganisaties en de gemengde Kamers van Koophandel", vult Yves Roekens aan. "Onze ondersteuning voor actoren uit het middenveld zal in de toekomst gekoppeld zijn aan de meerjarige internationaliseringsstrategie van de Vlaamse economie. Met een beperkt aantal middenveldpartners zal FIT een strategisch partnership afsluiten."

Door nauwer samen te werken en meetbare doelstellingen af te bakenen, wil FIT de beschikbare middelen nog efficiënter inzetten. Bovendien kunnen gemengde Kamers van Koophandel en clusters die

niet in aanmerking komen voor de meerjarige structurele financiering, ook een beroep doen op de generieke steunmaatregelen en ondersteuning op maat voor bedrijven.

### Seminaries in de provincies

Omdat de nieuwe steunmaatregelen al vanaf het voorjaar 2016 in werking treden, zetten Flanders Investment & Trade, Departement Internationaal Vlaanderen, Agoria, Voka en UNIZO Internationaal de komende maanden samen hun schouders onder een seminariereeks in alle Vlaamse provincies. Tijdens zo'n infomoment krijgen ondernemers gedetailleerde toelichting over de nieuwe subsidieregeling en krijgen ze de kans om vragen te stellen aan de aanwezige dossierbeheerders.

"Ook zal de subsidiehervorming uitgebreid aan bod komen tijdens onze Exportbeurs van 27 tot en met 29 juni in Tour & Taxis in Brussel", besluit Yves Roekens. "Wie vragen heeft over de hervorming of een klankbord wenst voor zijn internationaliseringsplannen, kan uiteraard ook altijd terecht bij onze collega's in onze provinciale FIT-kantoren."

## Roadshow in alle Vlaamse provincies

Om de hervorming van de subsidie-regeling verder in detail toe te lichten, organiseren we de komende maanden in elke Vlaamse provinciehoofdstad een infosessie:

- Leuven 1 maart 2016
- Hasselt 23 maart 2016
- Gent 13 april 2016
- Antwerpen 3 mei 2016
- Brugge 2 juni 2016

Naast deze hervorming besteden we de nodige aandacht aan de problematiek van de handelsbelemmeringen. En ook 'Finmix Internationaal' zetten we in de kijker, het project dat u zicht geeft op de optimale financiering van uw internationale projecten.

Inschrijven voor een seminarie?  
[www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

# Handelen zonder rem: over handelsbelemmeringen, protectionisme en vrijhandelsakkoorden

Niet-tarifaire handelsbelemmeringen maken wereldwijd opgang. Tegenwoordig zijn ze zelfs grotere obstakels geworden dan hoge importtarieven. Zeker kmo's zijn vaak slachtoffer van deze verdoken protectionistische maatregelen.

Heeft u al te maken gehad met onwettige gezondheids- en hygiënenormen? Of met technische barrières? Dient u soms af te rekenen met distributie- of concurrentiebeperkende maatregelen? Ondervond u al beperkingen bij publieke aanbestedingen? Is het antwoord op een of meerdere vragen positief, lees dan vooral verder.

## Vlaanderen heeft een stem

De EU is exclusief bevoegd voor het Gemeenschappelijk Handelsbeleid (GHB) waarbij de EU met partners regels vastlegt over bv. de regels rond intellectuele-eigendomsrechten, overheidsopdrachten en technische handelsbarrières. Voor de uitvoering ervan neemt de Europese Commissie deel aan de onderhandelingen

over de multilaterale handelsliberalisering binnen de Wereldhandelsorganisatie. Tot slot onderhandelt ze ook bilaterale vrijhandelsakkoorden met belangrijke markten buiten de EU (momenteel o.a. met de VS in het kader van het Trans-Atlantisch Handels- en Investeringspartnerschap, TTIP).

Het Vlaams Gewest is bevoegd voor het afzet- en exportbeleid, en bijgevolg ook voor de ondersteuning van Vlaamse ondernemingen bij hun internationale activiteiten. Vrijhandelsakkoorden – de afspraken tussen landen om hun onderlinge handel te bevorderen door bijvoorbeeld douanetarieven te verminderen – zorgen voor een structurele en duurzame vrijmaking van de handel. Op die manier verhogen ze de kansen van Vlaamse bedrijven in de wereld. Daarom zet de Vlaamse overheid sterk in op een nauwe opvolging van het GHB. Het Vlaamse standpunt op het intrafedeeraal overleg wordt op voorhand gecoördineerd via de Vlaamse werkgroep EU-Handel. Daarin zijn alle administraties en kabinetten van de Vlaamse overheid vertegenwoordigd.

## Wat te doen?

Vlaamse bedrijven kunnen handelsbelemmeringen aangeven via [handelsbelemmering@fitagency.be](mailto:handelsbelemmering@fitagency.be). FIT fungeert als centraal Vlaams meldpunt voor alle handelsbelemmeringen. We analyseren uw aangifte en garanderen een vertrouwelijke behandeling. Samen met de Europese Commissie proberen FIT en het Departement Internationaal Vlaanderen die belemmering weg te werken.

# BUITENLANDSE INVESTERINGEN IN VLAANDEREN:

## 2015 ONDER DE LOEP

De cijfers liegen niet: 2015 was alweer een topjaar voor buitenlandse investeringen in Vlaanderen. Niet alleen klom het aantal investeringsprojecten naar tophoogtes; ze brachten ook een pak meer nieuwe jobs met zich mee. Tijd voor een beknopt overzicht.

**€ 2,7 miljard**

investeringsbedrag



€ 2,77 miljard in 2014

**4.352**

nieuwe jobs



4.164 in 2014

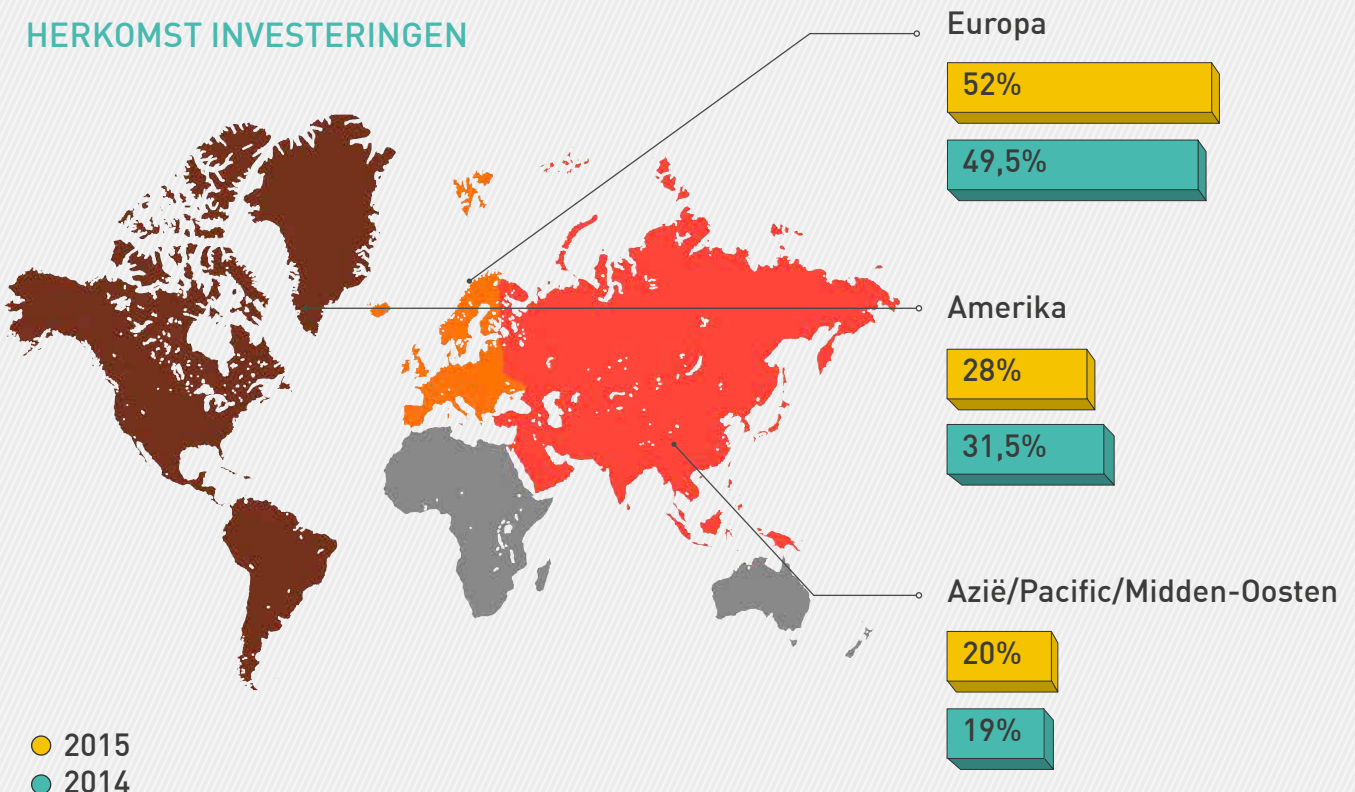
**227**

nieuwe projecten



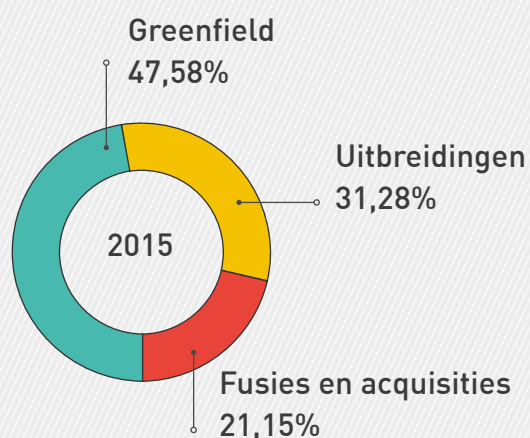
184 in 2014

## HERKOMST INVESTERINGEN

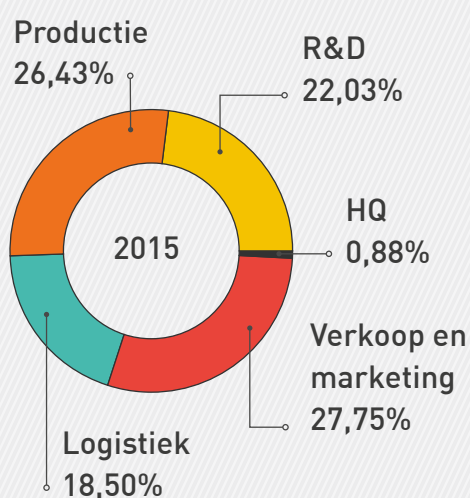














## HERKOMST INVESTERINGEN



## WELKE ACTIVITEITEN?



## TOP 10 BUITENLANDSE INVESTEERDERS\*

- 1  VS
- 2  NEDERLAND
- 3  VK
- 4  DUITSLAND
- 5  CHINA
- 6  FRANKRIJK
- 7  JAPAN
- 8  ZWITSERLAND
- 9  ZWEDEN
- 10  INDIA

\*Op basis van aantal buitenlandse investeringen

## WorldFood – Warschau Polen

**19 tot en met 21 april 2016**

Vorig jaar bezochten meer dan 3.300 bezoekers uit 48 landen de beurs en stelden 192 exposanten uit 28 landen hun producten voor. Ook FIT tekent present op deze 3e editie van deze voedingsbeurs. Stel er gratis uw producten voor.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 19 maart 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)

## Greenpower – Poznan Polen

**10 tot en met 12 mei 2016**

Greenpower is de grootste jaarlijkse vakbeurs voor hernieuwbare energie. Zet uw bedrijf in de kijker en maak kennis met het potentieel van de Poolse hernieuwbare energiemarkt.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 11 april 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)

## Food – Taipei Taiwan

**22 tot en met 25 juni 2016**

Met 1.088 exposanten en 66.911 bezoekers behoort de Food in 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](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Linda Huybrecht op 02 504 88 37 of [linda.huybrecht@fitagency.be](mailto:linda.huybrecht@fitagency.be)

## The Hotel Show – Dubai Verenigde Arabische Emiraten

**17 tot en met 19 september 2016**

The Hotel Show is de belangrijkste hotel- en hospitalitybeurs in het Midden-Oosten en richt zich tot alle bedrijven die toeleveren aan de IT-diensten, horeca, interieur & design, entertainment, fitness/health club/spa equipment en daaraan verbonden producten.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 31 maart 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)

BEURS-  
DEEL-  
NAME



# kalender

## Roemenië met focus op de bouw-, milieu- & energiesector

**23 tot en met 26 mei 2016**

Bent u actief in bouw en milieu? Neem dan deel aan de groepszakenreis Roemenië en ontdek de mogelijkheden voor uw bedrijf. Flanders Investment & Trade bereidt voor u een afsprakenprogramma op maat voor.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 25 maart op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Liesbet Huyge op 02 504 88 22 of [liesbet.huyge@fitagency.be](mailto:liesbet.huyge@fitagency.be)

## Ierland

**14 tot 16 juni 2016**

Na zeven jaar zware besparingsmaatregelen, klauwt de 'Keltische Tijger' opnieuw. Ontdek de mogelijkheden voor uw bedrijf in Ierland, een van de sterkst groeiende economieën binnen de EU. Wij verzorgen voor u een afsprakenprogramma op maat.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 22 april 2016 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Bart Van den Bossche op 02 504 87 09 of [bart.vandenbossche@fitagency.be](mailto:bart.vandenbossche@fitagency.be)

GROEPS-  
ZAKEN-  
REIS

**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)



## BOOST UW EXPORT!

Wil u weten hoe u de Leeuw van de Export 2016 kan worden?  
Schrijf u nu in voor het seminarie op 23 maart.

## IS UW BUSINESS EEN SUCCES IN MEER DAN ÉÉN GENT? DAN WORDT U MISSCHIEEN 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. **Dien uw dossier in vóór 22 april en treed in de voetsporen van Aluvision en Pattyn Packing Lines!**

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

Hoofdsponsor



Sponsor

