

Magazine voor internationaal ondernemen

wereld wijs

81
12\2015

Magazine van Flanders Investment & Trade, Afgiftekantoor Cent X, BC21170 Koning Albert II-laan 37, 1030 BRUSSEL



**Icometrix breekt grenzen open
voor MS-patiënten**

De vele gezichten van India





In gesprek met **Icometrix**

Zakendoen in India

11



19 **Infosessies Europe Enterprise
Network Vlaanderen**

en verder ...

3 Edito \ 8 Marktinformatie \ 10 Intussen ... \ 22 Kalender

“Ook in minder evidente markten staat de deur vaak al op een kier”

Beste lezer,

Het voorbije jaar zetten we in Wereldwijs elf veelbelovende exportbestemmingen in de kijker. Zo hielden we onder meer halt in Duitsland, Turkije, Indonesië, Bulgarije, Iran en China. In onze speurtocht naar zakenkansen landen we deze maand in India. Met zijn 1,2 miljard inwoners heeft dit BRICS-land nog een gigantisch onontgonnen potentieel. Bovendien ziet het ernaar uit dat er met de nieuwe beleidsploeg een nieuw tijdperk aangebroken is.

Of de Zuid-Aziatische reus nu echt de nieuwe economische wereldmacht wordt, valt niet te voorspellen. Wel staat vast dat onze Vlaamse producten, diensten en technologische knowhow er vandaag het verschil kunnen maken in sleutelsectoren als energie, infrastructuur en gezondheidszorg.

Onze actiepijlen zijn uiteraard op meer dan elf exportmarkten gericht. Zo staat ook buurland Pakistan op onze radar. Deze economie kan al enkele jaren groeicijfers van om en bij de 4% voorleggen. Ook daar staan er economische en structurele hervormingen op til, en veiligheidsmaatregelen worden aangescherpt. Dat leidt tot een hernieuwde interesse van de internationale zakenwereld.

Begin oktober trok FIT met tien Vlaamse ondernemers op groepszakenreis naar de steden Karachi en Lahore, twee economische zwaartepunten in Pakistan. Met succes, zo blijkt uit een aantal concrete resultaten. Afvalrecuperatiebedrijf Casier Recycling, bijvoorbeeld, kon sindsdien al verschillende deals sluiten. Producent van diepgevroren aardappelproducten Lutosa sleepte dan weer een exclusiviteitscontract voor meerdere jaren in de wacht. En aluminiumproducent Reynaers Aluminium onderhandelt binnenkort verder met een potentiële zakenpartner.

U merkt het, ook in minder evidente markten staat de deur al op een kier voor onze Vlaamse kwaliteit en knowhow. Weet dat u altijd kan rekenen op de ondersteuning van FIT om ze verder te openen. Zowel in onze provinciale kantoren als binnen ons internationale netwerk staan FIT-experts klaar voor een verkennend gesprek of om concrete vragen te beantwoorden.

Wij hopen dat we ook volgend jaar uw reisgezel mogen zijn. Maar eerst prettige eindejaarsfeesten en een gelukkig nieuwjaar!

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.





Icometrix verover't wereld met de meest accurate hersenscananalyses

Icometrix helpt de medische wereld vooruit met innovatieve technologie. Deze cross-universitaire spin-off ontwikkelde de software MSmetrix waarmee neurologen en radiologen in een oogopslag relevante informatie uit hersenscans filteren. Zo nemen de artsen beter onderbouwde beslissingen bij de behandeling van multiple sclerose (MS). Een welgemikte en doordachte keuze.

Wereldwijd ontmoet Dirk Loeckx, medestichter en CEO van Icometrix, in het kantoor in Leuven. Hij ontvangt ons in de vergaderzaal waar een grote pingpongtafel de ruimte vult. Hier kaatsen medewerkers ook hun ideeën heen en weer. Het zegt veel over de sfeer in dit jonge maar ambitieuze bedrijf. Dirk Smolders, adviseur Internationaal Ondernemen (AIO) van ons provinciaal kantoor Vlaams-Brabant, zit mee aan tafel.

Bloedlabo voor medische beelden

Dirk Smolders: "Samen met Wim Van Hecke richtte je in 2011 Icometrix op. Intussen namen jullie grote sprongen. Hoe verliep die evolutie?"

Dirk Loeckx: "Vier jaar geleden startten we Icometrix als een contractresearchbedrijf. We werkten voor universiteiten en bedrijven die onze medische beeldanalyse gebruikten in hun studies. Toch wisten we al van in het begin dat we een product op de markt wilden brengen. In 2013 ontwikkelden we de 'software-as-a-service' MSmetrix, een slimme beeldverwerking van hersenscans die bijdraagt tot een optimale behandeling van MS-patiënten."

"Als iemand ons vraagt wat we precies doen, omschrijven we Icometrix als een soort bloedlabo voor medische beelden. We analyseren geen bloed, maar MRI-scans van de hersenen. Van radiologen ontvangen we hersenscans van hun patiënten die we verwerken tot een rapport over het hersenvolume en de evolutie ervan. Zo zien artsen snel en accuraat of de hersenmassa krimpt en of er bepaalde letsels zijn. De neuroloog vergelijkt de rapportgegevens ook makkelijk met de waarden van vorige scans. Zo krijgen neurologen en radiologen een beter zicht op de status en de evolutie van de ziekte en kunnen ze de medicatie gericht afstemmen op de patiënt."

**** Dat we een cross-universitaire spin-off zijn, speelt in ons voordeel om ons product in de markt te zetten."



"Onze rapporten geven een extra inzicht bij de behandeling van patiënten. Vroeger keken neurologen vooral naar het klinische verhaal. Wij vervangen dit niet, maar voegen er iets aan toe. MSmetrix helpt de progressie van MS-patiënten te beoordelen en indien nodig de behandeling aan te passen. De patiënten krijgen zo een erg gepersonaliseerde behandeling."

Blijven finetunen

Dirk Smolders: "Waarom richten jullie je specifiek op MS?"

Dirk Loeckx: "We wilden geen algemene toolkit ontwikkelen, maar een oplossing voor een bepaalde hersenaandoening. We twijfelden tussen de ziekte van Alzheimer en MS, en kozen uiteindelijk voor het laatste. Voor MS was er echt nood aan een tool om precieze metingen op hersenscans uit te voeren."

"We ontwikkelden MSmetrix samen met neurologen en radiologen. Zij gaven aan welke metingen nuttig zijn. Eerst werd de software voor klinische studies gebruikt,



—ID—

Bedrijf: icometrix

Sector: meditech

Opgericht in: 2011

% van omzet 2014 gerealiseerd
in het buitenland: ± 30%

Aantal medewerkers: 20

maar sinds we een CE-markering hebben, gebruiken artsen MSmetrix ook bij de behandeling van individuele patiënten. Ons product is trouwens nooit af. We krijgen nog steeds feedback om MSmetrix te finetunen. Die interactie met de artsen is heel boeiend.”

“We ontwikkelden een product waarop artsen echt zaten te wachten.”

Dirk Smolders: “Jullie zijn allebei burgerlijk ingenieur. Hoe belandden jullie in de wereld van de meditech?”

Dirk Loeckx: “Wim en ik leerden elkaar kennen tijdens onze doctoraatsstudies. Wim doceerde aan de Universiteit Antwerpen, en ik aan de KU Leuven. Allebei speelden we met het idee om een spin-off op te richten, omdat we los van elkaar geloofden dat we meer konden halen uit technologische innovaties van medische beelden. Vaak blijft het gebruik ervan steken in academische studies, terwijl wij deze innovaties wilden gebruiken voor de behandeling van patiënten. Een gezamenlijk verhaal is mooier dan twee aparte en

daarom richtten we een spin-off op. De eerste cross-universitaire trouwens: KU Leuven, Universiteit Antwerpen, het UZ Leuven en UZA zetten mee hun schouders onder icometrix.”

Partners met farmabedrijven

Dirk Smolders: “Krijgen jullie externe steun voor de financiering?”

Dirk Loeckx: “Als contractresearchbedrijf hadden we in het begin weinig middelen nodig. Ons startkapitaal van 200.000 euro gebruikten we pas bij de ontwikkeling van MSmetrix. Intussen komen we rond met onze inkomsten en subsidies, zoals die van IWT. Dat we een cross-universitaire spin-off zijn, speelt in ons voordeel om MSmetrix in de markt te zetten.”

“Ook hebben we sinds begin oktober een samenwerkingsakkoord met het farmabedrijf Novartis Pharma AG. De erkenning en het netwerk van Novartis helpen ons als klein bedrijf om MSmetrix wereldwijd bekend te maken. Novartis krijgt van ons geen data, neurologen krijgen wel inzicht in wat het krimpen van de hersenmassa betekent voor de MS-patiënt.

Dat helpt Novartis bij de ontwikkeling van geschikte medicatie. In de toekomst hopen we met meerdere farmabedrijven te partnersen.”

Onbegrensd klantenbestand

Dirk Smolders: “Icometrix beperkte zich nooit tot eigen land. Wat was jullie drijfveer?”

Dirk Loeckx: “Omdat we in zo’n niche opereren, gingen we vanaf dag één internationaal als onderzoekscentrum. Onze diensten worden intussen gebruikt in 150 medische centra wereldwijd, van Nederland tot Nieuw-Zeeland. Met de CE-markering hebben we voet aan wal in zowel Europa, Canada als Australië. Momenteel realiseren we 70% van onze omzet nog in eigen land, maar dat evolueert volgend jaar naar fiftyfifty.”

“Nieuwe klanten ontmoeten we vaak op de internationale conferenties waar we spreken. En dat vertaalt zich in een internationaal klantenbestand.

Aangezien we alle data in de cloud bewaren, zijn grenzen minder van tel. Met computer en internetverbinding hebben zowel wij als onze



“Vraag feedback. Enkel zo kan uw bedrijf groeien.”

klanten overal toegang tot de gegevens. We houden ook makkelijk contact via mail of Skype, en ontmoeten elkaar geregeld op seminaries.”

MS bepaalt de markt

Dirk Smolders: “Grenzen zijn onbelangrijk. Blijven jullie vanuit Vlaanderen de wereld veroveren?”

Dirk Loeckx: “We verlaten Vlaanderen niet. De kwaliteit van de medische onderzoekswereld is hier van topniveau. Onze ziekenhuizen hebben veel wetenschappers met een internationaal hoog aanzien. Wel openden we in maart een kantoor in Boston, het mekka van medische topbedrijven. Dit wordt onze uitvalsbasis voor Canada, Noord- en Zuid-Amerika.”

De erkenning en het netwerk van Novartis helpen ons als klein bedrijf om MSmetrix wereldwijd bekend te maken.”

Dirk Smolders: “Prospecteren jullie actief om MSmetrix in andere landen op de kaart te zetten?”

Dirk Loeckx: “Dit deden we voor de VS omdat de gezondheidsdienst er externe rapporten zoals de onze terugbetaalt. Verder mikken we vooral op relevante landen. Want MS komt in sommige landen vaker voor. De ziekte is namelijk gerelateerd met de breedtegraad en het blanke ras. Hoe noordelijker, hoe groter de kans op MS. Canada en Noord-Amerika hebben bijvoorbeeld meer MS-patiënten dan Zuid-Amerika. Scandinavië meer dan België. Die vaststelling bepaalt meteen onze markt.”

Het evenwicht bewaren

Dirk Smolders: “Het gaat hard voor icometrix. Wat zijn jullie troeven?”

Dirk Loeckx: “We ontwikkelden een product waarop artsen echt zaten te wachten. MSmetrix is de meest accurate software om hersenscans van MS-patiënten te analyseren. Bovendien is

MSmetrix erg gebruiksvriendelijk, een opleiding is niet nodig. Ideaal in een omgeving waar alles superefficiënt moet verlopen. De MRI-beelden uploaden, na een manuele kwaliteitscontrole verwerken wij die tot een rapport, dat ze vervolgens downloaden. Snel en eenvoudig.”

Dirk Smolders: “Wat zijn jullie grootste uitdagingen?”

Dirk Loeckx: “We pionieren als softwareontwikkelaar van hersenscananalyses voor MS. De reacties uit de medische wereld zijn positief, maar we blijven sleutelen om onze ‘software-as-a-service’ nog efficiënter te maken. Meer geautomatiseerd ook. Op organisatorisch vlak moeten we het evenwicht bewaren tussen de groei van icometrix als bedrijf en de ontplooiing van elke medewerker.”

Van academici tot bedrijfsleiders

Dirk Smolders: “Een goed onderzoeker is niet noodzakelijk een goed manager. Hoe is dat bij jullie verlopen?”

Dirk Loeckx: “Waar we ooit met twee begonnen, werken we hier nu met twintig. Die groei vergt aanpassingen, maar we leren al doende. Onze medewerkers krijgen alle vertrouwen en vrijheid, en dat werkt. Ook Wim en ik hebben allebei onze sterktes. Zo richt hij zich vooral op marketing en sales, terwijl ik het financiële en organisatorische luik voor mijn rekening neem.”

We pionieren als softwareontwikkelaar van hersenscananalyses voor MS.”

“We hebben een jong, internationaal team, en blijven uitkijken naar nieuwe talenten. Onze medewerkers selecteren we op basis van vijf waarden: respect, samenwerking, innovatie, ambitie en positivisme. Voor wetenschappers vissen we uit een pool van de onderzoeksgroepen waar we zelf vandaan komen. Voor andere profielen zoals IT'ers ligt dat iets



moeilijker. We zoeken momenteel ook profielen die we nog niet in huis hebben, zoals salesmedewerkers die ons helpen om MSmetrix verder uit te bouwen.”

Surfen op medische evoluties

Dirk Smolders: “Hebben jullie goede contacten met andere meditechbedrijven?”

Dirk Loeckx: “Anderhalf jaar geleden richtten we met een twintigtal collega-ondernemers – allen ontwikkelaars van medical devices – het netwerk Medtech Flanders op. Daarin delen we onze kennis en bekommernissen met elkaar. Door ons te clusteren, staan we sterker en zien beleidsmakers ons potentieel.”

Dirk Smolders: “Wat brengt de toekomst voor icometrix?”

Dirk Loeckx: “We denken al aan een volgend product. Opnieuw in een medisch gebied waar we met onze hersenanalyses het verschil kunnen maken. We surfen momenteel mee op een evolutie in de geneeskunde waar het belang van kwantitatieve informatie en een gepersonaliseerde behandeling toeneemt. Icometrix komt dus op het juiste moment en hier spelen we sterk op in.”

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.



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'.

The confectionary market in Russia

Na een moeilijke periode heeft de Russische zoetwarenmarkt opnieuw mooie vooruitzichten. Deze studie schetst een duidelijk beeld van deze evolutie. In de afgelopen jaren groeide de export van zoetwaren uit Rusland en overtreft het nu zelfs de import. U krijgt een overzicht van deze sector, alsook nuttige links en interessante adressen.

Top 75 van de detailhandel in Duitsland

Deze studie richt zich tot Vlaamse bedrijven die weinig of geen ervaring hebben op de Duitse markt, maar er wel naar willen exporteren. Het grootste deel omvat een uitgebreide adressenlijst van potentiële afnemers zoals discounters, supermarkten, drogisterijen en cateringbedrijven. Ook worden de belangrijkste vakbeurzen in Duitsland en de meest interessante tijdschriften en websites belicht.

De ICT-industrie in Zuid-Korea

Zuid-Korea is een powerhouse en exportmonster op het vlak van ICT, met tal van opportuniteiten voor Vlaamse bedrijven. Ontdek de huidige Koreaanse ICT-markt, de verwachtingen en de opportuniteiten in de diverse subsectoren. Ook de beste marktaanpak komt aan bod.

Groenten en fruit in Spanje

Vlaamse groenten en fruit vinden vlot hun weg naar de Spaanse markt. U ontdekt er het fijne van in deze studie. Naast cijfermatige achtergrond en tips voor de marktbenadering is het vooral een gids met contactgegevens van de belangrijkste invoerders. Tot slot worden ook interessante events, publicaties en websites opgelijst.

De biermarkt in Italië

Dit verslag beschrijft de huidige Italiaanse biermarkt, de evolutie van de taksen en accijnzen die momenteel in Italië gelden, de effecten ervan, en de meest actuele trends in het bierverbruik.

Organic food market in Finland

In Finland worden alsmear meer biologische voeding- en streekproducten verbruikt. De studie geeft algemene info en beschrijft de huidige trends, de productie en de steunmaatregelen van de Finse overheid. U krijgt een overzicht van de producten met de beste groeimogelijkheden, de belangrijkste verenigingen en federaties, voedingsbeurzen, labels en certificaten in Finland.

Le secteur de l'automobile au Maroc

De Marokkaanse automobiellindustrie kende het afgelopen decennium een opmerkelijke groei, die zich blijft doorzetten. Na Zuid-Afrika is Marokko de grootste autoproducent in Afrika, met een marktaandeel van 35% in 2014 tegenover 5% in 2003. Met 3,6 miljard euro aan inkomsten uit export werd de autosector de belangrijkste exporterende sector in 2014.

Download alle marktstudies
op www.flanderstrade.be

Intussen ...

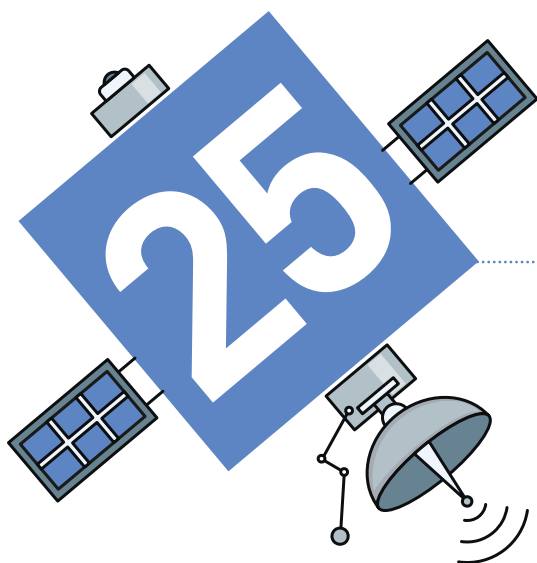
HTMS, de Mechelse producent van hoogtechnologische metalen dichtingen, kreeg van zijn klant Snecma DMS de prijs 'Excellente Leverancier 2015'. Snecma DMS, de motorenbouwer van de Arianeraket en Airbus, belooft HTMS hiermee al voor de tweede keer. Ook in 2012 ontving HTMS de award voor zijn constante superieure kwaliteit en leverbetrouwbaarheid.

De Vlaamse start-up **Ontoforce** werd 5e in de wedstrijd 'Pistoia Alliance President's Startup Challenge 2015'. Die zet innovatieve starters in de biomedische wereld in de schijnwerpers. Ontoforce krijgt hiermee internationale erkenning voor zijn baanbrekende software die onderzoekers helpt bij de ontwikkeling van geneesmiddelen. Dankzij deze award ontvangt Ontoforce een cheque van 5.000 dollar en drie maanden begeleiding van experts uit de sector.

Het Leuvense **Guardsquare** verkoopt nu beveiligingssoftware voor apps op het Androidbesturingssysteem in Azië. Dit softwarebedrijf van ex-judoka Heidi Rakels sloot namelijk een distributiecontract met het Zuid-Koreaanse filiaal van SoftBank Group, het Japanse media-, telecom- en internetconcern.

En nog meer goed nieuws voor **Ontoforce**. De softwareontwikkelaar voor de biomedische wereld gaat samenwerken met het Canadese Immune Biosolutions, ook een jonge innovatieve sectorspeler. Beide ondernemingen stellen hun onderzoeksgegevens open voor elkaar, waardoor een bredere groep toegang krijgt tot hun data en onderzoekers sneller tot relevante inzichten komen.

Bio Base Europe Pilot Plant (BBEPP), een proeffabriek uit Gent, ondersteunt Schotse start-up Celtic Renewables om het afval van whiskybrouwers om te zetten in biobenzine. BBEPP hielp de Schotse ondernemers met de ontwikkeling en opschaling van hun biobrandstofinstallatie. Zo slaagde Celtic Renewables er als eerste in om biobrandstof te halen uit de afvalstoffen van de whiskyindustrie.

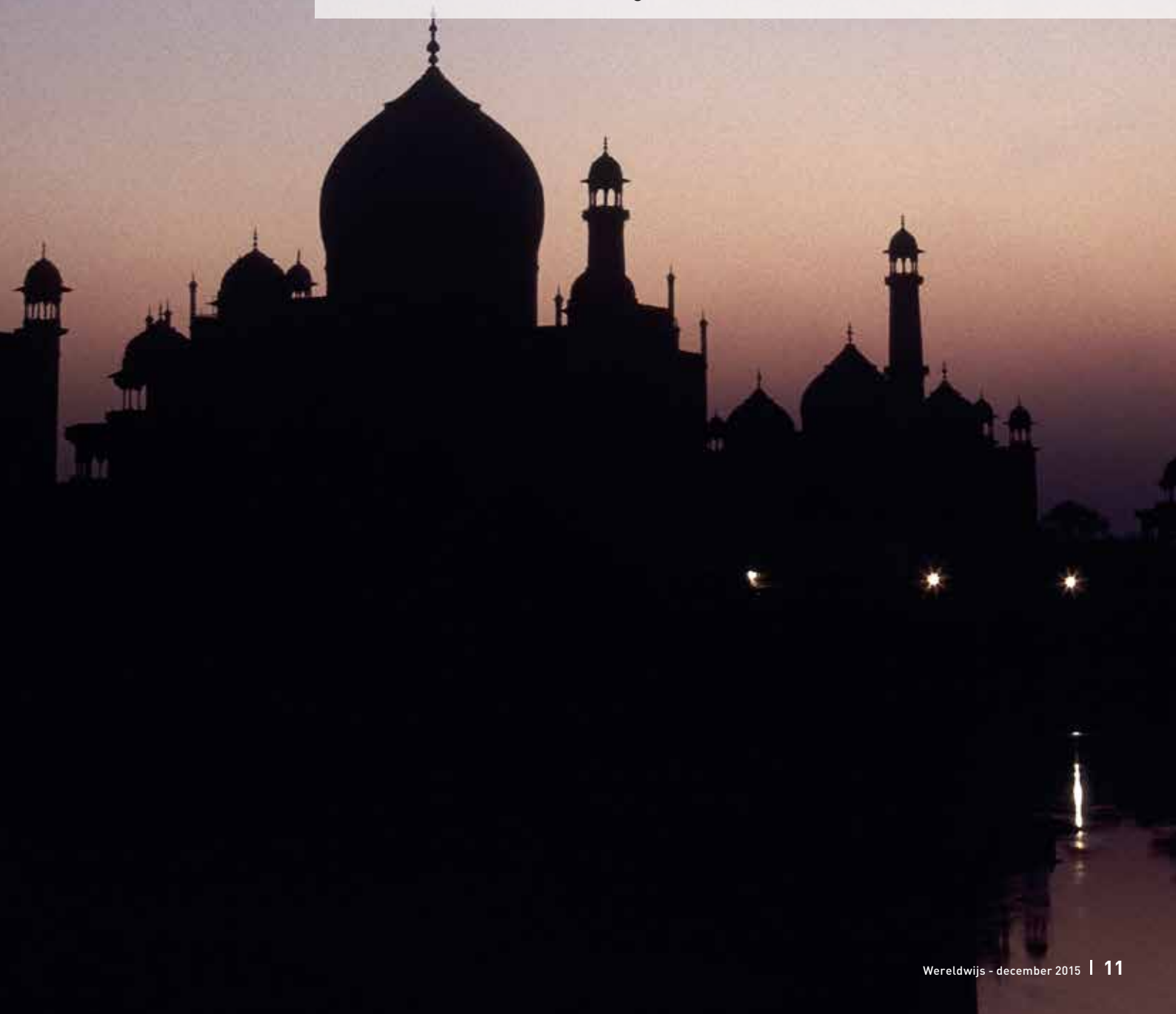


miljoen euro bedraagt het nieuwe contract van **Newtec** uit Sint-Niklaas met Arabische satellietoperator Yahsat. De ontwikkelaar van technologie voor satellietcommunicatie zal voor Yahsat internet via satelliet in Brazilië voorzien. Het miljoenencontract betekent voor Newtec 30 extra jobs en een toekomstige omzetstijging van 20%.

India

klaar voor de reuzensprong

Met zijn 1,2 miljard inwoners en zijn ontluikende middenklasse is India een markt met een gigantisch potentieel. Bovendien heeft de nieuwe beleidsploeg ambitieuze plannen klaar om het land toegankelijker te maken, letterlijk en figuurlijk. Geen wonder dus dat India op de verlanglijst van veel ondernemers prijkt. Hoog tijd om nader kennis te maken met deze economische reus in wording.





In een stroomversnelling

“Whatever you can rightly say about India, the opposite is also true.” Met dit citaat van Harvard-econoom Joan Robinson typeerde de Indiase econoom en Nobelprijswinnaar Amartya Sen zijn vaderland^(*). In deze kolossale afzetmarkt met zijn vele gezichten heeft FIT drie strategisch gekozen uitvalsbasisen: Mumbai, Bangalore en New Delhi. Van daaruit speuren onze experts volop naar zakenkansen voor Vlaamse ondernemers.

(*) The Economist, 2006

“Mumbai in West-India is een van de grote toegangspoorten tot het land”, steekt Vlaamse Economische Vertegenwoordiger (VLEV) **Jurgen Maerschand** van wal. “Maar de kust van de staat Gujarat telt nog belangrijke havens. De westelijke staten Maharashtra en Gujarat zijn samen goed voor 20% van het bbp van India en voor 35% van de buitenlandse investeringen over de laatste 15 jaar. Het vat de internationale gerichtheid van deze regio mooi samen.”

“Ook Bangalore in het zuiden is een economisch zwaartepunt”, vertelt handelssecretaris **Jayant Nadigar**. “Vooral ICT,

hightech en elektronica zijn sterk vertegenwoordigd in deze kapitaalkrachtige regio, ook weleens het Silicon Valley van India genoemd. Verder bloeien er ook lucht- en ruimtevaart, automobiel en machinebouw. De stad Bangalore is een magneet voor startende ondernemers.”

“Naast een belangrijke zakelijke pool is New Delhi het administratieve hart van het land”, sluit VLEV **Alexis Bossuyt** af. “De meeste nationale overheidsdiensten zijn er gevestigd. Vlaamse exporteurs kunnen er terecht voor alles wat te maken heeft met vergunningen, reglementeringen, het uitklaren van handelsbelemme-

ringen enzovoort. De ambassade beschikt eveneens over een douaneattaché om bedrijven bij te staan.”

Mooie groeicurve

Jayant Nadigar: “India is een robuuste en stabiele markt die het voorbije decennium een spectaculaire groeicurve optekende. De laatste jaren begon de groeimotor echter wat te sputteren, want ook India is niet immuun voor wereldeconomische factoren. De ‘double digit growth’ behoort dus voorlopig tot het verleden.”

Jurgen Maerschand: “Toch voorspelt het

IMF voor de komende jaren nog altijd een mooie groei. Voor het fiscale jaar 2015 – dat tot eind maart 2016 loopt – gaat het om een groeiverwachting van 6,3 tot 6,5%, voor 2016 en 2017 wordt iets meer dan 7% in het vooruitzicht gesteld. Cijfers waarmee we in Europa een gat in de lucht zouden springen. Kortom, India blijft een ‘hot destination’ in zakelijke kringen, met een oplopend aantal buitenlandse investeringen als gevolg. Daardoor stijgen ook de kansen voor Vlaamse bedrijven met hun gespecialiseerde, hoogwaardige producten en diensten.”

Vlotter zakendoen

Wereldwijs: “De regering-Modi, die in 2014 met een overweldigende verkiezingsoverwinning aan de macht kwam, wil een gunstiger businessklimaat creëren. Hoe gaat ze dat aanpakken?”

Alexis Bossuyt: “Dat de bureaucratie hal-lucinante proporties aanneemt in India hoeft geen betoog. Als buitenlandse ondernemer moet je niet alleen in elke staat langs tal van overheidsdiensten passeren, op elk van die diensten moet je ook nog eens de persoon met beslissingsmacht te pakken zien te krijgen. Geen makkelijke opgave, maar FIT kan daarbij helpen.

\\ In een stad als Mumbai leeft 40% nog steeds in sloppenwijken, maar tegelijk is er een ontluikende middenklasse die wel wat geld kan besteden.

Jurgen Maerschand

Om het land aantrekkelijker te maken voor buitenlandse bedrijven, is een drastische vermindering van de ‘red tape’ op alle niveaus onontbeerlijk. Dat heeft Modi goed begrepen. Ook de alomtegenwoordige corruptie wil hij een halt toeroepen.”
Jurgen Maerschand: “Topbureaucraten die niet voldoen, worden nu aan de kant geschoven. En er wordt werk gemaakt van administratieve vereenvoudiging en een eenvoudiger fiscaliteit. Zo zal een

nationale ‘goods and service tax’ ervoor zorgen dat interstatelijke belastingen en heffingen verdwijnen en India evolueert naar een eengemaakte markt. De ambitie is torenhoog: India in de top 50 krijgen van landen waarin zakendoen het makkelijkst is. Precies omdat al die plannen op tafel liggen, heeft iedereen vandaag het gevoel dat het menens is en dat India aan de vooravond staat van een nieuw tijdperk.”

\\ Een drastische vermindering van de ‘red tape’ op alle niveaus is onontbeerlijk, en dat heeft Modi goed begrepen”

Alexis Bossuyt

Logistieke boost

Wereldwijs: “Ook de gebrekkige infrastructuur is een oud zeer. Hoever staat het met de aangekondigde megaprojecten?”

Jayant Nadigar: “Een performante logistieke sector is een absolute must om economisch een versnelling hoger te kunnen schakelen en het land aantrekkelijker te maken voor buitenlandse bedrijven en investeringen. Daarom liggen er plannen op tafel om de belangrijkste metropolen in het land te verbinden via zogeheten ‘industrial corridors’.

Voor de realisatie hiervan moeten onder meer autosnelwegen, spoorlijnen, waterwegen, luchthavens en industriesteden worden aangelegd. Voor buitenlandse investeerders bieden die grote infrastructuurprojecten tal van opportuniteiten. Ze worden immers alsmaar vaker uitgevoerd binnen zogeheten PPP-consortia, of Private Public Partnerships.”

Slimme steden

Wereldwijs: “Als gevolg van de platelandsvlucht barsten metropolen als New Delhi, Calcutta of Mumbai stilaan uit hun voegen. Gaat India nieuwe steden uit de grond stampen naar Chinees voorbeeld?”

Jurgen Maerschand: “Langs die grote industriële assen wil de regering-Modi inderdaad investeren in grootschalige stadsprojecten. Soms gaat het om volledig nieuwe steden, soms om opwaardering en stadsvernieuwing. Vooral nutsvoorzieningen staan hoog op de prioriteitenlijst. Op termijn moeten alle stedelingen de klok rond toegang hebben tot elektriciteit, stromend water en rioleringen. Bedoeling is bovendien dat elk van die steden zelf instaat voor zijn afvalverwerking en waterzuivering, zodat de ecologische voetafdruk drastisch verlaagt. En innovatieve technologische oplossingen moeten ondersteuning bieden om de stedelijke omgeving zo efficiënt en duurzaam mogelijk te organiseren en aan te sturen. Westerse knowhow zal dan ook onontbeerlijk zijn om deze ‘Smart Cities’ vorm te geven.”

Heilig én proper

Wereldwijs: “‘Zero waste’ en ‘zero pollution’ klinken bijzonder ambitieus voor een land dat kreunt onder de vervuiling...”

Alexis Bossuyt: “Het is inderdaad vijf voor twaalf om de vervuiling een halt toe te roepen. Zo zal het land de komende jaren de switch proberen te maken van oude vervuilende steenkoolcentrales naar hernieuwbare energiebronnen voor de opwekking van elektriciteit.

Verder blies de nieuwe regering ook het ‘Clean Ganga’-project nieuw leven in. Zes jaar geleden al werd de ‘National Mission Clean Ganga’ (NMCG) aangekondigd en de National Ganga River Basin Authority (NGRBA) opgericht, maar pas met het aantreden van de nieuwe beleidsploeg kwam het tot een echt actieplan.

De Ganges is 2.525 kilometer lang en stroomt door 11 Indiase staten. Het is een van de meest vervuilde rivieren ter wereld, maar ruim 40% van de Indiase bevolking is er afhankelijk van. Dagelijks stroomt er meer dan 2.700 miljoen liter huishoudelijk afvalwater van 50 steden in de Ganges, goed voor 85% van de vervuiling. Maar ook het industriële afvalwater van onder meer leerlooierijen, papierfabrieken, suikerraffinaderijen en distilleerderijen wordt volop in de heilige rivier geloosd.”

Switch naar duurzamer

Wereldwijs: "Dit moet Vlaamse cleantechbedrijven als muziek in de oren klinken."

Alexis Bossuyt: "Absoluut. Om het Clean Ganga-project tot een goed einde te brengen, is er nood aan expertise op het vlak van waterzuivering, baggeren en behandeling van vervuild slib, drinkwaterbevoorrading enzovoort. Samen met het Vlaams Kenniscentrum Water (VLAKWA) en Flanders Cleantech Association bracht FIT alvast alle Vlaamse expertise op het vlak van cleantech in kaart. Dit 'offer from Flanders' werd intussen overhandigd aan de bevoegde autoriteiten.

Maar de nood aan buitenlandse expertise reikt veel verder dan cleantech alleen. Met de 'Make in India'-strategie stimuleert de overheid joint ventures tussen buitenlandse en lokale bedrijven. Het land wil komaf maken met zijn 'low cost, low quality'-imago en de miljoenen hoogopgeleide starters een job op niveau bieden."

Jayant Nadigar: "Sinds begin 2014 staat ook maatschappelijk verantwoord ondernemen ingeschreven in de Indiase wet.

Bedrijven met een nettowaarde van 5 miljard roepies of meer, een omzet van minstens 10 miljard roepies, of een nettowinst van minstens 50 miljoen roepies, moeten voortaan 2% van hun netto jaarwinst besteden aan mvo-activiteiten. Voorlopig is er nog heel wat onduidelijkheid over de exacte voorwaarden, maar het initiatief is wel tekenend voor de koers die het land wil varen."

Wie probeert om zijn westerse logica aan zijn Indiase zakenpartner op te leggen, zal van een kale reis terugkeren"

Jayant Nadigar

Veel barrières

Wereldwijs: "Doen onze consumenten-goederen het ook goed in India?"

Jurgen Maerschand: "India telt 1,2 miljard inwoners. Een enorm potentieel,

zeker omdat de helft jonger is dan 25 jaar. In een stad als Mumbai leeft 40% nog steeds in sloppenwijken, maar tegelijk is er een ontluikende middenklasse die wel wat geld kan besteden. De komende jaren zal de consumentenmarkt dus ontploffen, want op zowat elk domein ligt er nog onontgonnen potentieel.

De keerzijde van de medaille is dat exporteurs die hun producten in de Indiase winkelrekken willen krijgen, voorlopig nog flink wat hordes moeten nemen. De uiteenlopende vergunningen, heffingen, sanitaire en fytosanitaire belemmeringen zorgen er namelijk voor dat consumentenproducten moeilijk het land binnenraken."

Open geest

Wereldwijs: "Hebben jullie tot slot nog een gouden tip voor Vlaamse ondernemers die deze markt willen veroveren?"

Jayant Nadigar: "India is een markt met een enorm potentieel, zoveel is duidelijk. Wil je er voet aan de grond krijgen, wees dan op je qui-vive en breng vooral je engelgeduld mee. Veel westerse zakenmensen hebben het moeilijk om houvast te

Barco Electronic Systems zet zich schrap voor Indiase Smart Cities:

"Met de grootse plannen van de regering-Modi belanden we in een nieuwe stroomversnelling"

Tot half jaren 90 werkte Barco met een selectie van lokale verdelers in de Indiase markt. Met Barco Electronic Systems zette het West-Vlaamse technologiebedrijf er in 1996 zijn permanente aanwezigheid vast. Vandaag telt de Indiase equipe meer dan 500 medewerkers in R&D, sales, marketing en productie. Naast het hoofdkantoor in Noida (New Delhi) zijn er ook kantoren in onder meer Mumbai en Bangalore.

Het bedrijf is wereldmarktleider op het vlak van ontwerp, ontwikkeling en productie van genetwerkte visualisatiesystemen voor de bedrijfswereld, de entertainmentsector en de medische wereld.

Een early adopter van nieuwe technologieën is de Indiase markt niet, aldus **Vivekanand**, country director sales: "Naast prijsbewust is de Indiase markt vooral erg voorzichtig. Bij de lancering van een nieuwe technologie zullen beslissingsnemers altijd eerst afwachten of meer ontwikkelde markten er positief op reageren. Pas daarna worden ze geïntegreerd in de lokale markt."

"Zeker in de beginjaren was de interne markt nog onvoldoende matuur en lag onze focus vooral op R&D en productiecapaciteit", vervolgt hij. "Maar de laatste jaren evolueerde alles razendsnel. En met de grootse infrastructuurplannen

van de regering-Modi komen we in een nieuwe stroomversnelling terecht."

De regering-Modi vatte onder meer het plan op om 100 Smart Cities te bouwen. Barco is met zijn hightechoplossingen actief in nagenoeg alle domeinen van zo'n hypermoderne stadsomgeving. "Het verschil tussen een gewone moderne stad en een Smart City zit vooral in de connectiviteit tussen al die verschillende toepassingen", weet Vivekanand. "Vandaag zetten we dan ook volop in op de verdere integratie van onze oplossingen, zodat we deze unieke opportuniteit kunnen grijpen."

krijgen in het schijnbaar chaotische ecosysteem van de Indiase businesswereld. Je moet bereid zijn om al je bestaande businessmodellen aan de kant te schuiven. Wie probeert om zijn westerse logica aan zijn Indiase zakenpartner op te leggen, zal van een kale reis terugkeren.”

Jurgen Maerschand: “De Indiase zaken-cultuur is een echte netwerkcultuur. Vanaf afstand je zaken regelen is dus uit den boze. Kom langs en reserveer voldoende tijd in je agenda om je lokale netwerk uit te bouwen en te onderhouden. Praat met potentiële zakenpartners en klanten, leve-

ranciers, tussenpersonen, sectorgenoten enzovoort. En gebruik al deze informatie om je verkoopketting minutieus in kaart te brengen. Alleen zo krijg je inzicht in hoe de markt functioneert.”

Alexis Bossuyt: “Vandaag heeft India alle ingrediënten in huis om het komende decennium een reuzensprong te maken: een hoogopgeleide, jonge en onderne-mende bevolking, een groeiende mid-denklasse en een liberale regering die vastberaden is om het roer om te gooien. Kortom, Vlaamse knowhow, expertise en producten mogen hier niet ontbreken.”

Het architectenbureau NP-Bridging tekende een masterplan voor de stad Thane:

“Onze Indiase collega vormt onze navelstreng met Mumbai”

NP-Bridging is al een vijftal jaar actief in India. Het Antwerpse architecten- en ingenieursbureau is gespecialiseerd in stedenbouwkundige planning en infrastructuurprojecten. In eigen land ontwierpen de architecten, samen met ingenieurs van Ney & Partners, onder meer de Lange Wapperbrug, onderdeel van het BAM-tracé in het Oosterweeldossier.

“In India zijn de noden zo immens, dat ik het haast als een plicht beschouwde om er onze ervaring en expertise op het vlak van stadsplanning binnen te brengen”, begint architect **Chris Poulissen**. “Wist je dat er vandaag nog duizenden dorpen zijn die door een gebrek aan infrastructuur volledig afgesloten zijn van de buitenwereld, en dus van het economische leven?”

De architecten trokken eerst naar New Delhi, dan naar Kolkata en uiteindelijk kwamen ze in Mumbai terecht. “Overal legden we ons oor te luisteren en klopten we aan bij mogelijke businesspartners en overheden”, vervolgt hij. Met resultaat, want het Antwerpse bureau is intussen betrokken in ver-

schillende infrastructuurprojecten in Mumbai en omstreken.

“In 2012 kregen we de opdracht om de haalbaarheid te onderzoeken van een verkeersbypass in Thane, een kuststad ten noorden van Mumbai”, vertelt Chris Poulissen. “We leverden een volledig masterplan af dat de leefbaarheid van de binnenstad moet verhogen en het ecologisch waardevolle krekengebied eromheen moet ontlasten van doorgaand verkeer en de bijbehorende vervuiling.”

“India is een moeilijke markt, want de bureaucratie is er ronduit slopend”, zucht hij. “Maak je een offerte die pakweg 100 waard is, dan ben je zeker 30 tot 40 kwijt aan administratieve rompslomp en allerhande taksen. Bovendien ga je als consultant een werkrelatie van maanden of jaren aan met je Indiase opdrachtgevers en projectpartners. Tijdens presentaties en werkvergaderingen besef je pas echt hoe groot het cultuurverschil is en hoe moeilijk het is om toegang te krijgen tot elkaars leefwereld. Daarom versterkten we ons met een Indiase collega. Hij woont in Antwerpen en vormt onze navelstreng met Mumbai.”

MARKTSTUDIES

‘Aerospace in India’

Onze collega’s in Bangalore maakten een rapport over de lucht- en ruimtevaartsector in India. De Indiase luchtvaartindustrie heeft een enorm groeipotentieel en is heel belangrijk voor de Indiase economie. In dit rapport van FIT Bangalore leest u welke investeringsprojecten er nog op stapel staan, de Indiaas-Belgische samenwerking, contactgegevens enzovoort.

‘Infrastructure in India’

In dit rapport van FIT Mumbai komen onder meer volgende onderwerpen aan bod: hoe investeren in infrastructuurprojecten, taksen en reglementeringen, invoer van bouwmaterialen en machines, en Private Public Partnerships.

‘Healthcare in India’

In dit rapport over de Indiase gezondheidssector van FIT Mumbai leest u meer over de nieuwe strategische aanpak, investeringen, ziekenhuizen, farmaceutica, biotechnologie, in-vitro diagnostiek en medische apparatuur.

‘Cold Chain in India’

FIT New Delhi onderzocht de huidige stand van zaken en de opportuniteiten op het vlak van de koelketen in India.

Download alle marktstudies op www.flanderstrade.be.



Markt met vele gezichten

India is een gigantisch land met een enorme verscheidenheid aan culturen, gewoontes en smaken. Tel daar een slechte infrastructuur en bureaucratische rompslomp op alle niveaus bij. Het resultaat: een markt die zich niet op één-twee-drie laat veroveren. Met een lokale vertegenwoordiger vergemakkelijkt u dit proces aanzienlijk.

Pralinefabrikant Guylian exporteert naar ruim 100 landen en zette in de vroege jaren 90 voor het eerst voet aan wal in deze veelbelovende markt. "Voor ons leek India een afzetmarkt met een haast onuitputtelijk potentieel", legt salesdirecteur **Steven Candries** uit. "Maar al snel bleek dat de introductie van onze producten niet over rozen zou gaan."

\\ **Ter plaatse alle stappen van je sales- en logistieke ketting nauwgezet controleren is een absolute must om je merk duurzaam uit te bouwen"**

Delicaat product

"Niet alleen stelt de overheid zich met haar vele voedings- en hygiënevereisten erg protectionistisch op, ook de gebrekkige infrastructuur speelt je parten wanneer je een delicaat product als pralines wil verhandelen", vervolgt de salesdirecteur.

"De opeenstapeling van logistieke problemen zorgde ervoor dat we onze activiteiten half jaren 90 staakten. We slaagden er niet in om ons product in de juiste winkels te krijgen. En door het ontbreken van koelinstallaties in magazijnen, winkels en transport werd de koudeketen onvoldoende gerespecteerd."

Geknipte partner

Tijdens een prinselijke missie eind jaren 90 legde de pralinefabrikant flink wat nieuwe contacten. "We maakten kennis met een jonge importeur die onze pralines in Mumbai en omstreken in de winkelrekken wou krijgen", vertelt de salesdirecteur. "Hij had al een 6-tal andere westerse merken in portefeuille en die waren allemaal positief over zijn inspanningen."

Rond de eeuwwisseling vonden de chocoladezeevruchten echt hun weg naar de consument. De importeur slaagde erin om het merk te introduceren in een selectie van betere supermarkten, luchthavenshops en speciaalzaken waar de middenklasse over de vloer komt.

\\ **Door het ontbreken van koelinstallaties in magazijnen, winkels en transport werd de koudeketen onvoldoende gerespecteerd"**

Regio per regio


Omdat India zo uitgestrekt is en de regelgeving bovendien verschilt van deelstaat tot deelstaat, werken exporteurs vaak met verschillende regionale partners. Guylian doet een beroep op één importeur die op

zijn beurt een netwerk van regionale distributeurs inschakelt. "Hij heeft veel ervaring met nichevoedingsproducten en kent zijn markt door en door", aldus Steven Candries. "Bovendien weet hij perfect hoe hij onderhandelingen met lokale groot-handelaars moet aanpakken en hij ontfermt zich over alle bijbehorende administratieve rompslomp."

\\ **Indiase vertegenwoordigers willen zo graag Europese merken in hun portefeuille krijgen, dat ze allerhande mooie beloftes maken"**

Beloftes waarmaken

Toch blijft investeren in controle onontbeerlijk, besluit hij. "Ter plaatse alle stappen van je sales- en logistieke ketting nauwgezet controleren is een absolute must om je merk duurzaam uit te bouwen. Want loopt er iets fout, dan straalt dat negatief af op je globale merkimago. Indiase vertegenwoordigers willen zo graag Europese merken in hun portefeuille krijgen, dat ze allerhande mooie beloftes maken. Checken of ze die ook kunnen waarmaken, is dus de boodschap."



Nagenoeg alle industriële sectoren hebben hun eigen beroepsfederatie. Daarnaast zijn er een aantal belangrijke nationale **bedrijfsorganisaties**:

- Confederation of Indian Industry (CII): www.cii.in
- Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry (FICCI): www.ficci.com
- The Associated Chambers of Commerce of India (ASSOCHAM): www.assocham.org
- Chamber of Commerce and Industry (PHD): www.phdcci.in

Enkel beursgenoteerde Indiase bedrijven leggen hun balansen neer. Bent u op zoek naar solvabiliteitsinformatie van een ander lokaal bedrijf, klop dan aan bij een gespecialiseerd 'credit rating agency'. De belangrijkste zijn:

- Pípal Research Analytics & Information Services India Pvt. Ltd.: www.crisil.com
- ICRA Limited: www.icra.in
- Mira Inform Pvt. Ltd.: www.mirainform.com
- Credit Analysis & Research Exchange Ltd.: www.careratings.com
- Investment Research & Information Services Ltd.: www.irisbusiness.com

VITO en VTA lanceren uniek platform om westerse cleantech te introduceren in India:

"Bundel technologieën tot een totaalconcept dat een adequaat antwoord biedt op een maatschappelijk of ecologisch probleem"

Dit voorjaar sloten VITO en het Indiase Valluri Technology Accelerators (VTA) een samenwerkingsovereenkomst om de overdracht van slimme technologie van Europa naar India een zetje te geven. Ook Flanders Cleantech Association (FCA) stapt mee in de deal.

"Grote spelers hebben doorgaans genoeg financiële slagkracht om ter plaatse een joint venture of vertegenwoordiging op te richten", verklaart **Carine Van Hove**, managing director FCA. "Kmo's daarentegen botsen op juridische, administratieve en andere

hindernissen wanneer ze naar India trekken om er hun technologie aan de man te brengen. Daarom is het belangrijk dat we voor kleinere cleantechbedrijven en innovatieve starters het pad effenen naar deze interessante markt." VTA en VITO gaan consortia oprichten voor geïntegreerde Smart Cities-oplossingen binnen domeinen als energie-efficiëntie, waterzuivering, afvalverwerking, health-care enzovoort. "Geïsoleerde technologieën, hoe baanbrekend ook, zullen niet snel opgemerkt worden", weet Carine Van Hove uit ervaring. "Maar bundel je ze

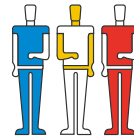
tot een totaalconcept dat een adequaat antwoord biedt op een maatschappelijk of ecologisch probleem, dan zwaaien de deuren wel open."

Dankzij het partnership krijgen de cleantechbedrijven ook toegang tot productiecapaciteit ter plaatse. "VITO, als onafhankelijke onderzoeksorganisatie, treedt op als neutrale spelverdeler", aldus Carine Van Hove. "Kortom, met deze luchtbrug willen we een doorbraak forceren om met innovatieve cleantech-oplossingen van eigen bodem de Indiase Smart Cities mee vorm te geven."

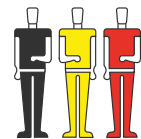
Factsheet India



OPPERVLAKTE
3.287.590 KM²



AANTAL INWONERS
1,251 MILJARD (2015)



AANTAL BELGEN
ingeschreven in
New Delhi: 358 (juli 2015)
Mumbai: 324 (juli 2015)
Chennai: 206 (juli 2015)



OFFICIËLE TAAL
HINDI EN ENGELS

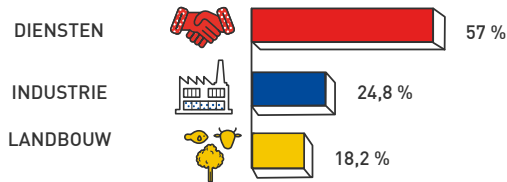


MUNTEENHEID
INDIASE ROEPIE (INR):
1 EUR = 72,09 INR
(3/11/2015)



Een bedrijf met een bepaalde waarde moet 2 % van de nettowinst besteden aan Corporate Social Responsibility-activiteiten. Dat maakt India tot het eerste land met een mvo-wetgeving.

Aandeel economische sectoren in bbp (2013)



Ease of doing business index



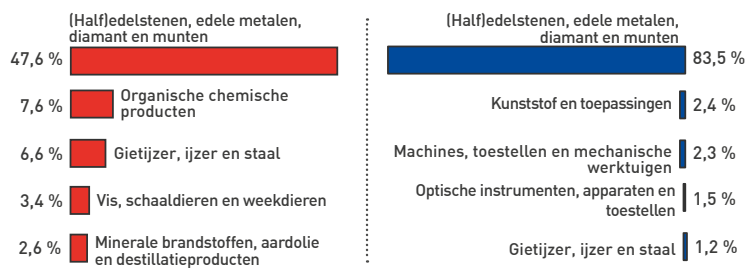
Politiek risico



Commercieel risico (van A tot C)



Vlaamse export naar India: € 8,42 miljard (2014)



Vlaamse import uit India: € 3,94 miljard (2014)

Meer weten over zakendoen in India?

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



Infosessies

Europe Enterprise Network Vlaanderen

Alle kennis onder één dak

Halalproducten en -diensten zijn een belangrijke groei­markt in West-Europa. Gesneden koek voor Vlaamse kmo's met hun uitstekende reputatie en rijke ervaring in de voedings­sector. Welke producten bieden mogelijkheden, hoe brengt u die op de markt en welke cer­tificaten heeft u daarvoor nodig? Het waren maar enkele van de vragen die aan bod kwamen tijdens een infosessie van het Enterprise Europe Network Vlaanderen.



Jaarlijks organiseert het Europe Enterprise Network Vlaanderen verschillende infosessies over hot topics omtrent zakendoen binnen en buiten Europa. De nieuwigheden op vlak van CE-markering, duurzame mobiliteit, juridische barrières, de regelgeving rond chemische stoffen of medische hulpmiddelen ... passeerden de afgelopen maanden uitgebreid de revue.

Onmisbare sessies

“Uniek aan de gratis infosessies is hun praktische maar ook brede invulling”, zegt Pascal Verheye, Information officer bij het Europe Enterprise Network Vlaanderen. “Dat heeft alles te maken met de samenstelling van het netwerk. FIT, het Agentschap Ondernemen en het Agentschap voor Innovatie door Wetenschap en Technologie (IWT): elk lid heeft specifieke kennis op vlak van internationaal zakendoen. Bovendien hebben ze toegang tot een breed netwerk van ervaringsdeskundigen en specialisten, wat hen in staat stelt om nieuwe trends snel te signaleren. Het resultaat is dat deelnemers op enkele uren tijd een schat aan kennis en inzichten meekrijgen op vlak van marketing,

regelgeving, marktopportunities, financieringskansen, innovatiemogelijkheden enzovoort.”

Groeimarkt halal

Zo organiseerde het Europe Enterprise Network Vlaanderen midden november een infosessie over halalproducten en -diensten. Halal (Arabisch voor rein) is een islamitische term die aangeeft wat toegestaan is voor moslims. Zo mogen ze alleen voedsel eten dat halal gecertificeerd is. Deze sector is voor veel Vlaamse kmo's nog onbekend en onontgonnen terrein, wat te merken is aan het grote aantal halalproducten dat we in Vlaanderen importeren. Nochtans is het een sterk groeiende markt – niet enkel in Vlaanderen maar ook in (Noord-)Afrika, het Midden-Oosten en Zuidoost-Azië.

Tijdens de infosessie in het Antwerpse Lindner Hotel schetste Kris Roels (departement Landbouw en Visserij) een beeld van de halalmarkt in Vlaanderen. Voor België werd die markt in 2013 voorzichtig geschat op een waarde van 1,7 miljard euro. Wereldwijd vertegenwoordigt halalvoeding minstens 17% van de totale

voedselmarkt. Iqbal Qureshi (Halal Food Council of Europe) gaf meer uitleg over het toekomstige eengemaakte Europese halalcertificaat: dat zou producenten veel tijd en energie besparen in het exporteren van goederen. Tussendoor kregen de ruim 70 deelnemers ook de getuigenis te horen van een mede-ondernemer: Brahim Lamrini, manager van Karim Supermarkt, een winkel die enkel halalproducten verkoopt.

Houden we u op de hoogte van volgende infosessies?

Schrijf u in op de nieuwsbrief van het Enterprise Europe Network Vlaanderen door een mailtje te sturen naar sandra.vangyseghem@agentschapondernemen.be.



26 april 2016

Copy talks: infosessie rond intellectueel eigendom

Kennis is macht. En nu we almaar meer evolueren naar een kenniseconomie wordt het beschermen van kennis nog belangrijker. Dat is de insteek van de volgende infosessie van het Europe Enterprise Network Vlaanderen. Die vindt plaats op 26 april in het ALM Congrescentrum in Berchem.

“Patenten, octrooien, modellen ... dat is iets voor grote bedrijven, denken veel kmo's ten onrechte”, zegt Annemie Hautekiet van het Agentschap Ondernemen. “Tijdens deze infosessie willen we hen tonen dat elke onderneming iets heeft dat het beschermen waard is. Denk maar aan de naam van het bedrijf of een unieke productiemethode. Het event is bestemd voor ondernemers, handelaars, uitvinders, ontwerpers, schrijvers die willen beschermen wat hen uniek maakt. Daar bestaan talloze mogelijkheden voor: van ingewikkeld en duur tot eenvoudig en goedkoop. Er zijn zelfs gratis beschermingsmogelijkheden.”

Patent aanbod

De infosessie opent met een stand van zaken over het Europese octrooi. Zo'n unitair octrooi zou ondernemers veel tijd en moeite besparen in het registreren en beschermen van hun intellectuele-eigendomsrechten (IE). Daarna kunnen deelnemers verschillende infosessies volgen over uiteenlopende thema's zoals merk, softwarebescherming en auteursrecht. Doorlopend kunnen ze hun vragen persoonlijk stellen aan de aanwezige IE-experts. Er komen ook twee bedrijven getuigen over hun IE-beleid.

Praktisch

Datum

26 april 2016, van 9.30 tot 18.00 uur

Locatie

Congrescentrum ALM, Williotstraat 9, 2600 Berchem

Meer info en inschrijven

www.agentschapondernemen.be/event/copy-talks



Meer weten?

Surf naar www.enterprisevlaanderen.be. Nog niet gevonden wat u zoekt? Neem contact op met Enterprise Europe Network Vlaanderen via enterprise.europe@vlaanderen.be.

Intermodal South America – Brazilië São Paulo

5 tot en met 7 april 2016

Actief in logistiek, cargo en transport? Neem dan samen met FIT deel aan Intermodal South America, de op een na grootste vakbeurs ter wereld.

INSCHRIJVEN? Tot en met 1 februari 2016 op

www.flanderstrade.be

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

China Medical Equipment Fair – China Shanghai

15 tot en met 18 april 2016

China Medical Equipment Fair (CMEF) is een van de belangrijkste internationale vakbeurzen in Azië voor de medische sector. Stel er voordelig uw producten en diensten voor op het Belgische paviljoen.

INSCHRIJVEN? Tot en met 15 januari 2016 op

www.flanderstrade.be

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

Alimentaria – Spanje Barcelona

25 tot en met 28 april 2016

Alimentaria is de belangrijkste voedingsbeurs van Zuid-Europa. Via onze groepsstand zet u er uw producten en diensten in de kijker. Voor veel Vlaamse bedrijven is deze vakbeurs de springplank naar de Latijns-Amerikaanse markten.

INSCHRIJVEN? Tot en met 15 januari 2016 op

www.flanderstrade.be

CONTACT? Hilda Debie op 02 504 88 51 of hilda.debie@fitagency.be

Offshore Technology Conference – USA Houston

2 tot en met 5 mei 2016

Offshore Technology Conference (OTC) is wereldwijd het grootste offshore olie- en gasforum. Ook u kan er uw producten en diensten voorstellen tegen een gunstige prijs dankzij de groepsstand van FIT en Agoria Carbon Energy Club.

INSCHRIJVEN? Tot en met 2 februari 2016 op

www.flanderstrade.be

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

BEURS-
DEEL-
NAME



kalender

Kameroen Douala en Yaoundé

28 februari tot en met 4 maart 2016

Ontdek de mogelijkheden voor uw bedrijf in Kameroen. Wij verzorgen voor u een afsprakenprogramma op maat.

INSCHRIJVEN? Tot en met 18 december 2015 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Johan Malin op 02 504 87 58 of johan.malin@fitagency.be

GROEPS-
ZAKEN-
REIS

Op een Contactdag krijgt u een persoonlijk en gratis consult met een deskundige die woont en werkt in uw doelmarkt. Grijp deze buitenkans om uw exportplannen te bespreken. Afspraak in de provincie van uw keuze.

Hongarije, Polen, Roemenië en Tsjechië

2 tot en met 9 december 2015

Vilvoorde, Hasselt, Sint-Niklaas, Antwerpen en Veurne

INSCHRIJVEN? Tot en met 8 december 2015 op www.flanderstrade.be

CONTACT-
DAGEN

Prinselijke missie Indonesië Bandung en Jakarta

12 tot en met 19 maart 2016

Indonesië is de grootste economie in Zuidoost-Azië en maakt deel uit van de G20 als 16e grootste economie ter wereld.

Met 250 miljoen inwoners heeft het de grootste bevolking van Zuidoost-Azië. Wereldwijd tellen slechts 3 landen meer inwoners. Met gestage groeicijfers van 5 à 6% per jaar, zijn natuurlijke rijkdommen en jonge bevolking is het economische potentieel van Indonesië enorm.

Kansen zijn er in: bouw & infrastructuur, logistiek & maritieme sector, gezondheidszorg & farma, energie & cleantech, agro-industrie en spoorwegen. Specifiek voor Bandung zijn ook de toelevering aan de textielnijverheid, ICT en smart cities veelbelovend.

INSCHRIJVEN? Tot en met 24 december 2015 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Sabine Vincke op 02 504 87 41 of sabine.vincke@fitagency.be

PRINSE-
LIJKE
MISSIE

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



Vlaanderen
is Internationaal Ondernemen



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

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

WWW.FLANDERSTRADE.BE