

Magazine voor internationaal ondernemen

# wereld WIJS

80  
11\2015

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

**Childhome legt overal baby's in de watten**

**Zakendoen met grootmacht Duitsland**





In gesprek met **Childhome**

## Zakendoen in Duitsland

11



20 **Erasmus for Young Entrepreneurs**  
viert vijfde verjaardag

en verder ...

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

**“Vlaamse ondernemers zijn steengoed, maar ze moeten zich beter verkopen”**

Beste lezer,

Begin vorige maand reisden 85 Vlaamse en Nederlandse bedrijven samen naar Atlanta, hoofdstad van de Amerikaanse staat Georgia. Dat deden ze onder begeleiding van hun respectievelijke minister-presidenten Geert Bourgeois en Mark Rutte.

Waarom die bestemming? De VS is voor Vlaanderen en Nederland een belangrijke handelspartner. Bijna een op drie investeringen in onze regio draagt een Amerikaanse stempel. Omgekeerd staat de VS op de vijfde plaats in onze exportlijst. Bovendien is Georgia een technologisch vooruitstrevende regio. Atlanta is zelfs een van de snelst groeiende hightechregio's van het land, gespecialiseerd in financiële technologie en cybersecurity. Sommigen noemen het 'the next Silicon Valley'. Tot slot is de staat een toonaangevende logistieke hub.

Bancaire technologie, ICT en logistiek. Drie focussectoren waarin Vlaanderen sterspelers heeft. Tijdens de missie plaatsten we hun expertise in de schijnwerpers, iets wat ze volgens mij nog te weinig zelf doen. Vlaamse deelnemers konden er hun aanbod matchen met de Amerikaanse vraag. Dankzij de minister-presidenten speelden alle contacten zich meteen op het hoogste niveau af, een belangrijke tijdwinst voor de deelnemers. Nu is het aan hen om de deal rond te krijgen.

Dergelijke missies oogsten doorgaans een pak positieve reacties. Veel Vlaamse ondernemers planten er immers de kiem van een succesvol verhaal. De groepszakenreis naar de VS is maar een greep uit tal van voorbeelden. Bevinden uw ambities zich dichterbij huis? Ook economische wereldmacht Duitsland biedt flink wat opportuniteiten. Als belangrijkste exportmarkt van Vlaanderen is het logisch dat FIT er goed vertegenwoordigd is. Verderop in dit nummer hoort u van enkele Vlaamse bedrijven hoe zij de Duitse markt aanpakken en maakt u kort kennis met onze experts ter plaatse. Zij staan altijd open voor een uitgebreider gesprek, maak daar gerust gebruik van.

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: Bart Lasuy, 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.







# Childhome legt overal baby's in de watten

Weinig gebeurtenissen brengen meer vreugde dan de komst van een kindje. Maar ook al zijn baby's piepklein, ze hebben verrassend veel spullen nodig. Of die willen ouders, familie en vrienden hen toch graag geven. Kans bestaat dat ze dan indirect bij Childhome aankloppen. Deze Antwerpse kmo ontwikkelt, produceert en verkoopt wereldwijd meubels en wandelwagens voor de allerkleinsten, onder de merknamen Childwood en Childweels.

Samen met Annik Du Pont, adviseur Internationaal Ondernemen (AIO) van ons provinciaal kantoor Antwerpen, trokken we naar Childhome in Kontich. Daar stond Stefan Aerts, founder & owner van Childhome, ons hartelijk te woord.

**Veel winkels moesten sluiten. Niet alleen door het dalende aantal geboortes en de fellere concurrentie, maar ook omdat de kwaliteit te goed werd."**

## Eén park, zes kinderen

**Annik Du Pont:** "Dertig jaar geleden richtte je Childhome op. Hoe kwam je op dat idee?"

**Stefan Aerts:** "Ik verdeelde een Duits merk van kinderautostoelen en vertegenwoordigde een Duits merk van kindwagens als agent. Het waren bloeiende tijden, wel zeven- à achthonderd winkels

verkochten toen babyproducten in België. Maar alsmäär vaker moesten ze de deuren sluiten. Niet alleen door het dalende aantal geboortes en de fellere concurrentie, maar ook omdat de kwaliteit te goed werd. De EU stelde hogere kwaliteitseisen en verplichtte strengere testen, waardoor de producten veel langer megingen dan één baby die nodig had. Tegenwoordig wordt pakweg een park meermaals doorgegeven en soms door wel zes kinderen gebruikt. En het heeft iets nostalgisch om een baby in bijvoorbeeld jouw wieg te laten slapen, maar die vintagetrend houdt ook zware risico's in, omdat die wieg niet voldoet aan de geldende veiligheidsvoorschriften."

**Annik Du Pont:** "Dus een krimpende markt deed je Childhome oprichten?"

**Stefan Aerts:** "Voor mij was het overduidelijk dat groei onmogelijk was als ik alleen op de eigen markt bleef mikken. Daarom hakte ik de knoop door en besliste ik om ook eigen producten te maken die ik kon



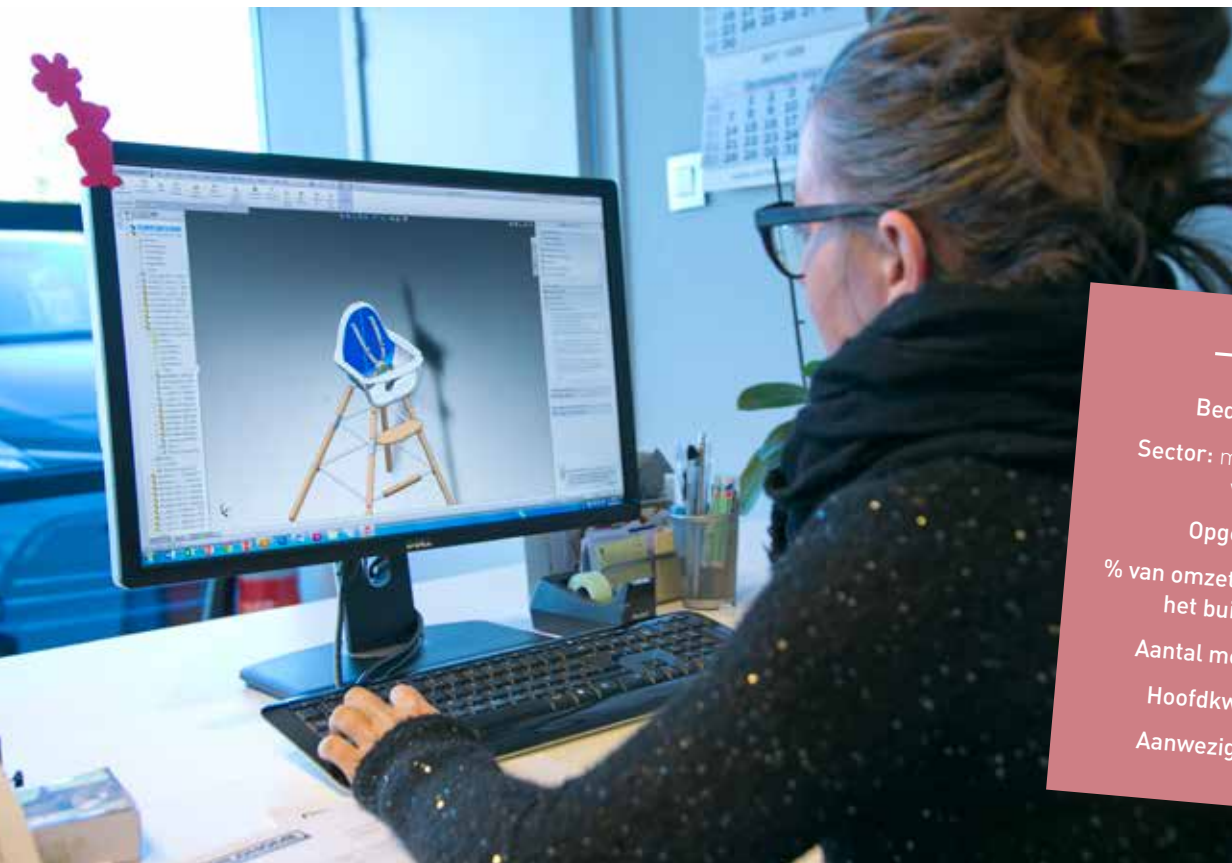
exporteren. Het begon met een stoel en een park, en dat evolueerde naar hele collecties. Aanvankelijk startte ik onder de naam Aerts, maar al snel veranderde ik die in Childhome, omdat dat internationaal meer mogelijkheden bood."

## Groei op menselijk ritme

**Annik Du Pont:** "Ging de groeicurve van je bedrijf pijlsnel de hoogte in?"

**Stefan Aerts:** "Onze hele bedrijfsgeschiedenis lang zijn we altijd eerder gestaag groter geworden. Dat is logisch, omdat groei afhankelijk is van personen. Vrij snel is mijn echtgenote Nathalie in de zaak gestapt, intussen telt Childhome achttien medewerkers."

Nederland was onze eerste exportmarkt, daarna volgde Frankrijk. Ook bij onze export geldt dat personen grotendeels het succes bepalen. Zo zijn we altijd op zoek naar een partner – een agent of invoerder



—ID—

Bedrijf: Childhome

Sector: meubels en decoratie voor baby's

Opggericht in: 1985

% van omzet 2014 gerealiseerd in het buitenland: ± 70%

Aantal medewerkers: ± 18

Hoofdkwartier: Kontich

Aanwezig in: ± 43 landen

– met de juiste attitude en het nodige enthousiasme. Die liggen niet voor het rapen.”

“Deelnames aan internationale vakbeurzen openen voor ons de meeste deuren.”

### Exposure is essentieel

**Annik Du Pont:** “Hoe gaan jullie hiervoor meestal te werk?”

**Stefan Aerts:** “Deelnames aan internationale vakbeurzen openen voor ons de meeste deuren. Want als je je niet toont aan de wereld, komt niemand je zoeken. Zo missen we geen enkel jaar Kind + Jugend in Keulen, voor onze sector dé belangrijkste vakbeurs. Alle spelers uit de branche blazen dan verzamelen. Daarvoor komen ze uit alle hoeken van de wereld. We ontdekken er nieuwe trends in onze sector en vier intensieve dagen lang ontmoeten we

er potentiële partners en klanten. Ook staan we niet altijd zelf op beurzen, maar doet onze lokale invoerder dat. We bezoeken dan wel de beurs, maar eerder om de pr te verzorgen.

De investering in een beursdeelname is immers niet mis. Voor Kind + Jugend bijvoorbeeld beginnen we drie maanden op voorhand met de opbouw van onze stand. In onze Inspiration-showroom krijgen onze klanten drie weken lang een preview. Dan vervoeren we de stand in een paar vrachtwagens naar Duitsland. En als ik ‘we’ zeg, bedoel ik ook dat we alles zelf doen. Ik schat dat die deelname ongeveer 100.000 euro kost. De subsidie van FIT voor beursdeelnames waarderen we dus ten zeerste.”

### Eigen controle

**Annik Du Pont:** “Maar die investering moet wel renderen, anders zou je het niet volhouden, toch?”

**Stefan Aerts:** “Klopt. Het blijft nieuwe business opleveren, maar voor het zover is, vergt dat nog veel

energie en middelen. Contacten leggen is belangrijk, de follow-up telt mogelijks nog meer. En niet elke aanvraag is even bonafide. Ook de concurrentie kijkt mee en probeert soms op die manier informatie te ontfutselen. Of het gaat wel degelijk om een invoerder, maar met een veel te beperkt werkterrein. Daarom geven we op de beurs zelf geen prijzen. Pas als de check positief uitdraait, gaan we meer in detail.

“Voor mij was het overduidelijk dat groei onmogelijk was als ik alleen op de eigen markt bleef mikken.”

Eigen controles inbouwen, hameren op kwaliteit... dat vinden we ontzettend belangrijk. Het design, de productontwikkeling en -afwerking vinden plaats in Kontich, maar de productie gaat grotendeels naar Roemenië, Polen, China, India en Vietnam. Daar voorzien we eigen kwaliteitscontroleurs, die veel strenger evalueren dan de lokale. Het is beter om



streng te zijn aan de bron, dan containers te moeten terugsturen. Met alle administratieve rompslomp vandien.”



### Overmacht maakt machteloos

**Annik Du Pont:** “Loopt het dan nooit fout?”

**Stefan Aerts:** “Hoeveel veiligheidsmechanismen we ook inbouwen, soms beslissen onverwachte omstandigheden er anders over. Zo hadden we in de VS een betrouwbare financiële partner die sterk in Child-home geloofde. Voor de Amerikaanse markt hadden we een speciale collectie ontworpen met veel fellere kleuren en aparte designs. Andere markten betekenen immers andere smaken. We doorstonden allerlei testen en verzamelden tal van certificaten. Toen we onze eerste containers hadden verstuurd, is onze partner ernstig ziek geworden, met een faillissement tot gevolg.

**W Het is beter om streng te zijn aan de bron, dan containers te moeten terugsturen. Met alle administratieve rompslomp vandien.”**

Een geluk bij een ongeluk dat de douane onze containers had tegengehouden. Zo konden we onze producten recuperen, maar het had wel wat voeten in de aarde voor we alles hadden verkocht. Die buitengewone maten en designs kan je niet zomaar overal kwijt. Ons VS-avontuur is uitgedraaid op een erg dure sisser. Toch blijven we de Amerikaanse markt bewerken en exposeerden we de laatste drie jaar opnieuw op de ABC-show in Las Vegas.”

### Export verspreidt de risico's

**Annik Du Pont:** “Zakt de moed je dan niet in de schoenen? Hoe blijf je op die momenten overeind?”

**Stefan Aerts:** “Door niet al je eieren in

één mand te leggen – en dat doe je niet als je exporteert naar ruim veertig landen – counter je pech in het ene land met succes in het andere.

Zo hebben we een uitstekende partner in Zuid-Korea. Het was zijn beslissing om deze zomer in Seoel een concept store te openen met onze producten. Dat is ook voor ons een primeur. Gewoonlijk verkopen we via zelfstandige babywinkels en grote winkelketens, een belangrijk deel in private label.

De Zuid-Koreaanse markt is veelbelovend. Zelfs in die mate dat we er binnenkort een tweede winkel openen. Zulke succesverhalen sporen ons aan om net nog meer in te zetten op internationalisering.”

### Op zelfde lijn met doelpubliek

**Annik Du Pont:** “Heb je daar een strategie voor uitgetekend?”

**Stefan Aerts:** “Naast onze aanwezigheid op beurzen en onze prospectiereizen, investeren we fors in onze aanwezigheid op sociale media. Daar bevindt zich immers ons doelpubliek: 25- tot 40-jarigen met voldoende koopkracht die belang hechten aan kwaliteit. We hebben zelfs mensen in dienst die niets anders doen dan onze socialemediakanalen beheren en levendig houden.

Ook luisteren we naar de klantenpanels die we in het leven hebben geroepen. Zo weten we hoe onze klanten consumeren en waar ze belang aan hechten. Daarnaast heeft ons team hetzelfde jonge profiel als ons doelpubliek, waardoor we altijd de vinger aan de pols houden. Die kennis vormt de basis van onze productontwikkeling. Voorbeelden zijn onze meegroeistoel Evolu en de zeszitjesbuggy voor onthaalmoeders en crèches – producten die al in de prijzen zijn gevallen – en onze nieuwe waterbestendige neopreen buideldraagzak.”



### Vaders wijze raad

**Annik Du Pont:** “Heb je, als afsluiter, nog goede raad voor beginnende exporteurs?”

**Stefan Aerts:** “Mijn vader onderstreepte altijd dat ik alles onmiddellijk moest betalen en dat advies heb ik nooit in de wind geslagen. Zodra facturen binnenkomen, breng ik dat in orde. Zo word je een ‘goede partner’ voor je leverancier en bouw je goodwill op. Ben jij eens vragende partij, dan is de kans groter dat hij of zij een extra inspanning voor jou levert. Daarboven kan je in veel gevallen een korting bekomen omdat je snel betaalt. Nog een raad van mijn vader die ik heb opgevolgd: koop zo snel mogelijk in plaats van te huren. Doordat we snel een huis en magazijn kochten, hadden we later het vertrouwen van de bank om ons een lening toe te staan voor de aankoop van een groter pand.

Waarmee ik wil afronden: geef niet op. Ik besef ten volle dat er uiteraard een flinke portie geluk mee is gemoeid, want ik zie veel kmo's over de kop gaan, ondanks hun harde werk. Maar als het wel lukt, ga er dan voluit voor. Dat heeft een kmo voor op grote mastodonten, waar de general manager minder betrokken is dan jij bij je zaak. Mijn vrouw en ik leven voor ons bedrijf, voor ons gelden kantooruren niet. Als kmo heb je een kloppend hart in je onderneming en dat kan je sneller laten slaan als dat nodig is.”

### Klaar voor de volgende stap in uw internationaliseringsproces?

Neem contact op met het provinciaal kantoor van FIT in uw buurt. Op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be) vindt u alle adressen en contactinfo.

# Marktinformatie

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

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



### **De retailmarkt in Mexico**

Naast een overzicht van de belangrijkste supermarkten en department stores, worden enkele tendensen beschreven. Ook een analyse van ingevoerde producten komt aan bod.

### **Retail market for clothing in the Baltic states**

De recente vertraging van de economische groei heeft een negatief effect op de groei van de moderetail in de Baltische staten. Toch zijn de vooruitzichten op lange termijn positief. Hoewel de branche op ongeveer dezelfde manier wordt georganiseerd in de drie landen, verloopt het soms moeizaam om er tegelijkertijd kleding naartoe te distribueren. Vaak zijn per land aparte moderetailers nodig. Ontdek nog vele andere verschillen tussen deze drie markten.

### **Coworking spaces in Berlin**

Berlijn is uitgegroeid tot een heel aantrekkelijke stad voor start-ups. Zo zou er elke 20 minuten een start-up worden opgericht! Die zijn niet direct gelinkt aan een specifieke industrietak, omdat de stad geen dwingende industriële identiteit heeft. Brede mogelijkheden dus, die zich uiten in een ruim aanbod aan ruimtes voor coworking.

### **Guide for setting up in West-India**

Als u overweegt om een bedrijf op te richten in West-India, dan biedt deze handige stappengids u alle nodige informatie. Denk aan onder meer: facts & figures (bv.: ranking volgens de Wereldbank, country risk Delcredere), de juiste bedrijfsentiteit, integratie, rekrutering en tewerkstelling, wetgeving, belastingen en special economic zones. Tot slot krijgt u de contactgegevens van vele relevante Indiase organisaties.

### **Agro & food sector in Hungary**

Vooraf in het zuiden en oosten van Hongarije heeft landbouw oude wortels. Maar de ooit bloeiende sector boet aan belang in. Vandaag stelt ze nog amper 7 à 8% van de bevolking te werk; een bijkomende 4% put er een aanvullend inkomen uit. Vooral de toenemende interesse voor buitenlandse voedingsproducten springt in het oog. De stijgende levensstandaard zit hier wellicht voor iets tussen. In deze sectorstudie nemen we landbouw en voeding onder de loep, net zoals de bijbehorende zakenkansen voor Vlaamse exporteurs.

### **Mobiele apps in Israël**

Israël beschikt over een geavanceerde appindustrie. Naast lokale spelers bevatten de portefeuilles van Israëlische appbouwers dan ook flink wat internationale klanten. In deze beknopte studie vindt u informatie over onder meer het Internet of Things, cyberveiligheid, banking/fintech en gaming. Ook aan het potentieel voor Vlaamse bedrijven besteden we aandacht.

### **Biologische en gezonde voeding in Israël**

Net zoals elders in de wereld is gezonde, biologische en duurzame voeding een opvallende tendens in Israël. Deze marktstudie geeft een overzicht van de belangrijkste sectortrends en de heersende reglementering. Verder vindt u in deze publicatie een overzicht van Israëlische biovoedingsbedrijven.

### **De schoenensector in Noorwegen**

De schoenenimport in Noorwegen steeg de voorbije 25 jaar met liefst 162%. In deze studie geven we u een beknopt overzicht van de marktsituatie, de lokale productie, import, distributie, schoenenketens en sectorvooruitzichten. Ook contactgegevens van verenigingen, leveranciers en inkopers mogen niet ontbreken.

### **De speelgoedsector in Noorwegen**

In deze studie over de Noorse speelgoedsector besteden we aandacht aan de marktsituatie, lokale productie en distributie, import, formaliteiten, verenigingen, beurzen en vaktijdschriften. Verder bevat het rapport contactgegevens van baby- en speelgoedketens, en adressen van detailhandelaars en leveranciers.

# Intussen ...

**AED Studios** in Lint haalde met de Finse film 'Iron Sky, the coming race' voor het eerst een grote internationale filmproductie binnen. Met een budget van 17 miljoen euro is dit meteen ook de duurste Europese sciencefictionfilm ooit. Een groot deel van dat budget blijft in Vlaanderen.

Als eerste tapijtfabrikant ter wereld behaalde **Desso** het gouden C2C-certificaat voor zijn nieuwe, volledig duurzame collectie tapijttegels. C2C staat voor 'cradle to cradle': het principe waarbij productie binnen een doorlopende, niet-giftige, gesloten kringloop gebeurt. De producten zijn ontworpen voor meer dan één levenscyclus.

Het Maldegemse designbureau **Quatre Mains** viel tijdens de Londense Pentawards twee keer in de prijzen. Deze jaarlijkse internationale competitie voor verpakkingontwerpers bekroont de sterkste en meest creatieve verpakkingen en was dit jaar aan zijn negende editie toe.

**Somati Vehicles** uit Erembodegem levert volgend jaar 28 brandweerwagens en 300 beschermingspakken voor het brandweerkorps van Nairobi. De Keniaanse hoofdstad kan het materieel aanschaffen dankzij de staatslening die staatssecretaris De Crem mogelijk maakte. Het contract is 10 miljoen euro waard en zal 5 extra banen opleveren bij Somati Vehicles.

Uit grote hoeveelheden data puurt **Datatonic** bruikbare info voor commerciële doeleinden. Voor een wedstrijd van de Italiaanse telecomoperator Telecom Italia Group ontwikkelden de starters uit Roesselare een softwaretool die binnen een bepaalde stad de ideale locatie bepaalt voor een supermarkt, café, restaurant enzovoort. Datatonic haalde de top 10 uit meer dan 700 inzendingen, gigant IBM won het concours.

**QBMT**, vooral bekend van de humanoïde robot Zora, gaat software leveren aan de Japanse multinational Dai Nippon Printing. De deal zou voor het Oostendse bedrijf een omzetgroei van 3 miljoen euro betekenen tegen 2016. Vandaag zijn er al meer dan 150 Zora-robots actief, onder meer in rust- en ziekenhuizen en in scholen voor kinderen met autisme.

Het grootste zonnepanelenpark van Nederland ligt in Zwolle en is van Vlaamse makelij. **Izen** uit Lille installeerde het op het dak van het hypermoderne distributiecentrum van onlinewarenhuis Wehkamp. Het 'zonnedak' wekt jaarlijks 2.500 megawattuur aan groene elektriciteit op, goed voor het jaarverbruik van 745 gezinnen.

Op de Wereldexpo in Milaan stelden Patrick Mertens en Inge Lijnen van het Hasseltse chocoladehuis **Boon** hun chocoladeparfum voor. Ze ontwikkelden het samen met de gerenommeerde geurkunstenaar Peter De Cupere. Het parfum kan op de huid worden gespoten zoals een normaal parfum, maar is tegelijk eetbaar.



miljard dollar aan ruwe diamant werd vorig jaar vanuit Antwerpen geëxporteerd. Of bijna twee keer zo veel als grootste concurrent Dubai. De Scheldestad blijft dus het belangrijkste handelscentrum voor ruwe diamant ter wereld.

# Duitsland

## zakendoen met een grootmacht

Dankzij de nabijheid, de marktomvang en de koopkracht is grote buur Duitsland de belangrijkste afzetmarkt geworden voor Vlaamse exporteurs. Bovendien voelt de zakencultuur vrij vertrouwd aan. Maar vergis u niet: onze oosterburen zijn veeleisende handelspartners en heel bewuste consumenten. U legt dus best wat Gründlichkeit aan de dag om uw exportactiviteiten hierop voor te bereiden.



# 16 deelstaten, veelvoud aan kansen

Duitsland is de op drie na grootste economie ter wereld en onze belangrijkste exportmarkt. Het economische zwaartepunt ligt overduidelijk in Noord-Rijnland-Westfalen en de twee zuidelijke deelstaten Beieren en Baden-Württemberg. De drie schrijven samen ruim de helft van het Duitse bbp op hun conto. Met kantoren in Keulen, Berlijn en Stuttgart is FIT sterk vertegenwoordigd bij de oosterburen. Onze vertegenwoordigers presenteren u de troeven van hun regio en de bijbehorende zakenkansen.

## Noord-Rijnland-Westfalen: ideale toegangspoort

Vanuit Keulen zijn FIT-experts **Isabelle Maufroy** en haar Duitse collega **Sarah Züfle** verantwoordelijk voor de deelstaten Hessen, Noord-Rijnland-Westfalen, Rijnland-Palts en Saarland. "Frankfurt is het financiële hart van Duitsland en beschikt over een van de grootste luchthavens van Europa", steekt Sarah Züfle van wal. "En in het Rijn-Main- en Rijn-Neckargebied in Rijnland-Palts zijn chemie, machinebouw, metaalverwerking, elektrotechniek en automobielen de sterkhouders. Maar het epicentrum van deze regio is toch Noord-Rijnland-Westfalen."

## Indrukwekkende consumentenmarkt

"Met metropolen als Düsseldorf, Keulen, Bonn en Krefeld is deze deelstaat een indrukwekkende afzetmarkt voor consumptiegoederen", vervolgt ze. "De ruim 18 miljoen inwoners zijn samen goed voor 20% van het bbp. Van de 40 grootste retailspelers hebben 14 hier hun hoofdvestiging, waaronder Aldi, Metro en REWE." De deelstaat is bovendien de grootste invoerder van het land. Liefst 22% van alle importgoederen gaat richting Noord-Rijnland-Westfalen: aardolie en aardgas, metaal, chemische producten, ICT, elektrische en optische producten enzovoort. De industrie- en dienstzone het Ruhrgebied zit daar zeker voor iets tussen. "55% van alle invoer is afkomstig van 7 grote leveranciers, waaronder ons land", stipt Sarah Züfle aan.

## Beursmekka van de wereld

**"Ga als bezoeker op verkenning om het concurrentieveld af te tasten en sectortrends te spotten"**

– Isabelle Maufroy, Trade Deputy in Keulen

Ondanks de concurrentie van digitale kanalen is de Duitse beurswereld springlevend. Sterker nog, met zo'n 330 events per jaar en indrukwekkende complexen in onder meer Hannover, Frankfurt, Keulen en Düsseldorf, is het land beurzenland nummer één op wereldvlak. Vorig jaar vonden in totaal 16,5 miljoen bezoekers de weg naar een of meerdere beurzen, zo becijferde sectorfederatie AUMA. 179.645 standhouders, waarvan 102.665 buitenlandse, gaven er het beste van zichzelf. (Bron: AUMA)

Dat beurzen de plek bij uitstek zijn om kennis te maken met potentiële klanten, agenten of verdelers, staat dus buiten kijf. "Maar aan een standplaats op ISM, Anuga, CeBIT, de Frankfurter Buchmesse, de Hannover Messe of een andere internationale beurs hangt wel een serieus prijskaartje vast", vertelt Isabelle Maufroy, Trade Deputy in Keulen. "Ga daarom eerst als bezoeker op verkenning om uw concurrentieveld af te tasten en sectortrends te

spotten. Steeds vaker worden beurzen trouwens gecombineerd met seminars, workshops en 'matchmaking'. Op voorhand leggen de organisatoren afspraken vast tussen geïnteresseerden, zodat standhouders en bezoekers hun beurstijd zo efficiënt mogelijk kunnen benutten."

Een tip voor een geslaagd beursbezoek? "Net zoals bij een eerste kennismakingsgesprek in een bedrijf is een goede voorbereiding het halve werk", benadrukt de FIT-expert. "Trek er dus zeker niet naartoe zonder up-to-date documentatie, bij voorkeur in het Duits. Probeer uw potentiële zakenpartner te overtuigen met feitenmateriaal: onderzoeksresultaten, kwaliteitslabels en certificaten, details over product-samenstelling enzovoort. En staar u niet blind op de functionaliteiten van uw product of dienst, maar zet in de verf aan welke toegevoegde waarde uw potentiële klant zich mag verwachten."

Meer weten? [www.auma.de](http://www.auma.de)



## Fabrieken van de toekomst

"Ook in onderzoek en ontwikkeling is Noord-Rijnland-Westfalen een van de leidende Bundesländer", benadrukt Isabelle Maufroy. "In automotive en machinebouw, maar net zo goed in chemie, elektrotechniek, ICT en medische technologie. Bovendien is de regio een voortrekker op het vlak van milieu- en klimaattechnologie." In het kader van de hightechstrategie lanceerde de Duitse bondsregering Industrie 4.0. Sarah Züfle: "Vicekanselier Sigmar Gabriel wil dat Duitsland wereldleider wordt in hightechoplossingen om productiebedrijven om te turnen tot digitale fabrieken van de toekomst. Industrie 4.0 was trouwens ook het centrale thema van de voorbije Hannover Messe, de grootste industriebeurs ter wereld."

## Sputterende groeimotor

Hoewel de Duitse economie een toppresterder is in Europa, blijkt de groeimotor voor het eerst in jaren toch wat te sputteren. Oorzaken zijn onder meer de economische sancties tegen Rusland en de tegenvallende groei in China. Deze geopolitieke factoren voelen ze in Noord-Rijnland-Westfalen sterker dan in de rest van het land, aldus Sarah Züfle. "Bovendien doet de automobielsector het er minder goed dan in de andere deelstaten. De sluiting van de Opel-fabriek in Bochum zal

voor een terugval zorgen in de productie." "Ondanks deze groeivertraging zijn er in deze regio heel wat zakenkansen voor Vlaamse ondernemers", stipt Isabelle Maufroy aan. "Met innovatieve nicheproducten en een goede prijskwaliteitsverhouding kunnen ze het verschil maken in heel uiteenlopende branches, van hightech over biologische voedingswaren tot ontwerperskleding. En door de nabijheid zijn deze deelstaten ideaal voor een eerste verkenning van deze immense afzetmarkt."

## Zuid-Duitsland: octrooienkampioen

Beieren en Baden-Württemberg zijn niet alleen de grootste deelstaten, het zijn twee krachtige motoren van de Duitse economie. Beide deelstaten zijn zeer internationaal gericht en de economische groei ligt er boven het Duitse gemiddelde. Tot de belangrijkste exportgoederen behoren voertuigen, machines, elektronica en farmaceutische producten.

## Uitvalsbasis van wereldmerken

"Tussen de beide zwaargewichten heerst een gezonde wedijver", lacht **Bart Boschmans**, FIT-expert in Stuttgart. "Wie tekent de grootste groei op? Waar is de werkgelegenheidsgraad het allerhoogst?"

Deze Bundesländer wegen bovendien zwaar door op politiek vlak."

Terwijl veel andere West-Europese landen lijden onder desindustrialisatie, heeft Duitsland zijn maakindustrie goed weten te vrijwaren. "Meer nog, deze regio heeft een hoge concentratie van productiebedrijven die wereldwijd aan de top staan", aldus Bart Boschmans. "Audi, Porsche, Daimler, Siemens, Stihl, Kärcher en verschillende andere voertuigen- of machinebouwers opereren vanuit Baden-Württemberg of Beieren. Veel andere wereldmerken hebben er hun Europese uitvalsbasis."

## Uitwisseling van innovatie

De grote internationale spelers domineren de publieke opinie, maar Zuid-Duitsland huisvest meer dan alleen kleppers. Bart Boschmans: "Dé sterkhouders van het lokale economische weefsel zijn de familiebedrijven en kmo's. Typisch is verder de decentrale structuur van het industriële weefsel: elk stadje of dorp huisvest wel enkele fabrieken. Deze lokale verankering resulteert in een uiterst sterke loyaliteit tussen werkgevers en -nemers." Niet alleen de traditionele industrie draait op volle toeren in Zuid-Duitsland. In de agglomeraties München en Stuttgart scheren ook bio-, nano- en milieutechnologie, elektrotechniek, e-health en lucht- en ruimtevaart hoge toppen. "Technisch onderwijs van topniveau, de talrijke hightechclusters en verschillende wereldvermaarde universitaire centra vormen de ideale voedingsbodem voor de uitwisseling van innovatie tussen de onderzoeken en de bedrijfswereld", licht de FIT-expert toe. "Nergens ter wereld werden en worden meer octrooien uitgeschreven."

## Berlijn: sexy voor technologiemarkt

Berlijn, Brandenburg, Bremen, Hamburg, Mecklenburg-Vorpommern, Nedersaksen, Saksen, Saksen-Anhalt, Sleeswijk-Holstein en Thüringen vormen samen het werkterrein van FIT-expert Marc Struyvelt. Hanzesteden Bremen en Hamburg zijn belangrijke logistieke hubs voor de handel met Noord- en Oost-Europa. Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Saksen, Saksen-Anhalt en Thüringen zijn de zogeheten Neue Bundesländer.

## Onze grijze burens

### "Zuid-Duitsland kampt met een nijpend tekort aan technici, ingenieurs en andere hooggeschoolde werkrachten"

– Bart Boschmans, VLEV in Stuttgart

De combinatie van de aanstormende vergrijzing met de lage geboortecijfers zou op termijn een grote bedreiging kunnen betekenen voor de Duitse economie. De verouderingstrend is nog uitgesprokener in de deelstaten van het vroegere Oost-Duitsland, zo blijkt uit OESO-cijfers. Alleen metropool Berlijn vormt hier een uitzondering op. "Vandaag is de asielcrisis een hot topic", weet Bart Boschmans. "Zeker in de Beierse hoofdstad München,

die de voorbije maanden ruim 60.000 kandidaat-asielzoekers ontving. Het integratieproces van zo'n grote groep nieuwkomers zal maatschappelijk een grote impact hebben. Maar de toestroom biedt ook nieuwe kansen. Zuid-Duitsland kampt immers met een nijpend tekort aan technici, ingenieurs en andere hooggeschoolde werkrachten. In sommige gebieden is de tewerkstelling vandaag al zo goed als totaal."

## Bruggenhoofd naar Oost-Europa

“Hoewel ze een kwarteeuw na de eenmaking nog altijd kampen met een bovengemiddelde werkloosheidsgraad en een lagere productiviteit, beweegt er heel wat in de nieuwe deelstaten”, legt Marc Struyvelt uit. “Er wordt volop ingezet op nieuwe technologieën, innovatie en onderzoek. Zo is er een heel belangrijke biotechcluster ontstaan die ook internationaal de banden aanhaalt. Verder profileren de oostelijke deelstaten zich als bruggenhoofd naar Polen en andere Oost-Europese afzetmarkten.”

## Ideale startersbiotoop

Berlijn is niet alleen een hotspot voor mode, film en media, design en andere takken van de creatieve industrie, de stad ontpopte zich de laatste jaren ook tot een heus start-upwalhalla. “Elke 20 minuten zou er ergens in de stad een start-up worden opgericht”, aldus de FIT-expert. “De metropool zou weleens de Europese stad kunnen worden waar technologie de belangrijkste economische motor is. Een uitgesproken industriële identiteit heeft de stad niet, dus jonge starters richten zich niet op één specifieke industrietak, zoals in andere regio’s vaak wel het geval is.”

Waarom Berlijn zo’n aanzuigefect heeft op startende ondernemers? “De relatief lage leefkosten, veel goedkope kantoorruimte en coworkingplekken, veel hooggeschoolde jongeren, een ontspannen en creatieve atmosfeer”, somt Marc Struyvelt enkele van de vele troeven op. In de Global Startup Ecosystem Ranking 2015 steeg de stad alvast van de 15e (in 2012) naar de 9e plaats.

## Atypische hoofdstad

Of Berlijn ook het ideale startpunt is voor wie de Duitse markt wil verkennen? “Terwijl andere Europese hoofdsteden de hoofdkantoren huisvesten van alle belangrijke concerns, hebben veel Duitse bedrijven niet meer dan een verbindingkantoor in de Duitse hoofdstad. Dus wie kennis wil maken met de belangrijkste spelers in zijn branche, moet meestal wel het hele land doorkruisen.”

## Steden van de toekomst

“Op het vlak van intelligente stedelijke omgevingen zijn onze oosterburen een van de Europese pioniers”

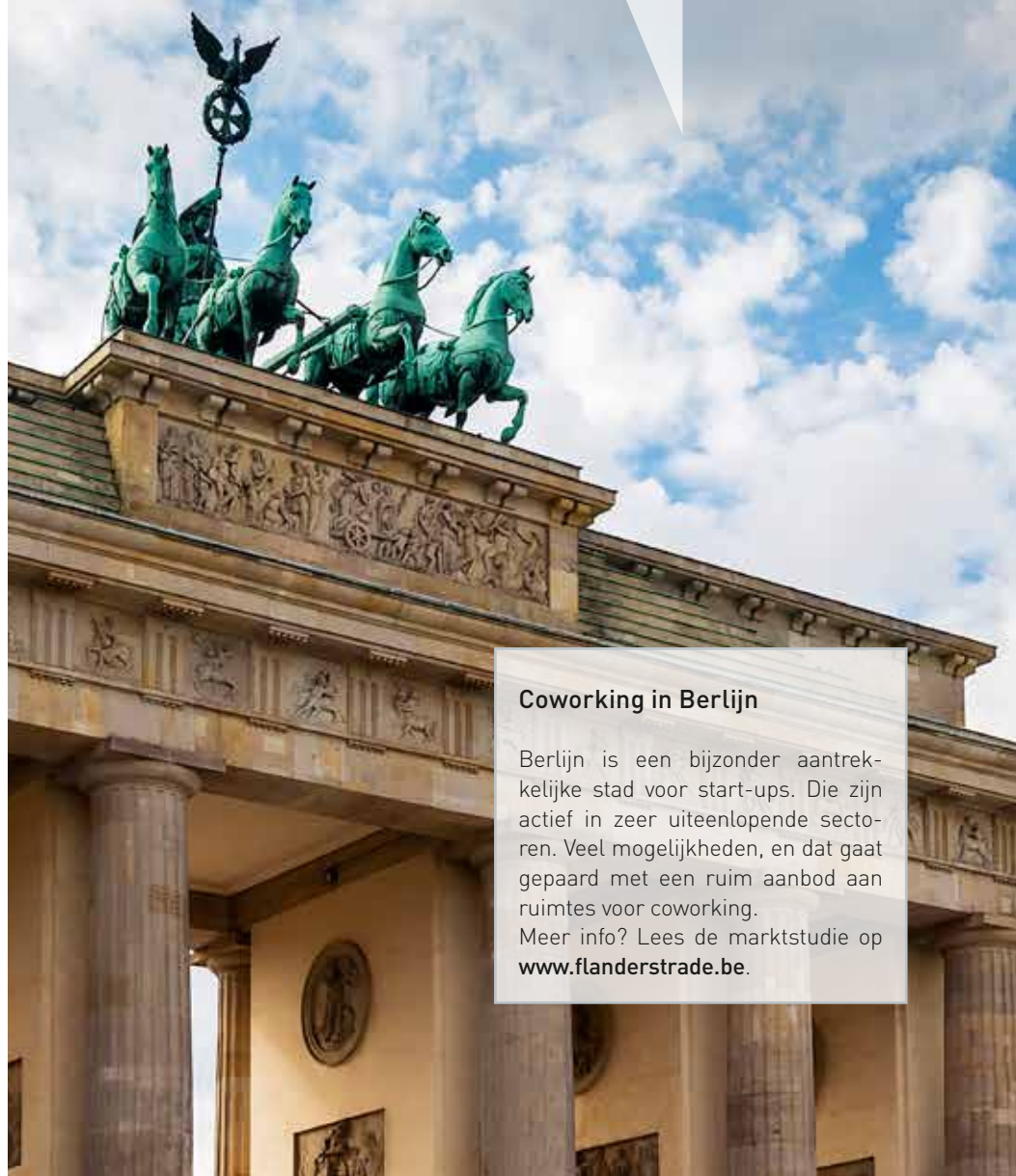
– Marc Struyvelt, VLEV in Berlijn

Voorop op jongeren hebben metropolen als Berlijn, Hamburg of Dresden een grote aantrekkingskracht. Dankzij partnerships tussen de overheid, de industrie en kennisinstellingen ontwikkelen Duitse steden zich tot echte ‘Smart Cities’.

“De inpassing van innovatieve technologische oplossingen op het vlak van mobiliteit, infrastructuur of energie maakt het stedelijke weefsel duurzamer, efficiënter en dus aangenamer voor bewoners en bezoekers”, legt Marc Struyvelt uit. “Op het vlak van intelligente stedelijke omgevingen zijn onze oosterburen een van de Europese pioniers. Ook voor Vlaamse technologiebedrijven bieden deze stadsprojecten uiteraard interessante businesskansen.”

Meer weten? <https://eu-smartcities.eu>

Meer weten? <https://eu-smartcities.eu>



## Coworking in Berlijn

Berlijn is een bijzonder aantrekkelijke stad voor start-ups. Die zijn actief in zeer uiteenlopende sectoren. Veel mogelijkheden, en dat gaat gepaard met een ruim aanbod aan ruimtes voor coworking.

Meer info? Lees de marktstudie op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be).



## Zakwoordenboekje van de Duitse bedrijfscultuur

Tijdens een eerste kennismakingsgesprek gaat het er in Duitsland meestal vrij ernstig en formeel aan toe. Maar ook op de Duitse 'Gründlichkeit' bent u best goed voorbereid. En verwacht u aan kritische vragen, niet in het minst over de 'Nachhaltigkeit' van uw aanbod en bedrijfsprocessen.

### Gründlichkeit

Op het vlak van technische kwaliteit en degelijkheid van producten en diensten zijn Duitsers extreem veeleisend. Aan hun hoge standaarden voldoen is dus de minimumvoorwaarde voor wie in deze markt een doorbraak wil forceren.

Ook tijdens onderhandelingen is deze legendarische grondigheid merkbaar. Alle details en kleine lettertjes worden aan een kritische blik onderworpen om de kans op misverstanden tot een minimum te beperken. Zo'n proces kan slopend zijn, maar de aanhouder wint. Want uw Duitse zakenpartner tekent voor een relatie op de lange termijn.

### Nachhaltigkeit

Het samengaan van economische, ecologische en sociale doelstellingen. Dit principe vormt een van de fundamenten van de Duitse bedrijfscultuur. Doorstaan uw producten en bedrijfsprocessen de toets van de Nachhaltigkeit of duurzaamheid? Wees in elk geval voorbereid op vragen over duurzaamheid van uw Duitse zakenpartners.

Ook overheidsinstanties op de verschillende bestuursniveaus buigen zich over maatschappelijk verantwoord ondernemen en de duurzame toekomst van de Duitse economie en maatschappij. Zo behoort het land tot het kleine clubje van industrielanden die na de kernramp in het Japanse Fukushima beslisten om een

'Energiewende' te realiseren. Tegen 2022 moet de kernuitstap een feit zijn.

### Mitbestimmung

Tot slot is ook de overtuiging dat inspraak tot betere prestaties leidt, sterk verankerd in de Duitse bedrijfscultuur. Deze 'Mitbestimmung' betekent echter niet dat u er geconfronteerd zal worden met vlakke organisaties. Integendeel, Duitse bedrijven zijn nog sterk hiërarchisch georganiseerd en de functies strikt afgebakend. Daarbij komt dat er veel belang wordt gehecht aan titels, academische graden en de bijbehorende status. Zo wordt iemand die een doctoraat heeft behaald nog steeds bij voorkeur aangesproken met 'Herr/Frau Doktor'.

## VW gooit roet in het eten

**"Het geprogrammeerde bedrog is een enorme schok en bezorgt het label 'Made in Germany' een fikse knauw"**

– Bart Boschmans, VLEV in Stuttgart

Eind september raakte bekend dat Volkswagen knoeit met de certificatie van zijn dieselmotoren. Wereldwijd kregen maar liefst 11 miljoen personenauto's en kleine bestelwagens sjoemelsoftware ingebouwd die de uitstoot tijdens labotests kunstmatig verlaagt. Een schokgolf ging door de automobiellindustrie. De voertuigproductie is immers de grootste tak van de Duitse economie: 1 op 7

arbeidsplaatsen is er direct of indirect aan gelinkt.

"Dat er vaak aanzienlijke verschillen zijn tussen uitstootwaardes in labo- en wegstesten, is al langer bekend", aldus Bart Boschmans. "Maar het geprogrammeerde bedrog is een enorme schok en bezorgt het label 'Made in Germany' een fikse knauw. "Met een leuze als 'Das Auto' vereenzelvigd VW zich immers met kwaliteit en

duurzaamheid."

"Dieselgate besmeurt het imago van de Duitse automobielsector, waarvan de knowhow tot de wereldtop behoort", beaamt Marc Struyvelt, collega-VLEV in Berlijn. Maar ook andere branches zouden in de brokken kunnen delen. Want naarmate dit milieuschandaal uitdijt, wordt de Duitse Gründlichkeit in zijn totaliteit in vraag gesteld."



# Wie het in Duitsland maakt ...

Duitsers kopen graag Duits. Een bewering die wel vaker weerklinkt. Toch vinden heel wat Vlaamse producten en diensten hun weg naar deze buurmarkt. Vier ondernemers in evenveel kansrijke sectoren lichten een tipje van de sluier van hun succesrecept.

## Baksteen in de maag

Nelissen Steenfabrieken bestaat ruim 90 jaar en verscheept gevelstenen en -isolatiesystemen naar alle uithoeken van de wereld. In de Duitse markt is het familiebedrijf uit Lanaken al 20 jaar actief. Momenteel brengen 3 medewerkers het productgamma aan de man bij bouwgroothandels. Hun werkerrein spreidt zich uit over het hele land.

### De grens over

“Ons hoofdkantoor ligt op 500 meter van de Nederlandse grens en anderhalf uur rijden van Düsseldorf, dus handel met beide buurlanden lijkt vanzelfsprekend”, vertelt commercieel directeur **Carlos Jorissen**. “Toch bleven beide markten een hele tijd gesloten. Dat Nederland zelf een aanzienlijke baksteenproductie heeft en veel uitvoert naar Duitsland, had daar veel mee te maken.” “Het duurde tot begin jaren 90 voor ons assortiment in de showroom belandde van een paar verdelers uit Noord-Rijn-

land-Westfalen”, vervolgt hij. “Naarmate de gevelstenen vaker in het straatbeeld opdoken, kwamen andere firma’s uit de regio ons op het spoor.”



### Voet tussen de deur

De productiestop die de Nederlandse Baksteenfederatie half jaren 90 afkondigde, gaf de Duitse en Nederlandse activiteiten van Nelissen een plotse duw in de rug. “Al na een halfjaar zaten de steenbakkerijen door hun voorraad, dus zowel Nederlandse als Duitse groothandels klopten bij ons aan. Toen de Nederlandse productie weer werd opgestart, hadden wij een voet tussen de deur.”

### Afspraak is afspraak

Daarop nam Nelissen een eerste vertegenwoordiger in dienst om het contact met de Duitse bouwgroothandels warm te houden. “Het grote voordeel is dat de Duitse particuliere woningbouwmarkt heel vergelijkbaar is met de onze: een bouwheer bouwt of renoveert een een-

gezinswoning en trekt met zijn architect naar de bouwgroothandel om zijn materialen te kiezen. Nederland daarentegen is een markt van grootschalige woningbouwprojecten en ontwikkelaars.”

“Duitsers zijn veeleisend en afspraken zijn afspraken, maar een duurzaam kwaliteitsproduct weten ze te appreciëren”, besluit de commercieel directeur. “De Vlaming heeft een baksteen in de maag, gaat het gezegde. Tot ver buiten onze grenzen zijn we de baksteenspecialist bij uitstek.”

## — ID —

**Bedrijf:** Nelissen Steenfabrieken

**Gestigd in:** Lanaken

**Sector:** bouw

**Opgericht in:** 1921

**Aantal medewerkers:** 120

**Aanwezig in:** 40 landen

**Actief in Duitsland sinds:** begin jaren 90





## Vlaamse beeldsensoren in Duitse machines

'Caeles' is Latijn voor hemel, de 'te' verwijst naar technologie. De Mechelse producent van CMOS beeldsensoren zag in 2006 het levenslicht en is gespecialiseerd in klantspecifieke beeldopnemers met uitdagende specificaties. Het bedrijf is wereldwijd actief in machinebouw, automobiel, lifesciences en de medische sector. Caeleste heeft zijn wortels in FillFactory (nu: ON Semi), dat op zijn beurt een spin-off is van het wereldvermaarde nanotechnologie-onderzoekscentrum imec.

### Een vliegende start

Business Development Manager **Jan Vermeiren**: "Aan beeldsensoren op maat hangt een serieus prijskaartje vast. Dan kom je automatisch bij grote en kapitaalcrachtige ondernemingen terecht met een stevige afzetmarkt die zich

willen differentiëren t.o.v. hun concurrenten. Onze oprichters hadden al contacten in Duitsland, wat Caeleste een vliegende start gaf in deze toonaangevende markt."

### Bescheiden concurrentie

Vanaf dag één nam Caeleste een distributeur in de arm. "Hij legt voor ons contacten met potentiële klanten", legt Vermeiren uit. "Het lokale concurrentieveld aan fabrikanten van CMOS-beeldopnemers is er eigenlijk vrij klein. Er zijn enkele bescheiden initiatieven, maar die hebben niet de schaalgrootte om zelf ontwikkelingsprogramma's op te zetten of trends op de voet te volgen. Als er concurrentie is, durft die weleens uit Vlaamse hoek te komen."

knowhow en competenties in de verf te zetten", benadrukt Jan Vermeiren. "En laat u tijdens onderhandelingen niet meteen in een hoek dringen, maar houd ook voet bij stuk. Want één ding is zeker: onderhandelen met uw Duitse zakenpartners zal soms vuurwerk opleveren."

—ID—

**Bedrijf:** Caeleste

**Gevestigd in:** Mechelen

**Sector:** beeldtechnologie

**Opgericht in:** 2006

**Aantal medewerkers:** 22

**Aanwezig in:** Noord-Amerika, Europa en de grote Aziatische markten

**Actief in Duitsland sinds:** 2006



### Geen compromissen

Een gouden tip? "Haal alles uit de kast om uw

## Duitse kijker stemt af op Vlaamse tv-applicatie

Het Hasseltse Zappware, genomineerde van de Leeuw van de Export 2015 in de categorie 'Bedrijven met maximaal 49 medewerkers', is gespecialiseerd in digitale tv-applicaties voor buitenlandse markten. In Duitsland verkochten de Limburgers hun softwareoplossing aan een van de grootste kabeloperatoren. "De combinatie van design, creativiteit en technologie deed hen toehappen", aldus de trotse CEO **Patrick Vos**.

### Toegevoegde waarde uitspelen

"Duitse bedrijven trekken voor de samenwerking van hun leveranciersportefeuille graag de kaart van stabiliteit, kwaliteit en zekerheid", weet de CEO. "Hun keuze valt dan ook vaak op grote spelers met een bewezen staat van dienst. Een kleine buitenlandse speler

start allesbehalve vanuit polepositie de onderhandelingen."

Hoe Zappware de kabeloperator over de streep kon trekken? "Tijdens onze salespitch zetten we zwaar in op de gebruikerservaring van onze applicatie", vertelt Patrick Vos. "Daarbij staaften we elk argument met concrete resultaten die we in andere markten behaalden. Zo konden we de technische kant van de zaak overstijgen en de toegevoegde waarde van de oplossing zwart op wit bewijzen."

### Eerste prijs in benchmarkstudie

"Mooi meegenomen was dat onze toepassing enkele maanden na de lancering als beste uit de bus kwam in een grootschalige benchmarkstudie", vervolgt hij. "Dat in zo'n veeleisende markt een van de grootste operatoren voor Zappware

koos en we samen een foutloos parcours reden, was voor ons een enorme opsteker en een referentie van formaat. Een succes in de veeleisende Duitse markt opent immers deuren wereldwijd. Of zoals Frank Sinatra ooit zong over New York: 'If I can make it there, I'll make it anywhere'."

—ID—

**Bedrijf:** Zappware

**Gevestigd in:** Hasselt

**Sector:** mediatechnologie

**Opgericht in:** 2001

**Aantal medewerkers:** 45

**Aanwezig in:** 26 landen

**Actief in Duitsland sinds:** 2009



## Fijne receptuur voor topsegment

Nikita produceert smeer- en maaltijd-salades en sauzen en levert aan supermarktketens, groothandelaars en cateraars. Ongeveer vijf jaar geleden kreeg het bedrijf uit Herk-de-Stad voet aan de grond bij onze oosterburen. Het Duitse avontuur startte tijdens een FIT-infodag in Keulen, legt salesmanager **Hans Roetert Steenbruggen** uit.

### Mikken op topsegment

"We leerden er onze huidige handelsagent kennen die onze salades wilde introduceren in de Duitse supermarkten. Vanaf het prille begin mikten we op het topsegment, met Belgische recepten, fijne garnering en verpakkingen die kleiner zijn dan de doorsneeporties op de Duitse markt. Een strategie die vruchten afwerpt: we veroverden het koelrayon van enkele grote supermarktketens in de Berlijnse regio en we liggen in



de REWE-filialen in het Ruhrgebied."

### Etiket onder de loep

"Veel voedingswaren worden zonder conserveringsmiddelen bereid in Duitsland. Consumenten kijken dan ook met een vergrootglas naar onze verpakkingsetiketten. Zo transparant en volledig mogelijk communiceren over de ingrediënten is dus de boodschap. Additieven schrijven we altijd voluit. Niet 'E330' maar 'citroenzuur', bijvoorbeeld.

Verder zijn er allerhande extra nationale normen en regels in het spel. Dat betekent dat je met je product, dat aan alle EU-normen voldoet, toch nog langs een Duits labo moet passeren voordat het in de winkelrekken mag."

### Agent als ijsbreker

"Voor de ontwikkeling van Nikita in deze complexe markt is onze handelsagent

van goudwaarde. Als native speaker komt hij natuurlijk goed van pas tijdens contractonderhandelingen. Maar zijn grote sterkte is toch zijn grondige kennis van de retailmarkt en de bijbehorende zakencultuur. Voor onze salesploeg is hij een echte ijsbreker."

— ID —

**Bedrijf:** Nikita

**Gevestigd in:** Herk-de-Stad

**Sector:** voeding

**Opgericht in:** 1960

**Aantal medewerkers:** 100

**Aanwezig in:** 6 landen

**Actief in Duitsland sinds:** 2010

### FIT-acties Duitsland

- Van 17 tot 24 november 2015 organiseren we de Contactdagen Duitsland in samenwerking met UNIZO en Voka.
  - Van 25 tot 29 april 2016 organiseert FIT samen met AWEX een groepsstand op Hannover Messe, de grootste industriële vakbeurs ter wereld.
  - Van 20 tot 23 september 2016 organiseert FIT een groepszakenreis voor de sector van machines en industriële toelevering ter voorbereiding voor Euromold Düsseldorf, een vakbeurs van machines.
  - Van 19 tot 23 oktober 2016 vindt Frankfurter Buchmesse plaats, de 's werelds grootste professionele boekenbeurs. FIT organiseert er samen met VUV/Boek.be een groepsstand.
  - Van 24 tot 16 november 2016 organiseert FIT, samen met AWEX en Brussel Invest & Export, een groepsstand op de medische topbeurs Medica in Düsseldorf.
- Meer info vindt u op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be).

### Duitsland agentenland

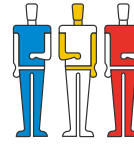
In Duitsland zijn zo'n 60.000 Handelsvertreter – agenten – actief. Samen bemiddelen ze voor om en bij de 30% van de Duitse handel, goed voor 175 miljard euro omzet op jaarbasis. Een handelsagent aanstellen is een vorm van outsourcing. U staat een deel van uw bevoegdheid af aan een externe partner die tussen producenten en handelaars optreedt, tussen handelaars onderling of tussen handelaars in het binnen- en het buitenland.

Meer info? Lees de marktstudie over de kerncompetenties van de handelsagent op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be).

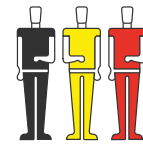
# Factsheet Duitsland



OPPERVLAKTE  
357.021 KM<sup>2</sup>



AANTAL INWONERS  
81,1 MILJOEN (2014)



AANTAL BELGEN  
ingeschreven in Berlijn:  
25.749 (juli 2015)



OFFICIËLE TAAL  
DUITS

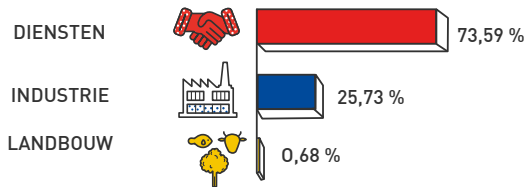


MUNTEENHEID  
EURO



Tegen 2022 wil Duitsland geen kernenergie meer produceren. In 2050 wil het land bovendien voor 80% op hernieuwbare energie kunnen rekenen.

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



## Ease of doing business index



## Politiek risico



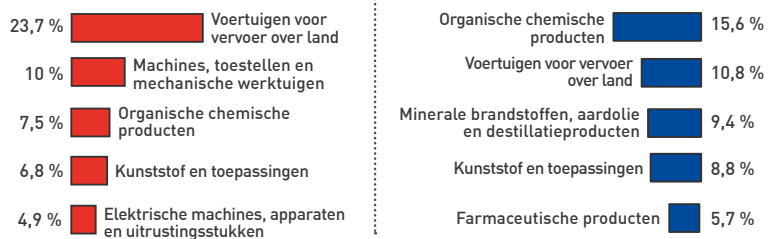
## Commercieel risico (van A tot C)



### Meer weten over zakendoen in Duitsland?

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.

## Vlaamse export naar Duitsland: € 50,2 miljard (2014)



## Vlaamse import uit Duitsland: € 35,6 miljard (2014)



# Erasmus for Young Entrepreneurs viert vijfde verjaardag

## De ervaring van uw ondernemersleven

Op Erasmus-uitwisseling maakt u veel vrienden, maar leert u weinig bij. Dat cliché klopt alleszins niet voor de Europese ondernemersvariant. Erasmus for Young Entrepreneurs legt na vijf jaar uitstekende resultaten voor. Zo zag respectievelijk 61% en 54% van de 'nieuwe' en 'ontvangende' ondernemers zijn omzet stijgen na deelname.

Erasmus for Young Entrepreneurs is het Europese uitwisselingsprogramma voor ondernemers, opgericht door de EU in 2009. Het programma wil jonge ondernemers de kans geven om praktische ervaring op te doen bij een ervaren collega in een ander Europees land. Ook kennisuitwisseling tussen Europese ondernemers met een klein of middelgroot bedrijf staat hoog op de agenda.

### Missie volbracht

Mooie ambities, maar slaagt Erasmus for Young Entrepreneurs daar ook in? De 5e verjaardag van het programma bood de ideale aanleiding om het te onderzoeken. Het resultaat is positief. Sinds de start in 2009 draaiden 3.400 nieuwe ondernemers mee aan de zijde van een ervaren gastondernemer. Elk jaar zag het programma een constante stijging in het aantal deel-

### Vertrek op kennisuitwisseling met Erasmus for Young Entrepreneurs

Heeft u plannen om een onderneming te starten, of heeft u dat in afgelopen drie jaar gedaan? Dan komt u misschien in aanmerking voor uitwisseling naar een ander Europees land. Dat kan voor een periode van één tot zes maanden. Bent u eigenaar of directielid van een kleine of middelgrote onderneming? Dan kan u zich kandidaat stellen als ontvangend ondernemer. Alle info op: [www.erasmus-entrepreneurs.eu](http://www.erasmus-entrepreneurs.eu).



Advies voor uw onderneming binnen handbereik





nemers. "In België telden we er 292", zegt Hajar Zamouri, coördinator van het Enterprise Europe Network (EEN), waar kandidaten zich kunnen registreren. "Daarvan waren er 103 'nieuwe' ondernemers die ervaring opdeden en 189 'ontvangende' ondernemers."

**Deelnemers stelden dat het programma hen absoluut had gesterkt om een onderneming op te starten."**

### Springplank naar eigen bedrijf

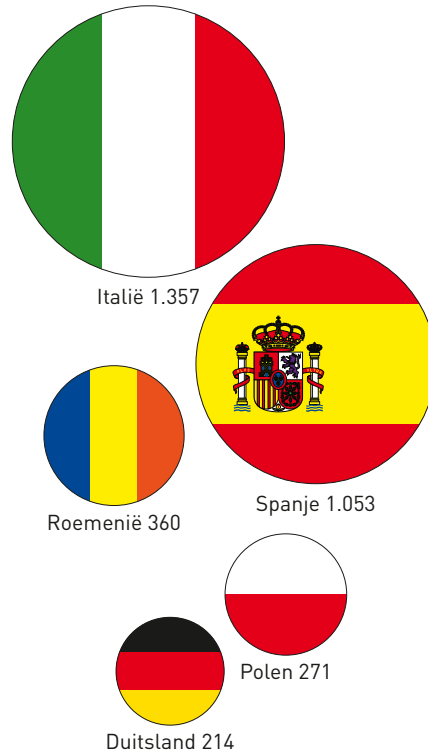
Nog belangrijker dan die goede deelnamecijfers is de positieve impact op de Europese economie. "Deelnemers die achteraf met een onderneming waren gestart, stelden dat het programma hen absoluut had gesterkt in hun voornemen", zegt Hajar Zamouri. Het programma leidde ook tot het oprichten van meer ondernemingen: ruim een derde van de aspirant-ondernemers startte ook effectief met een onderneming na de uitwisseling. Veel kersverse ondernemers noemden de management- en marketingcompetenties die ze tijdens het programma hadden opgedaan een grote meerwaarde.

**De kans is groot dat we in de toekomst nog advies en steun zullen uitwisselen."**

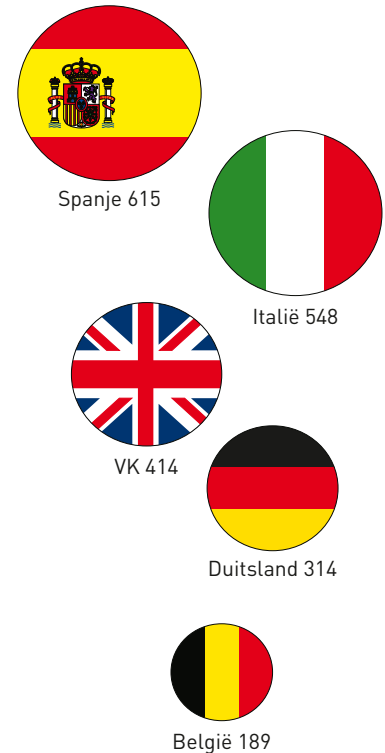
### Win-win

Dat laatste blijkt ook uit de cijfers: nieuwe ondernemers die hebben deelgenomen aan Erasmus for Young Entrepreneurs zetten duidelijk hogere overlevingspercentages neer dan de gemiddelde Europese kmo. Ook voor de ontvangende ondernemers is het programma trouwens een verrijkende ervaring: zo zegt 60% dat ze inspiratie hebben opgedaan voor nieuwe ideeën of technieken. Soms resulteerde dat in nieuwe producten of diensten.

## Landen met meeste NIEUWE ondernemers



## Landen met meeste ONTVANGENDE ondernemers



## Ondernemers met plannen

De Brit Adam Friswell is een jongeman met een plan. In 2017 start hij zelf een onderneming op. De naam en het idee heeft hij al: met Sponsoring Limited wil hij een onlineplatform aanbieden waar universitaire verenigingen en sponsors elkaar vinden. Maar voor hij de sprong zal wagen, wil Adam Friswell eerst nog ervaring opdoen. Een uitwisseling met Erasmus for Young Entrepreneurs leek hem de ideale manier, en met succes: afgelopen zomer draaide hij twee maanden mee met Aleksandr Natanelov, zaakvoerder van het Antwerpse bedrijf Natan Consult.

### Toepasselijke ervaring

"Ik wilde ondernemersvaardigheden opbouwen en ondervinden wat het is om een echte ondernemer te zijn", zegt Adam Friswell. "Meedraaien met iemand die al eens door het hele proces is gegaan, leek me daarvoor de ideale manier. Helemaal mooi is dat Natan

Consult in dezelfde sector actief is als waar mijn ambities liggen. Zo deed ik waardevolle inzichten op in het creëren van connecties binnen de reclame- en marketingsector. Een van Aleksandr's projecten was het opzetten van een online tool om verschillende partijen dichter bij elkaar te brengen. Precies dat wil ik ook bereiken met mijn toekomstige bedrijf."

### Oog op de toekomst

"Goed mogelijk dat Sponsored Limited en Natan Consult elkaar nog van dienst kunnen zijn", voegt Aleksandr Natanelov toe: "Sponsoring Limited wil banden smeden met studentenverenigingen in heel Europa. De expertise die Sponsored Limited daarin opbouwt, kan ook mijn klanten helpen om studenten beter te bereiken. De kans is dus groot dat we in de toekomst nog advies en steun zullen uitwisselen."

# kalender



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.

## Irak, Jordanië, Koeweit en Libanon

17 tot en met 19 november 2015

Brussel

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 16 november 2015 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

## Duitsland en Nederland

17 tot en met 24 november 2015

Gent, Geel, Hasselt, Leuven en Veurne

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 23 november 2015 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

## Bosnië-Herzegovina, Slovenië, Oostenrijk en Zwitserland

25 november tot en met 2 december 2015

Gent, Leuven, Brugge, Antwerpen en Hasselt

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 1 december 2015 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

## 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](http://www.flanderstrade.be)

CONTACT-  
DAGEN

GROEPS-  
STAND

## GastroNord – Zweden Stockholm

26 tot en met 29 april 2016

GastroNord is dé beurs voor hotels, restaurants, fastfood en catering in Noord-Europa. Ook vertegenwoordigers van de grote Zweedse distributieketens met hoofdkantoren in Stockholm zoals Ica, Coop en Axfood, zijn er discreet aanwezig.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 15 december 2015 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Kurt Vleminckx op 02 504 88 03 of [kurt.vleminckx@fitagency.be](mailto:kurt.vleminckx@fitagency.be)

## Singapore Airshow – Singapore Singapore

**16 tot en met 21 februari 2016**

De Singapore Airshow is de belangrijkste internationale lucht- en ruimtevaartbeurs in Azië. Maak op dit uitgelezen forum kennis met de talrijke mogelijkheden van de snelgroeiende Aziatische luchtvaartindustrie.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 15 november 2015 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Jeroen De Vuyst op 02 504 88 55 of [jeroen.devuyst@fitagency.be](mailto:jeroen.devuyst@fitagency.be)

## Domotex/Asia Chinafloor – China Shanghai

**22 tot en met 24 maart 2016**

Domotex/Asia Chinafloor is de belangrijkste vakbeurs voor vloerbekleding in het Verre Oosten. Stel er uw bedrijf voor op het Vlaamse paviljoen, georganiseerd door FIT en Fedustria-Interieurtextiel.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 30 november 2015 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Marianne Temmerman op 02 504 87 79 of [marianne.temmerman@fitagency.be](mailto:marianne.temmerman@fitagency.be)

## Hannover Messe – Duitsland Hannover

**25 tot en met 29 april 2016**

Hannover Messe is de grootste industriële vakbeurs ter wereld. 5 dagen lang ontvangen 6.500 exposanten verspreid over 27 (sector)hallen tot 350.000 bezoekers uit alle windstreken. FIT zal hier voor het eerst op aanwezig zijn.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 30 november 2015 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

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

**Antwerpen** > 03 260 87 22  
[antwerpen@fitagency.be](mailto:antwerpen@fitagency.be)

**Limburg** > 011 29 20 80  
[limburg@fitagency.be](mailto:limburg@fitagency.be)

**Oost-Vlaanderen** > 09 276 19 30  
[oostvlaanderen@fitagency.be](mailto:oostvlaanderen@fitagency.be)

**Vlaams-Brabant** > 016 66 56 00  
[vlaamsbrabant@fitagency.be](mailto:vlaamsbrabant@fitagency.be)

**West-Vlaanderen** > 050 24 74 10  
[westvlaanderen@fitagency.be](mailto:westvlaanderen@fitagency.be)



**Vlaanderen**  
is Internationaal Ondernemen



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

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

[WWW.FLANDERSTRADE.BE](http://WWW.FLANDERSTRADE.BE)