

Magazine voor internationaal ondernemen

# wereld wijs

77

08\2015

Magazine van Flanders Investment & Trade, Afgiftekantoor Cent X, B021170 Koning Albert II-laan 37, 1030 BRUSSEL

**Dierendonck gaat tot op het bot**

**Ontdek de genomineerden Leeuw van de Export!**

**Onbekend Bulgarije ontwikkelt zijn potentieel**





04

In gesprek met **Dierendonck**

## Zakendoen in Bulgarije

11



19

De 6 genomineerden voor de Leeuw van de Export 2015 zijn bekend!

en verder ...

**3** Edito \ **8** Marktinformatie \ **10** Intussen ... \ **16** Enterprise Europe Network  
Vlaanderen gidst u door het Europese beleid \ **22** Kalender

## “Batterijen opladen voor een sterke tweede helft”

Beste lezer,

Terwijl het heerlijk zomert en velen onder u genieten van een welverdiende vakantie, staan ook bij FIT de activiteiten op een iets lager pitje. Af en toe uitblazen is nodig. Alleen zo kunnen de batterijen voldoende opladen om er weer helemaal voor te gaan.

We hebben namelijk heel wat op het programma staan in de tweede helft van dit jaar. Zo bekronen we in september twee gloednieuwe Leeuwen van de Export. Met deze prijs bekronen we bedrijven die in het voorgaande jaar uitzonderlijke prestaties hebben neergezet. Een vakjury kiest een winnaar in twee categorieën: kleine bedrijven met maximaal 49 medewerkers en grote bedrijven met 50 of meer medewerkers.

Bij de kleine bedrijven maken Aluvision, Basalte en Zappware een kans op de Leeuw van de Export; bij de grote ondernemingen nemen Libeco-Lagae, Pattyn Packing Lines en Sofico het tegen elkaar op voor de prestigieuze award. Gefeliciteerd en veel succes, allen!

Wie uiteindelijk met de trofee naar huis gaat, weten we pas volgende maand. Wat we nu wel al met zekerheid kunnen zeggen, is dat de prijsuitreiking een interessante avond wordt voor iedereen die met export heeft te maken. Wil u dat event bijwonen? Dat kan, we zouden dat zelfs heel fijn vinden. Schrijf u in op [www.leeuwvandeexport.be](http://www.leeuwvandeexport.be) en we verwelkomen u graag op 16 september in Leuven.

Verder zijn we volop bezig met de uitbreiding van ons buitenlandse netwerk. Elk jaar onderzoeken we of onze aanwezigheid nog optimaal aansluit bij de economische realiteit. Die is immers voortdurend in beweging. In 2016 zullen we daarom onze aanwezigheid opdrijven in de Baltische staten, op het Amerikaanse continent, in Azië en West-Afrika. Zodra deze nieuwe of uitgebreide kantoren actief zijn, stellen we ze aan u voor.

Claire Tillekaerts  
Gedelegeerd bestuurder  
Flanders Investment & Trade

## Colofon

Wereldwijs is een uitgave van

### Flanders Investment & Trade

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





# Mag het ietsje meer zijn? Voor Dierendonck alvast wel!

De beste bakker of slagerij in de buurt, die kennen we gewoonlijk. Maar dat klanten het hele land doorkruisen en zelfs grenzen oversteken om bij Dierendonck een stukje vlees te kopen, dat is vrij uniek. Sterrenchefs uit binnen- en buitenland etaleren op hun menukaart dat ze met Dierendonck koken. De slager als idool in foodieland, hij bestaat en hij heet Hendrik Dierendonck. Ook al komen in deze rubriek vooral gevestigde exportwaarden aan bod, deze keer maken we graag een uitzondering en belichten we de ambities van een startende exporteur.



Wereldwijd sprak af met Hendrik Dierendonck in de winkel in Sint-Idesbald. Na een rondleiding in de slagerij, namen we plaats in Carcasse, het aanpalende restaurant en de jongste uitbreiding van de activiteiten van Dierendonck. Anemone Monsieur, de adviseur Internationaal Ondernemen (AIO) van ons provinciaal kantoor West-Vlaanderen en vaste FIT-contactpersoon voor Dierendonck, leert nog volop zelf het bedrijf goed kennen. Een interview voor Wereldwijd leent zich hier perfect voor.

## Slagerszoon met hoog rock-'n-rollgehalte

**Anemone Monsieur:** "Je maakt komaf met het cliché van de oubollige slager en voorziet het beroep zelfs van een serieuze dosis 'cool'. Hoe ben je daarin geslaagd?"

**Hendrik Dierendonck:** "Al van bij de start vijftien jaar geleden toen ik de slagerij van mijn vader overnam, timmer ik aan de opwaardering van het ambacht. Dat wil ik niet verborgen houden, maar net tonen aan onze klanten. Daarom koos ik bij de renovatie van de winkel tien jaar geleden voor grote ramen. Daardoor zie je de karkassen hangen en is de link met onze producten in de toonbank meteen duidelijk.

Transparantie vind ik belangrijk. In de vleessector hebben we geen gebrek aan schandalen. Denk maar aan de dioxine- en hormonencrisissen, die hebben onze stiel geen goed gedaan. Maar tussen alle rotte appels zijn er doorzetters geweest die bleven geloven in de schoonheid van het beroep en handelen met het grootste respect voor de boer en onze producten, daar sta ik niet alleen in. Die filosofie heeft mijn vader mij met de paplepel ingegoten. Ik ben boven de slagerij opgegroeid en op mijn vierde wist ik al dat ik ook slager wilde worden.

**|| We besloten om export en ook import structureel aan te pakken, daarvoor investeren we in een nagelnieuwe productievestiging."**

Door constante kwaliteit aan te bieden, bouw je een zekere reputatie op. Die kreeg een fikse boost toen ik in 2011 werd uitgenodigd op de Flemish Primitives, een tweedaags culinair internationaal topevent, georganiseerd door Flanders Taste Foundation. Plots werd ik 'de man die de

Vlaming weer vlees deed eten'. Die erkenning is fijn, dat ga ik niet ontkennen. Maar dat je door een grotere naambekendheid nieuwe, boeiende mensen leert kennen, je filosofie breder kan uitdragen en ik waardering voor mijn stiel kan kweken ... daar ben ik duizendmaal blijer mee.

## Nieuwe, andere tijdsgeest

**Anemone Monsieur:** "En vertaalt zich dat ook in concrete resultaten?"

**Hendrik Dierendonck:** "Zeker. Potentiële leveranciers nemen alsmaar vaker spontaan contact op om te kijken of er samenwerking mogelijk is. Steeds meer werken vaak jonge boeren volgens diezelfde filosofie als ik, met respect voor het metier, en gelijkgestemden hebben de neiging om elkaar te vinden. In eigen land neemt mijn vader die zoektocht voor zijn rekening, in het buitenland doe ik dat.

Door de verhoogde media-aandacht in Frankrijk en Nederland, demonstraties op internationale vakbeurzen, samenwerking met topchefs en sociale media bouw ik een naambekendheid op en wordt dat zoekproces telkens nieuw leven ingeblazen. In Frankrijk bijvoorbeeld, hebben we al interessante potentiële leveranciers én klanten gevonden. En op de Wereldexpo in Milaan presenteren we ons als



— ID —

Bedrijf: Dierendonck

Sector: slagerij

Opgericht in: 1970

Geschatte omzet 2014: ± 4,5 miljoen euro

% van omzet 2014 gerealiseerd in het buitenland: ± 3%

Aantal medewerkers: 30

weliswaar zelf nog uitzuiveren, maar zo ontmoeten we interessante en relevante gesprekspartners. Door daar structureel werk van te maken, zetten we onze uitvoerplannen optimaal in de startblokken.”

## “Slagers zijn slachtoffer van het assortiment.”

### In het tempo van het product

**Anemone Monsieur:** “Dreig je dan geen slachtoffer te worden van je succes? Zal de productie de groeiende vraag wel kunnen volgen?”

**Hendrik Dierendonck:** “Om onze kwaliteitstandaard te handhaven, hebben we inderdaad veel tijd nodig: om de runderen te kweken en het vlees te laten rijpen. Daarom is de samenwerking met de juiste boeren zo belangrijk. Maar ik waak er scherp over dat de kwaliteit blijft primeren. Intussen had ik al een pak meer winkels kunnen hebben. De vraag is er, maar ik hou de boot af. Als ik toezeg, wil ik dat we er klaar voor zijn.”

Het risico bestaat eerder dat we slachtoffer worden van het assortiment. De keuze is enorm. Ik pleit veeleer voor een terugkeer naar een zeer beperkt maar supervers aanbod van topkwaliteit, afhankelijk van wat er die dag wordt bereid. En op is op.

In dat concept van een kleinschalige en beperkte slagerij – eventueel met een kleine eetgelegenhedenruimte erbij –



“Beheers uw groei”

cluster met Be Delicious, een collectief van zes Vlaamse producenten dat lekkere en hoogwaardige streekproducten aanbiedt. Zo kunnen we er ons ‘potjesvlees’ in de wereldetage plaatsen en dat schept verdere exportkansen.”

### Klaarstomen voor export

**Anemone Monsieur:** “FIT heeft Dierendonck leren kennen toen jullie plannen hadden om een winkel in Parijs op te starten. Uiteindelijk is dat project afgeblazen, maar de internationaliseringsplannen werden niet op een lager pitje gezet?”

**Hendrik Dierendonck:** “Integendeel, we besloten om export en ook import structureel aan te pakken. De uitvoer van vers

vlees is streng gereguleerd op Europees niveau. In Veurne bouwen we een nagelnieuwe productievestiging. Die zal beantwoorden aan de meest strikte hygiënenormen en beschikken over alle EU-certificaten voor export. Want ook al maken we traditionele producten met respect voor het ambacht, dat betekent niet dat we blijven stilstaan in de tijd. We kiezen voor een geavanceerde uitrusting en voor een innovatieve bedrijfsvoering.

Ook proberen we nu ons internationale netwerk zo breed en stevig mogelijk op te bouwen. FIT speelt daar een rol in. Jullie begeleiden ons in een nieuwe wereld en stellen contacten voor. Die moeten wij

geloof ik erg sterk. Zoiets in verschillende markten neerzetten, terwijl we de productie zelf kort in de hand kunnen blijven houden, daar teken ik meteen voor! Zeggen dat we met z'n allen minder vlees moeten eten, klinkt wellicht wat tegenstrijdig voor een slager. Toch ben ik ervan overtuigd en als we vlees eten, dan liefst van de best mogelijke kwaliteit."

**\\ Ondertussen had ik al verschillende winkels kunnen hebben. De vraag is er, maar ik hou de boot af."**

### Raad van wijzen

**Anemone Monsieur:** "Een nieuwe productievestiging, twee winkels, een restaurant, uitbreiding naar het buitenland. Vanwaar die drang naar meer?"

**Hendrik Dierendonck:** "Ik opereer in een nichemarkt en heb ondertussen dertig man in dienst. Toen ik de zaak overnam, waren we maar met z'n vieren. Toen we vijftien medewerkers telden, besefte ik dat we op een kantelpunt stonden. Financieel zat het niet helemaal goed. De loonkosten zijn hoog, dus ofwel moesten we opnieuw afbouwen, ofwel moest ik ambitieuzere plannen maken.

Ik heb veel ideeën, maar omdat ik ook mijn eigen beperkingen ken, ben ik niet te beroerd om anderen om advies te vragen. Drie jaar geleden heb ik een raad van adviseurs om me heen verzameld: slimme, capabele mensen uit verschillende takken van de bedrijfs-wereld. Van hen heb ik al bijzonder veel opgestoken, soms zetten ze met terug met beide voeten op de grond. Daarnaast heb ik anderhalf jaar geleden een manager aangeworven met veel ervaring in voeding.

Hier in Sint-Idesbald wil ik, in de ruimte die vrijkomt door de verhuizing van de productie naar Veurne, een testatelier maken waar plaats is voor innovatie. Ook dat is voor mij investeren in de toekomst. Met Carcasse hebben we al veel wis-

selwerking met sectorgenoten en chefs kunnen genereren via de workshops die we hier organiseren. Ook mijn medewerkers wil ik daarbij volop betrekken. Met hen brainstormen doet hen nadenken en effectief bijdragen aan wat we elke dag samen doen. Omgekeerd leer ook ik daar ontzettend veel van bij.

Daarom vind ik het ook de moeite om verder te kijken dan mijn branche. Zo heb ik al projecten gehad met modeontwerpers, bijvoorbeeld. Geen typische activiteiten voor een slager. Die creatieve kruisbestuiving is fantastisch en waardevol, dat wil ik blijven aanwakkeren. Ik hou ervan om mijn grenzen te verleggen."

**\\ Ik geloof sterk in het concept van een kleinschalige slagerij. Dat in verschillende markten neerzetten, terwijl we de productie zelf in de hand houden, daar teken ik meteen voor!"**

### Een olympisch jaar

**Anemone Monsieur:** "Is dat meteen ook jouw ultieme tip voor andere ondernemers?"

**Hendrik Dierendonck:** "Neen, daarvoor zou ik kiezen: specialiseer je. Een advies waar ik zelf tegen zondig, want ik ben vaak met veel te veel tegelijk bezig. Nog een tip: beheers je groei. Groeien is de droom van elke ondernemer, maar als het te hard gaat, word je onvermijdelijk geconfronteerd met groeipijnen op organisatorisch of financieel vlak.

Momenteel bevinden we ons in een olympisch jaar. We investeren zwaar in onze nieuwe productievestiging en bereiden ons voor op een internationaal avontuur. En dat een jaar nadat we Carcasse hebben geopend, wat toch ook een nieuwe en grote uitdaging was. Het was niet altijd makkelijk, maar ik heb er zoveel

van opgestoken. Bovendien financieren we voorlopig nog altijd alles met eigen middelen. Ik lig er af en toe wel wakker van, maar dat geldt voor elke ondernemer, denk ik."

**\\ Ik heb veel ideeën, maar omdat ik ook mijn eigen beperkingen ken, ben ik niet te beroerd om anderen om advies te vragen."**

### Toekomstplannen

**Anemone Monsieur:** "Jouw naambekendheid stuwt het succes van het merk Dierendonck. Is de toekomst verzekerd?"

**Hendrik Dierendonck:** "Volgens mij is het merk bekender dan ik, en zo hoort het ook. Uiteraard heb ik door de jaren heen mijn eigen rijpingstechnieken ontwikkeld en kon ik mijn stempel drukken op het merk, maar dat kan worden voortgezet.

Een van mijn twee kinderen wil nu ook slager worden. Hij is nog zeer jong, dus dat kan nog veranderen. Wel is het zo dat we thuis vaak nog met het werk bezig zijn. Mijn vrouw en ik runnen alles samen en we zijn allebei gepassioneerd door ons vak. Dan is het logisch dat we er veel over spreken en die liefde voor het ambacht overbrengen op onze kinderen.

Maar voor het zover is, moeten we nog enkele hordes nemen. Logistiek, bijvoorbeeld, zal een grote leerschool worden, zeker om onze exportplannen goed te kunnen realiseren. Advies daarover is alvast meer dan welkom."



### 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 zaken-  
opportunities in overzichtelijke marktstudies.  
U kan ze allemaal lezen en downloaden op  
**[www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)**, onder de rubriek  
'Marktinformatie'.





### **Entering the e-commerce market in China**

Chinese consumenten kopen voeding en dranken almaar vaker online. Voor ondernemers betekent dat grote opportuniteiten, maar elke marktbenadering heeft zijn voor- en nadelen. In deze studie doen we ze uit de doeken.

### **Specialty beer in Singapore**

De bierconsumptie in Singapore stijgt jaar na jaar en speciaalbieren zitten er flink in de lift. We analyseerden de markt en zetten opportuniteiten, valkuilen en reglementaire aspecten op een rij. Ook lokale importeurs, vakverenigingen, beurzen en events komen aan bod.

### **Healthcare and Medical Devices in Hong Kong**

De Hongkongse gezondheidssector behoort tot de wereldtop. Bovendien biedt ze tal van kansen voor Vlaamse exporteurs, vooral op het vlak van medische hulpmiddelen. Ons lokale kantoor onderzocht deze branche en stelde een rapport op over de huidige situatie, mogelijke opportuniteiten, geldende reglementering en belangrijkste importeurs.

### **Snapshot at the aeronautical and space industry in South Korea**

Zuid-Korea wil van zijn lucht- en ruimtevaartsector tegen 2020 een mature industrie maken met sterke lokale productie. De ambitie is om de sector op termijn te laten uitgroeien tot een mondiale exportspeler. In deze marktstudie geeft ons kantoor in Seoel onder meer statistische informatie, een overzicht van de belangrijkste marktspe- lers en tips voor een doordachte marktaanpak. Tot slot behandelen we kort ook lokale beurzen en events.

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

# Intussen ...

De Antwerpse coöperatieve start-up **Tapazz** sleepte in Londen de 'Eurostar Ashden Award for Sustainable Travel' in de wacht, een internationale duurzaamheidstrofee. Tapazz is een autodeelplatform voor particulieren en telt in ons land al zo'n 1.400 leden.

De Japanse luchtvaartmaatschappij ANA vliegt nog dit jaar van Brussel naar Tokio. **Brussels Airport** rekent op 100 directe en 200 indirecte jobs voor 1 miljoen passagiers per jaar. Het Japanse bedrijf gaf nog geen details vrij over het vluchtschema, maar de luchthavenuitbater hoopt op een dagelijkse vlucht.

**Cubigo**, dat computertoepassingen ontwikkelt waardoor senioren langer thuis kunnen blijven wonen, breekt internationaal door. Zo tekende de Limburgse start-up belangrijke contracten met Amerikaanse en Nederlandse zorgbedrijven. Voor de verdere groei zoekt het bedrijf nog 2 miljoen euro.

Een van de meest luxueuze jachten ter wereld, de Majesty 155, werd onlangs voorgesteld in Dubai. En daar vaart een stukje Vlaanderen in mee. De Kortenbergse lederleverancier **Stolz** mocht immers het leer aanleveren voor het interieur.

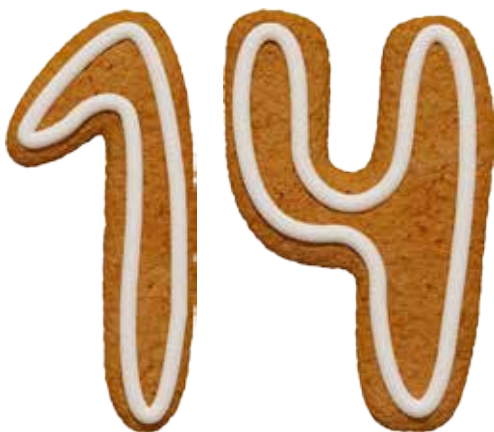
De Chinese telecomgigant **Huawei** koos Leuven als uitvalsbasis voor zijn European Research Institute (ERI). Het ERI vormt een belangrijke mijlpaal in de wereldwijde innovatiestrategie van Huawei. Vanuit Leuven zullen de R&D-activiteiten van zo'n 1.200 onderzoekers op 18 Europese sites worden gecoördineerd.

De Amerikaanse tv-dienstenleverancier NEP kocht **Outside Broadcast**. Het Rotselaarse bedrijf werkte zich vorig jaar op de Winterspelen in Sochi en op het WK voetbal in Brazilië in de kijker bij zijn Amerikaanse sectorgenoot. Naast Outside Broadcast telt ons land met Videohouse nog één andere tv-dienstenleverancier die wereldwijd grote sport- en andere evenementen in beeld brengt.

Het Gentse **Quut** wint de Design Management Europe Award in de categorie micro-ondernemingen. Die prijs belooft ondernemingen die design op een strategische manier in hun bedrijfsvoering integreren. Quut ontstond in de schoot van het industrieel ontwerp bureau Pars Pro Toto en won eerder al twee Red Dot Design Awards.

De West-Vlaamse weefgetouwenbouwer **Van de Wiele** neemt het Franse Superba over, wereldleider in heatsettingmachines. Heatsetting is een extra hittebehandeling van de garens waarmee tapijten worden getuft of geweven. Met de overname voegt Van de Wiele 50 miljoen euro omzet toe aan de 505 miljoen euro die het vorig jaar haalde. Dat was al 15% meer dan in 2013.

Vorig jaar stelde de biofarmaceutische industrie in ons land 34.155 personen tewerk. Dat is een toename van 1,3% ten opzichte van het jaar ervoor, zo becijferde **pharma.be**. Sinds 2008 steeg de tewerkstelling zelfs met 5,5%. Ook op exportvlak boekt de branche mooie resultaten: na Duitsland is ons land de belangrijkste exporteur van biofarmaceutische producten in de EU.



miljoen euro investeerde **Lotus Bakeries** in zijn gloednieuwe productielijn voor Dinosaurus-koekjes. De volautomatische productielijn is een van de modernste ter wereld en is gebouwd voor de verwachte groei in de volgende jaren. Vandaag liggen de dinokoeken al in de Belgische en Franse winkelrekken. Finland, Nederland, Tsjechië, het VK en Zweden volgen later dit jaar.

# Bulgarije

## Bulgarije, het meest onbekende lid van de EU?

**Leer het land kennen en ontdek er uw handelsmogelijkheden**

De kans bestaat dat u Bulgarije vooral kende uit reisbrochures of historische boeken. Maar in het voorjaar trok staatssecretaris voor Buitenlandse Handel Pieter De Crem de aandacht naar het Balkanland. Hij stelde er tijdens een economische zending Belgische ondernemers voor aan lokale politici, bedrijven en organisaties. Omgekeerd konden de deelnemers er ook hun slaagkansen meten. Dat ondernemen in Bulgarije rendabel kan zijn, bewijzen Vlaamse ondernemerspioniers al geruime tijd. Aan dat succes heeft onze vertegenwoordiger ter plaatse, Anne Defourny, dikwijls meegeholpen.





### FIT-acties Bulgarije

\* Van 7 tot 9 september komt onze economische vertegenwoordiger Anne Defourny naar Brussel voor de Contactdagen. Alle sectoren zijn welkom.

\* Van 4 tot 6 november organiseert FIT samen met zijn Waalse evenknie AWEX een groepszakenreis naar Sofia, de hoofdstad van Bulgarije. Ook dit initiatief richt zich naar alle sectoren.

Meer info vindt u op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be).

Anne Defourny ondersteunt en begeleidt Belgische bedrijven in Bulgarije vanuit de hoofdstad Sofia voor FIT, AWEX en Brussel Invest & Export. In haar job moet ze nog vaak aan de basis werken en echt het land voorstellen. Want als Vlaamse ondernemers aan Bulgarije denken, is dat gewoonlijk als mogelijke productielocatie in Oost-Europa. Zelden overwegen ze het als geschikte exportbestemming. Bovendien vrezen veel Bulgaren dat ze bij wie hen wel kent een slechte reputatie hebben. Daarom schetst Anne Defourny enkele economische trends en opportuni-

teiten in Bulgarije. Want onbekend maakt onbemind. Onterecht, zo blijkt doorgaans.

### Opeenstapeling van zware veranderingen

Anne Defourny: "Bulgarije was nog maar goed twee decennia uit het communistische regime gestapt, toen de wereldwijde economische en financiële crisis hard toesloeg. Na jaarlijkse groeicijfers van gemiddeld 5,5% ging het bbp in 2009 plots zwaar in het rood. Het herstel daarna verliep moeizaam. Export is namelijk een van de drijvers van de Bulgaarse economie. Maar als je belangrijkste handelspartner – de EU – moeilijke tijden beleeft, heeft dat zijn weerslag. Bovendien ging Bulgarije sinds 2013 door een politiek instabiele periode waarin verschillende regeringen zijn gevallen. Daarbovenop zorgde de bankencrisis vorig jaar voor een ontwrichting van de Bulgaarse bankensector.

Momenteel is de huidige economische

situatie opnieuw stabiel, met een groeicijfer van 1,7% in 2014. Prognoses maken gewag van een iets minder voortvarend 2015, maar ook van 2 tot 3% groei in de volgende jaren. Ook op politiek vlak ziet het ernaar uit dat Bulgarije terug in kalmer water is beland. De vooruitzichten zijn dus positief, alhoewel de verkiezingen eind oktober dat nog moeten bevestigen."

### In de kinderschoenen

Anne Defourny: "Uiteraard kunnen ook andere factoren die verwachtingen nog doen omslaan. Zo heeft Bulgarije nog wel wat werk voor de boeg op het vlak van transparantie, het naleven van de wet en de hervorming van de energiemarkt en banksector. Het opnemen van de Europese fondsen voor de periode 2014-2020 zal cruciaal zijn voor de ondersteuning van de Bulgaarse economie. Bulgarije deed dat in de vorige periode 2007-2013 al vrij goed – ongeveer 80% van de Europese fondsen is opgenomen – dus we mogen



verwachten dat het minstens even goed zal gaan.

Vergeet niet dat Bulgarije eigenlijk een piepjonge vrijemarkteconomie is. Dat is nog duidelijk merkbaar. Zo kan het serviceniveau serieus worden opgekrikt en ontbreekt een klantgeoriënteerde houding bij veel bedrijven. Bulgaren kennen de principes van een vrije markt wel, maar het zit nog te weinig in de cultuur ingebakken, zeker als je vergelijkt met Vlaamse bedrijven. Tegelijk dragen ze de erfenis van een communistisch regime, waardoor veel bureaucratie heerst. Corruptie is er, hoewel andere landen in de regio merkelijk slechter scoren. Het is mogelijk om te ondernemen in Bulgarije zonder deel te nemen aan malafide praktijken. Sowieso moet je overal op je hoede zijn en je gezond verstand gebruiken als je onderneemt in het buitenland, dat is in Bulgarije niet anders.

Maar meer transparantie is dringend

nodig. Om dat te bekomen, moet de Bulgaarse overheid stappen zetten. En die boodschap heeft ze begrepen. De huidige regering werkt aan een e-government. Dat moet nog verder worden ontwikkeld, maar daar zijn Europese fondsen voor toegewezen. Vlaamse ondernemers die hierin actief zijn, kunnen daarbij een rol spelen.”

### **Nog kanshebbers**

Anne Defourny: “Zowat een vijfde van de Bulgaarse werkende populatie is actief in de landbouw. Die sector is dringend toe aan innovatie: nieuwe machines, technologie, organisatiestructuren, noem maar op. Ook is er een tekort aan expertise. Dankzij het geld van de Europese fondsen zal aan die noden kunnen worden beantwoord. En met hun knowhow op dat vlak kunnen Vlaamse ondernemers hier kansen rapen.

Elke sector bevat opportuniteiten voor onze bedrijven, in het bijzonder milieu, infrastructuur, toerisme en de medische industrie. Om daadwerkelijk mee te kunnen dingen bij aanbestedingen, werk je het best samen met een lokale partner. Hou er rekening mee dat de prijs een van de belangrijkste aankoopcriteria is. Op dat vlak moet je het wellicht afleggen tegen andere prijsbrekers, maar met kwaliteit kan je het verschil maken. Of met een nicheproduct. En onze bedrijven kunnen bogen op een oude en goede naam. We waren namelijk een van de eerste buitenlandse investeerders die begin jaren 90 naar Bulgarije trokken.

Slaag je erin om een plek te veroveren op de Bulgaarse markt, heb dan zeker oog voor de uitstekende locatie van het land. Van hieruit heb je een vlotte toegang tot Oost-Europa, Azië en Turkije.”

### **Laagste inkomstenbelasting van de EU**

Anne Defourny: “Goed nieuws voor wie wil investeren in Bulgarije: nergens anders in de EU betaalt je minder inkomstenbelasting. Die bedraagt slechts 10%. Nog een sterke troef is de hoogopgeleide beroepsbevolking, die je tegen de laagste lonen in Europa aanwerft. De IT- en taalvaardigheden van Bulgaren zijn van een hoog niveau. Zo wist het land uit te groeien tot de meest aantrekkelijke outsourcingbe-

stemming van Europa. Wereldwijd doen zelfs maar acht landen beter.

Technisch gezien beschikken Bulgaren over sterke competenties, maar hun zogeheten soft skills zijn onderontwikkeld. Daarom heeft het weinig zin om hen te overladen met dure of hippe marketingwoorden. Je kan beter na een meeting met je gesprekspartner gaan eten en praten over onderwerpen die niets met je professionele activiteiten te maken hebben.”

### **Meet-and-greet**

Anne Defourny: “Goede persoonlijke relaties zijn cruciaal voor professioneel succes in Bulgarije. Om dat te bekomen is geduld belangrijk. Gewoonlijk duurt het twee tot vier afspraken, waarbij je over zeer algemene zaken praat, vooraleer je daadwerkelijk over je business begint te praten. Daarnaast is ook een lokale partner onmisbaar. Die kent de plaatselijke taal, het schrift, de cultuur en de wegen van de bureaucratie. Bulgarije heeft nog zo veel ontwikkelingspotentieel, al is het maar om te voldoen aan de EU-standaarden. Dat kan je maar goed aanboren als je met regelmaat persoonlijk naar hier komt. We kunnen je helpen met een relevante contactenlijst. Wanneer jullie een relatie hebben opgebouwd en de tijd rijp is om over zaken te praten, zal jij het initiatief moeten nemen. Bulgaren kunnen passief overkomen in hun manier van zakendoen, dus is het aan jou om de vraag te stellen en eventueel te herhalen.

Als ondernemer word je onvermijdelijk geconfronteerd met het andere tijdsgevoel van Bulgaren. Voor hen is tijd een rekbaar begrip. Daardoor is het moeilijk om twee weken op voorhand een afspraak te prikken. Dat werkt gelukkig ook in omgekeerde richting. Als jij hier onverwacht arriveert, lukt het meestal nog om op het laatste ogenblik een meeting vast te leggen.

Bulgaren komen misschien op het eerste gezicht nogal wantrouwig uit de hoek – een restant uit hun verleden – maar ze ontpoppen zich snel tot gastvrije mensen. Toon gewoon voldoende respect voor hun cultuur en geschiedenis. Daarvoor doet basiskennis wonderen.”

Anita Woytowicz, International Business Development Manager bij Unil Lubricants

## “Samenwerking met huidige partner maakt wereld van verschil”

Smeermiddelenspecialist Unil Lubricants is al ruim een eeuw een gevestigde waarde in de sector. Tot 1993 was deze producent nog in familiehanden, daarna nam petrochemieus Shell het bedrijf over. In die tijd startte het de prospectie in Oost-Europa net op, hoewel de internationale focus tot 2009 vooral op Frankrijk en de Benelux lag. Daarna maakte Unil Lubricants deel uit van de Franse holding Cipelia en nam de export een vlucht met de aanwerving van Anita Woytowicz, International Business Development Manager bij Unil Lubricants.

“Toen ik in dienst trad, overleed onze Bulgaarse distributeur waar we al sinds eind jaren 90 mee samenwerkten. Haar zoon nam het bedrijf over, maar niet met hetzelfde enthousiasme. Toen in 2008 de Bulgaarse immobielbubbel barstte, was de naschok enorm en vielen onze activiteiten er zo goed als stil. We hebben er de samenwerking stopgezet en gingen in 2014 in zee met zijn grootste subdistributeur. Zij kochten voortaan dus rechtstreeks bij ons.”

### Reputatie verzilveren

“In het begin richtte ik me vooral op Rusland, Oekraïne, de Baltische staten en Ierland, maar toen ik in april 2012 Bulgarije bezocht in het kader van een economische missie, werd ik aangenaam verrast. We spraken er met een

pak bedrijven. De interesse was groot, in het bijzonder bij twee zeer grote spelers. Als relatief klein bedrijf is dat toch niet evident. Wat bleek? Onze eerste Bulgaarse distributeur had uitstekend werk geleverd en een mooie reputatie voor ons opgebouwd. Unil Lubricants stond er bekend omwille van zijn goede kwaliteit, geproduceerd in Vlaanderen onder toezicht van een technisch laboratorium, en bovendien verkocht tegen een correcte prijs. En net doordat we zo klein waren, loonde het niet de moeite om met onze producten te frauderen. Namaak – inferieure kwaliteit in vaten van grote spelers verpakken bijvoorbeeld – komt helaas vaak voor in Bulgarije.”

### Moeilijke regio

“Dat ons merk er bekend is, betekent niet dat het een makkelijke regio is. In Bulgarije is de algemene koopkracht laag. De meeste buitenlandse investeringen zijn eerder klein of afkomstig van lagelonenlanden zoals China, Rusland of Turkije. Daarom mikken we ook op de beleving van grote Belgische bedrijven in Bulgarije. Daarbij kijken we breed, niet alleen naar de auto-industrie. Zowat alles in industriële uitrusting moet immers worden gesmeerd. Voorts heerst er voor grote bedrijven nog corruptie op hoog niveau. Een oliedistributeur bezit bijvoorbeeld ook de meerderheid van een bedrijf

dat wagens verdeelt. Die oligarchische organisatiestructuur beïnvloedt sterk het zakendoen in Bulgarije.”

### Bagage uit het verleden

“Als slaviste spreek ik Bulgaars en is de lokale cultuur mij niet vreemd. Toch verbaast het me telkens weer hoe weinig businessgericht de meeste Bulgaren zijn, hoe passief hun manier van zakendoen is. Hun commerciële capaciteiten en verkoopvaardigheden zijn zo goed als niet ontwikkeld. Verkopers wachten tot iemand een bestelling plaatst. Leveranciers wachten tot iemand korting geeft of een actie plant. Ik besef goed dat die inertie komt door hun moeilijke geschiedenis. Bulgarije werd altijd onderdrukt en kon nooit een sterke ondernemingsgeest ontwikkelen. En als daar al een flard van ontstond, situeerde die zich in een grijze legaliteit.”

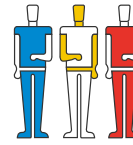
### Transparantie troef

“Dat sociaaleconomische erfgoed zal Bulgarije nog wel even met zich meedragen, maar er is beterschap in zicht. Zo blinkt onze huidige distributeur uit in professionaliteit, motivatie, flexibiliteit en transparantie. Bedrijfsethiek is geen hol woord voor hen. Hopelijk is die verfrissende aanpak tekenend voor een brede nieuwe, jonge generatie die de Bulgaarse markt opkomt.”

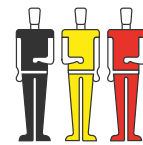
# Factsheet Bulgarije



OPPERVLAKTE  
110.910 KM<sup>2</sup>



AANTAL INWONERS  
7,2 MILJOEN (2014)



AANTAL BELGEN  
ingeschreven in Sofia: 410 (JULI 2014)



OFFICIËLE TAAL  
BULGAARS

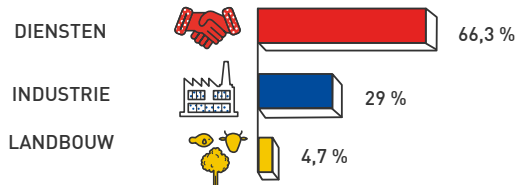


MUNTEENHEID  
BULGAARSE LEV (BGN):  
1 EUR = 1,96 BGN  
(1/07/2015)



Bulgarije is 's werelds  
grootste producent van  
lavendel- en rozenolie.

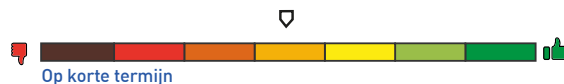
## Aandeel economische sectoren in bbp



## Ease of doing business index:



## Politiek risico



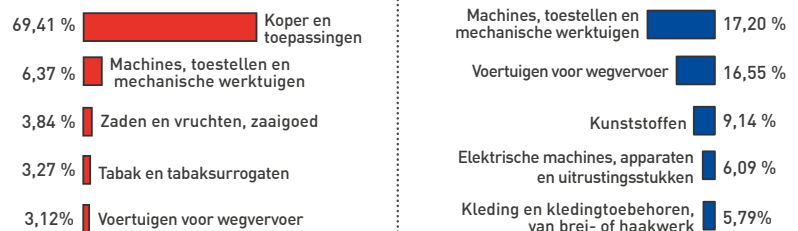
## Commercieel risico (van A tot C)



### Meer weten over zakendoen in Bulgarije?

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 Bulgarije: € 502,1 miljoen (2014)



## Vlaamse import uit Bulgarije: € 911,6 miljoen (2014)

# Vindt u het Europese beleid soms een wirwar?

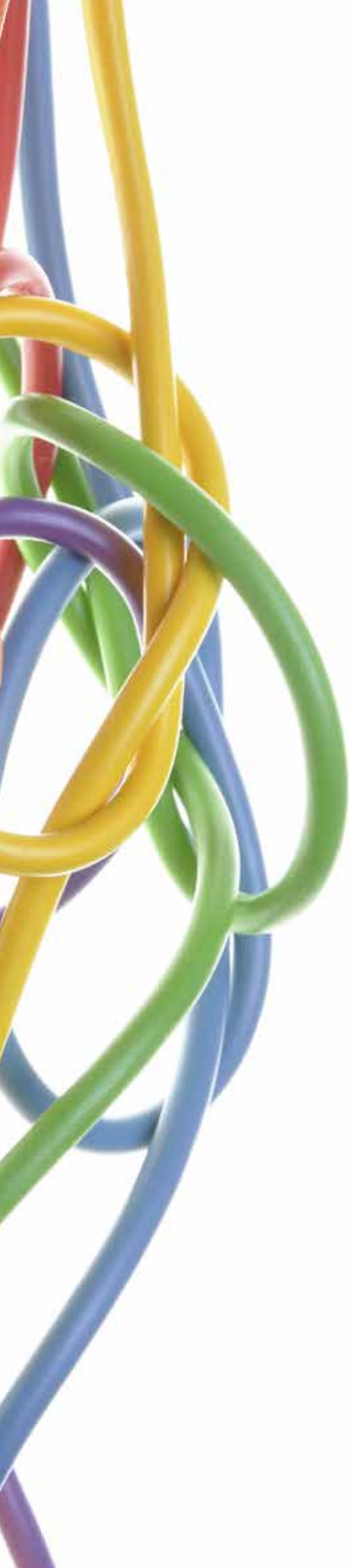
Enterprise Europe  
Network Vlaanderen  
gidst u er vlot doorheen!



*Advies voor uw onderneming binnen handbereik*







Het doen en laten van uw onderneming wordt meer en meer 'geregeld' door het Europese beleid. Als ondernemer is het niet altijd eenvoudig om in het doolhof van richtlijnen en beslissingen een duidelijk antwoord te vinden. Enterprise Europe Network Vlaanderen helpt u hierbij door informatie over het Europese beleid, de Europese wet- en regelgeving en de Europese financieringsprogramma's op uw maat te vertalen.

De Europese Dienstenrichtlijn, CE-markering, handelsbelemmeringen, intellectuele-eigendomsrechten, internationale tewerkstelling ... Dat is maar een greep uit de voorbeelden van domeinen waarvoor u de hulp van het Enterprise Europe Network Vlaanderen kan inroepen. We bespreken ze kort.

### **Europese Dienstenrichtlijn**

Wil u een bedrijf of filiaal oprichten in een ander EU-land? Of wil u diensten vanuit België aanbieden in een ander EU-land zonder u daar te vestigen?

De Europese Dienstenrichtlijn staat voor: minder en betere regels, en één elektronisch loket om de formaliteiten voor een dienstverlening te kunnen afhandelen. Zo wil de Europese Dienstenrichtlijn een echte, interne Europese markt voor diensten tot stand brengen. Het moet voor dienstverlenende bedrijven – van loodgieter tot een architectenbureau – gemakkelijker worden om overal in de EU aan de slag te gaan.

#### ***Waarom is de Europese Dienstenrichtlijn belangrijk?***

Met een aandeel van 98% van alle bedrijven in Europa vormen kmo's de ruggengraat van de Europese economie. De meerderheid is enkel actief binnen de

eigen markt. Dat kan een bewuste strategische keuze zijn, maar soms maken administratieve en juridische obstakels een einde aan de buitenlandse plannen van een dienstverlener, nog voor het avontuur is gestart.

#### ***Kan ik nu makkelijker ondernemen binnen Europa?***

De Europese Dienstenrichtlijn beoogt een administratieve vereenvoudiging voor ondernemingen die actief zijn op de Europese dienstenmarkt. Alle EU-leden moesten namelijk de voorschriften voor de uitoefening van dienstenactiviteiten onderzoeken, en vereenvoudigen indien nodig. Bovendien werd per lidstaat één online loket opgericht waar ondernemingen alle formaliteiten kunnen verrichten om een dienst te verlenen. In eigen land zijn dat de ondernemingsloketten. Daar vinden ondernemers informatie en kunnen ze procedures afwickelen om in een ander EU-land aan de slag te gaan. Zo kunnen dienstverleners



vanuit hun thuisland al een hoop zaken uitzoeken en regelen.

### **CE-markering**

De CE-markering is alomtegenwoordig. U vindt het label op verschillende producten – van speelgoed over machines tot gastoestellen – maar wat betekent het precies? Dit label geeft aan dat een product voldoet aan de relevante Europese veiligheids-, gezondheids- of milieuvoorschriften voor een fabrikant, importeur of verdeler. Het beoordeelt niet de kwaliteit van het product als dusdanig. Een product dat voldoet aan de geharmoniseerde Europese normen krijgt automatisch het vermoeden van overeenstemming met de veiligheidseisen uit de Europese richtlijnen en mag vrij circuleren binnen de Europese markt. U moet de markering aanbrengen vooraleer u het in product in de Europese handel brengt en het in gebruik wordt genomen.

### **Knelpunten met Europese wetten en regels?**

Ondervindt u problemen met de Europese regelgeving? Via Enterprise Europe Network Vlaanderen kan u dat melden. Soms volstaat duidelijke informatie doorsturen, maar in andere gevallen moet uw knelpunt worden doorverwezen naar SOLVIT of naar de bevoegde Europese instanties.

Dergelijke problemen worden gerapporteerd aan de Europese Commissie via een databank voor de analyse en toetsing van bestaande communautaire regelgeving. Zo dragen deze meldingen bij aan het verbeteren van het Europese wetgevingstechnische werk.

### **Botst u buiten de EU op handelsbarrières?**

Een exportgerichte regio als Vlaanderen heeft alleen maar baat bij vlotte en vrije internationale handelsstromen. De verlaging van invoerrechten, veelal gere-

liseerd binnen WTO-onderhandelingen, is dan ook goed nieuws.

Daar staat tegenover dat niet-tarifaire handelsbelemmeringen wereldwijd opgang maken. In die mate zelfs dat ze grotere obstakels zijn geworden dan de importtarieven. Gezien hun beperktere middelen zijn kmo's vaker slachtoffer van deze verdoken protectionistische maatregelen.

Met de Europese Verordening betreffende handelsbelemmeringen (VO nr. 3286/94 van de Raad) beschikt u als Europese Ondernemer over een krachtig instrument om inbreuken van derde landen onder de aandacht te brengen van de Europese Commissie. De Vlaamse overheid moedigt u aan om gebruik te maken van dit instrument. U kan dat via FIT doen.

### **Intellectuele-eigendomsrechten: bescherm uw kennis**

In een kenniseconomie wordt de waaier intellectuele-eigendomsrechten (merk, model, patent, auteursrecht) een steeds belangrijker activapost op uw bedrijfsbalans. Een adequate bescherming dringt zich op, iets wat de Europese Commissie graag aanmoedigt. De discussie rond de oprichting van een unitair Europees patent woedt al jaren, maar blokkeerde altijd op de talen voor het patent. Vandaag is er dan toch een doorbraak: de Europese Commissie heeft besloten om met 25 lidstaten de zogeheten 'enhanced cooperation' op te starten. Daardoor kunnen bedrijven hun uitvindingen beschermen via één Europees patent dat geldig is in alle EU-lidstaten, op Spanje, Italië en Kroatië na. Een daling in de vertaalkosten en administratieve rompslomp maakt het patent

goedkoper en gebruiksvriendelijker.

Het Gemeenschapsmerk (Community Trade Mark) en het Gemeenschapsmodel (Community Design) zijn wel al beschikbaar: met één enkele procedure krijgt uw merk of model bescherming in de hele EU.

### **Internationale tewerkstelling**

De eengemaakte Europese markt leidt alsmear meer tot grensoverschrijdende tewerkstelling en grotere arbeidsmobiliteit. Zo zenden Vlaamse ondernemingen hun werknemers steeds vaker uit voor een opdracht in het buitenland. Omgekeerd komen werknemers uit andere EU-landen hier (tijdelijk) diensten leveren.

Sinds 1 mei 2010 geldt als algemene regel voor internationale tewerkstelling de toepassing van de socialezekerheidswetgeving van het land waar de werknemer actief is (werkland), ook als de werknemer (of werkgever) in een ander land woont.

In het geval van een strikt tijdelijke opdracht in het buitenland bestaat een uitzondering. De werknemer blijft sociaal verzekerd in het land van waaruit hij wordt uitgestuurd (als de noodzakelijke voorwaarden vervuld zijn). Dit heet detachering.

Wanneer de werknemer regelmatig in het buitenland werkt, kunnen zich verschillende scenario's voordoen waarvoor telkens andere regels gelden. Logisch dat werken in een internationale context nog veel vragen oproept. Het Enterprise Europe Network Vlaanderen kan u hierbij helpen en een antwoord bieden op uw vragen rond internationale tewerkstelling.

Voor meer info over deze en andere onderwerpen, neem contact op met Enterprise Europe Network Vlaanderen via [www.enterpriseeuropenvlaanderen.be](http://www.enterpriseeuropenvlaanderen.be). Of vraag het aan FIT via [handelsbelemmering@fitagency.be](mailto:handelsbelemmering@fitagency.be).



# Bloemen voor onze exportkampioenen

Welke Vlaamse onderneming maakt dit jaar het meest indruk op de jury? Kanshebbers in de categorie 'Bedrijven met maximaal 49 medewerkers' zijn Aluvision, Basalte en Zappware. Bij 'Bedrijven met 50 of meer medewerkers' loopt de strijd tussen Libeco-Lagae, Pattyn Packing Lines en Sofico. Sowieso zijn het stuk voor stuk exportkampioenen. Dat het een spannende 14e editie van de Leeuw van de Export wordt, is dus nu al gegarandeerd.

Om u te helpen bij het kiezen van uw persoonlijke favoriet, stellen we de genomineerden kort aan u voor.

# Genomineerde bedrijven met maximaal 49 medewerkers

## Aluvision nv

Dit groeiende familiebedrijf uit het Oost-Vlaamse Deinze ontwikkelt en produceert aluminium systemen. Die zijn vooral bestemd voor de sectoren standbouw, interieur en events. Dankzij hun sterk gepersonaliseerde ontwerpen en verregaande individuele klantenondersteuning, oogst Aluvision wereldwijd succes. Zo treft u hun modulaire en ecologische systemen aan in 30 landen. Vorig jaar realiseerden de 36 medewerkers een omzet van 7,8 miljoen euro. Ongeveer 82% daarvan kwam uit export.

## Basalte nv

Nog een exporttopper uit Oost-Vlaanderen, en meer bepaald uit Merelbeke. Basalte ontwerpt en fabriceert felbegeerde designproducten voor diverse domoticoepassingen. Daarbij staan tijdloos design, edele materialen en gebruiksgemak centraal. De innovatieve kmo met 15 werknemers zette al vele designprijzen op haar naam, maar ook klanten in bijna 60 landen zijn dol op de ontwerpen. Op een jaaromzet van ruim 4 miljoen euro was export goed voor 89%.

## Zappware nv

Het Hasseltse Zappware verdedigt de kleuren van de provincie Limburg. Tot 2008 leverde het bedrijf producten en diensten aan lokale operatoren en tv-stations in Vlaanderen. Nadien specialiseerde het zich alsmaar meer in digitale tv-applicaties voor buitenlandse markten. Zo'n 30 vaste werknemers en 10 contractors zorgden in 2014 samen voor een omzet van 5,9 miljoen euro. Daarvan kwam 82% uit de export naar tientallen landen wereldwijd.

### Ssssst ....

De feitelijke strijd wordt vijf dagen voor de prijsuitreiking beslecht. Dan slijpen de kandidaat-Leeuwen hun tanden en presenteren ze elk hun dossier voor een uitgebreide jury. Die houdt haar beslissing halsstarrig stil tot woensdagavond 16 september.

### Ook u bent uitgenodigd!

Dan onthult Vlaams minister-president Geert Bourgeois wie de felbevochten titel van Leeuw van de Export 2015 wint. Ook u kan deze plechtige ontknoping bijwonen. We verwelkomen u graag in de Brabantthal in Leuven. Daarna volgt naar goede gewoonte ons jaarlijkse netwerkevent. Zowat alle FIT-vertegenwoordigers uit binnen- en buitenland en ongeveer 500 Vlaamse collega-exporteurs zullen er aanwezig zijn. De hoeveelheid exportervaring die daar op één avond gebundeld is, is werkelijk ongezien! Hét uitgelezen moment dus om interessante contacten te leggen en te onderhouden.

# Genomineerde bedrijven met **50 of meer medewerkers**

## Libeco-Lagae nv

Al sinds halverwege de 19e eeuw, produceert en verkoopt deze Meulebeekse groep linnen stoffen. Die zijn bestemd voor industriële toepassingen: meubelen, gordijnen, kledij en schildersdoeken, technisch textiel ... De eigen lijn bed-, tafel- en keukenlinnen en interieurdecoratie geniet internationale faam. Het West-Vlaamse linnen wordt uitgevoerd naar 65 landen, goed voor 92% van de 38,9 miljoen euro omzet in 2014. Bij Libeco-Lagae is 190 man aan de slag.

## Pattyn Packing Lines nv

Pattyn Packing Lines is gevestigd in de West-Vlaamse hoofdstad Brugge. Daar ontwerpt en produceert het familiebedrijf industriële verpakkingsmachines voor bulkproducten, in hoofdzaak voor de voedingsindustrie. Hun innovatieve aanpak – ze vonden onder meer de 'zakinzetmachine' en de 'doosopzetter' uit – levert hen internationaal succes op. De 66 medewerkers behaalden in 2014 een omzet van 21,1 miljoen euro. Maar liefst 97% daarvan werd gerealiseerd in 1 van de 68 landen waar de kmo actief is.

## Sofico nv

Sofico uit Zwijnaarde is gespecialiseerd in softwareoplossingen voor autofinanciering, leasing en fleet- en mobiliteitsmanagement. Met hun ERP-pakket Miles beheren financierings- en leasingbedrijven efficiënt de volledige levenscyclus van hun contracten. Bij de Oost-Vlaamse kmo werken 74 personeelsleden. Vorig jaar klokten ze af op 14,6 miljoen euro omzet. Daarbij telde de export naar zo'n 20 landen voor 60% van die jaarcijfers.

## DE LEEUW OP DE (SOCIALE) MEDIA

FIT stelt in aparte filmpjes de genomineerden uitgebreider voor op Twitter en YouTube. Volg ons dus op [twitter.com/FlandersTrade](https://twitter.com/FlandersTrade) en op [www.youtube.com/fitagency](https://www.youtube.com/fitagency)!

Van 7 tot en met 11 september komen de kandidaat-Leeuwen uitgebreid aan bod op Kanaal Z. Ook de winnaars van vorig jaar – HTMS en Agristo – worden geïnterviewd tijdens deze special.

Een week voordien kan u meer lezen over Aluvision, Basalte, Libeco-Lagae, Pattyn Packing Lines, Sofico en Zappware in Trends.

Kom op 16 september naar de uitreiking van de Leeuw van de Export 2015 in de Leuvense Brabant! Schrijf u snel in op [www.leeuwvandeexport.be](http://www.leeuwvandeexport.be).

# kalender



## Marokkaanse inkoper Label'Vie Brussel

28 oktober 2015

Op 28 oktober ontvangt FIT de internationale inkoper van de Marokkaanse distributiegroep Label'Vie. Wil u uw product in de Marokkaanse supermarkten zien? Via deze actie kan u een afspraak versieren. Label'Vie is een van de pioniers van de moderne Marokkaanse grootdistributie. Het bedrijf maakt deel uit van Best Financière, dat er de merken Carrefour, Carrefour Market en Atacadão exploiteert. Dit jaar wil de holding de kaap van 70 verkooppunten overschrijven. Gezochte producten? Food en non-food, diervoeding, fantasiejuwelen en make-up.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 31 augustus 2015 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Evelien Staelens 02 504 88 48 of [evelien.staelens@fitagency.be](mailto:evelien.staelens@fitagency.be)

UIT-  
NODIGING

## Trefdag handelsagenten Noord-Frankrijk

november 2015

Uw intrede op de Franse markt via een handelsagent? Ontmoet Franse handelsagenten uit uw branche met interesse in uw profiel!

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 7 september 2015 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Martine Van Goethem op 02 504 87 36 of [martine.vangoethem@fitagency.be](mailto:martine.vangoethem@fitagency.be)

TREF-  
DAG

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.

CONTACT-  
DAGEN

## Verenigde Arabische Emiraten, Qatar, Saudi-Arabië, Bahrein en Oman

3 tot en met 10 september 2015

Brugge, Hasselt, Sint-Niklaas, Mechelen en Leuven

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 9 september 2015 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

## Bulgarije, Slowakije, Kroatië, Servië en Montenegro

7 tot en met 9 september 2015

Brussel

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 8 september 2015 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

## Gezondheid en farma Noorwegen Oslo

**12 tot en met 14 oktober 2015**

De gezondheidsuitgaven in Noorwegen zijn de op twee na hoogste ter wereld. Er loopt een nationaal programma dat innovatieve initiatieven in de gezondheidssector stimuleert. Deze groepszakenreis spreekt leveranciers van goederen en diensten in de gezondheidssector aan en biedt kansen op het vlak van onder meer ziekenhuis- en laboratoriumuitrusting, levering medisch materiaal, ICT, automatisatie, nieuwe behandelingen en medicijnen.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 24 augustus 2015 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)  
**CONTACT?** Yves Beaurain op 02 504 87 77 of [yves.beaurain@fitagency.be](mailto:yves.beaurain@fitagency.be)

## Multisectoraal Zwitserland Bern

**26 tot en met 29 oktober 2015**

(her-)Ontdek uw zakelijk potentieel in Zwitserland. Dit welvarende land kan ook voor uw bedrijf nieuwe zakenpartners opleveren. Het programma focust op gezondheidszorg en farma, biotechnologie, design en interieur, meubelen, en voeding en dranken. Deelnemers uit andere sectoren zijn uiteraard ook welkom.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 8 september 2015 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)  
**CONTACT?** Marnix Bierlin op 02 504 87 43 of [marnix.bierlin@fitagency.be](mailto:marnix.bierlin@fitagency.be)

## Multisectoraal Zuidwest-Frankrijk Bordeaux

**23 tot en met 26 november 2015**

Frankrijk blijft een absolute must voor Vlaamse exporteurs, vandaar deze groepszakenreis in november.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 8 september 2015 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)  
**CONTACT?** Marnix Bierlin op 02 504 87 43 of [marnix.bierlin@fitagency.be](mailto:marnix.bierlin@fitagency.be)

GROEPS-  
ZAKEN-  
REIZEN

GROEPS-  
STAND

## Food & Hotel China Shanghai

**11 tot en met 13 november 2015**

Topbeurs in de Azië-Pacific-regio voor voeding, dranken, horeca en toerisme. Stel er uw producten voor op onze groepsstand. Vlaamse kmo's kunnen voor deze actie onder bepaalde voorwaarden een subsidie aanvragen bij FIT.

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 15 september 2015 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)  
**CONTACT?** Annemieke De Tollenaere op 02 504 87 33 of [annemieke.detollenaere@fitagency.be](mailto:annemieke.detollenaere@fitagency.be)

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

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

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

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

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

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



16 SEPTEMBER: DE AVOND DAT DE

# EXPORT MANAGER NIETS UITVOERT

**Kom naar de uitreiking van de Leeuw van de Export 2015 van Flanders Investment & Trade**

Het is 16 september. De Brabantthal in Leuven zit goed vol. Het kruim van de Vlaamse bedrijfswereld en het voltallige binnen- en buitenlandse netwerk van FIT tekenen present. De spanning stijgt. Wie wordt dit jaar bekroond voor zijn exportsuccessen? Dan roept de Vlaamse minister-president de winnaars van de Leeuw van de Export 2015 op het podium. Waarna het netwerken ten volle kan beginnen. Dat wilt u toch niet missen?



Schrijf u in op [www.leeuwvandeexport.be](http://www.leeuwvandeexport.be)

 **FLANDERS INVESTMENT & TRADE**

Hoofdsponsors



Locatiesponsor



Sponsors



Mediasponsor



POWERED BY Knack & trends