

Magazine voor internationaal ondernemen

wereld wijs

71
01\2015

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

**Newson,
in quantumsprongen vooruit**

**Enorme veerkracht van Ierland
toont zich opnieuw**





In gesprek met **Newson**

Zakendoen in Ierland



- 15 FIT voorziet alternatieven voor dienstencentra in de Verenigde Arabische Emiraten

en verder ...

3 Edito \ 8 Marktinformatie \ 14 Intussen ... \ 17 Kalender \ 19 #durftevragen

“FIT wenst u een gelukkig, gezond en succesvol nieuw jaar!”

Beste lezer,

We hebben inmiddels onze eerste passen in 2015 gezet. Ook al is deze maand gewoon een vervolg op december 2014, toch brengt een nieuw jaar optimisme en hernieuwde energie. En de hoop dat het nog beter wordt dan het voorbije jaar. Dat wensen wij bij FIT u oprecht toe!

Ook in 2015 staat ons programma bol van de acties en events. Allemaal hebben ze slechts één doel: de Vlaamse economie verder doen groeien en bloeien. Specifiek doen we dat bij FIT door u te helpen bij uw internationalisering en door buitenlandse investeerders aan te trekken naar Vlaanderen.

Dat Vlaamse bedrijven alles in huis hebben om over de grens actief of nog actiever te zijn, is overduidelijk. Door in meerdere markten te opereren, vergroot u niet alleen uw afzetgebied, u spreidt ook de risico's als het ergens eens wat minder gaat.

En die kans bestaat. Kijk maar naar Ierland. Enkele decennia geleden was het een van de armste landen in Europa. Maar de Keltische Tijger zocht en vond een uitweg: de landbouw ruimde plaats voor een dominant aandeel diensten. Hoofdzakelijk zelfs van toekomstgerichte sectoren. Ierland mocht zich daardoor in 2006 het op één na rijkste land van Europa noemen. Maar de wereldwijde financiële en economische crisis hield er bijzonder lelijk huis. De gevolgen waren zo dramatisch dat ze vier jaar later hulp moesten inroepen. De miljardeninjectie vanuit Europa deed zijn werk en vandaag veert de economie weer op. Dat er opnieuw veel mogelijk is, ook voor u, leest u verderop in dit nummer.

Het toont niet alleen de fragiliteit en vluchtigheid van economisch succes, maar ook dat ondersteuning en advies vragen geen teken van zwakte is. Integendeel, het bewijst net dat u vooruit wil. Dat u uw bedrijf en uw medewerkers alle kansen wil geven. En wij wensen niets liever dan u te helpen. Dus neem contact op met ons en we bekijken met plezier hoe we uw internationalisering het best mee aanpakken. Probeer het en u zal niet teleurgesteld zijn, dat beloven we u.

Claire Tillekaerts
Gedelegeerd bestuurder
Flanders Investment & Trade



Colofon

Wereldwijs is een uitgave van

Flanders Investment & Trade

Koning Albert II-laan 37
1030 Brussel
T 02 504 87 11
www.flandersinvestmentandtrade.be
wereldwijs@fitagency.be
www.linkedin.com/groups
twitter.com/FlandersTrade

Verantwoordelijke uitgever:

Claire Tillekaerts.

Redactie:

Flanders Investment & Trade,
bijgestaan door Com&Co,
bureau voor contentcreatie en -strategie.

Foto's: 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 met uw adresgegevens.





Newson, in kwantum- sprongen vooruit

Dat er niet zoiets bestaat als een geïkt stappenplan om belangrijke buitenlandse klanten voor zich te winnen, bewijst Newson. De kleine kmo uit het Dendermondse exporteerde haar afbuigsystemen voor lasermachines al naar Duitsland en Israël, nog voor ze in eigen land aan de man te brengen. Liever dan te mikken op welomlijnde markten en daarvoor commercieel vertegenwoordigers in te schakelen, overtuigen ze machinebouwers rechtstreeks via deelnames aan internationale laservakbeurzen. Louter en alleen met bewezen technologie, al kwam daar aardig wat volharding bij kijken.

Als onze Adviseur Internationaal Ondernemen voor Oost-Vlaanderen Kathleen Bruyland Newson opzoekt, zitten de laserspecialisten tussen de dozen. De verhuis van een oud cinemagebouw in Overmere naar ruimere kantoren in Dendermonde-stad lonkt. Nodig om de plannen om het team uit te breiden te kunnen realiseren.

Afgelopen jaar brachten Newsons laser-afbuigmotoren vier miljoen euro omzet op, waarvan het leeuwendeel uit buitenlandse contracten. Als leverancier van machinebouwers in voornamelijk de elektronica en glasindustrie levert het bedrijf aan een tiental landen, maar zijn motoren zitten wereldwijd in machines verwerkt. En de vraag naar de Newson-technologie blijft stijgen. Een dubbelinterview met COO Katrien Delaey en CEO Marc Van Biesen (op de foto's).

De verbazing was groot bij het Europees patentbureau toen ons prototype effectief bleek te werken. Want wie in godsnaam was Newson?

Katrien Delaey

Aanbod slim verruimen

Kathleen Bruyland: "Jullie zijn destijds begonnen als bouwers van stuurkaarten en software voor lasermachines. Vanwaar het idee om over te stappen naar afbuigsystemen?"

Marc Van Biesen: "Aanvankelijk bestond onze service uit engineering voor derden, vooral machinebouwers in de elektronica.



Eind jaren negentig zijn we lasersturingen beginnen te leveren: printplaten die lasers aansturen om bijvoorbeeld productinformatie aan te brengen op een component.

Onze kaarten hadden qua snelheid en precisie mijlenver voorsprong op de concurren-

tie. Maar andere spelers die ook motoren maakten, hadden duidelijk een streepje voor bij klanten. Om onze stuurkaarten optimaal te laten werken, op een even performante motor, en bovendien meer machinebouwers te overtuigen, besloten we om zelf flexibele en snellere lasermotoren en spiegelsystemen te ontwikkelen."

Katrien Delaey: "Wat zeker ook meespeelde in de stap naar de laserafbuigsystemen, was dat de Duitse multinational waarvoor we hoofdzakelijk onze stuurkaarten bouwden, van dag op dag besliste om een volledige afdeling met lasermachines te sluiten. Het moment was rijp om ons aanbod te verruimen."

Moving coil

Kathleen Bruyland: "Hoe verliepen die beginjaren?"

Marc Van Biesen: "We hebben moeten knokken om ons betere rhotor-afbuigstelsysteem erdoor te krijgen. Het was voor ons een ontgoocheling te merken dat heel de wereld werkte volgens eenzelfde, traag principe, bekend als 'moving magnets'. Omdat bepaalde spin-offs en een Ita-

liaanse professor claimden dat dat de beste manier was. Terwijl we zagen dat de succesvolle harddiskindustrie de 'moving coil'-technologie gebruikte om motoren hoeken te laten maken. Wij zagen alleen maar goede redenen om onze motoren volgens dat snellere draaispoelprincipe te ontwikkelen."

Sceptis ombuigen in succes

Kathleen Bruyland: "In 2006 hadden jullie het verhoopte patent op zak voor jullie rhotor-afbuigtechnologie. Een opluchting?"

Katrien Delaey: "Toch wel. De sceptis die leefde in de industrie, zag je ook bij het Europees patentbureau waar we onze aanvraag hadden ingediend. De verbazing was groot bij het Europees patentbureau toen ons prototype effectief bleek te werken. Want wie in godsnaam was Newson? We kwamen uit het niets aanzetten met een compleet ander motorconcept, zonder ruggensteun door een professor of universiteit."

Kathleen Bruyland: "Plots konden jullie uitpakken met jullie product. Hoe hebben jullie dat aangepakt?"



Katrien Delaey: "In het begin stonden we met demo's op algemene technologiebeurzen. Daarmee trokken we wel veel mensen aan, maar zelden de juiste. Sinds we ons toeleggen op internationale laserbeurzen als de Laser Messe in München en de LASYS-beurs in Stuttgart, bereiken we precies onze doelgroep: laser-machinebouwers.

Tien jaar terug konden we nog niet terugvallen op referenties – producenten die

al X-aantal systemen van onze makelij in hun machines verwerkten. We moesten beslissingsnemers dus echt overtuigen op basis van de technologie. Dat vroeg best wel wat geduld, want je moet altijd eerst door een testfase, en hoe groot zal de bestelling uiteindelijk zijn? Gelukkig hadden we met onze stuurkaarten en software voldoende kapitaal opgebouwd om die experimentele beginjaren te overbruggen.”

Opgewassen tegen Duitse standaarden

Kathleen Bruyland: “Jullie eerste klanten kwamen allemaal uit Duitsland, het machinebouwersland bij uitstek. Terwijl Duitse bedrijven doorgaans toch zweren bij Duitse technologie. Hoe zijn jullie erin geslaagd om er door te breken?”

“Omdat er nog altijd geen betaalbaar en beter alternatief is, zijn Duitse machinebouwers vandaag bereid om kerntechnologie bij ons aan te kopen.”

Marc Van Biesen

Marc Van Biesen: “Onze eerste rhotor-regelaar overtreft nog altijd de motoren volgens het oude principe die bedrijven maar blijven optimaliseren. Je kan er een laser mee sturen in verschillende richtingen en in de hoogte. Al wat je nodig hebt, is een stuurkaartje, een motor en een kleine voeding. De motor verbruikt amper stroom, waardoor hij niet opwarmt en nauwkeurig blijft.

Alleen om die reden zijn Duitse machinebouwers vandaag bereid om kerntechnologie als laserafbuigmotoren bij ons aan te kopen en niet bij een Duitse concurrent. Omdat ze duidelijke voordelen zien in vergelijking met wat ze in de ‘heimat’ kopen, en er nog altijd geen beter en betaalbaar alternatief bestaat. Fysica blijft fysica: als je alle kenmerken oplijst en naast de marktstandaard legt, betekent ons concept in de elektronica een kwantsprong vooruit.”



Kathleen Bruyland: “Hebben jullie intussen voldoende naam gemaakt, of zijn beurzen nog altijd een must?”

Katrien Delaey: “Als Vlaamse kmo hebben we niet de reputatie van grote machinebouwers, toch niet zoals de Duitse bedrijven. Maar door te blijven terugkeren naar dezelfde internationale beurzen en telkens met andere nieuwigheden uit te pakken, vragen mensen stilaan naar onze innovaties. We beginnen naam te maken. Beurzen zijn ook zeer internationaal, wat mooi meegenomen is in een niche als de lasermarkt. In een paar dagen tref je er alle lasermachinebouwers op één plek. Daarom plannen we in de toekomst ook deelnames aan laser-vakbeurzen in de VS en China, waar nog veel belangrijke machinebouwers gevestigd zijn.

Marc Van Biesen: “Wat wel fijn is om vast te stellen, is dat opticaleveranciers in Duitsland ons bij machinebouwers aanraden. Onze naamsbekendheid groeit daar zienderogen. Zo hielpen we op vraag van het gerenommeerde Fraunhofer Instituut verschillende afbuigsystemen te ontwikkelen, die zij nu gebruiken in hun machines. Zoiets geeft je natuurlijk veel visibiliteit. Het heeft ervoor gezorgd dat machinebouwers vandaag op beurzen onze technologie als verkoopargument aanhalen. In de toekomst willen we onze systemen nog meer verspreiden via samenwerkingen met instituten en universiteiten. Het levert altijd wel inzichten op.”

Open vizier

Kathleen Bruyland: “Israël is een tweede belangrijke afzetmarkt voor jullie. Hoe zijn jullie daarbij gekomen? Volgen jullie een bepaalde internationaliseringsstrategie?”

Katrien Delaey: “Doordat we onze systemen van in het begin buiten Europa verkochten, zijn we gestart vanuit een open vizier. We hadden snel door dat we klanten niet dicht bij de deur moesten zoeken,

maar wel daar waar ze onze motor nodig hebben. Daardoor heeft Duitsland het grootste aandeel in onze groei, gevolgd door technologieland Israël. Daar zitten ook onze grootste concurrenten, net als in de VS en China.

En dan zijn er natuurlijk de beurzen: zij leveren ons traditioneel de meeste offerteaanvragen op. Zodra de prijsafspraken rond zijn, volgt een testperiode van soms één à anderhalf jaar, waarna de bestellingen binnenlopen. Machinebouwers zijn erg trouw aan hun leveranciers. Zodra je in hun design zit, blijven ze bij je terugkomen. De bloeiende gsm-markt is zo een belangrijke afzetmarkt gebleken. En de toepassingen waarbij inktjetprinten plaatsmaakt voor lasermarkeren blijven uitbreiden, waardoor ook de vraag naar onze afbuigtechnologie stijgt.”

Het verdelersvraagstuk

Kathleen Bruyland: “Zien jullie grote verschillen: zijn er makkelijke en minder makkelijke markten?”

Marc Van Biesen: “Naar onze ervaring zijn machinebouwers vrij gelijkaardig. De meeste willen eerst uitvoerig testen en komen voor een kennismaking zelfs speciaal uit China overgevlogen. Sommige geloven zo sterk in onze technologie dat ze er meteen invliegen. Hoewel we geen streekgebonden verschillen opmerken, vraagt de taal soms wel om een andere aanpak. In China, bijvoorbeeld, werken we nu al met een verdeler om die taalbarrière te omzeilen. Maar we merken toch dat klanten liefst rechtstreeks met ons werken. Vandaar ook dat we vroegere plannen om samen te werken met een Duitse verdeler, hebben laten varen.

Ons product blijft zeer technisch, waardoor verkopers tegelijk ingenieurs moeten zijn. Extra probleem is dat verdelers een nieuwe technologie moeten voorstellen, die volgens een apart motorprincipe werkt. Veel makkelijker is het om een bekend product te promoten. We kunnen – met inzet van lokale werkplaatsen voor de mechanica – alles gelukkig nog altijd mooi van hieruit bewerken en verdelen.



Voor onze klanten is het voordeliger dat we zonder verkoopsnetwerk handelen, want ook daaraan hangt een prijskaartje vast.

Wat de taal betreft, daar hebben we voor onze grootste afzetmarkt het voordeel dat alle ingenieurs meertalig zijn en zich zeer vlot in het Duits kunnen uitdrukken. Je hoort de opluchting in de stem van Duitse klanten als we hen in hun eigen taal kunnen bedienen."

Als Vlaamse kmo hebben we niet de reputatie van grote machinebouwers."

Katrien Delaey

Kathleen Bruyland: "Moeten jullie veel compromissen sluiten, producten aanpassen aan andere culturen?"

Katrien Delaey: "Niet aan culturen als dusdanig, maar wel aan bedrijfsvragen. Vaak zijn onze ontwikkelingen zelfs gestuurd door vragen die wij opvangen bij klanten. Ze vinden geen enkel afbuig-systeem dat kan wat zij willen bereiken, en roepen ons ter hulp. Al onze eerste bestellingen waren trouwens 'speciallekes': klanten die niet bij onze concurrenten terechtkonden en om extra engineering vroegen. Minder elektronica tussen sturing en laser, om maar iets te noemen. Toch willen we geen maatwerk leveren. Wel proberen we altijd met nieuwe oplossingen te komen waarmee zo veel mogelijk verschillende klanten gebaat zijn."

Technische duizendpoten

Kathleen Bruyland: "Rusland hoort sinds kort tot jullie exportgebied. Ervaren jullie daar problemen?"

Katrien Delaey: "In Rusland begint het inderdaad goed te lopen. We vallen niet onder de importrestricties waar de landbouwsector mee te kampen heeft. Een maand nadat we onze eerste Russische aanvraag ontvingen, rolde de bestelling effectief binnen. Waar ik soms nog mee worstel, zijn de douaneformaliteiten.

— ID —

Bedrijf: Newson nv

Sector: engineering & techniek

Opgericht in: 1989

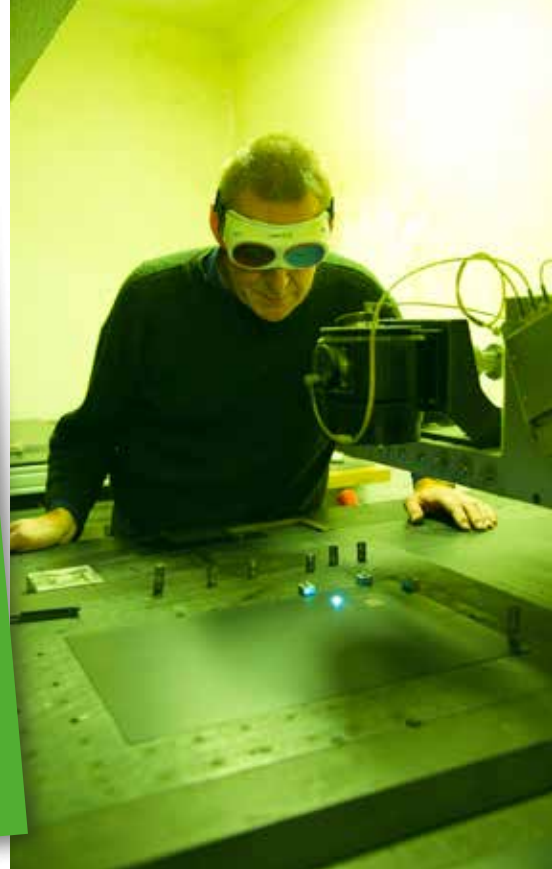
Omzet 2014: ± 4 miljoen euro

% van omzet 2014 gerealiseerd in het buitenland: ± 98%

Aantal medewerkers: 7

Hoofdzetel voorlopig in Overmere, verhuis gepland naar Dendermonde

Aanwezig in: Duitsland, Frankrijk, Nederland, Slovenië, Polen, Rusland, Israël, China en Japan



Ik heb via FIT destijds exportcursussen gevolgd en hou nog altijd de online landendossiers in de gaten om ons op de best mogelijke manier te organiseren. Maar de douane: het blijft een moeilijk administratief gedoe.

Voor export naar Israël, bijvoorbeeld, is het vaak lang wachten op vergunningen.

Onze motoren komen uitsluitend terecht in machines voor consumentengoederen, maar omdat ze zo nauwkeurig zijn, lenen ze zich evengoed voor militaire doeleinden. Dus hebben we een licentie nodig. Vaak staan onze producten klaar, maar is het wachten op dat ene papiertje. Al moet gezegd dat de bevoegde dienst voor exportvergunningen zijn nek uitsteekt voor ons."

Kathleen Bruyland: "Als er vanuit de politiek iets voor jullie kon verbeteren, wat zou dat dan zijn?"

Marc Van Biesen: "België en Vlaanderen zouden nog veel meer kunnen inzetten op clusters en zo meer aanzien en geloofwaardigheid creëren als machinebouwers. Het scholingsniveau in elektronica en mechanica is in onze regio zo ontzettend hoog, en toch komt dat op beurzen onvoldoende uit. Nederland en Duitsland

zijn met vlag en wimpel aanwezig, waardoor soms minder kwalitatieve producten meer interesse wekken. Daarop inzetten en lasertechnologiebedrijven samenbrengen onder één noemer, zou veel interessanter zijn dan iedereen apart te sponsoren om deel te nemen aan beurzen.

Hoe klein we ook zijn, in ons logo hebben we bewust de '.be' gestopt."

Marc Van Biesen

Nog te vaak pakken we in België uit met onderdelen van Duitse kwaliteit. Omgekeerd gebeurt dat veel minder, terwijl wij in heel veel Duitse machines als basiscomponent ingebouwd zitten. Hoe klein we ook zijn, in ons logo hebben we bewust de '.be' gestopt. Omdat we trots zijn op onze Belgische technologie en alle gemotiveerde technische duizendpoten die daarachter zitten."

Klaar voor de volgende stap in uw internationaliseringsproces?

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



Marktinformatie

Geregeld bundelen onze Vlaamse Economische Vertegenwoordigers (VLEV's) de lokale zaken- en opportuniteiten in overzichtelijke marktstudies. U kan ze allemaal lezen en downloaden op www.flanderstrade.be, onder de rubriek 'Marktinformatie'.

European Funds 2014-2020 in Poland

Sinds 2004 is Polen lid van de EU. Het land is de grootste begunstigde van EU-fondsen van alle lidstaten. Budgetten van het vorige 'Financial Framework 2007-2013' werden grotendeels geïnvesteerd in weginfrastructuur, duurzaam vervoer en milieubescherming. Dat blijft zo, maar nu krijgen innovatie en de ondersteuning van bedrijven een groter aandeel.

Fondsen zullen gaan naar de domeinen die het meest bijdragen aan de ontwikkeling van Polen zoals onderwijs, R&D en de digitalisering van het land. De nieuwe begroting (2014-2020) zal worden uitgevoerd via zes nationale programma's, inclusief een supraregionaal programma en zestien regionale programma's. Deze studie bevat meer gedetailleerde informatie hierover.

Download alle marktstudies
op www.flanderstrade.be



Ierland

Enorme veerkracht van Ierland toont zich opnieuw

De Keltische Tijger geeft niet op

Giganten als Amazon.com, Intel, Pfizer en Google kozen voor Ierland om er hun Europese hoofdkantoor, productie of onderzoekscentrum te vestigen. Ze deden dat om verschillende beweegredenen, die ook veel kleinere spelers kunnen overtuigen om een gooi naar de Ierse markt te doen. Binnenkort misschien ook u?



Jacques Vanhoucke

Sinds 1 september 2013 is Jacques Vanhoucke het waarnemend posthoofd van FIT-Ierland. Vanuit Dublin ondersteunt, begeleidt en adviseert hij Belgische bedrijven bij hun Ierse activiteiten. Hij heeft al meer dan tien jaar Ierse ervaring op de teller staan. Aanvankelijk voor Export Vlaanderen, de voorloper van FIT, later ook voor onze zusterorganisaties AWEX en Brussel Invest & Export.

Tijdens die periode ter plaatse zag Jacques Vanhoucke al een aantal ingrijpende marktevoluties. Was Ierland in 2006 nog het op één na rijkste land van Europa, vier jaar later moest de regering aankloppen bij de EU en het IMF. In ruil voor een miljardenbesparing kreeg de Keltische Tijger voor 67,5 miljard euro noodd kredieten. Vandaag staat Ierland er terug. Een verhaal van vallen en terugvechten.

Uit het dal van de crisis

Jacques Vanhoucke: "Momenteel ondervindt de Ierse thuismarkt nog altijd de gevolgen van de financiële crisis. De Ierse consument heeft zijn uitgavenpatroon moeten aanpassen aan de hogere belastingen en taksen. Of aan een lager inkomen, voor wie terecht kwam in de toegenomen groep van werklozen.

Maar de vooruitzichten zijn goed. Veelbelovend zelfs. Recente cijfers van de Directorate General for Economic and Financial Affairs van de Europese Commissie voorspellen een groei van het bbp van 3,6% voor dit jaar, en 3,7% voor 2016. In België is dat respectievelijk 0,9% en 1,1%.

Ook de werkloosheidsgraad, begin 2012 nog 15,1%, zou dit jaar dalen naar 11,1%, en in 2016 naar 8,5%.

Dit economische herstel is vooral nog hoofdzakelijk geconcentreerd rond Dublin, en rond de regio's Cork en Galway."

Hoogtes en laagtes

Jacques Vanhoucke: "De vechtersmentaliteit van Ierland is sterk. Het land heeft zichzelf al een paar keer moeten heruitvinden. Halverwege de negentiende eeuw kampte het land met de aardappelziekte. De hongersnood leidde tot een grote emigratievlucht naar Noord-Amerika, Australië, Nieuw-Zeeland en het VK.

Terwijl de bevolking in 1840 nog 8 miljoen inwoners bedroeg, kromp dat aantal bij het begin van de 20e eeuw tot 3,5 miljoen. Voorts ontstond de Ierse Vrijstaat op basis van het Anglo-Iers verdrag, waarbij Noord-Ierland Brits bleef.

In 1949 werd de Republiek Ierland uitgeroepen, die in 1973 toetrad tot de EU. Sinds 2002 maakt het land deel uit van de eurozone. Dankzij het lidmaatschap van de EU vloeide heel wat geld naar Ierland. Belangrijke infrastructuurwerken leidden tot de ontsluiting van het eiland en meer economische welvaart. De Ieren begonnen goed hun brood te verdienen en wilden almaar vaker een eigen huis bezitten, mede door de grote bouwprojecten die als paddenstoelen uit de grond rezen. Banken hebben in de periode heel wat leningen toegestaan. Toen de bankencrisis uitbrak en de vastgoedbubbel barstte, was de gemiddelde Ier het eerste slachtoffer.

De aanzuivering van de overheidsfinanciën en van de banken, opgelegd door de EU, leidde tot zwaardere belastingen, recessie, hogere werkloosheidscijfers en een toegenomen emigratie. Maar de financiële hulp van de trojka – EU, IMF en ECB – wierp vruchten af. Eind 2013 kon Ierland zich bevrijden van dit juk en leefde de economie opnieuw voorzichtig op."

Investeren in de toekomst

Jacques Vanhoucke: "De impact van de Ierse overheid op de economie is niet te onderschatten. In de jaren 90 heeft ze zwaar ingezet op het aantrekken van buitenlandse investeerders. Daarvoor cre-

eerde de Ierse overheid niet alleen een attractief kader, ze focuste daarbij vooral op toekomstsectoren zoals life sciences en ICT.

Dat stimulerende ondernemersklimaat heeft geleid tot de economische boom in het begin van deze eeuw, en helpt ook bij het herstel na de recessie. De bezuinigingsmaatregelen zijn erg drastisch, maar de snelle en kordate reactie van de Ierse regering heeft zeker bijgedragen tot het positieve effect ervan."

Beloftevolle sectoren

Jacques Vanhoucke: "De toekomstsectoren blijven de stuwende krachten van de Ierse economie. Ook voor Vlaamse bedrijven bieden zij de meeste kansen. Zo is farma & chemie de belangrijkste handelslink tussen Ierland en Vlaanderen. Die wordt weliswaar voornamelijk gevoed door gigantische multinationals, maar daar rond – in de ruime regio van Dublin en Cork – hebben zich lokale farmaclusters ontwikkeld. Zij produceren vooral generische geneesmiddelen voor menselijk gebruik. Daarnaast zijn ook producenten van dierengeneesmiddelen en voedingssupplementen voor mens en dier sterk aanwezig.

Ook de medische technologiesector is een belangrijke pijler binnen de Ierse economie. Die biedt evenzeer mogelijkheden voor Vlaamse ondernemers. De meeste spelers in dit domein hebben zich gevestigd in en rond de regio Galway. Vaak gaat het hier om buitenlandse investeerders die zich aangetrokken voelden door het fiscaal gunstige klimaat. Zo bedraagt de vennootschapsbelasting in Ierland slechts 12,5%. Daarbovenop genieten deze bedrijven fiscale stimuli voor onderzoek en ontwikkeling.

ICT, de motor van de Ierse economie, draait evenzeer op enkele zeer grote buitenlandse investeringen. Naast het fiscaal gunstige klimaat en de gerichte overheids subsidiëring, waren ook de hoge scholingsgraad, de Engelstaligheid en vooral de toegang tot de Europese eenheidsmarkt doorslaggevend in de keuze van investeerders om zich in Ierland te vestigen. Dankzij de aanwezigheid van gerenommeerde concerns als Microsoft, Salesforce, Facebook, eBay en Symantec heeft zich rond deze bedrijven

een belangrijke cluster gevormd. Ierland wordt binnen de ICT-sector ook wel Silicon Republic genoemd.

Voorts beweegt ook de Ierse milieusector zich op een steile leercurve. Omdat ze onmogelijk alle expertise zelf kan ontwikkelen, sloot de branche al verschillende allianties met buitenlandse bedrijven. Ierse milieuspelers zoeken actief naar technologieën en systemen. Vlaanderen staat op dat vlak erg sterk. Ierland beschikt bovendien over continue natuurlijke bronnen, vooral wind en water, waardoor het een geschikte locatie is voor de winning van alternatieve energie.

Tot slot biedt ook voeding kansen. De Ierse consument staat bekend als de meest gesofisticeerde van Europa. Dat uit zich echter niet in een gediversifieerd productgebruik, maar wel in een sterke voorkeur voor grote, bekende merken. Prijs is daarbij minder belangrijk, alhoewel de recessie en de komst van discounters dat besef wel aanwakkeren. Ook zal de Ierse consument doorgaans een product van eigen bodem verkiezen. Als je geen sterke en bijgevolg vaak dure marketingcampagne kan voeren, is de privatelabelmarkt wellicht een betere oplossing. Zo kan je ook de 'Buy Irish'-mentaliteit counteren."

Einde van de Double Irish

Jacques Vanhoucke: "In de afgelopen maanden kwamen enkele multinationals in Ierland onder vuur te liggen, omdat ze belastingen zouden ontwijken via een maas in de Ierse fiscale wetgeving. Ondernemingen konden namelijk via de 'Double Irish' twee bedrijven oprichten: één in Ierland, het andere in een belastingparadijs. Door dit systeem konden ze legaal hun bedrijfswinst doorsluizen en hun effectieve belasting niet tegen 12,5% betalen, maar tot minder dan 2% laten zakken.

De Ierse regering reageerde alweer snel en schafte het 'Double Irish'-systeem af. Sinds 1 januari 2015 kunnen bedrijven die zich vestigen in Ierland hier geen gebruik meer van maken. De ondernemingen die het systeem al toepasten, hebben tijd tot 2020 om zich aan te passen aan een nieuw regime.

Hoewel de Double Irish een mooie extra reden kon zijn om te investeren in Ierland, is de afschaffing geen dealbreker voor

Neem deze businessetiquette in acht

- Ieren willen u als persoon leren kennen, niet zozeer de geslaagde zakenman of -vrouw. Om een langetermijnrelatie op te bouwen, verwacht uw Ierse klant geregeld persoonlijk contact. Met de frequente en goedkope vliegverbinding naar Ierland mag dat geen probleem zijn.
- Hoewel Ieren een meer elastisch tijdsbesef hebben, waarderen ze het ten zeerste als u op tijd op uw zakenafspraken opdaagt.
- Ieren spreken elkaar (en dus ook u) meteen aan met de voornaam.
- Verwar Ierland nooit met Engeland, ook al spreken ze er dezelfde taal.
- Ieren zijn erg trots op hun identiteit, hun Keltische geschiedenis en taal. Zorg ervoor dat u de belangrijkste steden kent en geografisch kan situeren.
- Onderschat de link niet tussen Ierland en het VK en Noord-Amerika. Indien voorhanden, is het tijdens onderhandelingen met potentiële partners interessant om referenties uit deze landen voor te leggen.

buitenlandse investeerders. De 12,5% vennootschapsbelasting – waar zeker niet aan wordt geraakt, aldus de minister van Financiën – de clusters rond de toekomstsectoren, de Engelstaligheid en de euro zijn minstens even belangrijke beweegredenen."

Zoek de verschillen

Jacques Vanhoucke: "Wie de Ierse markt opgaat, zal merken dat Vlamingen en Ieren veel gelijkenissen vertonen. We zijn allebei nogal terughoudend en wachten vaak eerst af. Ook op economisch vlak hebben we veel gemeenschappelijk. Beide landen zijn arm aan grondstoffen, dus we moeten wel een open economie voeren. We importeren grondstoffen en halffabricaten, voegen waarde toe en exporteren die weer snel. Doordat we allebei zo exportgericht zijn, staan we open voor prospectie uit het buitenland."

Beste marktaanpak

Jacques Vanhoucke: "Ook al herkennen we overeenkomsten, toch kan het tijdrovend en frustrerend zijn om door te breken op de Ierse markt. Vergis je niet. Ieren zijn joviaal, sympathiek, gastvrij en informeel op sociaal vlak, maar kunnen een gehaaide gesprekspartner zijn aan de vergadertafel.

In vergelijking met de vakbeurzen op het continent of in het VK zijn die in Ierland relatief klein. Ze worden bovendien hoofdzakelijk bezocht door Ieren, dus best



koester je verder geen internationale verwachtingen. Gezien de belangrijke link met het VK, raad ik trouwens aan om ook de grotere vakbeurzen in het VK te bezoeken als je de Ierse markt aftast. Ierse bedrijven zijn er vaak aanwezig, als bezoeker of als exposant.

Toch blijft een beursbezoek in Ierland de ideale gelegenheid voor een eerste verkennend bezoek en – als je dat wil – om een geschikte distributeur of agent te vinden. Door de kleinere marktomvang zijn goede lokale partners in Ierland eerder schaars. Kies je voor een kleinere partner met een lagere instapdrempel maar ook minder volume? Of onderhandel je met een gevestigde waarde, waarbij de internationale concurrentie groter is, maar waar de verkoopresultaten gewoonlijk ook merkbaar beter zijn? Denk goed na over die keuze. Belangrijk is dat er een match is tussen jullie. Probeer exclusiviteitscontracten te vermijden. Als het toch niet lukt, staat je product voor een tijdje geblokkeerd op de markt. Er je Britse agent Ierland bij laten nemen, is evenmin een goed idee. Gezien de specificiteit van de Ierse markt en de historische gevoeligheden, is het aangewezen om Ierland als een afzonderlijke markt te behandelen."

Fanuel Dewever, oprichter en Managing Director 83 Degrees South en Invisible Puppy.

“Dublin is voor ons ongetwijfeld de beste keuze”

Fanuel Dewever is de oprichter en Managing Director van 83 Degrees South. Dit Ierse bureau met uitvalsbasis in Dublin begeleidt bedrijven in hun digitale transformatie. Het heeft onderzocht ook in Gent voet aan de grond gezet met Invisible Puppy, zijn digitale strategie- en onlinemarketingtak. De zusterorganisatie in Bratislava ten slotte focust op cloudcomputing.

“Onze klanten zijn zowel kleine starters die in hun garage een idee concretiseren, als grotere start-ups die in de schoot van ondernemingen zijn ontstaan. Wij helpen hen om hun innovatie en digitale projecten mee te begeleiden, in alle hoeken van de wereld. Ook onze klanten komen van overal. In onze sector vervagen geografische grenzen immers makkelijk. In Dublin hebben we drie vaste medewerkers, terwijl onze Gentse spin-off al acht Invisible Puppies telt. Daarnaast werken we als een digitaal ecosysteem ook met freelancers en externen.”

Europees profiel

“Waarom Dublin? Jarenlang werkte ik als programmadirecteur voor een van de grootste IT-bedrijven ter wereld. Daar onderzochten we de eerste toepassingen van nieuwe technologieën, zoals taaltechnologie. De cofinanciering kwam vaak van de Europese Commissie. Ik was het dus gewend om in een zeer internationale context te werken, met veel partners uit verschillende sectoren en landen. Toen het departement in Brussel werd stopgezet en heropend in Ierland, besliste ik

om daar een eigen bedrijf op te richten. Dat moest zeker een Europees profiel hebben.”

Argumenten pro

“De Keltische Tijger leek de meest geschikte plaats om mijn internationale ambities waar te maken. De meesten denken dat het gunstige taksregime de belangrijkste motivatie was om te kiezen voor Dublin. Dat heeft zeker meegespeeld, maar er waren belangrijker redenen. Zo is het makkelijk en voordelig om meetings te plannen in Dublin, dankzij de aanwezigheid van de twee grootste lagekostenvliegmaatschappijen van Europa. Voorts bestaat er door de euro geen wisselkoersrisico en is er een stabiel legaal kader en een op efficiëntie gericht overheidsbeleid met een doorgedreven e-government. Ik verkoos daarnaast een Engelstalig land en door het hoge onderwijsniveau zijn geschoolde mensen voldoende voorhanden. In mijn sector is die laatste reden zeer belangrijk. Onze bureaus zoals Google, Facebook, LinkedIn en Twitter hebben waarschijnlijk dezelfde analyse gemaakt.”

Van crisis naar succes

“Voor ons heeft de recessie onze business net een duwtje in de rug gegeven. Als alles goed gaat, hebben bedrijven immers minder stimulans om dingen te veranderen. Het succes van mijn eerste project in Ierland, een crowdfundingplatform voor fotojournalistiek, heb ik bijvoorbeeld te danken aan de dalende advertentie-inkomsten. Door

met een innovatieve oplossing voor de dag te komen, hebben we die uitdaging omgebogen in een winsituatie.”

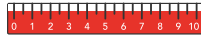
Dynamische vibe

“De dynamiek in Ierland is algemeen groot en de focus op innovatie is bijzonder scherp. Je merkt dat de overheid echt gekozen heeft voor sectoren die toekomst hebben, wat andere grote bedrijven aantrekt. Dat is misschien het enige nadeel aan Ierland: omdat innovatieve bedrijven, sterk talent en gelijkgestemden worden aangetrokken door diezelfde factoren, krijg je een magnetische aantrekking en felle concurrentie. Maar die strijd wordt gestreden op kwaliteit, niet op prijs.”

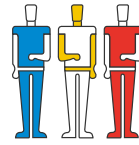
Thuis voelen

“Ieren zijn heel internationaal georiënteerd en erg gastvrij, aangezien ze historisch altijd de trans-Atlantische brug vormden tussen Amerika en Europa. Daarnaast heb ik me vrij snel aangesloten bij Vlamingen in de Wereld, een actief netwerk dat Vlamingen in het buitenland verenigt. Elke maand organiseren ze een drink in Dublin, waardoor ik snel lokale kennis kon verwerven. Professioneel ben ik lid van de raad van bestuur van de Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce in Ireland (BLCC). Op hun populaire Belgian Beers-meeting en jaarlijkse barbecue is het aangenaam netwerken. Zo leerde ik onder meer FIT en Ierse klanten kennen.”

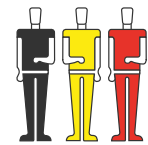
Factsheet Ierland



OPPERVLAKTE
69.825 KM²



AANTAL INWONERS
4.775.982 (2013)



AANTAL BELGEN

ingeschreven in Dublin: 1.322 (juli 2013)



OFFICIËLE TALEN
IERS EN ENGELS

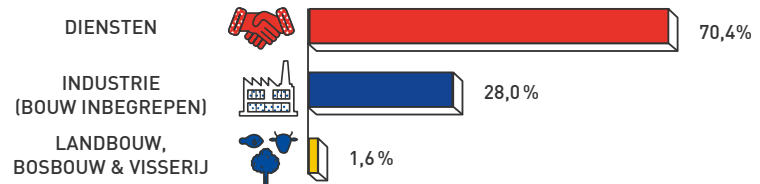


MUNTEENHEID
EURO



Ierland is wereldkampioen in het aantrekken van buitenlandse investeringen met de meeste toegevoegde waarde (2014, Plan Location International)

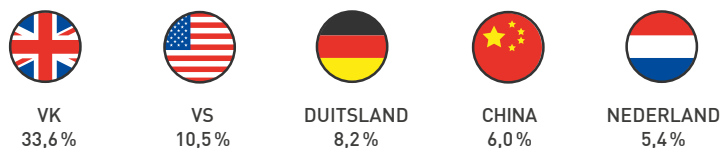
Aandeel economische sectoren in bbp



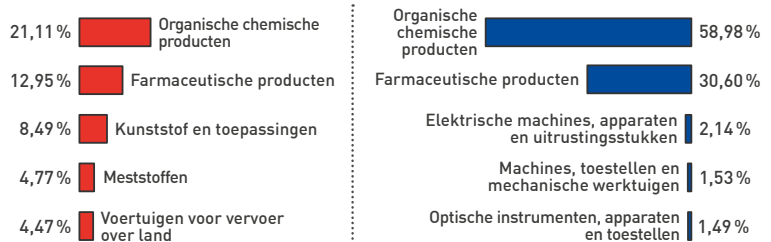
Belangrijkste exportbestemmingen (2013)



Belangrijkste leveranciers (2013)



Vlaamse export naar Ierland: € 1,43 miljard (2013)



Vlaamse import uit Ierland: € 12,19 miljard (2013)

FIT-acties Ierland

* Van 19 tot 21 mei organiseren we een multisectorale groepszakenreis naar Ierland.

* Van 7 tot 17 oktober vinden de Contactdagen Ierland plaats. Dan komt onze vertegenwoordiger uit Ierland naar Vlaanderen. Maak gebruik van deze unieke kans om hem te ontmoeten in uw buurt en uw exportkansen af te toetsen tijdens een persoonlijk gesprek.

Meer info vindt u op www.flanderstrade.be.

Meer weten over zakendoen in Ierland?

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

Intussen ...

De Zweedse kogellagerfabrikant **SKF** investeert 10 miljoen euro in zijn Europese distributiecentrum in Tongeren. Daarmee wordt een hoogbouwmagazijn opgetrokken en krijgt de infrastructuur een update met nieuwe technologieën.

Vlaamse baggeraar **DEME** mag de volgende vijftien jaar minerale schatten oogsten op een stuk oceaانبodem tussen Hawaï en Mexico. De Verenigde Naties gaf de concessie aan DEME, dat nu aan een prototype van een reuzenrobot werkt.

Cartamundi, de Turnhoutse wereldmarktleider in speel- en spelkaarten, ontwikkelt samen met het Leuvense researchcentrum voor nano-elektronika **imec** en het Nederlandse onderzoeksinstituut TNO een chip. Die moet zo dun, flexibel en goedkoop zijn, dat hij onzichtbaar en in grote volumes kan worden ingebouwd in kartonnen kaarten, labels, stickers en verpakkingen. Volgend jaar zou de chip commercieel inzetbaar moeten zijn.

De **haven van Gent** won op de uitreiking van de jaarlijkse International Bulk Journal Awards de prijs voor de beste drogebulkhaven. Het Gentse havenbestuur beklemtoonde dat dit een bekroning is voor alle havenbedrijven die werken aan een efficiënte, veilige en milieuvriendelijke behandeling van droge bulk. **Eddy Bruyninckx**, gedelegeerd bestuurder van het Havenbedrijf Antwerpen, kreeg een Lifetime Achievement Award voor zijn rol in de groei en ontwikkeling van de Scheldehaven.

Ongeveer 160 miljoen euro heeft de Britse oliereus **BP** veil om zijn productie in de VS en in Geel performanter en ecologischer te maken. Door deze investering moeten de twee fabrieken de beste blijven in de VS en Europa. De energiebesparing in Geel zou overeenkomen met het verbruik van zo'n 1.500 huishoudens.

Tijdens de World Beverage Innovation Awards werd de Tao Pure Infusion van het Vlaamse merk **Tao** uitgeroepen tot 'Beste drinkklare thee ter wereld'. Jaarlijks selecteren experts uit honderden inzendingen de beste dranken in allerlei categorieën en de sterkste marketingcampagnes.

België behoort tot de absolute wereldtop van de meest innovatieve economieën, zo blijkt uit een onderzoek van het gerenommeerde Duitse **Centrum voor Europees Economisch Onderzoek** (ZEW). Alleen Zwitserland, Singapore en Finland doen beter. Volgens ZEW dankt België die uitstekende positie aan een groep kmo's die zich opwerpen als de verborgen kampioenen van de maakindustrie.



400.000

inwoners van het Amerikaanse Baltimore krijgen binnenkort hun waterfactuur van Itineris. Dit Gentse IT-bedrijf zal het bestaande klantenbeheersysteem vervangen door zijn eigen softwaresysteem UMAX en tien jaar lang ondersteunende diensten leveren. Het contract heeft een waarde van 6,8 miljoen euro.



FIT voorziet alternatieven voor dienstencentra in de Verenigde Arabische Emiraten

FIT stimuleert het aanboren van interessante markten door onder meer financiële steun en tijdelijke handelsinfrastructuur in groei landen aan te bieden. Ook in de Verenigde Arabische Emiraten bestaat de mogelijkheid om kantoren te huren tegen gunstige tarieven, maar de lokale wetgeving vormt een grote barrière. De olievoorraden en de sterk groeiende economie maken van de emiraten nochtans een interessante afzetmarkt voor Vlaamse kmo's. Daarom zoekt FIT naar een alternatief.

FIT erkende in 2010 twee dienstencentra in de Verenigde Arabische Emiraten: Business Avenue in Abu Dhabi en Regus DAFZA in Dubai. De centra zijn uitstekend gelegen in bloeiende handelsgebieden. Toch is de realiteit dat geen enkele Vlaamse onderneming al van de infrastructuur gebruikmaakte.

Belemmerende wetgeving

Dat heeft alles te maken met de lokale handelsreglementering en immigratiewetten. Die schrijven voor dat als u er zaken wil doen, u dan ter plaatse een

bedrijf moet oprichten waarbij een partner of sponsor uit de emiraten minimum 51% van de aandelen bezit.

Wie zijn intrek wil nemen in Regus of Business Avenue moet dus eerst een lokale onderneming opstarten en meer dan de helft van de aandelen uit handen geven. Dat is voor Vlaamse kmo's een brug te ver. De dienstencentra zijn er net om de lokale markt te verkennen vooraleer men er zich volledig vestigt. Regus en Business Avenue missen hun doel dus.

Alternatieve toegangspoort

Vrijhandelszones kunnen een alternatieve toegangspoort zijn tot de plaatselijke markt. Er zijn vrijhandelszones aanwezig in alle emiraten. We vinden dat alternatief niet perfect, maar toch zijn er enorme voordelen.

Als u zich in zo'n vrijhandelszone vestigt, dan blijft u eigenaar van de opgerichte onderneming. Er komt geen sponsor bij kijken. De zones bieden voordelige infrastructuur en diensten aan die de vergelijking met een dienstencentrum kunnen doorstaan.

FIT erkent daarom twee zones die een waardig alternatief zijn voor de dienstencentra in Dubai en Abu Dhabi.



Ras Al Khaimah Free Trade Zone (RAK FTZ)

Het emiraat Ras Al Khaimah ligt in het noorden van het land. Ras Al Khaimah Free Trade Zone richt zich tot handelaars en ondernemingen die vanuit de emiraten aan wederuitvoer willen doen. Dubai blijft op dat vlak het belangrijkste emiraat, maar Ras Al Khaimah is goedkoper. FIT biedt de mogelijkheid om gedurende 1 jaar de plaatselijke markt uit te testen tegen een minimumtarief. Met een budget van 10.000 euro kan u in Ras Al Khaimah een minimumstructuur opbouwen en een kantoor huren om van daaruit te prospecteren in de hele regio.

Abu Dhabi Airport Company (ADAC)

De vrijhandelszone van Abu Dhabi Airport Company biedt dezelfde voorwaarden aan als Ras Al Khaimah, maar richt zich tot een ander cliënteel. ADAC mikt voornamelijk op bedrijven die actief zijn op de projectenmarkt in olie, gas, industrie, energie en water.

Het is een relatief nieuwe zone met veel uitbreidingsmogelijkheden. Momenteel hebben minder dan honderd bedrijven zich er geregistreerd. Wie dat doet, kan prospecteren in de regio, maar niet aan projecten deelnemen. Daarvoor moet u wel nog een sponsor hebben.

Het voordeel van ADAC is dat de sponsor tegen een commissie of sponsoring fee werkt, waardoor hij geen 51% van de aandelen moet bezitten. Een bedrijf dat in ADAC gevestigd is, krijgt echter geen vrijgeleide om de olievelden, elektriciteitscentrales en ontziltingsinstallaties te bezoeken. Een bedrijf dat in Abu Dhabi gevestigd is, krijgt die toegangspasjes veel vlotter.

Dienstencentra over heel de wereld

FIT heeft dienstencentra erkend in de meest beloftevolle groeiemarkten. Aan die selectie zijn strenge voorwaarden gekoppeld, vastgelegd door de Vlaamse regering. Er zijn door FIT erkende dienstencentra in China, Brazilië, de Verenigde Arabische Emiraten, India, Rusland, Hongkong, Mexico en de VS.

Als Vlaamse kmo kan u financiële steun krijgen van FIT wanneer u intrekt in een erkend dienstencentrum. Die tegemoetkoming – maximaal 2.000 euro per maand – geldt voor een periode van 3 tot 18 maanden.

Surf naar www.flanderstrade.be voor een overzicht van alle dienstencentra en de erkenningsvoorwaarden. Wil u graag meer weten? Neem contact op met ons provinciaal kantoor in uw buurt.



kalender

Mosbuild Moskou

14 tot en met 17 april 2015

Wat? Mosbuild is het grootste en meest bekende beursevenement in Rusland. Hier komt het volledige spectrum van de bouwsector aan bod.

INSCHRIJVEN? Tot en met 30 januari 2015 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Francine Van Den Borre op 02 504 87 47 of francine.vandenborre@fitagency.be

Food & Hotel Seoel

12 tot en met 15 mei 2015

Wat? Food & Hotel is een internationale beurs voor voeding, drank, hotels, restaurants, bakkerijen en supermarkten. Voor de eerste keer organiseert FIT er een groepsstand. Ontmoet de belangrijkste invoerders, distributeurs en inkopers in de catering, kleinhandel en hotelindustrie.

INSCHRIJVEN? Tot en met 10 januari 2015 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Marianne Temmerman op 02 504 87 79 of marianne.temmermans@fitagency.be

BIO International Convention Philadelphia

15 tot en met 18 juni 2015

Wat? Dit is hét wereldevent voor de biotechsector. Elk jaar vindt de beurs plaats op een andere locatie in de VS. Deze keer is het de beurt aan Philadelphia. Opnieuw zijn FIT, FlandersBio en de andere gewesten aanwezig met een Belgische groepsstand.

We organiseren in het kader van de beurs opnieuw enkele randactiviteiten: een Belgische meet & greet, een Belgian Café en een aantal themasessies.

INSCHRIJVEN? Tot en met 31 januari 2015 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Jeroen De Vuyst op 02 504 88 55 of jeroen.devuyst@fitagency.be

GROEPS-
STANDEN

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.

China, Taiwan en Hongkong

7 tot en met 14 januari 2015

Antwerpen, Hasselt, Leuven, Gent en Kortrijk

INSCHRIJVEN? Tot en met 13 januari 2015 op www.flanderstrade.be

Rusland en de Baltische staten

20 tot en met 27 januari 2015

Kortrijk, Gent, Leuven, Hasselt en Geel

INSCHRIJVEN? Tot en met 26 januari 2015 op www.flanderstrade.be

Kazachstan, Oekraïne en Oezbekistan

26 tot en met 27 januari 2015

Hasselt en Geel

INSCHRIJVEN? Tot en met 25 januari 2015 op www.flanderstrade.be

Frankrijk

4 tot en met 11 februari 2015

Vilvoorde, Veurne, Gent, Antwerpen en Hasselt

INSCHRIJVEN? Tot en met 10 februari 2015 op www.flanderstrade.be

CONTACT-
DAGEN

Africa Health Johannesburg

5 tot en met 7 mei 2015

Wat? Deze spin-off van Arab Health in Dubai is op korte tijd uitgegroeid tot de belangrijkste health-carebeurs in zuidelijk Afrika.

INSCHRIJVEN? Tot en met 31 januari 2015 op www.flanderstrade.be

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

HD Expo Las Vegas

13 tot en met 15 mei 2015

Wat? HD Expo is een van de belangrijkste horeca-events ter wereld. Architecten, ontwerpers en sectorspecialisten komen er samen om trends te ontdekken en contacten te leggen. De combinatie van conferentie en beurs zorgt voor een hoog niveau van bezoekers. Dat zijn allen vakmensen.

INSCHRIJVEN? Tot en met 30 januari 2015 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Francine Van Den Borre op 02 504 87 47 of francine.vandenborre@fitagency.be

PSB-
STAND

Multisectoraal – Doing business in Ghana en Senegal Brussel

27 januari 2015

Wat? Zowel Ghana als Senegal zien de toekomst op lange termijn rooskleurig in door de recente olie- en gasvondsten. Hoog tijd voor een seminarie ter voorbereiding op onze economische zending naar Ghana en Senegal (31 mei tot 5 juni 2015).

INSCHRIJVEN? Tot en met 19 januari 2015 op www.flanderstrade.be

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

SEMINARIE

Prinselijke missie Qatar en Verenigde Arabische Emiraten

21 tot en met 27 maart 2015

Wat? 'Bigger, better, higher' lijkt wel het motto van de Arabische Golf. De regio blaakt van ambitie en investeert de vele (petro)dollars in tal van sectoren. Ontdek de mogelijkheden die Qatar en de VAE voor uw bedrijf te bieden hebben.

INSCHRIJVEN? Tot en met 15 januari 2015 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Evelien Staelens op 02 504 88 48 of evelien.staelens@fitagency.be

PRINSE-
LIJKE
MISSIE

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

Antwerpen > 03 260 87 22
antwerpen@fitagency.be

Limburg > 011 29 20 80
limburg@fitagency.be

Oost-Vlaanderen > 09 276 19 30
oostvlaanderen@fitagency.be

Vlaams-Brabant > 016 66 56 00
vlaamsbrabant@fitagency.be

West-Vlaanderen > 050 24 74 10
westvlaanderen@fitagency.be

#durftevragen

Er bestaat geen gegarandeerde succesformule voor internationaal ondernemen. Elk land of elke regio vereist een specifieke aanpak, maar wij helpen u om het bos door de bomen te zien. **Vraag ons wat u wil weten over het aanpakken van vreemde markten.** We vertellen deze keer hoe u het meest uit een beursdeelname haalt.



“Wij zijn een relatief kleine jamproducent. Nu vingen we op dat collega's uit de sector mooie contracten sloten op SIAL, de grootste voedingsbeurs ter wereld in Parijs. Hoe kunnen wij hun voorbeeld volgen?”



Deelnemen aan een beurs vergt een behoorlijke investering en het is moeilijk om de ROI of het rendement op die investering juist in te schatten. Deelnemers komen vaak van een kale reis terug met veel onbeantwoorde vragen. Dat is doorgaans het gevolg van een gebrekkige voorbereiding. FIT helpt u met het schrijven van een waterdicht beursplan.

Bent u klaar voor export?

Eerst en vooral is het belangrijk dat u onderzoekt of uw bedrijf wel klaar is om te exporteren. Gebruik daarvoor onze objectieve Exportmeter. Op basis van dat auditinstrument ontdekt u mogelijke verbeterpunten.

Kies de juiste beurs

Het aanbod aan internationale vakbeurzen is enorm. Het is zaak om er de meest interessante uit te pikken. FIT kan u daarbij adviseren. Ook kan u deelnemen aan een van onze groepsstanden. Die organiseren we wereldwijd op de meest toonaangevende en relevante vakbeurzen, ook op SIAL. Een aantrekkelijk aanbod, want de prijzen voor een eigen beursstand lopen behoorlijk op. Als u er al een plaats kan bemachtigen.

Zo zijn de individuele beursstanden voor SIAL in een wip uitverkocht en geldt een wachtlijst.

Stel heldere doelstellingen

Vertrek met de juiste doelstellingen naar een beurs. Bijna driekwart van de deelnemers heeft vooraf geen duidelijke objectieven of strategie bepaald. Terwijl deelnemers die meetbare doelen vooropstellen, de grootste successen realiseren. De focus moet in het verlengde van het algemeen marketingplan liggen.

Bereken de ROI

Bepaal na afloop van de beurs of de doelstellingen behaald werden. Hoeveel bezoekers heeft u ontvangen? Hoeveel leads kan u opvolgen of hoeveel contracten werden er getekend? Hoe reageerden de bezoekers op uw product? Dat levert waardevolle informatie op die het schrijven van uw volgende beursplannen een pak soepeler maakt.

Als u twijfelt over een eventuele deelname aan SIAL of een andere vakbeurs, vraag dan vrijblijvend naar ons advies. We helpen u graag vooruit.

Warme oproep!

Bezorg ons uw vraag over internationaal ondernemen op wereldwijs@fitagency.be en misschien komt die in een volgende maand aan bod. Geeft u ook aan of u met uw naam en de bedrijfsnaam of liever anoniem aan het woord wordt gelaten? We kijken uit naar uw reactie!

Meer tips voor uw beursplan?

In onze gids 'Help, ik neem deel aan een beurs!' gaan we gedetailleerd in op het samenstellen van een beursplan. U kan dat handige boekje downloaden op www.flanderstrade.be in de rubriek Publicaties. Uiteraard kan u ook altijd onze hulp inroepen. Neem daarvoor contact op met ons provinciaal kantoor in uw buurt. Op onze website vindt u alle contactgegevens.



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