

WERELDWIJS

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

127

02 \ 2020



HEEFT
MYCELIA
DE SLEUTEL
VAN DE
CIRCULAIRE
ECONOMIE IN
HANDEN?

BRAZILIË
IS KLAAR VOOR EEN
NIEUW TIJDPERK

EDITO

WAT VLAANDEREN ECONOMISCH GROOTMAAKT

Beste lezer,

In de internationale handelsarena staat een verworven positie nooit in steen gebeiteld. Bedrijven moeten alles uit de kast blijven halen, anders staat meteen een stoet concurrenten klaar om over te nemen. Maar ook andere factoren spelen mee. De beslissingen van een overheid bijvoorbeeld, kunnen evengoed uw economisch succes maken of kraken. Verderop in ons landendossier over zakendoen in Brazilië ontdekt u hoe sterk die impact kan zijn. Het land werd nog maar een decennium geleden geroemd als een van de meest beloftevolle groeimarkten – de B in BRIC – maar het kon die hooggespannen verwachtingen niet meer inlossen.

Nu is de economische kentering ingezet, en dat betekent een zee van opportuniteiten, ook voor Vlaamse ondernemers. Want onze hoogkwalitatieve producten en technologieën kunnen het verschil maken, zoveel is zeker. Zelfs na al die jaren bij FIT blijven mijn verwondering en bewondering groot als ik zie hoeveel talent hier aanwezig is. En stevast bedenk ik dan dat we best wat trotser en vooral zichtbaarder mogen zijn.

Via Vlaanderen Versnelt, de internationaliseringsstrategie van de Vlaamse overheid, maken we daar werk van. Maar ook met onze inspirerende verhalen in Wereldwijs dragen we ons steentje bij. Deze keer zetten we de schijnwerpers op een Vlaams bedrijf dat in alle stilte en bescheidenheid de top binnen zijn niche heeft bereikt. Meer zelfs, die niche zelf heeft gecreëerd. Het is een verhaal van vallen en opstaan. Want ook dat is Vlaanderen ten voeten uit: een regio van doorzetters die met veel goesting en gespecialiseerde expertise innovatieve technologie ontwikkelen en zo de toekomst wereldwijd mee vorm geven. Daar helpen we maar al te graag aan mee.

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.flanderstrade.be
wereldwijs@fitagency.be

[www.linkedin.com/company/
flandersinvestmentandtrade](https://www.linkedin.com/company/flandersinvestmentandtrade)
twitter.com/FlandersTrade

02\2020 **127**

VERANTWOORDELIJKE UITGEVER

Claire Tillekaerts
Koning Albert II-laan 37
1030 Brussel

REDACTIE

Flanders Investment & Trade,
bijgestaan door com&co,
bureau voor contentcreatie en -strategie.

FOTO'S

imagedesk.be, Getty Images 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.





4

IN GESPREK MET MYCELIA

SCHIMMELS BIEDEN EEN DUURZAME OPLOSSING IN VERSCHILLENDE SECTOREN. ZE ZIJN EEN ONMISBARE SCHAKEL IN DE CIRCULAIRE ECONOMIE.

10 DOSSIER

BRAZILIË

Klaar voor een nieuw tijdperk

INHOUD

8 MARKTINFO

20 EHBIO

Eerste Hulp bij Internationaal Ondernemen

23 TELEX

24 ENTERPRISE EUROPE NETWORK

26 KALENDER



ID

Mycelia in cijfers

Sector: biotechnologie

Opgericht in: 1985

Hoofdkantoor in: Deinze

Aantal medewerkers: 27

Omzet (2018): 4,5 miljoen euro




MYCELIA

MET SCHIMMELS NAAR EEN CIRCULAIRE ECONOMIE

EEN NOBELE ONBEKENDE BIJ HET GROTE PUBLIEK, MAAR ABSOLUTE WERELDTOP IN EIGEN SECTOR. HET VLAAMSE FAMILIEBEDRIJF MYCELIA IS IN BIJNA 4 DECENNIA UITGEGROEID TOT EEN HOOGTECHNOLOGISCHE SPELER IN DE NICHE VAN DE EXOTISCHE SCHIMMELS. OPRICHTSTER MAGDA VERFAILLIE EN HAAR ZOON KASPER MOREAUX ZIJN INTUSSEN KLAAR OM MET NIEUWE TOEPASSINGEN ANDERE SECTOREN TE BESTORMEN. SCHIMMELS ZOULDEN BINNENKORT WELEENS EEN SLEUTELROL KUNNEN VERTOLKEN IN DE CIRCULAIRE ECONOMIE.

De corebusiness van Mycelia is al sinds de oprichting in 1985 de productie van exotische schimmels op vaste voedingsbodems. Het broed dat daaruit voortkomt, levert het bedrijf uit Deinze aan telers die er op grote schaal paddenstoelen mee kweken. Maar voor de start van het succesverhaal moeten we terug naar de jaren 70, toen Magda als biologiestudente ging experimenteren met exotische paddenstoelen. Haar zoon Kasper had aanvankelijk gezworen nooit in het bedrijf van zijn moeder te stappen, maar ging uiteindelijk toch overstag en leidt vandaag het R&D-team.



VAN EEN ECHTE SECTOR WAS ER IN DE JAREN 70 NOG GEEN SPRAKE. WE HEBBEN ONZE SECTOR ZELF MEE GECREËERD.



SPECIALE PROFESSOR

Magda, hoe raakte je geïnteresseerd in deze nichemarkt?

Magda Verfaillie: "Tijdens mijn opleiding biologie volgde ik een keuzevak over plantenziekten. Het werd gegeven door Jozef Poppe, een bekende professor binnen dit vakgebied. Thuis maakte hij zelf schimmelbroed in kleine flesjes en hij inspireerde zijn studenten om er hun beroep van te maken. "Ge gaat daar geld mee verdienen", zei hij altijd. Door zijn eenvoudige uitleg leek broed kweken heel makkelijk. Niet meer dan een beetje hocus pocus. Op kleine schaal broed maken was inderdaad niet zo moeilijk, maar ik zou al snel ondervinden dat grote volumes andere koek zijn."

Viel er in die tijd effectief veel geld te verdienen met schimmelbroed?

Magda Verfaillie: "De paddenstoelenteelt was midden jaren 70 wereldwijd nog erg beperkt in omvang. Van een echte sector was er nog geen sprake. Ik heb die met Mycelia eigenlijk zelf mee gecreëerd. De witte champignon was de enige soort die toen al op iets grotere schaal gekweekt werd. De grote spelers in de markt beconcurreren leek me geen goed idee, dus besloot ik me toe te leggen op een soort die toen net

opkwam: de oesterzwam. Later kwamen daar onder andere de shiitakes bij."

En met die exotische soorten boekte je meteen succes?

Magda Verfaillie: "Helemaal niet! In het begin was het een regelrechte ramp. Paddenstoelen kweken is totaal niet te vergelijken met de teelt van groenten of fruit. Het is microbiologie. Om een kwalitatief product af te leveren, moet je alle omstandigheden perfect onder controle houden. Er mag niet de minste vervuiling optreden en dat liep in het begin vaak fout. Bij ons en al zeker bij onze klanten."

Wanneer is je zaak dan in een stroomversnelling geraakt?

Magda Verfaillie: "Na jaren van trial and error ben ik in 1985 uiteindelijk de markt opgegaan. Maar pas in 1990 heb ik een echte stap vooruit gezet door een oude vleeswarenfabriek te kopen in Gent. Daar kon ik voor het eerst een steriele omgeving creëren die voldeed aan alle normen. Door de groeiende kwaliteit van onze producten kwam Mycelia stilaan van

de grond en kon ik mijn eerste medewerkers aanwerven. De locatie in centrum Gent was echter niet zo praktisch en zo zijn we in 2008 op de huidige site in Deinze beland. Sinds de verhuizing naar hier is onze productie verviervoudigd."

PADDENSTOELEN KWEKEN
IS NIET TE VERGELIJKEN
MET DE TEELT VAN
GROENTEN OF FRUIT.
HET IS MICROBIOLOGIE. IN
HET BEGIN WAS HET EEN
REGELRECHTE RAMP.

SNEL NAAR HET BUITENLAND

Wanneer zijn jullie internationaal gegaan?

Kasper Moreaux: "Vrij snel. De Vlaamse afzetmarkt is heel beperkt, dus moesten we wel meteen internationaal gaan. Ook buiten onze landsgrenzen stond de sector nog in zijn kinderschoenen, maar de vele kleintjes maakten een groot en zo konden we gestaag groeien. De ontwikkeling van onze eigen verpakking – de gepatenteerde Microsac – heeft daarin een belangrijke rol gespeeld."

Vanwaar de nood aan een speciale verpakking?

Magda Verfaillie: "Het is een hittebestendige zak waarin we de voedingsbodems voor de schimmels kunnen steriliseren op een temperatuur van 121°C. Met een speciaal filtersysteem kan het mycelium – het netwerk van schimmeldraden dat de basis vormt voor het broed – in de zak ademen zonder dat het besmet raakt. De schimmels groeien in de zak en worden erin getransporteerd naar alle uithoeken van de wereld. Tegenwoordig genereren we 97% van onze omzet in het buitenland, waarvan 15% buiten de EU. We voeren uit naar meer dan honderd landen. In onze sector van het paddenstoelenbroed zijn er wereldwijd maar een handvol grote spelers. Wij zijn echter de enige die gespecialiseerd is in 'exotische' paddenstoelen. Voor die exotische soorten is er ook een grote markt in het Verre Oosten, maar daar wordt voornamelijk broed in vloeibare vorm gebruikt. Aangezien we gespecialiseerd zijn in broed in vaste vorm, hebben we daar dus weinig te zoeken."

Hebben jullie ambities om ook de markten buiten de EU intensiever te bewerken?

Kasper Moreaux: "Dat is moeilijk door de aard van ons product. We vervoeren levende organismen die tijdens het transport gekoeld moeten blijven. De minste verstoring van de koudeketen is nefast. Het is daarom veiliger om uit te voeren naar de ons omringende landen. Voor verdere bestemmingen werken we enkel met koelcontainers op vrachtschepen, want luchttransport liep in het verleden niet altijd van een leien dakje. Onze producten stonden bij het overladen soms in de bakken van de zon, waardoor ze niet meer bruikbaar waren."

Zou productie in enkele focuslanden geen oplossing kunnen bieden?

Kasper Moreaux: "Mycelia teert op tientallen jaren knowhow die we niet zomaar kunnen kopiëren naar een andere locatie. De kwaliteit van onze producten is afhankelijk van heel wat parameters die we van op afstand moeilijk onder controle kunnen houden. Concurrenten die productie opstarten in het buitenland, doen dat vaak met slechts één product of recept om hun foutenmarge te beperken. Wij produceren zo'n 460 schimmelsoorten en -rassen op basis van 35 verschillende

recepten. Het is net voor die veelheid aan soorten dat klanten van over de hele wereld ons weten te vinden."

Ook voor opleidingen kunnen die klanten bij jullie terecht?

Kasper Moreaux: "Er is duidelijk een grote nood aan kennis in onze sector. Wij hebben de expertise nu in huis en delen die via de Mycelia School. De voorbije vijf jaar zijn paddenstoelenkwekers uit 75 landen naar hier gekomen voor individuele of groepstrainingen. Op korte termijn zien we veel potentieel in een e-learningplatform, zodat we nog meer mensen kunnen bereiken. Dat kan onze sector alleen maar ten goede komen."

CIRCULAIRE ECONOMIE

Hoe ziet de toekomst van Mycelia eruit?

Kasper Moreaux: "We geloven sterk in nieuwe toepassingen van schimmels, vooral in de sector van de biocontrole. De schimmel als biologisch bestrijdingsmiddel dus. Een mooi voorbeeld daarvan komt uit Zwitserland. Daar vormen engelingen – larven van de junikever – een gevaar voor de alpenweiden. De larven knagen aan de graswortels, waardoor er verzakkingen ontstaan. Een Zwitsers onderzoeksinstituut heeft ontdekt dat een specifieke schimmel de larven kan uitroeien en zo een plaag kan voorkomen. Wij ontwikkelden in opdracht van dat instituut de geschikte voedingsbodem en produceren die schimmel nu ook op grote schaal."

Zijn er nog sectoren waarin schimmels een oplossing kunnen bieden?

Kasper Moreaux: "In de bouwsector is er bijvoorbeeld de opkomst van myco-materiaal. Door het gebruik van mycelium heeft dat materiaal een hoge isolatiewaarde en is het watervast. Het is volledig afbreekbaar en zou op

termijn synthetisch materiaal kunnen vervangen. Schimmels worden ook gebruikt om vervuilde bodems te saneren, plantenziekten te bestrijden of afval te verwerken. Een groot deel van ons R&D-team onderzoekt en ontwikkelt uitsluitend duurzame toepassingen voor dit soort uitdagingen. Schimmels zijn een onmisbare schakel in de circulaire economie."

Hoe willen jullie die nieuwe klantensegmenten aanboren?

Kasper Moreaux: "De voorbije decennia hebben we hard gewerkt aan de kwaliteit van ons paddenstoelenbroed. In combinatie met onze exportgeoriënteerde aanpak zijn we zo internationaal incontournable geworden op de paddenstoelenmarkt. Nu moeten we ons gezicht nog meer laten zien om onze expertise en reputatie ook in andere sectoren te verzilveren. Twee jaar geleden hebben we een internationale conferentie georganiseerd: WoodFungi. Dat was een schot in de roos. En in 2019 hebben we de prestigieuze 'Ambassador of the Mushroom Industry Award' gewonnen. Ik denk dat we klaar zijn om ook in andere sectoren te groeien."

ONZE JARENLANGE
KNOWHOW IS NIET
ZOMAAR TE KOPIËREN
NAAR EEN BUITENLANDS
FILIAAL. IN DEINZE
BEHOUDEN WE DE
CONTROLE OVER
DE KWALITEIT VAN
ONZE PRODUCTEN.

MARKTINFO

GEREGELD BUNDELEN ONZE VLAAMSE ECONOMISCHE VERTEGENWOORDIGERS (VLEV'S) DE LOKALE ZAKEN- OPPORTUNITEITEN IN OVERZICHTELIJKE MARKTSTUDIES.

U KAN ZE ALLEMAAL GRATIS LEZEN EN DOWNLOADEN OP WWW.FLANDERSTRADE.BE, ONDER DE RUBRIEK 'LANDEN' OF 'SECTOREN'. DAAR VINDT U OOK DE HANDELSVOORSTELLEN UIT DE VERSCHILLENDE EXPORTBESTEMMINGEN DIE ONS DAGELIJKS BEREIKEN.

PHILIPPINES FOOD INDUSTRY

In deze marktstudie staat de voedingssector op de Filipijnen centraal. We belichten de retail en de producten met veel potentieel. Daarnaast ontdekt u ook interessante info over de Filipijnse markt en de reglementeringen voor de voedingsindustrie.

TRANSPORT AND LOGISTICS IN SLOVENIA

Volgens het rapport van het 'Institute of Macroeconomic Analysis and Development (IMAD)' is Slovenië op de goede weg. De economische kloof met het EU-gemiddelde krimpt, de sociale integratie van de bevolking blijft relatief hoog en de efficiëntie van het energie- en hulpbronnenverbruik verbetert. Dit document gaat dieper in op het weg-, trein-, lucht- en zeetransport. Ontdek of er ook voor u opportuniteiten zijn.

IMMERSIETECHNOLOGIE IN ISRAËL

In the Global Innovation Index 2019 (juli 2019) verschijnt Israël voor het eerst in de top 10 van meest innovatieve economieën ter wereld. Binnen dat kader is deze marktstudie ontstaan. Immersietechnologie is namelijk het punt waarop informatica en traditionele industrie elkaar raken. Net omdat Israël een technologieerland is, wordt veel technologie onmiddellijk geëxporteerd. Daardoor komt de immersietechnologie vaak niet terecht bij de eigen bedrijven, die ook de toepassingen zouden kunnen gebruiken. Hier liggen bijgevolg kansen voor Vlaamse kmo's.

DE DUITSE MEUBELHANDEL

Met een omzet van ongeveer 24 miljard euro is de Duitse meubelbranche de grootste in Europa. Duitsland is een netto-importeur van meubelen. Opvallend zijn de zeer grote, zogeheten 'meubelhuizen' in Duitsland. Door de aankoopvolumes van meubelen en woonaccessoires te bundelen, trekken de inkooporganisaties veel macht naar zich toe. Enkele marktspelers in de Duitse meubelhandel onderscheiden zich door designmerken en -producten aan te bieden.

Dit rapport richt zich naar Vlaamse meubelfabrikanten en bedrijven actief in de woonbranche met weinig of geen ervaring op de Duitse markt, maar die wel export naar Duitsland overwegen. Hiervoor zijn immers een grondige voorbereiding en marktinzicht nodig.

DUE DILIGENCE IN INDIA

Met deze stapsgewijze basisgids verloopt het vinden van een goede zakenpartner of medewerker een pak vlotter en begrijpt u de Indiase manier van werken beter. Daarnaast ontdekt u welke bronnen u kan raadplegen om zakelijke en financiële informatie te verkrijgen van potentiële zakenpartners.

Download
alle marktstudies op
www.flanderstrade.be



DE PROFESSIONELE DRONESECTOR IN FRANKRIJK

Momenteel is de vraag naar civiele luchtdrones voor professioneel gebruik in volle ontwikkeling in Frankrijk. Het risico om naast een enorme potentiële markt te grijpen, mobiliseert er immers publieke en private actoren. Het land was trouwens een Europese pionier voor de luchtdronemarkt waarvoor al in 2012 een reglementair kader werd opgesteld.

Inmiddels is de productie van droneplatforms in handen van enkele niet-Europese wereldspelers. De opportuniteiten voor Vlaamse bedrijven liggen eerder in het ontwikkelen van software en toebehoren voor drones – en vooral in de behandeling en verwerking van data.

In deze studie geven we marktcijfers en -vooruitzichten. We bespreken enkele belangrijke Franse spelers en we overlopen de belangrijkste sectoren en toepassingsgebieden van civiele drones met een groot groeipotentieel. Tot slot zoomen we kort in op de recente Europese wetgeving ter zake.

GRAND PARIS EXPRESS - WEGWIJS IN DE AANBESTEDINGSPROCEDURES

Binnenkort wordt gestart met de aanleg van de 'Grand Paris Express', het grootste infrastructuurproject/transportnetwerk in Europa dat de territoria van Groot-Parijs zal doorkruisen en onderling verbinden. De Société du Grand Paris (SGP), dat de projectleiding op zich neemt, doet ook een beroep op buitenlandse bedrijven om deel te nemen aan de realisatie van dit megaproject. Deze paper is bedoeld om Vlaamse bedrijven wegwijs te maken in de aanbestedingsprocedures (Procédures de passation des marchés) en planningsfasen.



DE TEXTIELMARKT IN ZWEDEN - EEN OVERZICHT

Zweden heeft een lange geschiedenis in textiel en de stad Borås staat al decennialang bekend als zijn nationale textielhoofdstad. De eerste mechanische katoenweverij van het land werd opgericht in 1835. Het was de eerste van verschillende grote industrieën die samen Borås hielpen omvormen tot een textiel- en handelscentrum. Tegenwoordig is het ook een plek voor onderzoek naar de integratie van high-tech, onder andere in slim textiel.

THE SWEDISH CHOCOLATE MARKET

Zweden houden van uitgebreide koffiepauzes (het zogenaamde fika), liefst met chocolade of koekjes erbij. Een gemiddeld gezin eet 1,2 kilogram zoetheid en chocolade per week. Vooral chocoladerepen doen het erg goed. Toch vereist de verkoop van chocolade en pralines in Zweden een specifieke aanpak. Dankzij deze studie bent u helemaal mee.



DOSSIER





KLAAR VOOR EEN NIEUW TIJDPERK



BRAZILIË STAAT OP DE 9E PLAATS IN DE LIJST VAN GROOTSTE WERELDECONOMIEËN EN BEHOORT MET ZIJN 210 MILJOEN INWONERS TOT DE TOP 5 MEEST BEVOLKTE LANDELEN. HET EXPORTPOTENTIEEL IS DUS ENORM VOOR WIE ER VOET AAN DE GROND KRIJGT. MAAR HET BERUCHTE BUREAUCRATISCHE SYSTEEM SCHRIKT VEEL INTERNATIONALE ONDERNEMERS AF. BOVENDIEN WORDT HET NIEUWS OVER BRAZILIË DE LAATSTE JAREN NOG AL TE VAAK GEKLEURD DOOR WOORDEN ZOALS CORRUPTIE, MISDAAD EN ECONOMISCH WANBELEID. IS HET DAN WEL VERSTANDIG OM DE SPRONG TE WAGEN?



Dirk Schamphelaere, onze Vlaamse Economische Vertegenwoordiger (VLEV) in São Paulo, geeft in een exclusief interview het antwoord: "Na een moeilijk decennium is er eindelijk licht aan het einde van de tunnel. De economische doorstart is ingezet en alles wijst op een sterke groeiversnelling in de volgende jaren. Hét moment om de markt te verkennen."

DE MARKT GAAT
GELEIDELIJK AAN
OPEN.

Aan het begin van de 21e eeuw was er geen vuiltje aan de lucht. Brazilië behoorde – samen met Rusland, India en China – tot de BRIC-landen, die nog vóór 2050 de ontwikkelde landen economisch het nakijken zouden geven. Tot in 2010 leek Brazilië die hoge verwachtingen ook te kunnen inlossen, maar daarna zakte de economie als een kaartenhuisje ineen. Het dieptepunt kwam er in de periode 2015-2016. Op twee jaar tijd was er een economische terugval van bijna 7%. Het herstel verliep moeizaam. Bescheiden groeicijfers van 1,1% voor 2017 en 2018 gaven geen reden tot vreugde, integendeel. Het gevolg: midden 2019 bevond de economie zich nog op hetzelfde niveau als in 2014. Niemand nam de term BRIC nog in de mond.

VAN LINKS NAAR RECHTS

Wat luidde de economische recessie in?

Dirk Schamphelaere: "Marktanalisten zijn het erover eens dat Brazilië vanaf 2013 te veel geld uitgaf. Zo mondde het linkse beleid van president Dilma Rousseff (2011-2016) uit in een socialezekerheidsstelsel dat onhoudbaar was. Brazilianen gingen bijvoorbeeld heel vroeg met pensioen en hadden daarna tal van voordelen, zeker ambtenaren. Dat kostte de overheid handenvol geld en resulteerde in een enorm fiscaal tekort. Intussen bleven publieke investeringen uit, namen de misdaden en werkloosheidscijfers een hoge vlucht en was corruptie schering en inslag. Rousseff werd daarom vroegtijdig afgezet en ook haar opvolger Michel Temer kon het tij niet keren. Die opeenvolging van ontgoochelingen voor het Braziliaanse volk, zorgde ervoor dat de uiterst rechtse politicus Jair Bolsonaro de laatste presidentsverkiezingen met een duidelijke meerderheid won van de extreemlinkse kandidaat Fernando Haddad."

EEN NIEUWE WIND

De bedrijfswereld was opgetogen met de komst van Bolsonaro begin 2019. Kan hij de verwachtingen inlossen?

Dirk Schamphelaere: "Hij vertrouwt het economische beleid volledig toe aan Paulo Guedes, zijn zogeheten superminister van Economie, die opgeleid is aan de Universiteit van Chicago. De eerste maatregelen zijn alvast veelbelovend. Het parlement, dat op de steun kan rekenen van het volk en de meeste politieke partijen, keurde vrij snel een hervorming van het socialezekerheidsstelsel goed. Daardoor komt er 180 miljard euro vrij. Dit jaar is het uiterst complexe belastingstelsel aan de beurt. Daarnaast staat de Braziliaanse beurs op een recordhoogte en wordt er sterk ingezet op de privatisering en liberalisering van de markt."

Wat betekent die ommekeer concreet voor internationale ondernemers?

Dirk Schamphelaere: "De markt gaat geleidelijk aan open. Zo kunnen buitenlandse bedrijven vanaf nu deelnemen aan

openbare aanbestedingen zonder lokale vertegenwoordiging. Een ander pluspunt: voor exporteurs van kapitaalgoederen, informatica en telecommunicatie waarvoor er geen Braziliaans alternatief is, kan voortaan een sterk verlaagd invoertarief (0%-2%) worden aangevraagd via een vereenvoudigde procedure. Als de belastinghervorming erdoor komt, verdwijnt ook meteen de grootste hindernis voor marktintrede van de baan. Het uiteindelijke doel van Bolsonaro en Guedes: aansluiten bij de top 50 op de Ease of Doing Business-index. Nu staat Brazilië op de 124e plaats.”

SÃO PAULO EN HET ZUIDEN

Welke steden en regio's moeten exporteurs het eerst in hun vizier hebben?

Dirk Schamphelaere: “Het zuiden is met voorsprong de economisch meest aantrekkelijke regio, met São Paulo als het kloppende hart. De gelijknamige staat is goed voor een derde van het totale Braziliaanse bnp en kende in 2019 een groei van 2,6%. Exporteurs van inputs voor de agrosector, zoals veevoeder en meststoffen, vinden vooral opportuniteiten in Centraal- en Zuidwest-Brazilië, terwijl Porto Alegre dan weer bekend staat als het centrum voor industrie en R&D. Vreemde eend in de bijt: Rio de Janeiro, de nummer twee van het land. Hoewel de potentiële afzetmarkt er groot is, mijden de meeste exporteurs de metropool door het aanslepende veiligheidsprobleem en de complexe lokale structuur.”

KWALITEIT LOONT

Welke gouden tip kan u meegeven aan Vlaamse exporteurs voor een succesvolle marktintrede?

Dirk Schamphelaere: “Brazilië is een continent op zich. Zowat alle economische sectoren zijn er goed vertegenwoordigd, van toerisme over chemie tot de auto- en luchtvaartsector. Voor elk type exporteur is er wel een markt. Maar om effectief te slagen, is er een duidelijke regel: je moet iets anders of beters aanbieden. Enkel op prijs concurreren, is onbegonnen werk met de veelheid aan Chinese aanbieders op de markt. Steek daarom genoeg tijd in marktonderzoek en ga zelf het terrein verkennen.”

Wat zijn de grootste troeven van Brazilië?

Dirk Schamphelaere: “In vergelijking met andere Zuid-Amerikaanse landen zijn de politieke risico's relatief klein. 2019 was een erg woelig jaar voor onder meer Chili, Venezuela, Colombia, Bolivia en Ecuador. Dan was het in Brazilië nog

relatief rustig. Maar het grote pluspunt is de enorme binnenlandse markt. Hoewel de inkomensongelijkheid een probleem blijft, behoort zowat 13% van de bevolking intussen tot de hogere middenklasse. Met andere woorden: aan kapitaalcrachtige consumenten geen gebrek. Goed nieuws voor exporteurs van luxe producten.”

TOENADERING TUSSEN EU EN MERCOSUR

Er is al lang sprake van een handelsakkoord tussen de EU en Mercosur. Hoever staat het daarmee?

Dirk Schamphelaere: “Na 20 jaar is er eindelijk een politiek akkoord bereikt met het handelsblok Mercosur, dat bestaat uit Brazilië, Argentinië, Uruguay en Paraguay. Dat document moet nu vertaald worden naar alle officiële talen van de EU. De EU-lidstaten moeten dan na een legale doorlichting het akkoord goedkeuren, waarna ook nog de Europese beslissingsorganen hun zegen moeten geven. Het is dus nog even wachten, zeker nu het Braziliaanse milieubeleid bij enkele EU-landen weerstand oproept. Het is daarentegen mogelijk dat het handelsgedeelte van de overeenkomst vroeger in werking treedt, zoals dat ook bij CETA, het akkoord tussen de EU en Canada, gebeurde. Maar vóór 2021 verwacht ik geen witte rook.”

Welke impact zal het akkoord hebben voor Vlaamse exporteurs?

Dirk Schamphelaere: “Het is vooral een heel aantrekkelijk vooruitzicht voor onze kmo's. Zij kampen vandaag met torenhoge invoertarieven, waardoor ze een concurrentieel nadeel oplopen. Dat zou met het akkoord verleden tijd zijn. Daarna komt er ook een vereenvoudiging van de douaneformaliteiten en een versoepeling van de verplichte testen bij invoer van een aantal producten.”

FIRST COME, FIRST SERVED

Hoe ziet u de Braziliaanse economie evolueren?

Dirk Schamphelaere: “De groeiverwachtingen voor 2020 liggen boven 2% en alles wijst erop dat die trend de volgende jaren wordt doorgezet. Brazilië heeft donkere jaren gekend, maar het economische optimisme is terug. Bovendien ogen de hervormings- en privatiseringsmaatregelen positief voor Vlaamse exporteurs. De Braziliaanse economie zet zijn deuren open. En dan is het zoals de Amerikanen geregeld zeggen: first come, first served.”

DE HOGERE
MIDDENKLASSE
TELT 27 MILJOEN
MENSEN, MEER
DAN TWEEMAAL
DE TOTALE
BEVOLKING VAN
ONS LAND.

DRIE KANSRIJKE SECTOREN IN DE KIJKER

1. ICT

Op wereldniveau heeft Brazilië de op vijf na grootste ICT-markt en de sector zal tegen 2022 meer dan 10% van het bnp bedragen. Vooral fintech boomt in het Zuid-Amerikaanse land. Technologische spelers die zich richten op de veiligheid en snelheid van financiële operaties worden er met open armen ontvangen. Andere kansrijke subdomeinen: e-health, digitale burger- en leerplatformen, smart city-toepassingen en cybersecurity.

2. AGRO, VOEDING EN DRANKEN

Brazilië is een topexporteur van onder meer soja, koffie, rund- en kippenvlees, suiker en sinaasappels. Dat vertaalt zich ook in de cijfers: agro, voeding en dranken vertegenwoordigen 10% van het bnp. In het verlengde daarvan geniet agrotech een hoog aanzien, met tal van kansen voor Vlaamse spelers binnen dit domein. Maar ook voor ondernemers uit de voedings- en drankensector is er nog veel onontgonnen terrein: behalve bier is het Vlaamse aanbod klein in Brazilië.

3. INFRASTRUCTUUR EN LOGISTIEK

Nieuwe privatiseringen moeten zorgen voor een sneller innovatietempo om de toestroom van passagiers en cargo beter op te vangen. De focus ligt de volgende jaren op 33 luchthavens, de uitbouw van een spoorwegennet en een modernisering van de 37 publieke havens. Door het openstellen van openbare aanbestedingen krijgen Vlaamse exporteurs de mogelijkheid om hun meerwaarde te bewijzen op dit vlak.

WEETJES

1 > BRAZILIË TELDE EIND 2019 ZO'N 100 MILJOEN SMARTPHONEGEBRUIKERS.

2 > INDUSTRIËLE EN LANDBOUWMACHINES VOEREN DE BRAZILIAANSE IMPORTLIJST AAN.

3 > SANTOS (BIJ SÃO PAULO) IS DE GROOTSTE HAVEN VAN LATIJS-AMERIKA.





© ESB Professional / Shutterstock.com

TESTIMONIAL IMPEXTRACO

PATRICK PAUWELYN Director Latin America

BRAZILIË IS NA CHINA EN DE VS WERELDWIJD DE GROOTSTE PRODUCENT VAN VEEVOEDER. VOOR IMPEXTRACO UIT HEIST-OP-DEN-BERG IS HET DAN OOK EEN CRUCIALE MARKT, WANT HET FAMILIEBEDRIJF TREKT AL DECENNIALANG DE GRENZEN OVER MET MICRO-INGREDIËNTEN VOOR VEEVOEDER. "OOK VOOR VLAAMSE EXPORTEURS UIT ANDERE SECTOREN IS BRAZILIË EEN TOPBESTEMMING", WEEET **PATRICK PAUWELYN**, DIE ER AL 30 JAAR WOONT EN DIRECTOR LATIN AMERICA BIJ IMPEXTRACO IS. "MAAR JE MOET WETEN WAAR JE AAN BEGINT."

"ENORM POTENTIEEL, MAAR NIET VOOR HAASTIGE GELUKZOEKERS"

Impextraco is vandaag actief in meer dan 90 landen en bezit vestigingen in Europa, Mexico, China, Thailand, Nigeria en Brazilië. De specialiteit van het huis: micro-ingredienten voor veevoeder, zoals vitamines, aminozuren, mineralen en additieven. "Die componenten voeren we sinds 1996 ook uit naar Brazilië", zegt Patrick Pauwelyn. "En dat bleek de goede keuze: op 23 jaar tijd is de veevoedermarkt hier met 400% gegroeid."

GEDULD IS NOODZAAK

Het Braziliaanse groeiverhaal van Impextraco is naast de stijgende vraag ook te danken aan een goed geliede lokale afdeling. Dat is nodig, volgens Patrick Pauwelyn: "Want exporteren naar Brazilië is geen sinecure. De markt beschermt lokale spelers met strenge invoerregels en hoge invoertarieven, terwijl de bureaucratie vaak kafkaïens aan doet. Zo zijn de ingewikkelde wetten op belastingen en arbeid een typisch voorbeeld. Geduld is niet enkel een deugd, maar een noodzaak in Brazilië. Voor haastige gelukzoekers is hier met andere woorden geen plaats. En zonder de juiste expertise lukt het al helemaal niet. Mijn advies: win eerst voldoende informatie in bij FIT en ervaren exporteurs vooraleer je je laat verleiden door de enorme afzetmarkt. Ga er daarna 100% voor en geef jezelf twee jaar de tijd, want leergeld zal je sowieso betalen."

GOEDE VOORNEMENS

Patrick Pauwelyn: "Het voordeel van de relatief hoge drempel om in Brazilië voet aan de grond te krijgen, is dat de markt nog niet verzadigd is met buitenlandse aanbieders. Er liggen nog heel veel kansen voor bekwame exporteurs. Daarnaast zorgt het er ook voor dat een Braziliaanse deal in de omliggende landen als een klinkende referentie wordt gezien. Het betekent dat je geen eendagsvlieg bent en weet wat je doet. Sowieso is er verbetering op komst: de nieuwe regering stelt zich tot doel om de vrij gesloten economie meer open te stellen. Ze wil minder overheidsinmenging in het bedrijfsleven en zo drastisch stijgen in de Ease of Doing Business-index. De geplande hervormingen zullen exporteurs ook meer transparantie en zekerheid bieden. Het doel: de economische doorstart eindelijk op de rails krijgen."

**LAAT JE NIET
UIT JE LOOD
SLAAN DOOR
EEN TEGENSLAG.**

TESTIMONIAL DE HALVE MAAN

MICHIEL VAN DER VOORT Commercial & Business
Development Manager

DE HALVE MAAN UIT BRUGGE, BEKEND VAN HUISMERKEN ZOALS BRUGSE ZOT EN STRAFFE HENDRIK, HEEFT SINDE EIND 2017 EEN KANTOOR IN BRAZILIË. COMMERCIAL & BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER **MICHIEL VAN DER VOORT** BESPEELT ER MET EEN TEAM VAN 4 BRAZILIAANSE MEDEWERKERS DE MARKT. VOOR WERELDWIJS VERZAMELDE HIJ ZIJN 4 BESTE TIPS.

EXPORTEREN NAAR BRAZILIË? BIERBROUWERIJ DE HALVE MAAN GEEFT 4 TIPS

1/ BEGIN IN SÃO PAULO

"Trek je naar Brazilië, dan moet São Paulo de eerste halte zijn. Het is niet alleen het financiële centrum van het land, maar ook de grootste stad van het zuidelijke halfrond. Met ruim 20 miljoen inwoners is de potentiële afzetmarkt er enorm. Dat geldt bij uitbreiding voor de hele regio. Ter illustratie: de economie van de staat São Paulo is groter dan die van Chili, Zuid-Afrika, Singapore en ons land. Daarbovenop is het de rijkste en meest internationaal georiënteerde regio in Brazilië."

2/ ZET IN OP PERSOONLIJKE RELATIES

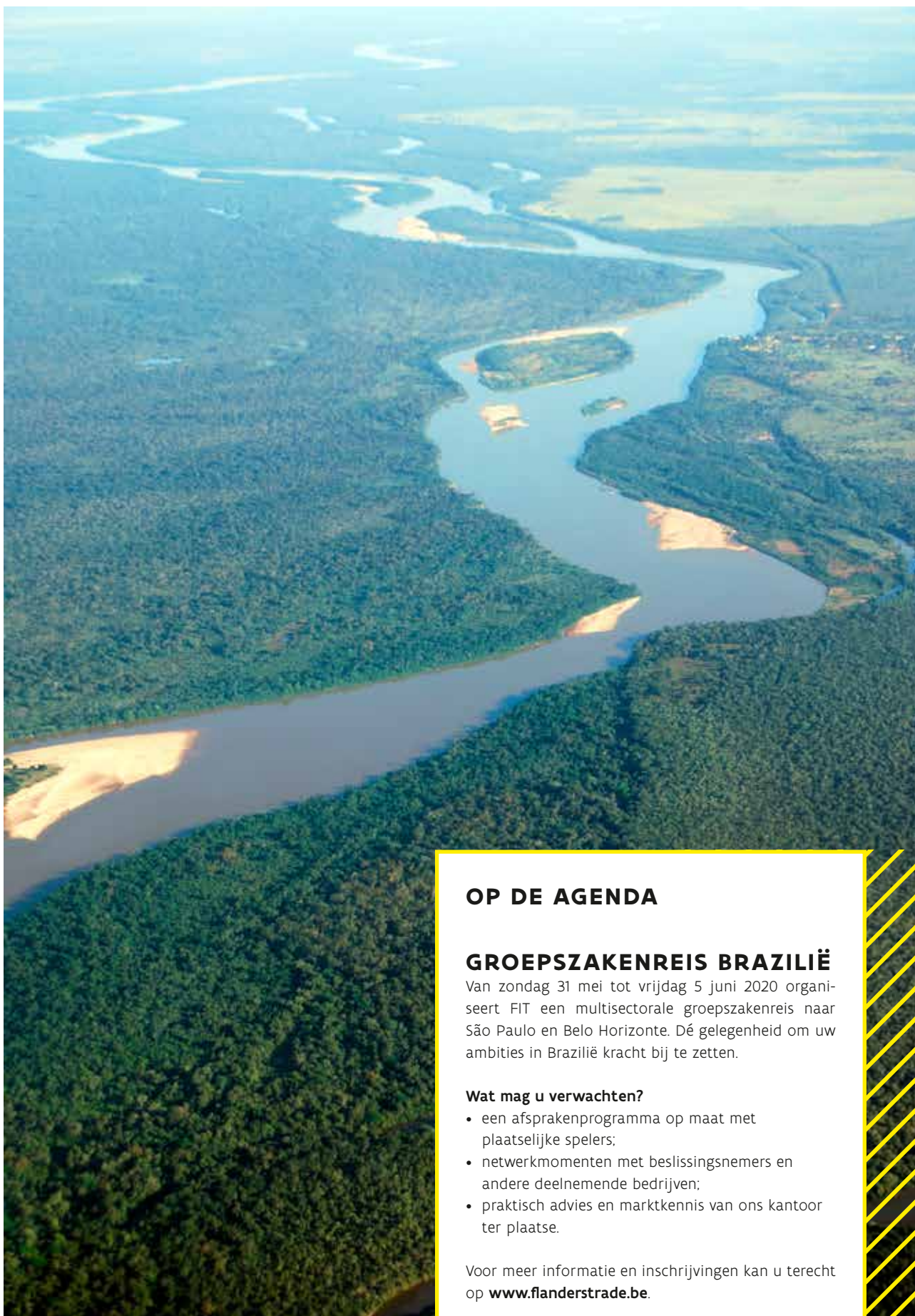
"De scheiding tussen werk en privé is in Brazilië minder duidelijk dan we gewoon zijn in Vlaanderen. Het gevolg: je hebt meer kans op een goede deal als je eerst voldoende aandacht besteedt aan een persoonlijke band met je handelspartner of klant. Een goede dosis Portugees kan dan geen kwaad. En voor zowel zakelijke als privédoeleinden genieten kanalen zoals WhatsApp de voorkeur."

3/ KRAAI NIET TE VROEG VICTORIE

"Brazilianen zijn doorgaans heel opgewekte, meegaande mensen. Dat geldt evengoed voor lokale zakenlui. Het is dan ook niet uitzonderlijk dat je na een prospectie reis denkt dat je heel wat contracten binnen hebt. Maar de ervaring leert dat een deal niet rond is tot alle handtekeningen op papier staan. Volg daarom elke warme lead goed op. Ga er niet van uit dat het oorspronkelijke enthousiasme automatisch zal leiden tot een overeenkomst."

4/ LAAT JE BIJSTAAN DOOR LOKALE EXPERTEN

"Het is geen geheim dat Brazilië een relatief moeilijke exportmarkt is. Zeker de takswetgeving is een kluwen van jewelste. Wil je goederen importeren, dan betaal je bijvoorbeeld minder belastingen als je dat doet via staat X dan via staat Y. Mijn raad: raadpleeg vanaf dag 1 lokale taksconsultants. Zo bespaar je jezelf heel wat onnodige kosten."



OP DE AGENDA

GROEPSZAKENREIS BRAZILIË

Van zondag 31 mei tot vrijdag 5 juni 2020 organiseert FIT een multisectorale groepszakenreis naar São Paulo en Belo Horizonte. Dé gelegenheid om uw ambities in Brazilië kracht bij te zetten.

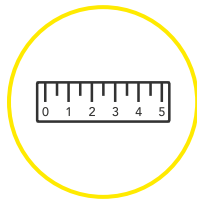
Wat mag u verwachten?

- een afsprakenprogramma op maat met plaatselijke spelers;
- netwerkmomenten met beslissingsnemers en andere deelnemende bedrijven;
- praktisch advies en marktkennis van ons kantoor ter plaatse.

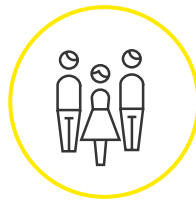
Voor meer informatie en inschrijvingen kan u terecht op www.flanderstrade.be.

FACTSHEET BRAZILIË

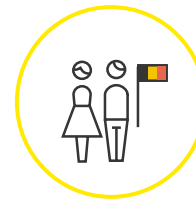
FLANDERSTRADE.BE



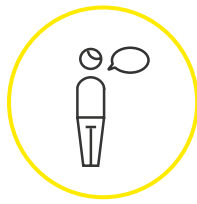
Oppervlakte
8.515.770 km²



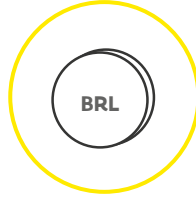
Aantal inwoners
208 miljoen (2018)



Aantal Belgen in Brasilia: 294 (2019)
Aantal Belgen in Rio de Janeiro: 1.424 (2019)
Aantal Belgen in São Paulo: 2.266 (2019)



Officiële taal
Portugees



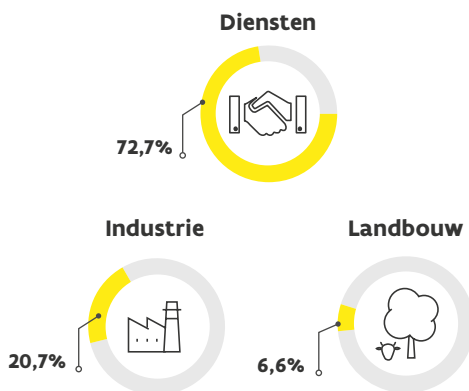
Munteenheid
Real (BRL)
(1 EUR = 4,6 BRL (13/01/2020))

WEETJE

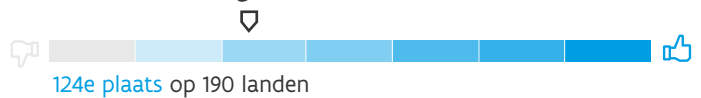


Brazilië is 's wereld grootste exporteur van koffie, sojabonen en bevroren rundvlees.

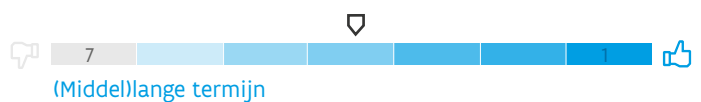
Aandeel economische sectoren in bbp (2017)



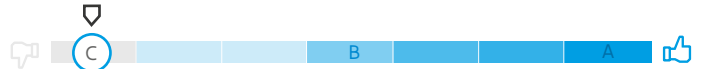
Ease of doing business index



Politiek risico



Commercieel risico (van C tot A)



Top 5 Vlaamse exportproducten naar Brazilië € 2,66 miljard (2018)

- 17,7% Machines en mechanica
- 15,7% Farmaceutica
- 13,6% Wegtransportmaterieel
- 9,3% Minerale brandstoffen en aardolieproducten
- 6,9% Kunststoffen

Top 5 Vlaamse importproducten uit Brazilië € 2,37 miljard (2018)

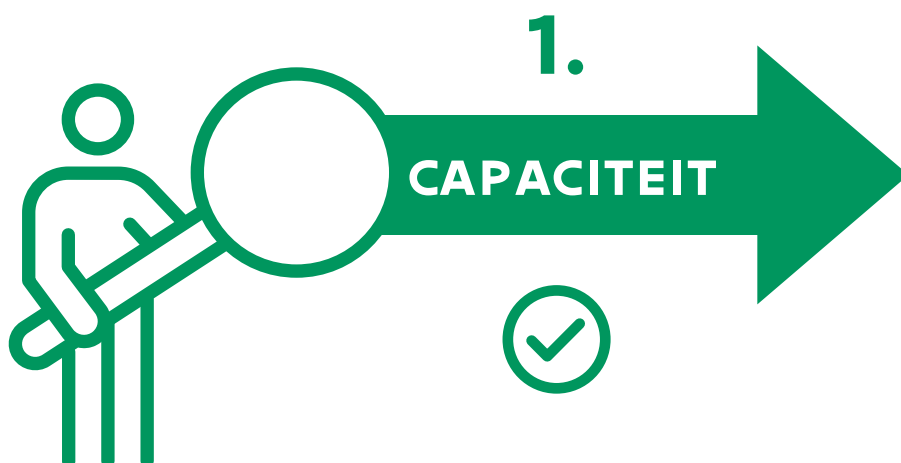
- 18,4% Groente- en fruitbereidingen
- 12,3% IJzer en staal
- 10,8% Edelgesteente en -metaal
- 6,9% Ertsen
- 6,6% Kunststoffen

WELKE CONTROLES VOERT U UIT VÓÓR U
EEN INTERNATIONAAL ORDER AANVAARDT?

DEZE 3 CHECKS KUNNEN EEN
DEAL MAKEN OF KRAKEN

VEEL MARKETING- EN SALESTRAJECTEN EINDIGEN ZODRA UW KLANT EEN BESTELLING PLAATST, MAAR VOOR INTERNATIONALE ORDERS LOOPT HET VERKOOPPROCES BETER NOG EVEN DOOR. ZO MOET U EERST NAGAAN OF U OOK DAADWERKELIJK TEGEMOET KAN KOMEN AAN DE WENSEN VAN DE KLANT. DAT DOET U DOOR VERSCHILLENDE CHECKS UIT TE VOEREN.

VAN HET ONTVANGEN TOT HET GOEDKEUREN VAN EEN BESTELLING: 3 CRUCIALE CHECKS



1. HEEFT U DE MIDDELEN EN EXPERTISE OM DE GEVRAAGDE DIENST TE LEVEREN?

Zowel voor producten die tot uw standaardaanbod behoren als voor gepersonaliseerde aanvragen, moet uw eerste reactie zijn: kan ik dit waarmaken zonder andere orders in gevaar te brengen? U zou immers niet de eerste zijn die zich laat verblinden door een lucratieve internationale deal, maar nadien moet terugkomen op zijn woord. Ga daarom altijd eerst na of u voldoende productiecapaciteit of stock heeft, over de nodige technologie, kennis en expertise beschikt, en of er geen andere praktische bezwaren zijn.

TIP > IN HET BESTE GEVAL COMMUNICEREN UW ERP- EN CRM-SYSTEEM IN REALTIME VIA DE CLOUD, ZODAT UW INTERNATIONALE VERKOPERS OP ELK MOMENT WETEN WELKE ORDERS ZE KUNNEN BEVESTIGEN (EN WELKE NIET).

2. HEEFT U VOLDOENDE TIJD OM EEN OPTIMALE DIENSTVERLENING AAN TE BIEDEN?

In het verlengde van de voorgaande stap, ligt ook de evaluatie van de leveringstermijn. Moet u uw producten aanpassen voor een bepaalde exportmarkt? Vraagt uw klant een op maat afgestemde versie van een bestaand product? Geef uzelf dan voldoende tijd om hiermee aan de slag te gaan. Vraag indien nodig meer tijd. Zo bent u zeker dat uw klant tevreden zal zijn en geeft u ook aan dat u hier graag werk van wil maken.

TIP > HOU REKENING MET TRANSPORTTIJDEN EN DOUANEFORMALITEITEN BIJ EXPORT. DIE KUNNEN UW LEVERINGSPROCES VERTRAGEN EN MOGELIJK BOETES VEROORZAKEN WEGENS LAATTIJDIGE LEVERING.

3. IS UW BUITENLANDSE KLANT BETROUWBAAR OP FINANCIËEL VLAK?

U maakt enkel winst als uw facturen ook betaald worden. Iets wat in het buitenland niet altijd vanzelfsprekend is. De kredietcontrole van nieuwe internationale prospects én bestaande klanten vormt daarom een essentieel onderdeel van uw verkoopproces.

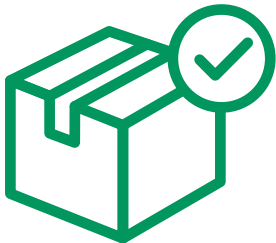
NIUWE PROSPECTS → na het eerste contact voert u meteen een kredietcontrole uit. Dat kan op deze 4 manieren:

1. Online vindt u veel (financiële) gegevens over organisaties, waarbij de omzet- en winstontwikkeling een indicatie geven over de solvabiliteit.
2. Soms vindt u ook eerdere klantervaringen terug of zijn er directe aanwijzingen over het betaalgedrag van uw prospect.
3. Daarnaast zijn er professionele instellingen die financiële informatie over buitenlandse bedrijven verzamelen en kredietrapporten verkopen.
4. Tot slot kan ook FIT u helpen bij een eerste screening van buitenlandse prospects. Via ons wereldwijde netwerk van ruim 90 kantoren krijgt u snel betrouwbare informatie.

BESTAANDE KLANTEN → in uw CRM-systeem bewaart u alle financiële gegevens van klanten. Bij een nieuwe bestelling kan u zo automatisch het nieuwe krediet berekenen en nagaan of de kredietlimiet wordt overschreden. Evalueer daarbij op geregelde tijdstippen de kredietwaardigheid van uw klanten. Zo houdt u stevast de vinger aan de pols.

TIP > SPEEL OP ZEKER, KIES EEN KREDIET-VERZEKERING. TWIJFELT U TOCH NOG, DAN KAN EEN KREDIETVERZEKERAAR EEN UITWEG BIEDEN. U BETAALT EEN PREMIE EN DE VERZEKERAAR NEEMT IN RUIL HET RISICO OP WANBETALINGEN EN POLITIEKE RISICO'S OVER. ZO HEEFT DE BELGISCHE OPENBARE KREDIETVERZEKERAAR CREDENDO ZELFS EEN KMO-DESK.





PLAN B

ORDERAFHANDELING UITBESTEDEN

VOOR VEEL BEDRIJVEN – VOORAL KMO'S – IS LOGISTIEK EEN HELE KARWEI, ZEKER IN EEN INTERNATIONALE CONTEXT. ONDERNEMERS FOCUSSEN ZICH IN DE EERSTE PLAATS OP BEDRIJFSLEIDING, PRODUCTONTWIKKELING EN VERKOOP. ALLES WAT NA DE BESTELLING GEBEURT, IS EEN NOODZAKELIJK KWAAD. MAAR: DAT HOEFT NIET ZO TE ZIJN.

Via 'fulfilment' (of e-fulfilment voor webshops) kan u een externe partij contracteren om dat logistieke proces over te nemen. U verkoopt dan nog wel zelf, maar uw fulfilment-partner staat in voor de rest: stockage, verpakken, verzenden, leveren en in sommige gevallen ook het beheer van betalingen.

EEN GREEP UIT DE VOORDELEN:

- meer ruimte om u te richten op uw kernactiviteiten;
- snelle afhandeling van orders;
- continuïteit en voldoende capaciteit tijdens piekperiodes;
- lagere kosten door het schaalvoordeel.

NOG VRAGEN ROND SUCCESVOL EXPORTEREN?

Download onze gids '101 veelgestelde vragen over internationaal ondernemen' via www.flandersinvestmentandtrade.be/nl/publicaties.

Vlaanderen
is internationaal
ondernemen

101 VEELGESTELDE VRAGEN
OVER INTERNATIONAAL ONDERNEMEN
Leidraad voor Internationaal Ondernemen
Flanders Investment & Trade

Jaarlijks zamelt **QUATRA** uit Lokeren 65.000 ton gebruikte frituurolie in om te recyclen tot brandstof voor auto's, schepen en binnenkort zelfs vliegtuigen. Het Oost-Vlaamse familiebedrijf is de grootste Europese speler binnen zijn niche en speelt onder meer in op de nieuwe Europese biodieselrichtlijn die de verplichte bijmenging van biodiesel verhoogt van 6 naar 10%.

////STOP////

CLAREBOUT POTATOES uit Nieuwkerke investeert 140 miljoen euro in een nieuwe productievestiging in het Franse Duinkerke. 1/3 van de Franse en 4,3% van de Europese aardappelen worden namelijk in deze regio geteeld. Deze eerste buitenlandse vestiging van de West-Vlaamse aardappelverwerker zal voor 320 nieuwe jobs zorgen.

////STOP////

Van de Brussels Beer Challenge nam **BROUWERIJ TER DOLEN** uit Helchteren 2 gouden medailles mee naar huis. Daarbovenop werd de kleinschalige Limburgse brouwerij uitgeroepen tot revelatie van 2019. Tijdens de Beer Challenge beoordeelden 92 bierspecialisten uit 36 landen in totaal 1.650 bieren uit alle uithoeken van de wereld.

////STOP////

Naast een aantal Sanoma-bladen – Libelle, Margriet, Donald Duck, vtwonon en Veronica Magazine – neemt **DPG MEDIA** met NU.nl ook de grootste nieuwswebsite van Nederland over. De groep boven onder meer Het Laatste Nieuws en VTM wordt zo het grootste mediaconcern bij onze noorderburen.

////STOP////

De **SIOEN INDUSTRIES GROEP**, Leeuw van de Export 2019, heeft van de Amerikaanse Glen Raven Groep de pvc-coatingactiviteiten overgekocht. Die bevinden zich zowel in Frankrijk (productievestiging) als in de VS (verkoopkantoor). Bedoeling is om in nauwe samenwerking verder in te zetten op de ontwikkeling van technisch textiel voor onder meer zonnepanelen en outdoortoepassingen.

////STOP////



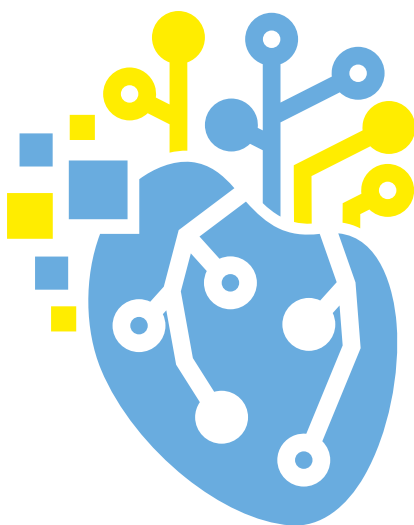
De **ANTWERPSE HAVEN** boekte het 7e recordjaar op rij. Ondanks spanningen in de wereldhandel groeide de totale cargo-overslag tot 238 miljoen ton, een toename van 1,3%. Binnen de containeroverslag klom het marktaandeel van 27,5 naar 28,2%. Voor het drogebultsegment (bv. steenkool) bedroeg de stijging 3,4%. De Antwerpse haven is goed voor 160.000 directe en indirecte jobs en een toegevoegde waarde van ruim 20 miljard euro.

ENTERPRISE EUROPE NETWORK

GENTSE MEDTECH-PIONIERS HALEN NIEUWE EUROPESE SUBSIDIE BINNEN

“DE EFFICIËNTIE VAN HET EIC ACCELERATOR-PROGRAMMA MAAKT HET EEN AANRADER VOOR TOPINNOVATORS UIT ALLE SECTOREN.”

DE VORIG JAAR OPGERICHTE EUROPESE INNOVATIERAAD (EIC) LOST METEEN ZIJN BELOFTE IN: DISRUPTIEVE INNOVATORS EN GAMECHANGERS ONDERSTEUNEN BIJ DE INTERNATIONALE COMMERCIALISERING VAN HUN NIEUWE OPLOSSINGEN. TOT DIE ZOGEHETEN 'HIGH RISK, HIGH POTENTIAL'-BEDRIJVEN BEHOORT OOK **FEOPS**, EEN SPIN-OFF VAN DE UGENT. VIA HET KERSVERSE FINANCIERINGSPROGRAMMA EIC ACCELERATOR – DE OPVOLGER VAN HET EUROPESE SME INSTRUMENT – HAALDE HET MEDTECH-BEDRIJF EEN SUBSIDIE VAN LIEFST 3,2 MILJOEN EURO OP.



SLECHTS 4% VAN ALLE
INZENDINGEN HAALT HET.
MAAR IN HET ERGSTE GEVAL
WIN JE DE EERSTE KEER NIET,
KRIJG JE FEEDBACK EN NEEM JE
DAARNA NOG EENS DEEL.



Advies voor uw onderneming binnen handbereik



“Met de financiële steun willen we een gooi doen naar het markt-leiderschap binnen ons domein”, aldus Nico Uwents, Director for Business Development bij FEops. “Bovendien zal de verdere uitwerking van onze revolutionaire technologie de kosten van ziekenhuizen en verzekeraars verlagen én de gezondheid van patiënten verbeteren. We zijn dan ook bijzonder opgetogen dat de jury van EIC Accelerator onze visie deelt.”

VIRTUELE HARTOPERATIES

FEops maakt de laatste jaren snel opmars in de medische wereld. Via de cloudoplossing FEops HEARTguide, zoals het aanbod heet, kunnen de Gentse experts immers snel en nauwkeurig voorspellen hoe een hartpatiënt op bepaalde implantaten zal reageren. Nico Uwents: “Het principe is eenvoudig: artsen sturen ons beelden van patiënten door, waarna ze een gedetailleerd 3D-computermodel terugkrijgen. Op basis van die informatie kiezen ze dan het meest geschikte implantaat, zoals een kunstmatige hartklep. Dat trekt dan weer de aandacht van onze tweede doelgroep: de producenten van die implantaten. Intussen hebben we contracten met zowat alle wereldspelers.”

WIE NIET WAAGT ...

“Om onze technologie op punt te zetten en internationaal bekend te maken, hielden we het voorbije decennium twee externe kapitaalrondes”, zegt Matthieu De Beule, CEO van FEops. “Maar daar gaat vaak veel tijd over en we houden natuurlijk graag zelf de aandelen in handen. Daarom kozen we voor een deelname aan EIC Accelerator. We hebben in het verleden – mede door de steun van het Enterprise Europe Network – al eens succesvol deelgenomen aan Fase 1 van het voormalige HORIZON 2020 SME Instrument, dus we zijn vertrouwd met het Europese subsidiesysteem. Bovendien liggen de verkrijgbare bedragen van de nieuwe formule een stuk hoger dan vroeger. Een kans die we met veel enthousiasme aangrepen.”

HARDE WERK LOONT

Isabelle Decroos, CFO bij FEops: “In juni beslisten we om voor de call van 9 oktober te gaan. Met de hulp van een Zwitsers adviesbureau investeerden we tijdens de zomer veel tijd en energie in de voorbereiding van ons dossier. Zij beschikten over de nodige ervaring en templates om het proces te versnellen en de deadline te halen. Bovendien wist onze partner dat het maximale bedrag voor een subsidie eigenlijk hoger ligt dan uit de officiële communicatie blijkt: 3,5 in plaats van 2,5 miljoen euro. Daarom legden we de lat van ons businessplan nóg hoger en vroegen we 3,2 miljoen aan. Binnen de maand kregen we al feedback: uit 1.850 inzendingen waren we bij de 184 gelukkigen die naar de volgende ronde mochten.”

ENTERPRISE EUROPE NETWORK ALS SPARRINGPARTNER

Matthieu De Beule: “De tweede ronde bestaat uit een livepitch van 30 minuten. Daarin stel je je project kort voor, waarna de juryleden je op de rooster leggen. Ook voor de voorbereiding van dit onderdeel kregen we externe hulp, ditmaal van Enterprise Europe Network. Tijdens een generale repetitie vuurden ze heel wat voorbeeldvragen op ons af en gaven ze tips over hoe we onze slaagkansen konden verhogen. Met

succes: eind november kwam er witte rook. Onze subsidieaanvraag was goedgekeurd. Daarmee willen we vooral het klinische bewijs van HEARTguide verder opbouwen en nieuwe markten aanboren. We kregen al een Europese CE-markering en groen licht van de Canadese overheid, en gaan nu volop voor een goedkeuring door de Amerikaanse Food & Drug Administration (FDA).”

TWEEJARIG TRAJECT

Isabelle Decroos: “Ons EIC Accelerator-project, dat op 1 december van start ging, duurt twee jaar. Daarin hebben we onder meer recht op 12 dagen coaching. Uit een lijst van erkende coaches kies je voor topics zoals business development of samenwerkingsvormen. Handig om te weten: je mag ook zelf coaches voorstellen, die je organisatie en vakgebied misschien beter kennen dan de voorgestelde coaches. Zelf willen we bijvoorbeeld in de eerste plaats begeleiding bij het opschalen van FEops en het opzetten van langetermijnrelaties met zakenpartners. Eén ding is zeker: Accelerator zal de verdere uitrol van ons aanbod in een stroomversnelling brengen.”

“Enterprise Europe Network treedt voor EIC Accelerator op als key accountmanager voor deelnemende Vlaamse bedrijven. Zo bieden we ondersteuning bij het voortraject van dit bijzonder competitieve programma: na lezing van de projectaanvraag adviseren we over de haalbaarheid, denken we mee bij het verfijnen van het businessplan en – als alles goed gaat – stomen we het bedrijf klaar voor de finale pitch. Maar ook na afloop volgen we de winnaars verder op. We begeleiden hen onder meer tijdens het coachingtraject en we stellen uiteraard alle diensten van het Enterprise Europe Network ter beschikking, zoals contacten leggen met buitenlandse partners.”

**LUTGART SPAEPEN,
DIRECTEUR BIJ ENTERPRISE EUROPE
NETWORK VLAANDEREN**

VOLGENDE AANVRAAG- DEADLINES EIC ACCELERATOR

18
MAART
2020

19
MEI
2020

7
OKTOBER
2020

HEEFT U VRAGEN OVER HET EUROPESE STEUNPROGRAMMA EIC ACCELERATOR?

Neem contact op Magali Parent
van Enterprise Europe Network Vlaanderen
via 02 432 42 42 of magali.parent@vlaio.be.

GROEPSZAKENREIS

1 CHICAGO – TORONTO – MONTRÉAL

22 tot en met 27 maart 2020

INSCHRIJVEN? Tot en met 7 februari 2020 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Ewa Bulthez op +32 2 504 87 70 of ewa.bulthez@fitagency.be

TIP

➤ IN DE VOLGENDE WERELDWIJS DRAAIT ONS LANDENDOSSIËR ROND SENEGAL.

UITGELICHT

PRINSELIJKE MISSIE

Belgische economische missie naar Senegal

7 tot 10 juni 2020

Onder begeleiding van prinses Astrid trekt de delegatie naar Senegal, een van de meest stabiele landen in West-Afrika. Het land profileert zich met gerichte investeringen als onder meer transporthub en logistieke draaischijf voor de regio. Zo kan president Macky Sall dankzij zijn herverkiezing vorig jaar zijn 'Plan Sénégal Emergent' – om van Senegal een opkomende economie te maken tegen 2035 – voortzetten. Nu kan fase 2 worden ingezet. Dat omvat 700 projecten in onder meer landbouw, transport, industrie, toerisme, opleiding en financiën. Ook steunt de regering volop de ontwikkeling van de digitale sector met haar strategisch plan 'Sénégal Numérique (2016-2025).

DE LAATSTEN ZULLEN DE EERSTEN ZIJN

Zoals andere overgangseconomieën profiteert ook Senegal van het leapfrog-fenomeen. Het land kan

meteen de stap van geen naar de meest moderne technologieën zetten en zo de minder performante en meer vervuulende tussenstap overslaan. Dat heeft een enorme impact op zijn ontwikkeling en ook u kan hierin een belangrijke rol spelen.

Alle sectoren zijn welkom, maar spelers uit de landbouw & agro-industrie, logistiek, milieu, bouw & infrastructuur, energie, ICT en gezondheidszorg zouden zich zeker aangesproken moeten voelen. Als u deelneemt, legt u op slechts een paar dagen waardevolle contacten op hoog niveau. U krijgt van FIT een afsprakenprogramma op maat in Dakar, los van de sector waarin u actief bent. En last but not least: tijdens seminars, bezoeken en netwerkmomenten steekt u waardevolle informatie op van collega-ondernemers.

INSCHRIJVEN? Tot en met 28 februari 2020 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Catherine Van Ransbeeck op +32 2 504 88 62 of catherine.vanransbeeck@fitagency.be

KALENDER

BEURS

① DE EXPORTBEURS

Brussel

23 tot en met 25 juni 2020

FIT organiseert voor de derde keer op rij zijn tweejaarlijkse Exportbeurs. Drie dagen lang is deze vakbeurs de hotspot voor exporterend Vlaanderen. Vlaamse bedrijven – exportgroentjes en ervaren rotten – volgen er workshops en seminars rond internationaal ondernemen. Ook onze buitenlandse experts zijn aanwezig om exportambities face-to-face te bespreken.

Als bezoeker heeft u nog even tijd om zich in te schrijven. We houden u hiervan uitgebreid op de hoogte, onder meer in Wereldwijs. Maar als u geïnteresseerd bent in een beursstand checkt u het best snel www.exportbeurs.be.

Meer vragen? Mail exportbeurs@fitagency.be.

② FARNBOROUGH AIRSHOW

Farnborough

20 tot en met 24 juli 2020

INSCHRIJVEN? Tot en met 28 februari 2020 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Annemieke De Tollenaere op annemieke.detollenaere@fitagency.be of 02 504 87 33

③ ILA BERLIN AIR SHOW 2020

Berlijn

13 tot en met 17 mei 2020

INSCHRIJVEN? Tot en met 15 februari 2020 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Frank Baeyens op +32 2 504 88 49 of frank.baeyens@fitagency.be

INSCHRIJVEN?

www.flanderstrade.be

**VRAGEN OVER
INTERNATIONAAL
ONDERNEMEN?**

STEL ZE AAN ONZE PROVINCIALE KANTOREN!

Antwerpen > 03 376 12 10

antwerpen@fitagency.be

Limburg > 011 29 20 80

limburg@fitagency.be

Oost-Vlaanderen > 09 276 19 30

oost.vlaanderen@fitagency.be

Vlaams-Brabant > 016 66 56 00

vlaamsbrabant@fitagency.be

West-Vlaanderen > 050 24 74 10

west.vlaanderen@fitagency.be



Vlaanderen

is internationaal
ondernemen

INTERNATIONALE PLANNEN VOOR UW ONDERNEMING ?

Bestel dan het boekje
**'101 veelgestelde vragen
over internationaal ondernemen'**.
De inhoud is to-the-point en handig
voor elk bedrijf dat zich vragen stelt
over exporteren en ondernemen
in het buitenland.

U kan het gratis bestellen op
www.flanderstrade.be



**101 VEELGESTELDE VRAGEN
OVER INTERNATIONAAL ONDERNEMEN**
Leidraad voor Internationaal Ondernemen
Flanders Investment & Trade

> DE BESTSELLER
TO SELL BETTER
IN HET BUITENLAND