

# WERELDWIJS

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

130

05 \ 2020



**FIBRICHECK:  
EEN HART VOOR  
E-HEALTH**

**SLOVENIË,  
ONTDEK DIT GOED  
BEWAARD GEHEIM**

# EDITO

## LEEUW VAN DE EXPORT 2020: UNIEKE HEFBOOM IN ONZEKERE TIJDEN

Beste lezer,

Onze collectieve kwetsbaarheid is al weken voorpaginanieuws. De menselijke, economische en sociale gevolgen van de coronacrisis laten niemand onberoerd. Vooreerst hoop ik daarom dat u en uw naasten deze moeilijke periode gezond en wel doorkomen.

Vlaamse bedrijven doen er intussen alles aan om hun werking én internationale aanwezigheid te vrijwaren. FIT helpt u hierbij door de laatste ontwikkelingen per land te bundelen op [www.exportadvies-corona.be](http://www.exportadvies-corona.be). Ook op andere vlakken schakelden we nog enkele versnellingen hoger. Verder in deze editie van Wereldwijs leest u meer over ons actieplan voor de komende maanden.

Omdat we ervan overtuigd zijn dat alle hulp en expertise welkom zal zijn zodra we de pandemie onder controle hebben, beslisten we om onze Exportbeurs niet te schrappen maar uit te stellen naar februari 2021. Samen met u zetten we er uw internationale handel in het post-coronatijdperk terug op de rails.

Wel op de agenda zoals gepland: de Leeuw van de Export 2020. We willen Vlaamse exporteurs immers de kans geven om 2020 toch wat internationale glans te geven. Ook gebruikmaken van deze unieke hefboom in onzekere tijden? Neem deel via [www.leeuwvandeexport.be](http://www.leeuwvandeexport.be).

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](http://www.flanderstrade.be)  
[wereldwijs@fitagency.be](mailto:wereldwijs@fitagency.be)

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

[twitter.com/FlandersTrade](https://twitter.com/FlandersTrade)

05\2020 **130**

### 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, Bart Dewaele,  
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](mailto:wereldwijs@fitagency.be) met uw adresgegevens.





IN GESPREK MET FIBRICHECK

MOBIELE  
TECHNOLOGIE IS EEN  
INTEGRAAL DEEL  
VAN ONS LEVEN,  
DUS WAAROM NIET  
INZETTEN OM LEVENS  
TE REDDEN?

# 10 DOSSIER

## SLOVENIË

Een goed bewaard geheim

**8 MARKTINFO**

**16 IN MEMORIAM**

**17 EXPORTEREN IN EN  
NA CORONATIJDEN**

**21 EXPORTCIJFERS**

**22 EHBIO**

Eerste Hulp bij Internationaal Ondernemen

**24 ENTERPRISE EUROPE NETWORK**

**26 LEEUW VAN DE EXPORT**

**30 TELEX**

**31 KALENDER**



## ID

FibriCheck in cijfers (2019)

Sector: digitale geneeskunde

Opricht in: 2014

Hoofdkantoor in: Hasselt

Aantal voltijdse medewerkers: 20

Aanwezig in: 10 landen



# FIBRICHECK

## EEN HART VOOR E-HEALTH

EEN SMARTPHONE, DE FIBRICHECK-APP EN 60 SECONDEN VAN UW TIJD. MEER HEEFT U NIET NODIG OM UW EIGEN HARTRITME TE TESTEN OP EVENTUELE AFWIJINGEN. DAT KAN VAN VITAAL BELANG ZIJN. DOOR STOORNISSEN TIJDIG OP TE SPOREN EN TE BEHANDELEN, VERMIJDT U IMMERS ERNSTIGE COMPLICATIES ZOALS BEROERTES. EN DIE GOUDEN REGEL GELDT VAN AUSTRALIË TOT DE VS. DE REVOLUTIONAIRE DIGITALE TECHNOLOGIE VAN FIBRICHECK VINDT DAN OOK VEEL WEERKLANK IN HET BUITENLAND. "E-HEALTH IS VOOR HET GROTE PUBLIEK NOG RELATIEF ONBEKEND TERREIN, MAAR HET IS ZONDER TWIJFEL DE TOEKOMST", ZEGT **BIEKE VAN GORP**, MEDEOPRICHTER EN VERANTWOORDELIJK VOOR BUSINESS DEVELOPMENT BIJ FIBRICHECK.

De eenvoud van de app verklaart een groot deel van het succes. "Het enige wat je hoeft te doen, is je vinger 60 seconden op de camera van je smartphone houden", legt Bieke Van Gorp uit. "Het kan dus gewoon thuis in de zetel, zonder dat je andere apparatuur nodig hebt. Met een smartwatch is het nóg eenvoudiger, want dan registreert de app automatisch je hartritme. Door medische software met artificiële intelligentie te combineren, maakt FibriCheck daarna een nauwkeurige analyse van je hartritme. Afhankelijk van het bedrijfsmodel, zorgen onze medici voor een extra evaluatie en indien nodig verwijzen we de app-gebruikers door voor verdere controle."

### LEVENSRÉDDENDE MOBIELE TECHNOLOGIE

Het idee voor FibriCheck ontstond op de universiteitsbanken van de UHasselt. Twee studenten, Kobe Leysen en Jo Van der Auwera, werkten er voor hun masterthesis aan een app rond hartrimestoornissen.

Onder het goedkeurend oog van professor Lars Grieten werden de Limburgse ziekenhuizen bij het project betrokken en kreeg

de technologie alsmaar meer vorm. De drie academici kregen daarna het gezelschap van Bieke Van Gorp, een gedreven ondernemster, en samen richtten ze in 2014 Qompium op – het Hasseltse bedrijf achter FibriCheck.

MOBIELE TECHNOLOGIE  
IS EEN INTEGRAAL DEEL  
VAN ONS LEVEN, DUS  
WAAROM NIET INZETTEN  
OM LEVENS TE REDDEN?



### Is het streven naar een gezondere samenleving wat jullie als vier medeoprichters bindt?

**Bieke Van Gorp:** "Absoluut. Lars, vandaag onze CEO, werd er zelfs persoonlijk mee geconfronteerd. Zijn vader kreeg een beroerte doordat een hartritmestoornis niet tijdig werd ontdekt. Dat is voor ons allen de grootste motivatie om elke dag tot het uiterste te gaan. De behandeling van een onregelmatig hartritme is relatief eenvoudig, maar beroertes zijn veelal een loterij waar artsen weinig vat op hebben."

### Hoeveel beroertes worden jaarlijks gelinkt aan hartritmestoornissen?

**Bieke Van Gorp:** "Wereldwijd vinden elk jaar 17 miljoen beroertes plaats, waarvan zowat 25% – of meer dan 4 miljoen beroertes – te wijten is aan een onregelmatig hartritme. Belangrijk om te weten: drie kwart van die laatste categorie kan worden voorkomen door tijdige screening. FibriCheck heeft dus potentieel een cruciale invloed op miljoenen mensenlevens."

## DE BRITTEN EN AMERIKANEN ZIJN VOORLOPERS IN E-HEALTH.

### Wat is de meerwaarde van de app ten opzichte van traditionele opsporingsmethodes?

**Bieke Van Gorp:** "Bijna de helft van de mensen met een afwijking vertoont geen symptomen. Bovendien is een hartritmestoornis, zoals voorkamerfibrillatie, vaak een fenomeen dat komt en gaat. Een sluimerend probleem kan met andere woorden makkelijk gemist worden bij een routinecontrole door de dokter. Met een regelmatige en langdurige opvolging is de kans op detectie groter en de preventie veel doeltreffender. En waarom niet via een gecertificeerde app? Mobiele technologie is een integraal deel van ons leven geworden, dus we kunnen het evengoed inzetten om levens te redden."

## GEFASEERDE COMMERCIELE UITROL

### Welk businessmodel hanteert FibriCheck?

**Bieke Van Gorp:** "We hebben 3 businessmodellen die elkaar versterken en chronologisch opvolgen, maar in veel markten nog naast elkaar bestaan. In eerste instantie spreken we de dokters aan. In het buitenland gaat dat doorgaans via partners zoals Pfizer en Roche. De dokters verdelen dan FibriCheck als app op voorschrift. De medische wereld kijkt wantrouwig naar disruptieve innovaties, dus we hebben eerst hun steun nodig. Het nadeel: dit model is niet schaalbaar zonder terugbetaling. Om meer mensen te bereiken organiseren we collectieve bewustmakingscampagnes in bedrijven of via de media. In december 2018 namen bijvoorbeeld 65.000 lezers deel aan een gratis actie via twee Vlaamse kranten. Bij 800 onder hen werd voorkamerfibrillatie vastgesteld. Ons derde en internationaal snel groeiende model is de directe verkoop aan eindgebruikers."

## TANDEM MET FITBIT

### In welke landen sprak FibriCheck voor het eerst rechtstreeks de consument aan?

**Bieke Van Gorp:** "Hoewel we al in 2016 een CE-markering behaalden, wachtten we voor de laatste fase van onze commerciële uitrol – het b2c-model – tot eind 2019. Toen sloten we een deal met het beursgenoteerde Amerikaanse bedrijf Fitbit, dat activity trackers aanbiedt. Samen lanceerden we FibriCheck via een aantal producten van Fitbit in Nederland, het VK, Ierland en ons land. Dit ondersteunde ook het verdere gebruik van FibriCheck via de smartphone."

### Waarom koos u voor die bestemmingen?

**Bieke Van Gorp:** "De bekendheid en het marktaandeel van Fitbit zijn in die landen heel groot. Daarnaast speelt de taal een grote rol. Om onze klanten een vlekkeloze service te bieden, willen we hen graag in hun eigen taal aanspreken. Engels en

Nederlands lagen voor de hand. Tot slot zijn het – net als de Noord-Europese landen – voorlopers op het vlak van e-health. Zeker de Britten staan heel open voor mobiele apps om gezonder door het leven te gaan, net als de Amerikanen."

## OPPORTUNITEITEN VAN DE VS TOT DUBAI

### Hoe verloopt de uitrol in de VS?

**Bieke Van Gorp:** "Eind 2018 kreeg we de langverwachte goedkeuring van de FDA, het Amerikaanse voedsel- en geneesmiddelenagentschap, om de plas over te steken met FibrCheck. Een unicum, want het was de allereerste keer dat een medische smartphoneapplicatie voor hartritme stoornissen toegelaten werd. Via een satellietkantoor in San Francisco, niet toevallig de thuisbasis van Fitbit, bespelen we nu de lokale markt. Voorlopig enkel nog als app op voorschrift, maar we willen dit jaar de volgende stap zetten en rechtstreeks naar de Amerikaanse consument gaan."

### Welke markten wil u graag veroveren?

**Bieke Van Gorp:** "Sinds februari staan Italië, Spanje, Frankrijk en Duitsland op onze actieradius. Vooral de Duitse markt is veelbelovend, want dat is binnenkort het eerste land dat een kader zal hebben om medische apps op voorschrift tijdelijk terug te betalen, zodat ze in die periode hun bijdrage aan het gezondheidssysteem kunnen onderbouwen. Maar we krijgen ook veel aandacht uit Australië en de Verenigde Arabische Emiraten. Die exportmarkten willen we graag snel aanboren, maar het is wachten op groen licht van de officiële instanties. Intussen bereiden we met de hulp van FIT onze marktintrede voor."

## FIT ALS SPARRINGPARTNER

### Van welke FIT-diensten maakt u gebruik?

**Bieke Van Gorp:** "De buitenlandse kantoren hebben tonnen expertise in huis. We namen vorig jaar contact op om meer te weten te komen over het reilen en zeilen in onder meer de Franse en Italiaanse zakenwereld. Hoe werkt de markt? Wie zijn de mogelijke concurrenten? Welke distributiemogelijkheden bestaan er? En hoe zit het met de lokale regelgeving? Als klein team verwelkomen we de ondersteuning hierbij met open armen. In Dubai gingen we dan weer met FIT naar Arab Health, de belangrijkste medische vakbeurs in de regio. De netwerk-events in de marge van de beurs waren een groot succes."

ONZE GROOTSTE  
FOUT? TE LANG  
IN EIGEN LAND  
BLIJVEN.

## JURIDISCHE EN TAALBARRIÈRES

### Zijn er ook bestemmingen waar FibrCheck moeilijk voet aan de grond krijgt?

**Bieke Van Gorp:** "We mikken vooral op de meer ontwikkelde landen, want onze doelgroep bestaat hoofdzakelijk uit 50-plussers met directe toegang tot een smartphone. Bovendien willen we hen aanspreken in hun eigen taal, waardoor bijvoorbeeld Oost-Europese landen voorlopig geen topprioriteit zijn. In Azië ondervinden we naast het taalprobleem ook een juridische barrière. De meeste landen hebben een eigen medische regelgeving. Voor je van start kan gaan, moet je ellenlange procedures volgen. Hetzelfde geldt voor je intellectuele eigendom."

In augustus 2017 startten we procedures op voor 2 patenten. Vandaag zitten we in nationale trajecten in onder meer China, Japan en Australië, en hebben we bijkomende procedures opgestart voor 2 nieuwe patenten."

## THOUGHT LEADER

### Hoe slaagt u erin om over de grenzen naambekendheid uit te bouwen?

**Bieke Van Gorp:** "Onze internationale marketingstrategie is gebaseerd op vier pijlers: een actieve aanwezigheid op sociale media, de publicatie van klinische studies, gastbijdrages op medische events en contentmarketing. Het is belangrijk om zowel toenaadering te zoeken tot je publiek, zoals interactie via sociale media of events, als om je publiek naar jou te laten komen. Dat laatste willen we bereiken door via gerichte content uit te groeien tot thought leader binnen e-health voor hartritme stoornissen."

## VERSNELLING VIA INNOVATIEPROGRAMMA'S

### Welke gouden tip heeft u voor andere start-ups en scale-ups met internationale ambities?

**Bieke Van Gorp:** "Blijf niet te lang in eigen land. Dat was misschien onze grootste fout. Onze businessmodel was initieel volledig gebaseerd op de binnenlandse context, terwijl andere markten al veel verder staan op het vlak van e-health. Een b2c-model ligt hier bijvoorbeeld best gevoelig. In een Angelsaksische context is de mentaliteit volledig anders. Bijkomende tip: acceleratorprogramma's kunnen een mooie springplank zijn voor innovatieve spelers."

### FibrCheck is zelf genomineerd voor het prestigieuze NIA-programma in het VK.

#### Wat betekent dat concreet?

**Bieke Van Gorp:** "De National Health Service (NHS), het Britse publieke gezondheidssysteem, selecteerde in maart 11 innovatieve bedrijven om deel te nemen aan het awardwinnende NHS Innovation Accelerator-programma. Het doel: de langetermijnprioriteiten van de NHS versneld waarmaken. Het programma loopt 3 jaar en biedt ons de kans om snel geloofwaardigheid op te bouwen en zo te groeien in de Britse markt. We zijn overigens de enige geselecteerde die niet uit het VK komt, een mooie erkenning."

## VISIE OP DE TOEKOMST

### Wat zijn de andere doelstellingen voor 2020?

**Bieke Van Gorp:** "Op dit moment hebben we ongeveer 220.000 rechtstreekse klanten. Tegen eind 2020 willen we graag naar 350.000 gebruikers gaan, meer dan 10 miljoen metingen uitvoeren en geografisch uitbreiden. We zijn ervan overtuigd dat het toegankelijk maken van budgetvriendelijke digitale gezondheidszorg een belangrijke stap is naar een samenleving waarin mensen langer, gezonder en gelukkiger leven. Zodra de internationale medische wereld en de bevolking die visie volledig delen, zijn we voorgoed vertrokken."

# MARKTINFO

**GEREGELD BUNDELEN ONZE VLAAMSE ECONOMISCHE VERTEGENWOORDIGERS (VLEV'S) DE LOKALE ZAKENOPPORTUNITEITEN IN OVERZICHTELIJKE MARKTSTUDIES.**

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

## **ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN SWEDEN**

Zweden investeert als land 3% van het nationale bbp in onderzoek en innovatie, waar artificieel intelligentie (AI) een groot deel van uitmaakt. Aangezien AI al behoorlijk is ingebed in de dagelijkse samenleving, wordt verwacht dat die impact nog zal groeien, zowel in het privé- als werkleven.

## **THE ENERGY SECTOR IN SWEDEN**

De Zweedse energiesector staat bekend als zeer groen. Zweden is een van de enige landen ter wereld met een hoog energieverbruik en tegelijk een lage koolstofuitstoot. Al 54% van alle geproduceerde energie is afkomstig van hernieuwbare energiebronnen. Het land is vooral afhankelijk van waterkracht en bio-energie om zijn reputatie van klimaatvriendelijkheid te behouden. In deze paper vindt u een overzicht van de energiemarkt in Zweden.

## **INNOVATIE IN ZWITSERLAND**

Zwitserland is wereldwijd een koploper in innovatie. In de Global Innovation Index van de World Intellectual Property Organisation (WIPO) staat het land al acht jaar onafgebroken op de eerste plaats. Op Europees vlak staat Zwitserland in de Regional Innovation Scoreboard (RIS) 2019 met maar liefst vijf regio's, waarbij Zürich en Ticino de nummers één en twee innemen. Daarom is het zeker interessant om het Zwitserse innovatiebeleid te belichten, zowel federaal als kantonnaal. Verder krijgt u een overzicht van de belangrijkste publieke en semi-publieke spelers. Voor Vlaamse bedrijven is een zakenreis naar Zwitserland combineerbaar met een evenement of beurs rond innovatie. Check de paper voor een overzicht.

## **E-COMMERCE IN NOORWEGEN**

Anno 2020 is webwinkelen deel geworden van het alledaagse leven, waar zowel de consumenten als de winkels baat bij hebben. Sinds 2018 is het gezamenlijke verbruik in Noorwegen met 13% gestegen. In 2019 werd er voor meer dan 163 miljard Noorse kronen verkocht. Deze groei toont dat de Noren graag online shoppen. In deze paper ontdekt u markt informatie en de belangrijkste webwinkels in Noorwegen.

## **SMART CITIES IN NOORWEGEN**

Noorwegen is een van de leidende Europese landen in het ontwikkelen van smart cities. Het doel is om inwoners tijd te besparen, op een duurzame manier hun levenskwaliteit te verbeteren en om daarnaast nieuwe knowhow en jobs te creëren. Deze paper werpt een blik op de belangrijkste smart cities in Noorwegen.

## **CHOCOLADE EN SUIKERWAREN IN NOORWEGEN**

In deze korte paper vindt u naast markt informatie ook meer info over de invoertarieven op suikerwaren, cacao- en chocoladeproducten. Ook de adresgegevens van de voornaamste producenten en importeurs staan erin opgelijst.



## WETENSCHAP EN TECHNOLOGIE IN IRAN

De afdeling 'Science and Technology' van het Iraanse President's Office bracht een publicatie uit waarin de prestaties van Iran op dertien gebieden van wetenschap en technologie in 2019 worden besproken. Het boek begint met een geschiedenis van wetenschap en technologie in Iran en gaat vervolgens in op de 'nationale beleidsdocumenten van de islamitische republiek over wetenschap, technologie en innovatie'. Het eerste hoofdstuk belicht de wereldwijde positie van Iran op het gebied van wetenschappelijke publicaties. Ook geeft het een overzicht van de nieuwste wetenschappelijke en technologische statistieken van het land.

Vanaf het tweede hoofdstuk biedt het boek specifieke informatie, gegevens en statistieken over dertien gebieden van wetenschap en technologie, met name:

1. nanotechnologie
2. biotechnologie
3. stamceltechnologie
4. cognitieve wetenschappen
5. geneeskrachtige planten en traditionele geneeskunde
6. informatie- en communicatietechnologie
7. culturele en creatieve industrie
8. ruimtevaart
9. luchtvaarttechnologie
10. mariene industrieën
11. water-, droogte-, erosie- en milieutechnologieën
12. conventionele energieën (olie en gas)
13. hernieuwbare energiebronnen

## RUSSIAN BEER MARKET – OVERVIEW

Deze paper geeft u een overzicht van de Russische biermarkt voor de periode 2018-2019. Hier vindt u statistische informatie over de biermarkt in Rusland, de belangrijkste Russische fabrikanten, de in- en uitvoer van bier en informatie over de bijdrage van België.

## DE MARKT VOOR BIOVOEDING IN DE BALTISCHE STATEN

De drie Baltische staten Estland, Letland en Litouwen kennen de laatste jaren een mooie economische groei en behoren tot de koplopers in Europa. Stijgende lonen en een toenemende levensstandaard leiden tot de vorming van een middenklasse die zich een hogere levensstandaard kan veroorloven. Deze groep woont meestal in de hoofdstad en verdient vaak meer dan gemiddeld. Als consument kopen ze minder prijsgevoelig en ze hechten steeds meer aandacht aan ecologische voeding. Zij vormen dan ook de belangrijkste eindklant voor retailers die de biomarkt voor voeding aanboren, zowel in de winkel als online (e-commerce).

In deze marktstudie wordt dieper ingegaan op de markt voor biovoeding in de Baltische staten. Die markt is momenteel nog klein, maar ze is aan een steile opmars bezig. Hoe wordt ze georganiseerd in elke staat en welke afzetkanalen zijn er? Ontdek het in deze beknopte studie.

## HANDLEIDING VOOR HET OPRICHTEN VAN EEN FIRMA IN DE VS: MIDWEST

Met een binnenlandse markt zo groot als het Europese continent, is de VS nog altijd the place to be om zaken te doen. Maar u gaat er maar beter goed voorbereid aan de slag. In deze handleiding vinden Vlaamse ondernemingen die in de VS een firma willen oprichten, de eerste antwoorden op prangende vragen.

## GEZONDHEIDSZORG IN NOORD-ITALIË – AANKOOPPROCEDURES

Leesvoer voor Vlaamse bedrijven die producten en diensten leveren aan de gezondheidssector in Noord-Italië. Behalve de te volgen procedures kan u in deze studie ook een overzicht van de belangrijkste publieke ziekenhuizen consulteren.

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



# DOSSIER





SLOVENIË DOET VOORAL EEN BELLETJE RINKELEN BIJ NATUURLIEFHEBBERS. MEER DAN DE HELFT VAN HET KLEINE LAND BESTAAT UIT BESCHERMD NATUURGEBIED, MET EEN OVERVLOED AAN BOSSEN, BERGEN, GROTEN EN MEREN. U HEEFT DAN OOK MEER KANS OM ER TIJDENS EEN PROSPECTIEREIS KAJAKKERS, SPELEOLOGEN OF BERGBEKLIMMERS TEGEN HET LIJF TE LOPEN DAN ANDERE INTERNATIONALE ONDERNEMERS.



"Slovenië staat inderdaad niet meteen gekend als topbestemming bij Vlaamse exporteurs", bekent **Barbara Cec**, onze vertegenwoordiger in de hoofdstad Ljubljana. "Maar zij die toch de sprong wagen, wacht een aangename verrassing. Goed opgeleide werkkrachten, een hoge levensstandaard, een westerse businesscultuur, een snel groeiende economie en – bovenal – een uitstekende ligging zijn de voornaamste troeven."

Op 25 juni 2021 zal het exact 30 jaar geleden zijn dat Slovenië en Kroatië zich op dezelfde dag afscheurden van Joegoslavië. Die onafhankelijkheidsverklaringen luidden het begin van de Balkanoorlogen in, die de regio lange tijd in hun greep zouden houden. Enkel Slovenië ontsprong snel de dans. De internationale sympathie voor de Sloveense zaak en de afwezigheid van een Servische minderheid zorgden ervoor dat het Joegoslavische Volksleger zich op de onrusten in de andere deelrepublieken richtte. Na amper 10 dagen was Slovenië de facto onafhankelijk.

## SNELLE OPMARS

"Slovenië was altijd al de vreemde eend in de bijt in de Joegoslavische Federatie", zegt Barbara Cec. "Het was veel welvarender dan de andere toenmalige deelrepublieken, die vandaag Kroatië, Bosnië-Herzegovina, Servië, Kosovo, Montenegro en Noord-Macedonië heten. Die status in de regio heeft Slovenië na de onafhankelijkheid enkel uitgebouwd."

### Hoe slaagde Slovenië erin om in een paar decennia aan te sluiten bij de Europese subtop?

**Barbara Cec:** "Slovenië grenst aan Oostenrijk en Italië. Die geografische nabijheid speelde zeker in het voordeel van de jonge staat. Zo erkende Duitsland al in 1992 de Sloveense onafhankelijkheid. De andere EU-landen volgden snel en in 2004 trad Slovenië zelf toe tot de EU. Drie jaar later, op 1 januari 2007, werd het land verwelkomd in de eurozone en het Schengengebied. Die Europese integratie was de motor van de sterke economische groei. Ter vergelijking: alle andere ex-Joegoslavische landen – behalve Kroatië – zitten vandaag nog altijd in de wachtzaal van de EU."

### Is de handelsfocus intussen volledig gericht op het Westen?

**Barbara Cec:** "Niet helemaal. De huidige Balkanlanden blijven belangrijke handelspartners, maar de balans is veel evenwichtiger dan tijdens de jaren 80 en 90. Nu behoren ook Duitsland, Italië, Oostenrijk en Frankrijk tot de voornaamste exportbestemmingen. Slovenië speelt zijn centrale rol goed uit en mikt op meerdere regio's. Dat heeft het land geen windeieren gelegd: de laatste jaren behoorde Slovenië tot de sterkste groeiers binnen de EU. In 2017 ging de economie er met 4,8% op vooruit, in 2018 met 4,1% en vorig jaar werd ondanks de vertraagde internationale groei nog een stijging van 2,4% behaald."

## MEER DAN EEN REGIONALE HUB

### Wat betekent de centrale ligging voor Vlaamse exporteurs?

**Barbara Cec:** "Een unieke kans om vanuit een stabiel en relatief rijk EU-land de opkomende Balkanmarkt én het Centraal-Europese hinterland te bespelen. In tegenstelling tot landen

zoals Oostenrijk, Slowakije en Hongarije heeft Slovenië immers een diepzeehaven aan de Adriatische Zee: de haven van Koper. Maak je gebruik van die toegangspoort tot de EU dan bespaar je voor sommige routes heel wat tijd en kosten. Zo duurt het voor schepen 7 tot 10 dagen langer om vanuit Azië naar de haven van Antwerpen te varen dan naar Koper."

### Zijn er nog andere troeven die Slovenië kan voorleggen?

**Barbara Cec:** "Op de Ease of Doing Business Index scoort het met een 37e plaats beter dan Nederland en ons land. Voor het domein 'grensoverschrijdende handel', dat export-tijden en -kosten evalueert, staat Slovenië met een perfecte score zelfs op 1. Daarnaast springen de politieke stabiliteit en de geografische nabijheid in het oog. De hoofdstad Ljubljana ligt bijvoorbeeld minder ver dan Barcelona voor Vlaamse exporteurs."

## ICT, ENERGIE EN DE CIRCULAIRE ECONOMIE

### Welke sectoren domineren de economie?

**Barbara Cec:** "De auto-industrie steekt er met kop en schouders bovenuit. Deze sector vertegenwoordigt meer dan 10% van het bnp en 20% van de totale export, met Duitsland als belangrijkste bestemming. Logistiek en transport, de voedingsindustrie, farmaceutica en toerisme vervolledigen de top 5. Maar het zijn vooral de snel opkomende sectoren ICT en energie waarin Vlaamse bedrijven het verschil kunnen maken met knowhow en expertise. Zo moet Slovenië alle zeilen bijzetten om de EU-doelstellingen voor groene energie te halen tegen 2030."

### Waar exact liggen de kansen voor hernieuwbare energie?

**Barbara Cec:** "De overheid wedt op meerdere paarden: wind-, water-, zonne-, biomassa- en biogasenergie behoren allemaal tot de mogelijkheden. Nu bedraagt hernieuwbare energie net iets meer dan 20% van de totale energie, maar op 10 jaar tijd wil Slovenië dat aandeel verdubbelen. Tot 2022 krijgt het land nog ongeveer 3 miljard euro aan EU-fondsen. Die zullen vooral worden ingezet voor energie- en infrastructuurprojecten."

### Laat de vraag naar meer duurzaamheid zich ook op andere gebieden gelden?

**Barbara Cec:** "Zeker. Er is veel vraag naar groene initiatieven om tegemoet te komen aan de recente EU-richtlijnen rond de circulaire economie. In alle subdomeinen, zoals afvalbeheer, recycling en materiaalefficiëntie, liggen kansen. En als circulaire trendsetters met een uitstekende internationale reputatie hebben Vlaamse exporteurs hier een streepje voor. Tot slot vinden we de groene mindset ook terug in de voedingsvoorkeuren, met een stijgende vraag naar biologische producten."

SLOVENIË  
BEHOORDE DE  
LAATSTE JAREN  
TOT DE STERKSTE  
GROEIERS  
BINNEN DE EU.

## VOORZICHTIG OPTIMISME

Zal Slovenië zijn economische opmars voortzetten in de komende jaren?

**Barbara Cec:** "Enkele maanden geleden had ik volmondig 'ja' gezegd. Gedreven door een sterke binnenlandse vraag lagen de groeiverwachtingen voor 2020 en 2021 net onder 3%. Maar de coronacrisis heeft de wereld economie door elkaar geschud. Voorspellingen blijven moeilijk op dit moment. Het is afwachten welke middel- en langetermijneffecten de internationale handel zal ondervinden. Een ding is zeker: Slovenië heeft de troeven in handen om snel te herstellen van een eventuele terugval of vertraagde groei."

### OP DE AGENDA:

#### GROEPSZAKENREIS KROATIË, SERVIË EN SLOVENIË

Van maandag 19 tot en met vrijdag 23 oktober 2020 organiseert FIT een multisectorale groepszakenreis naar de hoofdsteden Zagreb, Belgrado en Ljubljana. Dé gelegenheid om een eerste ervaring op deze opkomende markten op te doen. Tenzij we door coronamaatregelen ook deze actie moeten uitstellen of annuleren.

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

## IN DE KIJKER

### GROOTSCHALIGE INFRASTRUCTUUR- PROJECTEN

De komende jaren staan er enorme investeringen in het spoorwegennet gepland. Hierbij wordt 1 miljard euro voorzien voor de modernisering van bestaande spoorweginfrastructuur, waaronder elektrificatie en communicatie- en veiligheidssystemen. Daarnaast gaat ook 1 miljard euro naar de ontsluiting van de Haven van Koper. Het project wordt meegefinancierd door de Europese Investeringsbank en de hinterlanden Hongarije, Tsjechië en Polen. Slovenië hoopt hiermee de cargo te laten stijgen van 22 miljoen ton per jaar tot 40 miljoen ton per jaar.



## WAT MOETEN EXPORTEURS TIJDENS EEN PROSPECTIEREIS ZEKER WEL ÉN NIET DOEN?



Benader Slovenië als een westers land. Communiceer zonder omwegen, kom altijd op tijd en kleeft je naar de gelegenheid. Kortom: doe wat je in Nederland of Duitsland zou doen.



Laat in geen geval uitschijnen dat je denkt met Oost-Europeanen aan tafel te zitten en onthoud dat Slovenië en Slowakije twee verschillende landen zijn. Die laatste fout komt meer voor dan je denkt.

## TESTIMONIAL ADMIRAL DYNAMICS

**MARC CRAUWELS** Managing Partner & Chief Digital Officer

DE ANTWERPSE DIENSTVERLENER ADMIRAL DYNAMICS HELPT MET EEN ALLROUND AANPAK BEDRIJVEN – VAN DE VS TOT ZUIDOOST-AZIË – BIJ HUN DIGITALE TRANSFORMATIE. SLOVENIË STAAT AL SINDS 2013 OP DE ACTIERADIUS EN MAAKTE METEEN ZIJN POTENTIEEL WAAR. MEER ZELFS, HET CENTRAAL-EUROPESE LAND IS DOOR DE OVERNAME VAN EEN LOKALE SPELER AL 18 MAANDEN DE TWEDE THUISBASIS VAN ADMIRAL DYNAMICS. EN OOK DIE BESLISSING BLEEK EEN SCHOT IN DE ROOS.

### “SLOVEENSE OVERNAME IS INSTANT-SUCCESS VOOR ADMIRAL DYNAMICS”

Admiral Dynamics is al lang geen doorsnee IT-bedrijf meer. In 2012 ontwikkelde het een uniek model om businesstransformatie naar een hoger niveau te tillen. “We hanteren daarbij een holistische benadering”, zegt Marc Crauwels, Managing Partner & Chief Digital Officer bij Admiral Dynamics. “Niet enkel IT, maar ook domeinen zoals service, sales, marketing en strategie komen daarbij aan bod. Ons geheim: we halen de verborgen opportuniteiten voor bedrijven boven.”

#### COMPLEMENTAIRE SPELERS

Vandaag maakt Admiral Dynamics het mooie weer in 46 landen. Het rekent daarvoor op een nieuwe zetel in Slovenië. Marc Crauwels: “Op aanraden van een Sloveense key account uit de energiesector namen we midden 2018 contact op met Innito, een Microsoft Dynamics CRM-implementator uit de hoofdstad Ljubljana. Het gevoel zat meteen goed. We delen dezelfde werk- en denkwijze en vullen elkaar ook goed aan. Enkele maanden later was de overname officieel. De cijfers spreken intussen voor zich: vorig jaar slaagden we erin om de omzet te verdubbelen en in maart 2020 hadden we die jaarmet alweer scherper gesteld.”

#### GEBETEN OM VOORUIT TE GAAN

Op het moment van de overname was Admiral Dynamics goed vertrouwd met de troeven van de Sloveense markt. “Het was ons niet om de goedkopere werkrachten te doen”, verklaart Marc Crauwels. “Wel om hun knowhow en expertise. Slovenen zijn goed opgeleide, werkwillige en bovenal gedreven mensen. Je legt er bovendien heel makkelijk contacten en komt er terecht in een open businesscultuur. Opvallend is wel dat er ook in de buurlanden nog een perceptieprobleem heerst. Italianen en Oostenrijkers staan niet meteen te springen om met Slovenen samen te werken. Maar eens het ijs gebroken is, verdwijnt dat wantrouwen als sneeuw voor de zon.”

#### IDEALE SPRINGPLANK

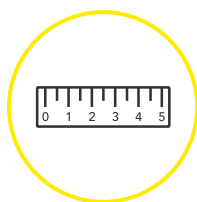
Marc Crauwels: “Slovenië telt maar 2 miljoen inwoners, maar als je het land als uitvalsbasis voor de buurlanden inzet, dan heb je snel toegang tot een veelvoud aan mogelijke klanten. We bewerken bijvoorbeeld Italië en Oostenrijk, maar evengoed Kroatië, Servië en Bosnië-Herzegovina vanuit Ljubljana. Slovenië staat overigens veel verder dan die andere Balkanlanden, maar de onderlinge banden zijn wel uitstekend – een toprecept voor een regionale hub.”

#### MIJN GOUDEN RAAD?

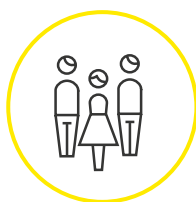
- BEGIN ER ENKEL AAN MET DE HULP VAN EEN LOKALE HANDELS-PARTNER. ENGELS IS DOORGAANS DE BUSINESSSTAAL, MAAR VOOR DE RELATIEF GROTE PAPIERWINKEL HEB JE IEMAND NODIG DIE DE LOKALE TAAL EN GEBRUIKEN KENT. MET WAT IK NU WEET, ZOU IK NIEMAND AANRADEN OM ALLEEN OP AVONTUUR TE GAAN.

# FACTSHEET SLOVENIË

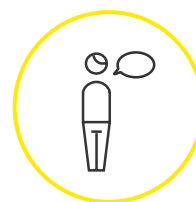
FLANDERSTRADE.BE



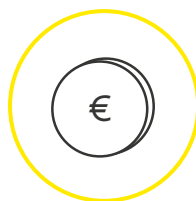
**Oppervlakte**  
20.256 km<sup>2</sup>



**Aantal inwoners**  
2 miljoen (2019)



**Officiële taal**  
Sloveens

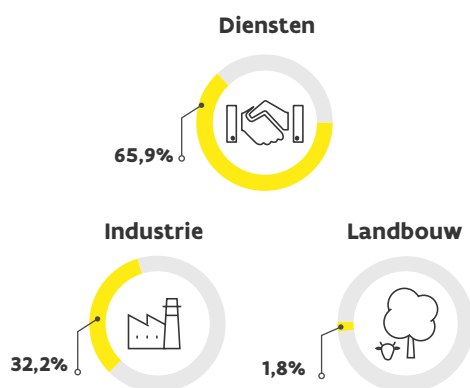


**Munteenheid**  
euro

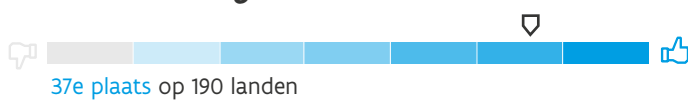


**WEETJE**  
De koopkracht ligt hoger dan dat van alle Europese landen ten oosten van Slovenië.

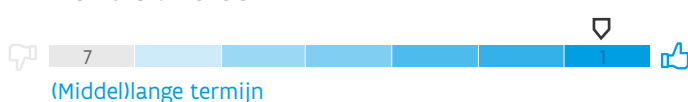
## Aandeel economische sectoren in bbp



## Ease of doing business index



## Politiek risico



## Commercieel risico (van C tot A)



## Top 5 Vlaamse exportproducten naar Slovenië € 539 miljoen (2019)

- 21,7% Wegtransportmaterieel
- 12,6% Kunststoffen
- 12,3% Organische chemie
- 10,7% Machines en mechanica
- 4,8% Elektr(on)ische apparatuur en componenten

## Top 5 Vlaamse importproducten uit Slovenië € 293 miljoen (2019)

- 33,4% Wegtransportmaterieel
- 12,7% Farmaceutica
- 10,2% Elektr(on)ische apparatuur en componenten
- 8,5% Machines en mechanica
- 6,4% Kunststoffen

# IN MEMORIAM

## **MARC VAN GASTEL, AFDELINGSHOOFD INVEST**

MET VEEL SPIJT NAMEN WE OP 30 MAART 2020 AFSCHEID VAN MARC VAN GASTEL. HET VOLLEDIGE FIT-TEAM VERLIEST ZO EEN CHARMANTE, ATTENTE EN GEDREVEN COLLEGA.

### **VLAAMSE ROTS IN DE BRANDING**

In 2011 nam Marc de handschoen op als afdelingshoofd van Invest, de afdeling van FIT die Vlaanderen promoot als topbestemming bij buitenlandse investeerders. In die functie bouwde Marc een schat aan kennis op en versterkte hij het netwerk van FIT tot ver buiten de landsgrenzen. Leads genereren, investeringen aantrekken en samenwerken met andere actoren zijn slechts enkele van de domeinen waarin Marc uitblonk. Velen zagen hem dan ook als een echte mentor. Daarnaast kon hij als lesgever aan het Vesalius College rekenen op veel waardering. Het gemis zal groot zijn, in vele opzichten.

FIT verliest een boegbeeld, maar bovenal gaat ons medeleven uit naar de familie van Marc. Hen wensen we bijzonder veel sterkte toe in deze moeilijke tijden.

### **ROUWREGISTER VIA FIT**

Voor collega's, vrienden en kennissen die graag via FIT hun medeleven betuigen, is er een rouwregister. Laat daarvoor een reactie na op [rouwregisterMarcVanGastel@fitagency.be](mailto:rouwregisterMarcVanGastel@fitagency.be).





## HOE BESCHERMEN WE DÉ LEVENSADER VAN DE VLAAMSE ECONOMIE?

DE IMPACT VAN HET CORONAVIRUS IS ONGEKEND. NIET ALLEEN OP MENSELIJK MAAR OOK OP ECONOMISCH VLAK. DE MOTOR VAN DE INTERNATIONALE HANDEL DIE TOT VOOR KORT OP VOLLE TOEREN DRAAIDE, STAAT OP EEN WAAKVLAM. GRENZEN SLUITEN EN BUITENLANDSE KLANTEN OF PARTNERS LIJKEN PLOTS VER WEG. NIEUWE MARKTEN AANBOREN IS AL HELEMAAL MOEILIK. HOE VRIJWAREN WE DAN ONZE EXPORT? SAMEN MET U GAAN WE OP ZOEK NAAR OPLOSSINGEN. ZO STARTTEN WE MET DE VOORBEREIDINGEN VAN DE EXPORTBEURS 2021, ZOALS DE UITGESTELDE EDITIE VAN 2020 ZAL HETEN. DAARNAAST SCHAKELDEN WE ENKELE VERSNELLINGEN HOGER OM DEZE MOEILIJKE PERIODE TE OVERBRUGGEN ÉN HET POST-CORONATIJDPERK MET EEN KLARE BLIK IN TE GAAN.



Er bestaat geen twijfel over dat 2020 wereldwijd de geschiedenisboeken ingaat als het jaar van de coronapandemie. Vlaamse bedrijven doen er intussen alles aan om heelhuids aan de andere kant van curve te raken. FIT wil hen daarbij helpen met een aangepaste dienstverlening.

## **FIT OOK VAN OP AFSTAND AAN UW ZIJDE**

Door een jarenlange focus op digitalisering zijn we uitstekend uitgerust om u ook in de huidige omstandigheden te ondersteunen. We trekken dus zeker geen streep onder 2020. Integendeel, met een aangepaste dienstverlening zoeken we alternatieve oplossingen waar mogelijk. Zo organiseren we onder meer virtuele b2b-meetings. En alle laatste ontwikkelingen verzamelen we in ons digitale coronadossier op [www.exportadvies-corona.be](http://www.exportadvies-corona.be).

### **DE NADRUK LIGT – ZOALS ALTIJD – OP EEN GEPERSONALISEERDE SERVICE VOOR VLAAMSE BEDRIJVEN VIA DEZE VIER PIJLERS:**

- #1** Advies op maat van onze (landen)experten
- #2** Kennisdeling rond exportbestemmingen, sectoren en internationaal zakendoen
- #3** Subsidies en financiering
- #4** Acties en events om export te stimuleren

Enkel de vierde pijler staat voorlopig 'on hold'. Internationale vakbeurzen, workshops, seminars en zakenreizen worden massaal afgelast of uitgesteld. Zo zagen we ons ook genoodzaakt om onze eigen Exportbeurs uit te stellen, maar uitstel is geen afstel!

## **DE EXPORTBEURS IN 2021: SPRINGPLANK VOOR EXPORT NA CORONA**

We hebben de nieuwe data voor onze Exportbeurs al vastgelegd: **9, 10 EN 11 FEBRUARI 2021**. Op voorwaarde dat we de gezondheid van alle deelnemers kunnen garanderen, brengen we dan 1.500 bezoekers samen met onze landenexperten uit alle uithoeken van de wereld. We zijn ervan overtuigd dat alle hulp en expertise welkom zal zijn zodra we de pandemie onder controle hebben. Een greep uit wat u tijdens de Exportbeurs kan verwachten:

- face-to-facegesprekken met bijna 100 landenexperten van FIT;
- tientallen standhouders – zoals sectorfederaties, banken- en kredietverzekeraars, werkgeversorganisaties, Kamers van Koophandel en logistieke spelers – om te sparren over uw exportplannen;
- info over elke doelmarkt: van wet- en regelgeving over marketing tot logistiek;
- 100 seminars en workshops over brandende thema's binnen internationale handel.

Samen met u zetten we er uw internationale handel in het post-coronatijdperk terug op de rails.

## **WIST U DAT ...**

**➤ DE VOORWAARDEN EN CRITERIA VOOR SUBSIDIES EN DE BETALINGS-VOORWAARDEN VOOR FIT-ACTIES WAAR MOGELIJK SOEPELER WORDEN TOEGEPAST?**

## **NU AL ZEKER ZIJN VAN EEN PLAATS BIJ DE LANDENEXPERTEN, WORKSHOPS EN SEMINARIES?**

Laat het ons weten via <https://www.flandersinvestmentandtrade.com/export/acties-events/exportbeurs-2021-brussels-expo>. We nemen contact met u op zodra de inschrijvingen weer open zijn.

# ACTIEPLAN MET 4 SPEERPUNTEN

DE WERELD ZAL ER STRAKS ANDERS UITZIEN. FIT BEREIDT ZICH VOLOP VOOR OM IN DIE NIEUWE WERELD MEER DAN OOIIT DE KAR TE TREKKEN VAN INTERNATIONALISEREND VLAANDEREN. ONZE AANPAK RICHT ZICH OP DEZE VIER VOORNEMENS:



## #1 ONZE BUSINESSPROCESSEN VERDER OPTIMALISEREN

Van een digitale lenteschoonmaak over interne opleidingen tot vernieuwd accountmanagement: we blijven niet bij de pakken zitten. Net zoals vele andere Vlaamse organisaties en bedrijven grijpen we deze periode aan om onze werking op verschillende vlakken te optimaliseren. Enkel met een positieve ingesteldheid en een hands-on benadering stellen we onze toekomst veilig.

“WE ZIEN DAT VEEL EXPORTMANAGERS HUN TIJD NUTTIG BESTEDEN EN VAN DE GELEGENHEID GEBRUIKMAKEN OM DESKRESEARCH TE DOEN NAAR INTERNATIONALE OPPORTUNITEITEN NA CORONA.”

**DIRK VAN STEERTEGHEM**, AFDELINGSHOOFD INTERNATIONALE HANDEL BIJ FLANDERS INVESTMENT & TRADE



## #2 NÓG TOEGANKELIJKER WORDEN

Via het digitale MyFIT-portaal kan u onder meer lopende subsidiedossiers opvolgen, acties zien waarvoor u bent ingeschreven en vragen stellen. Maar binnenkort breiden we de functionaliteiten uit. U zal dan via MyFIT een gepersonaliseerd aanbod krijgen op basis van uw interesses. Denk aan interessante events, exportopportunities en handelsvoorstellen. Kortom: informatie op maat. En dat in een nieuw jasje. Daarnaast maken we het contact met onze binnen- en buitenlandse experts toegankelijker. Zo werken we aan een tool voor virtuele afspraken en meetings.

“PLANNEN VOOR EXPORT NAAR SPANJE OF POLEN? GEEF UW AMBITIE AAN VIA MYFIT EN WE HOUDEN U OP DE HOOGTE VAN ALLE RELEVANTE EVENTS, ACTIES, VOORSTELLEN EN NOG VEEL MEER.”

**BARBARA TIELEMAN**, VERANTWOORDELIJKE STRATEGISCHE PROJECTEN TRADE BIJ FLANDERS INVESTMENT & TRADE



### #3 (NIEUWE) NODEN EN WENSEN VAN BEDRIJVEN IN KAART BRENGEN

FIT is ingebed in het lokale ecosysteem van bedrijven via onze vijf provinciale kantoren, de adviseurs Internationaal Ondernemen en de adviseurs Exportvaardigheden – samen het binnenlandse netwerk van FIT. Uw band met hen is cruciaal voor ons om te weten wat er speelt. Zo kunnen we anticiperen en oplossingen uitwerken. Daarom zullen onze medewerkers u de komende maanden vragen naar uw specifieke noden en wensen. Het doel: een slagkrachtig aanbod om internationaliserend Vlaanderen te ondersteunen.

“VOOR VLAAMSE BEDRIJVEN ZIJN ONZE BINNENLANDSE MEDEWERKERS DOORGAANS DE STERKSTE LINK MET FIT. DIE VERTROUWENSBAND WILLEN WE AANHALEN OM DE VINGER AAN DE POLS TE HOUDEN.”

PETER JASPERS, COÖRDINATOR BINNENLANDS NETWERK FIT BIJ FLANDERS INVESTMENT & TRADE



### #4 FOCUS OP PARTNERSHIPS EN EUROPESE INITIATIEVEN

De coronacrisis laat zich voelen in heel Europa. Maatregelen om de economische effecten ervan te bestrijden zullen dan ook deels Europees zijn. FIT volgt dit nauwgezet op voor u. We analyseren de initiatieven en communiceren erover via onze kanalen. Onze goede relaties met Enterprise Europe Network en onze zusterorganisaties spelen hierbij een cruciale rol. Bovendien houden we ook de financieringsmogelijkheden, zoals via VLAIO of PMV, in het oog.

“FIT HEEFT EEN BREDE WAAIER AAN PARTNERS: VAN ONDERNEMERS-ORGANISATIES TOT CLUSTERS EN ONDERZOEKSCENTRA. SAMEN NEMEN WE HET VOORTOUW OM DE CRISIS HET HOOFD TE BIJEN.”

CLAIRE TILLEKAERTS, GEDELEGEERD BESTUURDER VAN FLANDERS INVESTMENT & TRADE

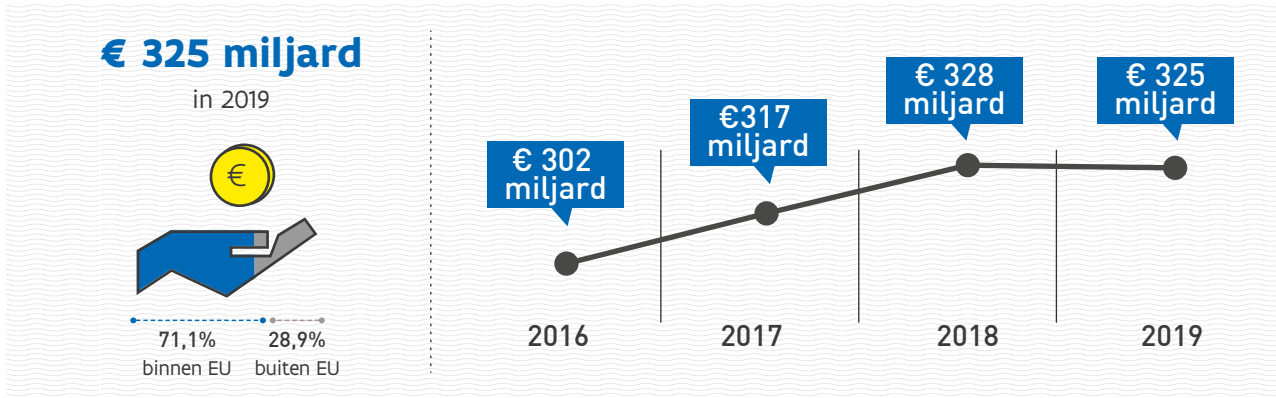
### VLAAMSE EXPORTCIJFERS 2019: STERKE TREND BEVESTIGD

Rond deze tijd vorig jaar mochten we u een van sterkste stijgingen in de Vlaamse exportomzet van het afgelopen decennium melden. In 2018 exporteerde Vlaanderen voor een recordbedrag van 328 miljard euro. We zijn dan ook blij om te zien dat 2019, ondanks het handelsconflict tussen de VS en China, de brexit en andere geopolitieke ontwikkelingen, de trend bevestigt: **325 miljard euro**. 2020 wordt een moeilijk jaar, maar we kijken hoopvol de toekomst tegemoet, zij aan zij met de Vlaamse exporteurs.



# Vlaamse exportcijfers 2019

Vorig jaar exporteerden Vlaamse bedrijven voor maar liefst 325 miljard euro.



## TOP 10 EXPORTBESTEMMINGEN

IN MILJARD  
EUR

1		DUITSLAND	58,3
2		NEDERLAND	41,6
↑ 3		FRANKRIJK	39,9
4		VK	25,8
↑ 5		VS	18,2
6		ITALIË	16,2
7		SPANJE	8,5
↑ 8		POLEN	7,2
9		INDIA	6,5
10		CHINA	6,3

70,2% van de Vlaamse export

↑ Stijgers in uitvoerwaarde in vergelijking met 2018

## TOP 10 EXPORTSECTOREN

IN MILJARD  
EUR

Chemie & farma	74,5
Vervoermaterieel	44,0
Machines, toestellen en elektrisch materieel	36,1
Minerale producten	30,9
Kunststof & toepassingen	26,4
Onedele metalen	22,9
Voedingsproducten & dranken	19,3
Parels, edelstenen, edele metalen, diamant	16,0
Textielstoffen & textielwaren	11,2
Optica en precisieapparatuur	8,7

89,2% van de Vlaamse export

MOET IK EEN KRUIS MAKEN OVER MIJN  
INTERNATIONALE PROSPECTIE IN 2020?

6 STRATEGIEËN OM OOK IN TIJDEN VAN  
CORONA NIEUWE LEADS TE VERZAMELEN

WAS U VAN PLAN OM IN DEZE PERIODE DEEL TE NEMEN AAN INTERNATIONALE BEURZEN OF OM OP VERKENNING TE GAAN IN HET BUITENLAND, DAN ZIET UW AGENDA ER ONGETWIJFELD PLOTS VOLLEDIG ANDERS UIT. PROSPECTIE MOET DAN MAAR EVEN OP EEN LAAG PITJE. OF NIET? VANUIT UW (THUIS)KANTOOR HEEFT U MEER MOGELIJKHEDEN DAN U DENKT. MET DE JUISTE DIGITALE STRATEGIEËN EN TOOLS GAAT U EFFICIËNT OP ZOEK NAAR TOEKOMSTIGE KLANTEN OM UW BEDRIJF ZO VLOT MOGELIJK HET POST-CORONATIJDPERK IN TE LOODSEN.



## TIP

### BOUW EERST VERTROUWEN OP

- OMDAT U MAKKELIJK IEDEREEN BERICHTEN STUURT, WERKEN VELEN MET EEN STANDAARDEMAIL WAARIN USP'S EN EVENTUEEL EEN LINK NAAR EEN E-BOOK STAAN. NIEMAND ZIT DAAR OP TE WACHTEN. ONS ADVIES: BEGIN KLEIN EN POLS NAAR DE NODEN, WENSEN EN VOORKEUREN VAN UW PROSPECT. GOOI DAN PAS UW ARGUMENTEN IN DE STRIJD.

# 6 STRATEGIEËN



## STRATEGIE 1 LINKEDIN SALES NAVIGATOR

Met deze betalende premiumformule kan u in LinkedIn op zoek gaan naar buitenlandse prospects die aan uw criteria voldoen. Dat doet u door bijvoorbeeld te filteren op locatie, sector of bedrijfstype. Maar evengoed op persoonlijke kenmerken, zoals functie of ervaring. Met andere woorden: u vindt snel uw weg tussen de bijna 600 miljoen LinkedIn-gebruikers. Na verloop van tijd doet het platform u zelfs proactief voorstellen op basis van uw voorkeuren. U kan uw gevonden prospects overigens berichten sturen zonder geconnecteerd te zijn en alle acties bijhouden door integratie met uw CRM.



## STRATEGIE 2 CRM

U hoeft in uw exportbestemmingen niet altijd op zoek te gaan naar een nieuwe witte raaf. Misschien heeft u die al in uw CRM-systeem zitten, maar kreeg die vroeger om bepaalde redenen te weinig aandacht. Dit is het uitgelezen moment om oude leads te herevalueren. Hoe kunnen uw producten of diensten helpen om de coronacrisis te overbruggen? Welke stappen hebben uw prospects gezet en hoe kan u hierop inspelen? Of bent u zelf geëvolueerd en sluit uw aanbod nu beter aan bij hun noden en wensen? Een nuttige denkoefening waarvoor u zich niet moet verplaatsen.



## STRATEGIE 3 COMMUNICATIE- EN COLLABORATIE- PLATFORMEN

Zowat elk Vlaams bedrijf zocht de voorbije weken naar de effectiefste manier om telewerken in te voeren. Digitale platformen, zoals Microsoft Teams, Slack en Zoom, zijn daarbij essentieel. Ze laten collega's toe om elkaar te zien, te horen en documenten te delen. Veel dichterbij een 'real life'-gesprek komt het niet. Een meeting organiseren kan probleemloos online, dus waarom niet hetzelfde doen voor je internationale (potentiële) klanten? Had je een zakenreis met afspraken in je agenda staan, plan dan dezelfde meetings via een digitaal platform. Bovendien zit iedereen in dezelfde boot.



## STRATEGIE 4 SOCIALE MONITORINGTOOLS

Of u nu in de b2b- of b2c-wereld actief bent, uw doelgroep brengt veel tijd door op sociale media. Luisteren naar wat ze daar te vertellen hebben, is meer dan ooit de sleutel tot succes. Maar het levert ook nieuwe leads op. Via bepaalde tools, zoals Brandwatch, Hootsuite en Buzzsumo, kan u zowel uw eigen merk als dat van uw buitenlandse concurrenten monitoren. In welke content worden die vermeld en wat kan u daaruit afleiden? Bovendien selecteert u eenvoudig producten, diensten en sectorgerelateerde onderwerpen om te weten wie eraan op zoek is.



## STRATEGIE 5 INTERNATIONALE WEBSITE

Zou het niet eenvoudiger zijn mochten uw prospects naar u toekomen in plaats van andersom? De basisvoorwaarde: een goed uitgewerkte internationale website. Die maakt duidelijk of u de gewenste leverancier bent door op enkele basisvragen te antwoorden: wat heeft u te bieden, via welke kanalen verkoopt u en waar doet u al zaken? Versterkt u dat profiel met meertalige content en een vlotte (digitale) bereikbaarheid, dan vinden leads sneller hun weg naar uw merk. Goed om te weten: via [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be) kan u hiervoor een subsidie 'digitale internationale bedrijfscommunicatie' aanvragen.



## STRATEGIE 6 CONTENT- MARKETING

Digitale marketing heeft een groot voordeel voor exporteurs: grenzen bestaan niet. Gebruik daarom eventuele vrijgekomen tijd om deze troef optimaal uit te spelen. Bepaal welke hoofdboodschap u de wereld wil insturen over uw merk en welke verhaallijnen die boodschap kunnen ondersteunen. Hang daaraan uw contentstrategie op. Of werk eens een creatieve campagne uit om uw merk op een originele manier in de kijker te plaatsen in uw belangrijkste exportmarkten. Zo spreekt u ook in deze periode mogelijke klanten aan. Ontbreekt het u aan inspiratie, schakel dan een professioneel contentbureau in om u bij te staan.

### NOG VRAGEN ROND SUCCESVOL EXPORTEREN?

Download onze gids '101 veelgestelde vragen over internationaal ondernemen'

via [www.flandersinvestmentandtrade.be/nl/publicaties](http://www.flandersinvestmentandtrade.be/nl/publicaties).



# ENTERPRISE EUROPE NETWORK

## EU VEREENVOUDIGT INTRACOMMUNAUTAIRE HANDEL: 4 NIEUWE BTW-REGELS

ONDERNEMERS DIE HUN GOEDEREN EXPORTEREN NAAR ANDERE EU-LIDSTATEN MOETEN ZICH HOUDEN AAN DE EUROPESE BTW-REGELS. MAAR DIE REGELS ZIJN NIET ALTIJD EVEN DUIDELIJK. DAAROM BESLISTE DE EUROPESE COMMISSIE OM – IN AFWACHTING VAN EEN DEFINITIEVE REGELING – EEN AANTAL TIJDELIJKE VERBETERINGEN IN TE VOEREN. CONCREET GAAT HET OM VIER 'QUICK FIXES'. HOEWEL DE AANGEPASTE BTW-REGELS VOOR INTRACOMMUNAUTAIRE HANDEL AL SINDS 1 JANUARI 2020 GELDEN, LICHTEN WE ZE GRAAG NOG EVEN TOE.



Advies voor uw onderneming binnen handbereik



### 1 VOORRADEN OP AFROEP

#### VROEGERE REGELING

Veel exporteurs maken gebruik van voorraden op afroep (of call-off stocks) in andere EU-lidstaten om die later aan een gekende klant te verkopen. Heeft u ook dergelijke stocks, dan kent u de bijbehorende complexe procedure. Eerst ontstaat een gelijkgestelde levering in eigen land, daarna een gelijkgestelde intracommunautaire (IC) verwerving in het land van bestemming en tot slot een binnenlandse levering in dat land. En daarbovenop moet u er ook een btw-registratie hebben.

#### NIEUWE REGELING

Wanneer u gedurende maximum 1 jaar een voorraad aanlegt in een ander EU-land, vervalt de verplichting tot gelijkgestelde IC-verwerving. Het gevolg: u hoeft zich niet meer te registreren in dat land. Op het moment dat uw klant de goederen afneemt, ontstaat een rechtstreekse IC-levering tussen u beiden. U geeft dat ook zo aan op uw IC-listing.

Goed om te weten: veel landen hadden vóór 2020 al een vereenvoudigde procedure, maar op 1 januari werd alles geharmoniseerd op Europees niveau. Overal geldt nu dezelfde regel.



## 2 BTW-IDENTIFICATIE VAN EUROPESE KLANTEN

### VROEGERE REGELING

IC-leveringen waren vrijgesteld van btw als de goederen het Belgische grondgebied effectief verlieten én de koper een geldig btw-nummer had. Bij een btw-controle werd ook altijd gecheckt of aan deze twee voorwaarden was voldaan. Maar bij gebrek aan een btw-nummer van uw klant op de factuur had u nog een achterdeur. U kon gerust achteraf het btw-nummer voorleggen en alsnog van de vrijstelling genieten.

### NIEUWE REGELING

Nu is de vermelding van het correcte btw-nummer op de factuur een essentiële voorwaarde om te mogen factureren met vrijstelling van btw. Doet u dat niet, dan zal de btw-administratie de verschuldigde btw navorderen, mét eventuele nalatigheidsinteressen en boetes.

Daarom deze 3 tips:

- Controleer de geldigheid van alle btw-nummers in uw klantenbestand via de online VIES-databank van de Europese Commissie.
- Factureer niet aan nieuwe klanten voordat u hun btw-nummer kent en de geldigheid ervan heeft gecontroleerd.
- Kan uw Europese klant geen btw-nummer voorleggen, factureer dan met btw. Als uw klant nadien toch een geldig btw-nummer doorstuurt, kan u een kredietnota opmaken en een nieuwe factuur opstellen met vrijstelling van btw.

## 3 BEWIJSVOERING VOOR TRANSPORT

### VROEGERE REGELING

Een van de essentiële voorwaarden voor vrijstelling van btw bij IC-leveringen is dat de goederen moeten vervoerd worden naar een andere EU-lidstaat. Dat is in de praktijk vaak moeilijk om aan de hand van geschikte documentatie te bewijzen. Daarom zochten meerdere landen naar een vereenvoudigde procedure, zoals het Belgische bestemmingsdocument. Maar dat leidde al snel tot een wildgroei aan documenten.

### NIEUWE REGELING

Vanaf 2020 geldt een weerlegbaar vermoeden van grensoverschrijdend vervoer als u beschikt over twee niet-tegenstrijdige bewijsstukken van twee onafhankelijke partijen. De onafhankelijkheidseis houdt in dat de partijen onderling onafhankelijk zijn én dat ze onafhankelijk zijn van u en uw klant. Met andere woorden: verzorgt u zelf uw vervoer, dan biedt dit weerlegbaar vermoeden waarschijnlijk geen oplossing.

Denk dus op voorhand na over mogelijke bewijsstukken voor IC-transport.

Dit zijn enkele opties:

- CRM-documenten
- facturen van transporteurs
- verzekeringsdocumenten voor het vervoer
- bankbewijzen voor de betaling van het transport
- ontvangstbewijzen van buitenlandse stockhouders

## 4 KETTINGVERKOPEN

### VROEGERE REGELING

Bij kettingverkoop tussen drie (A-B-C) of meer partijen in verschillende EU-lidstaten geldt een gouden regel: het IC-vervoer is slechts van toepassing op een van de leveringen binnen de keten. Enkel die levering is vrijgesteld van btw in het land van oorsprong. In de praktijk leverde dat vaak discussies op: aan welke levering is het vervoer gekoppeld?

### NIEUWE REGELING

Om bovenstaande vraag duidelijk te beantwoorden, is een nieuwe regel van kracht: de IC-levering vindt plaats in de schakel waarin wordt geleverd aan de ondernemer die het IC-transport regelt of laat regelen. Dit is doorgaans de eerste levering in de ketting (A-B). Als de tussenpersoon (B) echter een btw-nummer van de EU-lidstaat van verzending opgeeft, wordt het IC-goederenvervoer aangerekend aan de schakel tussen de tussenpersoon die het vervoer regelt (of laat regelen) en zijn afnemer (B-C).

### HEEFT U VRAGEN OVER DEZE AANGEPASTE EUROPESE BTW-REGELS?

Neem contact op met Ilke Bliki van Enterprise Europe Network Vlaanderen via [ilke.bliki@fitagency.be](mailto:ilke.bliki@fitagency.be).



# “LEEUEW VAN DE EXPORT VERPLICHT JE VOOR DE SPIEGEL TE STAAN”

DE INSCHRIJVINGSDEADLINE VOOR DE LEEUEW VAN DE EXPORT 2020 NADERT. TWIJFELT U NOG OVER EEN DEELNAME, DAN WORSTELT U WAARSCHIJNLIJK MET TWEE VRAGEN. WELKE MOGELIJKE VOORDELEN HAALT U ERUIT? EN HOE VERGROOT U UW KANSEN OM OOK DAADWERKELIJK DE TROFEE IN DE LUCHT TE MOGEN STEKEN? WE TROKKEN NAAR ARDOOIE OM BIJ SIOEN INDUSTRIES, ONZE ‘GROTE’ LEEUEW VAN DE EXPORT 2019, OP ZOEK TE GAAN NAAR ANTWOORDEN.

De West-Vlaamse textielgroep Sioen Industries blijft zijn internationale opmars onverminderd voortzetten. Zo steeg de omzetgroei in de VS en Latijns-Amerika de laatste maanden bijna exponentieel door toedoen van een nieuw lokaal team. “In landen zoals Mexico en Brazilië draaien we op volle toeren”, zegt Jan Mortier, commercieel directeur bij Sioen Industries. “De Leeuw van de Export was een duw in de rug en als trotse ambassadeurs van de Vlaamse export willen we ons titeljaar extra glans geven.”

## TEAMPRESTATIE

Jan Mortier kijkt graag terug op de periode in aanloop naar de verkiezing: “Er kruipt heel veel werk in het opstellen van een sterk dossier, maar het is ook een aangename en leerrijke ervaring. We zaten geregeld samen met verschillende teams om onze sterktes te definiëren en ons exportprofiel duidelijk te omlijnen. Elke week kreeg onze voorbereiding

meer vorm. De Leeuw van de Export is het ideale moment om je bedrijf tegen het licht te houden. Je kijkt achterom én vooruit. Zitten we op de juiste weg? Die zelfanalyse gaf uiteindelijk de grootste voldoening. Al was de overwinning mooi meegenomen (knipoogt).”

## IN DE SCHIJNWERPERS

“De prijsuitreiking zelf is een zenuwslopende avond”, blikt Jan Mortier terug. “Maar om in het bijzijn van honderden collega-ondernemers, FIT-experts en andere professionals uit de internationaliseringswereld het podium op te mogen, is een onvergetelijk moment en een mooie erkenning voor de volledige Sioen-familie. Die visibiliteit, ook in de maanden erna, is een grote troef. We spelen de titel nog altijd geregeld uit in onze internationale marketing. Onze geloofwaardigheid als bekwame exporteur wordt zo extra onderlijnd.”

# JAN MORTIER VAN SIOEN INDUSTRIES GEEFT 5 TIPS VOOR EEN STERK DOSSIER:

## 1 MAAK TIJD VRIJ

"Even eenvoudig als belangrijk: wil je winnen, dan staat of valt je deelname met de kwaliteit van je dossier. En om dat scherp te stellen, moet je rekenen op verschillende medewerkers. Bekijk dus eerst of je agenda's dat toelaten."

## 2 VERMELD CONCRETE DOELEN

"Iedereen die deelneemt, heeft een mooi exportparcours achter de rug. Maak daarom het verschil door je toekomstvisie te belichten. Zeg niet enkel dat je je exportomzet wil vergroten, maar geef aan welke concrete doelstellingen je voor ogen hebt en hoe je die wil waarmaken."

## 3 BENADRUK JE LOKALE VERANKERING

"Je meerwaarde voor Vlaanderen onderstrepen loont. Zelf bezitten we meerdere buitenlandse entiteiten, maar we hebben ontegensprekelijk aangetoond dat die onze centrale diensten in Ardoorie, zoals Marketing, HR, Finance en R&D, aandrijven en voor tewerkstelling zorgen."

## 4 SLUIT AF MET EEN POINTE

"Bouw je dossier zorgvuldig op en licht op het einde duidelijk toe waarom jij de trofee verdient. Dat doe je niet enkel door met cijfers te goochelen, maar vooral door een unieke boodschap over te brengen waarin je sterktes en exportstrategie elkaar versterken."

## 5 WEES VOORAL JEZELF

"Moet je in de laatste fase je dossier mondeling verdedigen, meet jezelf dan geen rol aan. Zo zak je gegarandeerd door het ijs. Zoek een verfrissende invalshoek en hou het eenvoudig. Zo bleek mijn tandempitch met CEO Michèle Sioen een geslaagde formule."

### BENT U DE VOLGENDE LEEUW VAN DE EXPORT?

We hopen het samen met u. De eerste stap: surf naar [www.leeuwvandeexport.be](http://www.leeuwvandeexport.be) en vul het wedstrijdformulier in.

# “VECHTEN ALS EEN LEEUW OM DEZE CRISIS HET HOOFD TE BIEDEN”

ONZE 'KLEINE' LEEUW LUMINEX NETWORK INTELLIGENCE LEGDE DE VOORBIJE JAREN EEN INDRUKWEKKEND PARCOURS AF IN DE WERELDWIJDE ENTERTAINMENTINDUSTRIE. MET DE EXPORTAWARD OP ZAK WAREN ZE HELEMAAL OP KOERS OM OPNIEUW ENKELE KLINKENDE REFERENTIES TOE TE VOEGEN AAN HUN PALMARES. MAAR DAN WAS ER PLOTS DE CORONACRISIS ...

Luminex Network Intelligence ontwikkelt innovatieve en gebruiksvriendelijke netwerkoplossingen om de aansturing van licht, geluid en video makkelijker te beheren. Van festivals als Tomorrowland over voetbalstadions tot concert- en theaterzalen: overal ter wereld vindt het Luminex-systeem zijn afzet in de professionele entertainmentindustrie.

## HEROPELVING NOG NIET VOOR MORGEN

Maar die ligt al enkele maanden stil door de coronacrisis. CEO **Bart Swinnen** vreest dat corona nog lang zal nazinderen bij Luminex: “Ten vroegste na de zomermaanden verwachten we een herneming van een aantal uitgestelde evenementen, of misschien zelfs pas begin volgend jaar.

Maar op het moment dat de concert- en eventindustrie terug rechtkrabbelt, zal er bij onze partners mogelijks onvoldoende financiële ademruimte zijn om te investeren. Daarom zijn wij vandaag al strategisch aan het nadenken hoe we hen kunnen helpen om als sterk bedrijf uit deze crisis te komen. Hierbij kunnen we rekenen op het engagement van onze voltallige ploeg.”

Nochtans was Luminex tot en met de eerste maanden van 2020 een echt leeuwenjaar aan het beleven. Bart Swinnen: “Onze groeiambities voor 2019 hebben we ruimschoots gerealiseerd, waaronder een fikse versterking van onze teams. Omdat al die nieuwkomers nog volop hun plaats aan het vinden waren binnen de organisatie, gingen we uit van een iets tragere groei voor begin 2020. Maar niets was minder waar: ook in januari en februari bleven we

pieken. Tot we vanaf maart dus plots in een nieuwe realiteit terecht kwamen.”

## EXPORTAWARD ALS KWALITEITSLABEL

Terug naar woensdag 18 september. Dat de Genkse born global toen als winnaar uit de bus kwam, was in de eerste plaats voor het personeel een fantastische opsteker, benadrukt de

CEO. “Het was zonder meer de mooiste bevestiging die ze konden krijgen voor al hun inspanningen van de voorbije jaren. Al was de weerklank in de pers ook mooi meegenomen natuurlijk.

En niet te vergeten: in Vlaanderen is de Leeuw van de Export een ijzersterk label. Door alle buzz rond de award opende ons lokale netwerk zich opnieuw en dat heeft heel wat inspirerende nieuwe contacten opgeleverd. Van potentiële leveranciers over financiële partners tot relevante kandidaten: als je zo internationaal gefocust bent, vergeet je soms het potentieel binnen je lokale netwerk.”

Luminex wachtte bewust om mee te dingen naar de exportprijs tot ze er als organisatie helemaal stonden. Bart Swinnen: “Toen de nominatie dan binnen

was, hoopten we natuurlijk ook op het hoogste podium. Maar een verwachte overwinning was het allesbehalve, want de medegenomineerden binnen onze categorie hadden evenzeer een sterk trackrecord.

Door omstandigheden zullen wij op het einde van ons leeuwenjaar geen fantastische exportcijfers kunnen voorleggen. Maar we zullen wél vechten als een leeuw om deze crisis het hoofd te bieden.”

DOOR ALLE BUZZ  
ROND DE AWARD  
OPENDE ONS  
LOKALE NETWERK  
ZICH OPNIEUW.

## **OOK BART SWINNEN VAN LUMINEX HEEFT ENKELE TIPS VOOR WIE ZIJN KANS WIL BEPROEVEN:**

### **1 NEEM DE TIPS VAN FIT TER HARTE**

Voor de samenstelling van ons dossier hebben wij veel opgestoken uit de infosessie van FIT. Zeker rond de zogeheten Sustainable Development Goals (SDG's) werkten we als kleine onderneming nog niet echt procesmatig. Voor ons wedstrijdossier hebben we de tips van FIT gebruikt om onze duurzaamheidsdoelstellingen scherp te stellen. Meer nog, vandaag werken we nog altijd verder op basis van deze structuur."

### **2 SCHRIJF MÉT PASSIE, MAAR ZONDER JARGON**

"Je eigen oplossingen ken je natuurlijk op je duimpje. Maar de lezers van je wedstrijdossier natuurlijk niet. Leg dus al je passie in je missie, strategie en toekomstplannen, maar vermijd bedrijfs- of vaktechnisch jargon. Probeer daarvoor vanaf de eerste voorbereidingen van je dossier zo snel mogelijk kritische nalezers te betrekken die je aanbod en strategie niet van a tot z kennen."

### **3 GRIJP HET MOMENTUM**

"Als genomineerde – en zeker als winnaar – word je je plots opnieuw bewust van je Vlaamse verankering. Grijp dat momentum door voldoende tijd te voorzien om met de meest interessante partijen rond de tafel te zitten. Want zelfs al kan je op dit moment nog niets voor elkaar betekenen, je doet waardevolle inspiratie op en verstevigt de banden voor de toekomst."

**GRIJP UW KANS EN WORD  
DE LEEUW VAN DE EXPORT 2020!**

Dien uw online wedstrijdossier in via [www.leeuuvandeexport.be](http://www.leeuuvandeexport.be).  
Dat kan nog tot 31 mei 2020.



# TELEX

Geen bedrijf ter wereld duurzamer dan **CHEP** uit Mechelen! De dochteronderneming van het Australische Brambles behaalde de hoogste score in de duurzaamheidsindex van het Dow Jones-magazine Barron's – een internationale topbenchmark voor verantwoord en duurzaam ondernemen. Het circulaire bedrijfsmodel is dan ook inherent duurzaam: de verhuur van herbruikbare logistieke verpakkingen. Met 330 miljoen ladingdragers en een netwerk van 750 servicecenters in bijna 60 landen helpt CHEP de supply chains van meer dan 15.000 klanten efficiënter en duurzamer maken.

////STOP////

De artisanale confituren van **CALLAS CONFITURE** uit Gent zijn binnenkort op de Nederlandse markt te verkrijgen. Oprichter Karen Depoorter ging daarvoor een samenwerking aan met groothandel Van Ham Exclusive, dat zijn afnemers een breed pakket aanbiedt aan artisanale specialiteiten in chocolade, confiserie en patisserie. Een van de troeven van Callas Confiture voor onze noorderburen is de nieuwe ontbijtcollectie met marmelade, honing en chocopasta – allemaal suikerarm of -vrij.

////STOP////

De nieuwe Vertigo Gin van **WIM MANGELSCHOTS** won eind maart goud op de San Francisco World Spirits Competition 2020. Het is al de tweede keer in drie jaar tijd dat de Mechelaar de eerste prijs wegkaapt in de prestigieuze competitie. In zijn eigen werkplaats Sybarite Distillery produceert Wim Mangelschots samen met collega Rocky Woestenborghs exclusieve gin voor speciaalzaken en sterrenrestaurants in een ketel van 120 liter. Het geheim van prijsbeest Vertigo Gin: dertien botanicals met citrusmaken en kruidige toetsen, zoals pepers uit de jungle van Sumatra.

////STOP////

Groot nieuws voor **DIGITALUM** uit het Limburgse Lummen: de start-up wordt na amper twee jaar al door softwaregigant SAP erkend als Recognized Expertise Partner. Een opmerkelijke prestatie, want zo zijn er maar twee in de Benelux en minder dan twintig in de hele wereld. Digitalum bouwt mee aan digitale platformen voor e-commerce en customer experience. De IT-speler maakt zo naam bij grote internationale klanten, zoals Huntsman en Atlas Copco.

////STOP////


Vier op een rij voor **G-COMPANY**. Net als in 2016, 2017 en 2018 won de Mechelse IT-speler een internationale Google Cloudprijs voor 2019. Ditmaal werd g-company bekroond met de titel Google Cloud Expansion Partner of the Year voor Europa, Afrika en het Midden-Oosten. Het bedrijf doet het ook tijdens de coronacrisis uitstekend, want het helpt andere ondernemers om de uitdagingen van afstandswerken te tackelen met oplossingen via Google Cloud.

////STOP////

# 3.000

Het aantal mensen waarvan de koortsscanner van **AVALASIA** op één uur de temperatuur kan meten met een nauwkeurigheid tot op 0,05°C. De toestellen van de kmo uit Mene zijn daarmee uitermate geschikt voor gebruik in publieke plaatsen, zoals luchthavens en treinstations. De uitbraak van het coronavirus deed alvast de internationale interesse massaal stijgen. Tientallen West-Vlaamse koortsscanners gingen de voorbije weken richting Zuid-Europa, Centraal-Europa, Noord-Afrika en het Midden-Oosten. Een ferme opsteker voor het bedrijf dat ook veiligheidsmateriaal voor (contra)spionage ontwikkelt.

# KALENDER



HET CORONAVIRUS (COVID-19) HEEFT EEN GROTE IMPACT OP UW EN ONZE WERKING. FIT MONITORT DE RISICO'S DAGELIJKS EN ONS BUITENLANDS NETWERK INFORMEERT U OVER ALLE IMPLICATIES OP UW ACTIVITEITEN.

DE LAATSTE STAND VAN ZAKEN  
VINDT U OP  
**WWW.EXPORTADVIES-CORONA.BE.**

1

## BEURS

### 1 WETEX – DUBAI

**26 tot en met 28 oktober**

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 5 mei 2020 op  
[www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Sara Caudron op +32 2 504 87 60 of  
[sara.caudron@fitagency.be](mailto:sara.caudron@fitagency.be)

## INSCHRIJVEN?

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

## VRAGEN OVER INTERNATIONAAL ONDERNEMEN?

### STEL ZE AAN ONZE PROVINCIALE KANTOREN!

**Antwerpen** > 03 376 12 10

[antwerpen@fitagency.be](mailto:antwerpen@fitagency.be)

**Limburg** > 011 29 20 80

[limburg@fitagency.be](mailto:limburg@fitagency.be)

**Oost-Vlaanderen** > 09 276 19 30

[oostvlaanderen@fitagency.be](mailto:oostvlaanderen@fitagency.be)

**Vlaams-Brabant** > 016 66 56 00

[vlaamsbrabant@fitagency.be](mailto:vlaamsbrabant@fitagency.be)

**West-Vlaanderen** > 050 24 74 10

[westvlaanderen@fitagency.be](mailto:westvlaanderen@fitagency.be)



# LEEUV VAN DE EXPORT 2020

FLANDERS INVESTMENT & TRADE



Michèle Sioen, CEO Sioen  
Jan Mortier, Commercial Director Sioen  
*Winnaars Leeuw van de Export 2019*

## Schuilt er ook een leeuw in u?

Dan maakt u een goede kans om de Leeuw van de Export 2020 te winnen, de belangrijkste exportprijs van Vlaanderen, uitgereikt door Flanders Investment & Trade.

Een prijs die nog meer deuren opent. Maak dus meteen werk van uw kandidatuur en grijp uw kans om uw bedrijf een flinke duw in de rug te geven.

**Dien uw dossier in voor 31 mei 2020  
en treed in de voetsporen van Luminex en Sioen.**

Alle info op [LEEUVVANDEEXPORT.BE](http://LEEUVVANDEEXPORT.BE)

