

WERELDWIJS

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

131

05 \ 2020

**BOSAQ
DRINKBAAR
WATER VOOR
IEDEREEN EN
OVERAL**

**AUSTRALIË,
GROEIKAMPIOEN IN
DE STILLE OCEAAN**

EDITO

ZEKERHEDEN IN ONZEKERE TIJDEN

Beste lezer,

Omdat de Vlaamse exportmotor niet op volle toeren kan draaien, kampen vele bedrijven met liquiditeits- en logistieke problemen. Daarom werkt FIT intern een COVID-19-responsplan uit: een aangepaste en daadkrachtige dienstverlening met acties op vele fronten, in binnen- en buitenland.

Zo brengen we u een nog meer gepersonaliseerd aanbod aan interessante events, exportkansen, handelsvoorstellen enzovoort. Daarnaast zetten we onder meer in op webinars over specifieke exportmarkten, op virtuele trefdagen in binnen- en buitenland om u in contact te brengen met potentiële inkopers en op kleinschalige zakenreizen op maat in lijn met de coronamaatregelen.

Omdat kmo's, start-ups en scale-ups nu extra kwetsbaar zijn, plannen we bijkomende acties om hen efficiënt wegwijs te maken in de vele steunmaatregelen op Vlaams, federaal en Europees niveau. Ook wij staan hierin niet alleen: onze structurele samenwerking met Enterprise Europe Network, het Vlaams Agentschap Innoveren & Ondernemen (VLAIO), sectorfederaties en andere partners speelt hierbij een essentiële rol.

Traditiegetrouw is er in juli geen Wereldwijs. Daarom raden we u aan om onze site www.exportadvies-corona.be in de gaten te houden. Daar vindt u altijd de meest recente info.

Blijf veilig en gezond, en hopelijk brengt de zomer veel positiefs!

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
twitter.com/FlandersTrade

06\2020 **131**

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

Bart Lasuy, 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.





IN GESPREK MET BOSAQ

IN DE HELE WERELD
BEDRAAGT HET
MARKTPOTENTIEEL
VOOR DRINK-
WATERSYSTEMEN
1 TRILJOEN EURO.

10 DOSSIER

AUSTRALIË

Groeikampioen in de Stille Oceaan

INHOUD

8 TELEX

18 MARKTINFO

20 ENTERPRISE EUROPE NETWORK

22 KALENDER



ID

Bosaq in cijfers (2019)

Sector: watertechnologie

Opgericht in: 2015

Hoofdkantoor in: Zwijnaarde

Aantal medewerkers: 10

Omzet: € 260.000 (2019)

Aanwezig in: 4 landen

BOSAQ

WIL DE WERELD VAN DRINKBAAR WATER VOORZIEN

DE VLAAMSE START-UP BOSAQ IS NOG MAAR PAS UIT DE START-BLOKKEN, MAAR VOORZIET AL DUIZENDEN SURINAMERS VAN DRINKBAAR WATER. NA EEN OPMERKELIJK PARCOURS IS DE RAZEND AMBITIEUZE OPRICHTER JACOB BOSSAER KLAAR OM MET ZIJN DUURZAME DRINKWATERSYSTEMEN DE WERELD TE VEROVEREN.

De kiem voor BOSAQ werd gelegd op een van de meest afgelegen plaatsen op aarde: Antarctica. Na zijn ingenieursstudies en een jaar vrijwilligerswerk in Costa Rica mocht Jacob Bossaer het waterzuiveringssysteem van de Prinses Elisabethbasis herontwerpen. Dat systeem was verouderd en nooit actief geweest. Jacob maakte er een volledig zelfvoorzienend systeem van op basis van zonne-energie.

"Ik had in de meest extreme omstandigheden een volledig CO₂-neutraal waterzuiveringssysteem gebouwd", zegt Jacob Bossaer. "Het is zelfvoorzienend en produceert zo goed als geen afval. Als je in die omgeving een circulaire waterzuivering kan bouwen, was ik ervan overtuigd dat het overal kon. Na vijf heftige seizoenen in Antarctica keerde ik terug huiswaarts met een visie. Ik wilde een duurzaam systeem bouwen om afgelegen plaatsen van drinkbaar water te voorzien."

Hoe werkt dat precies?

Jacob Bossaer: "Wij maken gedecentraliseerde waterzuiveringssystemen in mobiele containers. Die werken op hernieuwbare energie, zoals zonne-energie of hydro-elektriciteit. Het is een modulair systeem, waarbij alle schakels onafhankelijk functioneren. We vertrekken van een standaardinstallatie waar we – afhankelijk van het water dat we vinden op locatie – technologie aan kunnen toevoegen. Vergelijk het met opties op een wagen. We bouwen kleine systemen van zo'n 300 liter per uur, maar ook grotere units die tot 500.000 liter per dag verwerken. Onze installatie kan zout,

zoet en brak water uit elke bron zuiveren: van rivieren en zeeën tot grond- en regenwater."

Hoe verschilt een gedecentraliseerd systeem van een drinkwatercentrale?

Jacob Bossaer: "Een drinkwatercentrale houdt steek in versteedelijke gebieden, maar is veel te duur voor afgelegen gebieden. Zelfs in Vlaanderen zijn er nog 40.000 afgelegen woningen die niet verbonden zijn met de waterleiding en dus nood hebben aan een decentraal systeem. Als je in een afgelegen gebied meerdere units op strategische locaties plaatst, vormen die modules een netwerk. Valt een van de schakels uit, dan kan je de dichtstbijzijnde unit gebruiken. Dat is een veel robuustere methode dan een centraal systeem."

TECHNISCHE EN FINANCIËLE VERSTERKING

In BOSAQ kwam deze visie praktisch tot leven. Hoe verliep die oprichting ?

Jacob Bossaer: "Op papier bestaat BOSAQ al 4 jaar, maar het eerste jaar heb ik aan het businessplan gewerkt en vooral heel intens genetwerkt. Ik kwam vrij snel tot de conclusie dat ik mijn drinkwatersysteem niet alleen kon bouwen. Daarom vroeg ik aan Pieter Derboven, al jaren een goede vriend, of hij mee in het verhaal wou stappen. Hij is nog een stuk technischer aangelegd dan ik. Als iemand dat systeem kon bouwen, was hij het. Pieter heeft mijn subsidiedossier volledig herschreven. Een

ALS JE OP ANTARCTICA EEN CIRCULAIR WATERZUIVERINGSSYSTEEM KAN MAKEN, DAN KAN HET OVERAL.



vijftal maanden later werd de subsidie toegekend en kwam alles in een stroomversnelling. En in juni 2017 konden we ons drinkwatersysteem beginnen bouwen.”

Hoe hebben jullie daarvoor voldoende kapitaal bijeengekregen?

Jacob Bossaer: “BOSAQ is inderdaad een kapitaalintensief bedrijf. Zo’n systeem ontwikkelen kost immers veel geld. Dus terwijl Pieter zich over de technologie ontfermde, ging ik op zoek naar investeerders. Nog voor we klanten, omzet of zelfs een product hadden, konden we investeerders overtuigen van ons verhaal. De eerste investering bedroeg 200.000 euro. Intussen hebben we via subsidies, leningen en investeringen 1,8 miljoen euro opgehaald. Voor de subsidies was VLAIO een heel belangrijke schakel. In 2017 draaiden we een omzet van amper 7.000 euro. Intussen hebben we een team van 10 fulltimemedewerkers, aangevuld met 3 freelancers.”

Wanneer zijn jullie naar de markt getrokken met het drinkwatersysteem?

Jacob Bossaer: “We deden een eerste pilootproject in Vlaanderen. Voor een restaurant in Kuurne ontwikkelden we een systeem waarbij we het afvalwater van de toiletten en de keuken opwaardeerden tot flessenwater voor het restaurant. Dat was een tijdelijk project, maar het heeft ons veel media-aandacht opgeleverd. Eindelijk konden we aantonen wat mogelijk was met onze technologie. Kort daarna hebben we via de federale overheidsdienst Finexpo een contract getekend in Suriname voor vijf containers. Daarmee voorzien we 6.000 mensen van drink-

baar water. Momenteel zitten we in onderhandeling voor een tweede contract om ons systeem daar verder uit te bouwen met twaalf extra containers.”

GEDREVEN DOOR SOCIALE IMPACT

In welke mate zetten jullie in op technologie?

Jacob Bossaer: “Onze units werken met Internet of Things. Ironisch genoeg vind je tegenwoordig overal internet, zelfs in uithoeken waar je geen water of elektriciteit hebt. Daar maken we handig gebruik van om de units op te volgen en aan te sturen. We gebruiken ook data om het systeem te optimaliseren en voor predictive maintenance, waarbij we precies kunnen inschatten hoelang een onderdeel nog kan functioneren.”

Doen jullie zelf ook onderzoek?

Jacob Bossaer: “Innovatie in waterzuivering is een belangrijke doelstelling van BOSAQ. Het is de bedoeling om zoveel mogelijk innovatieve producten op de markt te brengen. We zijn nu twee patenten aan het schrijven, tegen het einde van het jaar hebben er waarschijnlijk vier. Daarnaast hebben we ook een consultancytak met Water Experts – powered by BOSAQ. Daarmee adviseren we bedrijven in hun watermanagement, doen we audits voor waterhergebruik en proberen we de droogte in Vlaanderen aan te pakken.”

Naast innovatie hebben jullie ook een sociale impact.

Jacob Bossaer: “Hoewel we een commercieel bedrijf zijn, is onze sociale en ecologische impact de grootste drijfveer. Naast BOSAQ Technology en Water Experts – powered by BOSAQ, hebben we nog twee onderdelen. Source Zero is een CO₂-neutraal premium gebotteld watermerk voor de high-end hospitality-industrie. Zo bieden we ook een duurzaam alternatief voor flessenwater. Water uit de omgeving wordt lokaal gezuiverd, gemineraliseerd en gebotteld in een exclusieve, gepersonaliseerde en herbruikbare fles. En daarnaast hebben we Water Heroes opgericht, een onafhankelijke vzw waar 10% van de bedrijfswinst van BOSAQ naartoe gaat, bovenop donaties van klanten. We halen dus geen geld op bij overheden. Water Heroes is een stichting waarmee we onze sociale impact willen vergroten door drinkbaar water toegankelijk te maken in kwetsbare gebieden.”

10% VAN DE BEDRIJFS-
WINST VAN BOSAQ GAAT
NAAR ONZE STICHTING
WATER HEROES.

GIGANTISCH MARKTPOTENTIEEL

Wie zijn jullie concurrenten?

Jacob Bossaer: “Op dit moment zijn vooral ngo’s met waterzuiverings-systemen bezig, maar onze aanpak verschilt. Zij installeren vooral kleinschalige systemen om bijvoorbeeld één dorp te voorzien van drinkbaar water. Maar aangezien wij een commercieel bedrijf zijn, hebben we schaal nodig om winstgevend te zijn. We willen dus grotere gebieden van drinkbaar water voorzien. Hoe groter de schaal, hoe goedkoper we worden en hoe groter onze impact is.”

Dus eigenlijk is er geen concurrentie?

Jacob Bossaer: "Op dit moment zijn wij uniek. Er bestaan nog heel wat decentrale waterzuiveringssystemen, maar niemand hanteert hetzelfde businessplan. We merken dat er meer en meer vraag komt naar decentrale systemen. Vermoedelijk komen er binnenkort wel soortgelijke concurrenten, al blijft onze gepatenteerde technologie uniek. Maar de markt is zo gigantisch, dat je eigenlijk niet echt van concurrentie kan spreken. Bovendien is het alleen maar positief als drinkbaar water toegankelijker wordt op meer plaatsen. Om een idee te geven: wereldwijd zijn er 2,1 miljard mensen die minstens één keer per jaar geen toegang hebben tot drinkbaar water. We hebben onderzoek gedaan naar het marktpotentieel voor decentrale drinkwatersystemen. In België alleen al is er een markt van 150 tot 190 miljoen euro. In Europa is dat 300 miljard, en op wereldschaal spreken we over 1 triljoen euro."

Hoe positioneren jullie zich op die markt?

Jacob Bossaer: "Wij willen een product leader zijn: niet de goedkoopste, maar de meest kwalitatieve. Het stoort me enorm dat er veel bedrijven producten van slechte kwaliteit aan de Afrikaanse markten verkopen, gewoon omdat het Afrika is. Wij willen overall ter wereld dezelfde kwaliteit leveren. Zo zijn al onze contracten inclusief onderhoud, zodat we kunnen garanderen dat het systeem goed blijft functioneren na installatie. Als we naar een nieuwe markt trekken, doen we dat met de bedoeling om daar te blijven en een stevige basis uit te bouwen. Daarvoor hebben we de juiste lokale partners nodig en moeten we lokaal mensen tewerkstellen en opleiden. We krijgen veel aanvragen, maar we hanteren een rigoureuze selectieprocedure met een 20-tal parameters. Zo checken we of partners dezelfde visie uitdragen, belang hechten aan kwaliteit en integer te werk gaan. Daarnaast analyseren we ook grondig de politieke situatie in elk land."

Zijn er naast Suriname nog andere landen waar jullie naartoe willen trekken?

Jacob Bossaer: "Momenteel zijn we in onderhandeling voor een project in Liberia. Samen met Young Water Solutions willen we Liberiaanse talentvolle jongeren opleiden om met BOSAQ-technologie in te staan voor de bevoorrading van drinkwater in hun gemeenschappen. Daar wint iedereen bij: wij verkopen een product en dragen bij tot onze eigen economie, Liberia verhoogt zijn welvaart en levensstandaard en er is lokale tewerkstelling en opleiding. Daarnaast zijn we ook actief in Zuid-Afrika, in het Kruger National Park waar we premium gebotteld drinkwater verkopen. Via de Vlaamse overheid mocht ik daar spreken op een congres over watertechnologie. Zo kwamen we in contact met lokale ondernemers. Politiek ligt het wat gevoeliger, want om een overheidsopdracht binnen te halen, moet een bepaald percentage van de zwarte bevolking

participeren. Daar zijn we dus een joint venture opgestart met onze lokale partner Andziso."

DRINKBAAR WATER ALS BASISRECHT

Is dat politieke aspect de grootste drempel in jullie internationalisering?

Jacob Bossaer: "Absoluut, alles staat of valt met je netwerk. Om op grote schaal te werken, moeten we rechtstreeks met nationale overheden onderhandelen. Ik netwerk actief met de spelers in die internationale politiek. We willen er immers voor zorgen dat we ook de tewerkstelling bevorderen en ons sociaal engagement nakomen. En daarvoor moet je wel nauw samenwerken met de lokale politiek. In elk land waar we opereren, hebben we lokale connecties via ons netwerk."

Wat is jouw advies voor ondernemers die willen exporteren?

Jacob Bossaer: "Bouw een netwerk uit. FIT speelt daar een heel belangrijke rol in, en is ongelofelijk waardevol voor een onderneming als de onze. Zonder FIT hadden we geen toegang tot Suriname of Kruger National Park, bijvoorbeeld. We blijven evenwel verankerd in Vlaanderen, waar we een uitstekend onderwijssysteem hebben. Vlaanderen brengt veel ingenieurs met een kritische geest voort en geniet een bijzonder sterke reputatie in het buitenland. Zo is onze expertise in watertechnologie alom bekend. Het label 'Made in Flanders' opent deuren. Dus mijn advies aan Vlaamse ondernemers: wees niet te bescheiden, durf risico's nemen en toon ambitie."

Wat zijn de toekomstambities met BOSAQ?

Jacob Bossaer: "Ons doel is om binnen 4 jaar minstens een miljoen mensen van drinkwater te voorzien. Binnen 15 jaar mikken we op 35 miljoen mensen met een geschatte omzet van 1 miljard euro. Dat klinkt veel, maar de markt is zo gigantisch dat dat haalbaar is. Ons systeem maakt enkel gebruik van gangbare materialen en is op grote schaal te produceren. Maar nog belangrijker is onze toekomstvisie. Ik geloof dat we de hele wereld op een duurzame en sociaal verantwoordelijke manier van drinkbaar water kunnen voorzien. Dat zou voor iedereen een vanzelfsprekendheid moeten zijn. Het is onze ambitie om daar stevig aan bij te dragen."

ZELFS IN VLAANDEREN
ZIJN 40.000 WONINGEN
NIET AANGESLOTEN OP
HET WATERNETWERK.

KLAAR VOOR DE VOLGENDE STAP IN UW INTERNATIONALISERINGSproces?

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

TELEX

Vier jaar geleden haalde Vlaamse technologieondernemer Davy Kestens 20 miljoen dollar op bij twee Amerikaanse en twee Belgische fondsen om **SPARKCENTRAL** uit te bouwen. Hij startte dit bedrijf dat digitale bedrijfscommunicatie monitort, in Silicon Valley. Nu worden de Amerikaanse aandeelhouders uitgekocht en verhuist Sparkcentral naar Hasselt. De nieuwe hoofdzetel bevindt zich op de Corda Campus en de activiteiten zullen focussen op de Europese markt.

////STOP////

ROBOJOB, internationale marktleider in CNC-automatisering voor kleine en middelgrote series en gehuisvest in Heist-op-den-Berg, haalt de banden aan met partner EMCO Deze Oostenrijkse producent van CNC-gestuurde draai- en freesmachines biedt voordelige pakketten aan van zijn CNC-machines met de meest geschikte automatisering van RoboJob.

////STOP////

Busbouwer **VAN HOOL** mag 16 dubbeldekbussen leveren aan een Japanse klant. Eerder waren er al 50 besteld, maar de site in Koningshooikt mag er dus nog 16 extra bouwen. Dit order betekent een opsteker in turbulente tijden, want de fabriek lag zo goed als stil tijdens de lockdown.

////STOP////

Het Turnhoutse **SODAL**, Europa's grootste onafhankelijke producent van mastieken, lijmen en PU-schuimen, en Nippon Paint – de Chinese marktleider in binnenhuisafwerking en belangrijkste verfproducent in Azië – bundelen de krachten. Zij gaan een strategische samenwerking op de lange termijn aan om de Chinese markt te veroveren. Kersverse partner Nippon Paint zal er het Sodal-gamma aanbieden via zijn uitgebreide distributienetwerk en via zijn vele opleidingscentra introduceren bij professionals uit heel China.

////STOP////

Het Aalsterse **ONTEX** gaat voor het eerst produceren in de VS. De voorbije vier jaar bediende de Vlaamse fabrikant van luiers en maandverbanden de Amerikaanse markt vooral vanuit Mexico. Nu is het tijd voor een productiesite ter plaatse, die komt er in het oosten van het land, waar zich de meeste consumenten bevinden.

////STOP////

West-Vlaamse ondernemer **GUIDO DUMAREY** neemt het General Motors Propulsion Engineering Center over van de Amerikaanse autobouwer General Motors (GM). Dit grote onderzoekscentrum telt 720 ingenieurs en technici en is gespecialiseerd in dieselmotoren. Daarnaast ontwikkelen ze ook elektronica, controlesystemen en brandstofcellen, en leggen ze zich toe op artificiële intelligentie. Die expertise wil Guido Dumarey aanwenden om powerpacks of eigen aandrijfpakketten op de markt te brengen voor autofabrikanten.

////STOP////

**1,5
MILJARD**

Zoveel euro is het nieuwe contract waard dat een consortium onder leiding van milieutechnologiebedrijf **KEPPEL SEGHERS** uit Willebroek mag uitvoeren in Singapore. Dit megacleantechcontract past binnen het overheidsproject 'Tuas Nexus IWMP', voor het geïntegreerde beheer van vaste en vloeibare afvalstromen. Keppel Seghers zal onder meer de kerntechnologie voor een nieuwe afvalenergiecentrale leveren.



////CORONA - VLAAMSE SUCCESVERHALEN////



3D-PRINTING PIONIER MATERIALISE TREKT ALLE REGISTERS OPEN IN STRIJD TEGEN COVID-19

Een 3D-geprinte deuropener voor hun eigen kantoren in Leuven: dat was het eerste product waarmee Materialise in deze coronatijden de pers haalde. Sindsdien lanceert de Leuvense pionier in 3D-printing in ijlt tempo nieuwe toepassingen in de strijd tegen COVID-19.

Toen het bedrijf in maart een oplossing zocht om de deuren in de eigen kantoren te openen zonder de klink aan te raken, bedachten ze de deuropener. Vijf dagen later kon iedereen ter wereld het design gratis downloaden en in 3D printen – of bestellen via de webshop. Vandaag zijn er (veel) meer dan 100.000 handenvrije deuropeners in gebruik wereldwijd.

BEADEMINGS-MASKERS EN BEUGELS VOOR MONDMASKERS

De medische divisie ontwikkelde ondertussen twee oplossingen die al hun weg vonden naar ziekenhuizen. Het meest ingenieuze is de NIP Connector die standaard-apparatuur (een masker, een filter en een PEEP-klep) omvormt tot een beademingsmasker. Daarnaast pakte Materialise ook uit met een 3D-geprinte beugel voor FFP2-mondmaskers die enkel mochten worden gebruikt als de neusbrug werd afgeplakt. Dat zorgde voor irritatie wat met dit alternatief niet langer het geval was.



Zelfs in coronatijden zetten onze bedrijven Vlaanderen op de wereldkaart.

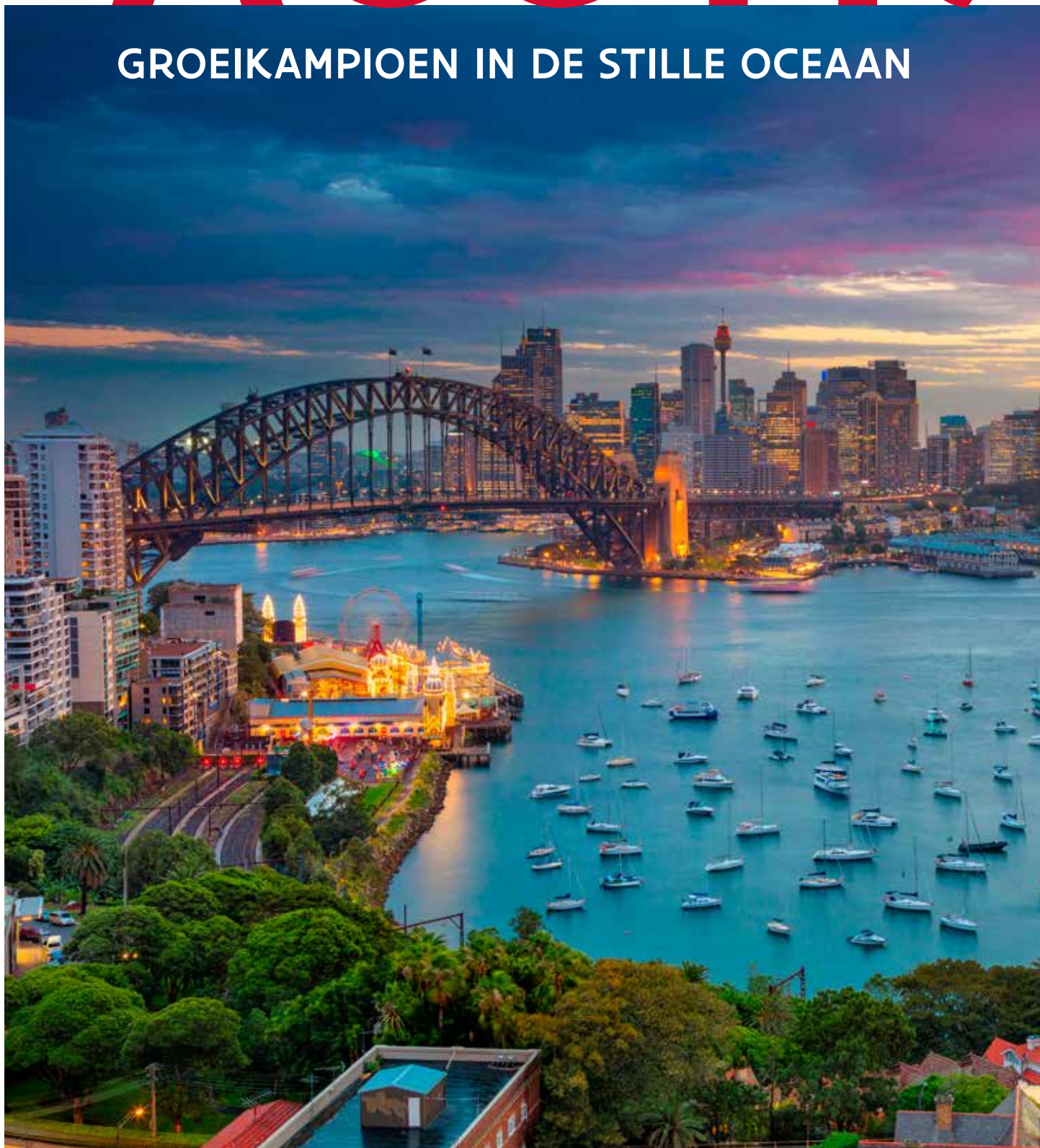
BENT OOK U INNOVATIEF UIT DE HOEK GEKOMEN OF BENT U DAT VAN PLAN OM DE STRIJD TEGEN COVID-19 AAN TE GAAN?

Laat het ons weten via wereldwijs@fitagency.be.

DOSSIER

AUSTR

GROEIKAMPIOEN IN DE STILLE OCEAAN



ALIJË



Luca Bottallo, onze Vlaamse Economische Vertegenwoordiger (VLEV) in Melbourne, spreekt door de recente ontwikkelingen met enige voorzichtigheid over de toekomst, maar blijft optimistisch: "De mix van Australische troeven die aan de basis ligt van de uitzonderlijke economische prestaties blijft bestaan. Zodra de coronacrisis achter de rug is, zal Australië weer tot de beste van de klas behoren."

AUSTRALIË IS DE TROTSE WERELDKAMPIOEN ECONOMISCHE GROEI. AL 28 JAAR OP RIJ SPEELT ZICH 'DOWN UNDER' EEN UNIEK SUCCESVERHAAL AF. GEEN ENKEL ANDER STERK ONTWIKKELD LAND DOET HET AL ZO LANG ZONDER TUSSENTIJDSE RECESSIES. MAAR OF ER OOK EEN 29E BOERENJAAR BIJKOMT, IS KOFFIEDIK KIJKEN. DE MAANDENLANGE BOSBRANDEN WAREN NOG MAAR NET GEDOOFD OF DAAR WAS AL HET NIETSONTZIENDE CORONAVIRUS.



Google 'Australië economie' en u kan er niet naast kijken: sinds 1992 groeit de economie met gemiddeld meer dan 3% per jaar. Het gevolg: vandaag behoort Australië tot de top 15 wereldeconomieën met een bevolking van amper 25 miljoen inwoners. Een opmerkelijke opmars die zich ook in de volgende jaren zou doorzetten. Voor de periode 2019-2023 werd een jaarlijkse groei van gemiddeld 2,7% voorspeld – het hoogste cijfer van alle ontwikkelde economieën. Maar dat was buiten de natuur gerekend. Van juni 2019 tot februari 2020 stond het land letterlijk in brand. En toen de bosbranden onder controle waren, doken de eerste coronagevallen op.

VAN HET ENE DRAMA IN HET ANDERE

"De coronacrisis kwam hier aan als een donderslag bij heldere hemel", zegt Luca Bottallo. "Het Aziatisch-Pacifische gebied stond wekenlang gekend als hét epicentrum van de uitbraak. De regionale handel werd abrupt stilgelegd en de economische gevolgen lieten zich meteen voelen."

Wat is die economische impact van de coronacrisis in Australië?

Luca Bottallo: "Vooral de oostkust lijdt onder het virus – de dichtst bevolkte deelstaat New South Wales op kop. Die staat, met Sydney als hoofdstad, werd ook het zwaarst getroffen door de bosbranden. De land- en wijnbouw kregen er bijvoorbeeld zware klappen. Veel mensen die hun werk zijn kwijtgeraakt, dreigen nu in een recessie te belanden. Dat vooruitzicht is weinig hoopvol voor de lokale bevolking. Een economische terugval zou overigens een primeur zijn voor actieve twintigers en dertigers in het hele land. Ze kennen enkel het groeiverhaal."

Doen er al economische voorspellingen voor dit jaar de ronde?

Luca Bottallo: "Niemand weet wanneer precies we weer over kunnen tot de orde van de dag. Maar het IMF schat dat het Australische bnp dit jaar zal krimpen met 6,7%. Dat heeft onder meer te maken met de toegekende overheidssteun voor bedrijven. Voor 2021 wordt dan weer een correctie van 6,1% voorspeld. Een volledig herstel zal waarschijnlijk iets langer in beslag nemen."

STERKE AZIATISCHE BANDEN

Welke factoren lagen de laatste decennia aan de basis van groei?

Luca Bottallo: "Politieke rust, sterke financiële instellingen, een modern investeringsbeleid met veel aandacht voor R&D en een enorme natuurlijke rijkdom. Zo bezit het land grote reserves aan kolen, zink, ijzererts, nikkel, koper en andere mineralen. Die worden vooral uitgevoerd naar de Aziatische landen. China is de belangrijkste handelspartner, maar ook Japan, Zuid-Korea en Singapore behoren tot de top 5. Die landen nemen naast natuurlijke hulpbronnen vooral land-



DE ECONOMIE ZAL ZICH RELATIEF SNEL HERSTELLEN VOLGENS HET IMF.

bouwproducten af. Australië kan zijn eigen bevolking makkelijk voeden en staat bekend als de food bowl van Azië."

Kunnen Vlaamse exporteurs ook van die Aziatische integratie profiteren?

Luca Bottallo: "Dat is een van de grootste troeven. Australië heeft vrijhandelsverdragen met nagenoeg elk land in de regio, zoals Japan, China, Indonesië en Thailand. Wie die regio op de lange termijn wil bespelen vanuit een Engelstalig land met een westerse cultuur en een hoge levensstandaard, weet dus waar naartoe. Een

Australische zakenpartner kan je bovendien toegang verlenen tot zijn netwerk, expertise delen en helpen bij logistieke vraagstukken."

VAN SMART CITIES TOT GEZONDE CHOCOLADE

Wat zijn enkele van de meest kansrijke sectoren?

Luca Bottallo: "De bouwindustrie boomt al jaren, omdat de bevolking snel toeneemt. In Melbourne komen er bijvoorbeeld jaarlijks 150.000 mensen bij. Daaraan gelinkt is er veel aandacht voor smart city-oplossingen. Er wordt veel geïnvesteerd in onder andere mobiliteit, infrastructuur en digitalisering. Meer concreet betekent dit opportuniteiten voor een brede waaier aan spelers: van leveranciers van bouwmaterialen tot data-ingenieurs."

Wat zijn de trends binnen de voedings- en drankenindustrie?

Luca Bottallo: "Biologische en gezonde producten zitten al jaren in de lift. Daardoor zijn traditionele chocolade en zoetwaren minder in trek, maar de gezonde, hoogwaardige varianten doen het dan weer uitstekend. Sowieso blijft de vraag naar gastronomische Europese levensmiddelen en dranken hoog, met een speciale vermelding voor de Vlaamse bieren. Maar let op: door de strenge quarantaineregels mogen vers fruit, groenten, vlees en zuivelproducten slechts uit bepaalde landen worden ingevoerd. Exporteurs die hier vragen over hebben, kunnen altijd bij ons FIT-kantoor terecht."

SYDNEY EN MELBOURNE ALS KLOPPEND HART

Wat zijn de belangrijkste economische centra?

Luca Bottallo: "Sydney en Melbourne steken er met kop en schouders bovenuit met respectievelijk 5,2 en 5 miljoen inwoners. Beide steden zijn samen goed voor 80% van het bnp. Sydney heeft meer internationaal aanzien, waardoor veel hoofdkantoren van buitenlandse bedrijven daar gevestigd zijn. Het is bovendien de financiële hoofdstad en de thuisbasis van meer dan de helft van de Australische fintech-spelers. Melbourne is dan weer aantrekkelijker voor ondernemers uit de maak-, de voedings- en de designsector. Tot slot zijn ook Perth en Brisbane het vermelden waard, maar dan vooral voor de mijnbouw."

AUSTRALIË IS ZOWEL EEN RIJKE
EINDBESTEMMING ALS EEN
TOEGANGSPOORT TOT AZIË.

Heeft u tips om zo'n groot land te bespelen?

Luca Bottallo: "Als je met een importeur in zee gaat, zoek dan iemand die zowel Melbourne als Sydney aankan. Zo creëer je grotere volumes. FIT kan helpen bij een eerste background-check. Maar vermijd exclusiviteit van bij het begin. Test je zakenpartner gedurende een jaar met realistische doelstellingen en evalueer nadien zijn meerwaarde."

VRIJHANDELSVERDRAG OP KOMST

Welke voordelen aan zakendoen met Australië springen er voor u uit?

Luca Bottallo: "Het is een 'makkelijke' exportbestemming. Niet enkel de taal, maar ook de omkadering vraagt weinig inspanning. Ter illustratie: Australië staat 14e op de Ease of Doing Business Index. Lokale zakenlui zijn bovendien professioneel, loyaal en breeddenkend. In het verlengde daarvan staan ze ook gekend om hun goede betaalgewoontes. Wanbetalingen komen zelden voor."

Extra pluspunt: er is een handelsverdrag tussen de EU en Australië in de maak. Wanneer komt dat er?

Luca Bottallo: "Ondanks de brexit blijven beide partijen het volledige vertrouwen behouden in dit project. De onderhandelingen gaan onverminderd door. Ik verwacht een eerste versie van de tekst begin volgend jaar. De Belgische economische missie onder leiding van prinses Astrid zal dus op een ideaal moment komen voor wie de mogelijkheden wil verkennen in goed gezelschap. Wordt ongetwijfeld vervolgd!"

DE EERSTE VERSIE VAN HET
VRIJHANDELSVERDRAG MET
DE EU KOMT ER IN 2021.

DRIE SECTOREN IN DE KIJKER

DOOR DE BOSBRANDEN EN DE CORONAPANDEMIE BIEDEN SOMMIGE SECTOREN PLOTS OPVALLEND MEER OPPORTUNITEITEN. **LUCA BOTTALLO** SELECTEERDE ER DRIE WAARIN VLAAMSE EXPORTEURS HET VERSCHIL KUNNEN MAKEN:

#1 CIRCULAIRE ECONOMIE EN CLEANTECH

"Hoewel Australië tot een van de grootste vervuilers ter wereld behoort, heeft de federale overheid nooit een duurzaamheidsbeleid gehad. Maar door de extreme droogte van 2019 nemen de deelstaten – zeker de zuidelijke – nu zelf het heft in handen om de klimaatverandering tegen te gaan. Afvalbeheer, waterbehandeling, recyclage, energie-efficiëntie en hernieuwbare energiebronnen zijn vandaag bij veel lokale bedrijven en organisaties brandende thema's."

#2 MACHINEBOUW

"Australië is nooit een maakland geweest. Machines – het belangrijkste importproduct – komen doorgaans uit Azië. Maar door de coronacrisis en de tijdelijke sluiting van Chinese fabrieken gaan bedrijven nu op zoek naar een plan B. Bovendien groeit de mentaliteit dat je beter wat meer kan investeren in kwalitatief materiaal. Denk aan voedselverwerking, verpakking, 3D-printen en geavanceerde productietechnologieën."

#3 GEZONDHEIDSZORG EN BIOTECH

"De laatste maanden is pijnlijk duidelijk geworden dat gezondheid voor elke overheid een prioriteit moet blijven. Zo ook in Australië. Het medische systeem zit dan wel goed in elkaar en aan topziekenhuizen geen gebrek, maar buitenlandse knowhow en expertise blijven welkom. Vlaamse onderzoeksinstituten en start-ups kunnen gerust projecten opstarten met Australische peers en zo de Aziatisch-Pacifische markt betreden."



3 TIPS VOOR SUCCES IN AUSTRALIË

#1 VOETEN OP DE GROND

- > “DE LOKALE ZAKENCULTUUR IS HEEL INFORMEEL. MAAR VERWAR DIE STIJL NIET MET NONCHALANCE. AUSTRALIË IS EEN STERK ONTWIKKELD EN COMPETITIEF LAND MET PROFESSIONALS DIE WETEN WAT ZE WILLEN. HET VOORDEEL: AUSTRALIËRS ZIJN TRANSPARANT. JE WEET METEEN WAAR DE KLEPEL HANGT.”

#2 EERLIJKHEID DUURT HET LANGST

- > “WAT IN SOMMIGE ANDERE EXPORT-BESTEMMINGEN GOED WERKT, HEEFT HIER EEN AVERECHTS EFFECT: OVER-PROMISING. BELOOF ENKEL WAT JE KAN WAARMAKEN, ANDERS VAL JE METEEN DOOR DE MAND EN LIGT JE REPUTATIE TE GRABBEL.”

#3 EEN GOEDE VOORBEREIDING IS HET HALVE WERK

- > “AUSTRALIËRS ZIJN HEEL LEERGIERIG. ZE WILLEN JE BEDRIJFSVERHAAL KENNEN. NIET ENKEL ‘WAT’ JE DOET, MAAR OOK ‘WAAROM’. BOVENDIEN ZIT JE AL SNEL MET DE CEO AAN TAFEL, DUS BEREID MEETINGS GOED VOOR EN STEEK BIJVOORBEELD EEN ORIGINELE BEDRIJFSPRESENTATIE INEEN.”

OP DE AGENDA:

BELGISCHE ECONOMISCHE MISSIE ONDER LEIDING VAN PRINSES ASTRID

FIT neemt deel aan een Belgische economische missie naar Melbourne en Sydney onder leiding van prinses Astrid.

WAT MAG U VERWACHTEN?

- afspraken met potentiële partners en klanten, op basis van uw behoeftes;
- netwerkmomenten met de andere bedrijven uit de delegatie en met lokale spelers en beslisningnemers;
- praktische zaken (selectie van hotels, groepsverplaatsingen, zalen voor b2b-meetings ...) worden door FIT geregeld.

Zodra we de data kennen – onderhevig aan de coronacrisis – maken we die bekend op www.flanderstrade.be.



TESTIMONIAL KLARRIO

KURT JONCKHEER CEO en medeoprichter

KLARRIO IS AAN EEN STERKE INTERNATIONALE OPMARS BEZIG. HET BEDRIJF UIT ANTWERPEN IS GESPECIALISEERD IN HET INTEGREREN VAN CLOUD-NATIVE SOFTWARE, ZOALS BIG DATA EN ANALYTICS, EN MERKT DAT DE TREND NAAR CLOUDMIGRATIE BIJ UITSTEK EEN WERELDWIJDE TREND IS. "OP DAT VLAKE ZIJN DE NODEN IN BIJVOORBEELD VLAANDEREN EN AUSTRALIË DEZELFDE", ZEGT **KURT JONCKHEER**, CEO EN MEDEOPRICHTER VAN KLARRIO. MET VIER BUITENLANDSE KANTOREN, WAARONDER EEN IN SYDNEY, IS DE IT-SPELER AMPER VIER JAAR NA DE OPRICHTING AL STEVIG VERANKERD IN HET INTERNATIONALE SPEELVELD. VOOR WERELDWIJS VERZAMELDE KURT JONCKHEER DEZE DRIE TIPS ROND ZAKENDOEN IN AUSTRALIË:

3 TIPS VOOR VLAAMSE EXPORTEURS MET AMBITIES IN AUSTRALIË

#1 SPEEL IN OP LOKALE NETWERKEN

Kurt Jonckheer: "In Australië zijn persoonlijke zakenrelaties uitermate belangrijk. Begin er dus niet alleen aan, maar zoek zakenlui die een uitgebreid netwerk hebben én je vertrouwen genieten. Met wat ik nu weet, zou ik me nooit aan een Australisch verhaal wagen als ik blind zou moeten rekenen op de goodwill van een onbekende handelspartner. Heb je daarentegen een sterk lokaal team, dan profiteer je van hun netwerken. Zo verkent Klarrío nu de markt in heel Australië, Singapore en India dankzij de persoonlijke relaties van onze Australische medewerkers."

#2 MAAK GEBRUIK VAN DE DIENSTEN VAN FIT

Kurt Jonckheer: "De FIT-subsidie voor lokale prospectiekantoren buiten de EU was een doorslaggevende factor om de sprong te wagen. De opstartkosten in een dure stad zoals Sydney vormen anders een groot struikelblok. Hoe pakten we dat aan? We ontwikkelden een businessplan en investeerden eerst zelf in ons lokale kantoor. Een auditor controleert daarna alle kosten van het eerste werkingsjaar en bepaalt aan de hand daarvan de grootte van de subsidie. In 2019 kregen we bovendien een subsidie voor deelname aan de IT-beurs CeBIT Sydney – een extra steun in de rug."

#3 GEBRUIK AUSTRALIË ALS HUB VOOR DE APAC-ZONE

Kurt Jonckheer: "We hadden al een kantoor in de VS en met onze Australische afdeling kunnen we nu al onze klanten wereldwijd de klok rond support aanbieden, zonder dat onze medewerkers nachtshiften moeten draaien. Bovendien is Australië een heel stabiel, westers land met een Angelsaksische mentaliteit. De typische ondernemingszin is bijvoorbeeld duidelijk merkbaar in deze tijden van corona. Met andere woorden: een ideale uitvalsbasis voor heel wat Aziatische landen. Daar hopen we in de toekomst voet aan de grond te krijgen vanuit Sydney."

DE FIT-SUBSIDIE VOOR
PROSPECTIEKANTOREN
BUITEN DE EU WAS EEN
CRUCIALE FACTOR OM
DE SPRONG TE WAGEN.

TESTIMONIAL KEPPEL-SEGHERS

BENOIT ENGLEBERT Sales & Business Development Manager

VOLGENS DE CLIMATE CHANGE PERFORMANCE INDEX 2020, SAMENGESTELD DOOR INTERNATIONALE DENKTANKEN, BENGELT AUSTRALIË HELEMAAL ACHTERAAN HET PELOTON VOOR ONDER MEER CO₂-UITSTOOT EN HERNIEUWBARE ENERGIE. MAAR **BENOIT ENGLEBERT**, SALES & BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER BIJ AFVAL- EN ENERGIEGROEP KEPPEL-SEGHERS, ZEGT DAT ER VERBETERING OP KOMST IS. ZO TEKENT HET BEDRIJF UIT WILLEBROEK VOOR DE ALLEREERSTE AUSTRALISCHE AFVALENERGIECENTRALE.

“AUSTRALIË ZET INHAALRACE VOOR GROENE TECHNOLOGIE IN”

Een ton per seconde. Dat is het schrikwekkende tempo waarin Australië zijn landfills laat groeien. Dat komt deels doordat slechts 50% van het afval wordt gerecycleerd. Ter vergelijking: in ons land krijgt 98% van het afval een nieuwe bestemming.

CHINEES ‘NJET’ EN MOEDER NATUUR

Een onhoudbaar tempo? “Niet per se”, zegt Benoit Englebert. “Australië heeft in theorie plaats genoeg om zijn afval te bergen. Maar enkele recente ontwikkelingen zorgen voor een nieuwe wind. Zo ging tot in 2018 jaarlijks meer dan 1 miljoen ton afval richting China, maar de Chinezen weigeren om nog voor publieke stortplaats te spelen. Daarnaast waren er de natuurrampen. Eerst legden bosbranden grote delen van Australië in de as. Daarna volgden nooit geziene stortregens met overstromingen tot gevolg. Dat heeft de Australiërs aan het denken gezet. Alternatieven voor het afvalvraagstuk zijn nu meer dan welkom.”

PIONIEREN MET VLAAMSE KNOWHOW

Keppel-Seghers beet zich meteen vast in deze nieuwe markt. De multinational won een aanbesteding voor de eerste waste-to-energy plant in Australië. “Bij Perth bouwen we met onze technologie mee aan een centrale die 400.000 ton huishoudelijk en industrieel afval per jaar kan omzetten in energie. Dat is goed om 50.000 gezinnen te voorzien van elektriciteit en haalt meteen de

CO₂-uitstoot drastisch naar beneden. In eigen land kennen we dit proces al 40 jaar, maar hier is het een openbaring. Volgend jaar moet de centrale klaar zijn voor gebruik.”

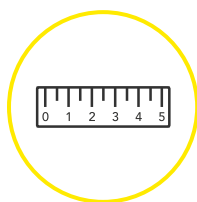
TREND IS GEZET

Duurzaamheid, onder meer op het vlak van afvalverwerking, is vandaag een brandend thema in het hele land. Keppel-Seghers startte door zijn succesvolle intrede al meerdere projecten op, maar de inhaalrace voor groene technologie biedt ook opportuniteiten voor andere Vlaamse spelers. Benoit Englebert: “Vlaanderen behoort tot de internationale koplopers in recyclage, de circulaire economie en andere duurzame oplossingen. Dat is zelfs down-under geen geheim meer.”

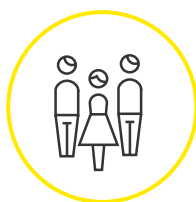
VLAAMSE SPELERS
HEBBEN HUN REPUTATIE
MEE ALS KOPLOPERS
IN RECYCLAGE
EN CIRCULAIRE
OPLOSSINGEN.”

FACTSHEET AUSTRALIË

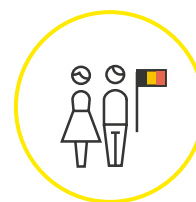
FLANDERSTRADE.BE



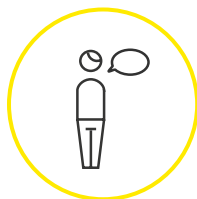
Oppervlakte
7.690.000 km²



Aantal inwoners
25 miljoen (2019)



Aantal Belgen ingeschreven in Canberra
7.479 (2019)



Officiële taal
Engels



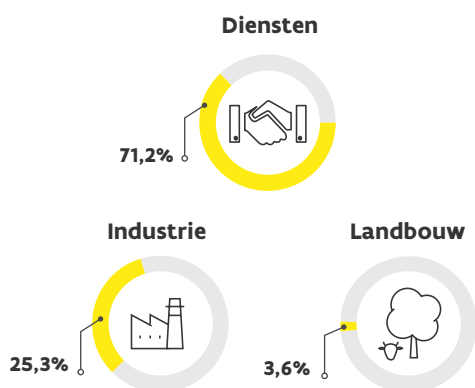
Munteenheid
Australische dollar (AUD)
1 EUR = 1,68 AUD
(06/05/2020)

WEET JE

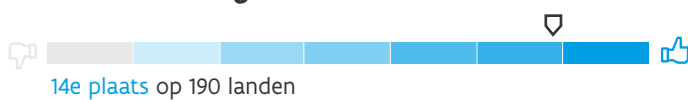


Australië is met voorsprong de grootste kolenexporteur ter wereld.

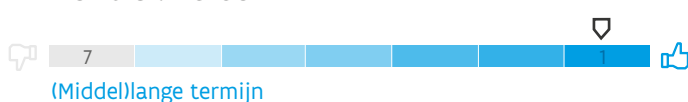
Aandeel economische sectoren in bbp



Ease of doing business index



Politiek risico



Commercieel risico (van C tot A)



Top 5 Vlaamse exportproducten naar Australië € 1,56 miljard (2019)

- 29,3% Farmaceutica
- 14,1% Machines en mechanica
- 11,4% Optica en precisieapparatuur
- 8,2% Wegtransportmaterieel
- 3,4% Kunststoffen

Top 5 Vlaamse importproducten uit Australië € 683,4 miljoen (2019)

- 30,1% Minerale brandstoffen en aardolieproducten
- 23,9% Oliehoudende zaden
- 12,9% Ertsen
- 6% Bouwmaterialen en toeslagstoffen, bouwglas
- 4,5% Diamant en edelmetalen

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, ONDER DE RUBRIEK 'LANDEN' OF 'SECTOREN'. DAAR VINDT U OOK DE HANDELSVOORSTELLEN UIT DE VERSCHILLENDE EXPORTBESTEMMINGEN DIE ONS DAGELIJKS BEREIKEN.

SPAANSE STIMULERINGS- MAATREGELEN EN SUBSIDIES: BIOTECHNOLOGIE, FARMACEUTISCHE INDUSTRIE EN LIFE SCIENCES

ICEX, het Spaanse Instituut voor Buitenlandse Handel & Investerings, stelde een studie op over Spaanse stimuleringsmaatregelen en subsidies voor biotechnologie, geneesmiddelen en lifesciences. Het eerste deel bevat een lijst van specifieke oproepen voor de biotechnologiesector en voor de R&D-sector die nuttig kunnen zijn voor de biotechnologiesector. Elke oproep wordt geïdentificeerd en uitgespit. De uitnodigingen zijn ingedeeld op basis van hun geografische locatie en reikwijdte: Europees, nationaal en regionaal. In het tweede deel ontdekt u de beschikbare oproepen voor de biotechnologiesector met open indieningstermijnen op het moment dat deze studie werd gepubliceerd. Voor elk van de geïdentificeerde subsidies is een verslag opgesteld, zodat u elke oproep apart kan controleren. De inhoud van elke oproep is weergegeven volgens een vaste structuur: naam oproep, doel van de steun, soort hulp, begunstigen, beschrijving van de hulp, geldigheidsduur van de oproep en een link voor meer informatie.

EEN BEDRIJF OPSTARTEN IN SPANJE

Nog van ICEX: een gids voor het oprichten van een bedrijf in Spanje. Speciale aandacht gaat uit naar start-ups. Deze studie doorloopt de verschillende fases. De verschillen en gelijkenissen met onze manier van werken worden aangetoond, waardoor u fouten kan vermijden. Het eerste deel geeft uitgebreid uitleg over de verschillende juridische vormen die mogelijk zijn als u een bedrijf in Spanje opricht. In het volgende luik worden de verschillende middelen voor start-ups besproken. Ze kunnen bedrijfsincubatoren en acceleratoren een stevige duw in de rug geven. Het derde deel gaat in op de financiële kant van het opstarten van een start-up, met aandacht voor het vinden van zowel private als publieke financiering. Tot slot bevat het vierde deel info over events voor start-ups, en dat per sector.

DE LOGISTIEK IN ITALIË

Ontdek alles over de logistiek in Italië, een hoofdrolspeler in het Italiaanse industriële landschap. Dit naslagwerk analyseert bovendien alle subsectoren en geeft een volledig overzicht van hoe de markt er is gestructureerd.

DE BIERMARKT IN CHILI

De Chileense biermarkt is erg aantrekkelijk voor Vlaamse bierbrouwers. Tijdens de laatste jaren tekent de sector immers een sterke trend op richting artisanale en premium bieren. Hierbij genieten de Belgische bieren zowat de sterkste reputatie in Chili, en dat vertaalt zich in een sterke groei en grotere diversiteit van Belgische bieren ter plaatse. Om een goed inzicht te geven in de mogelijkheden voor Vlaamse exporteurs van bier, stelde het FIT-kantoor in Santiago deze beknopte studie op.

FINTECH IN INDIA

Onze collega's in Mumbai maakten een studie omtrent financiële technologie in India. In deze studie komen onder meer deze onderwerpen aan bod:

- de drijfveren van de Fintech-boom in India;
- de geografie van de Fintech-hubs;
- de opportuniteiten in Fintech-sectoren;
- overheidssteun en RBI-initiatieven;
- de rol van incubators en acceleratoren.

DE DISTRIBUTIESECTOR IN CANADA

Vlaamse (voedings)producten staan garant voor kwaliteit, innovatie en diversiteit. Ook in Canada vallen ze erg in de smaak. Als u interesse heeft om deze markt te benaderen, vindt u in deze studie een inleiding tot de structuur van de Canadese distributie. Wie zijn de belangrijkste spelers in de Canadese distributiesector en onder welke verschillende merknamen zijn ze actief? Op welke trends kan u inspelen?

ALCOHOLISCHE DRANKEN IN NOORWEGEN

Deze paper geeft u een overzicht van de Noorse markt voor alcoholische dranken en een update van de invoertarieven (belastingen op alcoholische dranken, belastingen op verpakkingen en btw). Verder vindt u de procedure om u aan te melden bij 'Vinmonopolet' (in het Engels). Ten slotte vindt u de contactgegevens van de belangrijkste invoerders van alcoholhoudende dranken, bierimporteurs en grootdistributeurs.

VOEDINGSDISTRIBUTIE IN IJSLAND

In de paper vindt u de namen en adressen van de voornaamste supermarktketens en de belangrijkste IJslandse importeurs en distributeurs.

FOOD SUPPLEMENTS AND HEALTH PRODUCTS IN SWEDEN

Zweden zijn zich meer en meer bewust van de impact van hun voedingsgewoonten. Vegetarisme en veganisme zitten er dan ook in de lift. Ook zijn Zweden vaak fervente sporters. Die actieve en gezonde levensstijl zorgt ervoor dat ze openstaan voor het gebruik van voedingssupplementen en andere gezonde producten. Lees meer over de trends en noden van de Zweedse consument en ontdek hoe u uw producten succesvol aanpast.

FOOD SECTOR IN HUNGARY

De Hongaarse voedingsindustrie is sterk, concurrerend en internationaal van tel. Ook in de nationale economie speelt de voedings- en drankenindustrie een hoofdrol. Voor werkgelegenheid staat deze sector op de tweede plaats. Naast een algemeen overzicht van de sector en de markt in Hongarije, worden 4 veelbelovende subsectoren voor Vlaamse exporteurs belicht:

- de biologische en 'free from'-markt;
- chocolade en snoep;
- bier;
- vlees.

Download
alle marktstudies op
www.flanderstrade.be



ENTERPRISE EUROPE NETWORK

OVERBRUG DE CORONACRISIS MET DEZE 5 EUROPESE INITIATIEVEN

HET CORONAVIRUS BELOOFT DE KOMENDE MAANDEN NOG VOOR GROTE UITDAGINGEN TE ZORGEN. INTUSSEN ZIJN OP NATIONAAL VLAK WEL VERSCHILLENDE INITIATIEVEN OPGEZET OM DE HEROPSTART TE BESPOEDIGEN. MAAR AANGEZIEN DEZE CRISIS BIJ UITSTEK GRENDOVERSCHRIJDEND IS, TIMMEREN OOK DE EUROPESE COMMISSIE EN ENTERPRISE EUROPE NETWORK AAN DE WEG NAAR ECONOMISCH HERSTEL. **PATRICK DE SMEDT**, SENIOR EXPERT DG GROW BIJ DE EUROPESE COMMISSIE, SELECTEERT VOOR WERELDWIJS 5 EUROPESE INITIATIEVEN DIE VLAAMSE EXPORTEURS ONDERSTEUNEN.



Advies voor uw onderneming binnen handbereik





1 KORTLOPENDE EXPORT-KREDIETVERZEKERINGEN

“Door de zware economische impact van de coronacrisis is de kans groter geworden dat je met onbetaalde facturen blijft zitten van buitenlandse klanten. Daarom zijn de regels voor publieke exportkredieten versoepeld. Kredietverzekeraar Credendo mag nu ook exportkredietverzekeringen dekken voor handel naar andere EU-lidstaten én voor periodes korter dan 2 jaar. En dat tot eind 2020. Lijd je dus dit jaar financiële schade door Europese wanbetalers, dan kan je die op de Belgische overheid verhalen als je verzekerd bent. Bovendien worden de procedures voor dergelijke schadeclaims versneld.”

2 EUROPESE HACKATHON

“De Europese Innovatieraad organiseerde eind april een digitale hackathon voor innovators uit heel Europa: EUvsVirus. Samen zochten ze naar werkbare oplossingen voor 38 vraagstukken binnen verschillende thema's, zoals logistiek, e-learning en financiële technologie. De uitdagingen staan nog tot het einde van het jaar online op www.euvsvirus.org. Slaag je erin om een vernieuwend project te lanceren voor een van de vraagstukken, dan belooft de Europese Innovatieraad geschikte opvolging via het nieuwe COVID-19-platform. Bovendien volgen ook investeerders het proces mee.”

3 GESUBSIDIEERDE LENINGEN

“De Europese Commissie heeft 1 miljard euro vrijgemaakt via het Europese Fonds voor Strategische Investerings (EFSI) om 100.000 Europese kmo's financieel te helpen tijdens deze moeilijke periode. Dat gebeurt in de vorm van gunstige leningen met een grotere risicodekking. Om hiervan te profiteren moet je contact opnemen met een van de ondersteunende financiële bemiddelaars. Die vind je terug via het Access-to-Finance portaal van de Europese Commissie. Goed om te weten: je krijgt niet enkel leningen bij acute liquiditeitsproblemen, maar ook voor bijvoorbeeld internationaliseringsplannen.”

4 OPENBARE AANBESTEDINGEN ROND COVID-19

“Vlaamse spelers die medische producten en persoonlijke beschermingsmiddelen aanbieden, kunnen rekenen op de interesse van heel wat buitenlandse overheden en bedrijven. Om het overzicht te bewaren, verzamelt de Europese Commissie alle relevante openbare aanbestedingen in de strijd tegen COVID-19 op www.simap.ted.europa.eu. Van ziekenhuisbedden in Litouwen tot ademhalingstoestellen in Italië: je kan eenvoudig kiezen tussen tientallen projecten en digitaal deelnemen.”

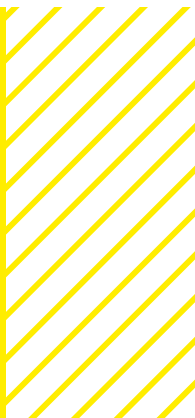
5 ONLINE MARKTPLAATS VAN ENTERPRISE EUROPE NETWORK

“Nu events en persoonlijke ontmoetingen worden uitgesteld, lanceert het Enterprise Europe Network digitale matchmaking-platformen binnen de EU. Vanuit Enterprise Europe Network Vlaanderen leidde dat tot www.care-industry-together-against-corona.b2match.io, met meer dan 1.000 opportuniteiten voor kmo's. Is je internationale supply chain bijvoorbeeld onderbroken door de coronacrisis en ben je op zoek naar een nieuwe Europese partner, dan kan je die tot eind 2020 via onze marktplaatsen vinden. Honderden kmo's, overheden, universiteiten en andere organisaties deelden al hun profiel. Zo kan je steun van een partner aanvragen of je eigen aanbod in de kijker plaatsen.”



NAAST DEZE INITIATIEVEN BIEDT DE EUROPESE COMMISSIE VERSCHILLENDE ANDERE STEUNMAATREGELEN AAN, WAARONDER DIVERSE FINANCIERINGS-MOGELIJKHEDEN.

Neem voor advies op maat contact op met Hajar Zamouri van Enterprise Europe Network Vlaanderen via 03 260 87 32 of hajar.zamouri@vlaio.be.



UITGELICHT

Leeuw van de Export

23 september 2020

Met de Leeuw van de Export zet FIT jaarlijks 2 Vlaamse exportkampioenen in de kijker: 1 bedrijf in de categorie 'met maximaal 49 medewerkers' en 1 bedrijf in de categorie '50 of meer medewerkers'. Ook in coronatijden is het belangrijk om deze awards uit te reiken. Want de internationale succesverhalen van de Leeuwen inspireren en bieden collega-ondernemers hoop en toekomstperspectief.

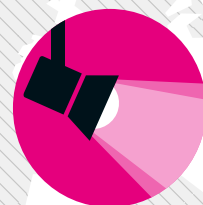
Op donderdag 11 juni staat de eerste juryronde gepland. Dan kiest een vakjury uit de ingezonden wedstrijdformulieren 3 genomineerden per categorie. Op 15 juni krijgt elke deelnemer te horen of zijn bedrijf is geselecteerd of niet.

De kanshebbers presenteren op 14 september hun dossier en bedrijf tijdens de tweede en finale juryronde. Vervolgens selecteert de jury in elke categorie een winnaar op basis van het ingediende dossier en de geleverde prestatie. De resultaten worden bekendgemaakt tijdens de awardshow op 23 september.

Wegens deze crisistijden weten we nog niet hoe die uitreiking er zal uitzien of hoeveel personen we mogen uitnodigen op dit event. Maar hou in de komende weken www.leeuwvandeexport.be, Wereldwijs en onze sociale media in de gaten. We kondigen nog breed aan wanneer de inschrijvingen voor de awardshow worden geopend.

Wie mogen we toevoegen aan onze Hall of Fame?

- 2019: Luminex Network Intelligence en Sioen Industries
- 2018: BOPLAN en Biobest Group
- 2017: Klingele Chocolate en Skyline Communications
- 2016: Aucxis en MediaGeniX
- 2015: Aluvision en Pattyn Packing Lines
- 2014: Agristo en HTMS
- 2013: H.Essers en Medec Benelux
- 2012: Waterleau en Skyline Communications
- 2011: Orfit Industries en BEST
- 2010: Financial Architects
- 2009: DEME
- 2008: Metris
- 2007: Duvel Moortgat en Photovoltech
- 2006: Hansen Transmissions en Cardon Pharmaceuticals
- 2005: Camco Technologies en BEST
- 2004: Traficon en Waterleau
- 2003: Jaga en Extremis
- 2002: Snack Food Poco Loco en PMTC



KALENDER

BEURS

① ISM

31 januari tot en met 3 februari 2021

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

CONTACT? Kurt Vleminckx op +32 2 504 88 03 of
kurt.vleminckx@fitagency.be

② MEDICA

16 tot en met 19 november 2020

INSCHRIJVEN? Tot en met 30 juni 2020 op
www.flanderstrade.be

CONTACT? Linda Huybrecht op +32 2 504 88 37
of linda.huybrecht@fitagency.be

③ BIG 5 - DUBAI

23 en met 26 november 2020

INSCHRIJVEN? Tot en met 30 juni 2020 op
www.flanderstrade.be

CONTACT? Kurt Vleminckx op +32 2 504 88 03 of
kurt.vleminckx@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

oostvlaanderen@fitagency.be

Vlaams-Brabant > 016 66 56 00

vlaamsbrabant@fitagency.be

West-Vlaanderen > 050 24 74 10

westvlaanderen@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