

WERELDWIJS

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

132

08 \ 2020

Magazine van Flanders Investment & Trade, Afgiftekantoor Ge nt. X, BC2170 Koning Albert II-laan 37, 1030 BRUSSEL

**ROMBIT
BREEKT
INTERNATIONAAL
DOOR MET
'CORONA-
ARMBAND'**

**DE TWEE GEZICHTEN
VAN ROEMENIË**

EDITO

ONS INTERNATIONALE NETWERK VAN RUIM 170 COLLEGA'S BLIJFT EEN TOPPRIORITEIT.

Beste lezer,

Traditiegetrouw namen we met Wereldwijs in juli een korte pauze, maar dat betekent allerminst dat we hebben stilgezeten. Integendeel, we doen er alles aan om onze dienstverlening in de komende periode nóg toegankelijker te maken met zowel digitale als menselijke troeven.

Zo kondig ik graag ons vernieuwde MijnFIT-portaal aan. Voortaan krijgt u via dit interactieve klantenportaal een gepersoniseerd aanbod op basis van uw interesses. Denk aan interessante events, exportopportunities en handelsvoorstellen. Een meeting plannen met een FIT-adviseur of een vraag stellen aan onze experts in pakweg Sydney of Los Angeles? Ook dat doet u in enkele muisklikken.

Daarnaast zien we het als een absolute prioriteit om ons netwerk van ruim 170 internationale collega's te versterken. De ervaring leert dat lokale knowhow en expertise onbetaalbaar zijn. Daarom verwelkomen we op 1 mei drie nieuwe Vlaamse Economische Vertegenwoordigers – of VLEV's. Ondanks de huidige moeilijke reisomstandigheden zijn ze nu alle drie op post en staan ze u vanuit onze kantoren in New Delhi, Guangzhou en Seoel met raad en daad bij. Ook versterken we ons netwerk met specifieke technologie-expertise: onze zoektocht naar technologieattachés begint binnenkort. Hou dus onze website en social media in de gaten voor deze vacatures.

Tot slot kijken we reikhalzend uit naar de 19e editie van de Leeuw van de Export. Ook zo willen we Vlaamse exporteurs ondersteunen. Zij die de afgelopen jaren schitterden op het internationale toneel verdienen alle erkenning die ze kunnen krijgen. Maak alvast kennis met de zes kanshebbers die op 23 september de degens kruisen.

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

08\2020 **132**

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.





4

IN GESPREK MET ROMBIT

DE ROMWARE ONE BLEEK EEN GEKNIPT OPLOSSING VOOR SOCIAL DISTANCING EN CONTACT TRACING.

10 DOSSIER

ROEMENIË

Een land van uitersten

INHOUD

8 TELEX

20 MARKTINFO

23 NIEUWE COLLEGA'S

24 LEEUW VAN DE EXPORT 2020

28 MijnFIT

30 EHBIO

32 ENTERPRISE EUROPE NETWORK

34 KALENDER



ID

Rombit in cijfers

Sector: technologie

Opgericht in: 2012

Hoofdkantoor in: Antwerpen

Aantal medewerkers: 65

Omzet: € 6.000.000 (2019)

Aanwezig in: 6 landen



ROMBIT

BREEKT INTERNATIONAAL DOOR MET 'CORONA-ARMBAND'

DE CORONACRISIS DWINGT VEEL ORGANISATIES IN OVERLEVINGS-MODUS. MAAR SOMMIGE BEDRIJVEN ZIEN NET OPPORTUNITEITEN OM EEN ROL VAN BETEKENIS TE SPELEN. DE ANTWERPSE TECHNOLOGIE-SPELER ROMBIT BEHOORT TOT DIE LAATSTE CATEGORIE. NA EEN VERSNELDE RELEASE VAN HUN 'CORONA-ARMBAND' KUNNEN ZE DE INTERNATIONALE VRAAG NAUWELIJKS BIJHOUDEN.

Begin dit jaar gaf Rombit-oprichter Jorik Rombouts de fakkel door als CEO. Hij trok dubbele versterking aan, en niet de minste. De nieuwe CEO John Baekelmans kwam over van imec en werkte daarvoor zo'n 20 jaar bij Cisco. Met Wouter De Geest kwam een topman van Voka aan boord om de voorzittersrol op te nemen. Het onderstreept de grenzeloze ambitie van Rombit. Dit nieuwe duo – dat samen 70 jaar ervaring telt – werd binnengehaald om de internationalisering van het bedrijf te versnellen.

Hoe is de oprichting van Rombit tot stand gekomen?

"Rombit is in 2012 opgericht door Jorik Rombouts", vertelt CEO **John Baekelmans**. "Als student was hij al een bedreven

programmeur. Toen Jorik samen met een studievriend een applicatie ontwikkelde voor een kennis van zijn vader, was dat zo'n succes dat hij prompt een bvba oprichtte vanuit zijn appartement. Hij stopte met zijn studies en legde zich volledig toe op het bedrijf. Rombit nam de vlucht vooruit, en is sindsdien bestendig blijven groeien."

DE VRUCHTBARE ANTWERPSE HAVEN

Een blik op de klantenportefeuille van Rombit verraadt een expertise in de havensector.

John Baekelmans: "De meeste klanten van Rombit bevinden zich inderdaad in en rond de Antwerpse haven. Het havengebied heeft een eigen ecosysteem met specifieke noden. Rombit heeft zich die wereld eigen gemaakt en ontwikkelt voornamelijk oplossingen voor de terminals en logistieke bedrijven. Veel havenbedrijven zijn aan digitalisering toe. Onze diensten richten zich vooral op planning en workflow, waarbij we de pen-en-papiermethode omzetten naar een digitaal en volledig geïntegreerd systeem."

Hoe ziet de concurrentie eruit in die sector?

"Veel bedrijven bieden planningssoftware aan, maar de haven is een nichemarkt met complexe workflows. We hebben weinig concurrentie met dezelfde specialisatie. De digitaliseringsachterstand maakt van het havengebied een vruchtbare omgeving om snel te groeien. Zo konden we op relatief korte tijd specifieke expertise en een goede reputatie opbouwen."



VEEL KLANTEN HEBBEN DEZELFDE NODEN. ZO GROEIDE HET IDEE OM ZELF PRODUCTEN TE ONTWIKKELEN.

Het bedrijf is sinds zijn oprichting gestaag blijven groeien. Hoe verliep de financiering?

John Baekelmans: "Door de jaren heen zijn er twee financieringsrondes geweest. Ondertussen draaien we een omzet van 6 miljoen euro met 65 werknemers. Rombit is altijd gezond blijven groeien met de aanwezige middelen. Op een gegeven moment remde die groei lichtjes af, we konden maar even snel groeien als de capaciteit toeliet."

VAN DIENSTVERLENING NAAR PRODUCTONTWIKKELING

Dat komt omdat jullie vooral projectmatig werken?

John Baekelmans: "Klopt. Vandaag helpen we onze klanten om te digitaliseren, maar we zetten onze capaciteit in om telkens één project te realiseren, klant per klant. Nochtans komen veel bedrijven met dezelfde vragen. Zo groeide het idee om producten te ontwikkelen waarmee we meerdere klanten tegelijk van een oplossing kunnen voorzien en onze impact vergroten. De ambitie is om een goede balans van producten en diensten aan te bieden."

Hoe past die productontwikkeling in de strategie van het bedrijf?

John Baekelmans: "Ons doel is om onze producten in te bedden in een project, waarbij we zowel het product verkopen als onze dienstverlening aanbieden. Zo bouwen we een duurzame relatie met onze klanten op. Intern moesten we natuurlijk een en ander verschuiven om ook hardware te ontwikkelen. Ons team bestaat vooral uit programmeurs, analisten en projectmanagers die in een softwareomgeving werken. We zijn extern op zoek gegaan naar productmanagers met kennis van hardware, maar we proberen vooral onze eigen medewerkers op te leiden en mee te laten evolueren."

Hoe begint een softwarebedrijf aan productontwikkeling?

John Baekelmans: "We zijn volop voor een bottom-upaanpak gegaan. De drang naar innovatie in het team viel me meteen

op toen ik aan boord kwam. Het zit in het DNA van Rombit. We begonnen met een rondvraag bij onze klanten: waar hebben zij nood aan? Wat bestaat nog niet op de markt? Vervolgens hebben we een aantal ideeën in prototypes uitgewerkt. Die zijn we dan in het veld gaan testen bij onze klanten. We werken heel 'agile' en passen in sprints van 2 à 3 weken onze producten aan om ze optimaal in de operationele werking van onze klanten te integreren."

VERSPIJL NOOIT EEN GOEDE CRISIS

Welke producten hebben jullie intussen ontwikkeld?

John Baekelmans: "De eerste ideeën kwamen voort uit de brede vraag naar oplossingen om de veiligheid van arbeiders te vergroten. Ongeveer anderhalf jaar geleden begonnen we met de ontwikkeling van Romware. Dat is een productlijn van wearables met toepassingen als valdetectie en geofencing. Dat laatste is een afbakening van virtuele zones. Zo kan je bepaalde gebieden alleen toegankelijk maken voor toegewezen werknemers. Maar je kan ook de afstand tussen arbeiders en machines meten. Dat is handig om ongevallen te voorkomen op plaatsen waar veel heftrucks en machines rijden."

Na de uitbraak van het coronavirus bleek Romware een schot in de roos.

John Baekelmans: "De Romware One is een armband die de afstand tussen werknemers kan meten. Door precieze realtime-detectie krijgen twee mensen die te dicht bij elkaar komen een visueel en vibratiesignaal. Daarnaast kan het maximaal

aantal toegelaten personen in een ruimte opgevolgd worden. Ook contact tracing na een besmetting is mogelijk met volledige privacybescherming. Een geknipte oplossing dus om in coronatijden snel en veilig te heropstarten. Oorspronkelijk stond de release pas in juli gepland, maar we hebben Romware One versneld op de markt gebracht om op die nood in te spelen."

En opeens was de internationalisering een feit?

John Baekelmans: "We waren voordien al internationaal actief, vooral in enkele kleinere westerse havens. Dat was eerder een neveneffect van onze activiteiten: onze klanten hebben vaak terminals in meerdere havens, dus volgden we hen naar het buitenland als daar vraag naar was. Maar tot voor kort was er geen echte internationaliseringsstrategie. Toen COVID-19 uitbrak, kregen we aanvragen van over de hele wereld."

Over hoeveel landen spreken we dan?

John Baekelmans: "We kregen duizenden aanvragen uit meer dan 130 landen binnen. In volle crisis kwamen er dagelijks honderden aanvragen bij. Vooraf waren we van plan om 2.000 exemplaren van de Romware One op de markt te brengen. Nu gaan we conservatief geschat richting 25.000."

DE ROMWARE ONE BLEEK
EEN GEKNIPTE OPLOSSING
VOOR SOCIAL DISTANCING
EN CONTACT TRACING.



HET LEVEN NA CORONA

Op welke markten ligt jullie focus?

John Baekelmans: "In eerste instantie konden we snel schakelen in landen die hard getroffen zijn door het coronavirus: Frankrijk, het VK, Italië en Spanje. Daarnaast richten we ons ook op de VS en Canada. Maar in die grote landen heb je meerdere partners nodig die elk een deelgebied voor hun rekening nemen, dus dat vraagt wat meer tijd. In een tweede fase willen we ook naar Zuid-Amerika, China en India. Maar dat is ten vroegste voor 2021."

Loert het gevaar niet om de hoek dat die internationalisering na corona stilvalt?

John Baekelmans: "De coronacrisis was een springplank naar het buitenland, maar we hanteren een langetermijnstrategie. We hebben de luxe dat we kunnen kiezen van welke leads we orders maken. Belangrijk daarbij is dat we de internationalisering duurzaam aanpakken. Daarom selecteren we klanten die niet alleen voor de heropstart nood hebben aan Romware, maar ook nadien de andere functionaliteiten willen gebruiken. Er komen wellicht snel goedkope hulpmiddelen voor social distancing op de markt vanuit China, dus we zetten in op de hoge kwaliteit en de brede functionaliteit van Romware."

Hoe pakken jullie de internationalisering praktisch aan?

John Baekelmans: "De juiste partners vinden in de lokale markten is cruciaal. Het is een illusie om te denken dat je op zo'n korte termijn zo veel markten zelf kan bedienen. We krijgen heel veel aanvragen van buitenlandse bedrijven die een partnership willen starten. Het is aan ons om de juiste partners te kiezen, en ervoor te zorgen dat zij onze werkwijze en ideologie uitdragen. Daarvoor hebben we een partnerstrategie uitgetekend en partnermanagers aangesteld. De partners moeten Rombit in hun markt vertegenwoordigen maar tegelijk zelfstandig functioneren. Het is de bedoeling dat zij lokaal projecten uitvoeren en ondersteuning bieden."

HET BELANG VAN EEN DUURZAME STRATEGIE

Mikken jullie op dezelfde industrieën in het buitenland?

John Baekelmans: "We gaan breder dan enkel havenbedrijven. Er is veel interesse voor de Romware One bij maakbedrijven, bouwbedrijven en warehousing. Dat zijn relevante sectoren voor ons, want ze kampen met dezelfde veiligheidsuitdagingen als havenbedrijven. Bij die nieuwe klanten willen we verzekeren dat de Romware op een goede manier wordt geïmplementeerd. Daarom beginnen we steevast met een pilootproject van 10 tot 20 armbanden, die we integreren in hun workflow. Vanuit de feedback die daarop volgt, kunnen

we samen met de klant opschalen. Dat geeft ons tegelijk wat ademruimte om de vraag bij te houden."

Bij zo'n explosieve internationalisering komen wellicht wat groeipijnen kijken?

John Baekelmans: "Het design van de hardware en de ontwikkeling van de software hebben we zelf gedaan, maar de productie besteden we uit. Omdat de vraag exponentieel groeide, liepen we wat vertraging op bij de levering van de componenten. Maar dat konden we snel oplossen. Onze grootste uitdaging is nu om het product op de juiste manier in de markt te zetten. En dan komen we terug bij het vinden van goede partners."

Welke lessen kan je meegeven aan bedrijven die willen internationaliseren?

John Baekelmans: "Zorg dat je een uitgekende strategie hebt die niet gebaseerd is op de noden van één of een paar klanten. Het internationale verhaal mag niet ineensstorten als je een klant verliest. Denk goed na over wat je meerwaarde zal zijn in het buitenland en welke regio's in je strategie passen.

Stick to the plan. Vlaanderen heeft een uitstekende reputatie in het buitenland, dus dat brengt veel opportuniteiten met zich mee. We staan bekend als goedgeschoolde en harde werkers met een grote taalvaardigheid. De juiste cultuur is aanwezig om de blik internationaal te richten, dus we mogen gerust wat meer risico's nemen."

Tot slot, wat brengt de toekomst voor Rombit?

John Baekelmans: "We zetten nu volop in op onze internationalisering. Rombit heeft intussen al twee overnames gerealiseerd die in onze strategie passen en waarmee we

kunnen inspelen op de nieuwe markten die we aanboren. Door de coronacrisis hadden we het geluk dat er enorm veel aandacht naar Romware ging, ook internationaal. De uitdaging is nu om dat momentum om te zetten in een duurzame strategie."

MIJN ADVIES VOOR
BEDRIJVEN DIE WILLEN
INTERNATIONALISEREN?
WERK EEN GOEDE
STRATEGIE UIT.
EN STICK TO THE PLAN.

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

H.ESSERS slaagt er als eerste in om gekoelde producten via Rusland naar onder meer China te vervoeren, ondanks de Russische boycot op voedingsmiddelen. De logistieke specialist uit Genk kreeg hiervoor een corridor vrij via het spoor. Vanaf de Chinese grens worden de goederen dan onder meer per trein of vrachtwagen naar hun eindbestemming gebracht.

////STOP////

Het digestiefbier Nonniversaire van de Oudenaardse brouwerij **HOPSASAM** viel voor de 6e keer in de prijzen, dit keer op Le Concours International de Lyon. Ook 17 andere bieren van eigen bodem kaapten er medailles weg, waaronder Blanche des Neiges en Delirium Tremens van **BROUWERIJ HUYGHE** in Melle en Bronzen Baron van **DE KOPEREN MARKIES** uit Asse.

////STOP////

2

Specialist in aluminium ramen en complexe gevelconstructies **VORSSELMANS** haalt 2 buitenlandse projecten binnen. In Amsterdam gaat het bedrijf uit Loenhout werken aan een nieuw onderzoeksgebouw in opdracht van de Vrije Universiteit Amsterdam. Over het Kanaal mag het dan weer een nieuwbouw voor University College Londen met meer dan 500 studentenwoningen in zijn orderboek schrijven.

Denemarken zette onlangs het licht op groen voor de Fehmarnbelt-verbinding, een tunnelverbinding van 18 kilometer met Duitsland. De werken aan deze langste afgezonken weg- en spoortunnel wereldwijd gaan begin 2021 van start. Ook **DEME's** dochteronderneming **DIMCO** zal eraan meebouwen.

////STOP////

Wereldspeler in computerchips TSMC plaatste bij **BEVITEC ENVIRONMENT** een proeforder van filterdoeken uit kunststof ter waarde van 225.000 euro. Vorig jaar klopte ook Samsung al bij de producent uit Beringen aan. Het ziet er dus naar uit dat de grootste technologie-reuzen stilaan hun weg beginnen te vinden naar dit Vlaamse nicheproduct.

////STOP////

Al jarenlang scheert **SKYLINE COMMUNICATIONS** – tweevoudig winnaar van de Leeuw van de Export – hoge pieken in de broadcastingwereld. En opnieuw mag de Izegemse softwarespeler enkele ronkende namen toevoegen aan zijn indrukwekkende referentielijst. Het breidt zijn klantenportefeuille namelijk verder uit met operatoren in onder meer Cyprus, Maleisië en de Verenigde Arabische Emiraten. Met het softwareplatform van Skyline Communications sturen media- en breedbandbedrijven hun volledige technologische infrastructuur aan.

////STOP////

Voor de renovatie van het iconische vijfsterrenhotel Château de la Messardière in Saint-Tropez levert **QUINCALUX** alle deur-, raam en meubelbeslag. Intussen staat de vierde generatie aan het roer van dit Wevelgemse bedrijf, maar pas de voorbije vijf jaar trekt het voluit de internationale kaart. Quincalux levert intussen op vier continenten.

////STOP////

Gaminggigant Atari en **ARKANE NETWORK** uit Willebroek slaan de handen in elkaar. Arkane is een blockchainplatform voor gameontwikkelaars dat het Atari-token zal ondersteunen. Daardoor zullen ontwikkelaars het token binnen hun games kunnen gebruiken als valuta om items te verhandelen.

////STOP////

Marktleider in de verhuur van herbruikbare logistieke verpakkingen **CHEP EUROPA** uit Mechelen sleepte voor zijn duurzaamheidsprestaties opnieuw de gouden EcoVadis-erkenning in de wacht. Het bedrijf behoort hiermee tot de 5% toppersteerders in mvo en behaalt als enige leverancier voor het vijfde jaar op rij deze topscore.

////STOP////

De futuristische elektrische stadsbus van het Nederlandse Ebusco, ontworpen door **KESSELSGRANGER DESIGNWORKS**, is bekroond tot mooiste bedrijfsvoertuig ter wereld tijdens de Automotive Brand Contest 2020. Tijdens deze internationale ontwerpwedstrijd voor automerken stak de Genkse ontwerpstudio onder meer Porsche, Bentley en BMW de loef af.

////STOP////

Op de Golden Awards of Montreux haalde de bedrijfsfilm van **HEYLEN GROUP** de top 3 van de beste 'Corporate Image Films 2020'. De industriële investeringsholding uit Herentals werkte hiervoor samen met het Hasseltse productiehuis **MEDIALIFE**. In totaal waren er 185 kandidaten uit 16 verschillende landen.

////STOP////

De Antwerpse specialist in horecasoftware **APICBASE** ontwikkelde software en een managementplatform voor het robotrestaurant ICE+FRIES in de IJslandse hoofdstad Reykjavik. Bezoekers treffen daar onder meer cocktailshakende robots, een AI-hond en 3D-foodprinters. ICE+FRIES heeft ook bars in Lissabon, Parijs en Berlijn op de planning staan.

////STOP////

Het Brusselse NGRAVE ontwikkelde een portefeuille voor cryptomunten die volledig bestand is tegen hackers. **PEDEO HOGEDRUKGIETERIJ** uit Oudenaarde ontwikkelde mee aan dit baanbrekende stukje hardware en staat ook in voor de productie ervan.

////STOP////

Het Amerikaanse Light Guide Systems en **LICHTWERK** uit Hoogde-Gits zetten samen de schouders onder de commercialisering en implementatie van augmented reality-oplossingen in Europese maatwerkbedrijven, opleidingscentra en de industrie. Lichtwerk is een spin-off van de maatwerkbedrijven **MARIASTEEN** en **MOLENDRIES**, **GROEP GIDTS** en werkplekarchitect **EMINO**.

////STOP////

In het Chinese Sjanghai opende het grootste indoorthemapark ter wereld rond de smurfen. **KCC ENTERTAINMENT DESIGN** uit Wielsbeke tekende voor het design van dit 8.000 m² grote pretpark. De West-Vlamingen zullen ook instaan voor het ontwerp van een nog groter outdoorpark ernaast.

////STOP////

Kunstgrasspecialist **LANO SPORTS** uit Harelbeke heeft een mooi contract op zak in Groot-Brittannië. Het gaat er de komende vijf jaar 400 voetbalvelden aanleggen. Lano Sports won deze deal van de Britse Football Foundation samen met een Franse en Italiaanse concullega.

////STOP////

TOPPERS IN DE CORONASTRIJD

BYTEFLIES ONTWIKKELT EEN PLEISTER OM CORONAPATIËNTEN TE MONITOREN

HOE KUNNEN WE ZORGCENTRA, ZIEKENHUIZEN EN HUISDOKTERS ONTLASTEN IN COVID-19-TIJDEN ÉN TEGELIJK PATIËNTEN INFORMEREN? BYTEFLIES MOEST ER NIET LANG OVER NADENKEN. ALS EXPERT IN WEARABLES VOOR DE GEZONDHEIDSZORG WERKT DE ANTWERPSE START-UP MOMENTEEL AAN EEN SENSORPLEISTER DIE DE ADEMHALING EN HARTSLAG – EN OP LANGERE TERMIJN OOK DE TEMPERATUUR – VAN (CORONA-)PATIËNTEN MONITORT.

Byteflies ontwikkelt technologie om health wearables te bouwen: apparaatjes die continu de gezondheidstoestand van patiënten opvolgen. "Populaire wearables zoals de Apple Watch en de Fitbit zijn nuttig, maar niet accuraat genoeg voor mensen die echt ziek zijn", vertelt Hans Danneels, CEO en medeoprichter van Byteflies. "De sensoren die we met onze toolkit bouwen, zijn veel nauwkeuriger. Ze meten 24/7 een aantal parameters en sturen die gegevens automatisch door naar de behandelende geneesheer – zodat die de juiste diagnoses kan stellen."

Ademhaling en hartslag opvolgen

Samen met universitaire ziekenhuizen ontwikkelde Byteflies wearables voor epilepsie- en MS-patiënten en voor mensen met slaapproblemen. Toen de COVID-19 crisis uitbrak, was een wearable in de maak om cardio-respiratoire aandoeningen te monitoren. Hans: "Ademhaling en hartslag zijn, samen met temperatuur en zuurstofsaturatie, de belangrijkste parameters om op te volgen bij een COVID-19-infectie. We hebben meteen alle zeilen bijgezet om de ontwikkeling van die sensor – in de vorm van een pleister – te versnellen." Byteflies vond meteen zes partners om mee in het project te stappen: Melexis, Quad Industries, Televic, Z-Plus, Henkel en Nitto. Samen stelden ze een adviesraad samen met o.a. Marc Van Ranst een aantal toonaangevende geneesheren en captains of industry.

Bewoners van zorgcentra en COVID-19-patiënten

"De pleister kan een enorm positieve impact hebben in de strijd tegen COVID-19. Neem nu zorgcentra: als alle bewoners zo'n pleister dragen, kan het zorgpersoneel de gezondheidstoestand van elke bewoner continu opvolgen. Op basis van die gegevens kunnen ze dan beslissen welke bewoners bijvoorbeeld beter op hun kamer blijven of even geen bezoek ontvangen", legt Hans uit. "De pleister kan ook ziekenhuizen en zelfs huisartsen ontzorgen: patiënten die na een ziekenhuisopname naar huis mogen, kunnen nog een tijd op afstand worden opgevolgd. Terwijl



patiënten die thuis uitzieken, weten wanneer hun situatie zo ernstig wordt dat ze hulp moeten invoeren."

Het ziekenhuis Oost-Limburg start binnenkort met de eerste klinische testen voor de pleister. De doelstelling: de pleister binnen de drie à zes maanden lanceren, klaar voor een eventuele tweede golf van COVID-19.

"ADEMHALING EN HARTSLAG ZIJN BELANGRIJKE PARAMETERS OM OP TE VOLGEN BIJ EEN COVID-19-INFECTIE. ALS PATIËNTEN ONZE PLEISTER DRAGEN, WORDEN ZE 24/7 OPGEVOLGD."

Over Byteflies

Sector: hightech

Producten en diensten: health wearables

Oprichting: 2015

Hoofdzetel: Antwerpen

Team: 22 medewerkers

www.byteflies.com



VAN TEMPERATUURSCANNERS TOT EEN THUISWERKPLEK: ZO SPEELT APK GROUP IN OP DE CORONACRISIS

WINKELCENTRA, PRET- EN VAKANTIEPARKEN, BEDRIJVEN EN ZORGCENTRA: ALLEMAAL HEBBEN ZE INTERESSE IN DE TEMPERATUURSCANNERS VAN APK GROUP. ONDERTUSSEN INTRODUCEERDE HET LIMBURGSE FAMILIEBEDRIJF OOK EEN TOTAALPAKKET – HARDWARE ÉN SERVICES – VOOR DE INRICHTING VAN THUISWERKPLEKKEN. OF HOE EEN INFRASTRUCTUURBEDRIJF IN VOLLE CORONACRISIS HEEL SNEL OPPORTUNITEITEN ZIET.



Creativiteit, out-of-the-box denken en nieuwe kansen grijpen: het is APK Group niet vreemd. In 1960 richtte Limburger Jef Kerkhofs een eenmanszaak op, met focus op bekabeling. 60 jaar en 35 overnames later zijn de activiteiten van de groep niet meer op één hand te tellen: van wegenbouw, de aanleg van nutsvoorzieningen, afvalbeheer en woning- en scholenbouw tot tuinonderhoud. “Wij bouwen slimme, duurzame steden”, vat CEO Maarten Broens samen. “Omdat we onze klanten, veelal overheden, volledig willen ontzorgen, staan we in voor ontwerp, bouw én steeds meer ook voor onderhoud.”

Temperatuurverhoging detecteren

De coronacrisis hakt hard in op elke onderneming, ook op APK Group. Heel snel borrelden echter de eerste ideeën op voor nieuwe diensten. “Het was mooi om te zien hoe zowel het management als de mensen op het terrein op zoek gingen naar nieuwe mogelijkheden”, vertelt Maarten Broens. Zo ontstond het idee van een geïntegreerd platform dat koorts detecteert. “Een warmtecamera kan heel snel en accuraat de temperatuur van een groep mensen opmeten. Heeft een persoon van die groep vermoedelijk koorts, dan treedt een alarm in werking. Dat kan gekoppeld worden aan toegangssluisen, bijvoorbeeld, of aan een digitaal scherm.” Het platform

is ondertussen verkocht aan pret- en vakantieparken, ziekenhuizen, woonzorgcentra en bedrijven. Ook voor de evenementensector is het potentieel groot.

Thuiswerkplek met leasingformule

Daarnaast lanceerde APK Group een tweede dienst: de inrichting van thuiswerkplekken. “APK-medewerkers installeren in heel België decoders van telecombedrijven en slimme meters”, aldus Broens. “Zo kwamen we op het idee om bedrijven een thuiswerkpakket aan te bieden, in een leasingformule. Onze technici installeren alle hardware die werknemers nodig hebben in hun thuishkantoor (laptops, printers, wifi, headsets enz.). Daarnaast staan ze klaar voor onderhoud en troubleshooting. Ook hier kunnen we onze klanten dus volledig ontzorgen.”

“HET WAS MOOI OM TE ZIEN HOE ZOWEL HET MANAGEMENT ALS DE MENSEN IN DE FIELD OP ZOEK GINGEN NAAR NIEUWE MOGELIJKHEDEN. ZO ONTSTOND HET IDEE VAN DE TEMPERATUURSENSOR.”

Over APK Group

Sector: infrastructuur

Producten en diensten: infrastructuur

Oprichting: 1960

Hoofdzetel: Pelt

Team: 1.500 medewerkers

www.apkgroup.eu

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

ROEME

EEN LAND VAN UITERSTEN



NIË



“De grootste uitdaging wordt om de snelle groei te vertalen naar duurzame ontwikkeling”, zegt **Nicoleta Chirila**, hoofd van onze post in de hoofdstad Boekarest. “De modernisering is in bijna alle sectoren ingezet, maar buitenlandse knowhow en expertise kunnen de trein voorgoed op het juiste spoor zetten. Van IT- tot farmaspe- lers: de deuren staan voor iedereen open.”

ROEMENIË IS EEN LAND MET TWEE GEZICHTEN. OP HET UIT- GESTREKTE PLATTELAND – DE ARMSTE REGIO VAN DE EU – LIJKT HET ALSOF DE TIJD STILSTAAT EN KIEZEN VEEL JONGEREN VOOR EEN ENKELE REIS NAAR DE STEDEN OF HET BUITENLAND. DE URBANE CENTRA ZORGEN ER DAN WEER VOOR DAT DE ROEMEENSE ECONOMIE AL JAREN TOT DE STERKSTE GROEIERS VAN EUROPA BEHOORT. MEER ZELFS, TOT DE CORONACRISIS TOESLOEG, KON ENKEL MALTA BETERE VOORSPELLINGEN VOORLEGGEN.

De val van het communisme en de terechtstelling van dictator Nicolae Ceaușescu op kerstdag 1989 zorgden niet meteen voor het verhoopte effect. Integendeel, de vertrouwde handelspartners verdwenen van het toneel, de industrie was dringend aan vernieuwing toe en de landbouwsector was jarenlang verwaarloosd. Daarnaast bleek corruptie een groot probleem in het publieke leven. Het was pas na de eeuwwisseling dat het land voor het eerst de rug rechtte.

EEN NIEUWE EEUW, NIEUWE MOED

In de jaren 2000 ging het plots snel. De Oost-Europese Tijger – zoals Roemenië toen werd genoemd – tekende jaar na jaar spectaculaire groeicijfers op en dat was ook de EU niet ontgaan. In 2007 kwam het orgelpunt: meer dan tien jaar na de initiële aanvraag was de toetreding tot de EU een feit.

Hoe belangrijk was die Europese integratie?

Nicoleta Chirila: “Weinig landen hebben zo veel voordeel uit hun EU-lidmaatschap gehaald als Roemenië. Hervormingen brachten tal van buitenlandse investeringen met zich mee en de levensstandaard nam gestaag toe. Daarnaast focuste de Roemeense export meer dan ooit op het Westen. Zo gaat ruim 75% van de uitgevoerde producten en diensten vandaag naar een ander EU-land. Dat vertaalde zich in mooie statistieken: in de periode 2016-2019 mocht het land zich met gemid-

delde groeicijfers van meer dan 5% tot de toppers van Europa rekenen. Een trend die zich volgens de Europese Commissie ook in de volgende jaren zou doorzetten. Tot het coronavirus toesloeg.”

Hoe zwaar lijdt de economie onder het coronavirus?

Nicoleta Chirila: “De auto-industrie, goed voor 14% van het bnp en meer dan een kwart van de export, krijgt zware klappen. Samen met de verstoorde internationale handelsstromen als gevolg van de coronauitbraak leidt dat tot sombere voorspellingen voor dit jaar. Het IMF verwacht evenwel dat de Roemeense economie zich in 2021 goed zal herstellen. Bovendien zijn er ook sectoren die opmerkelijk meer opportuniteiten bieden in deze onzekere tijden, zoals de farma-industrie, e-commerce en IT-outsourcing.”

ROEMENIË
LIGT OP HET
KRUISPUNT
VAN DE EU, DE
GOS-LANDEN EN
HET MIDDEN-
OOSTEN.

VAN LANDBOUW TOT FINTECH

Welke sectoren vormen traditioneel de ruggengraat van de economie?

Nicoleta Chirila: “Landbouw heeft altijd een voorname rol gespeeld in Roemenië. Met zijn 15 miljoen hectare landbouwgrond, waarvan 9 miljoen hectare bestemd voor landbouwgewassen, is het een van de EU-landen met het meest uitgesproken agrarische profiel. Geschikte machines en automatisering blijven wel een heikel punt. Daar liggen meteen ook de grote kansen voor Vlaamse exporteurs. Een tweede economische



sterkhouder is logistiek en transport. De reden is dat het land op het kruispunt ligt van drie belangrijke regio's: de EU, de GOS-landen en het Midden-Oosten. In de laatste tien jaar schoten opslagplaatsen als paddenstoelen uit de grond en werd het logistieke aanbod fel uitgebreid. Maar de markt is nog lang niet uitgeput. De auto-, metaal- en energiesector vervolledigen de traditionele top vijf."

Welke kansen biedt de Roemeense energiesector?

Nicoleta Chirila: "Het land heeft een van de meest gebalanceerde energienetwerken in de EU, met natuurlijk gas, kolen én hernieuwbare bronnen. Zo werd het Europese quotum van 24% voor 2020 gehaald door een combinatie van water-, biomassa-, wind-, zonne- en geothermische energie. In het volgende decennium zou daar nog minstens 10% bij moeten komen van de Europese Commissie. Maar dat kan enkel als ook de technologie mee evolueert en daarvoor kijkt Roemenië over de grenzen."

Welke sector zal in de volgende jaren de sterkste groei doormaken?

Nicoleta Chirila: "De Roemeense IT-sector is een van de snelst groeiende sectoren in Centraal- en Oost-Europa. Dit heeft vooral te maken met de grote beschikbaarheid van technisch geschoolde werkkrachten met een talenknobbel. Alle posities worden snel ingevuld en veel multinationals maken hier gretig gebruik van. In het verlengde daarvan zien ook alsmear meer start-ups het licht. Zeker in de noordwestelijke stad Cluj-Napoca is het al IT wat de klok

slaat. Begrippen als fintech, industrie 4.0 en IT-outsourcing behoren er tot de dagelijkse woordenschat. Het leverde Cluj-Napoca de toepasselijke bijnaam Silicon Valley van Transsylvanië op."

OOSTELIJKE TOEGANGSPOORT TOT DE EU

Wat zijn de andere economische centra?

Nicoleta Chirila: "Boekarest is een bruisende metropool met een hoger inkomen per capita dan het EU-gemiddelde. De politieke, culturele en economische hoofdstad ligt in het zuiden, vlakbij de Donau, en is goed voor bijna een kwart van het bnp. Daarnaast zijn er enkele steden die snel opmars maken: Iași in het noordoosten en Timișoara in het uiterste westen. Dat laatste centrum is door zijn vlotte verbinding met West-Europa de motor van de auto-industrie. Tot slot is er de havenstad Constanța, de grootste in het Zwarte Zeegebied."

Welke voordeel biedt die maritieme haven?

Nicoleta Chirila: "Constanța is de oostelijke toegangspoort tot de EU. De regering wil daarom de haven uitspelen als kernelement in het Chinese 'Belt and Road'-project, een nieuwe Zijderoute die Oost-Azië moet verbinden met West-Europa. En dat zowel maritiem als per spoor. Vanuit Constanța kunnen Aziatische goederen dan snel via de Donau of over land naar het westen worden vervoerd. Daarnaast is de Zwarte

EEN LAND
IN OPBOUW
BETEKEN
EXTRA
KANSEN.



Zee via de Bosporus verbonden met de Middellandse Zee en ligt Turkije op een steenworp van Constanța. Mogelijkheden genoeg dus.”

De open blik heeft ook een nadeel. Veel Roemenen zoeken hun geluk elders.

Nicoleta Chirila: “Dat klopt. De Roemeense bevolking nam tussen 2000 en 2020 met bijna 15% af: van 22,4 miljoen naar 19,2 miljoen inwoners. Het gevolg is dat zo’n 3 tot 5 miljoen Roemenen vandaag in andere EU-landen wonen en werken. Om die uitstroom te stoppen, ligt er nog veel werk op de plank. De infrastructuur is aan vernieuwing toe en de economische ongelijkheid moet worden aangepakt. De weg is nog lang, maar de eerste hordes zijn al genomen. Voor veel exporteurs betekent een land in opbouw overigens extra kansen.”



DE OVERVLOED AAN
TECHNISCHE PROFIELEN
TREKT VEEL AANDACHT.

HET ZEKERE VOOR HET ONZEKERE

Is een lokale partner een must?

Nicoleta Chirila: “Voor internationale handel is Roemenië een droombestemming. De Ease of Doing Business Index geeft het land zelfs een perfecte score voor het domein ‘grensoverschrijdende handel’, dat exporttijden en -kosten evalueert. Daarmee deelt het de eerste plaats met Slovenië. Maar tegelijk is de bureaucratie voor lokale activiteiten doorgaans groot. Een bijkomend probleem is de continue veranderende fiscale wetgeving en het gebrek aan digitale platformen voor administratie. Een vergunning aanvragen doe je bijvoorbeeld niet zonder slag of stoot. Daarom raad ik exporteurs aan om zich te laten bijstaan door lokale partners. Zo win je veel tijd en bespaar je jezelf heel wat kopzorgen.”

Tot slot, wat zijn de toekomstverwachtingen?

Nicoleta Chirila: “Zodra de impact van de coronacrisis wegebt, verwacht ik dat Roemenië de draad weer oppikt. Het economische plafond is nog lang niet in zicht. Daarnaast wint het vernieuwde imago mondjesmaat aan kracht. Multinationals zoals Siemens, Ford en Fitbit breidden hun Roemeense activiteiten de laatste jaren sterk uit. Maar ook alsmaar meer internationale kmo’s springen op de wagen. Vlaamse ondernemers die op zoek zijn naar een opkomende exportbestemming dicht bij huis weten dus waar naartoe.”

SUCCESVOL ZAKENDOEN IN ROEMENIË 3 TIPS

#1 LAAT JE CASUAL STIJL THUIS

“DE DRESSCODE VOOR ZAKENMEETINGS IS FORMEEL. VERSCHIJN DUS NIET IN EEN JEANSBROEK EN T-SHIRT OP JE EERSTE AFSpraak. VERMIJD OOK OM JE GESPREKSPARTNERS METEEN AAN TE SPREKEN MET DE VOORNAAM. ROEMENEN ZIJN EERDER GERESERVEERD EN VERWACHTEN DIEZELFDE HOUDING OOK VAN JOU.”

#2 LAAT DEALS RIJPEN

“EEN VERTROUWENSBAND IS DE BASIS VAN ELKE DEAL EN OM DIE TE CREËREN IS TIJD NODIG. KIES INDIEN MOGELIJK VOOR PERSOONLIJKE COMMUNICATIEMIDDELEN OF NEEM HET VLIEGTUIG. LUISTER NAAR DE LOKALE NODEN, BOUW EEN NETWERK UIT EN HEB GEDULD. DE BESTE DEALS ZIJN VOOR DE AANHOUDERS.”

#3 WIND ER GEEN DOEKJES ROND

“MOOI PRATERIJ WERKT NIET. ROEMENEN VERKIEZEN EEN DIRECTE COMMUNICATIESTIJL. ZE WILLEN CIJFERS, FEITEN EN REFERENTIES HOREN. PAS JE PITCH DUS AAN ALS DIE VOORAL OP HET GEVOEL INSPEELT. ZELF ZULLEN ZE DAN WEER METEEN ANTWOORDEN WAAR HET OP STAAT.”

TESTIMONIAL ALINSO GROUP **IVAN LOKERE** CEO

ROEMENIË IS EEN ATTRACTIEVE GROEBESTEMMING BINNEN EUROPA, VOLGENS **IVAN LOKERE**, DE CEO VAN ALINSO GROUP UIT GENT LICHT DIT TOE MET **8 UITGESPROKEN TROEVEN**:

ROEMENIË IN 8 TROEVEN

#1 GOEDE TALENKENNIS

"In de steden valt meteen op dat Roemeense werknemers goed geschoold zijn en het Engels uitstekend beheersen. Voor velen is een internationale context de natuurlijke habitat."

#2 STRATEGISCHE LIGGING

"Als meest oostelijke EU-lid neemt Roemenië een belangrijke geografische positie in. Het land is goed ontsloten, met een brede waaier aan transportopties."

#3 CULTURELE MATCH

"Het is een West-Europese enclave in een eerder Slavische regio. Het ondernemerschap en de drang om vooruit te gaan voelen vertrouwd aan."

#4 HOGE LEVENSTANDAARD

"De koopkracht in Boekarest is hoger dan het EU-gemiddelde. Zo hoeft de levenskwaliteit er niet onder te doen voor heel wat andere grote steden in Europa."

#5 TECHNISCH ONDERLEGD

"Je vindt als werkgever nog relatief makkelijk technisch geschoold personeel in Roemenië. Wie een nieuwe hefboom zoekt in de 'war for talent', kan hier terecht."

#6 TRANSPARANTE OVERHEID

"Roemenië heeft een overheid die sterk inzet op digitalisatie. Ook de efficiëntie en objectiviteit maken het land goed toegankelijk voor buitenlandse investeerders."

#7 VOLDOENDE MARKTPOTENTIEEL

"Roemenië is een land met een grote internationale aanwezigheid wat unieke contactmogelijkheden biedt. Het is bovendien de tweede economie van Oost-Europa na Polen."

#8 STABIELE RUGGENGRAAT

"De sterke verbondenheid met grootmachten Duitsland en de VS, het geringe overheidstekort en -schuld, en de relatief sterke munt boezemen vertrouwen in voor de toekomst."

> TIP: NEEM DE TIJD

ZOALS BIJ ALLE BUITENLANDSE PROJECTEN NEEM JE HET BEST VOLDOENDE TIJD OM HET LAND, ZIJN CULTUUR EN DE GESCHIEDENIS TE LEREN KENNEN VOORALEER ER TE INVESTEREN. HET ZAL SYMPATHIE OPWEKKEN BIJ JE ZAKENPARTNERS.



GROOTSTE PRIVATE INDUSTRIEPARK IN ZUIDOOST-EUROPA HEEFT VLAAMSE ROOTS

Alinso Group heeft van herlokalisatie zijn corebusiness gemaakt. De vastgoedontwikkelaar en bedrijvenparkbeheerder begeleidt ondernemingen bij hun zoektocht naar nieuwe logistieke, industriële en kantoorruimte. Dat gebeurt onder meer in Roemenië. Daar ontwikkelde Alinso Group ten noorden van de hoofdstad een industrieterrein van maar liefst 300 hectare – het Ploiesti West Park (PWP). Ook het beheer is in eigen handen. En dat werpt vruchten af: gereputeerde internationale klanten, zoals General Electric, Unilever en Nestlé, én Vlaamse kleppers, zoals Beaulieu International Group, vinden hun weg naar het grootste private businesspark van Zuidoost-Europa.

OP DE AGENDA:

GROEPSZAKENREIS ROEMENIË EN MOLDAVIË

Van dinsdag 26 tot vrijdag 29 oktober 2020 (data onder voorbehoud) organiseert FIT een multisectorale groepszakenreis naar Boekarest (Roemenië) en Chisinau (Moldavië). Dé gelegenheid om een eerste ervaring op deze Oost-Europese markten op te doen.

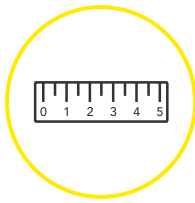
WAT MAG U VERWACHTEN?

- een groepszakenreis met afspraken, op maat van uw behoeftes;
- netwerkmomenten met de andere bedrijven uit de delegatie en lokale beslissingnemers;
- praktische begeleiding (hotels, verplaatsingen ...) door FIT.

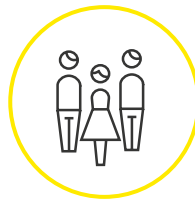
Voor meer informatie kan u terecht op www.flanderstrade.be.

FACTSHEET ROEMENIË

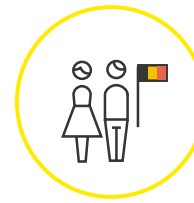
FLANDERSTRADE.BE



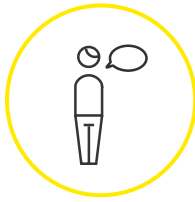
Oppervlakte
238.391 km²



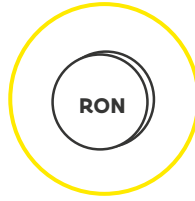
Aantal inwoners
19,2 miljoen (2019)



Aantal Belgen ingeschreven in Boekarest
754 (2019)

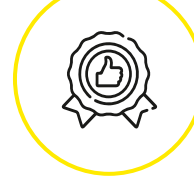


Officiële taal
Roemeens



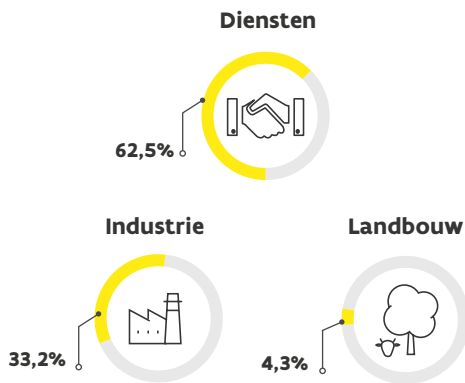
Munteenheid
Roemeens leu (RON)
1 EUR = 4,83 RON
(06/07/2020)

WEETJE

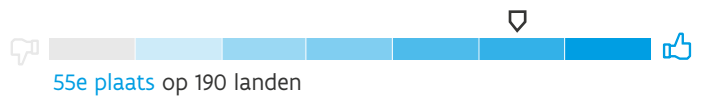


Roemenië heeft een perfecte score voor internationale handel in de Ease of Doing Business Index.

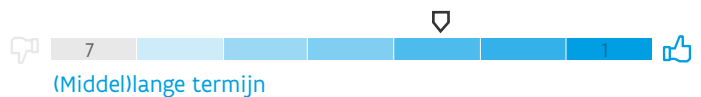
Aandeel economische sectoren in bbp



Ease of doing business index



Politiek risico



Commercieel risico (van C tot A)



Top 5 Vlaamse exportproducten naar Roemenië € 1,73 miljard (2019)

- 22% Automobielen, tractors en andere voertuigen
- 9,6% Kernreactoren, stoomketels, machines en toestellen
- 9,5% Kunststof en werken van kunststof
- 8,3% Koper en werken van koper
- 7,5% Elektrische machines en apparaten

Top 5 Vlaamse importproducten uit Roemenië € 999,4 miljoen (2019)

- 26,1% Automobielen, tractors en andere voertuigen
- 22,5% Elektrische machines en apparaten
- 12,1% Kernreactoren, stoomketels, machines en toestellen
- 10,4% Meubelen
- 4,4% Oliehoudende zaden

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.

DE MARKT VOOR MOTORVOERTUIGEN IN MEXICO

De Mexicaanse automotive industrie kende de afgelopen decennia een spectaculaire groei, die zich blijft doorzetten. Het land is de op vijf na grootste motorvoertuigenproducent en de op drie na grootste auto-exporteur ter wereld. Logisch dat deze industrie uitgegroeid is tot de belangrijkste industriële sector in Mexico, nog vóór de voedingsmiddelenindustrie. Veel buitenlandse OEM's en Tier 1, 2 en 3-producenten openden de voorbije jaren een vestiging in Mexico. Ook enkele Vlaamse toeleveranciers aan de automotive sector hebben er zich gevestigd. Deze marktstudie biedt u een overzicht van de sectorevolutie en van de belangrijkste events en automotive associaties in Mexico. Tot slot komen ook de marktopportunities aan bod.

SPORTS TECHNOLOGY IN AUSTRALIA

Ons kantoor in Melbourne heeft een uitgebreide marktstudie gemaakt over de economische impact van sport in Australië. Een sector die goed is voor 2-3% van het bnp, met een totale directe en indirecte economische waarde van bijna AUD 50 miljard. Deze marktstudie gaat dieper in op:

- sport in het algemeen in Australië;
- de sportinfrastructuur: de financiering, de rol van de privésector en de overheid, de bouw en belangrijkste spelers op infrastructuurgebied enzovoort;
- Sporttechnologie: wearables, sport voor mindervaliden, data-analyse, E-sports, trends en start-ups;
- Ondersteunende diensten in de sportindustrie: ticketverkoop, uitzendrechten

DE GAMINGINDUSTRIE IN GEORGIA (USA)

De media- en entertainmentindustrie (M&E) is een belangrijke industrie in onze moderne samenleving. Binnen deze sector is de gamingindustrie een belangrijk onderdeel waarbij de VS ongeveer een derde van de wereldwijde omzet voor zich neemt. Zoals in een aantal andere staten, blijft ook in Georgia de economische impact van deze innoverende sector groeien. Ontdek in deze studie waarom dat zo is.

DE GAMINGSECTOR IN MAROKKO

De gamingindustrie is een van de snelst groeiende markten ter wereld en is zelfs groter dan de film- en muziekindustrie samen. Jaarlijks brengen ontwikkelaars en grote studio's wereldwijd nieuwe games uit voor klanten die hongerig zoeken naar nieuwigheden. Ook in Marokko, maar die zijn niet altijd bekend bij Vlaamse ondernemers.

De studie bestaat uit 4 hoofdstukken:

- korte marktgeschiedenis;
- een SWOT-analyse en waar Vlaamse ondernemers kunnen inspikken;
- lijst met sectorbedrijven, clusters en gespecialiseerde events;
- de conclusie.



DE MARKT VOOR ALCOHOLISCHE DRANKEN IN DE VAE

In de VAE mogen moslims geen alcohol consumeren. Ondanks de strikt gereguleerde verkoop en consumptie, vormen de vele expats er wel een interessante doelgroep. Deze studie biedt u een algemeen inzicht in de markt en geeft u een overzicht van de geldende tarieven, regelgeving, distributiekanaalen en de belangrijkste marktspelers.

SUBSIDIES EN STAATSSTEUN IN SPANJE

Deze studie komt van het Spaanse Instituut voor Buitenlandse Handel & Investerings, ICEX. Daarin vindt u info over lokale initiatieven en stimuleringsmaatregelen. Ze bevat de belangrijkste nationale (en enkele Europese) financiële stimulansen in individuele dossiers. Doelstelling is de verschillende programma's en instrumenten om de investeringen en de ontwikkeling van het bedrijfsleven in Spanje te stimuleren, kort te beschrijven en te vergelijken. De informatie is geüniformiseerd en geclassificeerd. Dat verhoogt de vindbaarheid en duidelijkheid. In elk bestand kan u bovendien uitgebreidere info bekijken. Deze vier onderwerpen worden besproken: Investment, R&D&I, Working Capital en HR. Om elke incentive makkelijk te lokaliseren, werd ook een meervoudige toegangstabel gemaakt.

DE MEDISCHE TECHNOLOGIESECTOR IN DUITSLAND

De Duitse markt voor medische producten is de grootste in Europa en biedt interessante kansen voor Vlaamse bedrijven met high-techoplossingen voor de medische technologie-sector. Kom meer te weten over de lokale belangrijke spelers, recente ontwikkelingen, de digitalisering in de medtechsector en de inkoopstructuren. Daarnaast biedt de studie een overzicht van sectororganisaties, clusters en onderzoeksinstituten, beurzen en events en media.

DIY SECTOR IN FINLAND - UPDATE

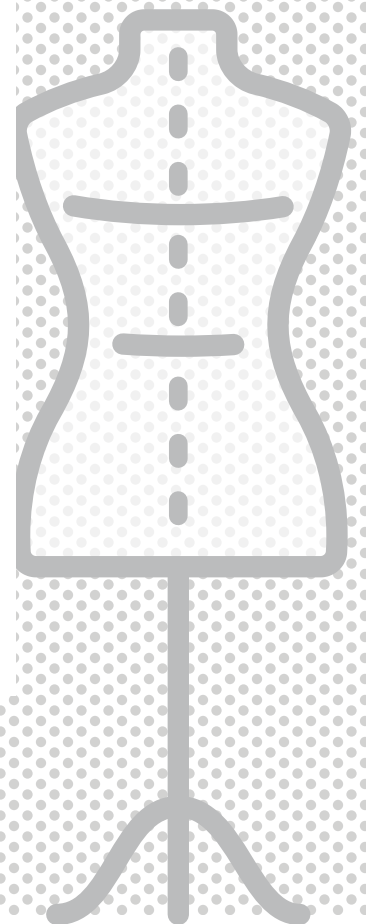
De laatste jaren kende de bouw in Finland een hoogconjunctuur, die nu lijkt af te zwakken. Toch kopen particuliere klanten meer en andere producten in de doe-het-zelfzaken, zoals producten en werkgerief voor de tuin, materiaal voor kleine renovaties thuis of in het zomerhuis. De grote ketens die de markt domineerden staan nog altijd sterk, maar er kwamen ook interessante kleinere winkelketens bij. Leer de markt en de belangrijkste bedrijven kennen.

FAST FASHION MARKET IN SWEDEN

Wie de Zweedse modemarkt wil betreden, doet er goed aan zich op voorhand te verdiepen in de talloze Zweedse modemerken. Zo komt u te weten waar Zweedse aankopers naar op zoek zijn. De Zweedse merken zijn terug te vinden in bijna 40 landen, soms in beperkte volumes. Deze studie helpt u alvast op weg.

THE CONFECTIONERY MARKET IN RUSSIA

In dit overzicht ontdekt u – naast statistische informatie over de marktcapaciteit en het productievolume in Rusland – gedetailleerde info over de marktstructuur, de voornaamste Russische fabrikanten en meer informatie over import/export. Ook de belangrijkste markt-tendensen en opportuniteiten voor Vlaamse bedrijven komen aan bod.



SPAANSE STIMULERINGSMAATREGELEN EN SUBSIDIES VOOR DE AGRO-VOEDINGSSECTOR

Nog een studie van ICEX, nu specifiek met info over de ondersteunende initiatieven en stimuleringsmaatregelen ter bevordering van de agro-voedingssector. Het eerste deel bevat een lijst van specifieke steunmaatregelen voor de sector. Daarbij wordt een onderscheid gemaakt tussen mogelijke thema's. Vervolgens wordt elke oproep in het overeenkomstige deel verder uitgewerkt. De details van elke maatregel kan u raadplegen via het oproepformulier. Ter aanvulling is informatie verzameld met oog voor de geografische dekking van de steun, op Europees, federaal en regionaal niveau.

In het tweede deel worden de voor de agro-voedingssector beschikbare steunmaatregelen voorgesteld, waarvan de aanvraagperiode op het ogenblik van schrijven open was. Ook geven ze een reeks prognoses voor toekomstige subsidies waarvoor nog niet aangemeld kan worden, met vermelding van de raadplegingslinks waarin deze info beschikbaar zal zijn na publicatie. Hiertoe is voor elk van de geïdentificeerde steunmaatregelen een afzonderlijk dossier opgesteld, dat apart kan worden geraadpleegd. De inhoud van elk blad is telkens op dezelfde manier gestructureerd.

INDONESIË: HALAL-RICHTLIJNEN INZAKE VOEDINGSPRODUCTEN

Deze studie – gerealiseerd met steun van de EU – licht de halalproductgarantie- en certificatieprocedures toe voor voeding en dranken in Indonesië. Halalcertificering is daar bijzonder belangrijk aangezien 87% van de bevolking (zo'n 230 miljoen inwoners) moslim is. De verbeterde levensstandaard, een betere communicatie en de onderlinge connectiviteit hebben bovendien geleid tot een hogere vraag naar halalproducten.

Volgens de wet- en regelgeving moeten halalcertificeringsverplichtingen geleidelijk aan toegepast worden. Eerst op voeding en dranken uiterlijk vanaf oktober 2024, daarna wordt dat uitgebreid tot cosmetica, geneesmiddelen en andere consumptiegoederen. De procedures zijn inmiddels opgestart. Wie haramproducten – niet halal-producten – wil importeren, verdelen of verkopen, is vrijgesteld van deze halalcertificeringsverplichting, maar moet die informatie kenbaar maken via passende etikettering.

Download alle marktstudies op
www.flanderstrade.be



E-COMMERCE IN DE VS

De wereldwijde verkoop via e-commerce bedroeg in 2019 \$ 3,53 miljard, een groei van 20,7% in vergelijking met 2018. Na China, nemen de VS met bijna \$ 587 miljard, de tweede plaats in. De Amerikaanse e-commerce blijft dan ook een zeer interessante potentiële markt voor Vlaamse bedrijven. In deze studie vindt u een overzicht van:

- de Amerikaanse marktciijfers;
- trends en uitdagingen;
- verschillende e-commerceplatformen;
- de ecologische impact;
- en het succesverhaal Amazon, dat bijna 40% van de Amerikaanse e-commerce-markt voor zich neemt.

ICT-SECTOR IN NEDERLAND

Een zekere cultuurverbondenheid, een gemeenschappelijke taal – die we weliswaar niet altijd op dezelfde manier gebruiken – nabijheid ... Genoeg redenen om het als Vlaams ICT-bedrijf in Nederland te proberen. U ontdekt meer over de marktsituatie, de distributie, de trends, de vakorganisaties, de vakbeurzen enzovoort.

MAAK KENNIS MET ONZE 3 NIEUWE VLEV'S

FIT VERWELKOMT MAAR LIEFST DRIE NIEUWE VLAAMSE ECONOMISCHE VERTEGENWOORDIGERS (VLEV'S). EVA VERSTRAELEN, LIONEL ORENS EN BABETTE DESFOSSEZ STAAN TE POPELEN OM UW INTERNATIONALE AMBITIES TE ONDERSTEUNEN. ZE DOEN DAT VANUIT HUN BUITENLANDSE POSTEN IN RESPECTIEVELIJK GUANGZHOU (CHINA), SEOEL (ZUID-KOREA) EN NEW DELHI (INDIA). WE STELLEN HEN GRAAG KORT AAN U VOOR!

EVA VERSTRAELEN GUANGZHOU (CHINA)

Vlaanderen internationaal vertegenwoordigen, daar weet Eva Verstraelen alles van. Als **diplomaat** woonde en werkte ze onder andere in Peking, Jakarta, Islamabad, Manilla en Jeruzalem.

"IK KIJK ER ENORM NAAR UIT OM DE VLAAMSE EN CHINESE CULTUREN EN ZAKENWERELD DICHTER BIJ ELKAAR TE BRENGEN. MET MIJN INTERNATIONALE ERVARING, UNIEKE VAARDIGHEDEN EN UITGEBREIDE NETWERK ZAL IK VLAAMSE ONDERNEMINGEN ONDERSTEUNEN DIE DE CHINESE MARKT WILLEN BETREDEN."

LIONEL ORENS SEOEL (ZUID-KOREA)

Als **voormalig corporate banker met meer dan 20 jaar internationale ervaring** weet Lionel het een en ander over succesvolle businessondersteuning. Bovenal focust hij daarbij op doorgedreven marktkennis, interpersoonlijke relaties en verbondenheid.

"MENSEN ZULLEN ZICH NIET ALTIJD HERINNEREN WAT JE HEBT GEZEGD, MAAR ZE ONTHOUDEN WEL ALTIJD HOE ZE ZICH BIJ JE VOELDEN. IK WIL DAN OOK STERKE RELATIES OPBOUWEN EN ZO WAARDEVOLLE ONDERSTEUNING BIEDEN AAN VLAAMSE BEDRIJVEN DIE EXPORTACTIVITEITEN WILLEN OPSTARTEN IN ZUID-KOREA."

BABETTE DESFOSSEZ NEW DELHI (INDIA)

Door haar **vorige job als douaneattaché** was Babette de enige nieuwe VLEV die al meteen op post kon zijn, in New Delhi.

"HET DIGITALE ONTHAALPROCES WAS EEN UNIEKE ERVARING, MAAR ALLES VERLIEP VLOT. IK WAS ONDER DE INDRUK VAN DE MODERNE MANIER VAN WERKEN BIJ FIT EN DE INFORMELE, NO-NONSENSESFEEER. IK KIJK ERNAAR UIT OM IEDEREEN PERSOONLIJK TE ONTMOETEN EN SAMEN TE WERKEN OM DE PRODUCTEN EN DIENSTEN VAN VLAANDEREN INGANG TE HELPEN VINDEN OP DE INDIASE MARKT."

Eva Verstraelen, Lionel Orens en Babette Desfossez ver-voegen ons netwerk van ruim 170 collega's die vanuit een post in het buitenland diensten en advies op maat leveren aan buitenlandse bedrijven en Vlaamse ondernemingen die hun business internationaal willen uitbreiden.

**MEER INFO OVER ONS
WERELDWIJDE NETWERK EN
CONTACTINFO VINDT U OP
WWW.FLANDERSTRADE.BE.**



LEEUEW VAN DE EXPORT 2020



DEZE

6

**GENOMINEERDEN
DINGEN MEE**

ONZE UITVOER KREEG HET DE VOORBIJE MAANDEN ZWAAR TE VERDUREN. MAAR OMDAT WE GELOVEN DAT HET NU NET EXTRA BELANGRIJK IS OM VLAAMSE EXPORTSUCCESSEN TE VIJREN, ORGANISEREN WE TOCH DE LEEUEW VAN DE EXPORT. AL VOOR HET 19E JAAR OP RIJ. INTUSSEN IS DE EERSTE HORDE GENOMEN: EEN VAKJURY NOMINEERDE UIT DE INGEDIENDE DOSSIERS ZES BEDRIJVEN. ZIJ ZULLEN DE KOMENDE MAANDEN STRIJDEN VOOR DE PRESTIGIEUZE AWARD IN HUN CATEGORIE.

IN DE CATEGORIE

BEDRIJVEN MET MAX. 49 MEDEWERKERS

IN ALFABETISCHE VOLGORDE

BASALTE

In 2008 kwam deze Oost-Vlaamse technologiespeler met een aanraakschakelaar op de markt die zowel technologisch als qua design baanbrekend was. Het voorbije decennium slaagde het bedrijf erin om zich te nestelen in het residentiële topsegment. Van villa's in Beverly Hills over superjachten tot paleizen van Emirati ... Overal ter wereld vinden de hoogwaardige schakelaars, bewegingsmelders, touchscreens en thermostaten voor de slimme woning hun afzet. Verschillende ontwerpen werden al bekroond met internationale onderscheidingen.

“GEAVANCEERDE TECHNOLOGIE GECOMBINEERD MET VERFIJND DESIGN EN VAKMANSCHAP VAN EIGEN BODEM, DAT IS ONS SUCCESRECEPT. MAAR BOVENAL: ELK BEDRIJF IS MAAR ZO STERK ALS ZIJN MENSEN. DEZE NOMINATIE IS EEN ENORME OPSTEKER VOOR DE HELE PLOEG EN MAAKT ONS TEGELIJK ZICHTBAARDER OM NIEUW TALENT AAN TE TREKKEN.”

KLAAS ARNOUT, CEO BASALTE

ID BASALTE (2019)

Locatie: Merelbeke

Aantal medewerkers:
34 voltijdequivalenten

Omzet (2019): € 7.267.774

Exportaandeel in de omzet (2019): 90%

Aandeel niet-EU-landen in de export: 25%

www.basalte.be

CAELESTE

De gespecialiseerde beeldsensoren van Caeleste vinden hun toepassing in de medische en biomedische beeldvorming, de ruimtevaart, industriële processen enzovoort. Dus vanaf de start in 2006 was de Belgische markt te klein voor deze nichespeler uit Mechelen. Caeleste draait mee aan de absolute top binnen zijn vakgebied en blijft inzetten op technologische innovatie in nauwe samenwerking met zijn klanten.

“DEZE NOMINATIE BEVESTIGT MOOI DAT JE TOT VER BUITEN ONZE GRENZEN HET VERSCHIL KAN MAKEN MET DOORGEDREVEN SPECIALISATIE EN DIEPGAANDE KENNIS. CAELESTE ZET VLAANDEREN MEE OP DE INTERNATIONALE TECHNOLOGISCHE KAART.”

GEERT DE PEUTER, CEO CAELESTE

ID CAELESTE (2019)

Locatie: Mechelen

Aantal medewerkers:
30 voltijdequivalenten

Omzet (2019):
€ 6.304.500

Exportaandeel in de omzet (2019): 97%

Aandeel niet-EU-landen in de export: 45%

www.caeleste.be

FERTIKAL

Op jaarbasis recycleert dit Oost-Vlaamse bedrijf 300.000 ton bijproducten uit de intensieve veeteelt. De mestoverschotten worden energie-efficiënt verwerkt en kunnen vervolgens opnieuw worden ingezet in de vorm van organische meststoffen. Vanuit de Antwerpse haven vertrekken de korrels naar alle uithoeken van de wereld voor de bemesting van akkers. De voorbije jaren investeerde Fertikal in de verdere opschaling van zijn productiecapaciteit en doorgedreven automatisatie.

“MET DE MESTOVERSCHOTTEN UIT ONZE REGIO STIMULEREN WIJ DUURZAME LANDBOUW AAN DE ANDERE KANT VAN DE WERELD. ZO MAKEN WE DE CIRKEL ROND EN SCHRIJVEN WE EEN POSITIEF VERHAAL VOOR ONZE AGRARISCHE SECTOR.”

GEERT BROSENS, ALGEMEEN DIRECTEUR FERTIKAL

ID FERTIKAL (2019)

Locatie: Beveren

Aantal medewerkers:
22 voltijdequivalenten

Omzet (2019):
€ 17.715.366

Exportaandeel in de omzet (2019): 99%

Aandeel niet-EU-landen in de export: 48%

www.fertikal.be

IN DE CATEGORIE

BEDRIJVEN MET 50 OF MEER MEDEWERKERS

IN ALFABETISCHE VOLGORDE

FAM

Al 6 decennia produceert en verdeelt deze Antwerpse machinefabrikant industriële snijmachines voor groenten, fruit, vlees, vis, noten enzovoort. In cocreatie met de klant en in tandem met zusterbedrijf Stumabo – specialist in precisiemessen – bouwt FAM vernieuwende oplossingen voor specifieke behoeftes binnen de voedselverwerkende industrie. De meer dan 6.000 snijmachines van FAM draaien op alle continenten.

“VAN FRIETEN OVER PAPAJA’S TOT KAAS: WERELDWIJD GEVEN ONZE SNIJMACHINES LETTERLIJK VORM AAN VOEDING. MAAR HET GROS VAN DE TECHNOLOGIE EN ONDERDELEN IS VAN VLAAMSE MAKELIJ. WE ZIJN ER TROTS OP DAT WE MET ONZE INTERNATIONALE ACTIVITEITEN LOKALE TEWERKSTELLING VERZEKEREN BIJ ONZE VASTE TOELEVERANCIERS.”

GUY BAETEN, STRATEGIC DIRECTOR FAM

ID FAM (2019)

Locatie: Kontich

Aantal medewerkers:
58 voltijdequivalenten

Omzet (2019):
€ 29.680.090

Exportaandeel in de omzet (2019): 91%

Aandeel niet-EU-landen in de export: 34%

www.fam.be

LANSWEEPER

Dit Oost-Vlaamse technologiebedrijf zag in 2004 het licht. Het ontwikkelt en vermarkt een uniek softwareplatform dat alle software, devices en gebruikers binnen een IT-netwerk scant en er detailinfo over verzamelt. De doelstelling is om IT-systemen in al hun complexiteit toch overzichtelijk te houden. Tot zijn indrukwekkende klantenportefeuille mag deze Dendermondse born global onder meer F1-teams, topvoetbalclubs, financiële instellingen, internationale fabrikanten, overheden en FMCG-wereldspelers rekenen.

“NA ONZE NOMINATIE IN 2017 IS HET BEDRIJF OPNIEUW RADICAAL VERANDERD. WE SCHAALDEN ONZE BUSINESS OP EN KONDEN SPECTACULAIRE GROEICIJFERS NEERZETTEN. MET INVESTERINGEN ALS RODE DRAAD: IN SALES, MARKETING, R&D ... DEZE TWEDE NOMINATIE KAN TELLEN ALS EXTERNE ERKENNING VOOR AL DAT HARDE WERK.”

DAVE GOOSSENS, CEO LANSWEEPER

ID LANSWEEPER (2019)

Locatie: Dendermonde

Aantal medewerkers:
64 voltijdequivalenten

Omzet (2019):
€ 20.478.000

Exportaandeel in de omzet (2019): 94%

Aandeel niet-EU-landen in de export: 62%

www.lansweeper.com

SPORTS & LEISURE GROUP

Al ruim 30 jaar timmert deze specialist in kunstgrassystemen voor sport en vrije tijd aan de weg. Naast ontwikkeling en productie biedt dit bedrijf uit Sint-Niklaas zijn klanten een uitgebreid serviceprogramma om spelprestaties, veiligheid, esthetiek en duurzaamheid op lange termijn te garanderen. De kunstgrasproducent heeft erkenningen op zak van verschillende internationale sportfederaties en slaagde erin om door te stoten tot de absolute wereldtop in zijn niche.

“ALS NICHESPELER WERK JE DOORGAANS ONDER DE RADAR. DEZE NOMINATIE ZORGT ERVOOR DAT DE SCHIJNWERPERS VOOR EEN KEER OP ONS GERICHT ZIJN. BOVENDIEN IS HET EEN BOOST VOOR HET TEAMGEVOEL, ZEKER NA DE VOORBIJE PERIODE DIE VOOR IEDEREEN LASTIG IS GEWEEST.”

JOHN PENNING, CEO SPORTS & LEISURE GROUP

ID SPORTS & LEISURE GROUP

Locatie: Sint-Niklaas

Aantal medewerkers:
120 voltijdequivalenten

Omzet (2019):
€ 65.308.314

Exportaandeel in de omzet (2019): 90%

Aandeel niet-EU-landen in de export: 10%

www.sigroup.be

TIJDENS DE TWEDE JURYRONDE BEGIN SEPTEMBER ZULLEN DEZE ZES GENOMINEERDEN HUN WEDSTRIJD-DOSSIER VERDEDIGEN VOOR EEN JURY VAN PROMINENTE PROFESSIONALS UIT DE ACADEMISCHE EN BEDRIJFSWERELD. OP 23 SEPTEMBER MAAKT DE VLAAMSE MINISTER-PRESIDENT DE WINNAARS BEKEND TIJDENS DE PRIJSUITREIKING IN GENT.

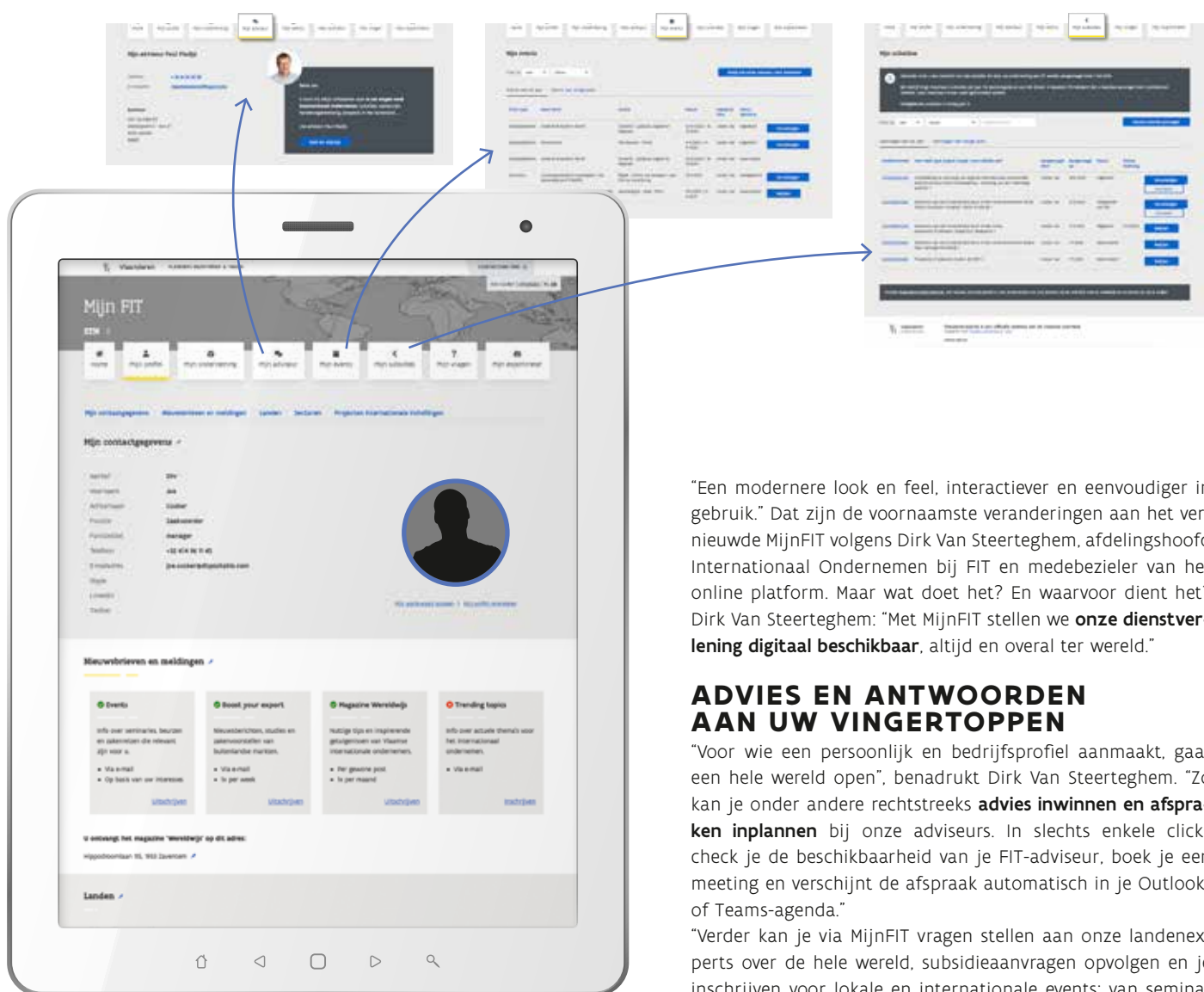
WIL U DE AWARDSHOW ZEKER NIET MISSEN?

Registreer dan vandaag nog. Zo bent u zeker van een (virtueel) plekje op de eerste rij. Meer info en inschrijven: www.leeuwvandeexport.be.

MijnFIT,

VERTROUWDE DIENSTVERLENING IN EEN DIGITAAL JASJE

TELEWERKEN, VIRTUEEL VERGADEREN, E-LEARNING: DE VOORBIJE MAANDEN SCHAKELDE DE DIGITALISERING VAN DE BEDRIJFSWERELD EEN PAAR VERSNELLINGEN HOGER. NOG NOOIT WAREN ONZE SMARTPHONE EN PC ZO ONMISBAAR. TAL VAN BEDRIJVEN EN ORGANISATIES HEBBEN ZICH HERUITGEVONDEN EN AANGEPAST AAN HET 'NIEUWE NORMAAL'. OOK FIT, AL SLEUTELDEN WE AL LANGER AAN DE VERDERE DIGITALISERING VAN ONZE DIENSTVERLENING. EEN VAN ONZE PROMINENTSTE DIGITALE TELGEN HEET MijnFIT. DIT VIRTUELE KLANTENPORTAAL ZIT SINDS KORT IN EEN NIEUW JASJE.



“Een modernere look en feel, interactiever en eenvoudiger in gebruik.” Dat zijn de voornaamste veranderingen aan het vernieuwde MijnFIT volgens Dirk Van Steerteghem, afdelingshoofd Internationaal Ondernemen bij FIT en medebezieler van het online platform. Maar wat doet het? En waarvoor dient het? Dirk Van Steerteghem: “Met MijnFIT stellen we **onze dienstverlening digitaal beschikbaar**, altijd en overal ter wereld.”

ADVIES EN ANTWOORDEN AAN UW VINGERTOPPEN

“Voor wie een persoonlijk en bedrijfsprofiel aanmaakt, gaat een hele wereld open”, benadrukt Dirk Van Steerteghem. “Zo kan je onder andere rechtstreeks **advies inwinnen en afspraken inplannen** bij onze adviseurs. In slechts enkele clicks check je de beschikbaarheid van je FIT-adviseur, boek je een meeting en verschijnt de afspraak automatisch in je Outlook-of Teams-agenda.”

“Verder kan je via MijnFIT vragen stellen aan onze landenexperts over de hele wereld, subsidieaanvragen opvolgen en je inschrijven voor lokale en internationale events: van semina-

ries over beurzen tot zakenreizen. Tot slot geeft het platform toegang tot onze Exportmeter, een soort mini-audit van je exportstrategie en -activiteiten met nuttige tips en advies."

MIS GEEN ENKELE ZAKELIJKE KANS!

Maar daar blijft het niet bij. "Vul je je profiel volledig in, dan kan het MijnFIT-platform je op maat informeren over **relevante handelsvoorstellen, zakenreizen, marktstudies enzo-voort**", aldus Dirk Van Steerteghem. "Dat gebeurt onder andere op basis van je ingevulde interesses, je sector, eerder gebruikte FIT-diensten en vooral de buitenlandse markten waarin je actief bent of prospecteert. Op die manier ontdek je snel en eenvoudig welke opportuniteiten je op het lijf geschreven staan, zodat je snel kan schakelen en geen enkele zakelijke kans misloopt."

DIGITAAL ÉN MENSELIJK

Dat digitaal het nieuwe normaal wordt, doet geen afbreuk aan de menselijke kant van de dienstverlening. Dirk Van Steerteghem: "Via modules zoals 'Mijn adviseur' en 'Mijn vragen' sta je in rechtstreeks contact met FIT-medewerkers in binnen- en buitenland. Zij behandelen alle adviesvragen en contactverzoeken persoonlijk en staan daarbij garant voor maatwerk, zoals ze zouden doen in een een-op-eengesprek."

Het verschil? Dirk Van Steerteghem: "Je beslist zelf waar en wanneer je op ons een beroep doet. En je kan makkelijk **een overzicht bekomen van alle diensten en informatie** waarvoor jij of je collega's in het verleden bij FIT hebben aangeklopt. Dat is met name interessant voor nieuwkomers in je bedrijf of team. Met slechts een klik op de knop ontdekken ze meteen alle antwoorden op de vragen van hun voorgangers, alle events waaraan je bedrijf al heeft deelgenomen en alle subsidies die je in het verleden hebt aangevraagd en – al dan niet – verworven."

"Dat al die informatie veilig en overzichtelijk bewaard blijft, heeft nog voordelen", besluit Dirk Van Steerteghem. "Bepaalde bedrijfsinformatie die je bijvoorbeeld geregeld nodig hebt om je in te schrijven voor evenementen of om subsidies aan te vragen, kan op basis van je profiel **automatisch** worden ingevuld in het systeem. Dat maakt het leven heel wat makkelijker op administratief en organisatorisch vlak. En daar draait het om!"

VUL JE JE PROFIEL VOLLEDIG IN, DAN KAN HET MijnFIT-PLATFORM JE OP MAAT INFORMEREN OVER RELEVANTE HANDELSVOORSTELLEN, ZAKENREIZEN, MARKTSTUDIES ...

DIRK VAN STEERTEGHEM, AFDELINGSHOOFD INTERNATIONAAL ONDERNEMEN BIJ FIT

WAT KAN MijnFIT VOOR U DOEN?

NAAST GEPERSONALISEERDE AANBEVELINGEN VOOR HANDELSVOORSTELLEN, EVENTS, ZAKENREIZEN EN MARKTSTUDIES, ZIJN DIT DE BELANGRIJKSTE FUNCTIONALITEITEN VAN MijnFIT:



MIJN ADVISEUR – Op basis van waar in Vlaanderen uw hoofdzetel zich bevindt, krijgt u een adviseur Internationaal Ondernemen (AIO) toegewezen. Niet alleen kan u haar of hem digitaal contacteren waar en wanneer u maar wil, u kan ook rechtstreeks online afspraken boeken via onze Bookings-tool.



MIJN EVENTS – Hier vindt u een overzicht van alle events, seminaries, vakbeurzen enzo-voort waarvoor u en uw collega's via FIT zijn ingeschreven.



MIJN SUBSIDIES – Elk jaar kan uw bedrijf tot 4 subsidies van FIT ontvangen. Alle aanvragen en toekenningen vanaf 2016 vindt u in deze module eenvoudig terug.



MIJN VRAGEN – Via deze weg kan u ons de klok rond vragen stellen over export, internationaal ondernemen, specifieke markten, subsidies, zakenreizen en nog veel meer. Uw vragen komen meteen bij de aangewezen expert terecht, waar ook ter wereld. En de antwoorden? Die staan in een overzichtelijk archief dat continu raadpleegbaar is door u en uw collega's. Extra handig voor nieuwkomers!



MIJN EXPORTMETER – Deze digitale audit biedt uw bedrijf een helikopteroverzicht van uw exportplan, -strategie, -activiteiten enzo-voort. Met tips en concreet advies om uw internationaal ondernemerschap naar het volgende niveau te tillen.

MAAK HET AAN (OF AF)

Klaar om de gepersonaliseerde voordelen van MijnFIT te plukken en de internationale handelswereld van achter uw scherm te veroveren?

Surf naar myfit.flanderstrade.be en registreer of vervolledig uw profiel. Wedden dat er al een adviseur virtueel voor u klaarstaat?

WAAR MOET IK OP LETTEN BIJ HET AANWERVEN
VAN MEDEWERKERS BINNEN DE EU?

5 AANDACHTSPUNTEN BIJ INTER-
NATIONALE TEWERKSTELLING

MET LOKALE TEAMS WERKEN KAN EEN FLINKE BOOST BETEKENEN VOOR UW EXPORTACTIVITEITEN. DAT HOUDT EVENWEL IN DAT U MENSEN TEWERKSTELT OVER DE GRENZEN. U DEED DAT AL ZONDER VEEL PROBLEMEN IN EIGEN LAND, DUS HOE VERSCHILLEND KAN HET ZIJN IN ANDERE EUROPESE LANDEN? "HEEL VERSCHILLEND", ZEGT **GREET JOOS**, SPECIALIST INTERNATIONALE TEWERKSTELLING BIJ HR-DIENSTVERLENER SD WORX. "MAAR MET EEN GOEDE VOORBEREIDING EN EEN DOORGEWINTERDE HR-PARTNER LIGGEN DE KANSSEN VOOR HET GRIJPEN."



5 AANDACHTSPUNTEN BIJ INTERNATIONALE TEWERKSTELLING

#1 ZORG VOOR EEN TRANSPARANTE VERLONING

“Probeer je binnen- en buitenlandse medewerkers zo veel mogelijk op dezelfde manier te belonen. Hebben sommige landen een minder uitgebreide sociale bescherming? Bekijk dan of complementaire verzekeringen voor onder meer pensioen en ziekte een uitweg kunnen bieden. Daarnaast is het mogelijk dat je werknemer in een gunstiger belastingregime terecht komt. Hoe ga je daarmee om? Betaal je hetzelfde brutoloon, zodat hij meer overhoudt op het einde van de maand of niet? En wat met huisvesting of onderhoudskosten? Wat je ook doet: duidelijke afspraken zijn de basis voor een tevreden internationale workforce.”

#2 HOU REKENING MET EEN STRAKKE TIJDSLIJN

“Medewerkers aanwerven kost tijd. In Frankrijk duurt het bijvoorbeeld al zes weken om een socialezekerheidsnummer te krijgen als buitenlands bedrijf. Dan moet je nog alle nodige verzekeringen aanvragen, waarna je weer enkele weken verder bent. Het gevolg: op de geplande eerste werkdag is het papierwerk vaak niet klaar, zodat je de opstart moet uitstellen. Ons advies is om voor elk land waar je medewerkers wil plaatsen een duidelijk stappenplan te voorzien dat rekening houdt met alle legale verplichtingen: van belastingeisen tot medisch onderzoek voor je medewerkers. Maar het belangrijkste is dat je dat met een haalbare tijdslijn doet.”

#3 STROOMLIJN JE INTERNATIONALE PAYROLL

“Als je een werknemer in het buitenland aanwerft of één van je huidige medewerkers uitstuurt – al is het maar voor een halve dag – dan is de kans reëel dat een andere wetgeving geldt op het vlak van arbeidsrecht, sociale zekerheid en belastbaarheid. Hierdoor moet je vaak een lokale payroll starten, een belangrijk aandachtspunt bij elke internationale tewerk-

stelling. De juiste sociale zekerheidsbijdragen berekenen en betalen, periodieke fiscale en andere aangiftes indienen, en lonen correct en tijdig betalen impliceert extra prestaties én kosten als werkgever. Maak je fouten, dan loop je het risico op boetes en schaad je de vertrouwensband met je werknemer. Bedrijven die over onvoldoende middelen beschikken, kunnen daarom hun internationale payroll beter uitbesteden.”

#4 WIN INFORMATIE IN OVER DE LOKALE GEWOONTES

“Wat in Vlaanderen gangbaar is, kan buitenlanders vreemd in de oren klinken. En omgekeerd. Wist je bijvoorbeeld dat werknemers in Duitsland makkelijk tot 12 maanden betaald ouderschapsverlof kunnen opnemen? Dat Luxemburg met 2.142 euro het hoogste minimumloon van Europa heeft? Of dat je in Nederland langdurig afwezig tijdens de eerste twee jaar doorbetaalt? Deze en andere lokale gewoontes kunnen de kosten voor een werknemer hoog doen oplopen. Je kan daarentegen besparen door handig gebruik te maken van aanwervingsincentives en een slim loonbeleid. Maar voor dat laatste moet je dan weer weten wat de meest voorkomende extralegale voordelen zijn.”

#5 CHECK DE MOGELIJKE VOORDELEN VAN EEN ‘SALARY SPLIT’

“Heb je een medewerker die geregeld naar het buitenland reist, maar daar niet fulltime werkt, dan is hij in meerdere landen actief. Een van de gevolgen is dat zowel je medewerker als jij in dat geval van een salary split kunnen genieten – een fiscale splitsing van het belastbare inkomen over verschillende landen. Voor elk deel van het loon gelden dan andere fiscale tarieven. Die liggen doorgaans lager dan wanneer het inkomen maar in één land belastbaar is, want daar zou het volledige loon terecht komen in een hogere belastingschijf. Als werkgever is het bovendien een handige manier om je loonkosten te beperken. Kanttekening: niet elke salary split is even interessant. Laat je dus bijstaan door experts.”

NOG VRAGEN ROND SUCCESVOL EXPORTEREN?

Download onze gids ‘101 veelgestelde vragen over internationaal ondernemen’

via www.flandersinvestmentandtrade.be/nl/publicaties.



KLINKENDE EUROPESE STEUN VOOR LVP ENGINEERING & CONSTRUCTIONS

ZIJN ER NOG KANSEN VOOR DISRUPTIEVE TECHNOLOGIEËN? JAZEKER! HET SUCCESVERHAAL VAN **LVP ENGINEERING & CONSTRUCTIONS** BEWIJST DAT INNOVATIEVE KMO'S OP EUROPEES NIVEAU EEN STEM KRIJGEN ÉN GEHOORD WORDEN. ZO HOORDE HET BEDRIJF UIT TEMSE IN MEI 2020 DAT HET MAAR LIEFST 1,8 MILJOEN EURO MAG BIJSCHRIJVEN VIA EIC ACCELERATOR. DIE STEUN OPENT METEEN DE DEUR NAAR NIEUWE INTERNATIONALE MARKTEN.

LVP Engineering & Constructions heeft al meer dan 40 jaar ervaring in de ontwikkeling en bouw van machines voor verschillende industrieën. Met klanten in de hele EU, van Finland tot Cyprus, heeft het ook over de grenzen al zijn strepen verdiend. Maar dat betekent niet dat de ingenieurs van de kmo op hun lauweren rusten. Integendeel, met het baanbrekende project Optainer nemen ze meer dan ooit het voortouw in duurzame productontwikkeling binnen de agrifoodsector.

GOED NIEUWS VOOR SUPERMARKTEN

Het transport van heel wat voedingsmiddelen naar retailers gebeurt met thermisch geïsoleerde containers. Na elke levering wordt de container gereinigd omwille van strenge hygiënevoorwaarden. Daar knelt het schoentje. De huidige reinigingsmethodes zijn arbeidsintensief, traag, duur en belastend voor het milieu. Dat kan op alle vlakken beter, dachten ze bij LVP Engineering & Constructions. Het bedrijf ontwikkelde daarom een geautomatiseerd en modulair reinigingsstation onder de naam Optainer.



Advies voor uw onderneming binnen handbereik



HET WIJDVERSPREIDE GEBRUIK VAN OPTAINER-MACHINES ZOU ONDER MEER LEIDEN TOT DEZE VOORDELEN:



SNELHEID

Containers wassen, spoelen en drogen duurt minder dan 2 minuten.



KOSTPRIJS

Een reinigingsbeurt kost ongeveer 50 cent per container.



ENERGIEVERBRUIK

De consumptie wordt verlaagd tot 1 kWh per container.



WATERVERBRUIK

De innovatieve installatie vermindert het verbruik met 97%.



RENDEMENT

Door het gebruik van Optainer stijgt de productiviteit met 60%.

UIT DE STARTBLOKKEN

Hoe veelbelovend en innovatief het project initieel ook was, van productontwikkeling naar commercialisering is een grote stap. Het businessplan moet volledig goed zitten en er is voldoende startkapitaal nodig om het project definitief op de rails te krijgen. Om de eerste horde te nemen, deed LVP Engineering & Constructions begin 2019 mee aan Fase 1 van het voormalige Horizon 2020 SME Instrument. Met succes: het bedrijf werd beloond met een Europese subsidie van 50.000 euro voor de verdere ontwikkeling van het Optainer-businessplan. Vanaf dan kreeg de kmo ook begeleiding van Enterprise Europe Network Vlaanderen – het begin van een productieve samenwerking.

EUROPA OMARMT INNOVATIE MET COMPETITIEVE FORMULE

Op aanraden van Enterprise Europe Network Vlaanderen, dat als accountmanager optreedt voor Vlaamse bedrijven, nam LVP Engineering & Constructions in 2020 deel aan EIC Accelerator – de opvolger van SME Instrument. Via dat subsidieprogramma kunnen kmo's zowel subsidies als cofinanciering aanvragen voor een totaal van liefst 17 miljoen euro. Zo steunt de Europese Commissie de opschaling, commercialisering en internationalisering van disruptieve technologieën die door andere financieringskanalen als te risicovol worden beschouwd. Een formule die bij veel bedrijven weerklank vindt. Ter illustratie: voor de laatste call van EIC Accelerator tekenden een recordaantal van 4.000 Europese kmo's en start-ups in.

INTENSIEVE VOORBEREIDING LOONT

Als een goed geoliede machine werkten zaakvoerders **Erik en Benjamin Van Pottelbergh** aan het elektronische deelname-dossier. De adviseurs van Enterprise Europe Network traden daarbij op als sparringpartner. Het resultaat? LVP Engineering & Constructions werd toegelaten tot de tweede – en laatste – fase: een pitch voor een jury. Om goed voorbereid voor de dag te komen, organiseerde Enterprise Europe Network Vlaanderen een uitgebreide testpitch. Daarna volgde nog een laatste generale repetitie en dan was het tijd voor het moment suprême. De Vlaamse kmo wist de jury te overtuigen en kreeg als een van de 72 winnende bedrijven groen licht voor een subsidie van 1,8 miljoen euro. Daarnaast krijgt het bedrijf ook begeleiding van een business coach en kan het gebruik maken van de Europese netwerkmogelijkheden in de EIC Community.

GEEN EINDPUNT

Naast een subsidie vroeg LVP Engineering & Constructions ook cofinanciering aan. Het **due diligence**-onderzoek van de Europese Investeringsbank loopt op dit moment en bij een positieve evaluatie krijgt de kmo extra financiële steun. Bovendien blijft Enterprise Europe Network Vlaanderen als key accountmanager optreden gedurende de commerciële uitrol van Optainer. Kortom: de toegekende subsidie is geen eindpunt, maar een eerste mijlpaal in een veelbelovend internationaal project.

HET SUCCES VAN DE PITCH WERD MEE MOGELIJK GEMAAKT DOOR DE UITSTEKENDE BEGELEIDING VAN GEERT DAUWE, ONZE ROTS IN DE BRANDING BIJ ENTERPRISE EUROPE NETWORK VLAANDEREN. HIJ GAF ONS DE MOTIVATIE OM TOT HET UITERSTE TE GAAN. MET DE SUBSIDIE ZAL ONS BEDRIJF EEN VERSNELLING HOGER SCHAKELEN. WE WILLEN IN DE VOLGENDE 5 JAAR MEER DAN 100 MILJOEN EURO AAN INKOMSTEN BINNENHALEN EN 100+ JOBS CREËREN.”

BENJAMIN VAN POTTELBERGH,
MEDEZAAKVOERDER VAN
LVP ENGINEERING & CONSTRUCTIONS.

VOLGENDE AANVRAAG- DEADLINE VOOR EIC ACCELERATOR:

7 oktober 2020

HEEFT U VRAGEN OVER HET EUROPESE STEUNPROGRAMMA EIC ACCELERATOR?

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

UITGELICHT

Extra steunmaatregelen: REBOOT YOUR EXPORT

In ons Corona Exit-plan vormt het 'Reboot your export'-pakket een belangrijke pijler. Via deze steunmaatregel kunnen Vlaamse kmo's tegen lagere kosten en verbeterde betalingsvoorwaarden deelnemen aan FIT-groepsstanden op internationale (vak)beurzen of niche-evenementen.

LAGERE DEELNAMEPRIJZEN VOOR FIT-GROEPSSTANDEN

Omdat beurstanden erg gegeerd en vaak ook duur zijn, organiseert FIT groepsstanden voor Vlaamse kmo's tegen een voordelig tarief op de meest relevante vakbeurzen wereldwijd. Deze gunstige tarieven dalen nu nog dankzij het 'Reboot your export'-pakket, omdat FIT tijdelijk een hoger percentage van de kosten voor zijn rekening neemt. De maatregel geldt al zeker in 2020 en wordt – gezien de intentie van onze Vlaamse minister-president – waarschijnlijk verlengd in 2021. Pas in september weten we hier meer over. Vlaamse kmo's die in 2020 deelnemen aan een FIT-groepsstand op een internationale vakbeurs of niche-evenement hoeven zelf niets te doen om te genieten van deze maatregel. Voor de vakbeurzen in 2021 kunnen we de korting pas berekenen als we definitief uitsluitel hebben over de duurtijd van deze steunmaatregel.

VERBETERDE BETALINGSVOORWAARDEN

Ook onze betalingsvoorwaarden passen we tijdelijk aan. Zo kunnen Vlaamse ondernemingen in 2020 de helft voor aanvang van de FIT-actie betalen en de resterende helft 60 dagen erna. Diezelfde maatregel geldt ook voor de FIT-groepszakenreizen.

NOG CORONA-GERELATEERDE VRAGEN?

Stel ze via exportadvies-corona@fitagency.be.



GROEPSZAKENREIZEN

3 SLOVENIË, KROATIË EN SERVIË

12 tot en met 16 oktober 2020

INSCRIJVEN? Tot en met 4 september 2020 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Marnix Bierlin op +32 2 504 87 43 of marnix.bierlin@fitagency.be

4 WIT-RUSLAND

9 tot en met 11 november 2020

INSCRIJVEN? Tot en met 15 september 2020 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Bart Van den Bossche op +32 2 504 87 09 of bart.vandenbossche@fitagency.be

KALENDER

WEBINAR

② THE ASIAN MARKET POST COVID-19: WHAT TO EXPECT IN INDONESIA, THAILAND, MALAYSIA AND MYANMAR

3 september 2020

INSCHRIJVEN? Tot en met 1 september 2020 op www.flanderstrade.be
CONTACT? Sabine Vincke op +32 2 504 87 41 of sabine.vincke@fitagency.be

BEURS

① 2020 HEALTHCARE+ EXPO TAIWAN - TAIPEI

3 tot en met 6 december 2020

INSCHRIJVEN? Tot en met 30 september 2020 op
www.flanderstrade.be
CONTACT? Linda Huybrecht op +32 2 504 88 37
of linda.huybrecht@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



LEEUV VAN DE EXPORT 2020

FLANDERS INVESTMENT & TRADE



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

Wie wint de Leeuw van de Export 2020?

Woon de uitreiking in Gent
op 23 september live bij!

Meer info:
LEEUVVANDEEXPORT.BE

