

WERELDWIJS

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

134

10 \ 2020

CAELESTE EN FAM

WINNEN LEEUW VAN DE EXPORT 2020



7 TREKPLEISTERS VOOR
VLAAMSE KNOWHOW IN
SINGAPORE

EDITO

PROFICIAT AAN ONZE NIEUWE LEEUWEN CAELESTE EN FAM!

Beste lezer,

Dat uitzonderlijke tijden dwingen om out-of-the-box te denken, hoef ik u niet te vertellen. Ook de prijsuitreiking van de Leeuw van de Export, FIT-klassieker bij uitstek, moesten we deze keer over een andere boeg gooien. Het werd een online awardshow – live gestreamd vanuit de Gentse Opera én vanuit de genomineerde bedrijven. Zat ook u aan uw scherm gekluisterd toen Vlaams minister-president Jan Jambon onze nieuwe Exportleeuwen bekendmaakte?

In de categorie 'Bedrijven met max. 49 medewerkers' kwam beeldsensoren-ontwikkelaar Caeleste uit de envelop. Snijmachinefabrikant FAM rijfde dan weer de titel binnen bij de 'Bedrijven met 50 of meer medewerkers'. Al kent de Leeuw van de Export natuurlijk geen verliezers. Ook de 4 genomineerden schitterden met hun straffe exportparcours en innovatieve spirit: Basalte en Fertikal bij de kleine bedrijven, en Lansweeper en Sports & Leisure Group bij de grote ondernemingen.

Daags na de uitreiking mocht Wereldwijs virtueel op de koffie bij onze nieuwe Leeuwen. In dit nummer blikken we samen met hen terug én vooruit naar wat ongetwijfeld nog een pittige periode wordt op exportvlak. Wist u trouwens dat u in het kader van het Corona Exit-plan op extra steunmaatregelen kan rekenen om uw exportproject vleugels te geven? In deze editie leest u hoe u uw aanvraag indient.

Uiteraard blijven we vanuit FIT ook los van het Corona Exit-plan alle registers opentrekken om u te informeren, adviseren en inspireren. Onder meer via webinars en virtuele trefdagen zorgen we ervoor dat u nieuwe exportbestemmingen kan blijven verkennen en uw internationale netwerk verstevigen. Kortom: uw internationale ambities waarmaken, dat blijven we samen doen. Out-of-the-box.

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

10\2020 **134**

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.



Bedrijven met maximaal 49 medewerkers

En de winnaar is:

#LvdE20

4

IN GESPREK MET DE LEEUWEN VAN DE EXPORT

13

FOTOREPORTAGE
LEEUEW VAN DE EXPORT

26 **DOSSIER**

SINGAPORE
REGIONALE DRAAISCHIJF
IN HET NIEUWE NORMAAL

24 **MARKTINFO**

34 **STEUNMAATREGELEN**

36 **TELEX**

40 **ENTERPRISE EUROPE NETWORK**

42 **KALENDER**

INHOUD



MAAK KENNIS MET DE LEEUWEN VAN DE EXPORT 2020

HELEMAAL CORONAPROOF ORGANISEERDEN WE HÉT EXPORTEVENT VAN HET JAAR, MET BEPERKTE DELEGATIES OP NIET MINDER DAN ZEVEN VERSCHILLENDE LOCATIES. LAUREATEN CAELESTE EN FAM BELEEFDEN HUN PODIUMMOMENT IN HET INDRUKWEKKENDE DECOR VAN DE GENTSE OPERA. MAAR WE SCHAKELDEN TIJDENS DE AWARDSHOW OOK RECHTSTREEKS OVER NAAR DE BEDRIJFSVLOER, WANT OOK DAAR TEKENDEN WE PRESENT OM MEE TE KLINKEN. HET GEOLIEDE PRESENTATORENDUO FATMA TASPINAR EN XAVIER TAVEIRNE LEIDDE DE SPANNENDE SHOW VAN MINUUT TOT MINUUT IN GOEDE BANEN. EN ONDERNEMEND VLAANDEREN STEMDE THUIS AF OP DE LIVE-STREAM OM VANAF DE EERSTE RIJ KENNIS TE MAKEN MET DE NAGELNIEUWE EXPORTLEEUVEN FAM EN CAELESTE.

LEEUVAN DE EXPORT 2020 IN DE CATEGORIE 'BEDRIJVEN MET 50 OF MEER MEDEWERKERS'

FAM ZET AMBITIES OP SCHERP

“DE AANHOUDER WINT”

“EN DE WINNAAR IS ... FAM!” DAT DEZE VERLOSSENDE WOORDEN VAN ONZE CEO CLAIRE TILLEKAERTS EEN HARTVERWARMENDE REACTIE UITLOKTEN, IS EEN UNDERSTATEMENT. ZOWEL OP DE EVENTLOCATIE VAN DE LEEUVAN DE EXPORT – HET PODIUM VAN DE GENTSE OPERA – ALS VANUIT HET THUISFRONT BIJ DE MACHINEFABRIKANT IN KONTICH, KREGEN WE EEN PRACHTIG SCHOUWSPEL TE ZIEN VAN ENTHOUSIASTE ARMEN IN DE LUCHT EN TRANEN VAN VREUGDE. “DIT IS DE HOOGSTE ONDERSCHIEDING DIE WE KONDEN BEREIKEN, EN WE HEBBEN 'M BINNEN!”, KLONK HET TIJDENS DE LIVESTREAM. GEVOLGD DOOR EEN WELGEMEENDE “PROFICIAT AAN AL ONZE MENSEN, WANT ZIJ DRAGEN ALLEMAAL BIJ AAN DIT SUCCES.”

Daags na de prijsuitreiking maakt de feestvreugde plaats voor de aanstekelijke drukte van persmomenten, interviews en tv-opnames. CEO Mark Van Hemelrijk is nog altijd even trots op de overwinning van FAM tegenover softwareontwikkelaar Lansweeper (Dendermonde) en kunstgrasproducent Sports & Leisure Group (Sint-Niklaas), de twee andere genomineerden in de categorie 'Bedrijven met 50 of meer medewerkers'. “Alle deelnemers zijn zonder twijfel toppers”, vertelt hij wanneer we hem opbellen. “Wat de jury nu precies over de streep heeft getrokken, is moeilijk te zeggen. Wat ik wel weet, is dat we bewuste keuzes hebben gemaakt bij de voorbereiding van ons wedstrijdossier en onze presentatie. Zo hebben we onze exportstrategie door de hele bedrijfs geschiedenis heen haarfijn uit de doeken gedaan.”

MARKETINGTROEF

De eerste reacties van het FAM-team op de overwinning waren hartverwarmend. Waarom denkt u dat deze erkenning zo leeft binnen het bedrijf?

Mark Van Hemelrijk: “In aanloop naar de wedstrijd hebben we er heel wat animo rond gecreëerd. Zo hebben we onder andere enkele pluchen leeuwjes in onze fabrieksruimte geplaatst en een wedstrijd georganiseerd waarbij onze medewerkers foto's van hun kinderen in leeuwoutfit mochten inzenden. Zo werd de Leeuw

van de Export nóg meer een wedstrijd van ons allemaal – en terecht! Deze prijs binnenhalen is een fantastische groepsprestatie die je niet zomaar van de ene dag op de andere realiseert.”

Zullen jullie de overwinning ook in de toekomst uitspelen?

Mark Van Hemelrijk: “Heel zeker! In Aziatische markten is een erkenning zoals de Leeuw van de Export een straf verkoopargument dat veel luister bijzet. Dichter bij huis is de overwinning dan weer belangrijk voor de interne en externe communicatie van onze hr-afdeling. Ik ben ervan overtuigd dat zowel onze huidige als toekomstige medewerkers graag werken voor een bedrijf dat succesvol en innovatief is: kenmerken die deze prijs extra in de verf zet.”

EEN MUST OM TE GROEIEN

Jullie hanteren een gediversifieerde exportstrategie. Hoe kwam die tot stand?

Mark Van Hemelrijk: “Vanaf dag één, intussen al zes decennia geleden, was export voor FAM cruciaal. Toen maakten we vooral groentenoogstmachines en afvulmachines voor mayonaise en andere sauzen. Maar al snel werd duidelijk dat onze snijmachines – voor aardappelen, groenten, fruit, vlees, kaas en vis – onze

DEZE PRIJS
BINNENHALEN IS
EEN FANTASTISCHE
GROEPSPRESTATIE

MARK VAN HEMELRIJK

toekomst zouden vormgeven. Alleen is dat een nicheproduct, waarvoor de Belgische markt te klein is. Exporteren was dus een must om te groeien.

De wereld was toen minder geglobaliseerd dan vandaag, ook wat eetcultuur betreft. Dus focusten we eerst op de Europese markt. De opdracht: dicht bij huis een dominante positie opbouwen als voorkeursleverancier van de grootste Europese spelers. Daarvoor stelden we lokale agenten aan die verkoopkanalen openden in verschillende landen.

Maar na verloop van tijd merkten we dat die aanpak ook zijn beperkingen had. Want onze agenten verkochten naast ons gamma natuurlijk ook andere, aanverwante producten. Daarom besloten we om eigen buitenlandse vestigingen op te richten. Ondertussen staat de teller op vijf: in Spanje, het VK, Frankrijk, Polen en de Benelux. Deze beslissing stelde ons in staat om zelf een vinger aan de pols te houden bij onze belangrijkste klanten. Het resultaat? Intussen is Europa wereldwijd onze belangrijkste afzetmarkt. De cijfers liegen er niet om: 91% van onze productie voeren we uit, waarvan ruim 60% naar Europese markten."

VALLEN EN (VOORAL) WEER OPSTAAN

Na de eeuwwisseling richtten jullie de pijlen ook op de Aziatische markt. Hoe verliep dat?

Mark Van Hemelrijk: "Met vallen en opstaan. Het moment was zeker opportuun, want dankzij de toenemende globalisering vond de westerse eetcultuur almaar meer ingang in Azië. Die trein wilden we niet missen! Daarom besloten we een centrale exporthub op te richten in Singapore, een westers georiënteerde markt met een strategische ligging in Zuidoost-Azië en – minstens even belangrijk – politieke stabiliteit. Vanuit die hub trokken we naar beurzen en proefden we van de lokale zakencultuur in samenwerking met lokale experts.

Jammer genoeg moesten we vaststellen dat die aanpak niet optimaal was. Zakenlui uit China en India – onze twee belangrijkste focusmarkten – stonden niet te springen om het vliegtuig naar Singapore te nemen. Niet alleen omdat ze liever wilden dat wij naar hen kwamen, maar ook omdat internationaal reizen voor hen minder evident is. Na amper een jaar hebben we de moeilijke knoop doorgehakt om onze hub in Singapore op te doeken en om samen te werken met lokale agenten in verschillende Aziatische landen. Daarbij richtten we onze pijlen eerst en vooral op voedingsverwerkers die zelf exporteren, want zij moeten aan strenge voedselveiligheidsnormen voldoen: een kolfje naar onze hand."

Pasten jullie daarbij ook het productgamma aan?

Mark Van Hemelrijk: "Absoluut! We hebben bijvoorbeeld snijmachines gemaakt die een lagere capaciteit konden verwerken. In Europa versnijden onze machines tot wel 20 ton per

uur, maar in Azië lag de industrialisatiegraad lager. Door machines met een capaciteit van 500 kg per uur te ontwikkelen, hielpen we ook lokale verwerkers de stap te zetten naar geautomatiseerd, sneller, beter en hygiënischer snijden. Al gaat het voor die bedrijven natuurlijk wel om een forse investering. Om het kostenplaatje van onze machines voor de Aziatische markt te drukken en zo makkelijker voet aan de grond te krijgen, konden we via FIT onder meer rekenen op steun van de Vlaamse overheid."

Naar welke markten breidden jullie nog uit?

Mark Van Hemelrijk: "Sinds kort zijn we in Noord-Amerika actief, waar de concurrentie geducht is. Dat vergt een andere, stapsgewijze aanpak. Zo openden we enkele jaren geleden een commerciële hub in Florida van waaruit we de Amerikaanse zakencultuur beter leren kennen. Want mispak je niet: de VS lijken dichtbij, maar de zaken verlopen er toch anders dan bij ons. Zo moet je contractueel meer details vastleggen, je betrouwbaarheid meer bewijzen en rekening houden met meer juridische bureaucratie en administratie dan in Vlaanderen."

WERELDTOP IN INNOVATIE, VERANKERD IN VLAANDEREN

Welke rol speelt innovatie in dit groeiverhaal?

Mark Van Hemelrijk: "FAM is een kennisbedrijf. We willen een kennispartner zijn voor klanten, medewerkers én leveranciers. Innovatief uit de hoek komen en onze machines continu verbeteren, is essentieel om aan de top te blijven. Zeker in markten waar onze machines mogelijk worden gekopieerd. Gelukkig kunnen we bogen op een compact maar divers R&D-team. Vroeger wierven we vooral ingenieurs aan met specialisaties in machinebouw en elektromechanica. Vandaag hebben we ook bio-ingenieurs en biochemici in dienst.

Zij vergaren eerder kennis over het te snijden product dan over de snijmachine zelf. Welke aardappelvariant versnijdt de klant bijvoorbeeld? En waarom koos hij voor die variant? Wat is de celstructuur van die aardappel? Bevat die meer of minder zetmeel dan andere varianten en kan dat de snijtextuur beïnvloeden? Dat zijn stuk voor stuk vragen die zij onderzoeken. Met die expertise kunnen we nog meer maatwerk afleveren."

Hebben jullie een systeem opgezet om al die kennis te beheren?

Mark Van Hemelrijk: "Onze knowhow verzamelen we in een databank die deel uitmaakt van een kennispiramide. Aan de voet vind je onze technologiespecialisten, gevolgd door product owners, ingenieurs, market watchers en applicatiespecialisten. Maar we bouwen ook kennis op met externe partijen door strategische allianties aan te gaan met sectorgenoten. Onze snijmachines maken immers meestal deel uit van een complete productielijn, waarbij voedingsproducten eerst gewassen, geschild en gestoomd worden alvorens ze worden

JE MAG DE VLAAMSE
MAAKINDUSTRIE
ZEKER NIET
ONDERSCHATTEN

MARK VAN HEMELRIJK

gesneden, diepgevroren en verpakt. We vinden het belangrijk om van gedachten te wisselen of zelfs aan cocreatie te doen met de ontwikkelaars van de installaties die voor en na onze snijmachines komen. Zo kunnen onze klanten hun productieproces nog efficiënter maken.

Naast sectorgenoten slaan we extern ook de handen in elkaar met kennisinstellingen zoals imec en UGent. Met hen werken we aan disruptieve ontwikkelingen. Zij staan als het ware aan de top van onze kennispiramide.”

Welke prioriteiten leggen jullie in die innovatieve aanpak?

Mark Van Hemelrijk: “Bij FAM innoveren we niet alleen op het scherpst van de snede, maar ook in lijn met wat er leeft op de markt. Recent zetten we bijvoorbeeld – via onze zustervereniging Stumabo International – mee onze schouders onder de McCain Dippers, een aardappelsnack in de vorm van een dipsaus. Een mooi voorbeeld van hoe we letterlijk mee vormgeven aan nieuwe voedingsgewoontes.

Daarnaast blijft de aandacht voor hygiëne alleen maar toenemen, een trend waar onze ingenieursafdeling sterk op focust. Een recente innovatie betreft een re-engineering van de basisframe van een snijmachine waarbij de originele samenstelling uit een vijftigtal onderdelen bestond. Nu bouwen we diezelfde basisframe uit één stuk met nul boutverbindingen, wat de machine nog hygiënischer maakt en de kans op contaminaties verder reduceert.”

VLAAMSE MAKELIJ

Niet onbelangrijk: het leeuwendeel van jullie machineonderdelen wordt in Vlaanderen ontwikkeld en vervaardigd om vervolgens naar alle uithoeken van de wereld te vertrekken. Vanwaar die keuze?

Mark Van Hemelrijk: “Onze machines werken heel precies. Om je een voorbeeld te geven: de meeste voedingsproducten – denk aan aardappelchips en frieten – worden gesneden op een paar honderdsten van een millimeter! Naast hygiëne maakt dus ook nauwkeurigheid het verschil in onze sector. En op het vlak van precisie behoren Vlaamse maakbedrijven nu eenmaal tot de wereldtop. Hun kennis en betrouwbaarheid zijn voor ons cruciaal. Een tip voor beginnende exporteurs: je mag de Vlaamse maakindustrie zeker niet onderschatten. Toegegeven, het is een beetje duurder, maar op lange termijn pluk je er de vruchten van.”

WENDBAAR EN SNEL SCHAKELLEN

Het lijkt FAM al jaren voor de wind te gaan. Zijn er nog zaken waar u van wakker ligt?

Mark Van Hemelrijk: “Er zijn altijd wel factoren die de markt overhoop kunnen halen. Op dat vlak is 2020 allesbehalve een evident jaar ... Wat de coronacrisis betreft, bevindt FAM zich

gelukkig niet in de hoek waar de zwaarste klappen vallen. Wel merken we dat veel bedrijven – eerst de grote spelers, maar nu ook de kleinere – hun investeringen terugschroeven. Verder is het afwachten of de coronacrisis ook de koopkracht van de gezinnen op langere termijn onder druk zal zetten. Het klinkt misschien wat contra-intuïtief, maar voeding is vaak een van de eerste zaken waar consumenten op besparen.

Ook de brexit blijft een belangrijke ontwikkeling om rekening mee te houden. Als er begin volgend jaar importheffingen komen voor het VK, dan zal dat een impact hebben op de industrie aan beide kanten van het Kanaal. Al blijft dat momenteel allemaal koffiedik kijken. Eén iets is zeker: we zullen ons moeten aanpassen. Maar dat we daarvoor voldoende wendbaar zijn, daar heb ik alle vertrouwen in.

En dat is meteen ook mijn voornaamste tip voor beginnende exporteurs: wees wendbaar en laat je niet uit je lood slaan als er iets niet volgens plan verloopt. Wanneer bedrijven een prijs zoals

de Leeuw van de Export winnen, dan lijkt dat altijd het resultaat van een constante aaneenschakeling van successen. Maar dat is natuurlijk niet zo. Het is bij ons ook weleens misgelopen. Belangrijk is wel dat je als exporteur op zulke momenten snel en veerkrachtig kan schakelen en bijsturen op basis van stevige kennis over de lokale markt. Kort samengevat, de aanhouder wint!”

FAM WIL EEN
KENNISPARTNER
ZIJN VOOR KLANTEN,
MEDEWERKERS ÉN
LEVERANCIERS

MARK VAN HEMELRIJK

HET IS BIJ ONS OOK
WELEENS MISGELOPEN. MIJN
VOORNAAMSTE TIP: WEES
WENDBAAR EN LAAT JE NIET
UIT JE LOOD SLAAN ALS ER
IETS NIET VOLGENS PLAN
VERLOOPT

MARK VAN HEMELRIJK



ID FAM (2019)

Sector: machinebouw

Opgericht in: 1955

Hoofdkantoor: 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

Mark Van Hemelrijk (CEO) en Guy Baeten (Strategic Business Development Director) van FAM



Bart Dierckx (founder en CTO) en Geert De Peuter (CEO) van 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



LEEuw VAN DE EXPORT 2020 IN DE CATEGORIE
'BEDRIJVEN MET MAX. 49 MEDEWERKERS'

CAELESTE

PLAATST VLAANDEREN OP DE INTERNATIONALE TECHNOLOGISCHE KAART

**“COMPLEXE VRAAGSTUKKEN DOEN ONS
INGENIEURSHART SNELLER SLAAN”**

OPVEREN EN VREUGDEDANSJES: ZE WAREN STRIKT VERBODEN TIJDENS DE CORONAPROOF AWARDUITREIKING. MAAR STRALEN DEED FOUNDER EN CTO BART DIERICKX ALS GEEN ANDER TOEN CAELESTE UIT DE ENVELOP KWAM. DE MEHELSE BEELDSENSORENPRODUCENT HAALDE HET IN DE CATEGORIE 'BEDRIJVEN MET MAX. 49 MEDEWERKERS' VAN DOMOTICABEDRIJF BASALTE EN PRODUCENT VAN ORGANISCHE MESTSTOFFEN FERTIKAL.

Een beeldsensor bestaat uit verschillende lichtgevoelige componenten die beelden elektronisch vastleggen, leert Wikipedia ons. De state-of-the-art sensortoepassingen van Caeleste komen terecht in de medische beeldvorming, de ruimtevaart en uiteenlopende industriële applicaties. Maar waar komt die naam toch vandaan, wilden de nieuwsgierige moderatoren graag van de founder weten. **Bart Dierickx:** “Caeles is Latijn voor hemel. Daar maakten we een meisjesnaam van.”

MAATAANPAK

Vanaf het startschot in 2006 wist Caeleste zich als kleine speler staande te houden in de internationale arena, zonder meer een krachttoer. CEO **Geert De Peuter:** “Micro-elektronica is een klein maar internationaal wereldje. Onze missie is om samen met de klant oplossingen uit te dokteren die superieur zijn aan het standaardassortiment van de gevestigde spelers.”

Bart Dierickx: “Caeleste is inderdaad ontstaan vanuit het idee dat die grote bedrijven veel technologische kansen lieten liggen. Met onze maataanpak tasten we de limieten van de

technologie wél af en zo differentiëren we ons. Iedere beeldopnemer vergt unieke ontwikkeling en elke oplossing wordt in productie gebracht voor één specifieke klant. Complexe vraagstukken doen ons ingenieurshart sneller slaan.”

DE GROTE BEDRIJVEN LIETEN
VEEL TECHNOLOGISCHE
KANSEN LIGGEN

BART DIERICKX

INTERNATIONAAL SPEELVELD

Hoe gingen jullie in die beginjaren de markt op met Caeleste?

Bart Dierickx: "Je teert eerst op het netwerk dat je vanuit eerdere professionele activiteiten hebt opgebouwd. Onze eerste projecten waren vrij bescheiden qua omvang, maar we slaagden er toch in om referenties beet te krijgen bij bedrijven die zelf tot de top behoren binnen hun vakgebied. Net die customisatie klonk hen als muziek in de oren, dus hun deuren gingen eigenlijk vrij snel voor ons open."

Geert De Peuter: "In die beginperiode werkten we veel voor ruimtevaartspelers, voornamelijk binnen Europa. Maar via mond-tot-mond-reclame dijde onze klantenportefeuille snel uit. Onder meer enkele Franse en Duitse klanten waren echte ambassadeurs geworden. In hun kielzog trokken we mee naar verre exportmarkten, waaronder China, Japan, Zuid-Korea, Rusland en de VS. Ook qua toepassingen verruimde onze horizon gaandeweg. Naast ruimtevaart en wetenschappelijke applicaties verkenden we medische domeinen, waaronder tandheelkunde en oncologie."

DIFFERENTIATIE DOOR EXPERTISE

Van ruimtevaart tot industrie: het is een stretch.

Hanteren jullie een verschillende aanpak voor elk van die segmenten?

Geert De Peuter: "Via vertegenwoordigers in onze belangrijkste exportmarkten leggen we regionale accenten. Sinds 2012 zijn we gestart met de uitbouw van dat netwerk – Duitsland beet de spits af. Door hun kennis van de lokale markt en zakencultuur kunnen deze representatives makkelijker het ijs breken en vertrouwen winnen. Maar zodra het technisch wordt, geven zij de fakkel aan ons door. Het was fijn om te horen tijdens de Leeuw van de Export dat Vlaanderen investeert in de verdere uitbouw van het netwerk van Science & Technology Counselors. Voor ons zijn dat ideale extra voelsprietten, zeker voor markten waarin we nog dieper willen doordringen."

Bart Dierickx: "Los van het specifieke toepassingsgebied van een sensor is het altijd de camerabouwer of machinefabrikant die bij ons aanklopt. Wij praten doorgaans met soortgelijke profielen in de organisatie van de klant. Een meerwaarde voor hen is natuurlijk wél dat wij opgebouwde expertise uit het ene domein meenemen naar het andere. Binnen de ruimtevaart, bijvoorbeeld, moeten sensoren kunnen presteren onder

immense druk en hoge stralingsniveaus. Die knowhow komt ook in de medische wereld van pas. Zo kunnen we ons binnen elk segment differentiëren."

CONCURRENTIE KIJKT MEE

De referentielijst van Caeleste is indrukwekkend, maar welk project springt er echt uit?

Geert De Peuter: "Confidentialiteit is het allerhoogste goed in onze niche. Met andere woorden: met veel van onze oplossingen mogen wij niet naar buiten komen, omdat de concurrenten van onze klanten meeluisteren. Wel kan ik vertellen dat we op dit moment beeldopnemers aan het ontwikkelen zijn voor ruimtemissies van ESA."

Bart Dierickx: "Een uitzondering op die hoge confidentialiteit is de samenwerking met Paradromics. In partnerschap met dit Amerikaanse bedrijf ontwikkelden we een neurale sensor die in de hersenen kan worden ingeplant. Dit soort beeldopnemers zal in de toekomst steeds belangrijker worden in therapeutische toepassingen en de medische diagnostiek."

DE LAT STEEDS HOGER

Zijn jullie niet bang voor copycats?

Geert De Peuter: "Ja en nee. Essentiële IP's patenteren we, dat spreekt voor zich. Maar met een te eenzijdige focus op intellectueel eigendom en NDAs zouden we onszelf afsluiten van inspirerende samenwerkingen. Terwijl die ons net de nodige zuurstof geven om te innoveren en onszelf uit te dagen. Vlaanderen heeft een prachtig ecosysteem rond micro-elektronica. Daarbinnen werken wij intensief samen met andere spelers om voor de klant de sterkst mogelijke businesscase op tafel te leggen."

Bart Dierickx: "Technologie evolueert razendsnel: wat vandaag state-of-the-art is, is over enkele jaren wellicht alledaags. Dus enkel door continu bij te leren, leggen we de lat telkens hoger. Naast doorgedreven on-the-jobtraining passeren in onze Caeleste University allerhande aspecten van elektronica de revue voor de medewerkers. Daarnaast zijn we initiatiefnemer van de Electroniade, een quiz op Benelux-niveau waaraan geïnteresseerden uit de industrie, de academische wereld, onderzoeksinstellingen en technische opleidingen kunnen deelnemen."

SILICON VALLEY KOMT NAAR ONS VOOR BEELD- OPNEMERS OP MAAT

BART DIERICKX

CONFIDENTIALITEIT IS HET ALLER- HOOGSTE GOED IN ONZE NICHE

GEERT DE PEUTER

OP EEN KANTELPUNT

We leven in onzekere tijden. Hoe ver durven jullie in de toekomst kijken?

Bart Dierickx: "Op onze praktische werking na, natuurlijk, blijven we voorlopig gespaard van zware financiële gevolgen van de coronacrisis. Maar de kans bestaat dat budgetten bij onze klanten onder druk komen te staan. En dan zullen ze misschien minder snel springen voor grootschalige R&D-trajecten met een lange tijdshorizon."

Geert De Peuter: "Los daarvan staat onze organisatie zelf op een kantelpunt. Tot voor kort beperkten we onze activiteiten tot ontwerpen, testen en de bouw van prototypes. Maar de vraag groeit naar grotere productievolumes. Ons omringen met een betrouwbaar partnernetwerk om die opschaling waar te maken, wordt een van de uitdagingen de komende jaren."

TECHNOLOGISCHE SPEELTUIN

Welke impact verwachten jullie van deze award?

Bart Dierickx: "Als technologische speeltuin voor topingenieurs slagen we erin om een divers team uit te bouwen rond heel gespecialiseerde competenties. Ons personeelsbestand telt 14 nationaliteiten. Geert en ik staan nu in de spotlights, maar de Leeuw van de Export is een bekroning voor de dagelijkse inspanningen van dat voltallige team."

Geert De Peuter: "We hopen dat de prijs onze naambekendheid in eigen land verder zal boosten. We blijven namelijk op

zoek naar specialisten in micro-elektronica die hun R&D-skills willen botvieren."

OP EIGEN KRACHT

Tot slot: de hall of fame van de Leeuw van de Export telt al wat Vlaamse kleppers die overgenomen zijn door internationale spelers ...

Bart Dierickx: "Vóór ik Caeleste oprichtte, had ik al een start-up waarin een risicokapitalist betrokken was. Het bedrijf groeide pijlsnel, maar was ook even snel weer verkocht. Als ik ooit nog een onderneming opricht, dan zal het zónder venture capital zijn, dacht ik toen. Want al duurt het veel langer om je zaak uit te bouwen, je hebt alle vrijheid en voelt geen druk van 'schoonmoeders'. Caeleste groeit gestaag met eigen middelen, tot op vandaag. Dat willen we ook blijven doen, vanuit onze thuisbasis Mechelen. En met behoud van ons DNA: toe-

gevoegde waarde creëren met doorgedreven specialisatie en klantgerichte oplossingen."

Geert De Peuter: "In Vlaanderen kunnen we bouwen op een straf partnernetwerk en het is de ideale voedingsbodem voor innovatie en R&D. Tot ver buiten onze grenzen kan je het verschil maken met doorgedreven specialisatie en diepgaande kennis, daar is Caeleste het bewijs van. Maar daarvoor hoef je niet per se naar pakweg Silicon Valley. Meer nog, Silicon Valley komt naar ons voor beeldopnemers op maat."

DE KANS BESTAAT DAT
BUDGETTEN BIJ ONZE
KLANTEN ONDER DRUK
KOMEN TE STAAN

BART DIERICKX

HERBELEEF DE LEEUW VAN DE EXPORT 2020













BASALTE





CAELESTE





FAM





FERTIKAL





LANSWEEPER



SPORTS & LEISURE GROUP



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.

FURNITURE MARKET IN HUNGARY

De uitbreiding van het Hongaarse Family Housing Support Program (CSOK) heeft een grote impact op de woningmarkt en de bouwsector. Er schieten heel wat nieuwe kantoorgebouwen en hotels uit de grond en openbare ruimten worden gerenoveerd. Op die vloedgolf van vernieuwing surft ook de meubelindustrie mee. Dat de vraag naar meubilair van goede kwaliteit alleen maar toeneemt, betekent dat er ook plaats is voor Vlaamse fabrikanten. Wil u uw kans wagen? Deze marktstudie zet u op weg.

DE MEUBELSECTOR IN FINLAND

De Finse meubelmarkt wordt gedomineerd door grote ketens die betaalbare meubelen aanbieden, waardoor het middensegment vrij klein is. Er is ook cliënteel voor high-end designmeubelen, die vooral door speciaalzaken worden aangeboden. De komende jaren zal het belang van duurzaamheid in de meubelindustrie verder toenemen. Waar zitten de verschillen met de Vlaamse meubelsector en hoe kan u als Vlaamse meubelproducent of -ontwerper succes boeken op de Finse meubelmarkt? U ontdekt het in deze studie van ons kantoor in Helsinki.

HERNIEUWBARE ENERGIE IN SPANJE

Spanje was een van de eerste landen om het potentieel van hernieuwbare energie in te zien. Het land legde windparken aan, verplichtte zonnepanelen op nieuwe gebouwen en subsidieerde hernieuwbare energie. Tot de financiële crisis in 2008 roet in het eten gooide en Spanje gedurende bijna 10 jaar zijn leiderspositie verloor. 2018 werd het jaar van de heropleving: door de productie van hernieuwbare energie opnieuw te subsidiëren in plaats van te belasten, zette de regering Sánchez I het inhaalmanoeuvre op Italië en Denemarken in. Zin om mee te proeven van dat succes? Deze marktstudie bundelt alle relevante info om uw kansen in te schatten.

INTRODUCTION TO AGRIBUSINESS AND AGTECH IN AUSTRALIA

Zo'n 85.681 landbouwbedrijven bezetten 48% of 372 miljoen hectare van de Australische landmassa. Daarmee is het land het op een na grootste landbouwgebied ter wereld, na China en voor de VS. In 2019 werd de totale omzet in de agribusiness geschat op 282,2 miljard Australische dollar. De National Farmers' Federation (NFF) hoopt de industrie met bijna 70% te laten groeien. Daarvoor moet de sector ingrijpend veranderen en landbouwtechnologie speelt hier een sleutelrol in. Deze marktstudie vertelt u hoe u met uw AgTech-bedrijf kan bijdragen aan deze ontwikkeling.

Download alle marktstudies op
www.flanderstrade.be

DE VERPLEGINGS- EN VERZORGINGSSECTOR IN DUITSLAND

Duitsland vergrijst snel. Terwijl in 2010 zo'n 4,2 miljoen inwoners 80 jaar of ouder waren, zullen dat er naar schatting meer dan 10 miljoen zijn tegen 2050. In 2019 bedroeg het marktvolume van ambulante en stationaire zorgvoorzieningen om en bij de 43 miljard euro. Met andere woorden: de Duitse verzorgingssector is in volle ontwikkeling en biedt ook voor Vlaamse bedrijven interessante kansen. Deze marktstudie vertelt er u meer over.

THE CHOCOLATE MARKET IN CHINA

Chocolade deed ruim 60 jaar geleden zijn intrede in China en jaar na jaar neemt de markt in beperkte mate toe. In 2019 kende de omzet van chocoladeproducten een stijging van 4,76% vergeleken met het jaar ervoor. Verwacht wordt dat de jaarlijkse omzet 3,5 miljard Amerikaanse dollar zal bedragen in 2020 en vervolgens zal stijgen tot 3,7 miljard dollar tegen 2023. In deze studie van ons kantoor in Peking leest u onder andere over nieuwe tendensen, regelgeving, verpakkingsvoorschriften en distributie- en verkoopkanalen.

DOE-HET-ZELFSECTOR IN DUITSLAND

Duitsland heeft de grootste markt voor doe-het-zelf-producten en -diensten in Europa. Qua omzet behoort de sector zelfs tot de wereldtop. De markt groeit bovendien gestaag en e-commerce deed onherroepelijk zijn intrede. Deze marktstudie gaat in op de gevolgen en kansen van deze evolutie en beschrijft de omvang en structuur van de markt.

TRENDS IN DE VOEDINGSRETAIL IN FRANKRIJK

Naast snel veranderend consumentengedrag zet vooral e-commerce de Franse detailhandel onder hoogspanning. Klassieke businessmodellen moeten grondig worden herbekeken en interne transformatie is levensnoodzakelijk. Deze marktstudie doet de verkooptendensen in de Franse voeding uit de doeken.

THE BEER SECTOR IN BRAZIL

Ondanks de coronacrisis en de devaluatie van de Braziliaanse real tegenover de euro steeg de Vlaamse bierexport naar Brazilië in de eerste helft van 2020 in absolute waarde ten opzichte van 2019. Het land is de op twee na grootste bierconsument ter wereld en de shift van pilsbier naar speciaalbieren is ingezet. Deze marktstudie legt de kansen voor Vlaamse exporteurs in de Braziliaanse biermarkt bloot.



DOSSIER

SINGA



KLEIN GRONDGEBIED, HOGE BEVOLKINGSDICHTHEID, WEINIG EIGEN RESOURCES, STRATEGISCHE LIGGING, EEN ONDERSTEUNENDE OVERHEID DIE DE INNOVATIEKAART TREKT... DE VALUE PROPOSITIONS VAN SINGAPORE EN VLAANDEREN ZIJN VERRASSEND GELIJKLOPEND. HET VOORBIJE DECENNIUM SPEELDE DE EILANDSTAAT PERFECT ZIJN ROL ALS DRAAISCHIJF VOOR ZUIDOOST-AZIË. MAAR VALLER ER IN HET 'NIEUWE NORMAAL' OOK NOG KANSSEN TE RAPEN? WE NEMEN POOLSHOOGTE BIJ ONZE FIT-VERTEGENWOORDIGERS TER PLAATSE.

PORE

REGIONALE DRAAISCHIJF
IN HET NIEUWE NORMAAL



Met Vlaamse Economische Vertegenwoordiger (VLEV) **Nathalie Surmont** en technologieattaché (TA) **Ralph Moreau** is FIT stevig vertegenwoordigd in Singapore. Nathalie en haar team wijzen exporteurs er de weg. Ralph maakt dan weer volop gebruik van de hubfunctie van de eilandstaat om zich te verdiepen in de domeinen renewable energy, klimaattechnologie en digitale economie.

CORONA TE LIJF MET TECHNOLOGIE

Singapore gold lang als voorbeeld voor de aanpak van het coronavirus, maar kreeg toch ook af te rekenen met nieuwe besmettingsgolven. Hoe is de situatie momenteel?

Nathalie Surmont: "Dat klopt, momenteel (eind augustus red.) is de derde golf onder controle. Tijdens de recentste en grootste uitbraak verspreidde het virus zich in de dormitories waar ruim 300.000 gastarbeiders verblijven. Daarop werden de slaapzalen hermetisch afgesloten. De aanpak van de Singaporese overheid heeft zich vanaf de start gefocust op contacttracing, testen en strenge quarantainemaatregelen."

HET HOGE BIGBROTHER-
GEHALTE BOTST NIET
OP WEERSTAND BIJ DE
SINGAPOREZEN, HET
GEMEENSCHAPPELIJKE
GOED GAAT VOOR HEN
BOVEN ALLES

RALPH MOREAU

Met technologie in de hoofdrol.

Ralph Moreau: "Absoluut! Zo was Singapore een van de eerste landen met een contracttracingapp. In de loop van maart al deelde het de softwarecode met de rest van de wereld. Vervolgens kwamen de QR-codes in het straatbeeld: wie een winkel binnenstapt, moet er zich mee registreren. En ga je thuis in quarantaine, dan krijg je een elektronische polsband. Door al die technologische hulpmiddelen heeft de overheid een perfect zicht op hoe het virus zich verspreidt onder de bevolking. Het hoge bigbrothergehalte botst niet op weerstand bij de Singaporezen, het gemeenschappelijke goed gaat voor hen boven alles."

UITGEBREIDE STEUNMAATREGELEN

Hoe zwaar is de economische tol?

Nathalie Surmont: "Volgens prognoses zou de economie met 5 tot 7% krimpen in 2020, in het 2e kwartaal was dat zelfs 13%. Maar het land is vastbesloten om sterker uit deze crisis te komen. Intussen brak de overheid haar spaarpot open: al meer dan 20% van het bbp vloeide naar een hele rits steun-

maatregelen. Hierbij ligt de focus overduidelijk op mensen aan het werk houden. Toeristenhotels zijn omgetoverd tot quarantainehotels, luchthavencaterars leveren er maaltijden en bagageafhandelaars bieden versterking in e-commerce."

Ralph Moreau: "Op korte termijn zoeken bedrijven koortsachtig naar nieuwe inkomstenstromen. Maar hoe dan ook zal Singapore zich serieus moeten beraden over zijn rol in het zogeheten 'nieuwe normaal'. Het land heeft een van de meest open economieën ter wereld, maar die draaischijf is op een paar maanden tijd compleet stilgevallen."

SMARTER EN MEER LOKAAL

In de Singaporese economie draaiden tot voor kort 1,5 miljoen buitenlandse werkkrachten mee, waaronder 350.000 expats. Hoe staan zij ervoor?

Ralph Moreau: "Veel buitenlanders zijn intussen naar huis teruggekeerd. Je merkt dat de overheid momenteel versneld inzet op een aantal thema's die al langer speelden, waaronder de verdere automatisering van de economie. Arbeidsintensieve processen zullen stelselmatig plaatsruimen voor smart manufacturing, smart logistics, smart mobility ..."

Nathalie Surmont: "Daarnaast wil Singapore zijn afhankelijkheid verminderen van enkele importlanden, onder meer voor voedingsmiddelen. 30% van de calorieën lokaal produceren tegen 2030, was het streefdoel voor de pandemie uitbraak. Nu maakt deze crisis pijnlijk duidelijk hoe snel invoerstromen kunnen worden doorgesneden. Dus van verticale landbouw tot deep sea fish farming: de expertise van onze nichespelers wordt in Singapore met open armen ontvangen."

VAN VERTICALE LAND-
BOUW TOT DEEP SEA
FISH FARMING: DE
EXPERTISE VAN ONZE
NICHESPELERS WORDT
IN SINGAPORE MET OPEN
ARMEN ONTVANGEN

NATHALIE SURMONT

TESTIMONIAL FAKTION **JENTHE VAN GASTEL** Business Development Director

HET GAAT HARD VOOR EXPERT IN ARTIFICIËLE INTELLIGENTIE (AI) FAKTION. AMPER VIER JAAR GELEDEN ZAG DEZE TECHNOLOGIESPELER HET LICHT, MAAR DE ANTWERPENAREN SLAAGDEN ERIN OM OP DIE KORTE TIJD EEN INDRUKWEKKENDE REFERENTIELIJST UIT TE BOUWEN IN ONDER MEER LOGISTIEK, FINANCE, MANUFACTURING EN TELECOM. EEN JAAR GELEDEN STREEK DE SCALE-UP NEER IN SINGAPORE MET EEN GLASHELDERE AMBITIE: THOUGHT LEADERSHIP.

FAKTION: “AI-MARKT IN VOLLE EXPANSIE

Business Development Director **Jenthe van Gastel**: “Voor veel Europese techscale-ups blijft de VS het walhalla. Maar de expansiestrategie van Faktion is expliciet op Azië gericht. Specifiek voor AI-oplossingen is die markt namelijk nog in volle expansie.”

CHINA IN HET VIZIER

En dan ligt Singapore als uitvalsbasis voor de hand. Naast opportuniteiten in de stadstaat zelf is het de ideale springplank naar de rest van Zuidoost-Azië en China in het bijzonder. Jenthe van Gastel: “Een aantal interessante ontwikkelingen in AI en hardware bieden voor ons kansen op nieuwe samenwerkingsverbanden. Onlangs nog zetten we een partnership op met een Chinees hardwarebedrijf om een slimme camera te bouwen.”

RELATIES OPBOUWEN

Daarbovenop wil de Singaporese overheid via een actief subsidiebeleid bedrijven aanmoedigen om versneld werk te maken van digitalisering en automatisering. Momenteel richt Jenthe van Gastel haar pijlen

onder meer op de financiële sector: “We hebben er al een aantal klinkende referenties, cruciaal in een zakencultuur die toch sterk steunt op credibiliteit en het opbouwen van relaties. Verder zit er een project in de pijplijn bij de overheid zelf. Een opsteker, want daarmee krijg je de ultieme stamp of approval in de lokale markt.”

EVANGELISEREN ROND AI

Hoewel er een inhaalbeweging aan de gang is, is de kennis over industriële toepassingen op basis van AI nog relatief beperkt in de regio. Soms zitten de verwachtingen gewoon niet goed, merkt de Business Development Director op: “Het idee leeft dat het een mirakeloplossing is voor elk probleem rond digitalisering en automatisering, maar niets is minder waar.”

“Bijgevolg moeten we bijzonder veel aandacht besteden aan vorming binnen onze presales. Met de Faktion Academy willen we maximaal evangeliseren: wat kan je oplossen met AI en wat niet? Zodat we op termijn thought leadership kunnen claimen.”

ZELFDE TAAL EN NIVEAU

Hoe is het gesteld met de Vlaamse export naar Singapore?

Nathalie Surmont: “In de periode tot en met mei exporteerde Vlaanderen voor ruim 610 miljoen euro naar Singapore. Dat is slechts 0,08% minder dan in dezelfde periode vorig jaar. Dat komt enerzijds omdat een aantal handelsstromen structureel zijn, zoals de petroclusters. Anderzijds namen we dit jaar een bovengemiddelde start. Het is koffiedik kijken wat de komende maanden zullen brengen. In mei nam de Vlaamse export naar Singapore wél een flinke duik.”

Wat is de reputatie van Vlaanderen in Singapore?

Ralph Moreau: “Er wordt wel vaker gewezen op de vele gelijkenissen tussen Vlaanderen en Singapore. Door gebrek aan natuurlijke resources zijn vooral brains onze troef, in de vorm van innovatie, R&D en wetenschappelijk onderzoek. Dus ja, we spreken dezelfde taal op hetzelfde niveau.”

Nathalie Surmont: “Je merkt dat Singapore toenadering zoekt bij internationale innovatienetwerken om bij te blijven op innovatievlak. Het Europese samenwerkingsprogramma EUREKA is

SINGAPORE ZOEKT TOENADERING BIJ INTERNATIONALE INNOVATIE-NETWERKEN OM BIJ TE BLIJVEN OP INNOVATIEVLAK

NATHALIE SURMONT

daar een mooi voorbeeld van. Momenteel lopen er drie onderzoeksprojecten met cofunding vanuit Vlaanderen en Singapore.”

PLANNEN NIET OPBERGEN

Tot slot: welke ondersteuning kunnen jullie vandaag bieden aan Vlaamse bedrijven?

Nathalie Surmont: “Wij blijven marktstudies uitvoeren en partners zoeken, we stellen virtuele afsprakenprogramma’s samen, organiseren online pitches, zetten webinars op enzovoort. Met andere woorden: we halen alles uit de kast om via onze bestaande netwerken bedrijven te helpen met opstarten.”

Ralph Moreau: “Steeds meer vakbeurzen gaan de digitale toer op, doorgaans voor een fractie van het budget dat je normaal neertelt voor een fysieke beursstand. Die nieuwe mogelijkheden uitproberen, is de boodschap. En vooral niet wachten tot je weer op dat vliegtuig mag stappen.”

STEEDS MEER VAKBEURZEN
GAAN DE DIGITALE TOER
OP, DOORGAANS VOOR EEN
FRACTIE VAN HET BUDGET DAT
JE NORMAAL NEERTELT VOOR
EEN FYSIEKE BEURSSTAND

RALPH MOREAU

TESTIMONIAL **DISINFECT** **FREDERIC GOBIN** Country Manager

EEN ECONOMISCHE OPDOFFER OMZETTEN IN NIEUWE BUSINESSKANSEN, DAARVOOR MOETEN WE OUT-OF-THE-BOX DENKEN. DAT WAS DE FILOSOFIE VAN HET ANTWERPSE CITYCUBES TOEN HUN ORDERBOEKJE DOOR DE CORONAMAATREGELEN PLOTS ZO GOED ALS BLANCO WAS. VANDAAG VERKENNEN ZE NIEUWE MARKTEN MET HUN SPIN-OFF DISINFECT.

DISINFECT: “DE CREDIBILITEIT VAN FIT GAF ONS DE GEDROOMDE KICKSTART”

Bij het begin van de lockdown staken het Antwerpse marketingagency CityCubes en een aantal van zijn vaste standen- en decorbouwers de koppen bij elkaar: valt er met onze gezamenlijke skills iets positiefs te halen uit deze ongeziene crisissituatie? In ijltempo dokterden ze een desinfectietunnel uit voor winkelkarren, bagage en zelfs personen. De spin-off Disinfect was geboren.

AFWACHTENDE HOUDING

Country Manager **Frederic Gobin:** “Carrefour zag wel iets in onze oplossing. We mochten zelfs een testopstelling plaatsen aan een van hun belangrijkste winkels in hartje Brussel. Maar over het algemeen was de houding in eigen land vrij afwachtend. Vanuit het buitenland kwam die interesse er wél. Vrij snel konden we licenties onderhandelen in het VK, de VS en Oostenrijk.”

VIRTUELE PITCH

Dankzij FIT verscheen ook Singapore op de radar. Op Changi Airport was dnata, een van de grootste lucht-

dienstleveranciers ter wereld, op zoek naar een systeem om bagage te ontsmetten. Frederic Gobin: “Op basis van onder meer een virtuele pitch die FIT voor ons had belegd, haptten ze binnen de twee weken toe.”

Wat hen over de streep trok? “Het ontsmettingsproces in de tunnel gebeurt snel, dus de logistieke flow vertraagt er nauwelijks door. Bovendien werken we met een 100% natuurlijk ontsmettingsmiddel dat droog wordt verneveld. Deze unieke oplossing is op effectiviteit getest en goedgekeurd.”

KLINKENDE REFERENTIES

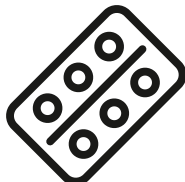
“De credibiliteit van FIT gaf ons de gedroomde kickstart in deze totaal onbekende markt. Ik vond het opmerkelijk hoe dnata ons puur op basis van videocalls en mails zo snel in de armen heeft gesloten. Momenteel draaien we proef op de luchthavens van Singapore én Sydney, twee klinkende referenties. Maar we hopen vooral om via deze partner nog andere locaties en toepassingen te kunnen verkennen voor onze ontsmettingstunnel.”

7 TREKPLEISTERS VOOR VLAAMSE KNOWHOW



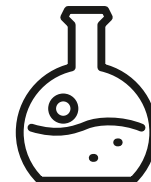
1. VOEDING

Singapore heeft de meest open economie van Zuidoost-Azië. Alleen op alcohol, auto's, petroleum en tabaksproducten zijn er invoerrechten. Slechts 10% van de landbouw- en visproducten wordt vandaag lokaal geproduceerd. Om die voedselafhankelijkheid te verkleinen, wordt uitgekeken naar onder meer innovatieve landbouwtechnieken.



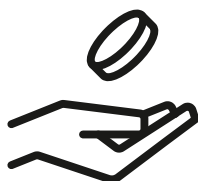
2. LIFESCIENCES

Singapore kan uitpakken met een uitstekende gezondheidszorg. Ook ontpopte het land zich tot een hub voor klinisch onderzoek. Toeleveranciers van medisch materiaal voor labo's en ziekenhuizen moeten er dus zeker hun licht opsteken. Verder bieden de vele R&D-centra en onderzoeksinstituten heel wat kansen voor nieuwe partnerships.



3. CHEMIE

Jurong Island huisvest een volledig geïntegreerde chemie- en energiecluster. Voor Vlaamse bedrijven liggen er kansen in consulting, engineering, transport, logistieke ondersteuning, ontwerp en onderhoud van installaties ...



4. FINANCE

In Singapore bevindt zich ook een van de grootste financiële centra op wereldniveau. Bedrijven die software of consultancy leveren aan het bank- en verzekeringswezen komen er dus zeker aan hun trekken. Daarnaast staat het land open voor innovatieve fintechoplossingen.



5. SMART NATION

Overheden en bedrijven worden aangemoedigd om hun systemen en processen verder te automatiseren en slimmer te maken. Singapore kijkt hiervoor reikhalzend naar gespecialiseerde knowhow in IOT, AI, mechatronica ...



6. LOGISTIEK

Met zijn nagelnieuwe Changi Airport en een natuurlijke diepzeehaven speelt Singapore zijn rol van regionale draaischijf perfect uit. Containerbehandelaar PSA investeert continu in de Singaporese haven en creëert in zijn kielzog heel wat kansen voor transportbedrijven en techspelers die inzetten op automatisering en digitalisering van logistieke processen.



7. MILIEUTECHNOLOGIE

Voor zijn waterbevoorrading is de stadstaat grotendeels afhankelijk van Maleisië. Om dat tij te keren, wordt er geïnvesteerd in waterreservoirs, ontzilting van zeewater en waterzuivering. Ook qua afval- en energiebeleid trekt het land stilaan de kaart van duurzaamheid. Zo wordt er al meer gerecycleerd en ruimt petroleum hier en daar plaats voor zonne-energie. Door de beperkte ervaring kijken de Singaporezen vooral naar buitenlandse praktijkvoorbeelden.

TESTIMONIAL VYNCKE **PETER VYNCKE** CEO



DE INDUSTRIËLE ENERGIECENTRALES VAN VYNCKE ZETTEN BIOMASSA EN INDUSTRIËLE RESTSTROMEN OM IN ENERGIE. OP DE KOP VIER DECENNIA GELEDEN LEVERDE HET FAMILIEBEDRIJF UIT HARELBEKE ZIJN ALLEREERSTE INSTALLATIE OP IN SINGAPORE. VANDAAG STAAT CEO PETER VYNCKE TE POPELEN OM ER ZICH MET ZIJN GEZIN TE VESTIGEN.

“SINGAPORE IS DE SHOWROOM BIJ UITSTEK”

“Eigenlijk hadden we al verhuisd moeten zijn, maar de reisbeperkingen en strenge quarantainemaatregelen staken daar een stokje voor”, begint **Peter Vyncke**. De regio kent weinig geheimen voor de CEO: rond de eeuwwisseling leidde hij de Aziatische afdeling vanuit Kuala Lumpur. En de voorbije jaren was hij de helft van zijn tijd in Azië. “Maar al dat reizen begon loodzwaar te wegen, vandaar deze beslissing.”

STADSTAAT ALS BRUGGENHOOFD

Vier decennia geleden streek Vyncke voor het eerst neer in Singapore om er een installatie te bouwen in een houtverwerkend bedrijf. Sindsdien trok de hout- en meubelindustrie er nagenoeg volledig weg, maar onder meer voedingsnijverheid en afvalverwerking kwamen in de plaats als focussectoren voor de West-Vlaamse ketelbouwer.

Met eigen vestigingen in China, Maleisië en Thailand en een vertegenwoordiger in Singapore is het familiebedrijf al sterk vertegenwoordigd in Azië. De missie van de CEO is om de aanwezigheid in de eilandstaat verder te versterken, want dat is strategisch en commercieel interessant. Peter Vyncke: “Singapore is goed voor om en bij de 3% van onze omzet. Niet slecht voor zo’n kleine markt, al zit daar zeker nog rek op. Maar meer nog wil ik de stadstaat als bruggenhoofd gebruiken om mijn netwerk in de hele regio te verstevigen.”

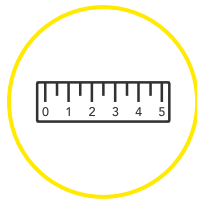
METEEN OP HOOGSTE ECHELON

Voor iedereen in de driehoek Mumbai-Peking-Wellington is Singapore de showroom bij uitstek, benadrukt de CEO. “De afstanden zijn verwaarloosbaar, ideaal dus om met een potentiële klant op korte tijd enkele referentieprojecten te bezoeken. We haalden in het voorjaar trouwens nog een order binnen voor een hypermoderne biomassacentrale in de industriezone pal naast de luchthaven. Dat wordt ons nieuwe paradepaardje.”

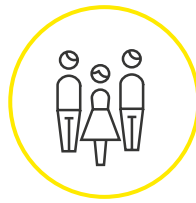
Ook mooi meegenomen: in Singapore zitten tal van beslissingsnemers op een zakdoek bij elkaar. Dat is belangrijk, weet Peter Vyncke uit ervaring: “De Aziatische zakencultuur is hiërarchisch. Kan je op het hoogste echelon insteken bij je prospect, dan heb je meteen toegang tot alle relevante info en komt er snel beweging in dossiers.”

FACTSHEET SINGAPORE

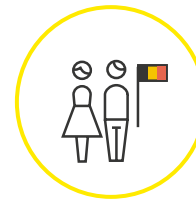
FLANDERSTRADE.BE



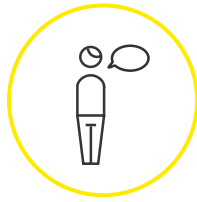
Oppervlakte
668 km²



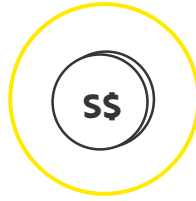
Aantal inwoners
6,2 miljoen (2020)



Aantal ingeschreven Belgen
1.608 (2019)

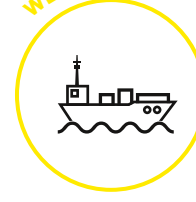


Officiële talen
Engels, Mandarijns,
Maleisisch, Tamil



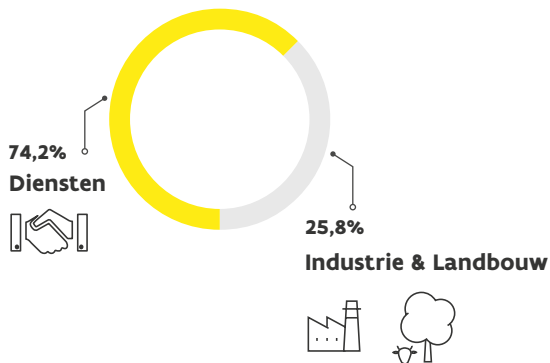
Munteenheid
Singapore dollar
(1 euro = 1,62 SGD)

WEETJE

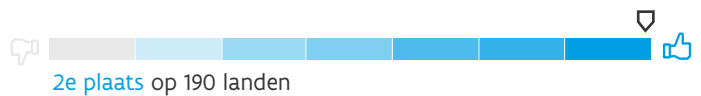


De haven van Singapore is de
op een na grootste ter wereld.

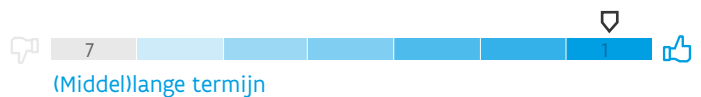
Aandeel economische sectoren in bbp



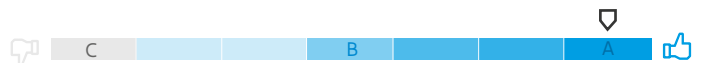
Ease of doing business index



Politiek risico



Commercieel risico (van C tot A)



Top 5 Vlaamse exportproducten naar Singapore € 1,326 miljard (2019)

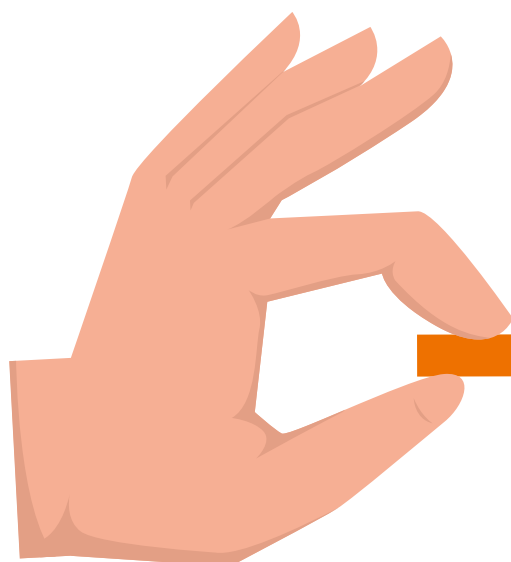
- 20,2% Edelmetalen en diamant
- 13,7% Farmaceutica
- 11,6% Minerale brandstoffen en aardolieproducten
- 9,5% Machines en mechanische uitrusting
- 8,9% Optica en precisieapparatuur

Top 5 Vlaamse importproducten uit Singapore € 3,026 miljard (2019)

- 70,3% Organische chemie
- 15,4% Farmaceutica
- 3,3% Diamant en edelmetalen
- 3,0% Kunststoffen
- 2,8% Optica en precisieapparatuur



FIT



**EXTRA STEUN-
MAATREGELEN
VOOR
STARTENDE
EN ERVAREN
EXPORTEURS**

DIEN NOG TOT 28 OKTOBER UW AANVRAAG IN



OM VLAAMSE KMO'S MET EXPORTAMBITIES TE ONDERSTEUNEN IN DEZE CRISISTIJDEN, RIEPEN WE BIJ FIT HET CORONA EXIT-PLAN IN HET LEVEN. DE AANVRAAGPERIODE VOOR DE BIJZONDERE STEUNMAATREGELLEN LOOPT VAN 5 TOT 28 OKTOBER 2020. HEEFT U ALS STARTENDE OF ERVAREN EXPORTEUR INTERESSE IN DEZE EXTRA OVERHEIDSSUBSIDIES? OVERTUIG ONS MET UW PROJECTDOSSIER, MAAR WACHT NIET TE LANG: HET AANTAL STEUNPAKKETTEN IS BEPERKT.

De coronacrisis houdt lelijk huis in de Vlaamse export. Maar de kat uit de boom kijken, is uit den boze. Net nu krijgt u als ondernemer de uitgelezen kans om creatief te zijn bij het aanboren van nieuwe doelmarkten en het versterken van uw internationale aanwezigheid. Voorlopig vooral virtueel, maar zelfs dat schept extra opportuniteiten. U kan immers efficiënter omspringen met budget, tijd en mankracht.

EEN BREED STEUNPAKKET – PERMANENT EN AD HOC

De extra maatregelen uit het Corona Exit-plan vormen daarbij een extra duwtje in de rug. Naast de bestaande financiële steun en onze huidige dienstverlening, willen we Vlaamse kmo's hiermee kansen bieden in deze crisistijden.

HET CORONA EXIT-PLAN BESTAAT UIT 3 PIJLERS

1. een eenmalige subsidie voor ervaren exporteurs
2. een eenmalige subsidie voor startende exporteurs
3. het 'Reboot your export'-pakket

Dankzij het 'Reboot your export'-pakket kan u voordelig en tegen versoepelde betalingsvoorwaarden intekenen op een FIT-groepsstand op internationale (vak)beurzen of niche-evenementen die in 2020 plaatsvinden. Ook deelnames aan virtuele beurzen behoren tot de mogelijkheden.

VOOR 650 STARTENDE EN ERVAREN EXPORTEURS

Binnen het Corona Exit-plan bieden we **specifieke steunmaatregelen** aan voor zowel startende als ervaren Vlaamse exporteurs.

- **BIJZONDERE EXPORTSTEUN:**
500 ervaren exporteurs – met minstens 5 voltijdequivalenten op de loonlijst, een exportaandeel van minstens 20% en een positief eigen vermogen – kunnen eenmalig een subsidie van **€ 5.000** aanvragen.
- **STARTERSPAKKET INTERNATIONALISERING:**
150 startende exporteurs die nog nooit eerder een subsidie van FIT ontvingen, kunnen eenmalig een subsidie van **€ 7.000** aanvragen.

WAAG SNEL UW KANS

Van **maandag 5 oktober 2020** tot en met **vrijdag 28 oktober 2020** kan u uw projectdossier indienen. Wacht niet te lang, want het aantal steunpakketten is beperkt en er is heel wat interesse. Wordt de aanvraaglimiet vóór vrijdag 28 oktober al bereikt, dan zullen we dit bekendmaken. Hou onze online communicatiekanalen dus goed in de gaten.

HEEFT U VRAGEN OVER DEZE STEUNMAATREGELLEN OF HET INDIENEN VAN UW DOSSIER?

Stel ze via subsidies@fitagency.be.

MAAK KENNIS MET ONS VOLLEDIGE AANBOD AAN (VIRTUELE) BEURZEN VIA:
<https://www.flandersinvestmentandtrade.com/export/acties-events>

TOPPERS IN DE CORONASTRIJD



BIORICS TEST SOFTWARE OM INFECTIES TE DETECTEREN VIA WEARABLES

HOE KAN U UW STRESS- EN ENERGIEBALANS BETER MANAGEN? LOOPT U HET RISICO OP EEN BURN-OUT OF EEN DEPRESSIE? U ONTDEKT HET AAN DE HAND VAN MINDSTRETCH, EEN APP DIE GEBASEERD IS OP WETENSCHAPPELIJK ONDERZOEK DOOR BIORICS, EEN SPIN-OFF VAN DE KU LEUVEN. MEER DAN 20 JAAR WERKTE DE ONDERZOEKSGROEP AAN ALGORITMES OM DE ENERGIEBALANS TE MONITOREN. DE VOORBIJE 12 MAANDEN HEEFT HET TEAM ZIJN ONDERZOEKEN TOEGESPITST OP HET DETECTEREN VAN INFECTIES – EEN TOEPASSING DIE HOGE OGEN GOOIT IN TIJDEN VAN EEN PANDEMIE.

De man achter de BioRICS-producten is Daniel Berkmans, hoogleraar aan de KU Leuven. Samen met zijn collega's en een 25-tal doctoraatstudenten ontwikkelt hij algoritmes en modellen om de mentale en fysieke gezondheid van mensen in real time in kaart te brengen. "De hartslag, ademhaling, het slaappatroon, enz. zijn klassieke indicatoren van gezondheid en welzijn. Maar die variëren heel sterk van persoon

tot persoon. De gezondheidssapps die iedereen op zijn smartphone heeft, bieden dus niet echt een accuraat inzicht in de gezondheidstoestand. Waar een hartslag van 85 slagen per minuut voor de ene mens bijvoorbeeld al op stress of ziekte wijst, is die voor een ander heel normaal. Vandaar het belang van algoritmes die rekening houden met alle individuele factoren, doorheen de tijd", legt Daniel Berkmans uit.



Mentale toestand van atleten

20 jaar onderzoek leidde tot meer dan 300 wetenschappelijke studies, 17 producten en 20 patenten. In 2006 boekte BioRICS een eerste groot succes: ze bundelden de krachten met topclub AC Milan om de mentale toestand van hun voetballers te meten tijdens het sporten. Ook Formule 1-racepilooten worden via een BioRICS-oplossing opgevolgd. "Als je tijdens een race ziet dat het stressniveau van een piloot stijgt zonder dat daar een duidelijke reden voor is, dan weet je dat ze een fout gaan maken. Op zo'n moment kan je de racer verwittigen of een pilootwissel doorvoeren", aldus Daniel Berckmans.

Energieniveau in balans brengen

BioRICS biedt ondertussen vier concrete productfamilies aan. De bekendste toepassing is de Mindstretch-app, die samenwerkt met een Fitbit-tracker. Op basis van onder meer de hartslag, activiteit en slaappatronen meet de software de klok rond hoeveel mentale energie de gebruiker verbruikt en hoe vlot hij herstelt. "De gebruiker kan context in de app toevoegen, zodat die links kan leggen tussen bepaalde activiteiten of situaties en het energieniveau", legt Daniel Berckmans uit. "Op basis van al die inzichten krijgt hij gepersonaliseerd advies om zijn energieniveau op te krikken."

Infecties detecteren

"Gezondheid is nauw gelinkt met de mentale energie, i.e. met mentale veerkracht en mentaal welzijn", gaat Daniel Berckmans verder. "Chronische stress onderdrukt het immuunsysteem en wie weerbaar is, wordt minder snel ziek. Vandaar de volgende stap in ons onderzoek: voortbouwend op onze kennis hebben we een toepassing ontwikkeld om infecties vroegtijdig

"OP BASIS VAN ONZE MEER DAN 20 JAAR ERVARING HEBBEN WE EEN APP ONTWIKKELD OM INFECTIES VROEGTIJDIG TE DETECTEREN. ONZE ALGORITMES IDENTIFICEREN NAUWKEURIG NIET-SPECIFIEKE INFECTIES."

DANIEL BERCKMANS,
HOOGLEERAAR KU LEUVEN

te detecteren. Als er opvallende afwijkingen zijn in de energiebalans van de gebruiker, krijgt deze een waarschuwing. Onze algoritmes pikten in de voorbije 12 maanden nauwkeurig niet-specifieke infecties op bij dertien verschillende individuen, zonder valse alarmen." De eerste tests met de applicatie zijn zeer succesvol. BioRICS is momenteel op zoek naar extern kapitaal om het systeem op grotere schaal te testen en te valideren bij een bedrijf. Onder meer de nieuwe CEO Hans Wilmots, zal BioRICS steviger op de internationale kaart te zetten.

Over BioRICS

Sector: hightech

Producten en diensten: wearables

Oprichting: 2006

Hoofdzetel België: Leuven

www.biorics.com

TOPPERS IN DE CORONASTRIJD



CITYMESH TELT KUSTTOERISTEN MET SLIMME TECHNOLOGIE

BUITENLANDS TOERISME STAAT DIT JAAR OP EEN LAAG PITJE. VEEL MENSEN KIEZEN ERVOOR OM HUN VERLOFDAGEN MET EEN 'STAYCATION' IN TE VULLEN: VAKANTIE IN EIGEN LAND. EN DAN KOM JE AL SNEL BIJ DE BELGISCHE KUST UIT. WESTTOER WILDE VOORKOMEN DAT ONZE KUSTLIJN DEZE ZOMER EEN BROEIHAARD VAN HET CORONAVIRUS WERD. DAAROM KLOPTE WESTTOER AAN BIJ TELECOMOPERATOR CITYMESH OM DE DRUKTE IN KAART TE BRENGEN.

"MET BEHULP VAN BEELDSSENSOREN TELT FOOTFALL AI VOLLEDIG PRIVACYPROOF HET AANTAL MENSEN OP EEN BEPAALDE PLAATS. WE TREKKEN EEN VIRTUELE LIJN EN DE SENSOREN TELLEN HOEVEEL MENSEN DIE LIJN OVERSCHRIJDEN."

MITCH DE GEEST – CEO CITYMESH

Citymesh is een telecomoperator gespecialiseerd in private netwerken voor industrieën, steden en evenementen. Een van hun innovaties heet 'Footfall AI': een artificieel intelligentiesysteem dat mensenmassa's en hun bewegingen in kaart brengt. Na de uitbraak van

COVID-19 bleek het de geknipte tool om druktes te monitoren. De data die door de Footfall AI verzameld worden, zijn handig voor een stadsbestuur om het beleid op af te stemmen.

Wifilabs voor steden

Citymesh voorziet een 50-tal Belgische steden van een privaat wifinetwerk waar bezoekers en inwoners gebruik van kunnen maken. "Dat netwerk koppelen we aan Wifilab", vertelt Mitch De Geest, CEO van Citymesh. "Dat is ons dataplatform waarmee steden informatie krijgen over hoe inwoners en bezoekers zich door de stad bewegen. Dit levert inzichten op waarmee bijvoorbeeld openbaar vervoer en verkeersstromen kunnen worden bijgestuurd."

Footfall AI: anoniem mensen tellen

Wifilab registreert het aantal connecties van smartphones op het netwerk. Footfall AI ondersteunt die data om nog betere meetresultaten te voorzien. "Met behulp van beeldsensoren telt Footfall AI volledig privacyproof het aantal mensen op een bepaalde plaats.



We plaatsen een virtuele lijn en de beeldsensoren tellen hoeveel mensen die lijn overschrijden. Elke sensor heeft een eigen AI-besturingssysteem, dat geen data registreert of opslaat maar ruwe aantallen doorstuurt naar een centraal dashboard.”

250 sensoren voor de kust

Footfall AI bewees zijn nut in onder meer Roeselare en Kortrijk. Niet lang daarna klopte Westtoer aan bij Citymesh om de hele kustlijn van zo'n 250 AI-sensoren te voorzien en zo de kustdrukke efficiënt in kaart te brengen. "Als het op bepaalde plaatsen te druk wordt, kunnen de kustgemeenten ingrijpen door een straat af te sluiten of de politie in te schakelen om de mensenstromen te regelen", legt Mitch De Geest uit. Deze slimme monitoringtechnologie

kent ook toepassingen voorbij de coronacrisis: "De beeldsensoren geven gemeenten inzicht in de drukte op bepaalde plaatsen, maar kunnen bijvoorbeeld ook vervoermiddelen identificeren en data voor ruimtelijke ordening aanleveren."

Over Citymesh

Sector: technologie

Producten en diensten: AI, IoT, private wifi-, 4G- en 5G-netwerken

Oprichting: 2006

Hoofdzetel: Brugge

Team: 70 medewerkers

<https://citymesh.com/nl>

TELEX

Softwareproducenten **ITINERIS** en **4PS** uit Gent zijn geselecteerd voor de Inner Circle van **MICROSOFT** dankzij hun innovatieve bedrijfssoftware voor verschillende branches. Daarmee behoren ze nu tot de absolute top van Microsofts wereldwijde netwerk. 4PS mag zich bovendien Golden Partner van Microsoft noemen. Het Microsoft Development-team levert aan 4PS de meest recente technologische ontwikkelingen voor zijn software.

////STOP////

Sigarenproducent **OLIVA CIGARS** stelt in samenwerking met de Antwerpse start-up **ESOPTRA** een primeur voor in de sigarenwereld: een QR-code voor elke sigarendoos. Die neemt de consument mee naar de wondere wereld van de sigarenproductie en biedt kenners zo een interactieve ervaring.

////STOP////

8 Belgische bedrijven zullen meewerken aan de 4e fase van het Copernicus-ontwikkelingsprogramma van de **EU** en **ESA**. Onder hen bevinden zich onder meer de Vlaams-Brabantse ondernemingen **XENICS**, **THALES ALENIA SPACE BELGIUM** en **SPACEBEL**. Hun werk draagt bij aan instrumenten voor 2 van de 6 nieuwe satellieten die in een baan rond de aarde zullen worden gebracht.

////STOP////

6

FILLIERS DISTILLERY viel rijkelijk in de prijzen op de Spirit International Prestige Awards in de VS. Met haar gin, jenevers en whiskey sleepte de stokerij uit Deinze maar liefst 6 SIP-awards in de wacht. Een 482-ledig Amerikaans consumentenpanel koos de beste spirits van het jaar uit een assortiment van 981 internationale kanshebbers.

ENTERPRISE EUROPE NETWORK

VROUWELIJK ONDERNEMERSCHAP IN VLAANDEREN EN EUROPA

ONDERNEMEN, NOG TE WEINIG EEN VROUWENZAAK?

UIT EEN STUDIE VAN NORDIC INNOVATION BLIJKT DAT HET MAGER GESTELD IS MET HET VROUWELIJK ONDERNEMERSCHAP IN SCANDINAVIË. HOEWEL DE NOORD-EUROPESE LANDEN VAAK ALS VOORLOPERS GELDEN OP HET GEBIED VAN GENDERGELIJKHEID EN ARBEIDSPARTICIPATIE VAN VROUWEN, BEGINNEN OPVALLEND MINDER VROUWEN DAN MANNEN ER EEN EIGEN BEDRIJF. DAT STEMT TOT NADENKEN: HOE IS DE SITUATIE IN VLAANDEREN EN DE REST VAN EUROPA?



WIE IS ...

VERONIKA OUDOVA

- Tsjechische CEO van S-Biomedic, een bedrijf dat huidproducten ontwikkelt op basis van bacteriën, gevestigd in JLABS in Beerse, het incubatorprogramma voor lifesciences van Johnson & Johnson Innovation.
- In 2019 door labitech.eu verkozen tot 1 van de 10 beste jonge Europese biotechondernemers.

CLAIRE TILLEKAERTS

- Gedelegeerd bestuurder van Flanders Investment & Trade sinds 2012.
- Zit sinds mei 2020 de regenteraad van de Nationale Bank voor.



Advies voor uw onderneming binnen handbereik



We leggen ons oor te luisteren bij Claire Tillekaerts, gedelegeerd bestuurder van FIT, en Veronika Oudova, CEO van S-Biomedic. Twee sterke vrouwen met een eigen kijk op het glazen plafond. Allebei staan ze aan de top van hun organisatie. De ene al wat langer dan de andere, maar elk met hun eigen ervaring. Voelen zij ondernemend Vlaanderen nog aan als een mannenbastion? Wat moet er volgens hen veranderen? Of net niet?

Wordt de Vlaamse ondernemerscultuur nog steeds gedomineerd door mannen?

Claire Tillekaerts: "Cijfers of studies over vrouwelijk ondernemerschap in Vlaanderen heb ik niet, maar mijn persoonlijke ervaring leert me dat de top van onze bedrijfswereld nog steeds overwegend mannelijk is. Tijdens zakenreizen of seminars merk ik vaak dat de meeste deelnemers mannen zijn. Idem dito voor recepties of netwerkevents. Dat is een realiteit die je het hoofd moet bieden als je als vrouw wil netwerken, prospecteren, onderhandelen enzovoort."

Veronika Oudova: "Gelukkig is er wel verandering op til. Vroeger was ik vaak de enige vrouw tijdens een vergadering of op een event. Die tijd is gelukkig voorbij. Al hangt veel af van de sector. In de cosmeticasector is het aandeel vrouwelijke ondernemers sowieso hoger dan in pakweg biotech of farma."

Volgens de studie van Nordic Innovation lopen vrouwelijke ondernemers het risico harder getroffen te worden door COVID-19. Wat is jullie visie hierop?

Claire Tillekaerts: "Het is schrijnend om vast te stellen, maar als het economisch slecht gaat en er banen op de tocht staan, dan sneuvelen die van vrouwen doorgaans het eerst. Dat voorstel niet ik, maar wel Christine Lagarde, de voorzitter van de Europese Centrale Bank. Door de crisis wordt de financiële onafhankelijkheid van vrouwen bedreigd. Ook dat kan een virus aanrichten."

Veronika Oudova: "Daarbij komt dat heel wat vrouwelijke ondernemers actief zijn in sectoren die nu bijzonder hard worden getroffen, zoals horeca of retail. En toen de scholen dichtgingen tijdens de eerste coronagolf, waren zij het vaak die maandenlang thuiswerk of verplicht verlof combineerden met de zorg voor de kinderen. Natuurlijk zijn er ook mannen die deze taken op zich nemen, maar dat blijft voorlopig een minderheid."

Via Enterprise Europe Network krijgen vrouwelijke ondernemers en innovators toegang tot subsidieprogramma's die vrouwelijk ondernemerschap in Europa stimuleren. Een goeie zaak?

Claire Tillekaerts: "Absoluut. Hoewel vrouwen demografisch gezien in de meerderheid zijn in Europa, zijn ze nog steeds zwaar ondervetegenwoordigd in de Europese bedrijfswereld. Daarbij zien we grote verschillen tussen de lidstaten. Zo telt Litouwen bijvoorbeeld procentueel gezien dubbel zoveel vrouwelijke ondernemers als Malta. Wat is hun geheim? Er ligt nog veel onontgonnen potentieel voor ondernemend Europa."

Door vrouwelijk ondernemerschap extra in de kijker te zetten, kunnen we dat verzilveren.

Natuurlijk zullen er altijd tegenstanders zijn van dit soort initiatieven. Die zullen zeggen dat de bedrijfswereld uit zichzelf inclusiever moet worden. En idealiter gebeurt dat ook zo, maar het verleden leert ons dat die evolutie te traag gaat als het politieke beleid er niet actief op inzet. Tegelijk geldt dat tegenargument ook voor thema's als verduurzaming en digitalisering. Onze samenleving zet die transitie ook zelf in, maar kan evengoed rekenen op steun van Europa, bijvoorbeeld dankzij de European Green Deal."

Wat moet er in de toekomst veranderen om eens en voor altijd komaf te maken met het glazen plafond?

Claire Tillekaerts: "In een column over diversiteitsquota pleitte ik onlangs voor het belang van aangeleerde waarden. Gendergelijkheid is geen zaak van mannen versus vrouwen, maar van opvoeding. Maatschappelijke waarden aanleren wil ook zeggen: leren dat je elke mens als mens beschouwt, niet als deel van een groep die je dan in een hokje kan zetten. En dat iedereen gelijke kansen krijgt en geen rolpatronen wordt aangeleerd van jongs af aan."

Veronika Oudova: "Waar het vrouwen met zakelijke ambities nog te vaak aan ontbreekt, zijn rolmodellen. Toonbeelden uit het verleden van hoe je als vrouw een topfunctie of eigen onderneming combineert met een gezin. Dat hoeft niet te verbazen. Tot voor kort had je immers weinig keuze: het was het ene of het andere. Daarbij komt dat vrouwen zich niet zo snel opwerpen als rolmodel. Ze laten hun ego minder snel spreken en hebben de neiging om zich, ondanks hun zakelijke succes, veeleer nederig en down-to-earth op te stellen. Dat zorgt er ook voor dat succesvolle zakenvrouwen minder 'zichtbaar' zijn dan hun mannelijke collega's."

Als vrouw is het dan ook enorm belangrijk om goed na te denken over hoe je jezelf en je bedrijf 'verkoopt'. Mannen weten zichzelf vaak zelfbewuster en dominanter voor te stellen, waardoor ze overtuigender overkomen. Laat je als vrouw niet afschrikken door die stijl. Besef dat business niet alleen om cijfers draait, maar ook om mensen en hoe je bij hen overkomt. Niettemin bevindt de sleutel tot positieve verandering zich voornamelijk op maatschappelijk niveau. Meer evenwicht qua verloning en arbeidsvoorwaarden – met name wat de combinatie van werk en gezin betreft – is cruciaal. Als vrouw moet je ook durven zeggen: "Ik verdien het om meer te verdienen!"

WAT KAN HET ENTERPRISE EUROPE NETWORK VLAANDEREN VOOR UW ORGANISATIE BETEKENEN?

Neem voor een advies op maat contact op met Hajar Zamouri via hajar.zamouri@vlaio.be of 03 260 87 32.

**PARTICIPEER
IN ONS
NETWERK
VOOR
VROUWELIJKE
ONDERNEMERS**

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. Want daarbij neemt FIT tijdelijk een hoger percentage van de kosten voor zijn rekening. De maatregel geldt al zeker in 2020.

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.



BEURZEN

2 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

3 ISM - KEULEN

31 januari tot en met 3 februari 2021

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

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

4 FOODEX - TOKIO

9 tot en met 12 maart 2021

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

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

5 ARAB HEALTH - DUBAI

21 tot en met 24 juni 2021

INSCHRIJVEN? Tot en met 31 oktober 2020 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Annemieke De Tollenaere op +32 2 504 87 33 of annemieke.detollenaere@fitagency.be

KALENDER

WEBINAR

① LIFE SCIENCES IN JAPAN, AUSTRALIË EN SINGAPORE

7 oktober 2020

INSCHRIJVEN? Tot en met 5 oktober 2020 op
www.flanderstrade.be

CONTACT? Sabine Vincke op +32 2 504 87 41 of
sabine.vincke@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