

WERELDWIJS

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

135

11 \ 2020

DE AANHOUDER
WINT ALTIJD, ALDUS
TELETASK

SPANJE BLIJFT EEN
VEELBELOVENDE EXPORTMARKT

EDITO

KENNIS EN ERVARING DELEN: BELANGRIJKER DAN OOI!

Beste lezer,

Ondertussen heeft u allicht, net zoals de meeste andere ondernemers, uw bedrijf al omgevormd zodat de impact van COVID-19 en de coronamaatregelen minimaal is. Telewerk en digitale meetings zijn mogelijk gemaakt, crisisplannen zijn gesmeed, steunmaatregelen werden aangevraagd, preventiemaatregelen werden getroffen en afgesproken met de medewerkers ... In zowat alles is social distancing de nieuwe norm.

Maar we moeten er wél voor waken dat we die essentiële fysieke afstand zien te overbruggen, weliswaar virtueel. Zo moeten we blijven informatie en tips delen en kennis vergaren. We moeten samen problemen oplossen, nieuwe ideeën bedenken, nieuws uitwisselen – ook de faits divers – en geregeld ontspannen op de werkvloer. Kortom, we moeten meer dan ooit 'samen-zijn'.

Ik spreek uit naam van iedereen bij FIT als ik zeg dat we daar zo veel mogelijk bij willen helpen. Door u te blijven informeren over interessante exportmarkten en veelbelovende sectoren. Door u te blijven inspireren met opvallende getuigenissen. Door te zorgen voor concrete events en acties, zoals u kan lezen in ons bijgevoegde Actieplan 2021. Door te fungeren als een platform voor actualiteit, stappenplannen, advies en kennisdeling rond de brexit.

En dat is slechts een kleine greep uit onze uitgebreide dienstverlening. Laat het ons trouwens gerust weten als we nog meer voor u kunnen betekenen, we denken er graag samen met u over na.

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

11\2020 **135**

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

Dries Luyten, 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 TELETASK

COMMERCIËEL
GEZIEN WAS
TELETASK EEN
MAGER BEESTJE IN
DE BEGINJAREN.

10 DOSSIER

SPANJE

blijft een veelbelovende markt

INHOUD

8 MARKTINFO

20 BREXIT

26 TELEX

28 ENTERPRISE EUROPE NETWORK

30 KALENDER





GENTSE DOMOTICAPIONIER TELETASK

“DE AANHOUDER WINT ALTIJD”

VANDAAG ZIJN DOMOTICA NIET MEER WEG TE DENKEN UIT SLIMME WONINGEN EN BEDRIJFSGEBOUWEN. MAAR TOEN INGENIEUR **JOHAN VANDER BEKEN** HALF JAREN 80 TELETASK OPRICHTTE, LEVERDE HIJ PIONIERSWERK. ZELFS DE TERM DOMOTICA DEED MAAR BIJ WEINIGEN EEN BELLETJE RINKELEN. MAAR BIJNA 4 DECENNIA LATER VINDEN DE OPLOSSINGEN VAN DEZE GENTSE TECHNOLOGIESPELER HUN WEG NAAR 40 INTERNATIONALE AFZETMARKTEN.

TELETASK zag het licht in 1984, maar voor het eureka-moment van oprichter **Johan Vander Beken** moeten we terug naar de jaren 70. Toen mocht hij als ingenieursstudent zijn skills botvieren op het verlichtingssysteem van een interieurzaak. Managing Director **Johan Vander Beken**: “Spots kwamen toen op en waren vooral in showrooms een hype. Maar ze efficiënt en comfortabel aansturen was een ander paar mouwen, zeker voor grotere winkeloppervlaktes. Terwijl ik de aansturing voor die showroom uitdokterde, bedacht ik dat zo'n systeem ook perfect zijn dienst zou bewijzen om verlichting in grote privéwoningen aan te sturen.”

TIEN JAAR PIONIEREN

Verlichting, centrale verwarming en airco, geluidsinstallatie, beveiliging ... Vandaag bevat een doorsneewoning al snel vijf tot tien systemen die voor integratie op een centraal besturingsplatform in aanmerking komen. Maar in de beginjaren van TELETASK was dat zeker nog niet het geval.

Johan Vander Beken: “Centrale sturing beperkte zich toen tot verlichting, automatische rolluiken en elektrische zonnepanelen. Comfort was daarbij het enige verkoopargument, want

zuinig omgaan met energie vanuit kostenbesparing of milieubewustzijn was toen nog een ver-van-mijn-bedshow.”

Dus TELETASK was zijn tijd eigenlijk ver vooruit?

Johan Vander Beken: “Zo zou je het kunnen stellen. Ik werd gedreven door mijn passie voor techniek, want commercieel gezien was TELETASK een mager beestje in de beginjaren. Ik was duidelijk bezig met iets dat nog niet in de hoofden van de mensen zat. Zelfs de term ‘domotica’ was nog onbestaande. Zelf kleeft ik de term ‘intelligent lighting system’ op mijn oplossingen.

Let wel, af en toe waren er klanten die er samen met mij echt in geloofden. Zoals de Nederlandse kasteel-eigenaar voor wie ik zijn complete lichtsturing mocht uitwerken. ‘De aanhouder wint altijd’, gaf een andere vroege klant me als advies mee. En gelijk had hij, want na jaren van zwarte sneeuw werd TELETASK eindelijk een winstgevende

onderneming met een decennium voorsprong op de teller. In de jaren 90 was de tijd duidelijk wél rijp voor high-end domotica met argumenten als kwaliteit, comfort, veiligheid en rationeel omspringen met energie.”

COMMERCIEEL
GEZIEN WAS
TELETASK EEN
MAGER BEESTJE IN
DE BEGINJAREN.

IN VELE VIJVERS VISSEN

Stak je in die beginjaren ook al de grens over?

Johan Vander Beken: "TELETASK staat voor state-of-the-art-toepassingen gekoppeld aan exclusief maar discreet design en hoogstaande materialen. Dat betekent dat je hoe dan ook in het hogere segment speelt: particuliere woningen vanaf 500.000 euro, de betere boetiekhotels, hoogstaande appartementsprojecten, gated community's met geïntegreerde services, exclusieve cloudgeconnecteerde kantoren en winkelpanden ...

Gevolg: hoe belangrijk je thuismarkt ook is, hij is vaak te klein. Om voldoende te groeien moesten wij vanaf de start in vele vijvers tegelijk vissen. Zoals zoveel exporteurs kregen we eerst voet aan de grond in de buurlanden, om onze actieradius vervolgens gaandeweg te verbreden. Vandaag hebben we installaties in ruim 40 landen."

Op basis waarvan bepalen jullie of er voldoende potentieel zit in een afzetmarkt?

Johan Vander Beken: "Een open deur: de koopkracht moet voldoende groot zijn. Maar minstens even belangrijk is dat particulieren er eigenaar zijn van hun woning. Wie investeert in opbrengstvastgoed, gaat niet snel toehappen voor een duur systeem als het onze. Om die reden zijn pakweg Duitsland of Zwitserland minder interessante afzetmarkten, ondanks de hoge koopkracht. Zo zijn slechts 3 op 10 Zwitsers huiseigenaar, dus de investeringen in domoticasystemen liggen er relatief laag. In een zogeheten huurmarkt concurrer je al snel met systemen die minder high-end en dus goedkoper zijn."

ALLEMAAL TECHNEUTEN

Jullie trokken resoluut de kaart van een distributeursnetwerk. Vanwaar die keuze?

Johan Vander Beken: "Ons 18-koppige team bestaat nagenoeg volledig uit ingenieurs. Wij zijn dus allemaal techneuten, maar onze klanten uiteraard níet. Daarom hebben we al begin jaren 90 beslist om de commerciële kant van de zaak volledig in handen te leggen van een verdelersnetwerk. Op de tweejaarlijkse elektrovakbeurs Light & Building in Frankfurt, door eigen onderzoekswerk en tijdens prospectiereizen met FIT, bouwden we de contacten voor dat netwerk uit. In de startperiode werkte de prospectiesubsidie van FIT drempelverlagend. Jaren later nog plukten we daar de vruchten van in de vorm van een breed partnernetwerk.

Elke partner krijgt exclusiviteit in zijn land of regio en werkt op basis van gedetailleerde salestargets. Vandaag telt ons netwerk 25 verdelers die samen in totaal 40 landen bedienen. Daarbovenop zijn er franchisekantoren in Dubai en Rusland. In Zuid-India, tot slot,

WIJ ZIJN
ALLEMAAL
TECHNEUTEN,
MAAR ONZE
KLANTEN NÍET.

hebben we een dochteronderneming met een sales- en supportkantoor in Hyderabad."

Neemt India een speciale plaats in in jullie exportportfolio?

Johan Vander Beken: "We hadden al een tijdje een verdeler in Zuid-India met veel ervaring in de elektrosector. Toch kwam de business er moeilijk van de grond. Als nobele onbekende kregen ze niet het nodige vertrouwen van de klant, zo koppelde ze terug. Waarop zij zelf voorstelden om TELETASK India op te richten. Als dochter van een Europees technologiebedrijf hoopten ze dieper te kunnen doordringen in de markt door meer vertrouwen uit te stralen naar potentiële klanten. Na een jaar wikken en wegen beslisten we om de sprong te wagen. Sindsdien draait het er inderdaad veel beter, al blijft India een moeilijke afzetmarkt. Bovendien is het niet evident om een zaak mee te runnen aan de andere kant van de wereld. Lang

verhaal kort: een tweede TELETASK-dochter staat niet meteen op onze verlanglijst. Eerst verder groeien."

SALESPITCH BIJSCHAVEN

Een complexe domoticaoplossing wereldwijd aan de man brengen is allesbehalve evident. Bieden jullie hiervoor ondersteuning aan de verdelers?

Johan Vander Beken: "Onze verdelers moeten de lokale elektrosector op hun duimpje kennen en ze zijn onze spreekbuisen. We verwachten van hen dat ze onze certificaten behalen en TELETASK-productspecialist worden. Geregeld organiseren we ook webinars om hen up-to-date te houden en bijna wekelijks ontvangen ze bijkomende technische en commerciële documentatie."

De verdeler brengt TELETASK aan de man bij systeemintegratoren, de architecten van onze oplossingen. Met het info- en demomateriaal dat wij ter beschikking stellen, zorgt hij bovendien voor training van de installateurs in het veld."

Klanten zijn vaak helemaal niet technisch onderlegd. Bieden jullie de verdelers ook ondersteuning op salesvlak?

Johan Vander Beken: "We helpen hen om met onze vaste salesargumenten – zoals comfort, veiligheid en kwaliteit – een coherente salespitch te bouwen die afgestemd is op hun doelpubliek. Want er zijn wel degelijk (grote) nuanceverschillen tussen exportmarkten.

Comfort weegt in de meeste landen zwaar door. Wij halen dan traditioneel het voorbeeld aan dat je bijvoorbeeld je woning met één druk op de knop helemaal klaar

maakt voor de nacht. Tot een klant in Dubai doodleuk antwoordde: 'Interessant, maar ik heb daar personeel voor'. Ons domoticasysteem zal dus niet meteen het comfortgevoel van



deze klant verhogen, maar het komt misschien wel zijn privacy ten goede. Op basis van dit soort anekdotes en ervaringen schaven we samen met de verdeler de salespitch bij.”

ROBOTGESTUURDE PRODUCTIE

Waar liggen voor TELETASK nog uitdagingen op exportvlak?

Johan Vander Beken: “De tijd wordt stilaan rijp om een niveau hoger te schakelen met ons distributiekanaal. We willen in het buitenland de switch maken naar dealers die meer gewicht in de schaal kunnen leggen in hun lokale markt. Zo willen we op termijn nog dieper kunnen doordringen in de verschillende landen en grotere projecten binnenrijven. Maar om die hefboom te creëren, moeten wij als ingenieursbedrijf innovatief uit de hoek blijven komen en ons productgamma continu updaten.”

Mogen we stellen dat R&D de levensader is van TELETASK?

Johan Vander Beken: “Absoluut! Stel dat we onze R&D-inspanningen vandaag zouden terugschroeven, dan zou onze omzet over enkele jaren gekelderde zijn. Voortdurend komen er dan ook nieuwe technologieën op ons af die wij moeten integreren: voice control, streaming audio, machine learning, cloud computing, service op afstand ... Onze klanten verwachten dat wij continu de systemen updaten, zodat zij ze kostenefficiënt kunnen aansturen, binnen alle veiligheid van communicatie.

Wist je trouwens dat onze ingenieurs een derde van hun tijd aan security besteden? Bijna maandelijks zetten wij updates in de markt en heel vaak draaien die rond veiligheid. Ontwikkeling, testing, eindassemblage en kwaliteitscontrole gebeuren in Gent, maar de productie van alle onderdelen

zit bij een aantal Vlaamse toeleveranciers. We zetten daarbij volop in op robotgestuurde productie.”

TERUG OP HET VLIEGTUIG

Tot slot: we leven in onzekere tijden. Weegt corona op jullie zakencijfer?

Johan Vander Beken: “Voorlopig niet. We streven 10% groei na op jaarbasis, maar in de eerste helft van 2020 zaten we op ruim 20%. Zo merken we de voorbije maanden onder meer een sterke toename van onze abonnementen voor remote services. Dat betekent concreet dat systeemintegratoren onze installaties van op afstand configureren, diagnosticeren en onderhouden. Voor mijn commerciële rol, daarentegen, is er wel een en ander veranderd. Terwijl ik tot een half jaar geleden van verdeler naar verdeler reisde om onze innovaties te presenteren en projecten te bespreken, ben ook ik nu aan mijn laptopscherm gekluisterd. Dat is niet ideaal en ik voel dat die situatie op termijn wel eens zou kunnen wegen op onze commerciële power. Dus ja, zelf snak ik er wel naar om opnieuw op het vliegtuig te mogen stappen.”

WE ZETTEN
VOLOP IN
OP ROBOT-
GESTUURDE
PRODUCTIE.

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.

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 TV-STREAMINGDIENSTEN IN DE VS

Sinds enkele jaren zit de televisiewereld in een stroomversnelling, aangedreven door technologische vooruitgang en nieuwe consumentenverwachtingen. De strijd om de kijker woedt fel, vooral in de VS. Daar starten allerhande nieuwe initiatieven en allianties, zowel van traditionele en befaamde mediagroepen als van nieuwkomers. Zo willen ze de concurrentie aangaan met streamingspelers als Netflix, Amazon Prime en Hulu. Ook brengen deze verschuivingen in het kijklandschap veranderingen met zich mee in de reclamebestedingen en in de

manier waarop bedrijven hun doelgroepen bereiken.

Ontdek een overzicht van de huidige situatie, de evoluties en nieuwe initiatieven in het Amerikaanse tv-landschap rond streaming. Die gevolgen zullen immers wereldwijd voelbaar zijn. Doelstelling: Vlaamse bedrijven in de audiovisuele sector informeren en inspireren. Voor hen schuilt er exportpotentieel in de vraag om content: programma's, series en films om al die kanalen en platforms te vullen. In de VS genieten onze regisseurs, cinematografen en acteurs al een goede reputatie.

TRENDS EN OPPORTUNITEITEN IN DE ISRAËLISCHE BOUWSECTOR

Op enkele uitzonderingen na wordt de bouwsector in Israël al jaren gekenmerkt als conservatief en inefficiënt. Maar de kentering is ingezet, vooral dankzij de invoering van groene bouwcriteria die binnenkort verplicht moeten worden toegepast. U krijgt een algemeen beeld van factoren die de bouwsector in Israël bepalen in brede zin, met aandacht voor groen en slim bouwen.

THE ITALIAN START-UP AND SCALE-UP ECOSYSTEM

Toen de Italian Start-up Act in 2012 werd gepubliceerd, gingen de gesprekken over start-ups en scale-ups vooral over buitenlandse bedrijven en ondernemers. Enkele jaren later is de situatie drastisch veranderd. Nu is er een levendig lokaal start-up ecosysteem en steeds meer scale-ups worden nauwlettend in de gaten gehouden (en gefinancierd) door prominente buitenlandse VC-fondsen. Deze studie schetst het ontstaan en de opportuniteiten van dit Italiaanse ecosysteem, ondersteund door een waaier aan accelerators en incubators. Tot slot maakt u kennis met de belangrijkste spelers, evenementen en clusters die van Italië een uiterst interessante locatie maken als het om nieuwe ideeën en ondernemersgeest gaat.

SCHOENENMARKT IN NOORWEGEN

Deze beknopte studie biedt marktinformatie (trends, uitdagingen en kansen) en de contactgegevens van de belangrijkste spelers op de schoenenmarkt en brancheorganisaties. Als u actief bent in de schoenensector en weinig of geen ervaring heeft op de Noorse markt, is dit warm aanbevolen lektuur. Een adressenlijst van de belangrijkste leveranciers of importeurs kan u aanvragen bij het FIT-kantoor in Oslo.

DE GEZONDHEIDSZORG IN SAUDI-ARABIË

Volgens het Amerikaanse adviesbureau Aon Hewitt zal de gezondheidszorg in Saudi-Arabië tegen eind 2020 naar verwachting stijgen met een jaarlijks groeipercentage van 12,3%. Belangrijkste drijfveren hiervoor zijn:

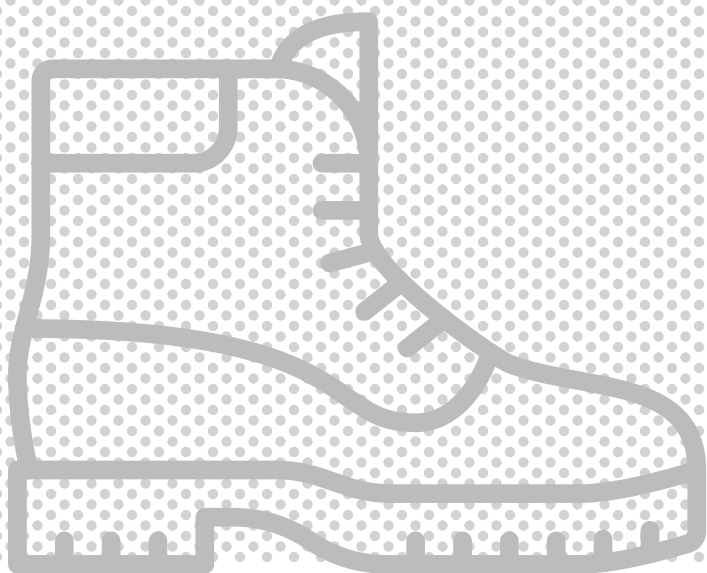
- stedelijke expansie, vooral in Mekka, Riyad en Ash-Sharqiyah of oostelijke provincie;
- de opmars van niet-overdraagbare ziekten zoals hart- en vaatziekten, diabetes, obesitas en kanker;
- het hoge aantal verkeersongevallen;
- een snelgroeiende bevolking.

Ontdek meer over de sectorvooruitzichten, belangrijkste subsectoren en opportuniteiten voor Vlaamse bedrijven.

TECHNOPARKS AND CLUSTERS DEVELOPMENT IN RUSSIA

De ervaring leert dat de oprichting van 'Technoparks' nog niet voldoet aan de gestelde eisen. Bij de meest succesvolle van de Russische Technoparks is het model van de Amerikaanse structuren en andere wereldleiders op dit gebied gevolgd. Ze promoten de producten die zij hebben ontwikkeld, plannen ontmoetingen met potentiële investeerders en ondersteunen deelnames aan diverse tentoonstellingen en evenementen in de sector. Het niveau van deze ondersteunende diensten blijft echter onder de benchmark die door de beste Europese Technoparks is vastgelegd. In deze studie krijgen de Vlaamse firma's, actief in deze specifieke markt, een pak interessante info over de 'Technoparks en clusters' in Rusland.

Download alle marktstudies op
www.flanderstrade.be





DOSSIER



SPANJE

BLIJFT EEN VEELBELOVENDE MARKT



DE CIJFERS LIEGEN ER NIET OM: SPANJE ZIT MOMENTEEL IN DE HOEK WAAR DE KLAPPEN VALLEN. DE TOERISTISCHE SECTOR – EEN VAN DE ECONOMISCHE STERKHOUDERS – KENDE EEN DRAMATISCH ZOMERSEIZOEN, HET AANTAL WERKLOZEN STIJGT SNEL EN OOK HET OVERHEIDSTEKORT LOOPT OP. DE VOORSPELDE EINDBALANS VOOR 2020 OOGT DAN OOK WEINIG ROOSKLEURIG. MAAR OP DE LANGERE TERMIJN IS ER GEEN REDEN TOT PANIEK. INTEGENDEEL: SPANJE BLIJFT EEN VEELBELOVENDE EXPORTMARKT, BENADRUKT ONZE VLAAMSE ECONOMISCHE VERTEGENWOORDIGER (VLEV) IN MADRID TOM VERMEULEN.



“De drijvende krachten achter de sterke economische groei van de laatste jaren zijn immers niet plots in rook opgegaan”, zegt **Tom Vermeulen**. “Bovendien zetten trends zoals verduurzaming en digitalisering zich onverminderd door, met opportuniteiten voor innovatieve spelers. Vlaamse toeristen wordt momenteel afgeraden om naar hier te komen, maar ik zou Vlaamse ondernemers het tegenovergestelde advies geven.”

Na de financiële crisis, die in Spanje pas echt losbarstte in 2011, herstelde de economie zich vrij snel. De V-curve zorgde er zelfs voor dat het Zuid-Europese land zich de laatste vijf jaren mocht profileren als een van dé groeimotoren van de EU. Zo leverde de Spaanse economie eind 2018 een grotere bijdrage aan de stijging van het Europese bnp dan welke andere EU-lidstaat ook. Maar ook vorig jaar scoorde Spanje met een groei van 2% beter dan het EU-gemiddelde (1,5%) en andere Europese grootmachten, zoals Duitsland (+0,6%), Italië (+0,3%), Frankrijk (+1,3%) en het VK (+1,4%). Kortom: vóór de uitbraak van het coronavirus waren de macro-economische tekenen gunstig.

"Naast een grondige hervorming van de arbeidsmarkt en een loonmatiging, was vooral de verdere internationalisering van de Spaanse economie een effectieve groeistimulus", verklaart Tom Vermeulen de gouden jaren. "Het zou spijtig zijn om die open houding te zien verdwijnen als gevolg van de coronacrisis. Want ook Vlaamse exporteurs, bijvoorbeeld, hebben veel baat bij nauwe banden. Zo is het niet alleen onze 7e exportbestemming, een aantal sectoren bieden flink wat potentieel voor de toekomst."

BEGIN IN MADRID, BARCELONA, VALENCIA OF DE INDUSTRIËLE METROPOOL BILBAO.

CLEANTECH, HEALTHCARE EN DIGITALISERING

In welke sectoren ziet u kansen voor internationale ondernemers?

Tom Vermeulen: "Voor Vlaanderen springt vooral cleantech in het oog. Spanjaarden hechten steeds meer belang aan duurzame oplossingen en de regering heeft grootse ambities.

Tegen 2050 moet alle elektriciteit uit hernieuwbare bronnen komen, bijvoorbeeld. Meerdere middelen worden daarbij aangewend: van biomassa over waterkracht tot windenergie. In de komende maanden alleen al plant de regering 316 miljoen euro investeringen in innovatieve energieprojecten. Daarnaast liggen er opportuniteiten voor specialisten in lucht- en grondvervuiling of afvalverwerking. Bouwen aan een groene toekomst wordt hier serieus genomen."

De Spaanse gezondheidssector werd in 2020 op de proef gesteld. Liggen er daar mogelijkheden?

Tom Vermeulen: "Zeker. Zowel het private als het publieke systeem – samen goed voor bijna 10% van het bbp – daverde op zijn grondvesten. Onder het motto 'Never waste a good crisis' kunnen Vlaamse ondernemers helpen om de pijnpunten weg te werken, zoals een gebrek aan digitalisering en de nood aan gepersonaliseerde zorg. In het verlengde daarvan zit er ook muziek in de zogeheten silver economy, die maximaal inspeelt op de noden van senioren. Vandaag zijn zowat 9 miljoen Spanjaarden ouder dan 65 jaar en liefst 2 miljoen van hen wonen alleen. De volgende decennia zal de vergrijzing zich verder doorzetten. Belangrijk: jaarlijks komen ook honderduizenden – veelal koopkrachtig – Europese senioren van hun oude dag genieten in Spanje."

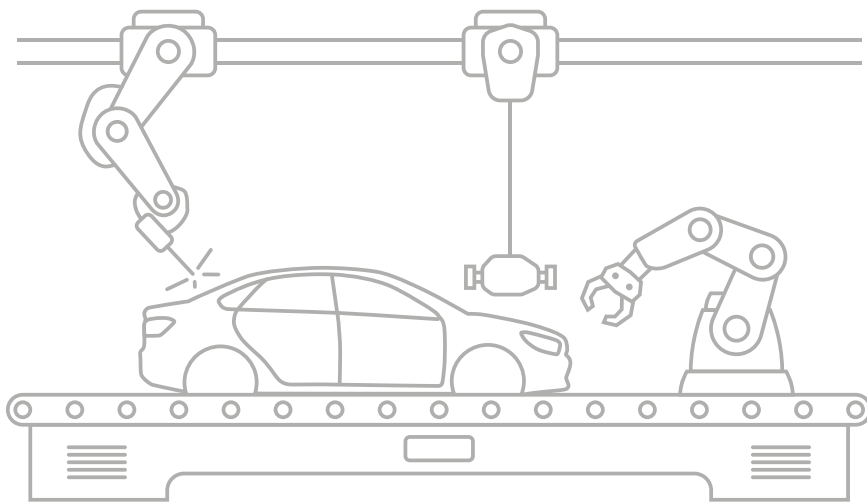
Zijn er nog uitdagingen die door corona onderstreept worden?

Tom Vermeulen: "De nood aan digitalisering geldt niet alleen voor healthcare, maar voor de gehele samenleving en economie. Spanje heeft nog veel werk voor de boeg op dit vlak. Scholen, kmo's, openbare organisaties, logistieke spelers, retailers ... Allemaal moeten ze dringend aanknopen met de digitale transformatie. Veel bedrijven zijn al spontaan in actie geschooten, maar wat hulp van Vlaamse makelij zou met open armen worden ontvangen."

UNIEK ECOSYSTEEM

Wat moet de eerste stop zijn voor de opstart van exportactiviteiten?

Tom Vermeulen: "De Spaanse markt is er een van sterk geprofileerde regio's. Door het bergachtige landschap worden die



AUTOMOTIVE EN AERONAUTICS STUWEN INDUSTRIËLE GROEI

Verschillende gevestigde namen, waaronder Airbus, Mercedes en Renault, zijn actief in Spanje. Wereldwijd is het land zo de nummer 9 voor de productie van wagens en de nummer 2 in Europa (vóór Frankrijk). Daarnaast zijn er veel Spaanse toeleveranciers met internationale netwerken in automotive en aeronautics. Resultaat: Vlaamse spelers uit deze sectoren hebben een overvloed aan opties.

bovendien op natuurlijke wijze van elkaar gescheiden. Maar het startpunt moet een van de vier voornaamste economische centra zijn: Madrid, Barcelona, Valencia of de industriële metro-pool Bilbao. Van daaruit kan je de rest van het land bespelen, zoals het noordelijke Galicië of het zuidse Andalusië. Zakendoen is er ook vrij makkelijk. Spanje staat niet voor niets op de 30e plaats in de Ease of Doing Business Ranking – hoger dan de andere Zuid-Europese landen.”

Hoe is het met de koopkracht gesteld van de zowat 47 miljoen Spanjaarden?

Tom Vermeulen: “Die is de laatste jaren sterk gestegen. Spanjaarden zijn intussen gemiddeld ‘rijker’ dan Italianen. Minstens even belangrijk: in normale tijden komen op jaarbasis zo’n 80 miljoen buitenlandse toeristen naar Spanje, waarvan een groot deel lang blijft en dus veel consumeert. Die enorme binnenlandse markt is vooral interessant voor bedrijven uit de drank- en voedingssector en producenten van andere fast-moving consumer goods. Als kers op de taart is Spanje ook de ideale toegangspoort naar Latijns-Amerika. De taal, de culturele verbonden-

heid en de korte logistieke en communicatielijnen spelen allemaal in het voordeel. Bekijk dus met je Spaanse zakenpartners welke projecten je daar samen kan opzetten.”

DE BUDGETTEN VAN DE EUROPESE GREEN DEAL EN DE AMBITIEUZE REGERINGSPLANNEN VULLEN ELKAAR AAN: DUURZAAMHEID WORDT BOOMING BUSINESS.

Wat typeert de Spaanse consument?

Tom Vermeulen: “De prijs blijft een doorslaggevend argument voor de meeste b2c-aankopen, zeker nu de coronacrisis de portefeuille van de gewone bevolking treft. In de b2b-wereld zien we evenwel dat kwaliteit en ecologie meer op de voorgrond treden. Speel die sterktes dus uit om de kostprijs van je aanbod te rechtvaardigen. Ter illustratie: de tijd van goedkope bouwprojecten is voorbij. Veel Vlaamse bouwbedrijven gooien hier dan ook hoge ogen met een kwalitatief en duurzaam aanbod.”

QUÉ?

Is kennis van de taal een must?

Tom Vermeulen: “Professionals die ouder zijn dan 45 jaar spreken doorgaans wat Frans. Bij de jongere generatie is vooral het Engels in opmars. Hoe het ook zij, Spanjaarden drukken zich niet graag uit in een andere taal.

Ons advies luidt daarom altijd om Spaans te leren. Het opent zowel hier deuren als aan de andere kant van de Atlantische Oceaan: in Latijns-Amerika en ook alsmear meer in Noord-Amerika.”

Wat kan FIT betekenen voor Vlaamse exporteurs met ambities in Spanje?

Tom Vermeulen: “We brengen in kaart wie wie is op economisch gebied. Zo zoeken we de juiste contacten in de grote supermarktketens, zoals Mercadona en El Corte Inglés, maar we weten evengoed wie de windturbineprojecten van Iberdrola beheert in de Noordzee. Geregeld brengen we daarover marktstudies uit. Die zijn allemaal gratis te raadplegen op de website van FIT. Daarnaast organiseren we bijvoorbeeld netwerkevents tijdens beurzen en kunnen we Vlaamse

ondernemers helpen bij het plannen van hun zakenreis met een individueel afsprakenprogramma. Kortom: een hands-onbenadering.

VOORBIJ DE CRISIS

Tot slot, hoe ziet u de toekomst tegemoet?

Tom Vermeulen: “De snelheid van het economische herstel zal sterk afhangen van hoe de overheids- en EU-fondsen worden aangewend. Spanje ontvangt bijvoorbeeld 140 miljard euro van het Europese coronaherstelfonds – een bedrag dat midden 2021 vrijkomt. Eén ding is zeker: investeren in jobs, technologie en digitalisering is absoluut noodzakelijk. Maar als dat lukt, samen met een verdere Europese integratie, zal de Spaanse economie hier sterker uitkomen.”

SPAANS SPREKEN OPENT NIET ALLEEN DEUREN IN SPANJE, MAAR OOK IN LATIJNS-AMERIKA EN ZELFS NOORD-AMERIKA.





“IN NORMALE TIJDEN KOMEN ELK JAAR ZO’N 80 MILJOEN TOERISTEN NAAR SPANJE, DIE VEEL CONSUMEREN.

TESTIMONIAL **MENAPY TOM POLLYN** managing director en oprichter

MENAPY UIT HET OOST-VLAAMSE LEDE HEEFT EEN OPLOSSING UITGEDOKTERD VOOR INDUSTRIËLE SPELERS DIE WEL DUURZAME AMBITIES HEBBEN, MAAR HET LIEFST LANGE TERUGVERDIENTIJDEN VERMIJDEN. ONDER DE NOEMER SOLAR AS A SERVICE MOCHT HET BEDRIJF IN ZIJN DRIEJARIGE BESTAAN AL ENKELE PRESTIGIEUZE PROJECTEN ONTWIKKELEN. ZO BOUWDE HET IN SEGOVIA (CASTILIË EN LEÓN) HET GROOTSTE FOTOVOLTAÏSCHE ZONNE-ENERGIESYSTEEM MET AUTOCONSUMPTIE EN DERDEPARTIJFINANCIERING OP SPAANSE BODEM.

SOLAR AS A SERVICE: VLAAMSE SUCCESFORMULE VEROVERT SPANJE

Het concept achter Solar as a Service is even eenvoudig als geniaal: Menapy investeert in de plaatsing van zonnepanelen en alles wat erbij komt kijken, van financiering tot technische studies. “Het enige wat de klant betaalt, is de maandelijkse energiefactuur”, verduidelijkt **Tom Pollyn**, managing director en oprichter van Menapy. “Maar de stroom is goedkoper dan die van het net en ze kunnen meteen uitpakken met een duurzaam imago. Bovendien laten we het hele systeem na 10 à 20 jaar volledig kosteloos over. Die mix aan voordelen wordt goed gemaakt.”

ZONNIGE VOORUITZICHTEN

Tom Pollyn: “Onze marktintrede in Spanje stond in de sterren geschreven. Er is een overvloed aan zonne-uren en de netstroom is er vrij duur. Daardoor kunnen we zonder overheidssteun concurreren met de lokale energieleveranciers. Daarnaast kent het land een stabiele maakindustrie en een enorm potentieel voor zonne-energie op industriële daken. Ter illustratie: Spanje heeft driemaal meer dakoppervlakte dan ons land, maar het volume aan fotovoltaïsche zonnepanelen ligt acht keer lager. Kortom: er is een factor 24 in te halen. Bij Menapy staan er alvast 10 Spaanse projecten in de steigers.”

SPEELTIJD VOORBIJ

De snelle opmars van Menapy in Spanje kadert binnen een meer algemene trend naar duurzame oplossingen. “De periode van ‘greenwashing’ is voorbij, nu is het menens”, zegt Tom Pollyn. “Zo plant de regering om de helft van de kolencentrales te schrappen, hernieuwbare energie te promoten en de administratieve rompslomp voor internationale ondernemers te vereenvoudigen. De moeilijkheid blijft wel dat elke regio haar eigen regels hanteert, waardoor je soms onverwacht tegen muren aanloopt. Maar daarvoor rekenen we op ons lokale team.”

SPAANSE TOUCH

Sinds begin 2019 heeft Menapy een zetel in Barcelona en een vertegenwoordiging in Madrid. “Wij willen dicht bij de beslissingnemers zijn”, verklaart Tom Pollyn die keuze. “De meeste internationale bedrijven zitten in Barcelona en de nationale in Madrid. Met die twee steden bereiken we dus 95% van onze doelgroep. Daarnaast is een Spaanse touch simpelweg essentieel. We werken dan wel voor multinationals, met lokale overheden, netbeheerders en onderaannemers communiceer je beter in het Spaans. Ook voor sales is het een grote plus. Gelukkig zijn Spanjaarden doorgaans goed opgeleid en is er geen tekort aan technische profielen.”



TIP: DUIK IN HET NETWERK VAN FIT

- “DE CONTACTEN VAN FIT BARCELONA EN FIT MADRID ZIJN VAN LEVENSBELANG ALS JE JE EERSTE STAPPEN ZET IN SPANJE. DENK AAN MATCHMAKING EVENTS MET MOGELIJKE KLANTEN EN LEVERANCIERS, MAAR EVENGOED MET ANDERE VLAAMSE BEDRIJVEN, LOKALE REKRUTEERDERS EN REGIONALE INVESTERINGSAGENTSCHAPPEN.”



TESTIMONIAL STRIDE **LEANDER VERBRAEKEN** CEO

LEANDER VERBRAEKEN WAS TOT VOOR KORT CEO VAN PERFORM BETTER BENELUX, EEN ONESTOPSHOP VOOR DE OPBOUW VAN FUNCTIONELE TRAININGSRUIMTES VOOR (TOP)SPORTERS. IN VOLLE CORONAPERIODE BESLOOT DE ENERGIEKE GENTENAAR ECHTER OM MET EEN EIGEN MERK UIT TE PAKKEN: STRIDE. EEN KEUZE DIE METEEN EEN SCHOT IN DE ROOS LIJKT. SAMEN MET FIT HEEFT STRIDE AL VERSCHILLENDE INTERNATIONALE MARKTEN VEROVERD.

“MIJN SPAANSE DROOM? REAL MADRID ALS KLANT BINNENHALEN”

“We ontwikkelen de trainingsruimtes van a tot z”, steekt **Leander Verbraeken** van wal. “Zo staan we in voor zowel het design met een unieke look and feel als de effectieve opbouw van de ruimte met innovatief trainingsmateriaal, vloeren en rekken. Een formule waarmee we een brede doelgroep bereiken: van ziekenhuizen en hogescholen tot fitnesscentra en sportclubs. Ook over de grenzen!”

FIT ALS SPRINGPLAK

“In Spanje konden we met de hulp van FIT al verschillende deuren openen. Na hun introductie mochten we bijvoorbeeld aanschuiven bij de prestigieuze hockeyclub Real Club de Polo de Barcelona en – mijn persoonlijke favoriet – voetbalclub Real Madrid. Daar de trainingsruimtes verzorgen zou ons pas écht op de kaart zetten. Maar met de inrichting van drie nieuwe fitnessclubs in de provincie Extremadura zijn we deze zomer al goed gestart. En ook hierbij kwam de hulp van FIT goed van pas: dankzij hun connecties met logistieke partners in Spanje, vangen we ter plaatse makkelijk het gebrek aan eigen mankracht op.”

NA EEN INTRODUCTIE
VAN FIT BIJ MOGELIJKE
PARTNERS, SCHIET JE
AAZIJN METEEN DE
HOOGTE IN.

TESTIMONIAL DRYLOCK TECHNOLOGIES **BART VAN MALDEREN** CEO

IN SEPTEMBER MOCHT BART VAN MALDEREN, CEO VAN LUIERPRODUCENT DRYLOCK TECHNOLOGIES, DE AWARD VOOR ZAKENMAN VAN HET JAAR IN ONTVANGST NEMEN VAN DE FEDERACIÓN EMPRESARIAL DE SEGOVIA (FES). DE VOORMALIGE STERKE MAN VAN LUIERPRODUCENT ONTEX – INTUSSEN EEN CONCURRENT – IS ZO DE EERSTE BUITENLANDER AAN WIE DEZE EER TE BEURT VALT. EN DE LIEFDE IS WEDERZIJD.

VLAAMSE LUIERGIGANT WORDT ZAKENMAN VAN HET JAAR IN SPAANSE SEGOVIA

Met een investering van 60 miljoen euro – de grootste ooit in de provincie – in een productiefaciliteit en de creatie van tientallen nieuwe jobs had Bart Van Malderen een streepje voor op de rest. Maar de hechte band tussen de zakenman en Segovia gaat al decennia terug.

LOGISTIEKE TROEVEN

“Ik ken de streek al sinds 1997”, zegt **Bart Van Malderen**. “Toen kwamen we met Ontex eerder toevallig in Segovia terecht, door een overname. Intussen is het mijn tweede thuis geworden. De keuze om er een productiefaciliteit voor Drylock Technologies op te richten, is dus weldoordacht. Bovendien is het centraal gelegen Segovia de perfecte uitvalsbasis voor de rest van Spanje, Portugal, Italië en Zuid-Frankrijk.”

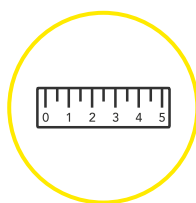
IEDEREEN WIL VOORUIT

Bart Van Malderen: “Spanjaarden staan gekend om hun heel goede werkethiek. Net als Vlamingen hebben ze een ondernemende geest en stropen ze graag de mouwen op. Zo hebben we bijvoorbeeld in het begin van de coronacrisis de switch gemaakt naar de productie van mondmaskers. In Segovia maken we nu 100.000 mondmaskers per dag. Kortom, iedereen wil vooruit en zijn steentje bijdragen. Mijn ervaringen met Spaanse werknemers zijn dan ook ronduit positief.”

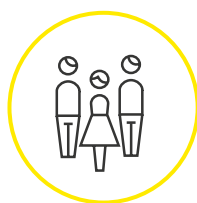


FACTSHEET SPANJE

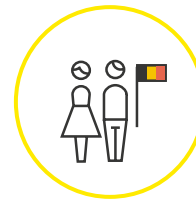
FLANDERSTRADE.BE



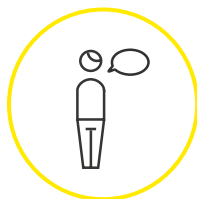
Oppervlakte
504.845 km²



Aantal inwoners
47 miljoen (2019)



**Aantal Belgen
ingeschreven in Madrid**
5.015



Officiële taal
Spaans



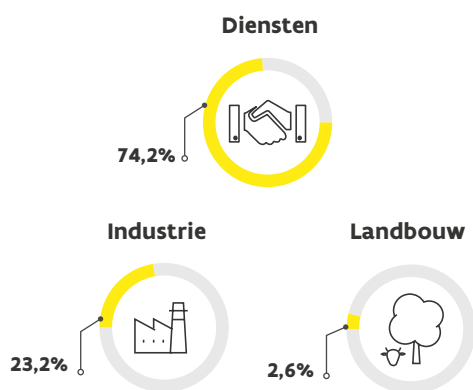
Munteenheid
Euro (EUR)

WEETJE

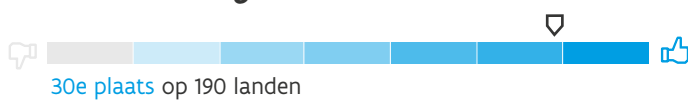


Spanje was vóór corona dé
economische groeimotor in de
eurozone.

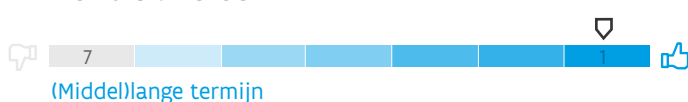
Aandeel economische sectoren in bbp



Ease of doing business index



Politiek risico



Commercieel risico (van C tot A)



Top 5 Vlaamse exportproducten naar Spanje € 8,5 miljard (2019)

- 13,9% Automobielen, tractors en andere voertuigen
- 9,5% Kunststof en werken van kunststof
- 8,7% Kernreactoren, stoomketels, machines, toestellen en mechanische werktuigen
- 6% Farmaceutische producten
- 5,3% Organische chemische producten

Top 5 Vlaamse importproducten uit Spanje € 7,4 miljard (2019)

- 37,3% Automobielen, tractors en andere voertuigen
- 8,1% Organische chemische producten
- 5,4% Minerale brandstoffen, aardolie, bitumineuze stoffen, minerale was
- 3,5% Kernreactoren, stoomketels, machines, toestellen en mechanische werktuigen
- 3,4% Kunststof en werken van kunststof

BREXIT



U VRAAGT, WIJ DRAAIEN

ONZE BREXIT-PLAAT: GRIJSGEDRAAID, MAAR NOG NIET UITGEZONGEN

IN WERELDWIJS SEPTEMBER BRACHTEN WE EEN UITGEBREID DOSSIER OVER DE BREXIT MET DAARIN DE LAATSTE LOODJES DIE BETROKKEN BEDRIJVEN MOETEN AFHANDELEN OM DE IMPACT ERVAN TE BEPERKEN. TOCH BLIJFT HET THEMA VEEL VRAGEN OPROEPEN. DAT HOEFT NIET TE VERBAZEN: EIND 2020 LOOPT DE BREXIT-OVERGANGSPERIODE AF, MAAR BIJ HET TER PERSE GAAN VAN DEZE WERELDWIJS ZATEN DE ONDERHANDELINGEN TUSSEN HET VK EN DE EU NOG ALTIJD IN HET SLOP. OF ER IN DE KOMENDE WEKEN ALSNOG EEN GLOBAAL AKKOORD UIT DE BUS KOMT OVER DE TOEKOMSTIGE HANDELSRELATIES TUSSEN BEIDE PARTIJEN, IS KOFFIEDIK KIJKEN.



Op het gevaar af dat onze plaat blijft hangen, besloten we daarom om opnieuw een lans te breken voor een optimale voorbereiding. Want de kracht van herhaling valt niet te onderschatten. Samen met onze brexit-coördinator Hans De Backer zoomen we andermaal in op de talrijke tips en inzichten uit ons brexit-dossier.

DUIMEN VOOR EEN HANDELSAKKOORD

Over minder dan twee maanden loopt de brexit-overgangperiode af. Bestaat de kans überhaupt nog dat de EU en het VK een handelsakkoord sluiten?

Hans De Backer: "De tijd dringt inderdaad, maar ik blijf voorzichtig optimistisch. Sinds de zomer boekten de Britse en Europese onderhandelaars toch enige vooruitgang. Alleen blijft het water diep op twee cruciale punten. Enerzijds wil de EU voldoende quota's zodat de Europese visserijvloot in Britse wateren kan blijven vissen. Anderzijds wil het VK vlotte toegang tot de Europese markt zonder aan soevereiniteit in te boeten. Tegelijk wil de EU haar markt met meer dan 450 miljoen consumenten pas openen als de Britten hun regelgeving – waaronder staatssteunregels – zo veel mogelijk afstemmen op de Europese marktregels.

Wordt er geen brug geslagen tussen deze standpunten, dan treft dat beide kanten van het Kanaal. Net omdat falen in feite geen optie is, denk ik dat er kans op slagen is. Zonder handelsakkoord komen er immers invoerrechten, met name in sectoren zoals de productie van voertuigen, voeding, textiel, kleding en zelfs bepaalde kunststoffen. Dat is nefast voor zowel de Britten als de EU. Om een idee te geven van hoeveel er op het spel staat: de EU heeft een Brexit Adjustment Reserve van maar liefst 5 miljard euro voorzien vanaf 2021. Daarmee wil het de meest getroffen lidstaten en sectoren ondersteunen."

HET EINDE VAN VRIJ GOEDERENVERKEER

Zelfs al gooien de onderhandelaars het op een handelsakkoord, dan nog verlaten de Britten op 1 januari de interne Europese markt en de douane-unie. Wat houdt dit in?

Hans De Backer: "Er komt sowieso een einde aan het vrijhandelsverkeer tussen de EU en het VK. Als Vlaamse exporteur zal je douaneformaliteiten, zoals uitvoeraangiften, moeten vervullen wanneer je goederen naar het VK uitvoert. Daarvoor heb je een EORI-nummer nodig om je bedrijf te identificeren bij de douane. Ook gespecialiseerde software kan een must zijn om

al deze douaneprocessen digitaal te beheren. Vooral voor kleinere bedrijven zijn douaneformaliteiten een complexe zaak om op eigen houtje in goede banen te leiden. Zij doen er goed aan om een douanevertegenwoordiger in de arm te nemen. Al wacht je daar beter niet te lang mee, want die specialisten zijn dun gezaaid."

VLOT VOOR EN DOOR DE DOUANE

Veel exportbedrijven vrezen voor lange wachttijden aan de Britse grens. Terecht?

Hans De Backer: "Alles staat of valt met een goede voorbereiding. De administratieve rompslomp kan grote proporties aannemen. Vóór je je goederen bij de douane aanmeldt, moet

je bijvoorbeeld eerst een Safety & Security Declaration of een Entry Summary Declaration invullen. Daarnaast moet de chauffeur beschikken over een Movement Reference Number of een Brits EORI-nummer om de invoeraangifte te bewijzen. Om bedrijven hierin bij te staan, vormden grote logistieke spelers zich om tot heuse douanespecialisten. Daarbij investeerden sommigen in automatisering om ook douaneformaliteiten af te handelen.

Ook de Vlaamse havens staken een tandje bij en ontwikkelden onder meer apps voor transporteurs om een vlotte goederenstroom te garanderen. De haven van Zeebrugge heeft daarbij – via RX/SeaPort - een kleurensysteem uitgerold om te vermijden dat truckchauffeurs de haven binnenrijden wanneer de douaneformaliteiten onvoldoende of niet in orde zijn."

DOUANECONTROLES IN 3 FASES

OMDAT HET VK OOK WEL BESEFT DAT ER HEEL WAT VERTRAGING IN HET SPEL IS, ZAL HET DE DOUANEFORMALITEITEN IN 2021 IN DRIE FASES INVOEREN:



1. VANAF 1 JANUARI

komen er eerst douanecontroles op accijnsgoederen – zoals alcohol en tabak – en risicovolle dieren en planten. Voor standaardgoederen heeft u dan nog zes maanden om de douaneaangifte in orde te brengen.

2. VANAF 1 APRIL

worden de controles strenger: ook bij export van dierlijke en plantaardige producten zijn dan veiligheidsdocumenten en voorafgaande kennisgeving verplicht.

3. VANAF 1 JULI

moet u voor alle soorten goederen een volledige douaneaangifte vervullen en worden alle goederentypes gecontroleerd in de 'Border Control Posts'.

Verandert er ook iets op het vlak van btw?

Hans De Backer: "Export naar het VK blijft ook na de brexit-overgangperiode vrijgesteld van btw. Alleen moet je die vrijstelling vanaf dan verantwoorden door formeel te bewijzen dat de goederen de EU-grens zijn overgestoken. Of je ook een Brits EORI- en btw-nummer nodig hebt, hangt af van de Incoterms of leveringsvoorwaarden van je Britse contracten. De kans bestaat immers dat je ook de importaangifte voor je rekening moet nemen.

Gaat het bijvoorbeeld om een 'Delivery Duty Paid'- of DDP-overeenkomst, dan ben je zelf verantwoordelijk voor alle douanestappen aan weerszijden van het Kanaal. Het gevolg: je hebt zowel een Brits btw- als een Brits EORI-nummer nodig om ook invoeraangiftes in te dienen via het CHIEF-systeem van de Britse douane. Bij een 'Ex Works'- of EXW-overeenkomst daarentegen, moet de Britse importeur de export- en importaangifte afhandelen, evenals alle transport

en verzekeringen. Dan volstaat een Belgisch btw-nummer. Wel is het raadzaam om je Britse klant enigszins tegemoet te komen. Bijvoorbeeld door een FCA-overeenkomst te onderhandelen waarbij je de uitvoeraangifte aan de Belgische douane regelt."

HET IS NU OF NOOIT

Er resten nu nog enkele weken. Wat is prioritair voor Vlaamse bedrijven?

Hans De Backer: "Veel Vlaamse exporteurs zijn in grote mate afhankelijk van handel met de Britten. Het is dus nu of nooit om je marktpositie op Britse bodem met man en macht te verdedigen. Verder blijft het in de komende maanden zaak om andere markten te verkennen en je exportactiviteiten te diversifiëren om risico's te spreiden. Daarvoor kan je via FIT heel wat steun- en adviesinstrumenten aanvragen."

GEZOCHT BREXIT-KAMPIOENEN!

OVER DE BREXIT IS AL VEEL INKT GEVLOEID, MAAR ER IS ALTIJD RUIMTE VOOR INSPIRERENDE VOORBEELDEN VAN GOED VOORBEREIDE ONDERNEMINGEN. BENT U ZO'N BEDRIJF? EN DEELT U UW ERVARING GRAAG MET UW COLLEGA-ONDERNEMERS? LAAT HET ONS WETEN VIA brexit@fitagency.be. EN WIE WEET, BRENGEN WE UW VERHAAL BINNENKORT VIA ONZE ONLINE COMMUNICATIEKANALEN.



OM HET AF TE LEREN: ONZE 6 BELANGRIJKSTE BREXIT-TIPS

1. BRENG HET VOLLEDIGE KOSTENPLAATJE IN KAART

Douane-uitklaringen en -inklaringen, nieuwe IT-infrastructuur, logistieke aanpassingen, bufferstocks, personeelsopleidingen ... De brexit veroorzaakt mogelijk heel wat interne en externe meerkosten. Breng die in kaart op basis van uw huidige transacties met het VK om cashflowvoorspellingen te maken en financiële buffers aan te leggen.

2. GA DE MOGELIJKE IMPACT VAN INVOERRECHTEN NA

Zonder handelsakkoord tussen de EU en het VK komen er invoerrechten op basis van de tarieven van 'meest begunstigde natie' van de Wereldhandelsorganisatie. Bedrijven die het zekere voor het onzekere willen nemen, maken idealiter een inschatting van de impact van dit scenario op hun prijzen en verkoop als deel van hun cashflowanalyse.

3. DEK U IN TEGEN WISSELKOERS- EN ANDERE FINANCIËLE RISICO'S

Het Britse pond is volatieler geworden, met hogere wisselkoersrisico's tot gevolg. Die kan u het hoofd bieden door contracten in euro te onderhandelen of door een wisselkoersclausule te voorzien, zodat u prijsaanpassingen kan doorvoeren. Is dit niet mogelijk, check dan bij uw bank of een termijncontract of andere financiële instrumenten nodig zijn.

4. VOLG DE WERELD VAN NORMEN EN VERPAKKINGEN OP DE VOET

De impact van de brexit op normen en verpakkingsvoorschriften zal in eerste instantie beperkt zijn. Maar na verloop van tijd kunnen de Europese en Britse spelregels van elkaar afwijken. Volg deze materie op via uw beroepsfederatie, het Belgisch Bureau voor Normalisatie (NBN) en het Belgisch Verpakkingsinstituut (BVI).

5. MAAK UW CONTRACTEN BREXIT-PROOF

Herlees al uw bestaande contracten om na te gaan of de contractuele verplichtingen ook na de brexit-overgangperiode werkbaar blijven voor uw bedrijf. Veranderen de oorspronkelijke voorwaarden bijvoorbeeld te ingrijpend, dan doet u er goed aan om uw handelscontracten te heronderhandelen met uw afnemers in het VK.

6. DIVERSIFIEER UW EXPORTACTIVITEITEN

Bent u in grote mate afhankelijk van export naar het VK, maak dan zeker gebruik van de laatste maanden van de brexit-overgangperiode om alternatieve markten te onderzoeken. FIT helpt u graag uw diversificatiemogelijkheden in kaart te brengen en na te gaan voor welke ondersteunende subsidies u mogelijk in aanmerking komt.

DE ULTIEME BREXIT-CHECKLIST

AANDACHTS-PUNT	TO DO	BENODIGDE TIJD	IDEALITER
DOUANE-FORMALITEITEN	Vraag een Belgisch EORI-nummer aan.	Enkele dagen	2020
	Huur een externe douanevertegenwoordiger in als uw personeel niet vertrouwd is met het PLDA-aangiftesysteem van de douane.	Enkele weken	2020
	Installeer gespecialiseerde douanesoftware als u veel aangiftes zal moeten doen.	Enkele maanden	2020
	Vraag eventuele douanevergunningen aan (bv. douane-entrepot, actieve of passieve veredeling).	Enkele maanden	2020
	Bij Delivered Duty Paid-verkoop (DDP): vraag een Brits EORI- en btw-nummer aan.	Enkele dagen	2020
	Bij DDP-verkoop: huur een Britse 'customs agent' in voor de invoeraan-gifte in het VK en een 'fiscal agent' voor de Britse btw-aangifte.	Enkele weken	2020
INVOERTARIEVEN (BIJ EEN NO-DEAL)	Check via www.gov.uk/check-tariffs-1-january-2021 of er invoertarieven gelden voor uw goederencodes. Zo ja, voorziet uw contracten van een prijszonderhandelingsclausule.	Enkele uren	2020
	Focus op exportdiversificatie indien deze tarieven mogelijk tot markt-verlies in het VK leiden.	Enkele maanden	2020
VOEDSEL-VEILIGHEIDS-CONTROLES	Voor export van risicovolle dieren en planten: bereid u voor op controles aan de Border Control Posts of Designated Points of Entry.	Enkele dagen	2021
	Voor export van levende dieren: bekom een gezondheidsattest via de Vlaamse dienst voor dierenwelzijn.	Enkele dagen	2021
BTW (PROCEDURE EN AANGIFTE)	Voor btw-vrijstelling: zorg dat u formeel kan aantonen dat uw goederen de EU-grens zijn overgestoken.	Enkele dagen	2021
	Bereid u voor om uw btw-aangifte en handelsrapportering via Extrastat te doen (in plaats van via Intrastat).	Enkele dagen	2021
EINDE VRIJ PERSONEN-VERKEER	Bepaal of u in het VK extra EU-personeel nodig heeft (alleen personen met specifieke skills zullen nog op Britse bodem aan de slag kunnen).	Enkele weken	2020
LOGISTIEKE VOORBEREIDING	Ga na of uw logistieke partners en transporteurs voorbereid zijn om de nodige aangiftes te doen aan Belgische en Britse zijde.	Enkele weken	2020
	Check of uw logistieke partners ook optreden als douanevertegenwoor-diger en/of ze het aangifteproces kunnen automatiseren.	Enkele maanden	2020
FINANCIËLE IMPACT	Breng interne meerkosten van de brexit in kaart.	Enkele weken	2020
	Bij facturatie in Britse pond: vraag uw bank hoe u zich kan indekken tegen wisselkoersrisico's.	Enkele weken	2020
INTELLECTUELE EIGENDOM	Bepaal hoe u nieuwe merken of modellen zowel in de EU als het VK zal deponeren.	Enkele weken	2021

MEER WETEN OVER DE MOGELIJKE IMPACT VAN DE BREXIT?

Ons brexit-team staat paraat met raad en daad via brexit@fitagency.be.

Via onze website www.brexitready.be ontdekt u bovendien tal van praktische tips en webinars.

TELEX

De webshop www.thebabyscorner.be kaapt de publieksprijs weg op de befaamde Nederlandse Sana B2B E-Commerce Awards 2020. Uit meer dan honderd internationale cases selecteerde het Sana expertpanel de tien meest opvallende cases op het vlak van gebruikerservaring, e-commercesucces, visie en innovatie. Het publiek stemde **THE BABY'S CORNER** uit het Oost-Vlaamse Nazareth tot winnaar.

////STOP////

BROUWERIJ ROMAN, de oudste familiebrewerij van België, viel dit jaar drie keer in de prijzen op de prestigieuze 'World Beer Awards' in Londen. Het internationale jurypanel bekroonde de smaakvolle Ename Pater in de categorie blonde bieren. Net als vorig jaar, kaapten ook beide bio-speciaalbiere van Adriaen Brouwer een ereprijs weg: goud voor Adriaen Brouwer Oaked (categorie wood aged) en brons voor Adriaen Brouwer Tripel (categorie tripel).

////STOP////

Nog op de 'World Beer Awards', sleepte **HUISBROUWERIJ DE VLIET** voor het tweede jaar op rij een gouden medaille in de wacht. Ditmaal met hun nieuwste bier Vliet Dubbel, een ongefilterd streekbier. Hierbij geeft de kleine brewerij enkele grote merken zoals St-Bernardus en Delirium het nakijken.

////STOP////

De Gouden Carolus Whisky Infused, van de Mechelse brewer **HET ANKER**, doet zijn naam alle eer aan. Al voor de derde keer werd het brouwsel verkozen tot 'World's Best Spirit Flavoured Beer', goed voor de tiende gouden medaille intussen. Ook de Gouden Carolus Classic (Belgian Style Strong) en Gouden Carolus Christmas (Herb & Spice) kregen de hoogste onderscheiding. **BROUWERIJ DUVEL MOORTGAT** uit Breendonk werd bekroond in de categorie World's Best Pale Ale – Belgian Style Strong en ontving goud voor de Cherry Chouffe.

////STOP////

Ook de Limburgse brewers van **BELGIAN CRAFT BEER COMPANY** deelden in de prijzen op de 'World Beer Awards'. De gouden medaille voor de Grashopper, in de categorie IPA, spande de kroon. Het zilver was voor Kristoffel Wit van **BROUWERIJ MARTENS**, die met de Martens Gold ook het brons op zijn naam schreef. Het alcoholvrije brouwsel van **FORCE MAJEUR** kreeg een bronzen plak. **JEF CORNELISSEN** vervolledigt de erehaag met brons voor de Cornelissen Luxury Lager en het Kriekenbier Wheat.

////STOP////

Binnenkort vaart de allereerste waterstofsleeperboot door de Antwerpse haven, een wereldprimeur. Onder de naam BeHydro ontwikkelde de Antwerpse redersgroep **CMB**, samen met de Gentse motorfabrikant **ABC**, de eerste dual-fuel tank op waterstof. De groene motor heeft een vermogen van 1 MW en stoot tot 85% minder CO₂ uit. Deze revolutionaire ontwikkeling moet op termijn leiden tot een massale vergroening van schepen, treinen en elektriciteitsgeneratoren.

////STOP////

Het doel is eenvoudig: de afvalwereld definitief in de richting van circulaire recycling sturen. En dus pakt Bruggeling Luc Desender uit met een technologisch hoogstandje. Met **'MADE IN WEST-VLAANDEREN'** investeert hij in een installatie die olie distilleert uit afval, goed voor zo'n 20 miljoen liter per jaar. Het project leidde tot een joint venture met de Nederlandse technologie- en energiegroep Petrogas/bluealp/Den Hartog.

////STOP////



Tweemaal prijs voor **KNOWLIAH**, het Antwerpse softwarebedrijf dat opnieuw internationale erkenning kreeg van het gerenommeerde onderzoeks- en adviesbureau Gartner. In twee toonaangevende Market Guides looft Gartner de software-aanbieder voor juridische afdelingen als een van de meest representatieve wereldwijd. Opvallend: ook dit jaar is Knowliah het enige Belgische softwarebedrijf dat in de rapporten is opgenomen.

////STOP////

Opvallend beeld in de Ronde van Frankrijk dit jaar. Het 60-koppige team Jumbo-Visma van onder meer Wout van Aert was uitgerust met een gepersonaliseerde bril. Die was voor de gelegenheid geel 'getuned' door **OPTIEK VAN GORP** uit Beerse. De opticien is een echte autoriteit in het personaliseren van sportbrillen. Dankzij een speciale airbrushtechniek staan wielrenners en sporters wereldwijd te blinken in een uniek ontwerp. Zo ook olympisch kampioen Greg Van Avermaet.

////STOP////

Coronaproof vergaderen zonder mondmasker? Het kan binnenkort dankzij Erika, een innovatieve vergadertafel. Pascal Mannekens, zaakvoerder van de Boortmeerbeekse beddenzaak **BEDKING**, ontwikkelde een geventileerde tafel met ingebouwd reinigingssysteem, dat het virus uit de lucht haalt. Specialisten zijn unaniem positief over het gepatenteerde systeem. Zo hoeven we in de herfst- en wintermaanden alvast niet meer buiten te vergaderen.

////STOP////

28

Zoveel miljoen euro hoopt het Hasseltse IT-bedrijf **CEGEKA** binnen te halen met een ambitieuze raamovereenkomst dat het sloot met EASA, het Europees Agentschap voor de Veiligheid van de Luchtvaart. Gedurende 4 jaar nemen Cegeka en partner Serco alle IT-diensten voor hun rekening. Zowel ondersteuning van de bestaande infrastructuur als de ontwikkeling en uitrol van nieuwe services. Om zijn voetafdruk binnen de Europese instanties te verstevigen, opende de Limburgse IT-speler 2 nieuwe kantoren in Brussel.

MAAK VAN EUROPA HET EERSTE KLIMAAT- NEUTRALE CONTINENT!

MET DE GOEDKEURING VAN DE EUROPESE KLIMAATWET IN OKTOBER WERD ALWEER EEN MIJLPAAL BEREIKT IN DE LANCIERING VAN DE GREEN DEAL. MAAR WAT HOUDT DIT AMBITIEUZE PROJECT EXACT IN? EN HOE KAN U ERAAN MEEWERKEN? DIT MOET U WETEN.

WAT IS DE EUROPESE GREEN DEAL?

De Green Deal is het plan van de Europese Commissie om de EU **tegen 2050 klimaatneutraal** te maken. Dat betekent onder meer dat Europa de uitstoot van broeikasgassen tot nul wil herleiden en ook de vervuiling een halt wil toeroepen. De grote middelen worden daarbij niet geschuwd. Een budget van zowat duizend miljard euro moet de Green Deal definitief op de rails krijgen tegen 2030. Loopt alles volgens plan, dan zou Europa het eerste klimaatneutrale continent ter wereld worden.

HOE KAN U DE GROENE AMBITIES HELPEN WAARMAKEN?

Op 17 september 2020 zag de **Green Deal Call** het licht. Daarin worden bedrijven opgeroepen om onderzoeks- en innovatieprojectvoorstellen in te dienen rond 2 ondersteunende thema's (kennis versterken en burgers betrekken) en 8 kernthema's:

- #1.** VERHOOGING VAN DE KLIMAATAMBITIE
- #2.** SCHONE, BETAALBARE EN VEILIGE ENERGIE
- #3.** INDUSTRIE VOOR EEN SCHONE EN CIRCULAIRE ECONOMIE
- #4.** ENERGIE- EN GRONDSTOFFEFFICIËNTE GEBOUWEN
- #5.** DUURZAME EN SLIMME MOBILITEIT
- #6.** VAN BOER TOT BORD
- #7.** BIODIVERSITEIT EN ECOSYSTEMEN
- #8.** EEN GIFVRIJ MILIEU EN GEEN VERVUILING

BUDGET

Met een totaalbudget van 1 miljard euro is de Green Deal Call de grootste oproep ooit binnen het Europese steunprogramma Horizon 2020 (H2020).

DOELGROEP

Consortia met partners uit minstens drie EU-lidstaten. Idealiter werken zij multidisciplinaire projecten uit met uitzicht op tastbare resultaten binnen 5 jaar.

DEADLINE

Alle voorstellen moeten online worden ingediend **vóór 26 januari 2021**.



Advies voor uw onderneming binnen handbereik



WAAR VINDT U PARTNERS?

Enterprise Europe Network organiseert tal van **matchmakingevents**. Zo zijn er van 1 tot 4 december de virtuele Green Days, het officiële b2b-event van de milieuvakbeurs Pollutec. Na een Franstalige conferentie over de Green Deal en Europese steunprogramma's volgen twee dagen met b2b-meetings. Intussen kan u ook advies inwinnen bij experts van de Europese Commissie en Enterprise Europe Network. Inschrijven is gratis en kan nog tot 13 november via de beurswebsite: green-days-pollutec-2020.b2match.io.

MEER WETEN OVER DE GREEN DAYS?

Neem contact op met Peter Jaspers van co-organisator FIT via 02 504 87 08 of peter.jaspers@fitagency.be.

Daarnaast kan u altijd terecht bij het team van Enterprise Europe Network Vlaanderen voor een individuele begeleiding in uw zoektocht naar consortiumpartners in andere landen. Samen met de National Contact Points van H2020 kan het netwerk u informeren over de deelnemingsvoorwaarden van het programma en u doorheen de indieningsprocedure loodsen.

INDIVIDUELE BEGELEIDING BIJ HET ZOEKEN VAN PARTNERS?

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

RUIM 3.500 B2B-MEETINGS

OP 'H2020 VIRTUAL BROKERAGE EVENT ON EUROPEAN GREEN DEAL CALL'

Op 13 en 14 oktober 2020 organiseerde Enterprise Europe Network een internationaal partnerevent met presentaties over de Green Deal én een-op-een vergaderingen. Liefst 2.400 deelnemers uit 46 landen tekenden hierop in, waarvan 32 uit Vlaanderen. Het resultaat: ruim 3.500 meetings waarin deelnemers hun netwerk uitbreidden.

Andere (virtuele) events zullen ongetwijfeld volgen!

LIMBURGSE ECO-PLASTICS KRIJGEN EUROPESE ERKENNING

DE EUROPESE INNOVATIERAAD (EIC) HEEFT EERDER DIT JAAR OOK AL 307 MILJOEN EURO VERDEELD ONDER 64 SCALE-UPS UIT 17 LANDEN. HET DOEL: DE GREEN DEAL ONDERSTEUNEN DOOR DISRUPTIEVE INNOVATORS EN GAMECHANGERS TE HELPEN BIJ DE INTERNATIONALE COMMERCIALISERING VAN HUN OPLOSSINGEN. TOT DE WINNENDE 'HIGH RISK, HIGH POTENTIAL'-BEDRIJVEN BEHOORT OOK TECHNOLOGIESPELER **B4PLASTICS** UIT MAASMECHELEN.

B4Plastics ontwikkelt, ontwerpt en distribueert eco-plastics. Met het oog op een duurzamere wereld gebruikt het daarbij vooral streekgebonden, hernieuwbare en biologisch afbreekbare grondstoffen. Zo brengt B4Plastics onder meer composteerbare rietjes en vezeldraad voor 3D-printing op de markt.

IDEALE MATCH

Het bedrijf van bio-ingenieur Stefaan De Wildeman draagt bij aan liefst 4 van de 8 kernambities van de Europese Green Deal. Vooral het aanbod FortePlastics kan op veel bijval rekenen. Dat zijn ijzersterke, afbreekbare materialen voor gebruik in onder meer visnetten, textiel en tapijten. Het risico op microplastics wordt daarbij tot een minimum herleid. De jury van het steunfonds EIC Accelerator Pilot (H2020) was zodanig onder de indruk van deze milieuvriendelijke oplossing dat B4Plastics een forse financiële steun kreeg voor de verdere commerciële uitrol van FortePlastics.

HEEFT U VRAGEN OVER HET EUROPESE STEUNPROGRAMMA EIC ACCELERATOR?

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

BEURZEN

2 BELGIAN DAY - KARACHI

2 december 2020

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

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

3 JEC WORLD - PARIJS

9 tot en met 11 maart 2021

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

CONTACT? Sara Caudron +32 2 504 87 60 of sara.caudron@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 GASTRONORD - STOCKHOLM

23 tot en met 25 maart 2021

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

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

6 ARAB HEALTH - DUBAI

21 tot en met 24 juni 2021

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

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

7 VITAFOODS - GENEVE

4 tot en met 6 mei 2021

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

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

8 PARIS AIR SHOW - PARIS

21 tot en met 27 juni 2021

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

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

9 MOBILE WORLD CONGRESS - BARCELONA

28 juni tot en met 1 juli 2021

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

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

WEBINAR

1 BREXIT MET FOCUS OP TRANSPORT EN LOGISTIEK

9 november 2020

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

CONTACT? Hans De Backer op +32 504 87 10 of brexit@fitagency.be

KALENDER

VRAGEN OVER INTERNATIONAAL ONDERNEMEN?

INSCHRIJVEN?

www.flanderstrade.be

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

6

2

4

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 beursstanden 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-

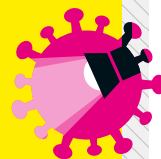
evenement hoeven zelf niets te doen om te genieten van deze maatregel. Voor de vakbeurzen in 2021 kunnen we de korting pas berekenen als we definitief uitsluitel hebben over de duurtijd van deze steunmaatregel.

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.





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