

WERELDWIJS

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

137

01 \ 2021

TADBLU

STUURT ROUWJUWELEN
DE WERELD IN

KANSEN ÉN
UITDAGINGEN IN
HET VK

EDITO

MAAK ER EEN GEZOND, GELUKKIG
EN FIJN NIEUW JAAR VAN!

Beste lezer,

Eerst en vooral: onze allerbeste wensen voor 2021! Zoals iedereen hopen we ook bij FIT hartsgrondig dat we snel betere tijden tegemoetgaan. Hoewel het om een symbolische overgang gaat, voelt het alsof we een bladzijde omslaan en opnieuw een blanco pagina mogen invullen.

Toch zal het nog niet meteen anders en beter zijn, dat beseffen we allemaal. Maar dat betekent dat we net nu nog harder moeten inzetten op herstel. We moeten er klaar voor zijn om meteen kansen te grijpen als ze zich aandienen. Daarom blijven we deze Wereldwijs maken, ook al is het in deze onzekere tijden soms koffiedik kijken.

Ook daarom is onze Exportbeurs begin volgende maand relevanter dan ooit. Een toegewijd team van FIT, standhouders en partners werkt op volle kracht om u een volwaardige, interactieve, inspirerende en inzichtrijke beleving aan te bieden. Daarvoor hebben we uiteraard ook u nodig. Hoe u zich inschrijft en wat u mag verwachten, leest u verderop.

Laten we samen naar de toekomst kijken – die anders zal zijn – en de ervaringen en lessons learned uit 2020 gebruiken om opportuniteiten stevig vast te pakken. Samen maken we uw internationale ambities waar! Dat is niet zomaar een goed voornemen voor 2021, het is de kern van ons bestaan. Daarvoor gaan we telkens voluit, ook dit jaar.

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

01\2021 **137**

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 TADBLU

BESCHERMING
VAN JE
INTELLECTUELE
EIGENDOM: BEGIN
MET DE BENELUX,
DAN IS HET
MAKKELIJKER OM
DAARNA UIT TE
BREIDEN.

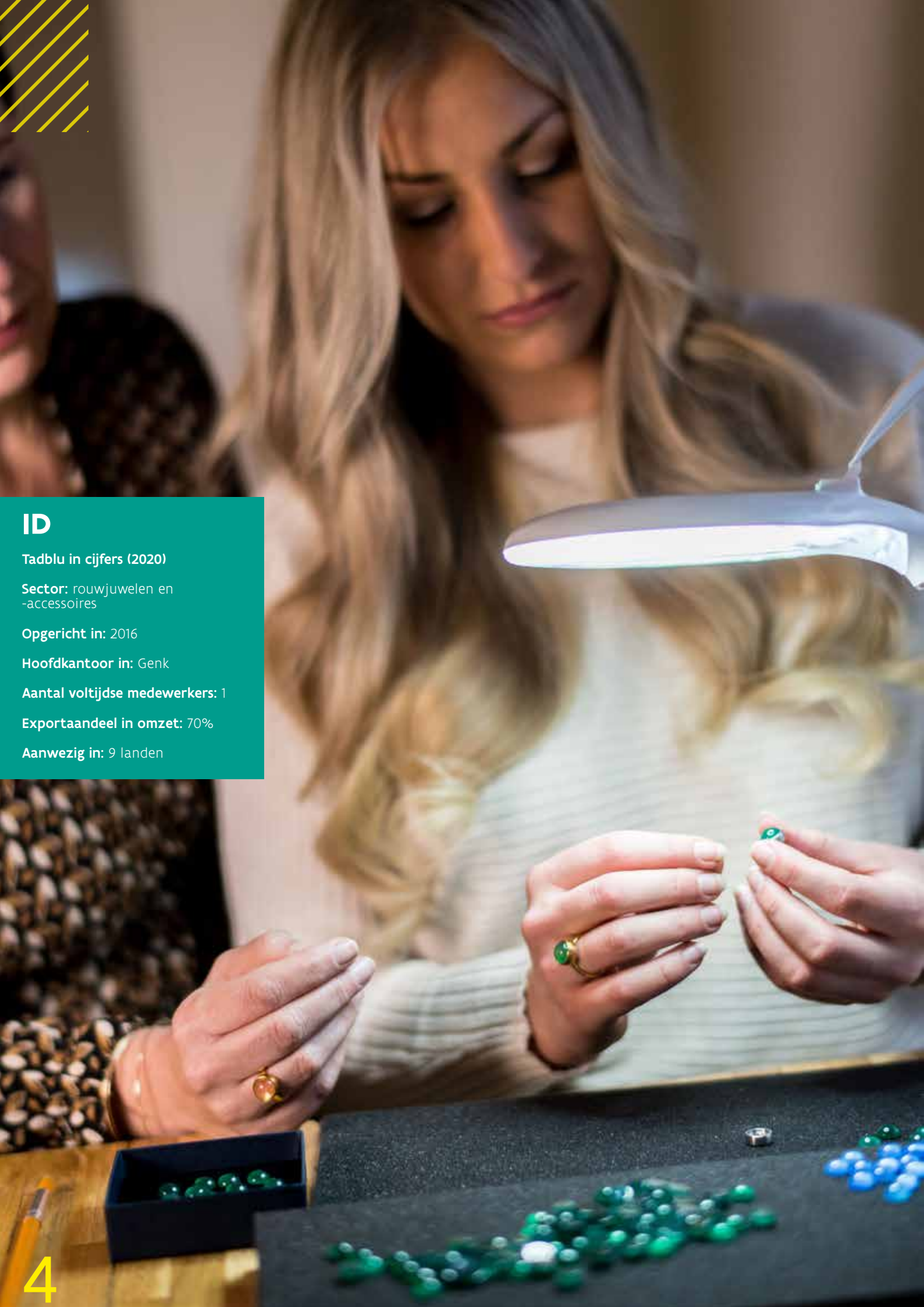
10 DOSSIER

VK

Waar kansen en uitdagingen
twee kanten van dezelfde munt zijn

INHOUD

- 8 **TELEX**
- 20 **BREXIT**
- 24 **EXPORTBEURS 2021**
- 26 **ENTERPRISE EUROPE NETWORK**
- 29 **MARKTINFO**
- 30 **KALENDER**



ID

Tadblu in cijfers (2020)

Sector: rouwjuwelen en -accessoires

Opgericht in: 2016

Hoofdkantoor in: Genk

Aantal voltijdse medewerkers: 1

Exportaandeel in omzet: 70%

Aanwezig in: 9 landen

TADBLU

SCOORT MET TRENDY ROUWJUWELEN

ROUW, VERLIES EN VERWERKING ZIJN THEMA'S DIE PATRICK LACHAPELLE EN ZIJN NEDERLANDSE PARTNER CYNTHIA BUSCHMAN AL JAREN BEZIGHOUDEN. IN DIE MATE DAT HUN DRANG OM DE PIJN VAN ROUWENDEN TE VERZACHTEN IN 2016 UITMONDDE IN EEN BUSINESSMODEL: MODERNE ROUWJUWELEN VOOR UITVAARTONDERNEMINGEN EN CREMATORIA. 'EEN NICHE IN EEN NICHESECTOR', OMSCHRIJVEN DE OPRICHTERS HET ZELF. MAAR WEL EEN DIE WERELDWIJD AANSLAAT. VANUIT HUN THUISBASIS IN GENK – HET VOORMALIGE ATELIER VAN KUNSTENAAR PIET STOCKMANS – VINDT HET AANBOD VAN TADBLU ZIJN WEG NAAR VERSCHILLENDE CONTINENTEN.

Het zaadje voor de tweemanszaak werd gelegd tijdens de Europese vluchtelingencrisis in 2015. Cynthia Buschman werkte toen in het noodopvangcentrum van Leopoldsbuurg, waar honderden Irakezen, Syriërs, Afghanen en andere nationaliteiten in prefab woonunits bij elkaar woonden. "Velen onder hen hadden kleine voorwerpen meegesmokkeld om de herinnering aan overleden of achtergebleven naasten levendig te houden", zegt ze. "Daardoor ben ik me gaan verdiepen in de markt van herinnerings- of rouwjuwelen. En wat bleek: wat er dan te krijgen was, werd in India of China gemaakt en blonk vooral uit door het hoge kitschgehalte. Dat kon beter."

NIEUWE WIND IN EEN CONVENTIONELE MARKT

Om hun goede voornemens in de praktijk om te zetten, legden Cynthia Buschman en Patrick Lachapelle hun troeven samen. Zij is het creatieve brein, hij verzorgt de technische uitwerking. Onder de naam 'Beads of Love' – de voorloper van Tadblu – testten de (zaken)partners enkele maanden

EEN JAAR NA DE EERSTE BEURSDAELNAME HADDEN CONCURRENTEN ONS AL GEKOPIEERD.

later het potentieel van hun smaakvolle rouwjuwelen en -accessoires op de jaarlijkse uitvaartbeurs Funeral@Work in Leuven.

Wat was het overheersende gevoel na een eerste beursweekend?

Patrick Lachapelle: "Tevredenheid. Veel deelnemers hadden de mond vol van onze handgemaakte leren armbanden waarin je wat as of een haarlok kon bewaren. Dat was tot dan ongezien. We hadden bovendien bewust voor de middenweg gekozen: betaalbaar design. Beter dan de producten van goedkope Aziatische makelij, maar minder exclusief dan de luxeproducten van juweliers. Die formule sloeg aan."

Cynthia Buschman: "Zo goed dat we meteen geconfronteerd werden met de andere kant van de medaille. Tijdens de beurs bleken twee enthousiastelingen later concurrenten te zijn die er zelf een stand hadden. Het was eigenlijk al verdacht dat ze geen naambordje droegen. Het gevolg: tegen de volgende beurseditie hadden ze onze herenarmbanden gekopieerd, inclusief kleurencombinaties."

BESCHERMEN IS ZILVER, INNOVEREN IS GOUD

Welke opties zijn er om te voorkomen dat kopiëren een blijvend probleem wordt?

Patrick Lachapelle: "Je kan moeilijk mensen verbieden om armbandjes of juwelen te maken, en ook kleuren zijn vrij te gebruiken. Maar in 2017 kwamen we met een concept dat wél registreerbaar was. Veel ondernemers uit de uitvaartsector vroegen ons in de beginfase naar een concept waarbij ze de juwelen of accessoires zelf konden vullen. Daarvoor heb je een grotere vulruimte en een volmaakt afsluitmechanisme nodig – iets wat we na een intensieve studieronde konden aanbieden. We brachten het nieuwe aanbod onder de naam Tadblu op de markt en maakten meteen werk van een uitgebreide bescherming via modelregistratie."

Wat moeten beginnende exporteurs zeker onthouden voor de bescherming van hun intellectuele eigendom?

Patrick Lachapelle: "Begin met een bescherming in de Benelux. Dat gebeurt bij het BOIP en is relatief goedkoop en eenvoudig. Daarna is het makkelijker om een Europese bescherming aan te vragen, want je kan verwijzen naar een eerder goedgekeurd dossier. Ook aanvragen voor andere focusmarkten lopen vlotter met een Europese of Benelux-bescherming op zak. Maar beschermd of niet: je moet vooral blijven innoveren om de concurrentie voor te blijven. Alleen zo maak je naam en faam."



VOOR DE
BESCHERMING VAN
JE INTELLECTUELE
EIGENDOM:
BEGIN JE MET DE
BENELUX, DAN IS
HET MAKKELIJKER
OM DAARNA UIT
TE BREIDEN.

DE VS ALS SPRINGPLANK

Wanneer ontstond het idee om internationaal te gaan met Tadblu?

Cynthia Buschman: "Patrick en ik zijn fervente reizigers, dus die ambitie was er van bij de start. Bovendien zijn we actief in een echte nichemarkt, waardoor het buitenland al snel lonkt. Toch was ons eerste internationale wapenfeit een eerder toevallige samenloop van omstandigheden."

Patrick Lachapelle: "Inderdaad. Ik gaf als jiu-jitsu-grootmeester les in de VS toen Amerikaanse vrienden ons overtuigden om de sprong te wagen. Na de inschrijving bij de NFDA – de Amerikaanse associatie voor funeraire diensten – tekenden we in voor een gerenommeerde beurs in Salt Lake City. Ondanks de grote interesse bleef een Amerikaanse deal uit. Maar omdat je op zo'n beurs de hele wereld bijeen hebt, haalden we wel een slag thuis in andere markten. We legden er de eerste contacten met onze huidige distributeur voor Nederland en die voor Australië, bijvoorbeeld. En zo ging de bal aan het rollen."

GOED OMRINGD IS GOED BEGONNEN

Welke tips heeft u voor een geslaagde beursdeelname?

Patrick Lachapelle: "Schakel de hulp van FIT in bij de voorbereiding. De adviseurs Internationaal Ondernemen hielpen ons niet alleen bij het opstellen van een

breder exportplan, maar ook bij het maken van een beursplan. Daarnaast bieden de publicaties van FIT een schat aan informatie voor beursdeelnames. Je krijgt begeleiding bij het landenonderzoek en je kan zelfs een financieel duwtje in de rug krijgen – iets waar we vandaag nog altijd van gebruikmaken."

Cynthia Buschman: "Tijdens de beurs zelf is het vooral een kwestie van je gezond verstand te gebruiken. Spring bijvoorbeeld niet direct op een aantrekkelijk ogende deal. Zo komen veel handelsagenten met mooie verhalen aanzetten, terwijl er soms meerdere addertjes onder het gras zitten. Neem dus de tijd om voldoende info in te winnen voor je toezegt. Zeker omdat handelsagenten doorgaans heel goed beschermd zijn en je al snel in een contract belandt waar je moeilijk onderuit komt."

Met welk type zakenlui gaan jullie wél in zee?

Cynthia Buschman: "Behalve in eigen land, waar we rechtstreeks met 130 uitvaartcentra en crematoria werken, verkiezen we distributeurs. Vaak willen die meteen exclusiviteit, maar we kiezen ervoor om eerst een jaar de kat uit de boom te kijken via een gentlemen's agreement. Bij een positieve evaluatie sluiten we een exclusiviteitscontract. Ook hiervoor rekenen we op de expertise van FIT, want internationale contracten zijn niet meteen onze specialiteit. Zo leerden we dat je voor Amerikaanse klanten het best cheques als betalingsmiddel opneemt. Hoewel dat hier een ver verleden lijkt, zijn cheques daar nog heel gewoon. Bovendien zijn de standaardcontracten van FIT een welkom startpunt."

AMERIKANEN, EEN RAS APART

In welke landen staat Tadblu sterk?

Patrick Lachapelle: “We zijn actief in Nederland, het VK, Ierland, Spanje, Griekenland, Denemarken, Zwitserland, Australië en de VS. Vooral de Amerikaanse markt oogt beloftevol. Tijdens de voorbereiding van een beurs in Chicago in 2019, raadde de Limburgse Voka-ambassadeur voor de VS ons aan om samen een lokaal kantoor op te richten. En dat is gelukt in 2020! Vanuit Chicago zijn nu 3 mensen aan de slag voor ons. Het resultaat liet niet lang op zich wachten: na 6 maanden bereikten we een akkoord met een grote klant. En we zijn in onderhandeling met de grootste distributeur van funeraire diensten ter wereld.”

Een lokaal kantoor lijkt een grote stap voor een tweemanszaak. Is dat een must voor de Amerikaanse markt?

Cynthia Buschman: “In zekere zin wel. Amerikanen mogen dan wel heel vriendelijk zijn in de omgang, ze doen liever zaken met landgenoten. Wil je dus jezelf niet in de voet schieten, dan blijft er maar een optie over. Bovendien moet alles zo snel mogelijk gebeuren – asap, zeg maar – en daarmee bedoelen ze gisteren, niet morgen. Maar het moet gezegd: na een klein jaar kunnen we enkel besluiten dat de investering loont.”

VAN CULTUUR TOT WETGEVING: EXPORHODES

Zijn er landen waar Tadblu maar moeilijk voet aan de grond krijgt?

Patrick Lachapelle: “Scandinavië is geen makkelijke markt voor ons. Na gesprekken met meerdere Vlaamse Economische Vertegenwoordigers van FIT bleek dat de mensen in Noord-Europa simpelweg te nuchter zijn voor rouwjuwelen. Na het afscheid van een naaste hoeft een apart voorwerp niet meer. Wat daar beter werkt: rouwjuwelen voor dieren. We merken dat mensen soms emotioneler worden door een overleden huisdier dan voor een familielid of vriend. Dat gebeurt overigens niet enkel daar. Ook in onze thuismarkt vormt de herinnering aan dieren 30% van onze omzet. In Japan is het dan weer de gewoonte om de overledenen achter te laten op de begraafplaats en daar een soort van altaar met herinneringsvoorwerpen te voorzien.”

Cynthia Buschman: “Niet enkel de cultuur kan roet in het eten gooien, ook de wetgeving kan dwarsliggen. Zo is het in landen zoals Frankrijk, Duitsland en Polen verboden om de as van een overledene te scheiden. Sommige Duitse deelstaten stappen daarvan af, maar een Franse of Poolse marktintrede zal niet voor binnenkort zijn.”

DURF TE VRAGEN!
HET IS NORMAAL
DAT JE NIET
ALLES WEET.

WAAROM ZOU
NOORD-ITALIË
WEL LUKKEN EN
NEW YORK NIET?

COVID-19 LAAT SPOREN NA

Welke exportbestemming zouden jullie graag nog aan het palmares toevoegen?

Patrick Lachapelle: “Net voor COVID-19 stonden we op het punt om een doorbraak in Latijns-Amerika te realiseren. In die optiek was de pandemie een echte spelbreker. Hopelijk kunnen we binnenkort de banden weer aanhalen. En waar mogelijk, willen we ook Duitsland veroveren: een enorme markt met een sterke koopkracht.”

Heeft COVID-19 ook in eigen land een bepalende invloed gehad?

Patrick Lachapelle: “Zeker. Onze verkoop lag in grote delen van 2020 volledig stil. Per uitvaart was slechts een beperkt aantal plaatsen voorzien. Alles moest snel gebeuren en voor een bezoek langs de winkel was bijna nooit tijd. De uitvaartondernemers waren overigens zelf druk in de weer, dus extra's zoals onze rouwjuwelen werden zelden aangeprezen.”

EXPORT IN HET DNA

Welke gouden exporttips kunnen jullie delen met de lezers van Wereldwijs?

Cynthia Buschman: “Durf te vragen! Aan gespecialiseerde diensten zoals FIT, maar evengoed aan andere ondernemers die aanwezig zijn in jouw doelbestemmingen. Hoe bepaal je je prijs in Australië? Wat typeert de Amerikaanse consument? Of wat zijn de standaard contractuele voorwaarden in Nederland? Het is normaal dat je niet alles weet. Zo is de Exportbeurs van FIT een zegen voor elke Vlaamse exporteur. We spraken er in één ochtend met alle FIT-vertegenwoordigers in Scandinavië. Met die info ben je enkele maanden zoet.”

Patrick Lachapelle: “En de zaken niet overdenken. Soms moet je er gewoon 100% voor gaan. Dat was ook onze houding toen we richting de VS trokken. Een losse opmerking van onze Amerikaanse partner is zelfs ons credo geworden: ‘Uiteindelijk is Noord-Italië ook 6 uur reizen – evenwel met de wagen – en spreek je de lokale taal niet. Waarom zou New York dan zo complex zijn?’”

Tot slot, wat zijn de ambities voor de volgende jaren?

Cynthia Buschman: “Vorig jaar vond onze eerste aanwerving in eigen land plaats. We haalden iemand binnen om ons te helpen bij onder meer marketing, sales en communicatie. Op termijn zouden we graag een team van een tiental medewerkers hebben. Daarnaast willen we vooral een echt merk neerzetten, met mooie materialen – van leer over roestvrij staal tot halfedelstenen – en trendy designs als speerpunten. De vele reizen nemen we er met een grote glimlach bij.”



TELEX

De Oudenaardse Single Grain Whisky van **BRAECKMAN** werd verkozen tot de beste van Europa. Althans, zo staat het te lezen in Jim Murray's Whisky Bible 2021, een ware referentie in de whiskyindustrie. Graanstokerij Braeckman staat voor een volledig natuurlijk procedé, met een focus op kwaliteit. Naast jenever en gin, specialiseert de familiestokerij zich de laatste jaren in de artisanale productie van whisky. Dat blijkt nu een schot in de roos.

////STOP////

Medaillekoorts op de Brussels Beer Challenge, de prestigieuze internationale competitie voor brouwerijen. Maar liefst 5 eremetalen sleepten onze Limburgse brouwers in de wacht. Het goud was voor Ter Dolen Blond, het paradepaardje van **BROUWERIJ TER DOLEN** in Houthalen-Helchteren. Kompel L'Or Noir van **BROUWERIJ KOMPEL**, Ter Dolen Donker van bierkoningin **MIEKE DESPLENTER** en Wilderen Goud van **BROUWERIJ WILDEREN** haalden zilver. Tot slot was er nog een bronzen plak voor Herckenrode Cister, een biertje van **BROUWERIJ CORNELISSEN** in Bree. **ALKEN-MAES** keerde met 7 medailles huiswaarts.

////STOP////

Nog op de Brussels Beer Challenge viel de splinternieuwe Gentse groepsbrouwerij **BEERSELECT** in de prijzen. Zowel 'Topsy' van de Gebroeders Hermans als 'Tripel I Like' van Beer I Like – 2 van hun klanten – kaaptten er een gouden medaille weg. Voor de jonge oprichters hét bewijs dat lokale ambachtelijke bieren in de smaak vallen. De erkenning is het orgelpunt van een bijzonder succesvol jaar waarin bijna 2 miljoen flesjes werden gebrouwen, samen goed voor zo'n 600.000 liter bier. Sante!

////STOP////

Security consultancybedrijf **ROBRECHTS & THIENPONT** uit Turnhout schrijft twee Outstanding Security Performance Awards op zijn palmares. De OSPAs zijn een bekroning voor personen of initiatieven die een belangrijke bijdrage leveren aan de bescherming van mensen en infrastructuur. Het bedrijf haalde het in de categorie Outstanding Security Consultant, terwijl medeoprichter Marc Thienpont met een Lifetime Achievement Award aan de haal ging. Na Australië, Duitsland en de VS, werden de sectorprijzen voor het eerst uitgereikt in de Benelux.

////STOP////

DEME GROUP ziet het groots! De Zwijndrechtse baggeraar heeft een bagger- en landwinningscontract op zak voor het havenproject van Abu Qir in Egypte, de grootste deal in zijn geschiedenis. Zo'n 150 miljoen kubieke meter zal worden gebaggerd. DEME zet voor de werken een nieuw speciaal baggerschip in, de krachtige 'Spartacus'. Voor de aanleg van de 6.800 meter kademuren en 8.800 meter golfbrekers doet de baggeraar een beroep op consortiumpartner GIECO.

////STOP////

Enkele Limburgse ondernemingen zetten mee hun schouders onder de verspreiding van de honderden miljoenen coronavaccins. Onder meer de Beringse machinefabrikant **VINTIV**, metaalverwerker **FRAIPONTS** uit Zonhoven en de Hasseltse technologiereus **AVERNA**, zien hun orderboek vol lopen. De eerste twee specialiseren zich in hoogwaardig mechanisch materiaal, de laatste legt zich toe op technologische toepassingen voor kwaliteitsinspectie.

////STOP////

De Antwerpse scale-up **QPINCH**, een spin-off van de Universiteit Gent, won de ICIS Innovation Award. Deze prestigieuze prijs voor de petrochemie valt normaal te beurt aan grote globale chemiebedrijven. Nu gaat een kleine garnaal uit Vlaanderen ermee aan de haal. Een echte opsteker voor hun cleantech innovatie, een toepassing die de industrie moet helpen om CO₂-neutraal te worden. De juryleden, toplui van onder meer BASF – het grootste chemiebedrijf ter wereld – en Accenture, noemden de Vlaamse toepassing een echte 'gamechanger'.

////STOP////

Mode opnieuw vormgeven. Dat was de focus van de achtste editie van de Europese prijsvraag voor sociale innovatie. Met de geldprijs ondersteunt de Europese Commissie sociale innovators. In 2020 viel die eer te beurt aan het Oost-Vlaamse **RESORTECS**, een naaigarenbedrijf dat recycleerbaar garen en klinknagels ontwikkelt. Hun smeltbare confectiegaren haalde het uit een totaal van 766 inzendingen. Het bedrijf won eerder op het jaar ook al de allereerste innovatie-awards in de textiel, uitgereikt door Textirama Foundation.

////STOP////



De Chinese miljoenenstad Shanghai is weer een Vlaamse topattractie rijker. De Waregemse meubelfabrikant **PR LIVING** opende er een Belgian House om er Belgische designmerken te etaleren. In de 800 m² grote showroom stellen 7 Belgische bedrijven, waaronder Kreon, Renson en Decospan, het beste van hun merken voor. De toonzaal fungeert ook als ontmoetingsplaats voor architecten, designers en projectontwikkelaars die willen kennismaken met deze topmerken.

////STOP////

Groene energie omzetten in eiwitten. Het klinkt futuristisch, maar het leverde **AVECOM** wel een internationale award op. De Oost-Vlaamse biotechspeler, actief in microbiële procesontwikkeling, schopte het op het Food & Bioeconomy Venture Forum tot winnaar uit meer dan 30 inzendingen uit 12 landen. Avecom werd 25 jaar geleden opgericht door professor Willy Verstraete. Vandaag produceert hun duurzame technologie 1 kg eiwit per dag. Enkel de goedkeuring door Novel Food staat een commerciële lancering nog in de weg. Die hopen ze tegen 2024 op zak te hebben.

////STOP////

U hoort het goed: softwareontwikkelaar **JACOTI** uit het West-Vlaamse Wevelgem heeft een megadeal op zak met de Amerikaanse telecomgigant Qualcomm. Omdat de vraag naar 'smart earwear' snel groeit, gaat Qualcomm de hoortechologie van Jacoti integreren in miljoenen van zijn hoogwaardige Bluetooth-apparaten wereldwijd. Van draadloze oortelefoons tot headsets, allemaal dragen ze binnenkort het 'Made in Belgium'-label.

////STOP////

Dat er een enorm potentieel zit in onze Vlaamse technologiebedrijven bewijst **ICOMETRIX**. Het Leuvense bedrijf klopte enkele grote spelers in de EIT Digital Challenge, een prestigieuze award die zich richt op Europese digitech scale-ups. Hun winnende software Icobrain helpt artsen bij de diagnose en behandeling van hersentrauma's en -ziektes zoals MS of alzheimer. Meer dan 100 ziekenhuizen en beeldvormingscentra wereldwijd maken er gebruik van. Het bekroonde bedrijf treedt toe tot de EIT Digital Accelerator, in 2019 erkend als een van de vijf World Top Public Business Accelerators.

////STOP////


4.200

KAMBUKKA, het innovatieve Limburgse drinkwaremerk, verovert de Aziatische markt. Maar liefst 4.200 Starbucks-café's in China gaan de bekers verkopen, een bestelling die kan tellen! Ondanks corona verkocht het Hasseltse bedrijf zo'n 700.000 bekers en flessen in 2020. Zaakvoerder Tom Hoogmartens hoopt door te groeien tot een van de marktleiders met meer dan 2 miljoen stuks per jaar. Ze zijn goed op weg om die doelstelling te halen.



DOSSIER





WEINIG EXPORTMARKTEN ZIJN ZO VEELBESPROKEN ALS HET VK. DAT DIT VOORAL MET DE BREXIT TE MAKEN HEEFT, BEHOEFT GEEN TWIJFEL. AL IS DAT MAAR ÉÉN KANT VAN HET VERHAAL ... ZO PRIJKT HET VK OP DE VIJFDE PLAATS IN DE RANGLIJST VAN GROOTSTE IMPORTEURS TER WERELD, WAT VAN DE BRITSE MARKT EEN 'MUST-GO' MAAKT VOOR EXPORTBEDRIJVEN DIE HET GROOT ZIEN. WANT ZELFS AL BRACHT DE JAARWISSELING NIEUWE UITDAGINGEN ZOALS DOUANE-FORMALITEITEN MET ZICH MEE, KANSEN ZIJN ER ALTIJD.

VK

WAAR KANSEN EN UITDAGINGEN TWEE KANTEN VAN DEZELFDE MUNT ZIJN



HET VK DRAAGT DE LIBERALE PRINCIPES EN DE VRIJE MARKT HOOG IN HET VAANDEL.

JAN OFFNER



DE BRITTEN ZULLEN ZWAAR GESCHUT BOVENHALEN OM HUN TECHNOLOGISCHE LEIDERSPOSITIE TE VERDEDIGEN EN VERSTERKEN.

HANS DE BACKER

Kortom: een nieuw jaar, een nieuwe manier van zakendoen met de Britten. Om u door het veranderde handelslandschap te loodsen, bekijken we de Britse markt door twee complementaire brillen: die van Jan Offner, onze Vlaamse Economische Vertegenwoordiger (VLEV) in Londen, en die van Hans De Backer, onze brexit-coördinator.

CORONA EN BREXIT: DUBBELE DOBBER?

Eind vorig jaar hield de tweede coronagolf zwaar huis in het VK. De impact op de gezondheidszorg was groot. Kunnen we hetzelfde zeggen over de economische impact?

Jan Offner: "De Britse economie is momenteel niet in topconditie. Verwacht wordt dat het bbp voor 2020 11,3% lager zal liggen in vergelijking met het voorgaande jaar. Dit zou de grootste daling zijn in 300 jaar. De werkloosheidscijfers gaan dan weer in stijgende lijn. Officieel schommelen die rond de 5%.

Verder is er een nieuw kader voor tijdelijke werkloosheid in het VK: 'furlough'. Dat zo'n systeem er kwam, is op zich al bijzonder. Het VK draagt de liberale principes en de vrije markt immers hoog in het vaandel. En een concept als tijdelijke werkloosheid valt daar niet altijd even makkelijk mee te rijmen."

Hans De Backer: "Of ook de brexit en de vele speculaties over een no-dealscenario een hand in de economische cijfers voor 2020 hebben, is twijfelachtig. Ons kenniscentrum krijgt die vraag regelmatig, maar ziet tot nu toe geen direct verband, aangezien de brexit-transitieperiode tot eind 2020 liep. Een brexit-effect dat we wél opmerken, is een daling van het aantal bedrijfsinvesteringen door de aanhoudende onzekerheid. Ook in de onderzoeks- en ontwikkelingswereld heerste er de afgelopen maanden veel twijfel door de brexit, vooral rond de financiering van de ruim 800 samenwerkingsverbanden tussen Britse en Europese spelers, universiteiten en onderzoeksinstituten die steun krijgen van EU-programma's zoals Horizon Europe. Gelukkig zien de vooruitzichten er op dat vlak

positief uit: 9 kansen op 10 zal het VK kiezen om zich bij de Europese fondsen voor deze projecten te blijven aansluiten, iets waarmee de EU allicht ook zal instemmen.”

BEZIGE OVERHEID

De Britse bedrijfswereld houdt de investeringsboot momenteel wat af. Geldt dat ook voor de overheid?

Hans De Backer: “Verre van! De regering van Brits premier Boris Johnson zet sterk in op extra investeringen. Zo kondigde ze in november 2020 een investering aan van maar liefst 12 miljard pond in de groene revolutie. Dit deels naar aanleiding van de VN-klimaattop eind dit jaar in Glasgow. Enkele dagen later liet de Britse regering weten dat er voor defensie gedurende 5 jaar een cumulatieve budgetverhoging komt van 5 miljard pond per jaar. Om nog maar te zwijgen over de vele aangekondigde miljarden voor een enorm pakket aan technologie- en innovatiemaatregelen. Of de Britse begroting dit alles kan dragen, is nog maar de vraag. Maar de intentie is er alvast. Eén iets is duidelijk: de Britten zullen zwaar geschut bovenhalen om hun technologische leiderspositie te verdedigen en te versterken.”

Jan Offner: “Ook creëren dit soort grote projecten kansen voor buitenlandse spelers. Met name in de vorm van lokale partnerships of toeleveringsdeals. De innovatiedomeinen die in het VK hoog op de agenda staan – zoals gezondheidstoepassingen, klimaatoplossingen, fintech en digitale technologieën – zijn Vlaamse technologiebedrijven op het lijf geschreven. Maar ook voor klassieke sterkhouders van Vlaanderen is er ruimte voor groei. Denk aan de voedingsindustrie. Als de op twee na grootste markt van Europa, biedt de Britse detailhandel voor voedingsproducten veel potentieel.

Daarnaast blijft de vraag naar bouwoplossingen en -materialen omvangrijk. Door de hoge huizenprijzen renoveren de Britten erop los. Daarbij wordt almaar meer aandacht besteed aan energievriendelijk wonen. De bevolkingsgroei in Londen en verscheidene steden in het noorden zorgt er dan weer voor dat de Britse overheid al jaren miljarden ponden vrijmaakt voor het bouwen van extra woningen en grote infrastructuurprojecten. De projectsector draait op volle toeren en daar lijkt de komende jaren niet meteen een einde aan te komen. Zo staan er initiatieven op stapel voor onder meer extra infrastructuur voor hogesnelheidstreinen, om het noorden van Engeland beter te ontsluiten.”

DE INNOVATIEDOMEINEN
DIE IN HET VK HOOG OP DE
AGENDA STAAN, ZIJN VLAAMSE
TECHNOLOGIEBEDRIJVEN OP
HET LIJF GESCHREVEN.

JAN OFFNER

VOORBEREIDING IS HET HALVE WERK

We kunnen er niet om heen: de brexit. Bij het ter perse gaan van deze Wereldwijs waren alle ogen gericht op de Britse en Europese onderhandelaars die op de valreep nog een handelsakkoord tussen de EU en het VK probeerden te bewerkstelligen. Wat staat er op het spel? En welke Vlaamse sectoren maken hun borst maar beter nat?

Hans De Backer: “Een van de belangrijkste gevolgen van een brexit zonder handelsakkoord is dat er invoertarieven komen op tal van productcategorieën. Op basis van de Vlaamse exportcijfers van 2019 hebben we berekend dat die heffingen de Vlaamse economie en bedrijfswereld tot wel 1,6 miljard euro zullen kosten. Het leeuwendeel van dat totaalbedrag – bijna 1 miljard euro – situeert zich op het gebied van afgewerkte voertuigen, tractoren, motorrijtuigen enzovoort. Het VK probeert duidelijk zijn automobielsector af te schermen. Hetzelfde geldt voor de voedingsindustrie. Zo liet sectorfederatie Fevia berekenen dat de Britse invoerheffingen de prijs van Vlaamse voedingsproducten – vooral vlees en vis – gemiddeld met 15% zullen doen stijgen. Een prijsverhoging die de Britse consument rechtstreeks zal voelen in zijn portemonnee. Tot slot zien we soortgelijke effecten in de textiel- en kunststoffensector, al gaat het daar over minder grote bedragen.”

BIJ EEN BREXIT ZONDER
HANDELSAKKOORD KOSTEN
DE BRITSE INVOERTARIEVEN
DE VLAAMSE ECONOMIE EN
BEDRIJFSWERELD TOT WEL
1,6 MILJARD EURO.

HANS DE BACKER

Jan Offner: Het valt niet te ontkennen dat de traditionele sectoren het zwaar te verduren krijgen. Voor wie sterk afhankelijk is van de Britse markt komt het erop aan zich zo goed mogelijk aan te passen aan de nieuwe situatie en zijn huidige marktaandeel te verdedigen. Dat kan onder meer door de banden met bestaande klanten nog nauwer aan te halen en heldere afspraken te maken over Incoterms of leveringsvoorwaarden. Cruciaal is ook om logistieke en administratieve processen zo goed mogelijk af te stemmen op praktische wijzigingen qua douaneformaliteiten, grenscontroles, btw-aangiftes enzovoort. Zelfs mét een deal tussen de EU en het VK kunnen we daar immers niet om heen. Een goed voorbereide ondernemer is er twee waard!”

VOOR WIE STERK
AFHANKELIJK IS VAN DE
BRITSE MARKT KOMT HET
EROP AAN ZICH ZO GOED
MOGELIJK AAN TE PASSEN
AAN DE NIEUWE SITUATIE
EN ZIJN MARKTAANDEEL
TE VERDEDIGEN.

JAN OFFNER

GROTE MARKT, GROTE VERSCHILLEN

Kan de brexit op langere termijn ook de koopkracht van de Britten beïnvloeden?

Jan Offner: "Belangrijk om te weten is dat de Britten veel meer 'op krediet' leven en kopen dan Vlamingen. De Britse spaarboekjes zijn een pak minder gevuld dan de Belgische. Geld moet rollen in het VK, en dat zal ook na de brexit allicht zo blijven. Wie op het gebied van koopkracht een vinger aan de pols wil houden, richt zijn aandacht het best op specifieke regio's. Er zijn immers duidelijke regionale verschillen. De rijkdom en welvaart zitten geconcentreerd in het zuiden van het VK – met name in Londen en de zuidoostelijke landsdelen – en rond enkele noordelijkere grootsteden zoals Manchester. Niettemin is er momenteel een poging aan de gang om de Britse economie en overheid minder in en rond Londen te centraliseren en de noordelijke steden meer te betrekken bij de economische activiteiten van het land. Premier Boris Johnson zette dit thema de afgelopen maanden hoog op de politieke agenda met zijn 'levelling up'-retoriek."

Verandert de brexit mogelijk de manier waarop Vlaamse bedrijven het best hun eerste stappen op de Britse markt zetten?

Jan Offner: "De basisvoorwaarde voor een succesvolle marktintrede blijft dezelfde: je moet grondig je huiswerk doen. Marktstudies uitvoeren, een exportplan opstellen, mogelijke partnerships verkennen, logistieke voorbereidingen treffen, juridische aspecten bestuderen ... Het zijn stuk voor stuk essentiële stappen. Voor goederenexporteurs met interesse in de Britse markt die voorheen alleen binnen de EU actief waren, is er wel een bijkomend aandachtspunt om in kaart te brengen: de douaneprocedures. Voor dienstenbedrijven is de impact van de brexit op hun exportplannen dan weer beperkter."

Hans De Backer: "Verder zullen persoonlijk contact en lokale vertegenwoordiging nog meer het verschil maken. Gelukkig blijven zakenreizen tussen Vlaanderen en het VK mogelijk zonder bijkomende administratieve rompslomp. Naar alle waarschijnlijkheid zal er voor verblijven van minder dan 6

maanden geen visum vereist zijn. Vanaf 1 oktober 2021 moeten reizigers in plaats van hun Belgische identiteitskaart wel een Europees paspoort voorleggen om het VK binnen te mogen. Maar daar is dus nog voldoende voorbereidingstijd voor!"

"HANDELAARS IN HART EN NIEREN"

Zijn er culturele aspecten om in acht te nemen bij het betreden van de Britse markt?

Jan Offner: "Wie alle Britten voor zich wil winnen, moet beseffen dat dé Brit niet bestaat. Gebieden zoals Noord-Ierland, Schotland en Wales hebben hun eigen culturele referenties en taalkundige eigenheden. De zwaartekracht van Londen mag dan wel gigantisch zijn, andere delen van het VK staan niet graag in de schaduw. Daarom kan het interessant zijn om de Britse markt niet met één overkoepelende, maar wel met verschillende lokale distributeurs te coveren. Dezelfde gedachtegang is van toepassing op je marktsegmentering en prijszetting: je kan in pakweg de Midlands niet per se dezelfde prijs hanteren als in Londen.

TIP U STAAT ER NIET ALLEEN VOOR

- OMDAT HET VK NIET LANGER DEEL UITMAAKT VAN DE EU, KAN FIT SINDS 1 JANUARI 2021 SUBSIDIES TOEKENNEN VOOR HET OPSTARTEN VAN EEN PROSPECTIE-KANTOOR OP BRITSE BODEM. DAARNAAST WERKT FIT SAMEN MET DE BELGISCH-LUXEMBURGSE KAMER VAN KOOPHANDEL IN LONDEN OM ONDERNEMINGEN TE BEGELEIDEN BIJ HET STARTEN VAN EEN BEDRIJFSENTITEIT IN HET VK. DIT KAN SOELAAS BIEDEN VOOR BEPAALDE TECHNISCHE GEVOLGEN VAN DE BREXIT, BIJVOORBEELD INZAKE BTW-VERLEGGING EN DOUANEFORMALITEITEN.

MEER INFORMATIE OP
WWW.FLANDERSTRADE.BE.

Niettemin zijn er heel wat culturele aspecten die de Britten verbinden. De pubcultuur bijvoorbeeld: collega's en zakenpartners sluiten vaak de werkdag af door zich samen te ontspannen. Ook sport is een dominant cultureel gegeven en een belangrijk gespreksonderwerp voor wie het ijs wil breken bij Britse zakenrelaties. De bourgondische manier van zakendoen – met een uitgebreide zakenlunch bijvoorbeeld – die Vlaamse bedrijven doorgaans hanteren, is hier dan weer minder ingeburgerd. Al wordt het wel gesmaakt! Let wel op met dure zakengeschenken. Die zijn een no-go in het VK.”

Hans De Backer: “Verder blijven de Britten handelaars in hart en nieren. Het VK kent een rijke geschiedenis van bloeiende internationale handel met nagenoeg alle werelddelen. Niet in het minst met Vlaanderen! Daar zal de brexit – ondanks alle bijbehorende retoriek over meer soevereiniteit – niet zomaar een streep onder trekken.”

DE ZWAARTEKRACHT VAN
LONDEN MAG DAN WEL
GIGANTISCH ZIJN, ANDERE
DELEN VAN HET VK STAAN NIET
GRAAG IN DE SCHADUW.

JAN OFFNER







TESTIMONIAL GIMBER **DIMITRI OOSTERLYNCK** oprichter

IN 2017 SLEUTELDE **DIMITRI OOSTERLYNCK** THUIS NOG AAN HET RECEPT VOOR EEN ALCOHOLVRIJ BIODRANKJE OP BASIS VAN GEMBER. ANNO 2021 IS HIJ MET GIMBER AANWEZIG IN EEN 15-TAL LANDEN, WAARONDER HET VK. "ONZE EERSTE KENNISMAKING MET DE BRITSE MARKT GEBEURDE OP EEN BEURS IN 2018", HERINNERT DE VLAAMS-BRABANTSE ONDERNEMER ZICH. "TOEN NAMEN WE SAMEN MET FIT DEEL AAN DE SPECIALITY & FINE FOOD FAIR. METEEN DAARNA VATTEN WE DE KOE BIJ DE HORENS OM GIMBER OOK IN DE BRITSE WINKELREKKEN TE KRIJGEN."

"PERSOONLIJKE SALES IS ONZE BESTE MARKETING IN HET VK"

Voor de start-up gaat het dan ook om een markt met veel potentieel. "Gember is enorm in trek bij de Britten", aldus Dimitri Oosterlynck. "Maar vooral wat het aanbod aan alcoholvrije dranken betreft, staat de Britse markt vijf à tien jaar voor op de Europese: er wordt in het VK een veel groter en ruimer aanbod ontwikkeld. En de vraag blijft stijgen. Ongeveer een op de vier Britse jongeren geeft aan geen alcohol meer te drinken."

VOLOP IN DE GROEI

Ook al waagde GIMBER vrij recent de sprong over het Kanaal, toch heeft de start-up er al een mooi parcours afgelegd. Dimitri Oosterlynck: "In het begin werkten we samen met een Britse freelancer die voor ons op zoek ging naar mogelijke aankopers en winkeliers. Daarnaast stuurden we een eigen 'scout' uit om de markt beter te leren kennen. Zo raakten we relatief snel binnen bij ketens zoals Planet Organic, Whole Foods en Selfridges."

Om dit initiële succes een verdere boost te geven, besloot GIMBER in 2020 om er een lokaal team op te richten. "Dat is een grote stap voor een jonge speler als wij", bevestigt Dimitri Oosterlynck. "Maar we geloven dat dit voor ons een betere strategie is. Momenteel telt ons VK-team zeven medewerkers, waarvan bijna de helft op London focust. Met het zicht op de brexit en de bijbehorende douaneformaliteiten was een van hun eerste taken om een magazijn op te starten, zodat we met een grotere stock op Britse bodem kunnen werken."

'KLINKEN PUTZEN'

Naast een lokale ploeg focust GIMBER op een glasheldere verkoopaanpak in het VK. Dimitri Oosterlynck: "We zetten ons salesteam in als onze beste marketingtroef. In plaats van ons marketingkruid alleen op sociale media te verschieten, kiezen we ervoor om prospects een-op-een te benaderen. 'Klinken putzen', zoals ze in het Duits zeggen."

"Al laten we het digitale marketingluik niet links liggen", voegt Dimitri Oosterlynck toe. "Een groot deel van ons marketingbudget voor 2021 gaat naar het VK om er ons aanbod steviger te verankeren. Maar de Britse markt is zonder meer een 'trench battle', waardoor een persoonlijke salesaanpak er nog meer het verschil maakt dan in andere markten. Dat komt omdat het aanbod qua voeding en dranken veel ruimer en gediversifieerder is: voor één product dat we in Vlaanderen hebben, liggen er in de Britse winkelrekken zeker tien."

"Daartegenover staat dat de grote Britse distributeurs nog erg ingesteld zijn op klassieke alcoholische dranken. De meeste alcoholvrije merken verzorgen hun distributie in het VK bijgevolg via eigen kanalen. Ook in deze context is onze persoonlijke aanpak troef. In het komende jaar zullen we ons lokale team dan ook verder uitbreiden. We hebben de smaak te pakken!"

TESTIMONIAL **MOVELTA OLIVIER HELLYN** manager

HET VOLLEDIGE PLAATJE BIJEN EN ALLE PRODUCTIESTAPPEN IN-HOUSE VERWEVEN. DAT IS DE RODE DRAAD BIJ MOVELTA. DE TEXTIELGROEP BESTAAT UIT DRIE AFDELINGEN: HET HOOFDKANTOOR EN DE TAVELMO-FABRIEK IN HET WEST-VLAAMSE DEERLIJK EN DE WAESLAND-VERVERIJ IN HET OOST-VLAAMSE SINT-NIKLAAS. VANUIT DIE VESTIGINGEN STAAT MOVELTA GARANT VOOR ZOWEL HET VOORBEREIDEN ALS WEVEN, VERVEN EN VEREDELLEN VAN TEXTIEL, MET NAME FLUWHEEL EN PLATWEEFSEL.

“OOK NA DE BREXIT BLIJFT VLAANDEREN DE PLACE-TO-BE VOOR ONZE BRITSE KLANTEN”

Die producten vinden hun weg naar een vijftigtal landen wereldwijd. Al vormt het VK samen met Frankrijk en Duitsland de grootste afzetmarkt. “In het VK maken ze dit soort producten niet meer”, vertelt Olivier Hellyn, manager bij Movelta. “Dat we bovendien alles zelf doen, maakt dat onze Britse klanten bij ons de beste kwaliteit het dichtst bij huis vinden.”

BETER EEN DICHTER BUUR

Al is dat verre van het enige voordeel dat Movelta te bieden heeft voor klanten aan de overkant van het Kanaal. Olivier Hellyn: “Een van onze voornaamste troeven is onze centrale locatie. Die laat ons toe om heel snel te schakelen. Doorgaans mogen onze klanten hun levering binnen de twee weken in het VK verwachten. Geen enkele van onze internationale concurrenten – zelfs niet de Europese – krijgt zijn aanbod zo snel op de Britse markt. ‘Beter een dichte buur dan een verre vriend’ is een verkoopargument

dat Vlaamse exporteurs ten volle kunnen benutten en waar Britse spelers wel oren naar hebben. Ook na de brexit!”

AFFINITEIT ALS VERKOOPTROEF

Om de banden met de overzeese bureaus nog nauwer aan te gaan, kiest Movelta ervoor om niet met lokale agenten te werken. Olivier Hellyn: “De concurrentie in onze sector is moordend. We houden dus zo veel mogelijk de touwtjes zelf in handen wat klantenrelaties betreft. In ‘normale’ tijden reizen onze interne verkopers om de drie weken af naar het VK, minstens eenmaal per jaar nemen we er deel aan een beurs. De coronapandemie gooit daar roet in het eten, maar dat houdt ons niet tegen. Ook digitaal en telefonisch kunnen we een brug slaan over het Kanaal en onze persoonlijke klantenservice waarmaken. Als Vlamingen hebben we veel affiniteit met de Britse cultuur en de Engelse taal. En dat spelen we dan ook helemaal uit.”

OP DE AGENDA:

GROEPSZAKENREIS UNBOUND LONDEN

In juli 2021 organiseert FIT deze groepszakenreis. Ontdek er de mogelijkheden voor start-ups en scale-ups op Unbound in Londen.

GROEPSZAKENREIS VK

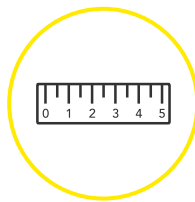
De mogelijkheden van de Britse markt voor uw onderneming exploreren?

Van dinsdag 7 september tot donderdag 9 september 2021 organiseert FIT een groepszakenreis naar Londen, onder leiding van prinses Astrid. (Data onder voorbehoud.)

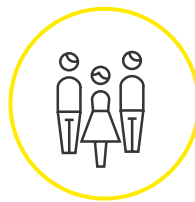
Meer info op www.flanderstrade.be.

FACTSHEET VK

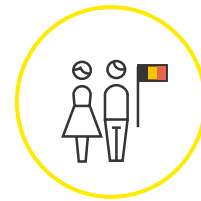
FLANDERSTRADE.BE



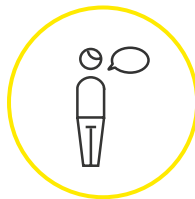
Oppervlakte
244.100 km²



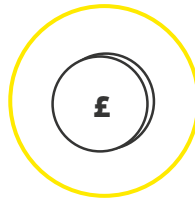
Aantal inwoners
66,4 miljoen



Aantal Belgen ingeschreven in Londen
30.317 (2019)



Officiële taal
Engels



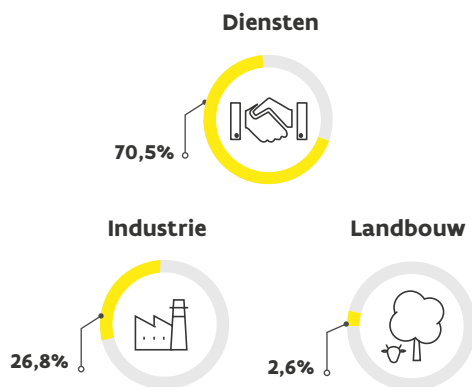
Munteenheid
Pond Sterling
(1 euro = 0,89 GBP)

WEETJE

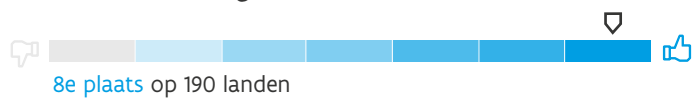


Het VK is de op 4 na grootste importeur ter wereld.

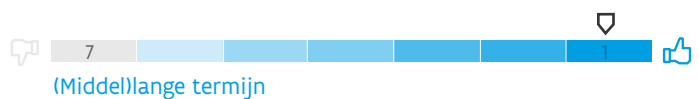
Aandeel economische sectoren in bbp



Ease of doing business index



Politiek risico



Commercieel risico (van C tot A)



Top 5 Vlaamse exportproducten naar het VK € 25,9 miljard (2019)

- 31,1% Automobielen, tractors, rijwielen, motorrijwielen en andere voertuigen
- 7,2% Farmaceutische producten
- 6,0% Kunststof en werken daarvan
- 5,4% Kernreactoren, stoomketels, machines, toestellen en mechanische werktuigen
- 5,1% Minerale brandstoffen, aardolie en distillatieproducten

Top 5 Vlaamse importproducten uit het VK € 14,5 miljard (2019)

- 21,2% Automobielen, tractors, rijwielen, motorrijwielen en andere voertuigen
- 20,0% Minerale brandstoffen, aardolie en distillatieproducten
- 8,5% Kernreactoren, stoomketels, machines, toestellen en mechanische werktuigen
- 6,9% Organische chemische producten
- 5,2% Echte en gekweekte parels, edelstenen en halfedelstenen, edele metalen en geplatteerde metalen

BREXIT

EXPORT NAAR IERLAND NA DE BREXIT

OVER WATER OF LAND: WAT U MOET WETEN VOOR EEN BREXIT-BESTENDIGE GOEDERENSTROOM

NU HET NIEUWE JAAR HET EINDE VAN DE BREXIT-OVERGANGSPERIODE HEEFT INGELUID, BREEKT ER NIET ALLEEN EEN NIEUW TIJDPERK AAN VOOR HANDEL MET DE BRITSEN. OOK WIE OVER HET BRITSE GRONDGEBIED NAAR DE IERSE REPUBLIEK EXPORTEERT, MOET REKENING HOUDEN MET WIJZIGINGEN. GELUKKIG BESTAAN ER OPTIES OM DE IMPACT TE BEPERKEN.



We zetten alle feiten – de kansen én de uitdagingen – nog eens op een rij. De mosterd halen we bij drie specialisten ter zake: **Jacques Vanhoucke**, onze Vlaamse Economische Vertegenwoordiger (VLEV) in Dublin, **Jeroen Sarrazyn**, brexit-coördinator Douane en Accijnzen bij FOD Financiën, en **Leslie Lambregts**, Director International Affairs bij het federaal agentschap voor de veiligheid van de voedselketen (FAVV).

KELTISCHE TIJGER 2.0

Ierland werd in het decennium voor en na de eeuwwisseling de Keltische Tijger genoemd. Een naam die het land toen

aan zijn sterke economische groei te danken had. Maar ook de voorbije jaren gooit Ierland opnieuw hoge ogen als een van de sterkst groeiende economieën in Europa. Vertaalt die groei zich ook in toenemende import uit Vlaanderen?

Jacques Vanhoucke: "Absoluut. De afgelopen jaren is de export van Vlaanderen naar Ierland continu gestegen. Zo voerden Vlaamse bedrijven in 2019 voor meer dan 2 miljard euro uit naar 'het groene eiland'. En ondanks de wereldwijde coronacrisis stelden we ook in 2020 een positieve tendens vast. De Ierse markt blijft dus kansrijk voor Vlaamse spelers.

In de omgekeerde richting kunnen de handelsrelaties eveneens tegen een stootje. Sinds het brexit-referendum in 2016

vinden de leren almaar makkelijker de weg naar continentaal Europa. Dat ze na de brexit volop met de Britten zullen blijven handeldrijven, spreekt voor zich. Maar een directe link met het Europese vasteland – via haventransport over zee in plaats van per truck via het VK – staat hoog op de agenda bij Ierse ondernemingen.”

WIKKEN EN WEGEN: TWEË TRANSPORTOPTIES

Die rechtstreekse verbinding is ook een prioritair aandachtspunt voor Vlaamse bedrijven die naar de Ierse Republiek exporteren.

Jeroen Sarrazyn: “Klopt. Door de landbrug over het VK te vermijden, hoef je je geen zorgen te maken over extra douaneformaliteiten. Bij een directe overtocht per schip – onder een zogeheten ‘erkende lijndienst’ – blijft alles bij het oude: van alle goederen aan boord weet de douane immers dat het om Europese goederen gaat, waardoor ze zonder bijkomende controles of extra documenten aan land mogen in Ierland.

Natuurlijk is zo’n overtocht niet voor iedereen een optie. Voor specifieke goederen – denk aan bederfbare producten – blijft het mogelijk interessant om het transport per vrachtwagen via het VK te regelen. Die route kan immers tijdswinst opleveren. Wel komen daar extra aandachtspunten kijken. Zo zal je transporteur of truckchauffeur naar alle waarschijnlijkheid over een Britse licentie moeten beschikken om zich over het Britse grondgebied te mogen verplaatsen. Al is daar momenteel nog veel onduidelijkheid over aan Britse zijde.

Over de douanetechnische wijzigingen tasten we gelukkig niet in het duister. Er bestaat dan ook al een vergelijkbare situatie. Exporteer je vandaag naar pakweg Italië, dan is de kans groot dat je goederen ook passeren over het grondgebied van een niet-EU-land, namelijk Zwitserland. Daar werkt de douane volgens de Common Transit Convention of CTC, waar nu ook het VK lid van is. Concreet moet je je goederen onder de regeling ‘douanevervoer’ plaatsen. Gaat je zending een derde land binnen, zoals Zwitserland of het VK, dan wordt ze ingevoerd in een soort track-and-tracesysteem: het New Computerised Transit System of NCTS. Komen je goederen de EU weer binnen, dan stelt dat systeem de douane in staat om ze te controleren aan de hand van een zegel. Die manier van transporteren – die we ook wel T2-vervoer noemen – wordt de standaard voor export uit de EU naar Ierland over Brits grondgebied. Gelukkig hebben transporteurs er dus al veel ervaring mee!”

ADMINISTRATIEVE TO DO’S

Welke administratieve handelingen moeten Vlaamse exportbedrijven stellen om hun goederen onder de regeling ‘douanevervoer’ te plaatsen?

Jeroen Sarrazyn: “Om die regeling toe te passen, heb je toegang nodig tot het NCTS-aangiftesysteem. Nadien moet je je goederen aanbieden bij een ‘douanekantoor van vertrek’, waarna ze langs een ‘douanekantoor van doorgang’ doorreizen tot een ‘douanekantoor van bestemming’. Op al die punten wordt je zending gecheckt en geregistreerd via een barcode. Wil je vermijden dat je je goederen bij een douanekantoor moet aanbieden, dan kan je gebruikmaken van een vereenvoudigde procedure. Daarbij sta je zelf in voor de formaliteiten

om de regeling ‘douanevervoer’ op te starten en af te sluiten. Wel moet je daarvoor eerst een ‘vergunning douanevervoer toegelaten afzender’ en een ‘vergunning douanevervoer toegelaten geadresseerde’ aanvragen bij de douane. Wil je de administratieve opvolging zo beperkt mogelijk houden, dan is het raadzaam om een douanevertegenwoordiger in de arm te nemen. Die stelt dan alle nodige handelingen en bereidt alle transportdocumenten voor om de vereenvoudigde procedure in goede banen te leiden.”

TIP

- SURF NAAR DE WEBSITE VAN DE BELGISCHE DOUANE VIA **BIT.LY/32ZgX56** VOOR MEER INFORMATIE OVER DE NODIGE VERGUNNINGEN OM UW GOEDEREN MET BESTEMMING IERLAND ONDER DE REGELING ‘DOUANEVERVOER’ TE PLAATSEN. OF HERBEKIJK ONS WEBINAR OP **BIT.LY/35HYCEZ**. VANAF 33’12” WORDT DE TRANSITREGELING BESPROKEN.

OPGELET VOOR DIEREN (EN DIERLIJKE PRODUCTEN)

Gelden er speciale regelingen of vereisten voor bepaalde sectoren of goederen?

Leslie Lambregts: “Er is een specifieke regeling voor levende dieren en producten van dierlijke oorsprong zoals vlees en zuivelwaren. Worden die over een derde land, zoals het VK, naar een EU-land getransporteerd, dan komt er een extra administratieve controle op origine. Voor invoer uit derde landen en intracommunautair transport van dieren gebeuren de aan melding en registratie van controles sinds jaar en dag via TRACES. Maar voor de transitregeling van dierlijke producten is dit systeem niet bruikbaar zonder bijkomende administratieve rompslomp, iets wat we koste wat het kost wilden vermijden.

TIP

- CONSULTEER DE WEBSITE VAN HET VOEDSELAGENTSCHAP FAVV VIA **WWW.AFSCA.BE** VOOR EXTRA INFO ROND DE IMPACT VAN DE BREXIT OP FYTOSANITAIRE CONTROLES.



Gelukkig heeft de Europese Commissie alternatieve procedures toegestaan. In België vallen die controles onder het voedselagentschap FAVV. Concreet is het FAVV in gesprek gegaan met de haven van Zeebrugge om de originecontroles en registratie te integreren in hun dataplatform RX/Seaport. Dat werd specifiek ontwikkeld voor de brexit. Alle actoren in de logistieke keten – van ferrymaatschappijen over de douane en het FAVV tot afhandelaars van goederen – zijn ermee verbonden, wat maakt dat bedrijven het als een one-stop-shop kunnen gebruiken voor hun intracommunautair transport van dierlijke producten over het VK.”

POSITIEVE VOORUITZICHTEN

Hoe ziet de toekomst eruit voor de Vlaams-Ierse handelsrelaties?

Jacques Vanhoucke: “De signalen vanuit de Ierse markt zijn positief. Zo zetten de Ierse handelsorganisaties de voorbije jaren sterk in op het stimuleren van lokale bedrijven om te diversifiëren en nieuwe afzetmarkten op te zoeken – net zoals

FIT heeft gedaan binnen de Vlaamse bedrijfswereld. Heel wat Ierse ondernemingen hebben dan ook hun eerste stappen gezet in andere buitenlandse markten dan het VK. Bovendien heeft die evolutie de zoektocht van Ierse bedrijven naar nieuwe leveranciers in andere EU-lidstaten aangewakkerd. Ik ben ervan overtuigd dat al deze elementen een belangrijke rol zullen spelen in de manier waarop de Ieren in de toekomst zullen handeldrijven. Ongetwijfeld creëert dit kansen voor Vlaamse bedrijven om het als leveranciers voor de Ierse markt ver te schoppen.”

VRAGEN OVER DE IMPACT VAN DE BREXIT OP UW EXPORTACTIVITEITEN?

Neem contact met ons op via brexit@fitagency.be.

ZO ZET U DE BRITSE LANDBRUG SCHAAKMAT

VIA DE VLAAMSE HAVENS KAN U UW GOEDEREN RECHTSTREEKS VAN BELGIË NAAR IERLAND TRANSPORTEREN. AANGEZIEN HIERVOOR GEEN EXTRA ADMINISTRATIEVE STAPPEN NODIG ZIJN, IS DIT DE MEEST EENVOUDIGE OPLOSSING VOOR GOEDEREN-EXPORT NAAR IERLAND NA DE BREXIT. OM U DOOR DE MOGELIJKHEDEN TE LOODSEN, LATEN WE TWEE HAVENS AAN HET WOORD.

DE HAVEN VAN ANTWERPEN

“ONZE INLANDSE LIGGING EN CONTAINERVERBINDINGEN MET IERSE HAVENS VORMEN SAMEN EEN UNIEKE TROEF”

De haven van Antwerpen staat niet alleen bekend als de ‘toegangspoort tot Europa’, ze is ook een van de grootste containerhavens ter wereld. “Het overgrote deel van het havenverkeer tussen Antwerpen en Ierland betreft containervracht”, zegt **Justin Atkin**, havenvertegenwoordiger voor Ierland en het VK.

“Onze onbegeleide containerdiensten winnen door de brexit alleen maar aan belang.”

Veel van het transport tussen België en Ierland gebeurt via bemane vrachtwagens op veerboten. De haven van Antwerpen zet door zijn ligging – zo’n 80 km landinwaarts –

minder in op dergelijk ferrytransport. Maar dat beschouwt Justin Atkin als een troef: "Heel wat goederen moeten vanuit het Europese hinterland hun weg naar de haven vinden of omgekeerd. En dankzij onze strategische ligging bieden we op dat vlak een uitstekende verbinding met het wegtransport, zodat bedrijven snel en voordelig hun eindklant bereiken."

MULTIMODAAL ALTERNATIEF

Verder wint multimodaal transport aan belang door het nijpende tekort aan truckchauffeurs, zowel in continentaal Europa als in Ierland. "Het containerverkeer past perfect binnen dit plaatje", legt Justin Atkin uit. "Veel bedrijven hertekenen hun supplychain door hun goederen per container te verschepen. Het is dan ook een voordelig, betrouwbaar en duurzaam alternatief voor bemande vracht. Bovendien hebben verschillende van onze rederijen een directe, wekelijkse verbinding met de havens van Dublin en Cork. Denk maar aan MSC en Eucon. En naast containerverkeer is er sinds maart 2020 de 'Bel-Eire'-dienst van de Fast Group voor breakbulk of stukgoed. Die staat garant voor

een wekelijkse verbinding tussen de haven van Antwerpen en de haven van Drogheda, in het noordoosten van Ierland."

Ook aan Ierse zijde bereiden de havens zich voor op meer onbegeleid vrachtverkeer. "De haven van Cork investeerde bijvoorbeeld in een gloednieuwe containerterminal, en ook de havens van Waterford en Shannon Foynes bekijken hoe ze hun containervolumes kunnen optrekken", aldus Justin Atkin. "Dat biedt heel wat extra capaciteit en alternatieven voor bedrijven die de landbrug over het VK willen vermijden."

TOT IN DE PUNTJES VOORBEREID

Al kort na het brexit-referendum in juni 2016 riep de Antwerpse haven een taskforce in het leven om de impact ervan te beperken en de nodige maatregelen voor te bereiden. Justin Atkin: "Ik kan met het volste vertrouwen zeggen dat we er klaar voor zijn. We hebben hiervoor de nodige investeringen gedaan. En met onze toegewijde grenscontrolepost bieden we bovendien een one-stop-shop voor een vlotte douaneafhandeling."

DE HAVEN VAN ZEEBRUGGE

"DE 'SHORTSEA'-VERBINDINGEN NAAR IERLAND
ZITTEN AL EEN TIJDJE IN DE LIFT"

Dat Ierland een almaar populairdere bestemming voor Vlaamse exportgoederen wordt, merken ze bij de haven van Zeebrugge al enige tijd. "In 2020 steeg de goederentrafiek naar Ierland met ongeveer 11% in vergelijking met een jaar eerder", steekt CEO **Tom Hautekiet** van wal. "En dat terwijl er in 2019 al een toename was met 25% tegenover het jaar daarvoor."

VERHOOGD AANBOD

Met drie rederijen die meermaals per week naar Dublin afvaren en één die tweemaal per week een shortsea-verbinding met Cork garandeert, biedt Zeebrugge een uitgebreid aanbod voor wie zijn goederen rechtstreeks naar de Ierse markt wil transporteren. Eind 2020 kwam daar zelfs nog capaciteit bij. Tom Hautekiet: "Dankzij de aanvullende afvaarten van onder andere CLdN kunnen we de goederenstromen ook na de brexit vlot garanderen."

ONBEGELEIDE VRACHT

Veel van die logistieke stromen betreffen onbegeleid vrachtverkeer, waarbij vrachteenheden op een roll-on-roll-offschip worden geladen en zonder chauffeur de oversteek maken. "Van al onze roro-traffic verloopt 97% onbegeleid", aldus Tom Hautekiet. "Onder meer in het kader van de brexit is dit soort

transport goud waard: je hoeft immers geen extra papierwerk te verrichten om je chauffeurs op Brits grondgebied te laten rijden en je hoeft geen schrik te hebben voor lange wachttijden aan de grens."

Om mogelijke lange wachttijden nog meer in de kiem te smoren, maakte de haven bovendien werk van RX/SeaPort. Tom Hautekiet: "Dat digitale platform laat transporteurs en chauffeurs toe om in een oogwenk te checken of alle douaneformaliteiten in orde zijn alvorens ze naar de haven afzakken. Daarnaast stelt de applicatie de politiediensten in het hinterland in staat om sneller te controleren, zodat we 'green lanes' kunnen voorzien voor ladingen die aan alle voorwaarden voor de oversteek voldoen. Op die manier zorgen we voor een nog vlottere toegang tot de haven."

DE JUISTE MATCH

Dat de haven van Zeebrugge klaar is om een hogere toestroom op te vangen, is duidelijk. Al hangt veel ook af van hoe goed bedrijven en transporteurs zijn voorbereid. Tom Hautekiet: "Exporteurs die voor het eerst van de havendiensten gebruik willen maken, doen er goed aan om een agent of expediteur in te schakelen. Op basis van onder meer het soort goederen en de gewenste trafiekkrequentie zal die je bedrijf matchen met een passende rederij."

REBOOT YOUR EXPORT!



DE EXPORT- BEURS GAAT VIRTUEEL

DIT JAAR VRAGEN WE U NIET NAAR DE EXPORTBEURS TE KOMEN. NEEN, WANT DE EXPORTBEURS KOMT NAAR U TOE! VAN DINSDAG 9 TOT EN MET DONDERDAG 11 FEBRUARI 2021 HOEFT U SLECHTS UW LAPTOP OPEN TE KLAPPEN OM ONZE TWEEJAARLIJKSE B2B-BEURS BINNEN TE STAPPEN. EN DAT MAG U BEST LETTERLIJK NEMEN. WE BOUWEN DE HELE LOCATIE NA OP EEN GEBRUIKSVRIENDELIJK DIGITAAL PLATFORM. VIA **WWW.EXPORTBEURS.BE** KOMT U EEN BEURSHAL BINNEN, COMPLEET MET RECEPTIE, BEURSSTANDEN, SEMINARIE- EN WORKSHOPRUIMTE, VERGADERZALEN EN ZELFS EEN INTERACTIEVE NETWERKZONE.

**DIT MAG U
VERWACHTEN**

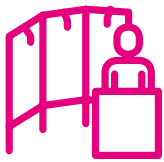
EEN GREEP UIT DE VIRTUELE MOGELIJKHEDEN

Vanuit de veiligheid van uw eigen huis of werkplek kan u zo:



Afspraken boeken met 100 vertegenwoordigers van FIT in het buitenland

Zij varen virtueel met u af naar alle hoeken van de wereld, bespreken uw exportplannen tijdens een-op-eengesprekken en geven advies op maat.



Beurstanden bezoeken van 45 dienstverleners die uw internationale ambities mee wind in de zeilen geven

Elke stand is live bemand en tot de nok toe gevuld met tal van interessants om toe te voegen aan uw digitale goodiebag, van folders over brochures tot inzichtrijke video's.



50 workshops en seminars bijwonen over thema's rond export en internationalisering

Interactie staat centraal: u krijgt de mogelijkheid om live vragen te stellen en te chatten met andere deelnemers in het publiek.



Naar hartenlust netwerken met honderden bezoekers, FIT-medewerkers en standhouders

Net als alle andere deelnemers krijgt u een virtuele badge waarmee u zich kan identificeren in de netwerkzone. Daar kan u bovendien voortdurend nagaan wie er op de Exportbeurs aanwezig is, een praatje slaan, inspiratie delen enzovoort.

Kortom, de Exportbeurs gooit alle trossen los om onze vertrouwde succesformule van a tot z – op de catering na – te digitaliseren. Aarzel dus niet om u of uw collega's te registreren via www.exportbeurs.be. Inschrijven kan vanaf **dinsdag 5 januari**, meetings prikken met landenexperts en standhouders vanaf **dinsdag 19 januari**. Tot dan!



EXPORTBEURS 2021 PRAKTISCH

WAT interactieve virtuele b2b-beurs

WANNEER

9 – 11 februari 2021 (openings sessie op 8 februari)

WAAR

www.exportbeurs.be

INSCHRIJVINGEN vanaf 5 januari 2021

MEETINGS PRIKKEN vanaf 19 januari 2021

ENTERPRISE EUROPE NETWORK

ACCESS2MARKETS DE NIEUWE ONE-STOP-SHOP VOOR EXPORT BUITEN DE EU

HOE ZIEN DE MEXICAANSE PRODUCTEISEN VOOR UW GOEDEREN ERUIT? WELKE HANDELSBARRIÈRES MOET U OVERWINNEN IN AUSTRALIË? OF HOE PROFITEERT U VAN DE VOORDEELTARIEVEN IN HET CETA-VERDRAG TUSSEN DE EU EN CANADA? EXPORTEREN NAAR VERRE BESTEMMINGEN ROEPT HEEL WAT VRAGEN OP. MAAR MET HET ONLINE PORTAAL ACCESS2MARKETS VAN DE EUROPESE COMMISSIE VINDT U VOORTAAN ALLE ANTWOORDEN IN ENKELE MUISKLIKKEN. ZO MAAKT U IN 4 STAPPEN OPTIMAAL GEBRUIK VAN DEZE UITGEBREIDE SERVICE.



Advies voor uw onderneming binnen handbereik



ACCESS2MARKETS IN EEN NOTENDOP

Access2Markets combineert de voormalige Market Access Database en de EU Trade Helpdesk. Daarnaast biedt de gratis tool ook nieuwe diensten aan, zoals stap-voor-stapgidsen voor beginnende exporteurs, bedrijfsgetuigenissen en info over alle EU-handelsverdragen. Kortom: alles rond export (en import) van goederen én diensten op één plek. En dat voor meer dan 120 markten buiten de EU – waaronder het VK vanaf 2021.

METEEN AAN DE SLAG?

Eén adres: www.trade.ec.europa.eu/access-to-markets.



STAP 1

GEEF DE CORRECTE HS-CODE IN

De Wereldhandelsorganisatie ontwikkelde een classificatiesysteem voor goederen om internationale handel te faciliteren. Dit Harmonised System (HS) omvat ruim 5.000 productgroepen, waarbinnen elk type product een unieke lettercode heeft: de HS-code. Enkel als u deze code kent, kan u de geldende eisen, tarieven en andere regels rond import en export raadplegen.

Wat als u niet weet welke HS-code voor uw product geldt? Geen probleem. Via Access2Markets kan u zoeken op productnaam of bladeren in de lijst van goederen met bijbehorende HS-codes.

TIP

DUBBELCHECK ALTIJD OF U WEL DE JUISTE HS-CODE HANTEERT

- EEN VERKEERDE HS-CODE GEBRUIKEN, KAN U HEEL WAT KOPZORGEN OPLEVEREN. ZO KAN ER BIJ AANKOMST IN UW EXPORTBESTEMMING VERTRAGING OPTREDEN BIJ DE DOUANE EN MOET U SOMS NAHEFFING VAN INVOERRECHTEN BETALEN.

STAP 2

SELECTEER DE BEGIN- EN DOELBESTEMMING

Het portaal laat u kiezen uit alle 27 EU-landen en ruim 120 anderen exportbestemmingen. Opgelet: hoewel u ook de bestemming van oorsprong moet ingeven, betekent dit niet dat u automatisch alle binnenlandse verplichtingen zal te zien krijgen. Zo is het bijvoorbeeld verplicht om bij export uw goederen vóór vertrek (online) aan te geven bij de douanediens- ten.

TIP

BEKIJK DE IMPORTREGELS VOOR UW PRODUCTEN OF DIENSTEN

- WIL U GRAAG WETEN WELKE IMPORT- EN BTW-REGELS GELDEN VOOR INTERNATIONALE ONDERNEMERS DIE UITVOEREN NAAR ONS LAND, GEEF DAN BELGIË IN ALS DOELBESTEMMING.



STAP 3

AAN DE SLAG

In het dropdownmenu kiest u tussen verschillende secties die geregeld worden geüpdatet, waaronder:

- **Tarieven:** info over de verschillende importtarieven die gelden voor uw HS-code.
- **Oorsprongsregels:** info over hoe u geniet van lagere of nultarieven.
- **Taksen:** info over de verschillende invoertaksen die gelden voor uw HS-code.
- **Procedures en formaliteiten**
 - **Overzicht:** info over handelsakkoorden, invoerverplichtingen en registratie-eisen.
 - **Algemeen:** info over exportdocumenten.
 - **Specifiek:** info over de voorwaarden en producteisen voor uw HS-code.
- **Handelsbarrières:** info over mogelijke obstakels, van regels rond COVID-19 tot protectionistische ingrepen. Goed om te weten: via Access2Markets kan u ook zelf handelsbarrières melden.
- **Handelsstatistieken:** info over de jaarlijkse waarde en kwantiteit van de handel tussen de begin- en doelbestemming voor uw HS-code.

TIP

LAAT U VOOR DE OORSPRONGSREGELS BEGELEIDEN DOOR ROSA

- ROSA IS EEN ZELFEVALUATIETOOL OM NA TE GAAN OF U AAN DE OORSPRONGSREGELS VOLDOET. VUL DE CHECKLIST IN EN KRIJG METEEN HET PRINTBARE RESULTAAT. BOVENDIEN KRIJGT U VIA ROSA OOK TOEGANG TOT ENKELE PRAKTISCHE VOORBEELDEN, JURIDISCHE TEKSTEN EN UITLEG VAN TERMINOLOGIE

STAP 4

BREID UW KENNIS UIT VIA DE TOOLBOX

In het navigatiemenu bovenaan kan u via 'Toolbox' verschillende extra hulpmiddelen selecteren. Zo zijn er tutorials om het platform beter te leren kennen, kan u complexe termen opzoeken in de woordenlijst en krijgt u een overzicht van Europese organisaties die u kunnen ondersteunen bij export. En wil u liever gewoon wat inspiratie opdoen, dan biedt Access2Markets u een brede waaier aan interessante bedrijfsverhalen.

MEER WETEN OVER ACCESS2MARKETS EN ANDERE INITIATIEVEN VAN DE EUROPESE COMMISSIE?

Neem contact op met Ilke Bliki, productmanager bij Enterprise Europe Network Vlaanderen. Dat kan via ilke.bliki@fitagency.be of op het nummer 02 504 88 21.

ONDERVINDT U EEN HANDELSBARRIÈRE OF EEN ANDER PROBLEEM ROND MARKTTOEGANG IN EEN MARKT BUITEN DE EU?

Geef het door aan het Meldpunt Handelsbelemmeringen door contact op te nemen met Nancy Cobbaut via nancy.cobbaut@fitagency.be of 02 504 88 39.

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.

FOOD & BEVERAGE IN MYANMAR: DISCOVER A SECTOR WITH POTENTIAL

De afgelopen jaren is Food & Beverage de grootste subsector in Myanmar, met gemiddeld 15% van de totale consumentenbestedingen. Euromonitor meldt dat Myanmar een van de '20 markten van de toekomst' is die de meeste kansen bieden voor bedrijven in consumptiegoederen. Verwacht wordt dat verpakte voeding een van de grootste categorieën blijven en dat warme dranken en frisdranken de snelste groeiers worden. Het basisvoedsel van de Myanmarese bevolking bestaat uit rijst en curry. Maar in de voorbije jaren veranderden hun eetgewoonten geleidelijk van traditioneel naar modern voedsel, namelijk buitenlandse fastfood en geïmporteerd voedsel. Dat komt door de invloed van de buurlanden en de westerse cultuur. De vraag naar premium eten en drinken is gestegen door de sterk groeiende toeristische sector en de bijbehorende horeca.

FOOD AND BEVERAGE INDUSTRY REPORT IN MALAYSIA

De Maleisische voedings- en drankenindustrie is een snelgroeiende markt en draagt met 22,12 miljard euro in grote mate bij aan het bnp in Maleisië. Zowel de Aziatische als de westerse smaak wordt bediend met een breed scala aan verwerkte voedingsmiddelen. De sector bestaat vooral uit binnenlandse kmo's, aangevuld met de bekende buitenlandse spelers en multinationals. Deze marktstudie van ons FIT-kantoor in Maleisië biedt u een overzicht van de F&B-markt in het land. U ontdekt er onder meer de belangrijke binnenlandse en internationale spelers, het marktpotentieel, de uitdagingen zoals de halalcertificering, manieren om de markt te betreden en de wetgeving.

MEXICAANSE LANDBOUW, GROENTEN EN FRUIT

De landbouwsector in Mexico onderging de afgelopen 30 jaar sterke veranderingen. Sinds de inwerkingtreding van de Noord-Amerikaanse Vrijhandelsovereenkomst (NAFTA) tussen Mexico, Canada en de VS in 1994, is de sector opnieuw georganiseerd. Zowel wat de aanpak van de gewassen als de productietechnieken betreft. De relatieve openheid van de landbouwsector heeft geleid tot een dynamiek van concurrentie die de productie van bepaalde gewassen enorm heeft versterkt, maar daarnaast ook de capaciteiten van andere heeft verzwakt.

Deze studie geeft een overzicht van de Mexicaanse productie in deze sector en bekijkt daarbij ook het gebruik van open grond en beschermde grond (kassen, macro tunnels en schaduwnetten). Vervolgens worden de Mexicaanse export en import onder de loep genomen. De exportproducten van de VS, onmiskenbaar de grootste exporteur naar Mexico, komen aan bod. Daarnaast wordt nagegaan welke consumptieproducten ook uit Europa geëxporteerd kunnen worden. Extra focus gaat naar appels, omdat daar op zeer korte termijn exportmogelijkheden worden verwacht, en naar peren, waarvoor nu al exportkansen zijn.

Download alle marktstudies op
www.flanderstrade.be

UITGELICHT

Extra steunmaatregelen: REBOOT YOUR EXPORT!

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

LAGERE DEELNAMEPRIJZEN VOOR FIT-GROEPSSTANDEN

Omdat 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 uitsluitsel 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-groepszakereizen.

NOG CORONA-GERELATEERDE VRAGEN?

Stel ze via exportadvies-corona@fitagency.be.



WEBINAR

1 HELLINIKON: STADS- ONTWIKKELINGS- PROJECT IN ATHENE

13 januari 2021

INSCHRIJVEN? Tot en met 11 januari 2021 op
www.flanderstrade.be

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

KALENDER

BEURZEN

2 ALIMENTARIA - BARCELONA

17 tot en met 20 mei 2021

INSCHRIJVEN? Tot en met 29 januari 2021 op www.flanderstrade.be

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

3 JEC WORLD 2021 - PARIS

1 tot en met 3 juni 2021

INSCHRIJVEN? Tot en met 30 januari 2021 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Sara Caudron op +32 2 504 87 60 of sara.caudron@fitagency.be

4 ARAB HEALTH - DUBAI

21 tot en met 24 juni 2021

INSCHRIJVEN? Tot en met 15 januari 2021 op www.flanderstrade.be

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

5 MOBILE WORLD CONGRES - BARCELONA

28 juni tot en met 1 juli 2021

INSCHRIJVEN? Tot en met 15 januari 2021 op www.flanderstrade.be

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

INSCHRIJVEN?

www.flanderstrade.be

**VRAGEN OVER
INTERNATIONAAL
ONDERNEMEN?**

**STEL ZE AAN
ONZE PROVINCIALE KANTOREN!**

Antwerpen > 03 376 12 10

antwerpen@fitagency.be

Limburg > 011 29 20 80

limburg@fitagency.be

Oost-Vlaanderen > 09 276 19 30

oostvlaanderen@fitagency.be

Vlaams-Brabant > 016 66 56 00

vlaamsbrabant@fitagency.be

West-Vlaanderen > 050 24 74 10

westvlaanderen@fitagency.be



Vlaanderen

is internationaal
ondernemen

INTERNATIONALE PLANNEN VOOR UW ONDERNEMING ?

Bestel dan het boekje
**'101 veelgestelde vragen
over internationaal ondernemen'**.
De inhoud is to-the-point en handig
voor elk bedrijf dat zich vragen stelt
over exporteren en ondernemen
in het buitenland.

U kan het gratis bestellen op
www.flanderstrade.be



**101 VEELGESTELDE VRAGEN
OVER INTERNATIONAAL ONDERNEMEN**
Leidraad voor Internationaal Ondernemen
Flanders Investment & Trade

> DE BESTSELLER
TO SELL BETTER
IN HET BUITENLAND