

# WERELDWIJS

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

**138**

02 \ 2021

Magazine van Flanders Investment & Trade, Afgiftelokator Ge nt X, BC21170 Koning Albert IIaan 37, 1030 BRUSSEL

## EXPORT BEURS

9, 10 EN 11  
FEBRUARI 2021

**DE VS:**  
WAT BRENGT  
HET NIEUWE  
BEWIND?

VEILIG THUISWERKEN MET  
**AWINGU** SCOORT  
OOK INTERNATIONAAL

# EDITO

## ZIEN WE ELKAAR OP DE EXPORTBEURS?

Beste lezer,

Op het handelstoneel zijn alle ogen voortdurend gericht op de VS, de grootste economische macht ter wereld. Zeker nu daar een felbewogen machtswissel heeft plaatsgevonden. In ons landendossier brengen we deze kansrijke en felbegeerde markt in kaart. Misschien ziet ook u daar wel opportuniteiten. Laat het ons dan zeker weten, we doen niets liever dan samen met u uw internationale ambities waar te maken!

U kan zelfs meteen uw plannen een-op-een bespreken met onze experts ter plaatse tijdens onze Exportbeurs. Die vindt plaats op 9, 10 en 11 februari. Voor het eerst volledig virtueel, uiteraard. Maar dat mag de doelstelling van deze vakbeurs niet afremmen, integendeel. U blijft alle voordelen van een 'gewone' editie genieten: uw exportplannen persoonlijk bespreken, seminars bijwonen, aan workshops deelnemen, info en advies vragen aan FIT en andere standhouders en netwerken met alle aanwezigen.

Als u zich nog niet heeft ingeschreven en uw afspraken nog niet heeft ingeboekt op [www.exportbeurs.be](http://www.exportbeurs.be), beveel ik dat warm aan. Na twee succesvolle Exportbeurzen kennen we bij FIT immers allemaal de kracht van deze actie.

Want ook al zijn zakenreizen minder evident nu, via de wijde tentakels van ons grootschalige en gespecialiseerde netwerk kan u toch 'aanwezig' zijn in uw doelmarkt, waar ook ter wereld. Een balletje opgooien, de markt aftasten, kennismaken met potentiële partners en klanten ... Zodat u er – zodra het weer volop kan – helemaal klaar voor staat.

Ik hoop van harte dat ik ook u mag verwelkomen op onze derde editie van de Exportbeurs!

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](http://www.flanderstrade.be)  
[wereldwijs@fitagency.be](mailto:wereldwijs@fitagency.be)

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

02\2021 **138**

### 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

Jonas Lampens, 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](mailto:wereldwijs@fitagency.be)  
met uw adresgegevens.





# 4

IN GESPREK MET AWINGU

MET UNIEKE  
VLAAMSE  
TECHNOLOGIE  
KAN JE WEL  
DEGELIJK  
OPBOKSEN  
TEGEN DE  
GEVESTIGDE  
WERELDSPELERS.

## 10 DOSSIER

**VS**

Tocht door de VS: wat brengt  
het nieuwe bewind?

# INHOUD

**8** MARKTINFO

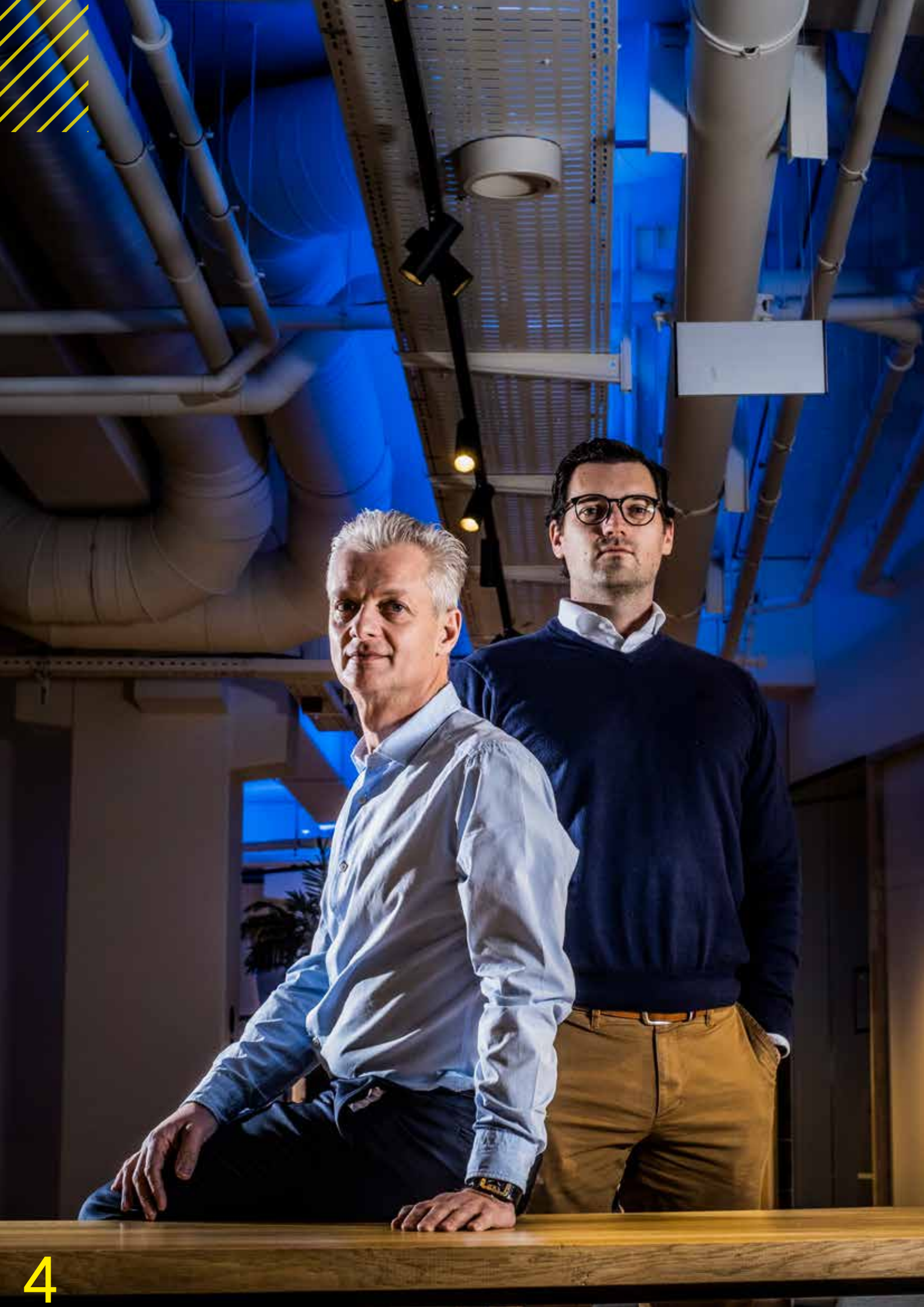
**26** EXPORTBEURS 2021

**32** VIRTUELE EVENTS LONEN

**34** TELEX

**36** ENTERPRISE EUROPE NETWORK

**38** KALENDER





# SOFTWARESPELER AWINGU:

## “ONZE OMZET GING MAAL DRIE IN 2020”

VOOR VEEL EXPORTERENDE BEDRIJVEN ZAL 2020 ALTIJD ALS ANNUS HORRIBILIS GEBOEKSTAAFD STAAN. AL ZIJN ER OOK DIE HUN BUSINESS JUIST DOOR DE CORONAPANDEMIE EEN HOGE VLUCHT ZAGEN NEMEN. BIJ AWINGU KUNNEN ZE EROVER MEESPREKEN. TALLOZE GROTE EN KLEINE ORGANISATIES KLOPTEN BIJ HET GENTSE SOFTWAREBEDRIJF AAN OM AFSTANDSWERKEN EFFICIËNT EN VEILIG TE ORGANISEREN.



### ID

Awingu in cijfers (2020)

Sector: IT


Opgericht in: 2011

Hoofdkantoor in: Gent

Aantal voltijdse medewerkers: 40

Exportaandeel in de omzet: 50%

Aanwezig in: 20 landen



WE VREESDEN EEN  
COMMERCIEËLE DIP NA  
DE EERSTE LOCKDOWN,  
MAAR NIETS WAS MINDER  
WAAR.

ARNAUD MARLIÈRE

Met het platform Awingu – ‘wingu’ is wolk in het Swahili – krijgen medewerkers beveiligd toegang tot de IT-omgeving van hun organisatie, waar of wanneer ook. Zo kunnen ze vanaf elke laptop, smartphone of tablet aan bedrijfssoftware, -bestanden en -gegevens. Plug-ins of software installeren hoeft niet, enige vereiste is een recente webbrowser.

## ENORME OMZETPIEK

De voorbije vijf jaar had het Gentse softwarebedrijf de wind al in de zeilen, maar de coronapandemie zorgde voor een serieuze extra groeispurt. CEO **Walter Van Uytven**: “Onze omzet ging maal drie ten opzichte van 2019. Veel organisaties zaten immers met de handen in het haar om thuiswerk op een efficiënte en veilige manier georganiseerd te krijgen.”

“Van op bedrijfslaptops, of noodgedwongen met de toestellen van de medewerkers thuis”, pikt Chief Sales & Marketing **Arnaud Marlière** in. “Ze zochten bovendien naar een oplossing die snel en eenvoudig implementeerbaar was.”

## PLUG AND PLAY

“Vanaf half maart begon er van alles te bewegen”, vervolgt Arnaud Marlière. “Italië beet de spits af, snel gevolgd door Spanje, Frankrijk en de andere buurlanden. Voor elk Europees land dat op slot ging, was er bij ons een businesspiek. Zo plugden we in volle lockdown het Hospital Del Mar in Barcelona in op ons platform. We werkten de klok rond om de klus op enkele dagen te klaren.”

## Ook de concurrentie zat wellicht niet stil?

**Walter Van Uytven**: “Dat klopt, maar diezelfde wendbaarheid konden de grote spelers – met de Amerikaanse multinationals Citrix en VMware op kop – niet aan de dag leggen. Dat leverde ons een concurrentieel voordeel op tijdens de coronacrisis. Naast de snelle implementatie is Awingu makkelijk schaalbaar, uiterst veilig en eenvoudig in gebruik. In tegenstelling tot de klassieke VPN-verbinding hoeft er namelijk geen installatie te gebeuren op de toestellen zelf. Het maakt onze oplossing heel laagdrempelig, ook voor kleinere

organisaties die slechts over beperkte IT-knowhow in huis beschikken.”

ONZE OPLOSSING IS  
HEEL LAAGDREMPELIG,  
OOK VOOR KLEINERE  
ORGANISATIES DIE  
SLECHTS OVER  
BEPERKTE IT-KNOWHOW  
IN HUIS BESCHIKKEN.

WALTER VAN UYTVEN

## DIVERSE KLANTEN- PORTEFEUILLE

### Mikt Awingu vooral op die kleinere organisaties?

**Walter Van Uytven**: “Zeker niet. Ziekenhuizen, overheidsdiensten, industrie, financiële instellingen, nutsvoorzieningen, kleine en middelgrote ondernemingen in de meest uiteenlopende branches ... Een klantenportefeuille kan haast niet diverser zijn. In eigen land, bijvoorbeeld, stapte Port of Antwerp recent over van Citrix naar Awingu. Bij het begin van de lockdown wilden ze al hun administratief personeel snel thuis aan het werk zetten en toegang geven tot de nodige applicaties en documenten.”

## CREATIEF BREIN

Awingu kwam in 2011 uit de koker van serieondernemer Kristof De Spiegeleer, toen afstandswerken en ‘bring your own device’ aan hun opmars begonnen. In 2014 kwamen Walter Van Uytven en Clear2Pay-oprichter Michel Akkermans aan boord als respectievelijk CEO en voorzitter. Op dat moment startte de commerciële expansie van de innovatieve Gentse start-up.

Vandaag is het softwarebedrijf in een 20-tal landen actief. Voor een aantal grote afzetmarkten heeft het eigen equipés, maar de verkoop gebeurt vooral centraal vanuit het Gentse hoofd-

kantoor en via lokale distributeurs. Die verdelen Awingu op hun beurt binnen hun netwerk van lokale IT-resellers. Met de nodige certificaten op zak brengen zij de oplossing binnen hun klantenportefeuille aan de man.

## KLINKENDE REFERENTIE

Daarbovenop zet Awingu in op strategische partnerships, waar Chief Sales & Marketing Arnaud Marlière sinds 2015 zijn schouders onder zet. In dat jaar sloot Awingu al een deal met technologiegigant Microsoft. Die biedt de software sindsdien wereldwijd aan via het Microsoft Azure Platform. Verder zijn ook Google en BlackBerry partners.

MET UNIEKE  
VLAAMSE TECHNO-  
LOGIE KAN JE  
WEL DEGELIJK  
OPBOKSEN TEGEN  
DE GEVESTIGDE  
WERELDSPELERS.

WALTER VAN UYTVEN

### Was jullie focus vanaf de start internationaal?

**Arnaud Marlière:** "Ja, anno 2015 hadden we binnen Europa al referenties in Frankrijk, het VK, Duitsland, Italië en Zweden. In datzelfde jaar openden we ook onze vestiging in de VS. Zo konden we er lokale referenties verzamelen en zaten we dicht bij zowel onze rechtstreekse concurrenten als potentiële resellers en partners op strategisch niveau. Die aanwezigheidspolitiek wierp vruchten af. In 2017 kwamen we zelfs op de shortlist van 'cool vendors' van het gerenommeerde Amerikaanse adviesbureau Gartner."

## OP EN TOP VLAAMS

### Hebben jullie ooit overwogen om Gent in te ruilen voor pakweg Silicon Valley?

**Walter Van Uytven:** "Nee. Awingu is een op en top Vlaams bedrijf, zowel aan investerderskant als qua knowhow. We kunnen in Vlaanderen rekenen op straffe developers en goedgeschoolde technische profielen, maar ook op de juiste ondersteuning vanuit de overheid om onze internationale activiteiten kracht bij te zetten. Toegegeven, het vraagt doorzettingsvermogen, maar met unieke Vlaamse technologie kan je wel degelijk opboksen tegen de gevestigde wereldspelers."

## DOORGEDREVEN FOCUS

### Awingu draait rond één oplossing, een kwetsbare positie?

**Arnaud Marlière:** "Dat is een bewuste keuze. Tegenover dat eventuele nadeel staat focus als enorme troef. Vandaag telt Awingu al een half miljoen gebruikers wereldwijd, dus er zit overall nog onontgonnen potentieel. In flink wat landen waar we al een footprint hebben, gaan we de komende jaren voor meer verdieping: Frankrijk, het VK, de VS, Canada, Italië ... Daarnaast zijn er een aantal verre markten waarop we onze pijlen meer gaan richten. In India, bijvoorbeeld, hebben we al enkele referentieprojecten, maar liggen er nog veel businesskansen. Precies daarom zijn die strategische partnerships zo cruciaal. We hangen ons wagentje vast aan multinationals met ronkende namen die onze oplossing wereldwijd meenemen in

hun catalogus. Zo versnellen wij onze business zonder dat we in al die landen een ploeg ter plaatse moeten hebben."

## LEAN GEORGANISEERD

### In 2011 kwam Awingu als baanbrekende oplossing op de markt. Hoe blijven jullie die innovatiekaart trekken?

**Walter Van Uytven:** "Onze oplossing blijft continu evolueren. Op basis van feedback uit de markt en geanonimiseerde gebruikersdata maakt ons R&D-team het platform steeds gebruiksvriendelijker en voegt het nieuwe functionaliteiten toe. En uiteraard past het de allernieuwste veiligheidstechnieken toe. Een securitylek zou een ware nachtmerrie zijn. Om de concurrentie een stapje voor te blijven, werken we op het ritme van twee releases per jaar. Als kleine organisatie met een leane structuur kunnen we dat waarmaken. Alle knowhow zit gecentraliseerd in ons hoofdkantoor in Gent en verschillende aspecten van onze software zijn gepatenteerd."

## HYBRIDE WERKMODEL

### Het gaat Awingu voor de wind, hoe zien jullie de toekomst?

**Arnaud Marlière:** "Dat mensen in het postcoronatijdperk niet meer zo massaal zullen thuiswerken, staat buiten kijf. Maar een gezonde mix van werken op kantoor en vanaf afstand is een blijver. We vreesden eerlijk gezegd een commerciële dip na de eerste lockdown, maar niets was minder waar. Sommige prospects die we tijdens de eerste jaarheft niet konden overtuigen, haptten in het najaar alsnog toe. Steeds meer organisaties zien heil in een hybride werkmodel en zoeken actief naar toekomstgerichte oplossingen."

### Tot slot: een gouden tip voor Vlaamse bedrijven die internationaal hun vleugels willen uitslaan?

**Walter Van Uytven:** "Het klinkt misschien vreemd uit de mond van de CEO van een softwarebedrijf, maar zorg dat je een stabiele en schaalbare oplossing hebt die aanslaat in je thuismarkt. De referenties die je rond je kerktoren verzamelt, zullen je voorgaan, waar ook ter wereld je voet aan de grond zet."

STEEDS MEER ORGANISATIES ZIEN HEIL IN EEN HYBRIDE WERK-MODEL EN ZOEKEN ACTIEF NAAR TOEKOMSTGERICHTE OPLOSSINGEN.

ARNAUD MARLIÈRE

## KLAAR VOOR DE VOLGENDE STAP IN UW INTERNATIONALISERINGSPROCES?

Neem contact op met het provinciaal kantoor van FIT in uw buurt. Op [www.flanderstrade.be](http://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](http://WWW.FLANDERSTRADE.BE), ONDER DE RUBRIEK 'LANDEN' OF 'SECTOREN'. DAAR VINDT U OOK DE HANDELSVOORSTELLEN UIT DE VERSCHILLENDE EXPORTBESTEMMINGEN DIE ONS DAGELIJKS BEREIKEN.**

## **DE BOUWSECTOR EN VERDELING VAN BOUWMATERIALEN IN FRANKRIJK**

De verdeling van bouwmaterialen is inherent gelinkt aan de activiteit op de bouwmarkt zelf. Sinds de zware crisis in 2008 ging het enkel bergopwaarts. De laatste twee jaar is sprake van een stabiele situatie. Maar net zoals de meeste andere sectoren leed en lijdt ook de bouw onder de gevolgen van de pandemie, die in het vierde trimester opnieuw tot een lockdown leidde in Frankrijk. De openbare prijsaanvragen kenden een sterke terugval in 2020.

Toch zorgde de coronacrisis ook voor positieve veranderingen, zeker bij de verdelers van bouwmaterialen. Verantwoordelijken van grote verkoopgroepen halen aan dat deze ongekende situatie uiterst snelle aanpassingen in de manier van werken en zakendoen vergde, met een uitgesproken evolu-

tie in de aanpak van sales en de werking van de ondersteunende diensten. Zij omschrijven het als een ongelooflijke game changer.

De toekomst is onvoorspelbaar, maar de betrokken spelers – en dan meer specifiek de verdelers van bouwmaterialen – tonen zich positief, gezien ook hun omzet van de laatste maanden.

Eerst krijgt u een kort overzicht van de bouwmarkt in het algemeen. Nadien belicht de studie de grote verdeelnetwerken en de manier waarop de bouwmaterialen op de markt worden gebracht, gestoefd met marktelementen rond de belangrijkste sectoren. Als afsluiter ontdekt u de meest toonaangevende beroepsfederaties, beurzen en partners die voor u van belang kunnen zijn bij de aanpak van uw exportactiviteiten naar Frankrijk.

## **LIFE SCIENCES IN NORTH CAROLINA**

North Carolina is een interessante bestemming voor Vlaamse bedrijven die overwegen om een vestiging op te zetten aan de oostkust van de VS. De staat is een hub voor lifesciences en heeft goed opgeleide arbeidskrachten. Ze staat open voor internationale investeerders en kent een zeer zakenvriendelijk klimaat. Ook interessant: ze heeft dezelfde tijdzone als New York (6 uur verschil met Brussel). Maar de internationale verbindingen zijn minder optimaal in vergelijking met New York of Boston. Maak via deze marktstudie kennis met North Carolina en zijn troeven op het vlak van lifesciences.

## **THE CHEMICALS SECTOR IN THE U.S.A.**

In de VS is er een groeiende vraag naar chemische producten die duurzaam worden geproduceerd. Investeerders stellen steeds hogere verwachtingen. Deze studie geeft een overzicht van de huidige trends in de Amerikaanse chemische industrie. Daarnaast krijgt u een reeks interessante links naar handelsverenigingen en andere bronnen.

Download alle marktstudies op  
[www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)



## START-UP ECOSYSTEM IN MAHARASHTRA

Maharashtra draagt 15% bij aan het Indiase bbp en is al decennia lang het centrum van commerciële, financiële en industriële activiteit. Mumbai, de commerciële hoofdstad van India, is ontegensprekelijk het belangrijkste groeicentrum voor start-ups. Daarnaast is het ook de thuisbasis van een aantal ervaren industriëlen die start-ups kunnen begeleiden en ondersteunen met de juiste do's en don'ts. Deze marktstudie behandelt de trends en opportuniteiten voor Vlaamse bedrijven met zakelijke interesse in India. Door onze interne kennis en ons eigen onderzoek hebben we een overzicht van de toonaangevende incubators, acceleratorprogramma's, initiatieven, platforms, durfkapitaalbedrijven en clusters samengesteld die actief zijn als onderdeel van het start-up-ecosysteem.

## THE FOOD SECTOR IN SLOVENIA

Deze studie geeft u een introductie in de Sloveense voedings- en drankensector. Na een macro-overzicht wordt eerst de Sloveense voedselproductie onder de loep genomen. Daarbij analyseren we de belangrijkste categorieën (bv. granen, fruit, zuivelproducten en vlees) om inzicht te bieden in de vraag of Slovenië zijn interne behoefte naar voedsel kan ondersteunen. Hieruit volgen dan aanbodmogelijkheden voor buitenlandse leveranciers. Daarna bekijken we de Sloveense voedselverwerkende industrie. Opnieuw brengen we de hiaten in kaart. In de tweede helft van deze studie geven we een overzicht van alle segmenten van de voedingsniches waarin buitenlandse voedselleveranciers een rol kunnen spelen of dat al doen. Dit tweede deel wordt afgerond met een overzicht van de Sloveense foodretailmarkt. We sluiten af met een overzicht van de belangrijkste spelers en vakbeurzen in Slovenië, en met andere nuttige links.



## DRONES SECTOR IN POLAND

Het gebruik van drones neemt sterk toe. Niet alleen in de speelgoedindustrie, maar ook in infrastructuur, landbouw, vervoer, de medische wereld, beveiliging enzovoort. Door de vooruitgang in de dronetechnologie bieden fabrikanten een breed scala aan van modellen, in verschillende maten, gewichten en draagvermogens.

Tijdens de pandemie bleken drones een nuttig hulpmiddel te zijn. Zo gebruikten medische diensten ze om (biologische) materialen, monsters, bloedtransporten of noodzakelijke medicijnen te leveren. Ook werden ze ingeschakeld om de verplichte thuisquarantaine te controleren, om ontsmettingsmiddelen te spuiten, om te informeren over de noodtoestand, de noodzaak om beschermende maskers te dragen of – uitgerust met warmtebeeldcamera's – om mensen met een verhoogde lichaamstemperatuur vast te leggen.

In de nabije toekomst zullen een strenge regelgeving, beveiligings- en veiligheidsproblemen en een gebrek aan getrainde piloten de groei van de markt toch enigszins belemmeren.

Als eerste land in Europa beschikt Polen over een operationele infrastructuur ter ondersteuning van het beheer van onbemand luchtverkeer, nl. het PANSA UTM-systeem. Dit systeem maakt het mogelijk om het beheer van dronevluchten in het Poolse luchtruim veilig te scheiden van het conventionele luchtverkeer.



# DOSSIER

# VS

## TOCHT DOOR DE VS: WAT BRENGT HET NIEUWE BEWIND?

VOOR VEEL VLAAMSE ONDERNEMERS IS SUCCES IN DE VS HET WALHALLA VAN DE EXPORT. WIE HET DAAR MAAKT, KAN HET OVERAL. MAAR OM TE SCOREN AAN DE ANDERE KANT VAN DE ATLANTISCHE OCEAAN HEEFT U EEN SOLIDE EXPORTPLAN NODIG. EN DAAR HELPT FIT GRAAG BIJ. VIA EEN TOCHT DOOR DE VS SCHETSEN ZOWEL ONZE VLAAMSE ECONOMISCHE VERTEGENWOORDIGERS (VLEV'S) EN TECHNOLOGIEATTACHÉS (TA'S) ALS ENKELE ERVAREN VLAAMSE EXPORTEURS EEN GEVARIEERD BEELD VAN DE OPPORTUNITEITEN ONDER HET NIEUWE BEWIND.



# VAN OOSTKUST TOT WESTKUST: FIT AAN UW ZIJDE

De VS en de EU zijn elkaars belangrijkste handelspartners. Bovendien is de VS na Rusland en Canada het meest uitgestrekte land ter wereld. Logisch dus dat FIT er uitgebreid aanwezig is met vijf Vlaamse Economische Vertegenwoordigers (VLEV's). Vanuit Atlanta, Chicago, Houston, Los Angeles en New York begeleiden zij Vlaamse ondernemers die hun exportdroom willen waarmaken. Voor de steun aan techbedrijven heeft FIT bovendien twee technologieattachés (TA's), een in New York en een in Palo Alto (San Francisco). Zij krijgen binnenkort versterking van een extra TA om de techfocus van FIT kracht bij te zetten.



## **FIT LOS ANGELES**

VLEV: **Raphaël Pauwels**

Werkgebied: Alaska, Arizona, California, Hawaii, Idaho, Montana, Nevada, Oregon, Utah, Washington en Wyoming  
Overzeese gebieden: Virgin Islands



## **FIT HOUSTON**

VLEV: **Brad Hargis**

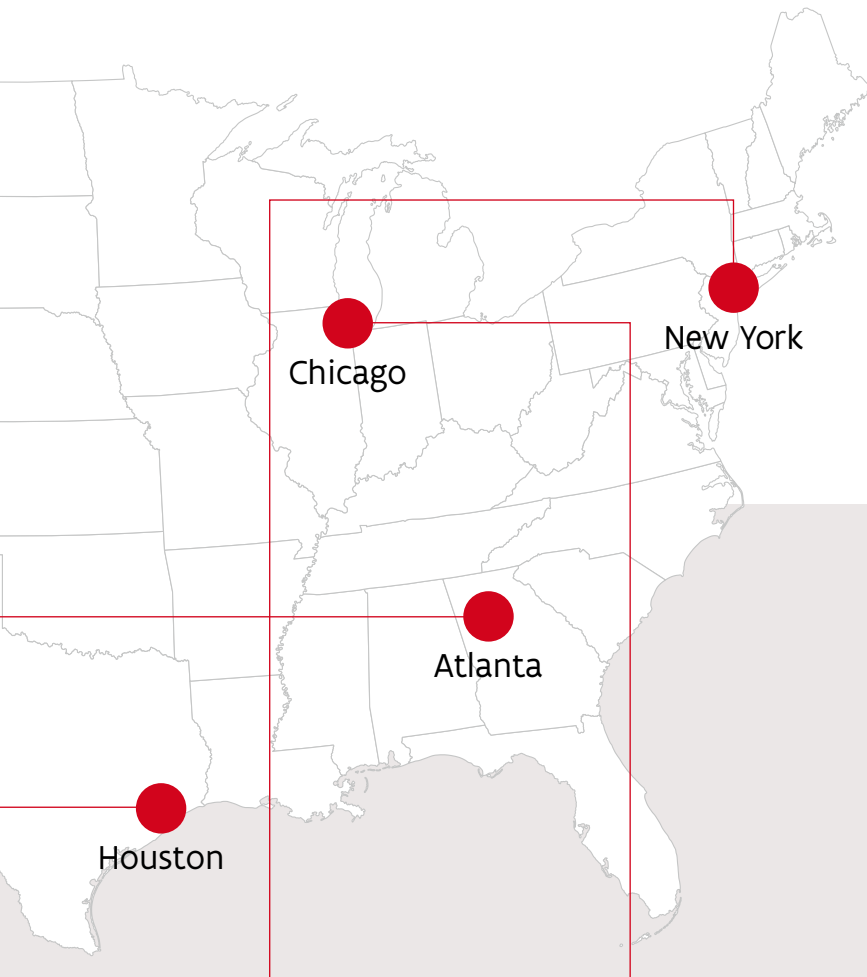
Werkgebied: Arkansas, Colorado, Kansas, Louisiana, New Mexico, Oklahoma en Texas



## **FIT ATLANTA**

VLEV: **Conny Van Wulpen**

Werkgebied: Alabama, Florida, Georgia, Mississippi, North Carolina, Tennessee en South Carolina  
Overzeese gebieden: Bermuda en Anguilla



## FIT SCIENCE & TECHNOLOGY OFFICES IN SAN FRANCISCO EN NEW YORK



- TA: **Wim Sohier** begeleidt Vlaamse technologiebedrijven vanuit Palo Alto. Hij is gespecialiseerd in digitale technologie.



- TA: **Jan Wauters** ondersteunt vanuit New York Vlaamse ondernemingen die actief zijn binnen de gezondheids-technologie tot 1 maart 2021. Zijn opvolger wordt later deze maand officieel voorgesteld.



- TA: **Ralph Moreau** versterkt in de loop van maart 2021 de VS wat betreft klimaattechnologie.

Werkgebied van de 3 technologie-attachés: Noord- en Zuid-Amerika



### FIT NEW YORK

VLEV: **Luc Strybol**  
 Werkgebied: Connecticut, Delaware, Maine, Maryland, Massachusetts, New Hampshire, New Jersey, New York, Pennsylvania, Rhode Island, Vermont, Virginia, Washington D.C. en West-Virginia



### FIT CHICAGO

VLEV: **Frederik De Potter** (voor dit artikel sprak Wereldwijs met Karel Sorgeloos, die eind 2020 plaatsvervangend VLEV was in Chicago)  
 Werkgebied: Illinois, Indiana, Iowa, Kentucky, Michigan, Minnesota, Missouri, Nebraska, North Dakota, Ohio, Wisconsin en South Dakota

Het Amerikaanse bedrijfsleven kijkt reikhalzend uit naar het economische beleid van kersvers president Joe Biden, net als de internationale ondernemers die er actief zijn. Experts voorspellen een lichte zwenk naar links, meer gematigdheid en vooral een diplomatischere aanpak.

Een herstelplan voor werknemers én bedrijven die het hard te verduren hebben door COVID-19, wordt de absolute topprioriteit voor de 46e president van de VS. Naar schatting 30 miljoen Amerikanen raakten tijdens de coronacrisis hun werk kwijt.

Ook wil hij extra banen en economische groei creëren door volop te investeren in infrastructuur, innovatie en milieutechnologie binnen alle economische sectoren. Volgens het tijdschrift Forbes wil de Democraat bijvoorbeeld 400 miljard dollar besteden aan technologisch onderzoek op het gebied van innovatie en schone energie.

## FOCUS OP WERKGELEGENHEID

**Welke ingrepen mogen bedrijven verwachten in het eerste jaar onder president Biden?**

**Karel Sorgeloos (plaatsvervangend VLEV FIT Chicago):** "Ondernemingen vrezen vooral dat Biden hogere belastingen gaat invoeren. In zijn campagne gaf hij al aan dat hij de door zijn voorganger Trump tot 21% verlaagde vennootschapsbelasting weer wil verhogen tot 28%.

De extra inkomsten uit die hogere vennootschapsbelasting moeten onder meer dienen als compensatie voor geplande fiscale stimuli aan bedrijven die jobs creëren of opnieuw naar de VS brengen. Al vóór de verkiezingen was immers duidelijk dat de nieuwe bewoner van het Witte Huis zou focussen op de bescherming en stimulering van de werkgelegenheid. Dat schept kansen voor Vlaamse ondernemingen die in de VS willen produceren."

## OPEN NAAR DE WERELD

**Vallen er op het vlak van internationale diplomatie grote veranderingen te verwachten?**

**Raphaël Pauwels (FIT Los Angeles):** "President Biden zal waarschijnlijk een meer multilaterale benadering hanteren. Hij heeft al aangekondigd met de VS opnieuw in het klimaatakkoord van Parijs te willen stappen en de relaties met onder meer Iran, Palestina en China te willen verbeteren. Ook wil hij de VS weer deel laten uitmaken van de Wereldgezondheidsorganisatie en de Wereldhandelsorganisatie."

**De Democraten hebben een meerderheid in het Huis van Afgevaardigden en de Senaat. Is dat de basis voor een radicale trendbreuk?**

**Raphaël Pauwels (FIT Los Angeles):** "Het terugwinnen van de Senaat was een belangrijke stap die Biden meer armslag geeft, maar de Democraten deden dat met het kleinste denkbare verschil: 50 tegen 50, met een beslissende stem voor de nieuwe vicepresident Kamala Harris. Dat betekent dat ze sowieso compromissen moeten sluiten, in eigen rangen én met de Republikeinen."

**Luc Strybol (FIT New York):** "Dat klopt. Door de filibusterregel zal president Biden zijn voorstellen niet zonder slag of stoot goedgekeurd krijgen. Die houdt immers in dat 60 van de 100 senatoren zich akkoord moeten verklaren om de debat-

ten rond een wetsvoorstel af te sluiten en tot een stemming over te gaan. Alleen bij de begrotingswet of daaraan gerelateerde kwesties kan van die filibusterregel worden afgeweken. Kortom: president Biden moet zijn blok van 50 stemmen tevreden houden én een hand uitreiken naar de andere kant van de gang – een moeilijke evenwichtsoefening."

**Valt er een grote ommezwaai te verwachten in het Amerikaanse handelsbeleid?**

**Raphaël Pauwels (FIT Los Angeles):** "Qua diplomatieke aanpak en toon wél, maar inhoudelijk veel minder, zeker op de korte termijn. We mogen ook niet naïef zijn: president Biden zal geen cadeaus uitdelen door bijvoorbeeld tarieven die de vorige regering invoerde meteen af te schaffen zonder 'tegenprestatie'. Denk aan de importtarieven op staal en aluminium. En de fundamentele spanningen tussen de VS en China zullen de internationale handelsrelaties en -tarieven blijven beïnvloeden. Heel wat ondernemers beseffen dit en hebben zich al aangepast."

## VERSOEPELING VISA BUITENLANDS TALENT

**De vorige regering voerde een quasi werkvisumstop in voor bepaalde buitenlandse profielen, in theorie ten voordele van Amerikaanse werkzoekenden. Hoe zal president Biden daarmee omgaan?**

**Wim Sohier (technologieattaché Palo Alto):** "Vooral in de technologiesector was dit de voorbije jaren een groot probleem. De Democraten staan doorgaans meer open voor de komst van hooggeschoolde migranten en studenten als hefboom voor economische groei. Daarom bestaat de hoop dat de nieuwe administratie qua visumbeleid het roer drastisch zal omgooien, zodat de bedrijven weer kunnen aanwerven uit een internationale talentenpool. Met vicepresident Kamala Harris, geboren en getogen in de San Francisco Bay Area, is er alleszins iemand mee verkozen die de eigenheid van de innovatieve clusters door en door kent."

## NIEUWE KLEMTONEN

**Welke economische sectoren blijven interessant en welke kansrijke domeinen komen om de hoek kijken?**

**Conny Van Wulpen (FIT Atlanta):** "Zoals gezegd zal de economische structuur niet zomaar veranderen. Het gevolg: de traditioneel sterkste sectoren voor Vlaanderen, zoals de chemie- en kunststoffensector en de farmaceutische industrie, zullen dat ook in de toekomst blijven."

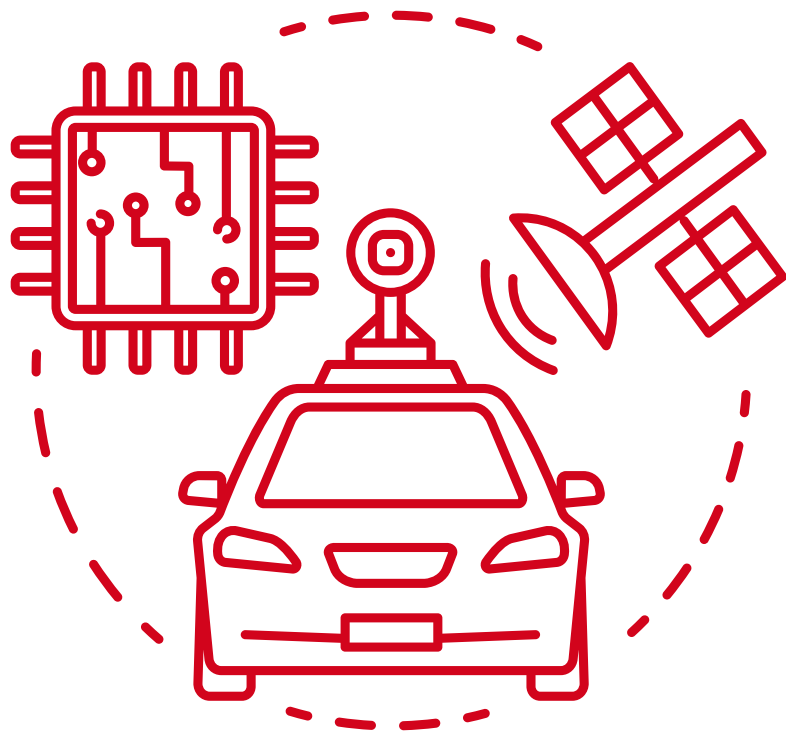
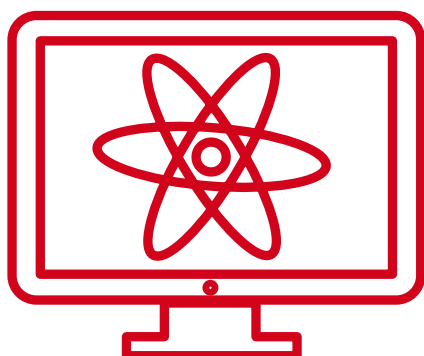
**Brad Hargis (FIT Houston):** "President Biden wil milieutechnologie – ook wel 'cleantech' – verder stimuleren. Een klassiek voorbeeld is de toepassing van cleantech in de automobielsector, maar het gaat veel breder dan dat: onder meer afvalmanagement, waterzuivering, CO<sub>2</sub>-captatie, hernieuwbare chemische stoffen en windenergie staan hoog op de agenda. Op het gebied van offshore windmolenparken staat de VS nog in de kinderschoenen. Een ideaal moment dus voor Vlaamse bedrijven om mee te surfen op de inhaalbeweging die deze sector de komende jaren zal maken."

**Luc Strybol (FIT New York):** "Klopt. Eén aspect van cleantech is voor Vlaamse bedrijven voorlopig echter geen optie: water-

beheer, zoals overstromingspreventie. Door de Jones Act is dit domein alleen toegankelijk voor Amerikaanse ondernemingen. Ook voor infrastructuurprojecten kunnen buitenlandse bedrijven niet rechtstreeks een contract binnenhalen, omdat de overheid dit soort grote opdrachten aan binnenlandse bedrijven moet gunnen. Maar er liggen wel kansen bij de toeleveringsbedrijven.”

#### Heeft corona in bepaalde sectoren nieuwe deuren geopend?

**Karel Sorgeloos (plaatsvervangend VLEV FIT Chicago):** “Door de beperkte bewegingsvrijheid zijn digitale toegankelijkheid en e-commerce nóg belangrijker geworden. Mensen shoppen massaal online en zullen dat blijven doen. Een sterke internationale website met eventueel een verkoopkanaal is in 2021 een must.”



## TECHNOLOGIE BOVEN: VAN GAMING TOT ZELFRIJDENDE AUTO'S

OP HET VLAK VAN DIGITALE TECHNOLOGIE HEEFT VLAANDEREN EEN REPUTATIE TE VERDEDIGEN. AL JAREN MAKEN VLAAMSE ONDERNEMINGEN IN DE VS HET VERSCHIL OP HET GEBIED VAN BEELDVERWERKING, TELECOMMUNICATIE EN B2B-SOFTWARE. RE-CENTER KWAMEN DAAR FINTECH, CHIPDESIGN EN CYBERSECURITY BIJ.

#### In welke technologische subsectoren kunnen Vlaamse techbedrijven de komende jaren succes boeken?

**Wim Sohier (technologieattaché Palo Alto):** “Gespecialiseerde hightechsectoren die momenteel in de lift zitten, zijn onder meer gaming, beveiliging, digitale toepassingen in de gezondheidszorg, zelfrijdende auto's, robottechnologie en halfgeleiders.”

#### Silicon Valley is nog altijd de bekendste technologiecluster. Wat zijn de andere 'places to be' voor techspelers?

**Wim Sohier:** “De VS telt uiteraard verscheidene technologiecentra. Een aantal hiervan volgen we met de

FIT S&T Offices met verhoogde aandacht: o.a. Austin, Boston, Seattle, Californië, North Carolina en Atlanta. Silicon Valley en Boston zijn daarbij de meest mature en globale hightechhubs, respectievelijk goed voor 18% en 5% van de Amerikaanse patenten.”

#### Welke gouden tip kan u meegeven?

**Wim Sohier:** “Het is vaak verleidelijk om een exclusieve deal te sluiten met een dominante techspeler in de VS. Dat je commercieel volledige afhankelijkheid wil vermijden, spreekt voor zich. Het risico dat je productontwikkeling technisch volledig afhankelijk wordt, is minstens even gevaarlijk. Probeer een technologische lock-in te vermijden.”

# OP TOCHT DOOR DE VS



## ILLINOIS & CHICAGO

“HET GUNSTIGE TIJDSVERSCHIL MET ZOWEL BELGIË ALS DE REST VAN DE VS IS EEN GROOT PLUSPUNT VOOR CUSTOMER SERVICE.”

KAREL SORGELOOS  
(PLAATSVERVANGEND VLEV FIT CHICAGO)

Chicago (Illinois), aan de oevers van het Michiganmeer, is de derde grootste stad qua bevolkingsaantal. Het klimaat kent er grote temperatuurverschillen: koude winters, hete zomers. Mede door de aanwezigheid van het meer waait het er vaak heel hard, waardoor de stad bekend staat als 'The Windy City'. Chicago, al sinds de 19e eeuw een belangrijk logistiek knooppunt, is uitgegroeid tot zowat het grootste zakelijke en industriële centrum van de VS.

### TROEVEN

- **Logistiek** – Maritieme toegang via de meren, een uitgebouwd sporennetwerk en een grote luchthaven maken van Chicago een logistieke hub. Zo'n 60% van alle goederen die de VS inkomen, passeert per trein of schip door Chicago.
- **Tijdszone** – De ligging in tijdszone UTC -5 (zomer) en UTC -6 (winter) is een pluspunt voor customer service: de kantooruren overlappen enkele uren met de onze.
- **Arbeidskrachten** – In Chicago kunnen bedrijven een beroep doen op een sterke arbeiderspool, waardoor industriële spelers snel kunnen aanwerven.

### KANSRIJKE SECTOREN

- **Automotive** – De trend naar meer elektrische en andere groene voertuigen doet een nieuwe wind waaien door de lokale auto-industrie.
- **Medische hulpmiddelen** – De snel verouderende bevolking heeft nood aan zowel basishulpmiddelen (bv. krukken) als hoogtechnologische oplossingen.



## CALIFORNIË & LOS ANGELES

“LA IS VEEL MEER DAN ALLEEN FILM: DE STAD HEEFT OOK EEN BELANGRIJKE INDUSTRIËLE EN TECHNOLOGISCHE COMPONENT.”

RAPHAËL PAUWELS (FIT LOS ANGELES)

Californië is qua bevolking de grootste staat van de VS, met bijna 40 miljoen inwoners. Californië staat voor zon, zee, en steden zoals Sacramento, San Francisco, Los Angeles (LA) en San Diego. Leuk weetje: met een bbp van 3.133 miljard dollar (2019) is Californië de vijfde economie ter wereld. De 'Golden State' laat daarmee onder meer India, het VK, en Frankrijk achter zich. Alleen de VS (zonder Californië), China, Japan en Duitsland doen beter.

### TROEVEN

- **Gevarieerde economie** – LA mag dan wel vooral bekend staan om de filmindustrie, de regio eromheen heeft ook een belangrijke industriële en technologische component. Daarnaast heeft Californië de grootste landbouweconomie van alle Amerikaanse staten, al vormt die maar 2% van het totale bbp van de staat.
- **Logistiek** – De zeehavens van Los Angeles en Long Beach vormen samen de grootste goederenhaven van de VS, goed voor zo'n 40% van de nationale containerinvoer en 30% van de containeruitvoer.
- **Meerdere economische centra** – Behalve Californië hebben ook andere westelijke staten als Washington (met de stad Seattle), Oregon (Portland), Utah en Arizona bloeiende economieën.

### KANSRIJKE SECTOREN

- **ICT** – Silicon Valley en de hele Bay Area is en blijft een wereldcentrum van technologische innovatie.
- **Cleantech** – Californië staat bekend als koploper in milieubewustzijn. De staat wil tegen 2030 de helft van zijn energie uit hernieuwbare bronnen halen, met een nadruk op wind- en zonne-energie.
- **High-end producten** – De hoge concentratie aan 'superrijken' in steden zoals LA, San Francisco en Silicon Valley biedt makers van luxeproducten aantrekkelijke perspectieven.
- **Industriële toelevering** – Aeronautica, metaal, textiel en voeding zijn een paar van de grotere industriële sectoren, waarin kansen schuilen voor toeleveranciers.





## NEW YORK STATE & NEW YORK CITY / MASSACHUSETTS & BOSTON

“VLAAMSE START-UPS EN SCALE-UPS KUNNEN IN NEW YORK TERUGVALLEN OP EEN GOED UITGEBOUWD NETWERK.”

LUC STRYBOL (FIT NEW YORK)

New York State heeft een bbp van 1.587 miljard dollar, vergelijkbaar met dat van Canada en Zuid-Korea. Massachusetts genereert ongeveer een derde van dat bedrag en heeft met Boston een van de oudste stedelijke economieën van de VS in huis. Deze stad is veel kleiner dan 'The Big Apple', maar de concurrentie is er ook minder groot en het leven minder duur.

### TROEVEN

- **Bereikbaarheid** – De relatieve nabijheid en het beperkte tijdsverschil maken van de noordoostelijke kust een voor de hand liggende keuze voor Vlaamse exporteurs.
- **Goed omringd** – Start-ups en scale-ups hebben een uitgebreid netwerk en financiering binnen handbereik.
- **Koopkracht** – New York is een van de rijkste steden ter wereld, met een grote bevolkingsgroep die flink wat te besteden heeft.
- **Minder duur** – Door de coronacrisis is vastgoed in onder meer Manhattan betaalbaarder geworden.
- **Voordeel voor nieuwe bedrijven** – Het stadsbestuur biedt een belastingvoordeel voor bedrijven die zich bij universiteiten of in minder kansrijke buurten vestigen.

### KANSRIJKE SECTOREN

- **Fintech** – Als financiële draaischijf van de VS is er een grote voedingsbodem voor innovatieve ideeën.
- **Mode en (meubel)design** – Meer dan 1 op de 3 Amerikaanse ontwerpers wonen in de stad, maar ook internationale ontwerpers krijgen voldoende kansen.
- **Hernieuwbare energie** – De regio wil zijn economie energie-neutraal maken tegen 2040. Leveranciers van energie-efficiënte bouwmaterialen en diensten zijn dan ook graag geziene gasten.
- **Healthtech** – Boston, NYC en New Jersey vormen samen de top van de gezondheidstechnologie.



## GEORGIA & ATLANTA

“GEORGIA, HOEWEL NIET ALTIJD DE EERSTE KEUZE, KOMT VAAK ALS BESTE OPTIE UIT DE BUS WANNEER EXPORTEURS ZOEKEN NAAR EEN UITVALSBASIS.”

CONNY VAN WULPEN (FIT ATLANTA)

De economie in Georgia, in het zuidoosten van de VS, staat op de negende plaats van de lijst van economisch belangrijke VS-staten. Door de aantrekking van buitenlandse investeringen zal Georgia, bijgenaamd 'The Peach State', zich economisch sneller herstellen dan andere streken. In 2021 brengt de Belgische economische missie een bezoek aan de staat.

### TROEVEN

- **Logistiek** – De haven van Savannah, de luchthaven van Atlanta en de nabijheid van Charleston (North Carolina) maken Georgia tot een logistiek aantrekkelijke regio.
- **Strategische ligging** – Door zijn zuidoostelijke ligging is Georgia een ideale uitvalsbasis voor de hele VS. Opvallend: Georgia telt het grootste aantal Belgische bedrijven in de VS.
- **Tijdszone** – Het tijdsverschil met België is in Georgia even klein als in New York.
- **Bedrijfsvriendelijk klimaat** – De website Area Development riep Georgia voor het 7e jaar op rij uit tot 'Top state for doing business'. Voor het magazine Site Selection is Georgia zelfs al voor de 8e opeenvolgende keer de 'No.1 for business climate'.
- **Levenskosten** – In Atlanta, toch een grootstad, is het leven nauwelijks duurder dan bij ons en ook huisvesting is er in verhouding heel betaalbaar.
- **Klimaat** – Met zijn zachte, warme klimaat is Georgia een aangename plek om te wonen en te werken.

### KANSRIJKE SECTOREN

- **Fintech** – Maar liefst 70% van alle betalingsverrichtingen in de VS gaat via Atlanta.
- **Cybersecurity** – Bescherming tegen internetcriminaliteit is een van de specialisaties van de snelgroeiende techhotspot in Atlanta.
- **Gaming** – De gamingindustrie in Georgia zit in de lift: in 2020 draaide de sector er een omzet van meer dan 800 miljoen dollar.
- **Filmindustrie** – Sinds enkele jaren produceert de filmsector meer films en series in Georgia dan in Hollywood.



## TEXAS & HOUSTON

“IK NOEM VLAANDEREN GRAAG ‘HET TEXAS VAN EUROPA’, OMWILLE VAN DE PROACTIEVE ZAKENMENTALITEIT IN BEIDE REGIO’S.”

BRAD HARGIS (FIT HOUSTON)

Texas moet alleen Alaska laten voorgaan als grootste staat van de VS. ‘The Lone Star State’ staat ook op de tweede plaats qua bbp (1.696 miljard dollar), enkel Californië doet beter. De Texaanse olieraffinaderijen en petrochemische sector behoren tot de wereldtop. Daarnaast is landbouw belangrijk in Texas: de staat telt onder meer het grootste aantal koeien en kalveren, goed voor 13% van de nationale veestapel.

### TROEVEN

- **Bedrijfsvriendelijk klimaat** – In Texas gelden relatief lage belastingtarieven en heft de deelstaatoverheid geen inkomensbelasting. Ook de minder complexe regelgeving en het betaalbare vastgoed zijn grote troeven.
- **Herkenbare zakencultuur** – Vlaanderen zou je ‘het Texas van Europa’ kunnen noemen. Vlamingen en Texanen beschikken over een proactieve zakenmentaliteit en zijn gemoedelijk in hun zakelijke contacten.
- **Goed omringd** – Net als Georgia is Texas misschien niet ‘top of mind’ bij exporteurs, maar het is wel een verrassend goede uitvalsbasis. Zo zijn heel wat Fortune 500-bedrijven gevestigd in Houston.

### KANSRIJKE SECTOREN

- **Hernieuwbare energie** – In Texas zitten vooral zonne-energie en onshore windenergie in de lift. Houston richt zich als energiehoofdstad van de VS op meer dan gas en olie.
- **Lifesciences** – De bekendste biotechhubs bevinden zich in de kustregio’s, maar tegenwoordig wordt ook in steden in het binnenland, zoals Houston, geïnvesteerd in de uitbouw van lifescienceclusters.
- **Lucht- en ruimtevaart** – De lucht- en ruimtevaartindustrie behoren tot de meest succesvolle economische sectoren van de VS. Beide zijn vertegenwoordigd in Texas.
- **Bouw en huis- en tuinrichting** – De VS is de tweede grootste bouwmarkt ter wereld, met Texas in de top drie van staten waar het meest eengezinswoningen worden gebouwd. Hier liggen kansen voor Vlaamse exporteurs van high-end bouw- en decoratiematerialen, zoals vloer- en muurbekleding, aluminium ramen, terrassen en tuinmeubelen.





# 6 INSIDER TIPS

## VOOR EEN GESLAAGDE INTRODUCTIE OP DE AMERIKAANSE MARKT

### 1. PITCHEN: KORT MAAR KRACHTIG

Overtuig potentiële Amerikaanse klanten met een pitch die direct de meerwaarde van uw product illustreert. Een lange bedrijfsintroductie is niet nodig; de mensen aan tafel zijn voorbereid. Een pitch in de VS duurt idealiter niet langer dan 45 minuten.

### 2. THE SKY IS (NOT) THE LIMIT

De Amerikaanse markt is immens. Kies daarom, afhankelijk van de sector waarin u actief bent, één of meerdere deelgebieden als testmarkt uit. FIT kan u helpen bij een onderbouwde keuze van deze testgebieden.

### 3. HET ZUIDEN IS HET NOORDEN NIET

In het zuiden heerst veel minder een 'time is money'-mentaliteit dan in de noordelijke staten. Ook is het in gesprekken niet de gewoonte politieke of religieuze thema's aan te snijden. Daar staat tegenover dat pitches gerust iets langer mogen duren in het zuiden en dat zakelijke relaties er sneller een menselijke dimensie krijgen.

### 4. LOKALE VERANKERING

Sinds COVID-19 is gebleken hoe belangrijk korte toeleveringsketens zijn: door de aanhoudende onzekerheid zijn bedrijven geneigd dichterbij huis in te kopen. Daarom zal een lokale aanwezigheid – met een productie-unit of een verkoopkantoor – in de toekomst nóg belangrijker zijn.

### 5. MARKETING KOST GELD

Om uw product een duw in de rug te geven, is in Amerika een groter marketingbudget nodig dan in Europa. Terwijl u voor Europese campagnes zo'n 5 tot 7% van de productomzet aan marketing besteedt, houdt u voor de VS het best rekening met 15 tot 20%.

### 6. KLANT IS KEIZER

De Amerikaanse consument is bijzonder veeleisend en zoekt innovatie en kwaliteit. Hij verwacht een 24/7-service én is gewend aan een vergaande retourcultuur. Amerikaanse klanten vinden het normaal dat ze (gebruikte) producten maanden na aankoop nog terug kunnen geven, in ruil voor een nieuw exemplaar.

## TESTIMONIAL GRAPHINE **ALJOSHA DEMEULEMEESTER** medeoprichter

GRAPHINE VEROVERDE OP ENKELE JAREN TIJD SILICON VALLEY MET SOFTWARE DIE DE GRAFISCHE KWALITEIT VAN VIDEOGAMES EN INTERACTIEVE 3D-TOEPASSINGEN STERK VERBETERT. DE STEILE OPMARS VAN DE GENTSE TECHSPELER KENDE IN 2019 EEN CLIMAX TOEN GRAPHINE OPGING IN DE GROEP VAN AMERIKAANSE GAMEREUS UNITY TECHNOLOGIES. MEDEOPRICHTER **ALJOSHA DEMEULEMEESTER** BLIKT VOOR WERELDWIJS GRAAG TERUG OP EEN BEWOGEN PERIODE.

### “DIE ‘OPEN FOR BUSINESS’- MENTALITEIT VIND JE NERGENS ANDERS”

Met innovatieve streaming- en compressietechnologie slaagt Graphine erin om realtime 3D-weergaves in hoge resolutie weer te geven. Vooral voor de gamewereld betekent dit een grote stap voorwaarts. Maar de middleware van oprichters Aljosha Demeulemeester, Charles-Frederik Hollemeersch en Bart Pieters, die elkaar in het IDLab van imec aan de UGent ontmoetten, vindt ook buiten de entertainmentindustrie veel weerklank. Denk aan klinkende namen zoals NASA en Boeing die dankzij Graphine hun interactieve 3D-toepassingen optimaliseren.

een luistert graag naar nieuwe ideeën, ook grote spelers zoals Microsoft.

Wat je wel moet leren? Jezelf verkopen. Wij – en met ons heel wat andere Vlaamse ondernemers – staan inhoudelijk sterk in de schoenen, maar in de VS moet er nog een laag ‘promo’ bovenop. Maar als je vaak ter plaatse bent en je een compleet verhaal te vertellen hebt, is er veel mogelijk. Onze climax was de overname door Unity Technologies, een van de belangrijkste ontwikkelingsplatformen in de game-industrie.”

#### ALLES OP EEN ZAKDOEK

“Export was voor ons pure logica”, verklaart Aljosha Demeulemeester zich. “In eigen land hadden we maar één potentiële klant, dus we kozen meteen het ruime sop. Ons eerste internationale wapenfeit: de Game Developers Conference 2013 in San Francisco, de jaarlijkse hoogmis voor gamebedrijven. We spraken er iedereen aan, verzamelden contacten en bleven nadien een week in de regio hangen. Aan de westkust – met Silicon Valley als epicentrum – zitten alle relevante namen uit de techwereld op een zakdoek, van hardwareproducenten tot specialisten in visuele effecten voor de filmindustrie. Als je ergens moet zijn, is het daar.”

#### EEN KANSRIJK ECOSYSTEEM

“We namen in de eerste jaren een vliegende start. De zoektocht naar early adopters verloopt simpelweg veel vlotter in de VS. Bedrijven nemen sneller risico’s, bedragen klinken minder hoog en ieder-

DE ZOEKTOCHT NAAR  
EARLY ADOPTERS  
VERLOOPT VEEL  
VLOTTER IN DE VS:  
BEDRIJVEN NEMEN  
SNELLER RISICO’S EN  
IEDEREEN LUISTERT  
GRAAG NAAR NIEUWE  
IDEEËN.

## TESTIMONIAL SHOWPAD **PIETERJAN BOUTEN** CEO

TECHNOLOGIESPELER SHOWPAD BLAAST DIT JAAR 10 KAARSJES UIT. IN DIE PERIODE GING HET AANBOD VAN EEN PRESENTATIETOOL VOOR VERKOPERS OP BEURZEN NAAR EEN TOTAALPAKKET VOOR DE ONDERSTEUNING VAN VERKOOP- EN MARKETINGTEAMS. HET GENTSE BEDRIJF VEROVERT DAARMEE STAP VOOR STAP DE WERELD. "VOORAL DE VS, GOED VOOR MEER DAN 50% VAN ONZE OMZET, DRIJFT ONZE GROEI", ZEGT MEDEOPRICHTER EN CEO **PIETERJAN BOUTEN**. "EN OP DAT ELAN GAAN WE DE KOMENDE JAREN GRAAG VERDER."

### **SHOWPAD GROEIT ALS KOOL OP AMERIKAANSE BODEM**

Showpad gaf vlak na de oprichting in 2011 meteen plankgas. Het bedrijf was amper enkele maanden oud toen de eerste contacten werden gelegd aan de andere kant van de Atlantische Oceaan. De steile internationale opmars die volgde, is een inspiratie voor elke Vlaamse exporteur. Zo telt het bedrijf vandaag wereldwijd zowat 400 medewerkers, waarvan de helft in de VS.

#### **THE WINDY CITY**

"Voor ons eerste lokale kantoor trokken we in 2013 naar New York", legt Pieterjan Bouten uit. "Dat was vooral omwille van het beperkte tijdsverschil en de vlotte verbindingen met Brussel. Daarna verhuisden we naar San Francisco, waar het kruim van de tech-industrie zich bevindt. Maar de regio is duur, het tijdsverschil groot en de beschikbaarheid van talent beperkt. Omdat we als digitale speler onze klanten van overal kunnen bedienen, kozen we in 2017 om een kantoor te openen in Chicago. In de staat Illinois wonen immers de West-Vlamingen van de VS: voeten op de grond, hard werken en een goede inborst. Het is er ook 30% goedkoper dan in San Francisco én je hebt er een grote pool aan commerciële profielen."

#### **NIET AL GOUD WAT BLINKT**

"Werf je Amerikanen aan, dan moet je wel een kritische bril opzetten. Op papier zijn het allemaal topprofielen. Ze kunnen zichzelf heel goed verkopen. Velen deinzen er daarbij niet voor terug om eerdere team- of bedrijfsprestaties op het persoonlijke conto te schrijven. Vraag daarom zeker door tijdens selectiegesprekken. Anders loop je het risico om iemand binnen te halen die geen perfecte match is – een fout die we in het begin soms maakten. Gelukkig is medewerkers snel laten gaan minder complex dan in eigen land."

#### **DE KRACHT VAN EEN STERK VERHAAL**

"De kunst om jezelf te verkopen, is ook een must voor exporteurs. Er zijn voorbeelden genoeg van bedrijven met een topaanbod, maar die geen voet aan de grond krijgen omdat hun verhaal niet 100% klopt. Amerikanen hebben graag een pitch die blijft plakken en die met enthousiasme wordt gebracht. Blaas dus gerust wat hoger van de toren, pak uit met mooie referenties, wees ambitieus en benadruk je mogelijke impact. Doe je dat goed, dan liggen de kansen voor het grijpen: lokale zakenlui zijn heel bereikbaar en staan open voor nieuwe ideeën. The United States are open for business."

ZAKENDOEN IN DE  
VS IS GEWOON LEUK:  
ALLES GAAT SNELLER  
VOORUIT EN DE  
CONTRACTEN ZIJN  
DOORGAANS GROTER.

## TESTIMONIAL BIOBEST GROUP

**FONNY THEUNIS** Sales Manager America & Sub-Saharan Africa

BEGIN DECEMBER 2020, IN VOLLE CORONACRISIS, KONDIGDE BIOBEST GROUP DE OVERNAME AAN VAN BENEFICIAL INSECTARY UIT CALIFORNIË. HET TOONAANGEVENDE BIOTECHBEDRIJF UIT WESTERLO, EN ONZE LEEUW VAN DE EXPORT 2018, VERDUBBELT ZO IN ÉÉN KLAP ZIJN OMZET IN DE VS. "DEZE STAP LAAT ONS TOE OM HET AMERIKAANSE GROEIPOTENTIEEL TEN VOLLE TE BENUTTEN", ZEGT **FONNY THEUNIS**, SALESMANAGER VOOR AMERIKA BIJ BIOBEST GROUP.

## VLAAMSE INSECTENREUS RICHT ZIJN PIJLEN OP AMERIKAANSE GEWASSEN

Biobest Group is de wereldwijde marktleider in biologische bestuiving en bescherming van tuinbouwgewassen – ook wel: biocontrole. "Onze hommels en andere nuttige insecten zijn op alle continenten in de weer om gewassen te bestuiven en plagen te voorkomen en te bestrijden", legt Fanny Theunis uit. "We geven telers zo een ecologisch en doeltreffend alternatief voor chemische pesticiden."

### NOOD AAN STERKERE BASIS IN VS

"Door de enorme omvang van de markt besloten we al in het begin van de jaren 90 om naar Noord-Amerika te trekken. We openden onze allereerste dochteronderneming in het Canadese Leamington, de 'tomatenhoofdstad' van de glastuinbouw in Noord-Amerika, gelegen op enkele kilometers van de Amerikaanse grensstad Detroit. Eerst bespeelden we ook de VS en Mexico vanuit Canada. Intussen hebben we een belangrijke productievestiging in Mexico en sterke lokale salesteams in de VS en Mexico. Die staan paraat om telers rechtstreeks bij te staan, maar zonder lokale productie in de VS en met een distributienetwerk gefocust op directe verkoop, bleven we in de VS toch tegen een aantal beperkingen aanlopen."

### COMPLEMENTAIRE PARTNER

"In de zoektocht naar een lokale partner kwamen we al snel bij Beneficial Insectary terecht. Het bedrijf heeft een ijzersterke reputatie, en weet als lokale producent een Made in America-reputatie te combineren met snelle en betrouwbare service – iets waar Amerikanen veel belang aan hechten. Daarnaast laat de overname ons toe om gebruik te maken van hun uitgebreide distributienetwerk én past deze zet perfect binnen onze langetermijnvisie. We probe-

ren immers voor onze sleutelbestemmingen zoveel mogelijk lokaal te produceren – onze nuttige insecten reizen niet graag lang en hebben een korte levensduur. De coronacrisis heeft overigens bewezen dat die keuze voor kortere supply chains de juiste is."

### BIOLOGISCHE MARKT KENT HOOGDAGEN

"Door de overname – een van onze grootste ooit – verdubbelen we bijna onze omzet in de VS. En op wereldschaal is dit goed voor een groei van 15 à 20%. Geen klein bier, dus. Maar we staan volledig achter onze keuze. De markt voor chemische pesticiden groeit jaarlijks 3 à 5%, terwijl dat voor biocontrole 10 à 15% is. En in de VS zijn de verwachtingen nóg beter. Amerikanen, zeker in streken zoals Californië, zijn ware voortrekkers van deze biologische aanpak. Wel houden ze vooral van 'Made in America'. Daarom behouden we graag het Amerikaanse imago van Beneficial Insectary."

DE CORONACRISIS  
HEEFT BEWEZEN DAT  
ONZE KEUZE VOOR  
LOKALE PRODUCTIE EN  
KORTE SUPPLY CHAINS  
DE JUISTE IS.



## NEW YORK

### OP DE AGENDA:

#### GROEPSZAKENREIS VS

Interesse om te onderzoeken wat de Amerikaanse markt voor uw onderneming in petto heeft? Van zondag 3 oktober tot zondag 10 oktober 2021 organiseert FIT samen met AWEX, hub.brussels en Agentschap voor Buitenlandse Handel een Belgische economische missie naar de oostkust van de VS, onder leiding van prinses Astrid.

#### Dit mag u verwachten:

- een bezoek aan New York, Boston en Atlanta;
- een afsprakenprogramma met potentiële partners en klanten, op maat van uw onderneming;
- netwerkmomenten met andere deelnemende bedrijven en met lokale spelers en beslissingsnemers.
- Vervoer, verblijf en andere praktische zaken worden voor u geregeld. Meer details over de focus van de missie volgen nog.

#### BEURSDEELNAMES

Hoewel COVID-19 ook voor de Amerikaanse vakbeurzen roet in het eten gooit, blijven de organisatoren en FIT niet bij de pakken neerzitten. Onder meer South by Southwest (SXSW – over ICT, media en communicatie), RSA (over cyber security) en de gamebeurs GDC vinden online of in hybride vorm plaats.

Meer info op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be).



## BOSTON



## ATLANTA

## TESTIMONIAL DELTA ENGINEERING **GEERT BEERENS** vicepresident

HET IS EXACT 10 JAAR GELEDEN DAT DELTA ENGINEERING UIT HET OOST-VLAAMSE OPHASSELN NEERSTREEK IN DE VS. AL EVEN LANG LEIDT **GEERT BEERENS** ER DE AFDELING IN ATLANTA, GEORGIA ALS VICEPRESIDENT. WAT HEM IN DIE TIJD HET HARDST IS OPGEVALLEN AAN DE AMERIKAANSE ZAKENCULTUUR? DE CHRONISCHE NOOD AAN SERVICE VAN HEEL WAT INDUSTRIËLE KLANTEN.

### **“IN DE MAAKINDUSTRIE KUNNEN AMERIKANEN NOG WEL WAT LEREN VAN ONS”**

Delta Engineering verovert de wereld met een breed gamma aan automatiseringsoplossingen voor de logistieke ketens van plastic flessen en containers. Lekken detecteren, afwerken, verpakken of transporteren: het ingenieursbedrijf verhoogt de efficiëntie bij elke fase. Hun grootste afzetmarkt vandaag is de VS. En dat is de verdienste van een goed geolied lokaal team.

#### **GEBREK AAN ZELFREDZAAMHEID**

Geert Beerens windt er geen doekjes om: “In de VS kan je enkel groot worden als je hier bent. Amerikanen willen een lokale service én hebben er ook continu nood aan. In de EU, Zuid-Amerika of Canada zijn onze klanten veel zelfredzamer. We installeren de machines, maar ze verzorgen nadien zelf het onderhoud of bestellen zelf reserveonderdelen. Dat is in de VS compleet anders. Bij het minste probleem moeten onze techniekers uitrukken. Het gevolg: we hebben voor de VS evenveel servicetechniekers in dienst als voor de rest van de wereld.”

#### **TECHNISCHE ACHTERSTAND BIEDT KANSEN**

“De nood aan continue ondersteuning heeft meerdere oorzaken. Zo schrikt de hire and fire-politiek van veel bedrijven werknemers af om verantwoordelijkheid op te

nemen. Maak je een fout, dan mag je al snel ander werk zoeken. Risico's nemen door aan machines te sleutelen, zit er daarom niet in. Die mentaliteit leidt dan weer tot een gebrek aan expertise in bedrijven. Veralgemeend zou ik zelf durven stellen dat de Amerikaanse maakindustrie 10 jaar achter loopt op Europa. Maar zoals altijd: waar achterstand is, liggen opportuniteiten. Wie werk maakt van een vlekkeloze service wordt hier graag gezien.”

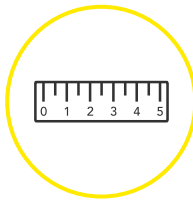
#### **WAAROM DELTA ENGINEERING VANUIT ATLANTA (GEORGIA) OPEREERT**

**Geert Beerens:** “De regio is heel industriefriendelijk. Zo is er veel ruimte om te bouwen, werf je makkelijk geschikt personeel aan, is de rol van de vakbonden verwaarloosbaar en speelt ook de lage total cost of ownership in het voordeel. Tel daar gerust de nabijheid van de drukste luchthaven ter wereld en het goede klimaat bij.”

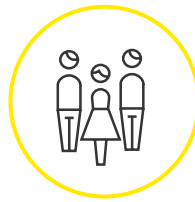


# FACTSHEET VS

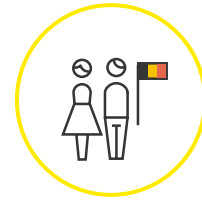
FLANDERSTRADE.BE



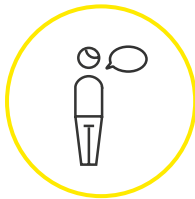
**Oppervlakte**  
9.833.517 km<sup>2</sup>



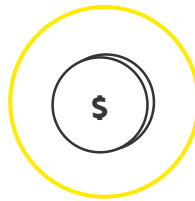
**Aantal inwoners**  
328 miljoen (2019)



**Aantal Belgen ingeschreven in**  
**New York 11.865** (2019)  
**Los Angeles 8.038** (2019)  
**Washington 2.418** (2019)



**Officiële taal**  
Engels

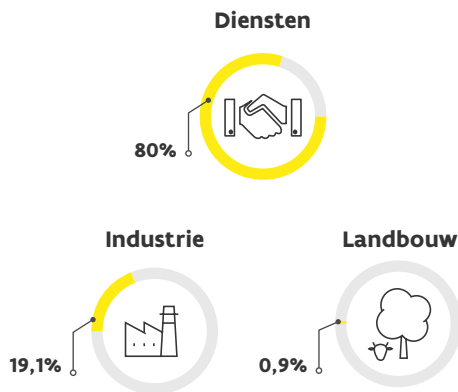


**Munteenheid**  
Amerikaanse dollar  
(1 EUR = 1,23 USD)  
(7/1/2021)

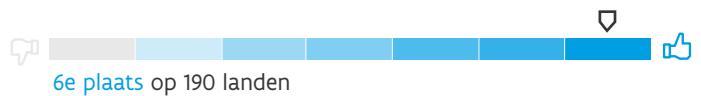


**Tot de uitbraak van COVID-19**  
**groeide de economie 10 jaar aan**  
**een stuk – de langste ononder-**  
**broken groei ooit in de VS.**

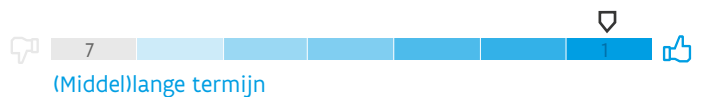
## Aandeel economische sectoren in bbp



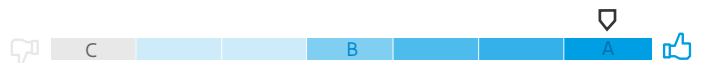
## Ease of doing business index



## Politiek risico



## Commercieel risico (van C tot A)



## Top 5 Vlaamse exportproducten naar de VS € 16,8 miljard (2019)

- 28,2% Farmaceutische producten
- 10,3% Organische chemische producten
- 9,6% Minerale brandstoffen, aardolie en distillatieproducten daarvan; bitumineuze stoffen; minerale was
- 9,2% Kernreactoren, stoomketels, machines, toestellen en mechanische werktuigen (incl. delen)
- 6,6% Automobielen, tractors, rijwielen, motorrijwielen en andere landvoertuigen (incl. delen)

## Top 5 Vlaamse importproducten uit de VS € 25,7 miljard (2019)

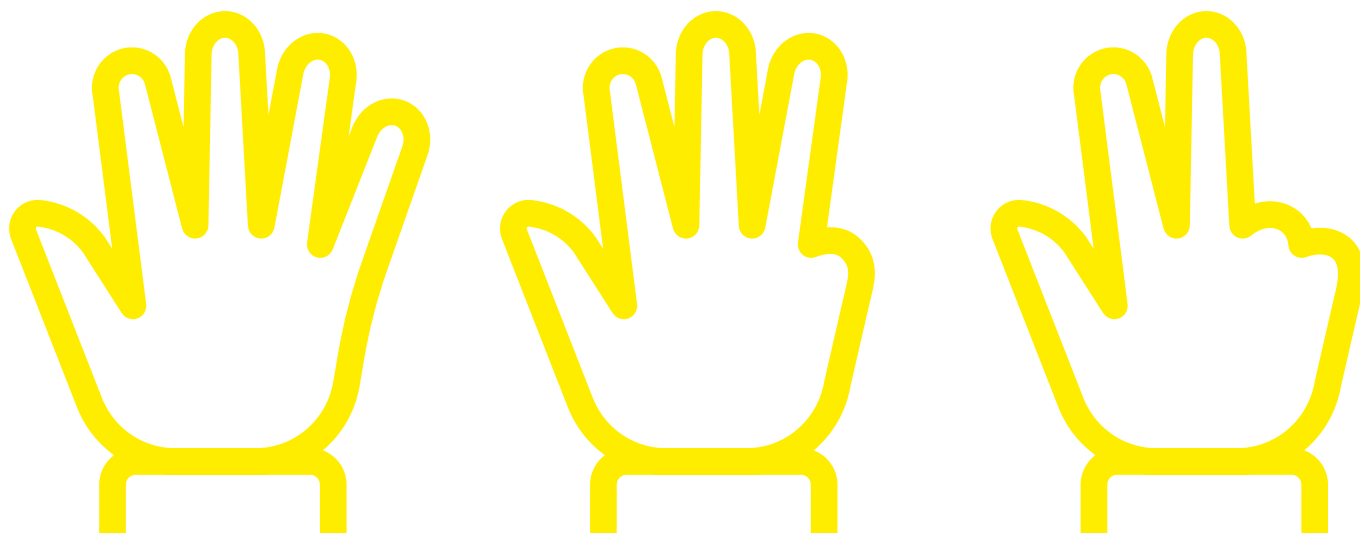
- 19,1% Farmaceutische producten
- 14,4% Automobielen, tractors, rijwielen, motorrijwielen en andere landvoertuigen (incl. delen)
- 13,1% Organische chemische producten
- 9,7% Kunststof en werken daarvan
- 8,5% Kernreactoren, stoomketels, machines, toestellen en mechanische werktuigen (incl. delen)

# REBOOT YOUR EXPORT!



## AFTELLEN VOOR DE EXPORTBEURS 2021

VOLGENDE WEEK – VAN 9 TOT EN MET 11 FEBRUARI – VINDT ONZE TWEEJAARLIJKSE EXPORTBEURS PLAATS. VOLLEDIG VIRTUEEL, EN DUS EEN ORGANISATORISCHE UITDAGING OM U TEGEN TE ZEGGEN. DES TE MEER OMDAT ZO'N ONLINE-EVENT SOMS NET NOG MEER MOGELIJKHEDEN OPENT. WEES DUS GERUST: OP HET PERSOONLIJKE NETWERKMOMENT EN DE CATERING NA, ZAL U ALS BEZOEKER TOCH RUIMSCHOOTS ALLE TROEVEN ERVAREN VAN EEN KLASSIEKE EXPORTBEURS.



VOOR WIE HET NOG NIET HAD GEHOORD: 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.



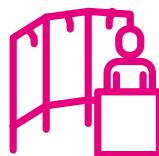
## DIT MAG U VERWACHTEN

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



**Afspraken boeken met 100 vertegenwoordigers van FIT in het buitenland**

Deze experts, die wonen en werken in uw doelmarkt, bespreken samen met u uw exportplannen tijdens een-op-eengesprekken en geven advies op maat.



**Beursstanden bezoeken van 45 dienstverleners die uw internationale ambities mee ondersteunen**

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.



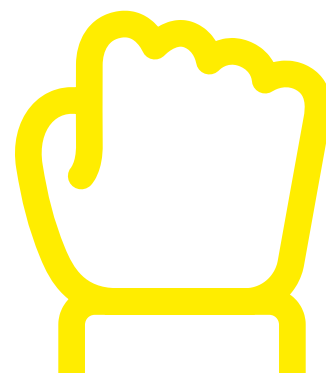
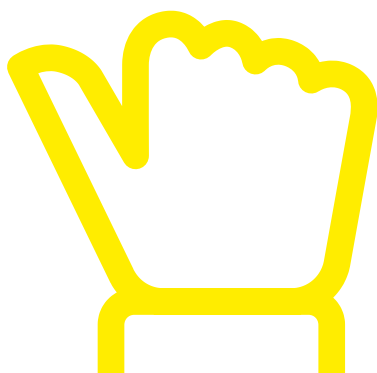
**50 workshops en seminars bijwonen over thema's rond export en internationalisering**

Interactie staat centraal: u kan live vragen stellen en chatten met andere deelnemers in het publiek.



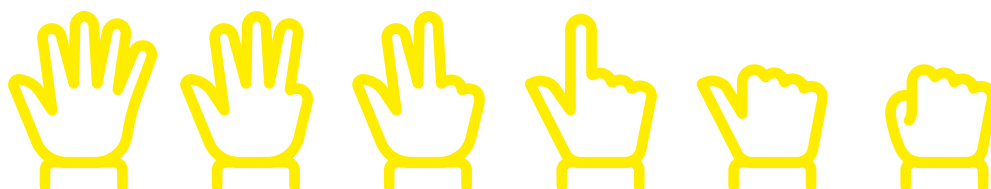
**Netwerken met honderden bezoekers, FIT-medewerkers en standhouders**

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.



## OVERZICHT VAN SEMINARIES

- 09.30 - 10.15 u. **Vlaanderen op Expo Dubai**  
Flanders Investment & Trade
- 09.30 - 10.15 u. **Internationale online school en opleidings- en expertisecentrum voor online en blended leren**  
d-teach
- 09.30 - 10.15 u. **Hoe ongebeleide vracht kan bijdragen tot een stabiele supplychain in uitdagende tijden**  
Port of Zeebrugge
- 10.30 - 11.15 u. **Douaneverandering: ben jij nog mee met alle wijzigingen in 2021 ?**  
DHL Express
- 10.30 - 11.15 u. **Groeien door netwerken met Duitse zakenpartners**  
AHK debelux
- 11.30 - 12.15 u. **Subsidies voor internationaal ondernemen**  
Flanders Investment & Trade
- 11.30 - 12.15 u. **Export en douane**  
BDO
- 14.00 - 14.45 u. **Post COVID-19: How to reconnect with China?**  
Belgian-Chinese Chamber of Commerce
- 14.00 - 14.45 u. **Nieuwe FAVV-attaché in China, wie doet wat in Peking?**  
VLAM en FAVV
- 15.00 - 15.45 u. **Hoe intellectueel eigendom je exportpotentieel verhoogt**  
Agentschap Innoveren & Ondernemen
- 15.00 - 15.45 u. **Samenwerking en communicatie, de sleutels voor een geslaagde werkomgeving**  
De Cronos Groep
- 15.00 - 15.45 u. **Brexit - Practical solutions**  
Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce in Great Britain
- 16.00 - 16.45 u. **Doing business with Arab countries: take a step further!**  
ABLCC en Credendo
- 16.00 - 16.45 u. **Ontdek de nieuwe Access2Markets-tool en ga na hoe u minder invoerrechten kan betalen**  
Enterprise Europe Network Vlaanderen



## OVERZICHT VAN SEMINARIES

- 09.30 - 10.15 u. **Opportunities in belangrijke groeimarkten**  
**Supplychain, marketing en e-commerce in China en West-Afrika**  
UNIZO
- 09.30 - 10.15 u. **Hoe de juiste targetmarkt te vinden en er een succes van te maken**  
BNP Paribas Fortis
- 09.30 - 10.15 u. **Create a safety net that lets you trade with confidence**  
**anywhere in the world**  
Coface
- 10.30 - 11.15 u. **Verover de buitenlandse markten met**  
**de financieringsoplossingen van Credendo**  
Credendo
- 10.30 - 11.15 u. **Vakbeurzen in Duitsland: beter een goede buur dan een verre vriend**  
AHK debelux
- 10.30 - 11.15 u. **Verover de wereld met je startup:**  
**Internationalization Playbooks**  
Agoria en Sirris
- 11.30 - 12.15 u. **Innovatie als fundament voor succesvolle export:**  
**subsidies geven je een duw in de rug**  
Agentschap Innoveren & Ondernemen
- 11.30 - 12.15 u. **Belgische export bedreigd door deglobalisering?**  
Belfius Bank
- 11.30 - 12.15 u. **Hoe digitale platformen een impact hebben**  
**op de globale economie en welke opportuniteiten dit meebrengt**  
**voor de groei van kmo's**  
CONNECTS by Belgian Chambers
- 14.00 - 14.45 u. **B2C e-commerce, B2B e-commerce, m-commerce ...? Just commerce!**  
DHL Express
- 14.00 - 14.45 u. **Vlaamse brexitsubsidies**  
Flanders Investment & Trade en Agentschap Innoveren & Ondernemen
- 14.00 - 14.45 u. **Vlaanderen op Expo Dubai**  
Flanders Investment & Trade
- 15.00 - 15.45 u. **Samen internationaal groeien met Global Ambassadors: panelgesprek**  
Voka
- 15.00 - 15.45 u. **Doing business with changing China**  
Vlaams-Chinese Kamer van Koophandel
- 16.00 - 16.45 u. **Subsidies voor internationaal ondernemen**  
Flanders Investment & Trade
- 16.00 - 16.45 u. **Access to finance & blended finance: update EIC en EU financiering**  
Enterprise Europe Network Vlaanderen

WOENSDAG

10

FEBRUARI

[WWW.EXPORTBEURS.BE](http://WWW.EXPORTBEURS.BE)

## OVERZICHT VAN SEMINARIES

- 09.30 - 10.15 u. **Verpakkingswetgeving in Duitsland - voor mij niet van toepassing of toch wel?!**  
AHK debelux
- 09.30 - 10.15 u. **13 reasons why ... Documentary Techniques**  
BNP Paribas Fortis
- 10.30 - 11.15 u. **Hoe vermijden dat u het volgende slachtoffer van ransomware wordt**  
De Cronos Groep
- 10.30 - 11.15 u. **Vakbeurzen in het post-COVID-19-tijdperk: trends, tips & tricks**  
Flanders Investment & Trade
- 10.30 - 11.15 u. **Zakendoen in het buitenland: fiscale aandachtspunten en belangrijke nieuwe ontwikkelingen**  
BDO
- 11:30 - 12:15 u. **Het EU-VK handelsakkoord: de impact op uw bedrijf**  
Flanders Investment & Trade
- 11:30 - 12:15 u. **Duurzaamheid als hefboom in mijn transport**  
DHL Express
- 11:30 - 12:15 u. **Van Sustatool naar Sustatrade: uw paspoort voor duurzaam internationaal ondernemen**  
Flanders Investment & Trade, CIFAL Flanders en Route2030
- 14.00 - 14.45 u. **Subsidies voor internationaal ondernemen**  
Flanders Investment & Trade
- 14.00 - 14.45 u. **Introductie tot hightechclusters wereldwijd**  
Flanders Investment & Trade
- 16.00 - 16.45 u. **Hoe vermijd je dat jouw producten of diensten gekopieerd worden tijdens het zakendoen in het buitenland?**  
DALDEWOLF & IP Expert for the International IP SME Helpdesks
- 16.00 - 16.45 u. **EU Green Deal**  
Enterprise Europe Network Vlaanderen

DONDERDAG

11

FEBRUARI

## TIP

DE AGENDA'S LOPEN AL AARDIG VOL. WACHT DUS NIET LANGER OM U OF UW COLLEGA('S) IN TE SCHRIJVEN EN UW MEETINGS MET DE LANDENEXPERTS EN STANDHOUDERS VAST TE LEGGEN VIA [WWW.EXPORTBEURS.BE](http://WWW.EXPORTBEURS.BE).

# DEELNEMENDE EXPOSANTEN

- Agentschap Innoveren & Ondernemen
- Agentschap voor Buitenlandse Handel
- Agoria
- AHK debelux
- Arab-Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce
- BDO
- Belfius Bank
- Belgian-Chinese Chamber of Commerce
- Belgo-Indian Chamber of Commerce & Industry
- Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce in Barcelona
- Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce in Great Britain
- Belgian Luxembourg Romanian Moldovan Chamber of Commerce
- Belgian Vietnamese Alliance
- BNP Paribas Fortis
- Chamber of Commerce Europe-Central America
- Chambre de Commerce Franco-Belge du Nord de la France
- Cleantech Flanders
- Coface
- CONNECTS by Belgian Chambers
- Credendo
- De Cronos Groep
- Deny Logistics
- DHL Express
- DSP Valley
- d-teach
- Easy Systems
- Enabel
- Enterprise Europe Network Vlaanderen
- Euler Hermes
- FAVV
- Federatie van Belgische Kamers van Koophandel
- Flanders International Technical Agency
- Flanders Investment & Trade
- FOD Economie
- FOD Financiën
- International IPR SME Helpdesks
- Omnia Travel
- Port of Zeebrugge
- UNIZO
- Vlaams-Chinese Kamer van Koophandel
- VLAM
- Vlamingen in de Wereld
- Voka

## EXPORTBEURS 2021 PRAKTISCH

- WAT** > interactieve virtuele b2b-beurs
- WANNEER** > 9 – 11 februari 2021 (openingsessie op 8 februari)
- WAAR** > [www.exportbeurs.be](http://www.exportbeurs.be)

## HYBRIDE CONCEPT VAN DE TOEKOMST

# SPRING OP DE TREIN VAN VIRTUELE EVENTS

COVID-19 ZORGT VOOR EEN REGEN AAN VAKBEURSANNULATIES. DAARMEE ZIEN BEDRIJVEN DE KANS OM HUN AANBOD OP EEN INTERNATIONAAL FORUM TE INTRODUCEREN, AAN HUN NEUS VOORBIJGAAN. FIT ZOCHT METEEN EEN OPLOSSING EN ORGANISEERT VIRTUELE INITIATIEVEN OP MAAT. “DE EERSTE RESULTATEN ZIJN VEELBELOVEND”, ALDUS **JEROEN DE VUYST**, DIENSTHOOFD BEURZEN BIJ FIT. “BOVENDIEN IS HYBRIDE – FYSIEK EN DIGITAAL GECOMBINEERD – HÉT CONCEPT VAN DE TOEKOMST.”

In 2020 werd 80% van de vakbeurzen in de FIT-agenda geschrapt en ook de eerste helft van 2021 ziet er weinig rooskleurig uit. Maar de sector past zich aan: veel beursorganisatoren schakelen – al dan niet tijdelijk – over op een digitaal alternatief. Bovendien zet ook FIT zelf alle zeilen bij om het gemis op te vangen, door online of hybride acties op te zetten.

### SCHOT IN DE ROOS

De eerste virtuele trefdagactie die FIT in oktober organiseerde in Oost-Azië, lijkt alvast een schot in de roos. Als alternatief voor de Sial-voedingsbeurs in Parijs kregen potentiële inkopers in Tokio, Peking, Shanghai, Guangzhou, Taipei en Seoel een uitnodiging om via een digitaal platform kennis te maken met Vlaamse voedingsproducten. Met dat doel stuurden 19 Vlaamse bedrijven productstalen naar de Aziatische FIT-kantoren. Resultaat: in totaal 187 inkopers van 117 Aziatische bedrijven schreven zich in, wat leidde tot ruim 400 aanvragen voor salesgesprekken.

“Ondertussen hebben ruim 200 van die gesprekken effectief plaatsgevonden, maar er komen er nog elke dag bij”, zegt **Michèle Surinx**, areamanager Oost-Azië bij FIT. “In landen zoals Zuid-Korea en Japan moeten inkopers immers eerst uitgebreid intern overleggen vóór ze groen licht krijgen voor een b2b-gesprek.”

Maar de resultaten gaan breder. Michèle Surinx: “Sommige Chinese en Zuid-Koreaanse inkopers namen, puur op basis van de toegestuurde catalogus in hun eigen taal, zelf contact op met bepaalde Vlaamse exporteurs. Zij hebben het event dus zelfs niet afgewacht.”





Veelbelovend voor een eerste initiatief dat als try-out bewust kleinschalig was gehouden. Het hoeft niet te verwonderen dat FIT in het voorjaar een grootschaligere vervolgactie organiseert.

## ELKAAR VERSTERKEN

In Japan ging de virtuele trefdag gepaard met een lokale, fysieke mini-foodbeurs. "We nodigden de inkopers uit voor liveproductpresentaties door FIT, georganiseerd in veilige timeslots", zegt **Dirk De Ruyver**, onze Vlaamse Economische Vertegenwoordiger in Tokio. "Zo goed als alle 25 timeslots zaten onmiddellijk vol. Groot voordeel: in een een-op-eengesprek kan je direct en gericht bevragen wat de inkoper precies zoekt."

Daarna volgde een digitale kennismaking tussen inkopers en exporteurs, gefaciliteerd door FIT. Dirk De Ruyver: "We geven advies aan exporteurs hoe ze dit contact het beste aanpakken. Zo verkiezen Japanse zakenlui een introductie per e-mail boven een online meeting, dat is iets wat je moet weten."

Jeroen De Vuyst gelooft sterk in de combinatie van een kleinschalig, live-evenement – aangepast aan de lokale coronamaatregelen – met een digitaal communicatieplatform. "Ook na corona belooft dit het concept van de toekomst te worden", zegt hij. "Fysiek en online kunnen elkaar versterken. Als bedrijven nu op de digitale trein springen, zijn ze vertrokken voor de komende jaren."

## OP MAAT VAN DE MARKT

Niet elke markt leent zich echter voor zo'n initiatief als in Azië. Jeroen De Vuyst: "Duitse inkopers bijvoorbeeld laten zich niet zo snel overtuigen om naar een productpresentatie te komen. Daarom zet FIT nu als alternatief voor de Internationale Zoetwarenbeurs (ISM) in Keulen een gerichte, gepersonaliseerde mailingcampagne met productstalen op in heel Duitsland, Zwitserland en Oostenrijk. Dit combineren we met een actie voor de Duitse vakpers."

Voor de geannuleerde technologiebeurs South by Southwest (SXSW) in de VS pakt FIT het dan weer anders aan. "SWSX is een heus festival met allerlei randactiviteiten, waar we normaal ook Vlaanderen als regio in de kijker zetten", vertelt Jeroen De Vuyst. "Daarom tekenen we daar niet alleen present op het online event, maar zetten we ook in op een gerichte persactie én een virtuele bierproeverij. Zo bekijkt FIT per regio, land en markt wat de mogelijkheden zijn."

## SPRING OP DE TREIN VAN DE DIGITALE EVENTS

# 3 TIPS

### #1

#### AARZEL NIET EN SCHRIJF U IN VOOR DIGITALE EVENTS (VAN FIT EN ANDERE).

Geef FIT de kans de brug te slaan tussen u en potentiële buitenlandse aankopers. Wil u deelnemen aan een event dat niet door FIT georganiseerd is? Ook daarvoor staan we u bij met advies en technische support.

### #2

#### BEZORG FIT ZO VEEL MOGELIJK INFORMATIE OVER UW PRODUCT.

Info over de unieke eigenschappen en hoe het gebruikt wordt, bij voorkeur in de taal van de inkopers, kan het verschil maken. Voor voedingswaren kunnen eenvoudige recepten een grote meerwaarde zijn.

### #3

#### STUUR (INDIEN VAN TOEPASSING) REPRESENTATIEVE STALEN OP.

Inkopers nemen graag meerdere stalen mee voor collega's. In deze coronatijden is het bovendien veiliger om stalen meer dan anders te vernieuwen. Stuur ook voorbeelden mee van de winkelpresentatie.

Meer algemene tips over deelname aan virtuele events vindt u op <https://bit.ly/3nXZJMT>.

# TELEX

Antwerpse bussenfabrikant **VAN HOOL** verscheept zijn eerste volledig elektrische autocar naar de VS. De CX45E, een 100% batterij-aangedreven touringcar, is klaar om de Noord-Amerikaanse markt te veroveren. De levering is de eerste in een reeks van tien milieuvriendelijke bussen die in de loop van 2021 de grote plas oversteken. Het moederbedrijf in Koningshooikt staat in voor de productie. CEO Filip Van Hool hoopt op korte termijn ook Europa warm te maken voor de elektrische bus.

////STOP////

2020 gaat de geschiedenis in als het coronajaar, dat de horeca snoeihard trof. Voor **BROUWERIJ VANDER GHINSTE** was de gouden plak op de Brussels Beer Challenge voor hun Tripel LeFort net daarom een heuse opsteker. Het Bellegemse gerstenat werd coronaproof geproefd en bekroond uit niet minder dan 1.500 internationale bieren. Eerder kaapte het brouwsel al de hoofdprijs weg op de World Beer Awards en de World Beer Cup.

////STOP////

'Business must go on', dacht Jan Demey van medisch consultancybedrijf **HICT**. En dus verzilverde de Brugse speler midden in een moeilijk jaar een belangrijk contract in Saudi-Arabië. Hict zal er de komende maanden de digitale transformatie van 41 tandheelkundige centra mee begeleiden. Hiervoor werkt de onderneming samen met 6 technologiebedrijven en de Saudische partner Samir Group. Voor Hict is de deal de kroon op 10 jaar intensief netwerken in het Aziatische land.

////STOP////

Ondernemer en uitvinder Geert Devisch breekt met **VINI GREEN ENERGY SOLUTIONS** door op de Amerikaanse markt. Het West-Vlaamse bedrijf behaalde in 2018 een primeur dankzij zijn gepatenteerde IPS hybrid-technologie. In een lange, dure en felbevochten strijd liet deze kleine speler uit Vlaanderen Amerikaanse giganten als Tesla achter zich. Sindsdien lopen de bestellingen uit de VS binnen. Totale waarde: zo'n 18 miljoen euro. Ondertussen verzilverde de onderneming ook patenten in Europa, Turkije en Mexico.

////STOP////

Meer dan 160 internationale kandidaten dongen dit jaar mee naar een prestigieuze award van het Britse Energy Institute. **THE SNIFFERS** uit Balen, een wereldwijde dienstverlener voor de olie- en gasindustrie viel in de prijzen met zijn programma om methaanemissies te identificeren en kwantificeren. Het bedrijf haalde het van Saudische staatsoliegigant Saudi Aramco in de categorie 'Environment'. CEO Bart Wautericks sprak tijdens de online awardshow zijn ambitie uit om via het programma nog meer bedrijven te helpen bij het verlagen van hun methaanemissies. Dit kadert meteen in de Methane Strategy van de Europese Commissie.

////STOP////

Nog in de virtuele awardshowsfeer: **VERSTRAETE IML** kwam als beste uit de bus tijdens de Plastics Recycling Show Europe. De labelprinter uit Maldegem nam de hoofdprijs in ontvangst voor de SealPeeel, een vernieuwende duurzame verpakking in polypropyleen. Eenvoudig te sorteren en recycleren! De jaarlijkse prijsuitreiking heeft tot doel om de inspanningen van de Europese kunststofrecyclingindustrie in de kijker te plaatsen.

////STOP////

Internationale beeldschermfabrikant NEC gaat in zee met **KIMERU**, het Antwerpse communicatiebedrijf en ontwikkelaar van de Signagramsoftware. Dankzij de samenwerking wordt Signagram voortaan geïntegreerd op alle door NEC geproduceerde displays met het NEC Open Modular Platform. Kimeru wordt zo de allereerste speler wereldwijd die digital signage gedreven door AI-technologie aanbiedt.

////STOP////

**MEDIAHUIS ADVERTISING** verzilverde 2 van zijn 4 nominaties tijdens de uitreiking van de Europese Digiday Marketing & Advertising Awards. De jonge, creatieve advertentiestudio MH Brand Studio werd verkozen tot 'Best In-House/Brand Studio' en treedt daarmee in de voetsporen van zwaargewicht CNN. Mediahuis & Piano kreeg goud voor 'Most Effective/Measurable Campaign' voor yoghurtmerk Activia, volgens de jury een schoolvoorbeeld van de perfecte synergie tussen content en data.

////STOP////

De Belgische tech-scene barst van ambitie. Dat is ook de jury van de World Summit Awards niet ontgaan. Maar liefst 4 bloeiende start-ups werden in de bloemen gezet voor hun innovatieve bijdrage aan de duurzame ontwikkelingsdoelstellingen. Felicitaties aan de winnaars: **ICOMETRIX, ROMBIT, HOPLR EN MYSKILLCAMP!** De World Summit Awards zijn een initiatief van de Verenigde Naties om de beste slimme technologie met maatschappelijke impact wereldwijd te promoten.

////STOP////

Gin op basis van olijfolie, dat is de succesformule van Sofie Gardyn, die met **O'LIVE GIN** internationaal in de smaak én prijzen valt. Lokale brouwsels the Floral en the Original werden bekroond met twee gouden Women's Wine & Spirit Awards. Voor die laatste was het al de vijfde internationale bekroning op twee jaar tijd. De jonge ondernemster hoopt binnenkort ook olijfolie en advocaat aan het gamma toe te voegen. Of zoals ze zelf zegt: "De mogelijkheden zijn eindeloos."

////STOP////

Automatiseringsexpert **CAMCO TECHNOLOGIES** gaat voor ZPMC, 's werelds grootste kranenfabrikant, zijn schuifbare Boxcatcher OCR-cameratechnologie installeren op 5 STS-kranen in de Beibu Gulf Port Qinzhou-terminal. Het Leuvense bedrijf neemt ook de automatisering van de terminalpoort voor zijn rekening. Hiermee wordt de Beibu Gulf Port China's eerste volledig geautomatiseerde terminal voor zeevrachtvervoer.

////STOP////

O

Ook met niets kan hoog worden gescoord! Dat bewijst **STERKSTOKERS** uit Brecht, die met zijn non-alcoholische Gin de zilveren medaille wegkaapte op de USA Spirits Ratings Awards. Meteen een primeur voor een alcoholvrije spirit. Met GINOO 0,0% denkt distillateur Thomas Cuyvers 100% out of the box en die unieke aanpak loont. Deelnemers uit meer dan 45 landen waren getuige van deze internationale erkenning voor dit kruidige aperitief van Vlaamse makelij.

# RESORTECS MAAKT FURORE IN EUROPA MET SMELTBAAR NAAIGAREN

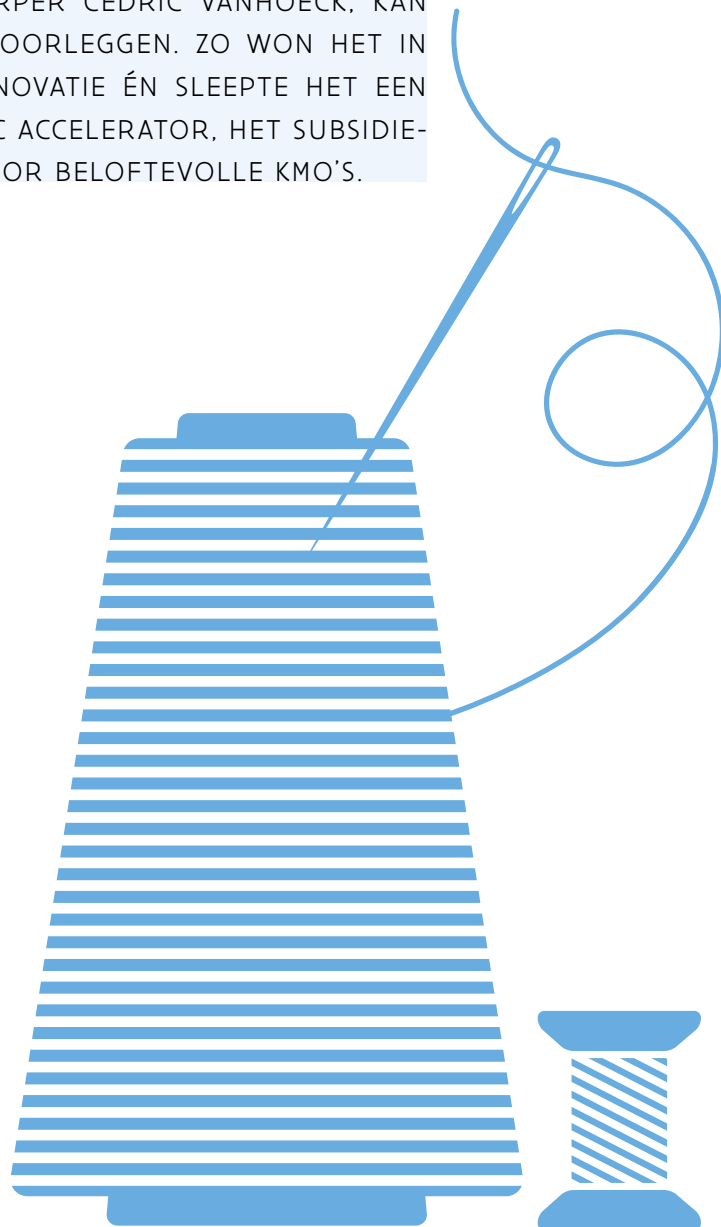
DE MISSIE VAN RESORTECS IS BIJZONDER AMBITIEUS: DE MODESECTOR DUURZAMER MAKEN OP GLOBAAL NIVEAU. MAAR DE OOST-VLAAMSE START-UP, EEN GEESTESKIND VAN INDUSTRIEEL ONTWERPER CÉDRIC VANHOECK, KAN NA AMPER 4 JAAR AL MOOIE ADELBRIEVEN VOORLEGGEN. ZO WON HET IN 2020 DE EUROPESE PRIJS VOOR SOCIALE INNOVATIE ÉN SLEEPTE HET EEN SEAL OF EXCELLENCE IN DE WACHT BINNEN EIC ACCELERATOR, HET SUBSIDIEPROGRAMMA VAN DE EUROPESE COMMISSIE VOOR BELOFTEVOLLE KMO'S.

### ECOLOGISCHE INSTEK

De mode-industrie is een van de meest vervuilende industrieën ter wereld. Jaarlijks wordt zo'n 34 miljoen ton kleding afgedankt in de wereld. Minder dan 1% daarvan wordt gerecycleerd. "Je hoeft geen wiskundig genie te zijn om te berekenen welke impact dat heeft op onze planeet", zegt Cédric Vanhoeck. "De afvalberg in de sector verkleinen, zou een absolute prioriteit moeten zijn van alle betrokken partijen."

#### Waarom wordt zo weinig kleding hergebruikt?

**Cédric Vanhoeck:** "De meeste kledingstukken zijn multimateriaalproducten. Denk aan de voering in een jas of het label op een T-shirt. Dat heeft grote gevolgen: zodra er ook maar één rits, knoop of label aan je jeansbroek zit, is die niet zomaar recyclebaar. Alle onderdelen moeten dan worden gedemonteerd om toch een circulaire flow in gang te steken. Dat is een tijdrovende, manuele taak, waardoor de kosten niet opwegen tegen de baten. Ons doel is om dat demontageproces volledig te automatiseren."



### Hoe automatiseert Resortecs de opsplitsing van kledingstukken?

**Cédric Vanhoeck:** "Met garen dat smelt bij 195°C. Deze temperatuur is hoog genoeg om niet in de wasmachine te smelten en laag genoeg om de stof niet te beschadigen wanneer de kleding de oven ingaat. Het idee is dus eenvoudig: de draad die onder meer knopen en ritsen op hun plaats houdt vanzelf laten verdwijnen."

## PRIJZEN IN BINNEN- EN BUITENLAND

### Die innovatie leverde veel lof op in de sector. Welke prijzen staan al op het palmares?

**Cédric Vanhoeck:** "In eigen land wonnen we de Textirama Foundation Award voor textielinnovaties. Van H&M kregen we dan weer de Global Change Award. Die awards gaven ons een echte boost, zowel door de geldprijs die eraan vasthangt als door de aandacht die we ermee krijgen. Die lijn trekken we door in Europa. Zo waren we eind 2020 een van de 3 laureaten in de Europese Competitie voor Sociale Innovatie."

### Wat gaf de doorslag bij die Europese wedstrijd?

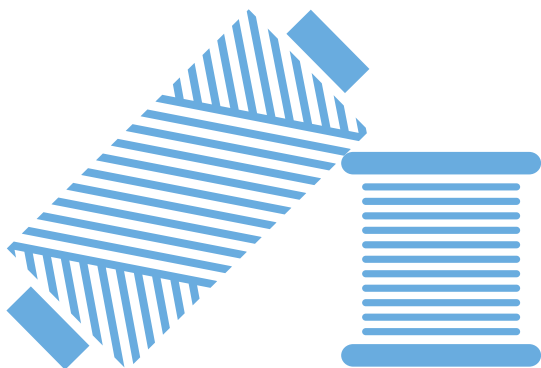
**Cédric Vanhoeck:** "Het thema in 2020 was: mode opnieuw vormgeven. In een eerste fase dienden we als een van de 766 deelnemers een digitaal dossier in over onze oplossing en de mogelijke impact ervan. Daarna werden 30 halvefinalisten uitgenodigd voor een intensief opleidings- en coachingsprogramma, waarna een tiental geselecteerde bedrijven een pitch mochten voorbereiden. Samen met een Kroatisch en Roemeens bedrijf haalden we de eindmeet en mochten we elk 50.000 euro bijschrijven."

## OP ZOEK NAAR DE KERS OP DE TAART

### Tegelijk waagde Resortecs zijn kans bij EIC Accelerator.

#### Daar valt nóg meer te rapen.

**Cédric Vanhoeck:** "Inderdaad. Via dat subsidieprogramma kunnen kmo's zowel subsidies als cofinanciering aanvragen voor een totaal van liefst 17 miljoen euro. Zo steunt de Europese Commissie de opschaling, commercialisering en internationalisering van disruptieve technologieën die door andere financieringskanalen als te risicovol worden beschouwd. Zelf dienden we een aanvraag voor 2,2 miljoen euro in: 1,2 miljoen euro subsidie en 1 miljoen euro als cofinanciering. Het gevolg van die aantrekkelijke formule is wel dat de concurrentie groot is."



### Wat is de grootste moeilijkheid om boven het maaiveld uit te steken?

**Cédric Vanhoeck:** "Je eigen verhaal bondig en krachtig verwoorden. Ten eerste is er het vaak complexe maatschappelijke probleem dat je verhelpt. Kan je dat bevattelijk maken voor een breed publiek? Daarnaast draait alles om impact: mocht je jouw oplossing internationaal kunnen schalen, wat zijn dan de meetbare resultaten? Kan je die twee vragen goed beantwoorden, dan heb je een sterk dossier. Een beetje ervaring met Europese dossiers is uiteraard ook welkom. Daarom was de hulp van Enterprise Europe Network Vlaanderen zo waardevol."

## TANDEM MET ENTERPRISE EUROPE NETWORK VLAANDEREN

### Op welke manier bood Enterprise Europe Network Vlaanderen concreet begeleiding?

**Cédric Vanhoeck:** "Als keyaccountmanager voor Vlaamse deelnemers aan EIC Accelerator schakelden we hen in om onze projectaanvraag na te lezen. Zo kregen we uitgebreid advies over de haalbaarheid, mogelijke verbeterpunten en de verwoording van ons dossier. Eerlijk is eerlijk: die gratis begeleiding was doortastender dan die van sommige externe consultants waar we een beroep op deden."

### Uiteindelijk moest Resortecs genoeg nemen met een Seal of Excellence. Einde verhaal?

**Cédric Vanhoeck:** "Onze score van 13,6 volstond net niet om de gevraagde subsidie binnen te halen. Het slaagpercentage in deze ronde was amper 2%, omdat er massaal dossiers waren ingediend. Maar we hielden de moed erin. Deze maand dienen we op basis van de ontvangen feedback voor de verschillende onderdelen een verbeterd dossier in. Als dat het gewenste resultaat oplevert, zijn we voorgoed betrokken."

## HOGЕ AMBITIES

### Waar ligt de ambitie?

**Cédric Vanhoeck:** "Ik hoop dat ons garen de standaard wordt in confectie en dat we snel een netwerk aan recyclageovens kunnen uitbouwen, zodat we de afvalberg aanzienlijk kunnen verkleinen. De eerste oven zal in Vlaanderen staan en treedt in werking tegen het einde van het jaar. Die zal 650 kg kleding per uur verwerken. Maar onze ambitie reikt verder: eerst willen we Europa veroveren, dan de rest van de wereld. Als dat goed verloopt, richten we ons op andere sectoren, zoals de meubelindustrie."

## ZELF EEN DOSSIER INDIENEN VOOR EIC ACCELERATOR?

Neem contact op Magali Parent van Enterprise Europe Network Vlaanderen via 02 432 42 42 of [magali.parent@vlaio.be](mailto:magali.parent@vlaio.be).

## UITGELICHT

### Extra steunmaatregelen: REBOOT YOUR EXPORT!

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

#### LAGERE DEELNAMEPRIJZEN VOOR FIT-GROEPSSTANDEN

Omdat 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 aanzienlijk dankzij het 'Reboot your export'-pakket, omdat FIT tijdelijk een hoger percentage van de kosten voor zijn rekening neemt.

Dankzij extra middelen voor de Vlaamse overheid kan deze vorig jaar ingevoerde steunmaatregel worden verlengd en zal dus ook een lager tarief worden aangerekend voor de vakbeurzen die plaatsvinden in 2021.

Vlaamse kmo's die deelnemen aan een FIT-groepsstand op een internationale vakbeurs of niche-evenement hoeven zelf niets te doen om te genieten van deze maatregel. Per actie brengen we de deelnemers op de hoogte van de nieuwe tarieven en vervangen we de 'oude' prijzen op het contract. De tijdelijke korting wordt meteen verrekend bij de facturatie. Gaat het over een vakbeurs die nog niet of net is opgestart, dan tekenen de deelnemers meteen het contract op basis van de verlaagde tarieven.

#### VERBETERDE BETALINGSVOORWAARDEN

Ook onze betalingsvoorwaarden passen we tijdelijk aan. Zo kunnen Vlaamse ondernemingen tijdelijk (tot eind 2021) 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](mailto:exportadvies-corona@fitagency.be).



## WEBINAR

### 1 TOELEVEREN AAN DE FRANSE VOEDINGSRETAIL

9 februari 2021

INSCHRIJVEN? Tot en met 5 februari 2021 op

[www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

CONTACT? Catherine Van Ransbeeck

op +32 2 504 88 62 of

[catherine.vanransbeeck@fitagency.be](mailto:catherine.vanransbeeck@fitagency.be)

## INSCHRIJVEN?

[www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

### BEURZEN

#### 2 VITAFOODS - GENEVE

**5 tot en met 7 oktober 2021**

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 25 februari 2021 op  
[www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Annemieke De Tollenaere op +32 2 504 87 33  
of [annemieke.detollenaere@fitagency.be](mailto:annemieke.detollenaere@fitagency.be)

#### 3 MOBILE WORLD CONGRES - BARCELONA

**28 juni tot en met 1 juli 2021**

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 25 februari 2021 op  
[www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Kurt Vleminckx op +32 2 504 88 03 of  
[kurt.vleminckx@fitagency.be](mailto:kurt.vleminckx@fitagency.be)

### STEL ZE AAN ONZE PROVINCIALE KANTOREN!

**Antwerpen** > 03 376 12 10

[antwerpen@fitagency.be](mailto:antwerpen@fitagency.be)

**Limburg** > 011 29 20 80

[limburg@fitagency.be](mailto:limburg@fitagency.be)

**Oost-Vlaanderen** > 09 276 19 30

[oostvlaanderen@fitagency.be](mailto:oostvlaanderen@fitagency.be)

**Vlaams-Brabant** > 016 66 56 00

[vlaamsbrabant@fitagency.be](mailto:vlaamsbrabant@fitagency.be)

**West-Vlaanderen** > 050 24 74 10

[westvlaanderen@fitagency.be](mailto:westvlaanderen@fitagency.be)

**VRAGEN OVER  
INTERNATIONAAL  
ONDERNEMEN?**

# GROOTSE internationale dromen?



Verover met FIT de wereld.

Onbekende markten veroveren vergt lef en veel middelen. U kunt daarbij rekenen op een partner die het klappen van de zweep kent. Flanders Investment & Trade (FIT) helpt u met tonnen kennis en ervaring. Ontmoet alle experten internationaal ondernemen op de virtuele Exportbeurs, van 9 t.e.m. 11 februari 2021 en schrijf u nu in op [www.exportbeurs.be](http://www.exportbeurs.be).

**Samen maken we uw internationale ambities waar.**

**EXPORTBEURS.BE**