

# WERELDWIJS

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

139

03 \ 2021



**GHANA:**  
AFRIKA VOOR  
BEGINNERS

**MAGNAX**  
TREKT WERELDWIJD  
AANDACHT MET  
REVOLUTIONAIRE MOTOR

# EDITO

## ALLE HENS AAN DEK VOOR DE VLAAMSE RELANCE EN VEERKRACHT

Beste lezer,

Dat de coronapandemie ook in 2021 nog stevig haar stempel zal drukken op sociaal en economisch vlak, is een understatement. Heel wat Vlaamse exporterende bedrijven werken nog altijd met de handrem op. Om de Vlaamse relance en veerkracht maximaal te ondersteunen en vleugels te geven, blijft FIT alle registers opentrekken.

Net daarom wilden we absoluut onze Exportbeurs begin februari volledig virtueel laten doorgaan. Een spannend huzarenwerk, maar het resultaat mocht er zijn. Oprechte dank aan alle betrokkenen, exposanten, partners en bezoekers! Dat zeggen niet alleen wij, dat tonen ook de vele lovende reacties én de recordbrekende cijfers. Misschien was ook u van de partij? Als u daar een ander gevoel heeft aan overgehouden, horen we dat graag – ook voor ons is dit een leerproces.

Samen met Vlaams minister-president Jan Jambon mocht ik tijdens een persbriefing de officiële aftrap van de Exportbeurs geven op de innovatieve Barco Campus. Deze locatie bij een van Vlaanderen techpioniers was ideaal om ons uitgebreide Science & Technology-team voor te stellen. Een serieuze versterking van de Vlaamse economische diplomatie, waar onze techbedrijven alleen maar voordeel bij hebben.

Tot slot wil ik graag nog de aandacht vestigen op de Bijzondere Exportsteun Brexit, meer details leest u verderop. Ook met deze steunmaatregel zullen we het herstel van onze Vlaamse exportbedrijven bespoedigen.

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)

03\2021 **139**

### 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

Jeroen Willems, Imagedesk.be,  
Getty Images en Shutterstock

### LAY-OUT EN DRUK

Vanden Broele Productions

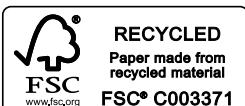
Overnemen of vermenigvuldigen van artikels  
is uitsluitend toegestaan met vermelding van bron  
(bron: Wereldwijs/Flanders Investment & Trade).

### 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 MAGNAX

DE INTERESSE VOOR ONZE INNOVATIE KOMT VOORAL UIT HET BUITENLAND. INTERNATIONALISERING IS DUS DE FACTO EEN ONDERDEEL VAN ONZE GROEISTRATEGIE.

DAAN MOREELS,  
CO-FOUNDER MAGNAX

## 10 DOSSIER

### GHANA

Afrika voor beginners

# INHOUD

8 **MARKTINFO**

19 **TELEX**

20 **EXPORTBEURS TERUGBLIK**

24 **INVESTERINGSCIJFERS**

26 **BREXIT**

28 **ENTERPRISE EUROPE NETWORK**

30 **KALENDER**



## ID

Magnax in cijfers

Sector: e-mobility

Opgericht in: 2015

Hoofdkantoor in: Kortrijk

Aantal medewerkers: 30

Omzet (2020): 1 miljoen euro





# MAGNAX

## DRIEMAAL DE VERMOGENS- DENSITEIT VAN EEN TESLA-MOTOR

DE OPMARS VAN E-MOBILITY IS NIET TE STUITEN. EN HOEWEL TESLA ANNO 2021 ONAANTASTBAAR LIJKT, IS DE STRIJD IN DEZE SECTOR VERRE VAN GESTREDEN. DAT BESEFTEN OOK DE DRIE ONDERNEMERS ACHTER DE VLAAMSE START-UP MAGNAX. ZIJ ONTWIKKELDEN DE VOORBIJE JAREN EEN REVOLUTIONAIRE ELEKTRISCHE MOTOR EN GAAN VOLGEND JAAR IN PRODUCTIE IN DUITSLAND. INTUSSEN VERKENNEN ZE VOL GOESTING EN VERWACHTING DE INTERNATIONALE MARKT. WE SPRAKEN MET TWEE VAN DE DRIE CO-FOUNDERS: **DAAN MOREELS**, EEN ERVAREN TECHNOLOGIEONDERNEMER, EN **KESTER GOH**, SPECIALIST IN DURFKAPITAAL EN TECHNOLOGISCHE START-UPS.

DE INTERESSE VOOR ONZE INNOVATIE KOMT VOORAL UIT HET BUITENLAND. INTERNATIONALISERING IS DUS DE FACTO EEN ONDERDEEL VAN ONZE GROEISTRATEGIE.

DAAN MOREELS, CO-FOUNDER MAGNAX

De naam 'Magnax' is een verwijzing naar de magnetische axiale fluxmotor die centraal staat in de innovatie van de start-up. Motorenfabrikanten focusten de voorbije eeuw voornamelijk op de traditionele radiale fluxmotoren, omdat die makkelijker op grote schaal te produceren waren. Maar nu dankzij moderne productietechnieken ook de axiale fluxmotoren en masse van de band kunnen rollen, krijgt de markt van de elektrische motoren er een technologische gamechanger bij. "Axiale fluxmotoren hebben een erg hoge vermogensdensiteit", legt Daan Moreels uit. "Hoewel ze lichter zijn dan de klassieke radiale motoren, genereren ze toch veel meer vermogen. Uit testen met onze prototypes blijkt dat de vermogensdensiteit van onze motor tot drie keer hoger is dan die van een Tesla Model 3. Door zijn hogere efficiëntie zal onze motor het rijbereik van een auto boven- en onderaan tot 20% kunnen verhogen."

## VAN WINDENERGIE NAAR E-MOBILITY

**E-mobility is een booming business. Toch begon jullie verhaal in een andere sector?**

**Daan Moreels:** "Klopt. In 2015 sleutelde Peter Leijnen, die in 2015 startte met Magnax, in zijn garage in Deinze aan een prototype voor een windturbinegenerator. Omdat die licht en compact moest zijn, koos hij voor een axiale fluxmotor. In 2016 ontmoetten Peter en ik elkaar aan de schoolpoort en beslisten we om samen te werken. Ik bracht Kester aan boord en na uitgebreid marktonderzoek in 2017 kozen we ervoor om te pivoteren van de vrij conservatieve windenergiesector naar e-mobility. Sindsdien is de firma snel gegroeid."

**Waarom wachtten jullie tot eind 2017 om die switch te maken?**

**Daan Moreels:** "In het vroegste stadium komt het erop aan om te achterhalen waar het laaghangend fruit zit. Je moet investeren in marktverkenning en zien waar de beste match met je technologie zit. Na verloop van tijd bleek dat de interesse voor onze technologie groot was in de e-mobilitysector. Die fase van 'technology marketing' – je technologie in de etalage zetten nog voor je een afgewerkt product hebt – is een stap waar technologische start-ups nog te weinig aandacht aan besteden. Die bepaalt nochtans in grote mate je latere succes."

## DUITSE PARINGSDANS

**Intussen namen meer dan 4.000 bedrijven contact op met jullie. Waar zijn die gevestigd?**

**Daan Moreels:** "De overgrote meerderheid komt uit het buitenland. Opvallend is dat zelfs uit Nederland veel meer interesse komt dan uit eigen land. Zijn onze bedrijven niet zo happig op samenwerkingen met innovatieve start-ups? Is onze bedrijfs-

cultuur terughoudender dan die in landen zoals Nederland? Ik durf mijn vinger niet op de wonde te leggen, maar al van bij ons ontstaan is internationalisering de facto een onderdeel van onze groeistrategie."

**Uiteindelijk gingen jullie voor de productie van jullie motor in zee met Hirschvogel Automotive, een Duitse producent van auto-onderdelen. Waarom?**

**Kester Goh:** "Zelf expertise opbouwen en een productielijn uit de grond stampen – zoals Tesla gedaan heeft – leek ons geen goed idee. Een samenwerking met een ervaren productiepartner bespaart ons veel tijd, geld en energie. Hirschvogel is de perfecte match voor ons: een familiebedrijf in volle groei op zoek naar veelbelovende markten om aan te boren. Na een paringsdans van enkele jaren bouwt Hirschvogel nu een fabriek waar ze uitsluitend onze motoren zullen produceren. En dat nog voor er zekerheid is dat klanten een bepaald volume gaan afnemen. Heel on-Duits eigenlijk."

**Hoe wisten jullie die paringsdans tot een goed einde te brengen?**

**Kester Goh:** "Wie met buitenlandse bedrijven wil samenwerken, krijgt hoe dan ook te maken met culturele verschillen. Het is belangrijk om die eerst te begrijpen en overbruggen voor je verdergaat. We hebben dan ook een klein jaar de tijd genomen om elkaar te leren kennen en een vertrouwensband te smeden. Zodra de win-winsituatie duidelijk was –

wij hebben de ontwikkelingskennis, zij de productie-ervaring – zijn we onze relatie gaan verdiepen en maakten we de samenwerking concreet."

## EERST NICHEVOERTUIGEN, DAN PASSAGIERSWAGENS

**Zit er binnen pakweg twee jaar een Magnax-motor in onze auto's?**

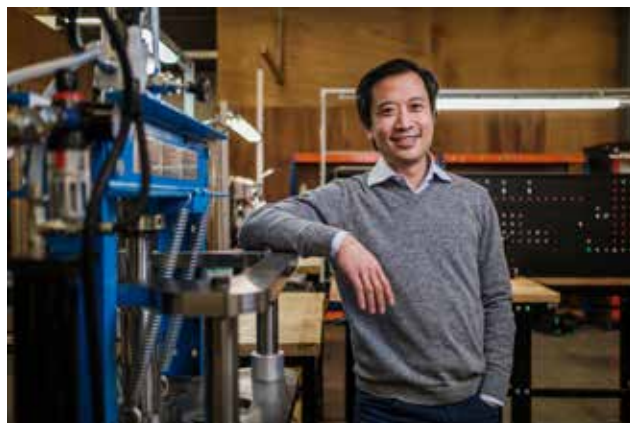
**Daan Moreels:** "De markt van de elektrische passagierswagens veroveren is pas de laatste stap in onze go-to-marketstrategie. Nu werken we vooral nog samen met producenten van nichevoertuigen zoals sportwagens en onbemande logistieke voertuigen. Zij zijn op zoek naar compacte, lichte motoren met een hoog vermogen en staan erg open voor innovatie. Die kleinere productievolumes kunnen we op dit moment al aan."

**En wat zijn de plannen op langere termijn?**

**Kester Goh:** "In een volgende fase richten we onze pijlen op de toeleveranciers van grote automerken. Zij komen eerst in de innovatiecyclus en zoeken nu al volop naar nieuwe technologieën op het vlak van e-mobility. Concreet samenwerken met massaproductanten van passagiersvoertuigen willen we pas in een laatste fase doen. Met de meeste van die spelers hebben

ZELF EEN PRODUCTIELIJN UIT DE GROND STAMPEN LEEK ONS GEEN GOED IDEE. DE SAMENWERKING MET EEN ERVAREN PRODUCTIEPARTNER BESPAART ONS VEEL TIJD, GELD EN ENERGIE.

KESTER GOH, CO-FOUNDER MAGNAX



Daan Moreels (links) en Kester Goh (rechts)

we intussen al contact gehad en informatie uitgewisseld. Wij hebben nu inzicht in hun roadmap en zij in de mogelijkheden van onze technologie. Als we daar op korte termijn al een product op maat kunnen verkopen, zullen we het natuurlijk niet laten.”

**Is die informatie delen met externe partijen niet gevaarlijk?**

**Daan Moreels:** “Nee, want we beschikken over een ijzersterk IP- en patentenportfolio om onze ideeën te beschermen. Het is voor een start-up als de onze net heel belangrijk om zo vroeg mogelijk naar buiten te treden en het potentieel van je technologie te onderzoeken. Bovendien duurt het vaak maanden, soms jaren, voor je in een groot bedrijf terechtkomt bij de mensen die de beslissingen nemen. Je kan dus niet vroeg genoeg beginnen de nodige contacten te leggen. Al is voorzichtigheid natuurlijk altijd geboden.”

**DROMEN VAN AZIË**

**Waarom hebben jullie een streepje voor op de concurrentie?**

**Daan Moreels:** “Met zijn veel hogere vermogensdichtheid en efficiëntie is onze motor een revolutie in een markt die de komende jaren enorme proporties zal aannemen. We werken aan een standaardportfolio en blijven intussen ook producten

op maat ontwikkelen voor specifieke klanten. Daarbij worden we geholpen door onze productiepartner die de capaciteit heeft om wereldwijd zeer snel op te schalen.”

**Hoe zien jullie de organisatie verder ontwikkelen?**

**Daan Moreels:** “We hebben een aantal versterkingen in huis gehaald, onder wie onze nieuwe CEO Marc Beulque, die onze entiteit ‘ground eMobility’ op sleeptouw neemt. Met zijn dertig jaar ervaring op het vlak van R&D, productieprocessen in de auto-industrie en operationeel management stoomt hij Magnax mee klaar voor de groeifase. Intussen introduceren we onze technologie ook in andere markten.”

**Lonken jullie ook naar regionen buiten Europa?**

**Kester Goh:** “De Aziatische markt is heel interessant, maar is moeilijker te bespelen dan de Europese. De cultuur is er helemaal anders. Daarom hebben we sinds kort een vestiging in Singapore – opgericht met de steun van FIT – waar een

lokale medewerker zich focust op businessdevelopment in Zuidoost-Azië. De bedoeling is om nu ook daar contacten te leggen en langetermijnrelaties op te bouwen om die in de toekomst te verzilveren.”

JE KAN ALS START-UP NIET VROEG GENOEG NAAR BUITEN TREDEN OM DE NODIGE CONTACTEN TE LEGGEN EN HET POTENTIEEL VAN JE TECHNOLOGIE TE ONDERZOEKEN.

DAAN MOREELS, CO-FOUNDER MAGNAX

**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.**

## **INDUSTRIE 4.0 IN OOSTENRIJK**

In deze studie wordt het belang gekaderd van Industrie 4.0, of Smart Industry, voor de Oostenrijkse economie. Eerst komen een algemeen beeld en de historie van Industrie 4.0 in Oostenrijk aan bod. Ook de deelsegmenten worden besproken. Automotive en cybersecurity – erg belangrijke deelsegmenten – krijgen zelfs een apart hoofdstuk. Tot slot gaat de studie in op de hoofdthema's, trends en belangrijkste spelers.

## **E-COMMERCE MARKET IN ROMANIA**

Roemenië is een van de grootste en dynamische markten in Centraal- en Zuidoost-Europa. E-commerce raakt er steeds beter ingeburgerd. Jaarlijks groeit de waarde van de sector met 30%. Daarmee behoort het land tot de snelste groeiers in Europa. Het goede nieuws is dat er nog altijd veel onbenut potentieel is onder de Roemeense consumenten, waardoor er ongetwijfeld nog mooie resultaten kunnen worden opgetekend.

## **DE DETAILHANDEL IN ISRAËL**

Hoewel de Israëlische detailhandel een moeilijk te bewerken sector is, maken Vlaamse bedrijven die bereid zijn om een concurrerende prijs of service aan te bieden, er toch kans. De studie neemt u mee op verkenning doorheen het retail-landschap en staat stil bij een aantal kenmerken. In een tweede hoofdstuk wordt uitvoerig ingegaan op een aantal trends binnen de sector. Hierbij wordt ook de impact van de coronacrisis niet vergeten. Vervolgens zoomen we in op enkele praktische aspecten waarmee u rekening moet houden als u de markt wil bewerken. Tot slot blikken we kort vooruit op de nabije toekomst.

## **THE FINANCIAL SECTOR AND FINANCIAL TECHNOLOGY SECTOR IN SOUTH AFRICA**

Fintech is een jonge en groeiende sector. Deze studie beoogt een duidelijk beeld te schetsen van de fintechsector in Zuid-Afrika. Hoe werkt de financiële markt, wie zijn de belangrijkste spelers, welke invloed heeft COVID-19 op de financiële sector enzovoort. Daarnaast belicht ze acht subsectoren en gaat ze dieper in op de financiering van de fintechsector.

## **DE GAMINGINDUSTRIE IN DE VS**

Vandaag zijn games nog moeilijk weg te denken, de impact van de gamingindustrie zit sterk in de lift. In de voorbije jaren kende de sector een samengestelde groei van ongeveer 9% per jaar. De coronapandemie stuwde de populariteit van deze sector naar ongeziene hoogtes. Sommige instanties schatten dat de videogamesindustrie tot 20% is gegroeid in 2020 tegenover het jaar ervoor. Deze studie brengt een overzicht van inkomstcijfers, belangrijkste trends, betrokken bedrijven en organisaties, met focus op de VS.

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



## INNOVATIVE LANDSCAPE OF SAINT PETERSBURG

Rusland hinkt duidelijk achterop in vergelijking met innovatieve reuzen als Duitsland, de VS, China of Zuid-Korea. Redenen hiervoor zijn o.m. de minder goede economische prestaties, bureaucratische hindernissen en de niet-optimale omslag van R&D naar concrete producten. Het land staat evenwel open voor nieuwe en innovatieve technologieën. Bovendien wordt er hard gewerkt om het aanwezige potentieel beter te ontwikkelen.

Sint-Petersburg speelt een belangrijke rol in deze ambitie. Van oudsher is het een belangrijk industrieel centrum en vandaag staat de stad sterk in sectoren als ICT, biotechnologie, automotive en transport en logistiek. Sint-Petersburg kan bogen op de aanwezigheid van internationaal gerenommeerde universiteiten en kennisinstellingen. Ook het clusterlandschap is er goed ontwikkeld. Tal van incubatoren en acceleratoren helpen innovatieve start-ups klaarstomen om met hun producten en diensten de markt te veroveren. Enkele topbedrijven ontwikkelden bovendien eigen R&D-centra en initiatieven om jong talent te koesteren. In de studie vindt u informatie over de ontwikkelingen ter plaatse en een voorstelling van de voornaamste actoren.

## TURKEY LOGISTICS INDUSTRY

Na het toerisme is logistiek de belangrijkste sector in Turkije. Het land heeft een strategische ligging, op zowel het Europese als Aziatische continent. Het heeft bovendien goede connecties met de Balkan, de Zwarte Zee, de Kaukasus, de Kaspische Zee, Centraal-Azië, het Midden-Oosten en Noord-Afrika. Door de gestage economische groei van Turkije tot midden 2018, steeg ook het belang van de logistieke sector voor het land zelf. Daarnaast is Turkije erg belangrijk als doorvoerland voor de regio.

Het potentieel is groot, maar er zijn ook uitdagingen. Zo ontbreekt een langetermijnvisie en degelijke opleidingen om werknemers bij te scholen, zodat ze trends in deze snel veranderende wereld kunnen volgen. Ook de huidige politieke en economische situatie zet een rem op groei. Deze studie van ons kantoor in Istanbul biedt u een overzicht van de verschillende takken, de belangrijkste logistieke centra, bedrijven en events binnen de Turkse logistiek.

## ICT SECTOR IN IRELAND

Van nature is de ICT-sector een snelveranderende omgeving, waar technologie voortdurend ontwikkelt en evolueert. Deze marktstudie focust dan ook op de nieuwere takken van de sector. Hardware en software blijven een essentieel onderdeel van ICT in Ierland, maar gezien hun gevestigde status richten we ons hier vooral op de nieuwe spelers in het veld. Voor Vlaamse bedrijven die actief zijn in ICT, kan Ierland een interessante markt zijn om partnerschappen aan te gaan of om eigen producten en diensten op de markt te brengen.

## TRANSPORT AND LOGISTICS SECTOR OF THE NIZHNY NOVGOROD REGION

De Nizjnij Novgorod-regio geniet een uitstekende geografische locatie op verschillende kruispunten van de Europees-Aziatische handel en ligt binnen het bereik van ongeveer de helft van de Russische bevolking. De regio heeft daarom potentieel om een belangrijke distributiehubs te worden voor het Europese deel van Rusland. In deze korte studie maakt u kennis met deze industrieel-commercieel goed ontwikkelde regio. Aandacht gaat naar de geavanceerde transportinfrastructuur (spoor, weg, lucht en water). Ook worden enkele projecten om de regio verder te ontsluiten en te ontwikkelen voorgesteld: van nieuwe transportinfrastructuur tot nieuwe distributiecentra.

## RENEWABLE ENERGY SECTOR IN INDIA

Onze collega's in Delhi maakten een studie over renewable energy in India.

Daarin komen deze onderwerpen aan bod:

- het wetgevend kader;
- de belangrijkste spelers op de Indiase markt;
- de uitdagingen voor renewables;
- opportuniteiten voor Vlaamse bedrijven.



**DOSSIER**

# GHANA



**AFRIKA VOOR BEGINNERS**

# WINNA



“De mix aan gunstige factoren is ook de reden waarom FIT hier een antenne oprichtte”, zegt FIT-vertegenwoordiger **Jude Acolatse** vanuit de Ghanese hoofdstad Accra. “Ondernemers kunnen hier doorgaans snel aarden en successen boeken, waarna ze hun vleugels verder uitslaan.”

GHANA WORDT DOOR HEEL WAT REISAGENTSCHAPPEN GEPROMOOT ALS ‘AFRIKA VOOR BEGINNERS’. IN VEEL OPZICHTEN IS DIT EEN COMPLIMENT, WANT DE BIJNAAM WORDT VOORAL GELINKT AAN DE VEILIGHEID, GASTVRIJHEID EN OPEN MENTALITEIT DIE BUITENLANDERS IN HET WEST-AFRIKAANSE LAND ERVAREN. MAAR OOK OP ECONOMISCH VLAK VALT IETS VOOR DE BIJNAAM TE ZEGGEN. ZO SPRINGT DE STERKE ECONOMISCHE GROEI METEEN IN HET OOG EN IS ZAKENDOEN ER RELATIEF MAKKELIJK.



Toen Portugese zeelieden voor het eerst hun anker uitgooiden in de monding van de rivier Pra – vandaag Ghanees gebied – werd hen verteld over velden die zo veel goud bezaten dat de hele kustlijn plotsklaps werd omgedoopt tot de Goudkust. De gedachte aan onmetelijke rijkdom zou in de eeuwen daarna een schaduw over de regio blijven werpen. Zo werden de talrijke forten die eerst dienst deden als knooppunten voor de goudhandel vanaf de 17e eeuw ingezet voor de opkomende (trans-Atlantische) slavenhandel. En de Portugezen kregen door de jaren heen het gezelschap van onder meer Nederlandse, Deense en Zweedse handelaars. Tot de Britten aan het einde van de 19e eeuw het grondgebied claimden en er een Britse kolonie van maakten. Een overheersing waar pas in 1957 een einde aan kwam, toen Ghana als eerste land in de Sub-Sahara onafhankelijk werd.

## ECONOMIE WORDT VOLWASSEN

**Ruim 60 jaar na de onafhankelijkheid behoort Ghana tot de 10 rijkste landen van Afrika. Vanwaar dit succes?**

**Jude Acolatse:** "Vooraf in het laatste decennium was er een ware groeispurt. Zo groeide de economie tussen 2010 en 2019 jaarlijks met gemiddeld 6,8%. Een van de voornaamste oorzaken is de recente ontdekking van offshore olie- en gasvelden. De commerciële productie van olie en gas, die eind 2010 van start ging, heeft het land geen windeieren gelegd. Elk jaar stromen er meer en meer oliedollars naar de staatskas. Toch is Ghana minder afhankelijk van olie en gas dan andere Sub-Saharaanse landen zoals Nigeria, Angola en Gabon. Goud is bijvoorbeeld het belangrijkste exportproduct, terwijl ook cacao – goed voor 30% van Ghana's export – een topper is."

**Is de handel van ruwe materialen een gezonde basis voor duurzame groei?**

**Jude Acolatse:** "Het is een welkome bron van inkomsten, maar de regering levert grote inspanningen om de economie verder te diversifiëren. Zo lanceerde president Nana Akufo-Addo in 2017 het programma 'One district, one factory' – in de volksmond 1D1F. Daarmee wil de overheid private bedrijven voldoende steun geven om de industrialisatie definitief op de rails te krijgen. Het doel: in alle 216 districten minstens één fabriek oprichten. Op termijn zal de economie daardoor meer gaan steunen op een sterke maakindustrie, waardetoevoeging en de export van verwerkte goederen. Het 1D1F-programma stimuleert bovendien regionale integratie en infrastructurele ontwikkeling."

## GHANA ZET VOLOP IN OP ECONOMISCHE DIVERSIFICATIE.

## MET DE FIT-MISSIE ONTDEK JE TWEE STERK UITEENLOPENDE AFRIKAANSE GROEIMARKTEN OP KORTE TIJD.

## OVERVLOED AAN ENGELSTALIG TALENT

**Zijn er genoeg getrainde werkkrachten om die economische hervorming in goede banen te leiden?**

**Jude Acolatse:** "Gratis middelbaar onderwijs voor 15- tot 18-jarigen is een belangrijk onderdeel van het plan. Op die manier krijgen honderdduizenden extra jongeren de kans om hun talenten te verkennen en later te verzilveren op de arbeidsmarkt. Het spreekt voor zich dat deze evolutie ook in de kaart speelt van buitenlandse ondernemers. Zij kunnen in toenemende mate een beroep doen op jonge, gemotiveerde en geschoolde talenten."

**Professionals die ook allen Engels spreken?**

**Jude Acolatse:** "Inderdaad. Hoewel Ghana veel levende talen telt, blijft Engels de voertaal. Dat is ook meteen een groot verschil met de omliggende landen. In Ivoorkust, Burkina Faso, Togo en Benin is Frans de officiële taal. Belangrijke nuance: Ghana is geen puur Britse ex-kolonie, zoals bijvoorbeeld Kenia. In die zin zijn er toch meer Franse invloeden te vinden in het politieke systeem, met een sterke overheidscontrole tot gevolg."

## HULP VAN BUITENAF

**Vormt de lokale bureaucratie een mogelijk obstakel voor export?**

**Jude Acolatse:** "Er zijn al grote stappen gezet – zeker in vergelijking met andere landen in de regio – maar er ligt nog werk op de plank. Zo blijft de administratieve rompslomp tijdrovend. Daarbij komt dat de bestaande wetgeving niet altijd even duidelijk is. Een aantal wetten, zoals die voor de vrijstelling van taksen, lenen zich tot meerdere interpretaties. Andere kennen dan weer een snelle opeenvolging van wijzigingen, waardoor je bijvoorbeeld goed in de gaten moet houden welke certificaten je nu exact nodig hebt voor je producten. Ons advies luidt daarom: doe een beroep op lokale partners."

**Welke rol kan FIT daarin spelen?**

**Jude Acolatse:** "Vanuit onze antenne in Accra brengen we Vlaamse ondernemers met elkaar in contact. Beginnende exporteurs kunnen doorgaans veel leren uit de goede en minder goede ervaringen van doorgewinterde exporteurs. Daarnaast hebben we ook zelf een uitgebreide service. Zo voeren we achtergrondchecks uit, faci-

teren we bedrijfsmeetings, volgen we zo veel mogelijk Vlaamse projecten intensief op en helpen we bij praktische vraagstukken. Je kan met andere woorden bij FIT terecht met de meest uiteenlopende vragen: van prijsbenchmarking tot advies over intellectuele eigendom. En als kers op de taart organiseren we in november een economische missie naar Ghana en Nigeria.”

## TWEE GROEIBESTEMMINGEN IN EÉN KLAP

### Waarom is het nuttig om beide landen samen te bezoeken?

**Jude Acolatse:** “Kort gezegd staat Nigeria bekend als een eerder moeilijke exportbestemming, onder meer door aanhoudende uitdagingen op het vlak van veiligheid. Daartegenover staat dat het land exporteurs enorme opportuniteiten biedt. Het is niet voor niets de grootste economie van Afrika. Ghana is dan weer een bestemming waar je als exporteur snel resultaten kan boeken. De sfeer is gemoedelijker en internationale ondernemers vinden vrij eenvoudig hun weg in het lokale zakenleven. Onze missie, georganiseerd door de FIT-antennes in beide landen, biedt deelnemers dus de kans om twee sterk uiteenlopende groeiemarkten te ontdekken op enkele dagen tijd.”

## GHANA BINNENSTE BUITEN

### Wat zijn de voornaamste economische centra in Ghana?

**Jude Acolatse:** “Accra is niet alleen de politieke maar ook de economische hoofdstad. Hier hebben zowel de grote ondernemingen als de nationale en internationale banken hun hoofdkwartier. En de lokale haven is de belangrijkste commerciële hub van het land. Zeker voor internationale handel kan je daarom bijna niet om Accra heen. Daarnaast zijn er nog vier economische centra. Zo is de westelijke havenstad Sekondi-Takoradi het hart van de nationale olie- en gasindustrie, en speelt Sunyani een cruciale rol voor de landbouwsector. Tamale is dan weer de hotspot voor ondernemers die zaken willen doen met de noordelijke buurlanden. Tot slot is er Kumasi, de tweede stad van het land en vooral gekend om zijn grote informele economie.”

### Welke troeven kenmerken de markt?

**Jude Acolatse:** “De laatste vijf presidentsverkiezingen werden gevolgd door een vreedzame overdracht van de macht. Die politieke stabiliteit boezemt vertrouwen in. Verkiezingsperiodes zorgen in sommige andere landen voor meer ophef en economische transacties worden dan vaak op pauze gezet. In Ghana is de continuïteit van je activiteiten verzekerd. Andere troeven behelzen het stabiele energienet, het kleine tijdsverschil – maximaal twee uur – en de overvloed aan vooruitdenkende ondernemers. Veel Ghanese professionals hebben ervaring opgedaan

in het buitenland en willen die kennis en knowhow nu inzetten om de eigen economie voorgoed op de rails te krijgen.”

### Wat is de kansrijkste sector voor Vlaamse ondernemers?

**Jude Acolatse:** “De groene economie krijgt veel aandacht. Zo biedt de overheid steun – ook financiële – aan bedrijven die zich inzetten voor afvalbeheer. Dat gaat van de zuivering van afvalwater tot het recycleren en herbestemmen van materialen zoals plastic, glas en metaal. Daarnaast zijn heel wat lokale rivieren sterk vervuild door de mijnbouw, terwijl de vraag naar drinkbaar water toeneemt door de bevolkingsgroei. Vlaamse exporteurs die met producten en diensten een oplossing kunnen bieden voor deze vraagstukken, wachten best niet te lang.”

### Zijn er nog sectoren die in het oog springen?

**Jude Acolatse:** “De landbouw heeft dringend nood aan producten en technologie om de binnenlandse vraag bij te houden. Denk aan meststoffen, veevoeder, koelapparatuur, verpakkingen, opslagmogelijkheden en landbouwmachines. Daarnaast zoekt de opkomende middenklasse naar kwalitatieve voeding en dranken van Europese makelij, maar blijft het aanbod vooralsnog beperkt. Tot slot oogt de gezondheidssector kansrijk voor Vlaamse exporteurs. Medicijnen, ziekenhuismateriaal, preventie, laboratoria en revalidatie zijn slechts enkele van de domeinen waarin buitenlandse steun meer dan welkom is.”

DE KANSRIJKSTE  
SECTOREN?  
VOEDING, GEZOND-  
HEID EN DE GROENE  
ECONOMIE.

## GOEDE VERBINDINGEN

### Krijgen exporteurs die goederen ook vlot tot op hun eindbestemming?

**Jude Acolatse:** “Met de nieuwe cargoterminaal voor diepzeeschepen krijgt Tema Port, zoals de haven van Accra heet, er een grote troef bij. Bovendien heeft de introductie van een digitaal systeem voor invoer de wachttijden in de haven sterk verlaagd. Daardoor is de Tema Port nu de meest aantrekkelijke haven in de regio. Voor binnenlands vervoer is er dan weer een uitgebreid netwerk van wegen en spoorwegen, waardoor goederen relatief vlot tot in het noorden of tot in landen zoals Niger, Burkina Faso en Mali raken.”

## SAMEN STERKER

### Hoe ziet u de economie evolueren in de komende jaren?

**Jude Acolatse:** “Net zoals het merendeel van de zakenlui ben ik voorzichtig optimistisch. Iedereen wil vooruit en met de recent ontdekte gas- en olievelden zijn er ook meer inkomsten om investeringen te doen in diversificatie. In combinatie met de nodige impulsen vanuit het buitenland heeft het huidige economische beleid veel kans op slagen. Wie overweegt om de sprong te maken, zal kunnen intekenen op de economische missie eind dit jaar. Ghana staat klaar om hen met open armen te verwelkomen.”

## TESTIMONIAL ZINGAMETALL **CHRISTIAN VERBRUGGHE**

Commercieel directeur voor Afrika

HET OOST-VLAAMSE ZINGAMETALL ONTWIKKELT EN PRODUCEERT EEN ZINKRIJKE COATING DIE STAAL BESCHERMT TEGEN CORROSIE. EN AANGEZIEN ELKE INDUSTRIËLE SECTOR, WAAR OOK TER WERELD, GRETIG GEBRUIKMAAKT VAN STALEN CONSTRUCTIES, IS ER AAN MOGELIJKE AFZETMARKTEN GEEN GEBREK. ZO KWAM IN 2010 WEST-AFRIKA OP DE RADAR. ZINGAMETALL KOOS TOEN VOOR EEN UITVALSBASIS IN GHANA. "EEN KEUZE DIE WE ONS NOG GEEN MOMENT HEBBEN BEKLAAGD", ZEGT **CHRISTIAN VERBRUGGHE**, COMMERCIEEL DIRECTEUR VOOR AFRIKA BIJ ZINGAMETALL.

### **"GHANA IS HET PERFECTE STARTPUNT OM WEST-AFRIKA TE BESPELEN"**

De unieke zinkcoating kwam ruim 40 jaar geleden tot stand in samenwerking met de UGent en Everzinc. Sindsdien wordt de technologie in alle uithoeken van de wereld ingezet om nieuwe en bestaande stalen constructies preventief te behandelen tegen corrosie. "Het is op die manier een kostenefficiënte en duurzame oplossing", zegt Christian Verbrugghe. "We geven staal een veel langere levensduur, waardoor organisaties minder snel hoeven te investeren in onderhoud en vernieuwing."

#### **VEEL RAAKVLAKKEN**

"We zijn vooral actief in industriezones die dicht bij de zee liggen, omdat de vochtige, zoute lucht corrosie bevordert. Zo zijn de Ghanese kuststeden Accra en Takoradi twee voor de hand liggende markten. Maar onze interesse in Ghana gaat veel verder dan dat: het is een bewuste keuze als uitvalsbasis voor West-Afrika. Het land is politiek stabiel en kent een continue economische groei, waarin kmo's een alsmaar grotere rol spelen. Bovendien voelt de menselijke en zakencultuur heel vertrouwd aan, van de sterke ondernemingsgeest tot de gemoedelijke interactie. Simpel gezegd: er zijn vele raakvlakken tussen Ghana en Vlaanderen."

#### **VAN SPORTSTADIONS TOT ELEKTRICITEITSMASTEN**

"ZINGAMETALL is actief in verschillende sectoren, zoals olie en gas, energie, infrastructuur, constructie en havens. Daarom kiezen we in onze

exportbestemmingen vaak voor meerdere lokale distributeurs met elk hun eigen 'specialisatie'. In Ghana hebben we bijvoorbeeld vier zakenpartners, waarmee we enkele prestigieuze projecten uitvoeren. Denk aan het onderhoud van de hoogspanningsmasten van energieleverancier GRIDCo, het nationaal sportstadion in Accra en de enorme stuwdam in Akosombo. Die projecten lopen tijdens verkiezingsperiodes trouwens gewoon door – iets wat in landen zoals Ivoorkust minder voor de hand ligt. En met de industrialiseringsplannen van de overheid ziet ook de toekomst er veelbelovend uit."

GHANA IS POLITIEK  
STABIEL EN KENT  
EEN CONTINUE  
ECONOMISCHE GROEI.  
BOVENDIEN VOELT  
DE MENSELIJKE EN  
ZAKENCULTUUR HEEL  
VERTROUWD AAN.







## TIP

### BLIJF HANGEN NA EEN MISSIE

- OP EEN MISSIE ONTMOET JE VEEL MENSEN OP KORTE TIJD. NA ENKELE DAGEN KEER JE DAN HUISWAARTS MET EEN TWINTIGTAL BUSINESSKAARTJES EN VEEL LOSSE EINDJES. MIJN ADVIES IS OM ALTIJD WAT LANGER TE BLIJVEN. VOLG JE LEADS METEEN OP EN KIJK TER PLAATSE WELK VLEES JE IN DE KUIP HEBT. WIE MEENT HET EN WIE NIET? KORTOM: SMEED HET IJZER WANNEER HET HEET IS.

## TESTIMONIAL TELEVIC EDUCATION **DIRK VERBEKE** Sales Director

NA EEN LANGE AANLOOP MOCHT TELEVIC EDUCATION, EEN TECHNOLOGIESPELER UIT HET WEST-VLAAMSE IZEGEM, EIND 2017, TEVREDEN EN MET SUCCES EEN BIJZONDER UITDAGEND PROJECT AFSLUITEN. VIA HET GHANA EDUCATION PROJECT HAD HET BEDRIJF TOEN NET 240 SCHOLEN VOORZIEN VAN DE LAATSTE MULTIMEDIA. BINNENKORT KOMEN DAAR NOG 450 SCHOLEN BIJ. ZO ZAL TELEVIC EDUCATION TE VINDEN ZIJN IN ELKE ALGEMEEN SECUNDAIRE SCHOOL VAN HET LAND – EEN UITZONDERLIJKE PRESTATIE.

# ÁLLE GHANESE SCHOLIEREN LEREN MET WEST-VLAAMSE TECHNOLOGIE

Met 70 jaar ervaring op de teller, 10 vestigingen wereldwijd en 4 divisies – Rail, Healthcare, Conference en Education – voert Televic zijn audiovisuele technologie uit naar alle continenten. In Ghana is vooral Televic Education een begrip geworden. “De divisie zette er zijn eerste stappen in 2008”, legt sales director Dirk Verbeke uit. “In samenwerking met het Ghanese ministerie van Onderwijs en een sterke lokale partner hebben we sindsdien een succesvol parcours gereden.”

### GHANA EDUCATION PROJECT

“Het Ghana Education Project, waarin Televic Education een cruciale schakel is, heeft meerdere doelen”, zegt Dirk Verbeke. “Ten eerste willen we de digitale skills van jongeren bijschaven om ze meer kansen te geven op de arbeidsmarkt. Daarnaast proberen we om zo veel mogelijk content digitaal aan te reiken, want leerboeken lopen snel schade op of verdwijnen soms, en sinds de coronapandemie is online onderwijs de norm. Tot slot is het de bedoeling om moderne leeromgevingen te ontwikkelen waarin leraars alle vakken kunnen geven. Een les chemie moet kunnen plaatsvinden in het pc-lokaal, want in veel Ghanese scholen is de ruimte beperkt.”

### HARDWARE OP MAAT

“Het werd al snel duidelijk dat onze Europese oplossingen klakkeloos kopiëren niet zou werken. Ghana heeft zijn eigen context. Wij moeten voor onze hardware bijvoorbeeld rekening houden met factoren zoals stof, vochtigheid en hoge temperaturen. Ook de stroomverbinding is uitdagend. Tijdens de week krijg je vaak 190 V door in plaats van 220 V, terwijl je in het weekend soms tot 240 V hebt. Je toestellen moeten die schommelingen aankunnen. En als de stroom volledig uitvalt, moet je een back-upstelsysteem hebben. Anders kunnen de lessen in ons geval niet doorgaan. Om aan al die wensen te voldoen, hebben we door de jaren heen een aanbod op maat ontwikkeld.”

### BUREAUCRATIE OMZEILEN

“In verschillende fases rusten we elke algemeen secundaire school van Ghana uit met onze hard- en software. Die bevinden zich in alle uithoeken van het land. Een huzarenstuk, waarbij het onontbeerlijk is om een lokale partner aan je zijde te hebben. Niet enkel om logistieke maar ook om administratieve redenen. Zo is de bureaucratie geen lachertje. Wetten, zoals die voor de taksvrijstelling, hebben soms meerdere interpretaties, wat zorgt voor onduidelijkheid. Bovendien volgen wetwijzigingen elkaar snel op, waardoor je niet altijd weet welk certificaat je nu exact nodig hebt. Ga dus in zee met ervaren Ghanese zakenlui en vraag andere Vlaamse exporteurs naar hun ervaringen.”

GHANA IS EEN  
TOPBESTEMMING IN  
WEST-AFRIKA, MAAR  
ENKEL VOOR WIE ZIJN  
HUISWERK MAAKT.



## TIP

### LEER DE ETNISCHE DIVERSITEIT KENNEN

- GHANA TELT MEER DAN 70 ETNISCHE GROEPEN. ELK MET HUN EIGEN TAAL, HIÉRARCHIE EN GEWOONTES. GA JE ERGENS NAARTOE, BEREID JE DAN VOOR. ZIJN ER TWISTEN TUSSEN ETNISCHE GROEPEN? WIE ZIJN DE LOKALE LEIDERS? EN HOE SPREEK JE MENSEN AAN? EEN ETNISCH BESEF IS GOUD WAARD IN AFRIKA.

### OP DE AGENDA:

#### GROEPSZAKENREIS GHANA – EIND 2021

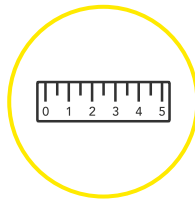
Zodra meer info bekend is, leest u dat op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be).



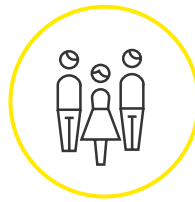


# FACTSHEET GHANA

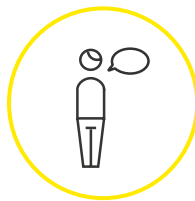
FLANDERSTRADE.BE



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



**Aantal inwoners**  
29,7 miljoen (2020)



**Officiële taal**  
Engels

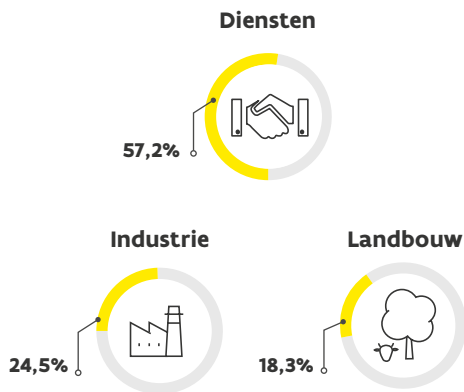


**Munteenheid**  
Cedi (GHS)  
1 EUR = 7,03 GHS  
(02/02/2021)

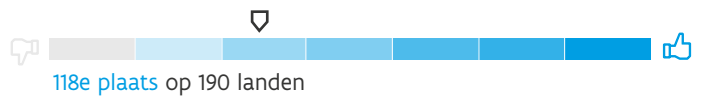


**Ghana en Ivoorkust leveren samen 62% van alle cacaobonen in de wereld.**

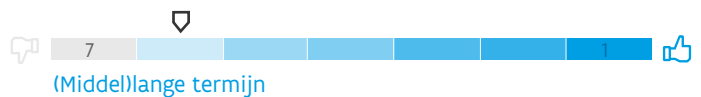
## Aandeel economische sectoren in bbp



## Ease of doing business index



## Politiek risico



## Commercieel risico (van C tot A)



## Top 5 Vlaamse exportproducten naar Ghana € 217,7 miljoen (2019)

- 16,3% Kernreactoren, stoomketels, machines, toestellen en mechanische werktuigen
- 13,7% Vlees en eetbaar slachtafval
- 13,6% Automobielen, tractors, rijwielen, motorrijwielen en andere landvoertuigen
- 11,9% Farmaceutische producten
- 5% Suiker en suikerwerk

## Top 5 Vlaamse importproducten uit Ghana € 175,1 miljoen (2019)

- 50,9% Cacao en bereidingen daarvan
- 29% Fruit, schillen van citrusvruchten en van meloenen
- 7,9% Vetten en oliën (dierlijke en plantaardige) en dissociatieproducten daarvan
- 4,6% Echte en gekweekte parels, (half)edelstenen en edele metalen
- 3,1% Hout, houtskool en houtwaren

Dat de ambities van Vlaamse ondernemers ver reiken, wisten we al. **ANTWERP SPACE** gaat daarbij nog een stapje verder. De door hen ontwikkelde ARGO-modem is een belangrijke schakel in het tot stand brengen van een vlottere datatransfer tussen het Internationaal Ruimtestation (ISS) en Europa. Tijdens een zes uur durende ruimtewandeling installeerden twee astronauten het Antwerpse staaltje technologisch vernuft aan de buitenkant van het ISS. Een puike prestatie van het 60-koppige bedrijf uit Hoboken dat sinds 2010 deel uitmaakt van de Duitse technologiereus OHB.

////STOP////

Door de coronacrisis stappen meer bedrijven op de trein van online events. Het ondernemersnetwerk Entrepreneur Organisation (EO), met zo'n 14.000 leden uit 61 verschillende landen, deed daarvoor een beroep op VR-specialist **YONDR**. Het Bevrse media-agentschap creëerde voor EO Seattle 'EOasis', een virtuele eventruimte die ook na corona dienst zal doen als vergader- en eventlocatie voor het bestuur en zijn leden. De internationale speler ziet in VR hét ontmoetingsplatform van de toekomst. Later dit jaar gaat Yondr ook virtuele ruimtes creëren voor Canada en Los Angeles North Area.

////STOP////

Elk jaar reikt Frost & Sullivan de 'Europe Technology Innovation Leadership Award' uit aan een bedrijf dat zich verdienstelijk maakte op het vlak van technologische innovatie, klantenservice en strategische productontwikkeling. Dit jaar viel die eer te beurt aan **XDROID**. De softwareontwikkelaar uit Aartselaar werd gelauwerd voor zijn innovatieve Voice en Facial Analytics Solution Portfolio. Deze maakt zeer nauwkeurige spraak-naar-tekst- en trefwoordherkenning mogelijk. Dit helpt contactcenters hun prestaties te optimaliseren. Vooral de schaalbaarheid en flexibiliteit van de oplossing wordt toegejuicht. Of om het met de woorden van de jury te zeggen: "Xdroid maakt gebruik van zijn aanzienlijke expertise en next generation-technologieën om zijn klanten waardevolle inzichten te leveren."

////STOP////

Ook de Antwerpse start-up **MEETMATCH** scoort hoge ogen internationaal. Het matchmakingbedrijf voor professionals krijgt met de Brilliance Business Award een erkenning voor het beste nieuwe product van 2020. MeetMatch ontwikkelde zijn AI-netwerkformat samen met GDS, een wereldspeler op vlak van high-end business events. De internationale prijs legt het jonge bedrijf – dat zijn omzet door corona vervijfvoudigd zag – geen windeieren. Intussen haalden ze Informa binnen als klant, een van de grootste eventorganisatoren ter wereld.

////STOP////

# 70

Zoveel jaar al reikt het Amerikaanse Chicago Athenaeum Museum of Architecture and Design de GOOD DESIGN Awards uit. Die bekronen jaarlijks de meest innovatieve industriële producten en grafische ontwerpen. Dit jaar deelt **BEMATRIX** mee in de prijzen. Het Roeselaarse bedrijf ontving de onderscheiding in de categorie winkelinrichting voor beTruss, een modulaire oplossing voor standenbouw. Met de erkenning trekt beMatrix een streep onder een moeilijk jaar voor de live-evenementenindustrie. beMatrix is trouwens niet aan zijn proefstuk toe op het internationale prijzenpodium. Eerder won de West-Vlaamse speler al de prestigieuze Red Dot Design Award en een IF Design Award.



# EXPORTBEURS

**VOLLEDIG VIRTUEEL, EVEN FUNCTIONEEL**

## TERUGBLIKKEN OP EEN GESLAAGDE EXPORTBEURS 2021

VOOR HET EERST GING DE EXPORTBEURS HELEMAAL DIGITAAL – EN HET WAS METEEN RAAK. TUSSEN 9 EN 11 FEBRUARI 2021 KREEG DE BEURS **1.884 UNIEKE BEZOEKERS** OVER DE VIRTUELE VLOER. ZOWEL WAT KENNIS DELEN ALS NETWERKEN BETREFT, WIST DE EXPORTBEURS IN DIGITALE VORM TE OVERTUIGEN. EN OOK DE DOELSTELLING OM ZAKELIJKE KANSSEN VOOR VLAAMSE EXPORT-BEDRIJVEN EN KANDIDAAT-EXPORTEURS TE CREËREN, BLEEF VIRTUEEL OVEREIND. MET DANK AAN DE WISSELWERKING TUSSEN ALLE AANWEZIGEN: BEURSBEZOEKERS, EXPOSANTEN, GASTSPREKERS EN HET BINNEN- EN BUITENLANDSE FIT-NETWERK.

Op de catering na konden bezoekers het vertrouwde succesrecept van de Exportbeurs drie dagen lang in een digitaal jasje ontdekken. Beursstanden, seminars, b2b-afspraken met exposanten en landenexperten, netwerken à volonté ... Er was voor elk wat wils.

### **GOED GESMAAKTE SEMINARIES**

Zo brachten de digitale seminariezalen heel wat volk op de been. In totaal klokten de Exportbeursseminaries af op **4.368 deelnemers**, of gemiddeld **104 per seminarieessie**.

Vooraf deze thema's waren de smaakmakers:

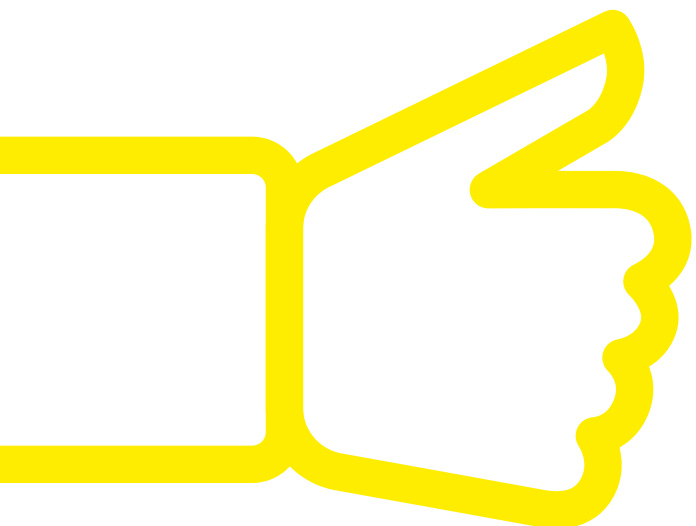
- subsidies voor internationaal ondernemers;
- export en douane;
- groeien door netwerken met Duitse zakenpartners;
- de wereld veroveren met een start-up;
- zakendoen met China;
- vakbeurzen in het tijdperk na COVID;
- het EU-VK-handelsakkoord;
- de verpakkingswetgeving in Duitsland.

### **INTERACTIE MET EXPERTEN EN EXPOSANTEN BIJ DE VLEET**

Maar ook de talrijke interactiemogelijkheden op de virtuele beurs vormden een belangrijke bron van kennis en inzichten. Zo boekten Vlaamse exportbedrijven en kandidaat-exporteurs over de drie beursdagen heen **1.835 b2b-afspraken via videocall**, waarvan 1.490 meetings met landenexperten en 345 afspraken met exposanten van een van de 42 beursstanden.

### **TOT DE NOK TOE GEVULD NETWERKCAFÉ**

Verder gonsde het tijdens de Exportbeurs van de interactie in het virtuele 'Netwerkkafé'. Daar wisselden bezoekers, exposanten, experts en andere FIT-medewerkers ruim **6.000 persoonlijke berichten** uit in privéchats, groepconversaties en thematische chatkamers.





## DIT VONDEN DE BEZOEKERS EN STANDHOUDERS VAN DE EXPORTBEURS 2021

BEDANKT AAN DE ORGANISATOREN VOOR DIT GESLAAGDE, DIGITALE ALTERNATIEF VOOR DE EXPORTBEURS! DE EERSTE CONTACTEN ZIJN GELEGD. DUIMEN VOOR EEN POSITIEF VERVOLG!

**Stijn De Neve**  
exportmanager  
BROUWERIJ HUYGHE

HOEDJE AF VOOR DE ORGANISATIE, BEGELEIDING, ONDERSTEUNING EN HET FANTASTISCHE ONLINE EXPORTBEURSPLATFORM.

**Brigitte Verkinderen**  
managing director  
CCBLB (de Belgisch-Luxemburgse Kamer van Koophandel in Barcelona)

GEWELDIG INITIATIEF. IK KOM TERUG!"

**Tom Stevelinck**  
afgevaardigd bestuurder  
LITTLE GIANT EUROPA

DE SEMINARIES WAREN HEEL INTERESSANT MET NAME DAT VAN DE BELGISCH-CHINESE KAMER VAN KOOPHANDEL OVER OPNIEUW CONNECTEREN MET CHINA IN HET POST-COVID-TIJDPERK. BEDANKT!

**Ann Dries**  
oprichter  
BESTLOCAL

BEDANKT AAN FIT EN DE ARABISCH-BELGISCH-LUXEMBURGSE KAMER VAN KOOPHANDEL VOOR DE GOEDE ORGANISATIE. DANKZIJ DE VIRTUELE EXPORTBEURS KONDEN WE MET VEEL PLEZIER BLIJVEN CONTACT HOUDEN, ONS WERK VOORTZETTEN EN ONZE Plicht vervullen.

**Nabil Jijakli**  
Group Deputy CEO  
CREDENDO

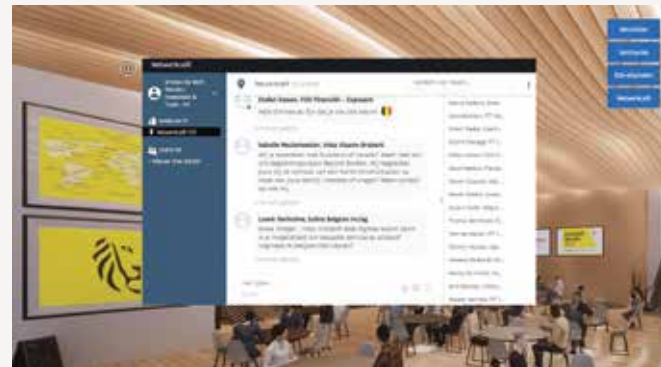
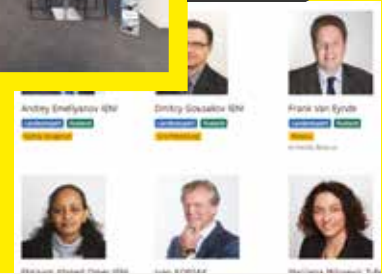
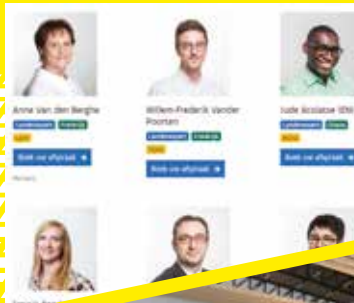
BEDANKT VOOR DE SEMINARIES EN Q&A'S. OOK DE ANTWOORDEN OP VRAGEN VAN ANDERE DEELNEMENDE BEDRIJVEN WAREN INTERESSANT OM MEE TE VOLGEN.

**Hilde Rosseau**  
Internal Sales Officer  
FAM

### SAVE THE DATE

Blokkeer alvast **21, 22 en 23 juni 2022** in uw agenda, want dan organiseren we de volgende editie van de Exportbeurs. Hopelijk tot dan!

# 9-10-11/02 EXPORTBEURS 2021



bijna **100.000** paginabezoeken  
op exportbeurs.be



**4.368** deelnemers  
aan **43** seminars

**1.884** unieke bezoekers

**42**  
beursstanden

**1.835** b2b-afspraken  
met landenexperten en exposanten



meer dan **6.000** chatberichten  
in het netwerkcafé

We zien jullie graag terug  
op de **Exportbeurs 2022**,  
hopelijk in levende lijve!





# FIT

## KON VLAANDEREN IN 2020 NOG BUITEN- LANDSE INVESTEERDERS AANTREKKEN?

WE KUNNEN KORT ZIJN: ONDANKS COVID-19 HIELDEN BUITENLANDSE INVESTERINGEN IN VLAANDEREN STAND EN VERDRIEVOUDIGDE DE JOBCREATIE IN ONDERZOEK & ONTWIKKELING. IN 2020 LANCEERDEN BUITENLANDSE BEDRIJVEN 224 NIEUWE INVESTERINGSPROJECTEN EN CREËERDEN ZO **4.717 NIEUWE JOBS IN VLAANDEREN**.

“Zowel het aantal nieuwe investeringsprojecten als nieuwe jobs ligt 13% lager dan in 2019, maar zijn gezien de coronacrisis een betere uitkomst dan verwacht en voorspeld. Op Europees en wereldwijd niveau werden prognoses van dalingen van 25% tot zelfs 40% gehoord”, duidt **Xavier Van Rolleghe**m, afdelingshoofd Investeren bij FIT.

### VIER OPVALLENDE TRENDS

In de eindcijfers tekenen zich vier bijzondere tendensen af die een trendbreuk vormen met de resultaten van vorige jaren:

1. Het aandeel van de **Europese investeringen** ligt historisch hoog met ruim 67% van het totaal aantal investeringen.
2. **Nederland** neemt met 42 investeringsprojecten de koppositie over van de VS, die de voorbije jaren steevast bovenaan de lijst prijkte.
3. Ruim twee op de drie buitenlandse investeringsprojecten zijn **greenfields**, projecten die van nul worden opgestart in Vlaanderen.
4. Het aantal nieuwe door buitenlandse investeringen gecreëerde **jobs in R&D** is maal drie gegaan ten opzichte van 2019. **Een op de vijf gecreëerde jobs** was hierdoor gelinkt aan O&O.

### BREXIT DRIJFT BRITSE BEDRIJVEN NAAR VLAANDEREN

“Buurlanden Nederland, het VK, Duitsland en Frankrijk nemen samen meer dan de helft van alle buitenlandse investeringsprojecten in Vlaanderen voor hun rekening”, vertelt Xavier Van Rolleghe. “Vooral de derde plaats van het VK springt hierbij

in het oog. 2020 is het tweede jaar op rij waarbij Britse bedrijven tot de top 3 van buitenlandse investeerders in Vlaanderen behoren, een resultaat waar de impact van de Brexit mee voor iets tussenzit.”

### 1 OP DE 5 JOBS IS GELINKT AAN R&D

“Ook opmerkelijk: het aantal jobs gerelateerd aan buitenlandse investeringen in R&D is verdrievoudigd in vergelijking met 2019: van 300 naar 898 (of van 5,57% naar 19,04%). Met andere woorden, van alle jobcreatie in 2020 door buitenlandse investeringen in Vlaanderen was een op de vijf jobs verbonden aan Onderzoek & Ontwikkeling”, stelt Xavier Van Rolleghe vast.

### OP NIVEAU

Ondanks de coronacrisis bleef Vlaanderen een aantrekkelijke regio voor buitenlandse investeringen. Bovendien waren 2018 en 2019 ongeziene recordjaren door uitzonderlijke grote investeringen in de Vlaamse chemiesector. “Het eindresultaat voor 2020 brengt de buitenlandse investeringen in Vlaanderen op het niveau van de periode vlak vóór 2018”, besluit Xavier Van Rolleghe.

**MEER WETEN OVER  
VLAANDEREN ALS  
BUITENLANDSE  
INVESTERINGSREGIO?**

[www.investinlanders.be](http://www.investinlanders.be) maakt u wegwijs.

# BUITENLANDSE INVESTERINGEN IN VLAANDEREN IN 2020

VLAANDEREN



**€ 2,39 MILJARD**

investeringsbedrag

€ 5,20 miljard in 2019

€ 4,24 miljard in 2018



**224**

nieuwe projecten

258 in 2019

234 in 2018



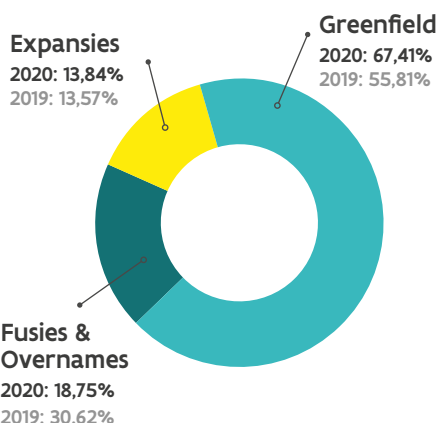
**4.717**

nieuwe jobs

5.384 in 2019

5.339 in 2018

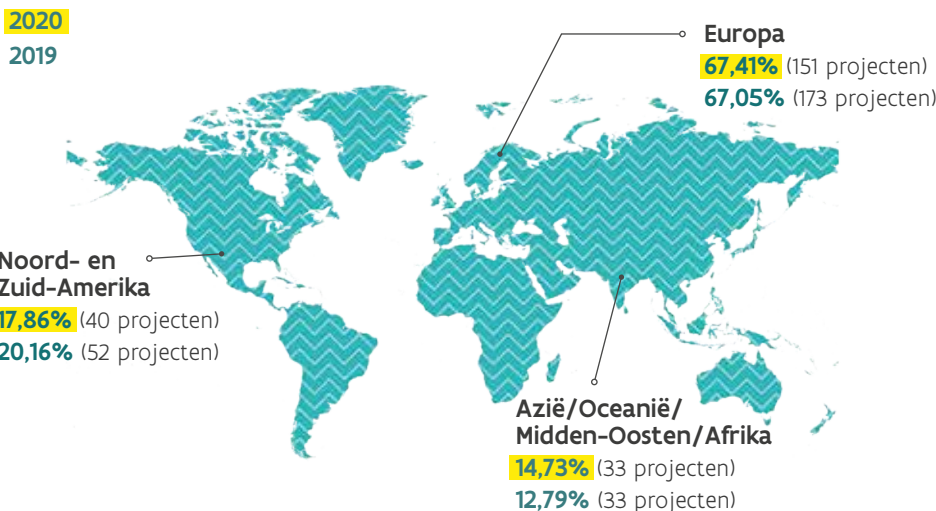
## TYPE INVESTERINGEN



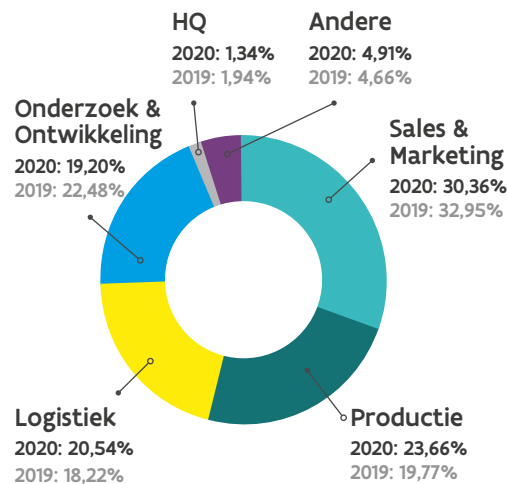
## TOP-INVESTEERDERS

1		Nederland 42 projecten (18,75%)
2		VS 37 projecten (16,52%)
3		VK 30 projecten (13,39%)
4		DUITSLAND 24 projecten (10,71%)
5		FRANKRIJK 23 projecten (10,27%)
6		CHINA 11 projecten (4,91%)
7		JAPAN 10 projecten (4,46%)
8		TURKIJE 5 projecten (2,23%)
		ZWITSERLAND 5 projecten (2,23%)
10		FINLAND 4 projecten (1,79%)

## HERKOMST INVESTERINGEN



## TYPE ACTIVITEITEN



# BREXIT

## GETROFFEN DOOR DE BREXIT? DIEN UW SUBSIDIE- AANVRAAG IN

IN DEZE CRISISTIJDEN IS DE BREXIT VOOR VEEL EXPORTEURS EEN EXTRA STREEP DOOR DE REKENING. AL BETEKENT ELKE OPDOFFER TEGELIJK OOK EEN KANS OM NIEUW TERREIN TE VERKENNEN OF UW KLANTENPORTEFEUILLE TE DIVERSIFIËREN. MET DE BIJZONDERE EXPORTSTEUN BREXIT MAAKT U HIER SNEL WERK VAN.

Vanuit FIT kennen we een extra overheidssubsidie toe aan Vlaamse exporteurs die getroffen zijn door de Brexit. Met de financiële steun krijgt u extra ademruimte om uw internationale aanwezigheid te versterken en/of nieuwe exportmarkten aan te boren.

**Yves Roekens**, Diensthoofd Financiële Steun bij FIT: "Zowel startende als ervaren exporteurs komen voor deze steunmaatregel in aanmerking. Op voorwaarde dat ze de directe of indirecte negatieve impact van de Brexit op hun exportbusiness kunnen bewijzen."

CRUCIAAL IS DAT DE  
EXPORTEUR DE GEVOLGEN  
VAN DE BREXIT OP ZIJN  
EXPORTBUSINESS EFFECTIEF  
KAN AANTONEN.

– YVES ROEKENS,  
DIENSTHOOFD FINANCIËLE STEUN BIJ FIT





# EXPORTEURS

## ERVAREN

### > 10.000 EURO

In een eerste fase – vanaf 8 februari 2021 – kennen we 200 pakketten van 10.000 euro Bijzondere Exportsteun Brexit toe aan ervaren Vlaamse exporteurs die getroffen zijn door de Brexit. U bent een ervaren exporteur wanneer u minstens 5 voltijdequivalenten op de loonlijst heeft, een exportaandeel van 20% of meer en een positief eigen vermogen.

#### ERVAREN EXPORTEUR

- Voorwaarden?
  - Aantoonbare Brexit-impact
  - Minstens 5 voltijdequivalenten
  - Exportaandeel minstens 20%
  - Positief eigen vermogen
- Subsidiebedrag? 10.000 euro
- Aantal pakketten: 200
- Aanvragen?
  - Van 8 februari t.e.m. 12 maart 2021

## STARTEND

### > 7.000 EURO

Voor startende exporteurs lanceren we vanaf midden maart een oproep. Geselecteerde bedrijven ontvangen via het Starterspakket Internationalisering een forfaitaire subsidie van 7.000 euro. In totaal kunnen er 285 steunpakketten worden toegekend in 2021; de oproepperiodes moeten nog worden bepaald. U valt binnen de categorie van startende exporteurs wanneer u nog nooit eerder een subsidie van FIT ontving.

#### STARTENDE EXPORTEUR

- Voorwaarden?
  - Nog nooit FIT-subsidie ontvangen
- Subsidiebedrag? 7.000 euro
- Aantal pakketten: 285
- Aanvragen?
  - 1e oproepperiode vanaf half maart,
  - 2e call in het najaar

Yves Roekens: "Cruciaal is dat de exporteur de gevolgen van de Brexit op zijn exportbusiness effectief kan aantonen. Een daling van de export naar het VK, bijvoorbeeld, of bijkomende kosten door het vertrek van het VK uit de EU. De ene zal andere markten verkennen om zijn klantenportefeuille te diversifiëren, de andere zal net in het VK een tandje willen bijsteken omdat hij er nieuwe opportuniteiten spot. Het zijn stuk voor stuk redenen om een subsidieaanvraag in te dienen."

## DIEN SNEL UW SUBSIDIE-AANVRAAG VOOR BIJZONDERE EXPORTSTEUN BREXIT IN

Als ervaren exporteur kan u van 8 februari tot en met 12 maart uw aanvraag indienen. Maar wacht niet te lang, want het aantal steunpakketten is beperkt. Is de aanvraaglimiet al vóór deze einddatum bereikt? Dan maken we dit bekend via onze online communicatiekanalen.

## U ONTVING OOK SUBSIDIES VAN FIT IN HET KADER VAN ONS CORONA EXIT-PLAN?

Voor de Bijzondere Exportsteun Brexit mag u opnieuw uw kans wagen en uw dossier indienen. Zoals vermeld is het wel belangrijk dat u de negatieve impact van de Brexit op uw exportactiviteiten kan bewijzen.

## HEEFT U EEN VRAAG OVER DEZE SUBSIDIEMAATREGEL OF HET INDIENEN VAN UW DOSSIER?

Herbekijk het seminarie op de Exportbeurs via <https://bit.ly/3apNUM7> of stuur een mail naar [subsidies@fitagency.be](mailto:subsidies@fitagency.be).

# HYDRO VOLTA TACKELT DRINKWATERTEKORT MET EUROPESE STEUN

DE VISIE VAN HYDRO VOLTA IS ER NIET NAAST: HET GLOBALE DRINKWATER-PROBLEEM OPLOSSEN OP EEN DUURZAME MANIER. HOE ZE DAT WILLEN DOEN? MET HOOGTECHNOLOGISCHE HYBRIDE CONTAINERS DIE ZEEWATER EN BRAK WATER EFFICIËNT ONTZILTEN. "HET GAAT OM EEN POTENTIËLE MARKT VAN 20 MILJARD EURO", ZEGT **GEORGE BRIK**, GENERAL MANAGER BIJ HYDRO VOLTA. "DAN KAN JE NIET MET KLEINE STAPPEN VOORUITGAAN, MAAR MOET JE METEEN HOOG MIKKEN. EN DAT KAN ENKEL VIA EIC ACCELERATOR." MET SUCCES: DE LEUVENSE START-UP HAALDE 2,3 MILJOEN EURO STEUN BINNEN.

Het stijgende tekort aan drinkwater wordt een van de grootste uitdagingen voor de toekomst. De Wereldgezondheidsorganisatie stelt zelfs dat de helft van de wereldbevolking in een gebied met permanente waterschaarste zal leven tegen 2025. En ook ons land ontsnapt er niet aan: we halen vlot de top 25 van landen met het grootste drinkwatertekort volgens het World Resources Institute.

#### Hoe plant Hydro Volta het tij te keren?

**George Brik:** "Zowat 97% van alle water ter wereld is zeewater. Waar het drinkwater vandaan moet komen, ligt dus voor de hand. Maar de traditionele ontziltingsmethodes hebben een laag rendement, verbruiken veel energie, vereisen grote doses chemicaliën en impliceren intensief onderhoud. Ze zijn bijgevolg heel duur en hebben een grote impact op het milieu. Dat kan beter, dachten we. Daarom ontwikkelden we een nieuwe technologie: SonixED."



### Waarin verschilt SonixED exact van de traditionele ontziltingsmethodes?

**George Brik:** "We combineren omgekeerde elektrolyse met echografie om hybride containers voor ontzilting te bouwen. Dat laat ons toe om 60% efficiënter te ontzilten. Zo kan elke container per uur tot 15 kubieke meter zout water in zoet water omzetten. Bovendien gebeurt dat zonder chemicaliën, energiezuinig en met een minimale foutenmarge. Ook het manuele werk neemt sterk af. De containers kan je bedienen op afstand en indien nodig reinigt het materiaal zichzelf."

### Dat klinkt veelbelovend. Kreeg het concept meteen veel bijval?

**George Brik:** "Als onbekende start-up moet je op veel deuren kloppen voor er eentje opengaat. De eersten die in ons geloofden, waren de mensen van VLAIO, het Agentschap Innoveren & Ondernemen. Via hen startten we onderzoeksprojecten op. Al snel bleek dat we op het goede spoor zaten en een potentieel revolutionaire oplossing hadden bedacht. De opdracht was dan om de technologie, onze business en het team in een stroomversnelling krijgen."

### En daarvoor richtte Hydro Volta zich tot het Europese steunprogramma EIC Accelerator.

**George Brik:** "Inderdaad. Heb je een high-risk, high-potential concept en vind je onvoldoende financiële steun langs de gebruikelijke kanalen, dan is EIC Accelerator dé manier om succes te boeken. Dat weten andere Europese start-ups natuurlijk ook. Voor de call van oktober 2020 schreven 4.200 deelnemers zich in. Slechts 38 bedrijven haalden een subsidie binnen, met Hydro Volta als enige Vlaamse winnaar. Dat is een slaagkans van minder dan 1%."

### Hoe kreeg u dat voor elkaar?

**George Brik:** "Met een klinkende pitch. Als je door de eerste, schriftelijke selectie raakt, word je uitgenodigd voor een live-evaluatie door een jury. Daar krijg je twee weken de tijd voor – een intensieve periode waarin elke minuut telt. Je moet immers

kunnen antwoorden op vragen over heel uiteenlopende domeinen, van hr tot financiële plannen. Als je tot dan vooral met de technologische kant van de zaak bent bezig geweest, is elke hulp welkom. En die vonden we bij de adviseurs van Enterprise Europe Network."

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

**George Brik:** "Ze stoomden ons volledig klaar voor de pitch. Sommige vragen kwamen zelfs letterlijk terug tijdens de vragenronde. Wie zijn je klanten en met welke go-to-marketstrategie denk je hen optimaal te bereiken? Of waarom koos je voor een Europees patent en geen internationaal patent? Op dat moment sta je met een brede glimlach te vertellen."

### Welke tips moeten eventuele deelnemers in het achterhoofd houden?

**George Brik:** "Breng je verhaal met enthousiasme. Toon wie je bent en waarom jouw innovatie die miljoenen verdient. Want vergis je niet, EIC Accelerator is geen spel. Enkel met een sterke voorbereiding maak je kans op succes. Dat kost veel tijd, energie en geld. Mijn tweede tip is dan ook om het traject met volle overtuiging aan te vatten en je op details te concentreren. Met enkel een kansrijke technologie kom je er niet. Alles moet kloppen, ook je managementtechnieken en marktonderzoek."

### Hoe gaat het nu verder?

**George Brik:** "Nu begint het pas. Het due diligence-onderzoek zit erop en Enterprise Europe Network zoekt mee naar coaching om bepaalde skills aan te scherpen, zoals communicatie met investeerders. Dankzij ons dossier voor EIC Accelerator weten we alleszins wel waar we na elke maand willen staan, hoe we dat willen doen en met wie. Het einddoel: met een uitgebreid team de beste en duurzaamste oplossing in de markt zetten voor de ontzilting van water en zo het drinkwaterprobleem tackelen."

Veel succes!

HET STARTPUNT  
VAN ALLES WAT WE  
DOEN: DE NODEN  
VAN KLANTEN IN  
KAART BRENGEN ÉN  
OPlossen.

## HEEFT U VRAGEN OVER HET EUROPESE STEUNPROGRAMMA EIC ACCELERATOR?

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

## VOLGENDE AANVRAAGDEADLINE VOOR EIC ACCELERATOR:

9 juni 2020



## GROEPSZAKENREIS

### 7 JEC WORLD - PARIJS

12 tot en met 16 december 2021

INSCHRIJVEN? Tot en met 12 maart 2021 op  
[www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

CONTACT? Lise Betjes op +32 2 504 87 37  
of [lise.betjes@fitagency.be](mailto:lise.betjes@fitagency.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-acties.

#### LAGERE DEELNAMEPRIJZEN VOOR FIT-ACTIES

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 FIT-acties die plaatsvinden in 2021.

Vlaamse kmo's die deelnemen aan een FIT-acties 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 actie 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.

#### NOG CORONA-GERELATEERDE VRAGEN?

Stel ze via [exportadvies-corona@fitagency.be](mailto:exportadvies-corona@fitagency.be).



# KALENDER

## WEBINAR

### 1 BELGIUM AND IRELAND - MAXIMISING TRADE FLOWS IN A NEW EUROPEAN UNION

15 maart 2021

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 15 maart 2021 op  
[www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Anke Vanderstappen  
op +32 2 504 88 24 of  
[anke.vanderstappen@fitagency.be](mailto:anke.vanderstappen@fitagency.be)

6

## INSCHRIJVEN?

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

## BEURZEN

### 2 JEC WORLD - PARIJS

1 tot en met 3 juni 2021

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 15 maart 2021 op  
[www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Sara Caudron op +32 2 504 87 60  
of [sara.caudron@fitagency.be](mailto:sara.caudron@fitagency.be)

### 3 HD EXPO - LAS VEGAS

24 en 25 augustus 2021

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 31 maart 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)

### 4 SIAL CANADA - TORONTO

21 tot en met 23 september 2021

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 16 april 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)

### 5 VITAFOODS - GENEVE

5 tot en met 7 oktober 2021

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 31 maart 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)

### 6 BELGIAN DAY - MULTAN

28 maart tot en met 31 maart 2021

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 15 maart 2021 op  
[www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Bart Van den Bossche op +32 2 504 87 09 of  
[bart.vandenbossche@fitagency.be](mailto:bart.vandenbossche@fitagency.be)

## VRAGEN OVER INTERNATIONAAL ONDERNEMEN?

### 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 - [oost.vlaanderen@fitagency.be](mailto:oost.vlaanderen@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)



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



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

> DE BESTSELLER  
TO SELL BETTER  
IN HET BUITENLAND