

WERELDWIJS

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

140

04 \ 2021

HONGARIJE:
VEEL MEER DAN LOGISTIEK



ZUMI

VERLICHT DE WERELD

EDITO

STEUN TELT MEER DAN OOI

Beste lezer,

Al ruim een jaar leven en werken we in ongeziene omstandigheden. Dankzij de wetenschap mogen we stilaan weer hopen op een normale gang van zaken. Maar allicht pikken we dan niet gewoon de draad weer op.

De coronacrisis dwong FIT – net zoals talloze andere organisaties – om pijlsnel enkele digitale versnellingen hoger te schakelen. Dankzij de inspanningen van iedereen slaagden we erin om in no-time een volledig digitale dienstverlening aan te bieden. Ook hadden we simpelweg geen andere keus: plots werden er grenzen gesteld aan internationaal ondernemen. En dat trof onze klanten – u – recht in het hart van hun business.

Onze gewone dienstverlening volstond niet om die buitengewone situatie te keren. We breidden die dan ook uit op vele manieren: met extra subsidies, webinars, een volledig virtuele Exportbeurs, hybride beurzen en trefdagen ... Telkens met hetzelfde doel voor ogen: dat u uw export en internationale plannen niet op pauze hoeft te zetten tot deze pandemie is overwonnen.

Doordat zowat iedereen die dat kon evengoed was overgeschakeld naar thuiswerken en zakendoen van op afstand, doken intussen ook wel mooie resultaten en voordelen op. Tijdswinst en efficiëntie, vooral. Maar markten aftasten, potentiële partners ontmoeten, relaties opbouwen, leveranciers inschatten, samen successen vieren – minstens evenzeer van tel in internationaal ondernemen – lukt bijzonder moeilijk in een distance economy.

Allicht zullen velen dus kiezen voor een tussenweg, het beste van beide werelden, wanneer we terug vrij mogen leven en werken. Wanneer we terug persoonlijk en van dichtbij mogen internationaal ondernemen. Om ook startende exporteurs het vertrouwen te geven om hun kans te wagen, ondersteunen we hen opnieuw. Kreeg u nog niet eerder financiële steun van FIT, dan kan u daar nu wel aanspraak op maken via ons Starterspakket Internationalisering. Onder meer zo bouwen we samen duurzaam aan het herstel en de bloei van de Vlaamse economie.

Claire Tillekaerts
Gedelegeerd bestuurder
Flanders Investment & Trade



COLOFON

WERELDWIJS IS EEN UITGAVE VAN

FLANDERS INVESTMENT & TRADE

Koning Albert II-laan 37
1030 Brussel
T 02 504 87 11

www.flanderstrade.be
wereldwijs@fitagency.be

www.linkedin.com/company/flandersinvestmentandtrade
twitter.com/FlandersTrade

04\2021 **140**

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
met uw adresgegevens.



4



IN GESPREK MET ZUMI

ONZE STRATEGIE ALS KLEINSCHALIGE SPELER IS OM SNELLER TE ZIJN DAN DE GROTE JONGENS EN VOORAL ONZE UNICITEIT UIT TE SPELEN.

TONY DECAVELE,
MANAGING DIRECTOR VAN ZUMI

10 DOSSIER

HONGARIJE

VEEL MEER DAN LOGISTIEK ALLEEN

INHOUD

8 MARKTINFO

17 TELEX

**18 STARTERSPAKKET
INTERNATIONALISERING**

**20 FOREIGN INVESTMENT TROPHY
2021**

22 LEEUW VAN DE EXPORT 2021

24 ENTERPRISE EUROPE NETWORK

26 KALENDER

ID

ZUMI in cijfers (2020)

- **Sector:** verlichting en akoestiek
- **Opgericht in:** 2015
- **Hoofdkantoor in:** Gistel
- **Aantal voltijdse medewerkers:** 10
- **Exportaandeel in de omzet:** 10%
- **Aanwezig in:** 6 landen





ZUMI:

“ONMOGELIJK STAAT NIET IN ONS WOORDENBOEK”

AL RUIM DRIE DECENNIA DRAAIT **TONY DECAVELE** MEE IN DE VERLICHTINGSWERELD. ZUMI IS DE JONGSTE TELG VAN DEZE GEDREVEN WEST-VLAAMSE ONDERNEMER. MAAR HOE HOU JE EEN KLEINE START-UP STAANDE IN EEN BRANCHE DIE GEDOMINEERD WORDT DOOR MASSAPRODUCTIE EN INTERNATIONALE KLEPPERS? TIJD VOOR EEN GEANIMEERD GESPREK OVER GEAVANCEERDE LEDTECHNOLOGIE, TOPDESIGN EN MAAKINDUSTRIE VAN EIGEN BODEM: “LICHT IS ALTIJD MIJN PASSIE GEWEEST”.

Tony Decavele startte zijn carrière als lichtadviseur bij een grote West-Vlaamse verdeler en nam jaren later lichtadviesbureau Lichtpunt over. Met TRONIXX is hij dan weer actief als invoerder en distributeur van elektronische verlichtingscomponenten voor de Benelux. “Met ZUMI gingen we in 2015 van start”, vertelt de managing director. “Op dat moment ging het heel hard voor ledtechnologie en lichtsturing, alle producenten sprongen erop.”

Maar de ondernemer zag eerder potentieel in de geavanceerde PI-LED-technologie. In tegenstelling tot gewone leds kunnen daarmee de lichtintensiteit en -kleur worden gewijzigd in functie van het product of de ruimte die wordt belicht.

IN HET KIELZOG VAN ARCHITECTEN EN INTERIEUR-DESIGNERS KOMEN WIJ SINDS KORT MET ONZE VERLICHTINGSOPLOSSINGEN IN RESIDENTIËLE PROJECTEN TERECHT.

BETER IN JE VEL MET HET JUISTE LICHT

Tony Decavele: “Je kan met PI-LED ook het moment van de dag simuleren of een specifieke sfeer oproepen. Dan spreken we over ‘human centric light’. Je beïnvloedt er de aanmaak van bepaalde hormonen mee, waardoor mensen zich beter in hun vel voelen of minder last hebben van slaapproblemen.”

“De eerste ZUMI-armaturen waren supereenvoudig, maar we voelden wel snel dat er business in zat”, vervolgt hij. “De interesse kwam soms uit onverwachte hoek, van kunstgalerijen en musea over modehuizen tot de voedingsindustrie. Want niet alleen schilderijen en kledij, maar ook vlees, groenten of fruit zien er met de juiste belichting veel aantrekkelijker uit.”

LICHT EN AKOESTIEK VORMEN EEN GEHEEL

Voor jullie kwam het er dus op aan om een voet tussen de deur te krijgen bij architecten en interieurdesigners?

Tony Decavele: "Dat klopt. Naast onze vaste collecties produceren we in hun opdracht oplossingen op maat van hotels, restaurants, bedrijfs- en winkelpanden, musea, cultuurcentra enzovoort.

Voor een renovatieproject in de Antwerpse Kanaalsite, bijvoorbeeld, ontwikkelden we voor het eerst een lichtarmatuur waar een akoestisch paneel in verwerkt zit. We vielen er zelfs mee in de prijzen op de Londense Surface Design Awards, de MIAW Awards in Parijs en de MDO Montecarlo Prize in Monaco. Sindsdien bevatten ook verschillende armaturen in onze vaste collectie die combi van licht en akoestiek. De grote glas- en betonpartijen en andere harde materialen zijn typerend voor hedendaagse architectuur, maar op akoestisch vlak zorgen ze vaak voor problemen in grote ruimtes. Dan bieden onze armaturen een oplossing."

SWITCH NAAR RESIDENTIEEL TOPSEGMENT

Horeca, cultuur, retail ... Het zijn stuk voor stuk sectoren die momenteel door zwaar weer gaan. Weegt dit op jullie zakencijfer?

Tony Decavele: "De vraag in het b2b-segment zit op een dieptepunt. Iedereen wacht duidelijk op betere tijden om te investeren in zijn zaak. Maar tegelijk openen zich voor ons nieuwe markten. In het kielzog van architecten en interieurdesigners komen wij sinds kort met onze verlichtingsoplossingen in residentiële projecten terecht. Activiteiten buitenshuis en reizen staan op een laag pitje, dus komt er meer budget vrij voor verbouwingen en binnenhuisinrichting.

Op korte tijd ontwikkelden we enkele staande lampen en pendels voor de particuliere markt. We experimenteren met andere afwerkingsmaterialen zoals geblazen glas. Binnenkort lanceren we een outdoorlijn ... Toegegeven, van onze teams vraagt dat veel flexibiliteit en creativiteit. Maar als klein maakbedrijf zijn we in staat om snel onze productie aan te passen aan de vraag van het moment. Daar hebben we een voetje voor op de grote fabrikanten."

ALLES VAN EUROPESE MAKELIJ

Wordt elke ZUMI-armatuur volledig in huis vervaardigd?

Tony Decavele: "Alle componenten worden op Europese bodem vervaardigd door gespecialiseerde toeleveranciers, waarvan een flink deel in eigen land. Dat hebben we te danken aan onze lange traditie van lokale verlichtingsproductie.

In ons atelier in het West-Vlaamse Gistel worden die componenten en onderdelen geassembleerd, grondig getest en

verpakt. Onze ploeg bestaat uit vier lichtdesigners, een R&D'er en vier productiemedewerkers. Reeksen zijn altijd beperkt, met 1.500 als topoplage."

DEALERS OP STRATEGISCHE LOCATIES

ZUMI ontstond in 2015, vanaf wanneer gingen jullie internationaal?

Tony Decavele: "Met TRONIXX waren we als verdeler al actief in de Benelux, dus die regio beschouwen we een beetje als onze thuismarkt. In 2017 namen we onze allereerste buitenlandse dealer in de arm in het Zuid-Franse Aix-en-Provence. Daarna volgden ook Parijs, Lissabon en Marbella, en zelfs het Australische Melbourne en Sydney. Pittsburgh in de VS staat in de steigers en onze showroom in Barcelona opent normaal gezien de deuren tegen de zomer, parallel met een internationale vakbeurs die daar zou moeten doorgaan. Al zou corona nog roet in het eten kunnen gooien. Het is afwachten geblazen."

NIET WACHTEN OP REVIVAL BEURSCIRCUIT

In veel branches zijn vakbeurzen nog altijd dé draaischijf voor nieuwe business. Is dat ook in jullie niche het geval?

Tony Decavele: "Jazeker, design- en verlichtingsbeurzen zijn de ontmoetingsplek bij uitstek voor fabrikanten, architecten, designers en distributeurs. Je legt er nieuwe contacten en haalt de banden met je bestaande invoerders aan.

Alleen is het koffiedik kijken wat het post-coronatijdperk in petto heeft. Zal het beurscircuit zich herpakken en wanneer zal dat gebeuren? Wij zijn in elk geval niet bij de pakken blijven zitten en investeerden in onze showroom in Gistel. Potentiële partners nodigen we bij ons uit voor een demonstratie van onze producten en om hen grondig te trainen in alle technische specificaties.



We verkopen immers niet zomaar een armatuur, maar vooral een stuk geavanceerde ledtechnologie. Door dealers rond te leiden in ons assemblageatelier, kunnen we hen zelfs nog veel meer meenemen in ons verhaal dan we op een vakbeurs ooit zouden kunnen."

REFERENTIE-PROJECTEN ALS EXTRA ZETJE

Hoe ziet de ideale ZUMI-dealer eruit?

Tony Decavele: "Wij omringen ons met partners die kunnen bogen op een sterk netwerk in de wereld van architectuur en design. Daarbij is natuurlijk de grootste drempel hun vertrouwen winnen. Zo'n invoerder is het gewoon om met een aantal grote verlichtingsproducenten te werken, en plots komt er een Vlaamse start-up aankloppen die ze van haar noch pluim kennen. Daarom zijn referentieprojecten extreem belangrijk voor ons, bij voorkeur met bekende namen in de architectuurwereld. Die brengen we uitgebreid in beeld, zodat we fotoreeksen en videomateriaal kunnen voorleggen tijdens een eerste virtuele kennismaking.

In al onze exportmarkten zitten we in de portefeuille van lokale invoerders, met uitzondering van Parijs en Barcelona. Daar hebben we samen met een rits andere toeleveranciers een partnership met een specialist in homecinema's."

SCANDINAVISCHE WINTER BIEDT POTENTIEEL

Welke nieuwe exportbestemmingen verschijnen op jullie radar voor de komende jaren?

Tony Decavele: "Vooral in de Scandinavische landen willen we onze positie verder verstevigen. Het is een regio met veel donkere dagen en lange winters, dus mensen leven er meer binnen dan buiten. Daar zit veel potentieel voor onze oplossingen rond human centric light. Vandaag ligt het zwaartepunt van onze exportactiviteiten in West-Europa en het Midden-Oosten, en dat zal ook de komende jaren zo blijven. In de zuidelijke helft van Europa zie ik de komende jaren dan weer minder groeikansen. De budgetten liggen er een pak lager, zeker in het residentiële segment."

ONZE STRATEGIE ALS KLEINSCHALIGE SPELER IS OM SNELLER TE ZIJN DAN DE GROTE JONGENS EN VOORAL ONZE UNICITEIT UIT TE SPELEN.

WE ZIJN AAN HET ONDERZOEKEN HOE WE ONZE ARMATUREN KUNNEN INZETTEN ALS DRAGER VAN SLIMME TECHNOLOGIEËN.

STEEDS MEER CIRCULAIR DENKEN

Zonder al te veel prijs te geven, wat brengt de nabije toekomst aan technologische ontwikkelingen?

Tony Decavele: "We zijn aan het onderzoeken hoe we onze armaturen kunnen inzetten als drager van slimme technologieën. Door er een chip in te bouwen, bijvoorbeeld, kan je gsm-signalen oppikken en monitoren hoeveel mensen er over de vloer zijn geweest in een winkelpunt of hoelang ze in een specifieke rayon bleven. Dat levert interessante informatie op voor de winkel-inrichting en circulatie van bezoekers.

Verder blijven architecten en ingenieursbureaus ons triggeren om out-of-the-box te denken. Zo wordt het cruciaal dat we ons nog meer inschrijven in de circulaire economie. Vandaag worden al onze producten al ontworpen volgens de zhaga-standaarden voor ledtechnologie. Concreet zijn de componenten van de fabrikanten uit dat wereldwijde consortium onderling uitwisselbaar en repareerbaar, zodat de afvalberg verkleint. Maar qua recycleerbaarheid van onze componenten en materialen hebben we nog een weg te gaan."

SNELLER EN MEER OP MAAT

Tot slot, zijn de ZUMI-producten gepatenteerd?

Tony Decavele: "Neen, op enkele uitzonderingen na. Voor wereldwijde bescherming van een ontwerp moet je astronomische bedragen neertellen, en dan nog kan een concurrent zonder problemen een bijna-kopie op de markt brengen.

Onze strategie als kleinschalige speler is om sneller te zijn dan de grote jongens en vooral onze uniciteit uit te spelen.

Die zit in onze brede waaier aan afwerkingen, onze kleine oplages of exclusief maatwerk voor de klant. Onmogelijk staat niet in ons woordenboek."

KLAAR VOOR DE VOLGENDE STAP IN UW INTERNATIONALISERINGS-PROCES?

Neem contact op met het provinciaal kantoor van FIT in uw buurt. Op www.flanderstrade.be vindt u alle adressen en contactinfo.

MARKTINFO

GEREGELD BUNDELEN ONZE VLAAMSE ECONOMISCHE VERTEGENWOORDIGERS (VLEV'S) DE LOKALE ZAKENOPPORTUNITEITEN IN OVERZICHTELIJKE MARKTSTUDIES.

U KAN ZE ALLEMAAL GRATIS LEZEN EN DOWNLOADEN OP WWW.FLANDERSTRADE.BE, ONDER DE RUBRIEK 'LANDEN' OF 'SECTOREN'. DAAR VINDT U OOK DE HANDELSVOORSTELLEN UIT DE VERSCHILLENDE EXPORTBESTEMMINGEN DIE ONS DAGELIJKS BEREIKEN.

BIOLOGISCHE VOEDING IN NOORWEGEN

De detailhandel in Noorwegen is verreweg het belangrijkste distributiekanaal voor biologische voeding, dat in 2019 goed was voor ongeveer 2% van de totale verkoop van voedingswaren. Geschat wordt dat de totale markt voor biovoeding nog jaren zal toenemen. Verwacht u aan een beknopt overzicht van de Noorse biologische voedingssector, de retailmarkt en info over interessante organisaties, gespecialiseerde vakbladen en beurzen. Via ons provinciaal kantoor in uw buurt kan u een adressenlijst van de belangrijkste groothandelaars/leveranciers/importeurs aanvragen.

DE SPEELGOEDSECTOR IN NOORWEGEN

U krijgt een bondig overzicht van de marktsituatie, de lokale productie en distributie, import, formaliteiten, verenigingen, beurzen en vaktijdschriften. Ook voor deze sector kan u via een van onze provinciale kantoren de adressen van o.a. leveranciers, importeurs, verdelers en speelgoedketens bekomen.

JUWELEN EN EDELE METALEN IN NOORWEGEN

In deze paper vindt u een beknopt overzicht van:

- de marktsituatie en -trends, lokale productie, invoer, distributie en formaliteiten;
- de adressen van de belangrijkste vakorganisaties;
- de voornaamste beurzen.

Een compleet overzicht met de adressen van o.a. leveranciers, importeurs, verdelers en ketens in juwelen, edele metalen en horloges, kan u aanvragen bij ons provinciaal kantoor in uw buurt.

THE WASTE & WATER SECTOR IN SERBIA

Na een algemeen beeld van de Servische economie wordt ingegaan op de lokale water- en afvalwatersector en bijbehorende problemen. De nood aan nieuwe rioeringssystemen en afvalwaterzuiveringsfaciliteiten is groot. In de komende 15 jaar moet meer dan 9 miljard euro worden geïnvesteerd in nieuwe infrastructuur. De overheid heeft een strategie om tot een geïntegreerd waterbeheer te komen tegen 2030.

Een volgend hoofdstuk behandelt het afvalbeheer in Servië. De huidige situatie beantwoordt nog lang niet aan de geldende Europese normen. Zo heeft het land te weinig capaciteit voor basisdiensten zoals de ophaling, het transport en de verwerking van afval. Via de Afvalbeheerstrategie 2019-2024 wil de overheid de pijnpunten aanpakken en de ophaling, verwerking en recycling op moderne leest schoeien. Ze stelt voorop dat ook Servië op termijn de transitie moet maken naar een circulaire economie. Enkele water- en afvalprojecten sluiten deze paper af.

THE FOOD AND BEVERAGE INDUSTRY IN NIGERIA

De Wereldhandelsorganisatie rangschikt Nigeria als de grootste voedingsmiddelenmarkt in Afrika, met aanzienlijke investeringen in de lokale industrie en een hoog niveau van invoer. Geschat wordt dat de voedings- en drankensector 22,5% bijdraagt aan de waarde van de verwerkende industrie en 4,6% aan het bbp van Nigeria. De groeiende bevolking en de verstedelijking bieden kansen voor de industrie in haar geheel, maar zeker voor de voedings- en drankensector. Nigerianen spenderen gemiddeld 73% van hun inkomen aan voeding en dranken. Als ze de keuze krijgen, zal een grote meerderheid van de Nigeriaanse consumenten kiezen voor geïmporteerde waren. Dit rapport schetst de sectorontwikkelingen, de trends en de kansen die daaruit kunnen voortvloeien voor Vlaamse exporteurs.

FINTECH IN GEORGIA, USA

Voor de economie van Georgia is fintech een belangrijke en snelgroeiende bedrijfstak. Vooral Atlanta en de aangrenzende gebieden hebben zich ontwikkeld tot het epicentrum van de financiële technologie. Georgia's fintech community is goed voor bijna 70% van de transacties van alle Amerikaanse aankopen. De staat heeft zijn bijnaam 'Transaction Alley' dan ook niet gestolen:

- 120 fintechbedrijven hebben er een hoofdkantoor of belangrijke aanwezigheid;
- 6 op de 10 betalingsverwerkingsbedrijven zijn er gevestigd;
- > 37.000 professionals zijn werkzaam bij fintechbedrijven in Georgia;
- 128 miljard transacties per jaar worden verwerkt door Georgia's fintechorganisaties, wat jaarlijks meer dan US\$ 5,15 biljoen aan aankoopvolume oplevert;
- 7 van de 10 creditcard-swipes, debetkaartbetalingen en cadeaukaartaankopen in de VS lopen via bedrijven die in Georgia gevestigd zijn.

STARTUP ECOSYSTEM IN PERU

Door de boom van het ondernemerschap in Latijns-Amerika tijdens de laatste jaren bestaan er vandaag duizenden start-ups in Peru. Ruim een decennium geleden was er geen sprake van een innovatiebevorderend ecosysteem of toegewezen overheidsbudget, vandaag zijn de vooruitzichten wel anders. Peru is goed op weg om een toonangevende speler te worden binnen de regio.

PET FOOD MARKET IN THAILAND

Onze collega's in Bangkok maakten deze interessante marktstudie over diervoeding in Thailand. Daarin komen aan bod: de markt, de marktstructuur, de reglementeringen maar ook de opportuniteiten en uitdagingen voor Vlaamse bedrijven.

E-MOBILITEIT IN POLEN

In Polen is e-mobiliteit nog een relatief nieuwe sector. Vandaag zijn het vooral bedrijven en individuele ondernemers die e-auto's aanschaffen. De verkoop van elektrische wagens stijgt en zal de komende jaren verder toenemen, maar de kostprijs van een e-auto, de verlaging van de aankoopsubsidies en het ontbreken van voldoende oplaadcapaciteit zorgen ervoor dat het aanwezige potentieel nog lang niet is gerealiseerd. De overheid wil de komende jaren sterk investeren in het uitbouwen van de oplaadinfrastructuur.

Nu al worden lokaal e-auto's en e-bussen geproduceerd, maar de overheid streeft naar een hogere productie en wil uitdrukkelijk dat hierbij in belangrijke mate Poolse onderdelen worden gebruikt. Een consortium van energiebedrijven richtte het bedrijf ElectroMobility Poland op dat tegen 2024 een e-auto van Poolse makelij op de markt wil brengen.

Het openbaar vervoer in de steden maakt steeds meer gebruik van elektrische voertuigen. Warschau heeft, na Londen, de grootste e-busvloot in Europa. De aankoop van deze e-bussen werd voor een aanzienlijk deel gefinancierd met EU-middelen. E-vervoersmodi als e-scooters en e-fietsen behoren ook alsnog meer tot het vertrouwde straatbeeld in Poolse steden, dankzij het duurzamere karakter. Naast een uitgebreide schets van de markt, krijgt u ook een overzicht van alle e-mobiliteitsactoren in Polen en van de belangrijkste vakbeurzen en sectorfederaties.

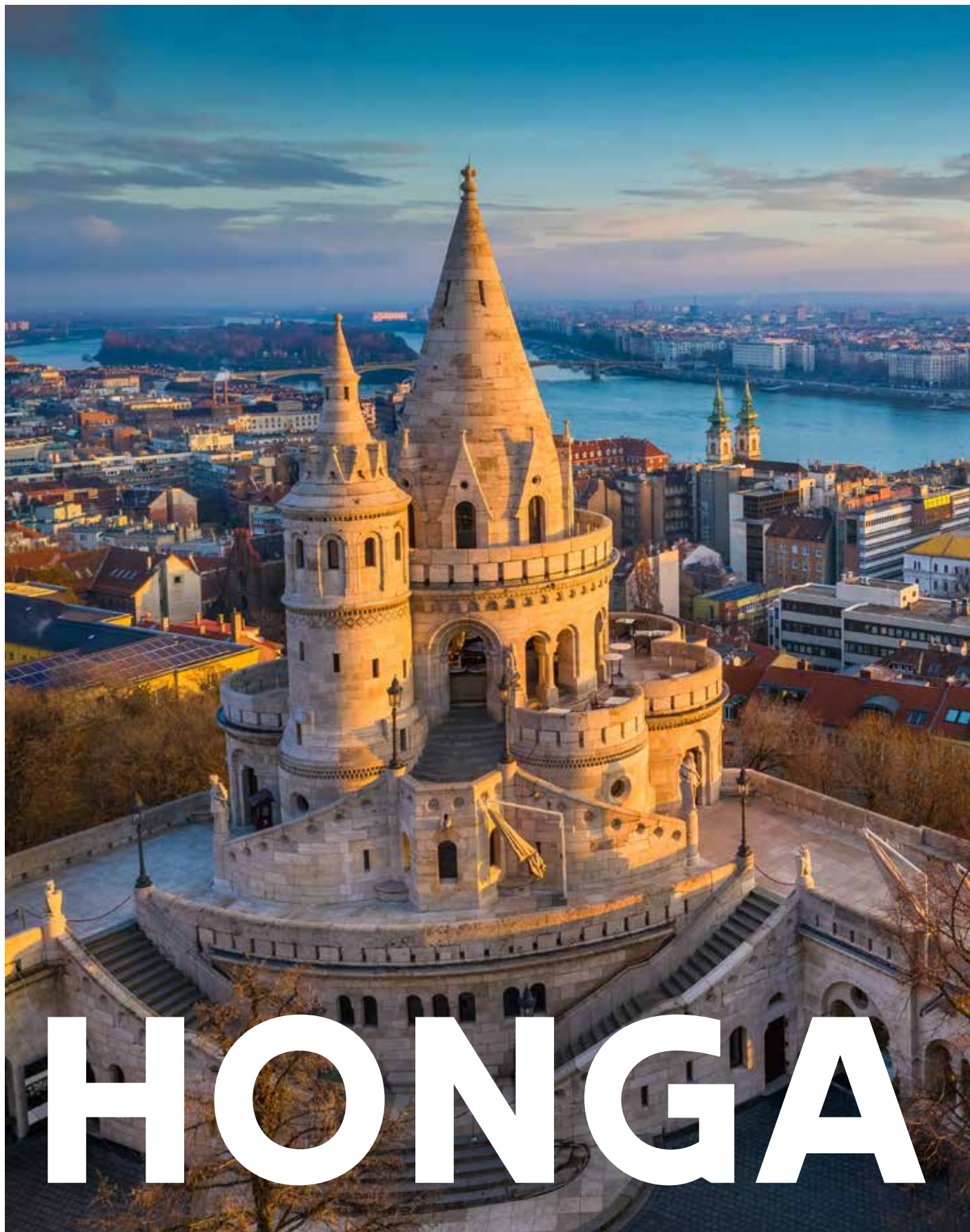
SMART CITIES ARGENTINIË

In Argentinië is de smart city-sector bijzonder sterk aan het groeien. Ontdek welke actuele technologieën al worden toegepast in Argentinië en wat de toekomstplannen zijn voor een smart Buenos Aires. De hoofdstad wil immers nog sterker inzetten op allerhande smart city-toepassingen die te maken hebben met intelligente mobiliteit, slimme veiligheid, duurzaamheid en circulaire economie, digitale inclusie van gemeenschappen, big data, connectiviteit, e-overheid ... Daar liggen veel mooie kansen voor toeleveringsbedrijven en dienstverleners in deze sector, ook voor Vlaamse ondernemingen.

Download alle marktstudies op
www.flanderstrade.be



DOSSIER



HONGGA



DENKT U BIJ ZAKENDOEN IN HONGARIJE METEEN AAN TRANSPORT EN LOGISTIEK? LOGISCH, MAAR HET CENTRAAL-EUROPESE LAND HEEFT NOG VEEL MEER IN ZIJN MARS. WERELDWIJS SPEURDE MET LANDENEXPERT SZONJA BENDER EN ENKELE VLAAMSE EXPORTEURS NAAR DE ZAKENKANSEN, EN DIE LIGGEN IN TAL VAN SECTOREN. "CORONA DEELDE EEN TIK UIT, MAAR DE ECONOMIE ZAL ZICH SNEL HERPAKKEN."

RIJE

**VEEL
MEER DAN
LOGISTIEK
ALLEEN**

EXPORTEREN NAAR HONGARIJE? 5 DINGEN DIE U MOET WETEN



Jarenlang was ze attaché op de Hongaarse ambassade in Brussel, maar vandaag werkt **Szonja Bender** opnieuw vanuit haar thuisland. In het FIT-kantoor in Boedapest begeleiden zij en haar team Vlaamse exporteurs bij hun eerste stappen in de markt of bij de uitbreiding van hun netwerk ter plaatse. En er liggen volop opportuniteiten, want de economie van Hongarije is in goede conditie.

1. RELANCE ZAL ZICH SNEL AANDIENEN

Voor COVID-19 roet in het eten kwam gooien, tekende het Hongaarse bbp een stijging op van 4 à 5% op jaarbasis. Daarmee was het Centraal-Europese land een van de sterkste groeiers binnen de EU. De vele buitenlandse investeringen gaven een boost aan de werkgelegenheid. Net voor de coronacrisis waren de werkloosheidscijfers beneden de 3% gezakt.

CORONA DEELDE ZEKER EEN TIK UIT, MAAR DE VERWACHTING IS DAT DE ECONOMIE ZICH SNEL ZAL HERPAKKEN.

Szonja Bender: "Zoals overal is in de eerste plaats de toeristische sector zwaar getroffen. Verder kreeg vooral de sterk vertegenwoordigde automobielindustrie klappen. Dus corona deelde zeker een tik uit, maar de verwachting is dat de economie zich snel zal herpakken. Na de krimp van 5% in 2020 gaan de prognoses voor 2021 al uit van 4% bbp-groei."

2. LOGISTIEKE HUB VERSTERKT ZICH

Door zijn centrale ligging in Europa en goed uitgebouwde weg- en spoorinfrastructuur is Hongarije eerst en vooral een logistieke draaischijf. Szonja Bender: "Niet alleen is het een belangrijk doorvoerland, ook de toenemende investeringen in lokale warehousing springen in het oog. Door de boomende e-commerce wereldwijd ontpopt het land zich meer en meer tot een globaal distributiecentrum."

DOOR DE BOOMENDE E-COMMERCE WERELDWIJD ONTPOPT HONGARIJE ZICH MEER EN MEER TOT EEN GLOBAAL DISTRIBUTIECENTRUM.

3. SMART TECHNOLOGY OPENT DEUREN

Szonja Bender: "Binnen automotive nemen de investeringen in e-mobility toe. Zo ontstaat er stilaan een hub voor de productie van voertuigbatterijen. Vlaamse techspelers kunnen zeker hun steentje bijdragen, want de automobielsector ondergaat in zijn geheel een technologische transformatie. Hongarije huisvest trouwens ook een van de enige testfaciliteiten voor zelfrijdende voertuigen op Europese bodem."

HONGARIJE HUISVEST EEN VAN DE ENIGE TESTFACILITEITEN VOOR ZELFRIJDENDE VOERTUIGEN OP EUROPESE BODEM.

Ook in de landbouw – nog altijd een van de sterkhouders van de Hongaarse economie – wordt trouwens uitgekeken naar machines en precisietechnologie uit het buitenland. Verder liggen er kansen in healthcare en farma. Door de herstructurering van het gezondheidssysteem investeren ziekenhuizen en privéklinieken zwaar in de uitbreiding van hun dienstenaanbod. Szonja Bender: "Enerzijds vergrijst de Hongaarse bevolking, anderzijds voorziet de overheid in verschillende financiële steunmaatregelen om gezinsuitbreiding te stimuleren."

TESTIMONIAL CAMCO TECHNOLOGIES **JAN BOSSENS** CEO

MET ZIJN STRATEGISCHE POSITIE IN HET HART VAN HET EUROPESE CONTINENT VORMT HONGARIJE EEN BELANGRIJKE SCHAKEL IN DE VERBINDING TUSSEN NOORD- EN ZUID-EUROPA ENERZIJD EN EUROPA EN AZIË ANDERZIJD. HET LAND SPEELT DIE ROL UIT EN DOET GROTE INSPANNINGEN OM ZIJN TRANSPORTINFRASTRUCTUUR TE VERBETEREN EN UIT TE BREIDEN.

VLAAMSE TOPTECHNOLOGIE IN HONGAARSE SPOORTERMINAL

DRAAISCHIJF TUSSEN OOST EN WEST

Het Leuvense Camco Technologies – Leeuw van de Export 2005 – gaat binnenkort de East-West Gate Terminal Hungary (EWG) uitrusten met zijn intelligente oplossingen voor containeridentificatie en -tracking. CEO **Jan Bossens**: "In deze nagelnieuwe spoorterminal op de Hongaars-Oekraïense grens ontmoeten het brede Russische en het smallere Europese spoor elkaar. Een draaischijf dus voor de doorvoer van goederen tussen Europa en Azië."

ZEKER BINNEN EUROPA
WORDT EWG VOOR
ONS EEN BELANGRIJKE
NIEUWE REFERENTIE.

JAN BOSSENS,
CEO CAMCO TECHNOLOGIES

VOLAUTOMATISCHE SPOORTERMINAL

Voorjaar 2022 gaat het automatiseringsproject van start en mag Camco Technologies zijn AI-beeldherkennings-technologie op de terminal loslaten. Jan Bossens: "We registreren alle inkomende en uitgaande vrachtbewegingen, net zoals elke container of trailer die door een van de kranen wordt gemanipuleerd.

Op basis van al die gegevens worden de terminalprocessen georganiseerd en geautomatiseerd. Voor onze klanten wordt het dan weer mogelijk om de positie van hun containers en vrachtwagens vanaf afstand te monitoren in real time. EWG maakt hiervoor trouwens gebruik van een eigen 5G-netwerk, een Europese primeur."

VERSTEVIGING MARKTPOSITIE

Voor de pionier in terminalautomatisatie wordt EWG een showcaseproject langs de zogeheten Nieuwe Zijderoute. Jan Bossens: "Al ruim 250 terminals wereldwijd rustten we uit met onze oplossingen. Maar dit project springt er toch wel uit, omdat we verschillende van onze expertises combineren. Zeker binnen Europa wordt dit voor ons een belangrijke nieuwe referentie."

In januari 2021 nam het Mahart Container Center (MCC), de belangrijkste containerterminal van Boedapest, ook al twee containeridentificatiesystemen van Camco Technologies in gebruik. Jan Bossens: "Deze twee projecten betekenen een serieuze versterking van onze positie op de Hongaarse terminalmarkt."

OP DE AGENDA:

GROEPSZAKENREIS HONGARIJE

20 tot en met 23 september 2021 – data onder voorbehoud
Ontdek uw opportuniteiten tijdens de multisectorale groepszakenreis naar Boedapest. FIT maakt er voor u een afsprakenprogramma op maat.

Meer info op www.flanderstrade.be

4. DE KOOPKRACHT BLIJFT TOENEMEN

Momenteel zit de koopkracht van de Hongaren al op 70% van het Europese gemiddelde. De doorsneeconsument blijft prijsgevoelig, maar de groeiende toplaag kijkt reikhalzend uit naar luxe- en kwaliteitsgoederen uit onder meer West-Europa. Van mode over bouw- en interieurartikelen tot speciale voedingsmiddelen: high-end-producten gaan steeds vlotter over de toonbank.

VAN MODE OVER BOUW- EN INTERIEURARTIKELEN TOT SPECIALE VOEDINGSMIDDELEN: HIGH-END-PRODUCTEN GAAN STEEDS VLOTTER OVER DE TOONBANK.

Szonja Bender: "Specifiek binnen voeding groeit de vraag gestaag naar labels als biologisch, organisch, eco, gluten- of lactosevrij. Vanuit FIT spelen we daarop in met onze b2b-afsprakenprogramma's met lokale inkopers van retailketens. Onlangs werkten we nog succesvol samen met VLAM. In tandem konden we flink wat voedingsexporteurs en inkopers matchen."

5. EEN LOKALE TUSSENPERSOON WERKT

De ene sector is natuurlijk de andere niet, maar doorgaans vraagt het geduld om een vertrouwensband uit te bouwen met een Hongaarse zakenpartner. Szonja Bender: "Eerst zullen ze een afwachtende, afstandelijke houding aannemen. Maar eens het ijs is gebroken, investeren Hongaren veel tijd in hun zakenrelaties. En van jouw kant verwachten ze dezelfde inspanning, want ze zoeken naar partnerships op langere termijn."

EENS HET IJS IS GEBROKEN, INVESTEREN HONGAREN VEEL TIJD IN HUN ZAKENRELATIES. EN VAN JOUW KANT VERWACHTEN ZE DEZELFDE INSPANNING.

"Bijkomend issue blijft de taalbarrière, zeker buiten de grote economische centra", stipt Szonja Bender aan. "Een lokale tussenpersoon – bijvoorbeeld een distributeur – kan dan wonderen doen. Of je neemt een tolk in de arm wanneer je de markt rechtstreeks wil benaderen. Vanuit ons kantoor in Boedapest bieden we alle nodige ondersteuning om de geknipte lokale partner te vinden om zelf uw eerste stappen in de markt te zetten."

Tot slot: de koers van premier Orbán en zijn Fidesz-partij wegen op de reputatie van Hongarije binnen Europa. De Hongaren zijn trots op hun cultuur, maar nationalisme valt te mijden als term. "En al beïnvloeden politiek en zakenwereld elkaar, in de dagelijkse business zijn het toch twee verschillende dingen", besluit Szonja Bender. "Hongarije heeft een open ondernemerscultuur die buitenlandse investeringen, producten en diensten omarmt."



TESTIMONIAL ORAKEL **DIRK SPOOREN** Zaakvoerder

25 LENTES TELT ORAKEL UIT RETIE DIT JAAR. SAMEN MET ZUSTERBEDRIJF B-TOKEN IS DE KEMPENSE KMO WERELDSPELER IN GEPERSONALISEERDE POLSBANDJES, JETONS, KARTONNEN DRINKBEKERS, LANYARDS EN TAL VAN ANDERE EVENT- EN FEESTARTIKELEN. IN HONGARIJE ZETTE ORAKEL ROND DE EEUWWISSELING VOET AAN DE GROND.

“PUUR OP OVERMOED GAVEN WE HET EEN KANS, MAAR MET SUCCES”

Zaakvoerder **Dirk Spooren**: “Geregeld kwamen er internationale studenten stage lopen bij Orakel. Op een gegeven moment wou een Hongaarse Erasmus-student onze producten in zijn thuisland aan de man brengen.

Puur op overmoed gaven we het een kans, want we kenden die afzetmarkt helemaal niet. Maar met succes: hij stampte onze salesvertegenwoordiging in Boedapest uit de grond en slaagde er wel degelijk in om Orakel op de kaart te zetten in Centraal- en Oost-Europa.”

TIP

- > **HONGARIJE IS DE IDEALE HUB VOOR ZAKENDOEN IN CENTRAAL- EN OOST-EUROPA**

LANYARDS ALS EERSTE GAT IN DE MARKT

Al maakt Dirk Spooren er geen geheim van dat de eerste jaren lastig waren: “Hongarije kende nauwelijks evenementen of festivals, laat staan dat de markt klaar was voor onze polsbandjes of jetons.

Wel begonnen lanyards er sterk aan populariteit te winnen als reclamedrager. Daar sprongen we op: we namen een kleine producent van die neklinten over en investeerden in digitale printers om superieure drukwaliteit te garanderen.”

MEESURFEN OP ONTLUIKENDE EVENTSECTOR

Toen er zich in Hongarije en de omliggende ex-socialistische landen van de voormalige Sovjet-Unie stilaan een eventsector begon te ontplooien, gingen ook de andere artikelen van Orakel er vlotter over de toonbank.

Na de lanyards startte het bedrijf in Hongarije zelfs met productie van polsbandjes en kartonnen drinkbekers. Anders gezegd, tot voor de coronacrisis boerden de Kempenaren uitstekend in Centraal- en Oost-Europa met hun verkoopkantoren in Boedapest en het Poolse Sopot als uitvalsbasis.

HOPELIJK HEROPLEIVING VANAF HET NAJAAR

Doordat de eventsector wereldwijd intussen al een jaar platligt, zijn het ook voor Orakel barre tijden. Dirk Spooren: “Gelukkig draait de productie van lanyards in Hongarije niet op dat circuit alleen.

De neklinten vinden internationaal ook hun afzet in de securitybranche en de bedrijfswereeld in het algemeen. Maar we koesteren wel de hoop dat de eventsector vanaf dit najaar heropstart en we vanaf dan 70% van onze omzet van 2019 kunnen draaien.”

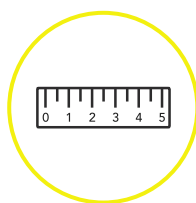
WAARDEVOL INTERNATIONAAL NETWERK

Orakel is in 98 landen actief en onderhoudt al die jaren nauwe contacten met FIT. Dirk Spooren: “Dankzij de FIT-teams in binnen- en buitenland konden we in de loop der jaren een waardevol internationaal netwerk uitbouwen.

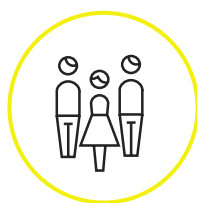
Met de nieuwe vertegenwoordiging in Boedapest maakte ik enkele maanden geleden nog kennis tijdens de virtuele Exportbeurs. Een heel mooi initiatief, trouwens, tot in de puntjes professioneel georganiseerd.”

FACTSHEET HONGARIJE

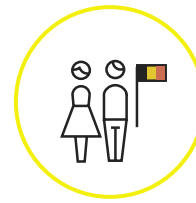
FLANDERSTRADE.BE



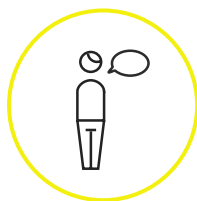
Oppervlakte
93.030 km² (= 3 x België)



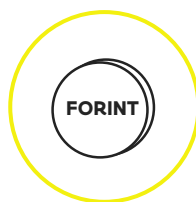
Aantal inwoners
9,7 miljoen



Aantal Belgen ingeschreven in Boedapest 1.123 (2019)

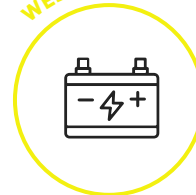


Officiële taal
Hongaars



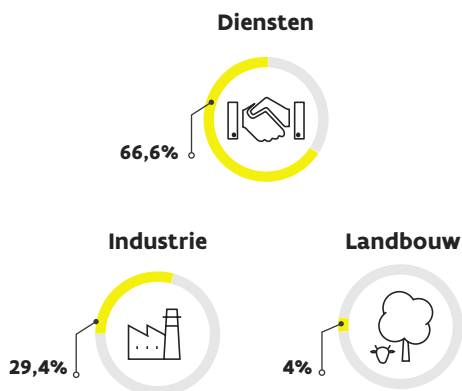
Munteenheid
Hongaarse forint
(1 euro = 359,14 forint)

WEETJE

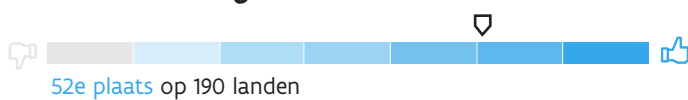


Hongarije is de grootste producent van batterijen voor elektrische voertuigen in Europa.

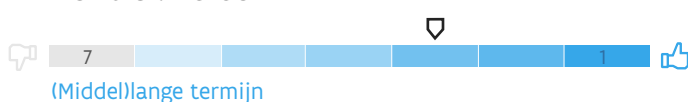
Aandeel economische sectoren in bbp



Ease of doing business index



Politiek risico



Commercieel risico (van C tot A)



Top 5 Vlaamse exportproducten naar Hongarije € 2,454 miljard (2019)

- 23,1% Farmaceutica
- 14,0% Automobielen, tractors, rijwielen, motorrijwielen en andere voertuigen
- 11,0% Kernreactoren, stoomketels, machines, toestellen en mechanische werktuigen
- 9,6% Kunststoffen
- 6,8% Elektrische machines, apparaten, uitrustingsstukken ...

Top 5 Vlaamse importproducten uit Hongarije € 1,566 miljard (2019)

- 29,1% Automobielen, tractors, rijwielen, motorrijwielen en andere voertuigen
- 18,2% Elektrische machines, apparaten, uitrustingsstukken ...
- 14,3% Kernreactoren, stoomketels, machines, toestellen en mechanische werktuigen
- 6,5% Optica en precisieapparatuur
- 4,0% Farmaceutica

Na een succesvolle kapitaalronde in december 2020 zet **CLASSIFIED CYCLING** opnieuw een belangrijke groeistap. De Turnhoutse start-up gaat in zee met de Duitse fietsenfabrikant Rose Bike, die de Kempische Powershift-technologie installeert op zijn nieuwe gravelbikes. Het ingenieuze schakelsysteem zorgt voor een extreem hoge schakelsnelheid van 150 milliseconden. De technologie van Classified wordt in de industrie onthaald als een echte gamechanger.

////STOP////

Cosmeticabedrijf **NANNIC** uit Heist-op-den-Berg verzilverde het voorbije jaar maar liefst zeven awards in binnen- en buitenland. Het familiebedrijf van René Nagels focust zich op resultaatgerichte cosmetica, waardoor de ontwikkeling van producten soms erg lang kan duren. Die eerlijke werkwijze en het bijbehorende kwaliteitslabel leveren wel wereldwijde erkenning op. De producten van Nannic zijn momenteel te koop in 32 landen. Het bedrijf houdt de commercialisering overigens volledig zelf in handen.

////STOP////

Slagerskoppel Jelle en Evy Brabants zullen zich hun allereerste deelname aan een internationale keurwedstrijd voor vleesproducten nog lang herinneren. De eigenaars van culinaire **SLAGERIJ BRABANTS** uit Herentals vielen 6 keer in de prijzen met hun ambachtelijke streekproducten. De Bastpaté met lokaal scoutsbier, de beenham, het kippenwit, de nootham en het spek waren goed voor goud. De flet d'Anvers kreeg zilver. Een mooie bekroning voor 12 jaar hard werken.

////STOP////

Unspun lanceert met Genesis de meest duurzame spijkerbroek ooit gemaakt. De Amerikaanse fabrikant van 3D-bodyscan-jeans werkt hiervoor samen met **RESORTECS**, het Oost-Vlaamse naaigarenbedrijf dat smeltbare confectiegaren ontwikkelt. Dit toonaangevende materiaal zorgt ervoor dat denim eenvoudiger gedemonteerd en gerecycleerd kan worden en is een belangrijke stap in de richting van een nieuw circulair model voor de mode-industrie. Het slimme naaigaren van Resortecs viel eerder al internationaal in de prijzen, onder meer op de achtste editie van de Europese prijsvraag voor sociale innovatie.

////STOP////

256.000.000

Nooit eerder in zijn 35-jarige bestaan zag **HOSPIDEX** een bestelling van dit formaat binnenlopen. Het Tiense bedrijf, gespecialiseerd in de invoer, distributie en commercialisering van medisch materiaal, levert in de komende maanden miljoenen LDS-naalden aan de Duitse vaccinproducent

BioNtech. Deze speciale naalden zijn nuttig in de vaccinatiecampagne tegen COVID-19. Voor de megadeal werkt Hospidex samen met de Britse producent Vernicare. Een kaderovereenkomst met Europa levert mogelijk nog een gigantisch order spuitnaalden en ander medisch materiaal op.



FIT

NIEUWE CALL STARTERSPAKKET INTERNATIONALISERING:



5 VEELGESTELDE VRAGEN BEANTWOORD

UW HORIZON VERRUIMEN: LOGISCH DAT U ER WAT KOUDWATERVREES BIJ VOELT IN DEZE ONZEKERE TIJDEN. OM U EXTRA VERTROUWEN TE GEVEN, LANCEREN WE DAAROM OPNIEUW HET STARTERSPAKKET INTERNATIONALISERING. BENIEUWD OF U IN AANMERKING KOMT? **YVES ROEKENS**, DIENSTHOOFD FINANCIËLE STEUN BIJ FIT, BEANTWOORDT 5 VEELGESTELDE VRAGEN OVER DEZE FIT-SUBSIDIE.

Vorig jaar sprak Vlaams minister-president Jan Jambon zijn engagement uit om in 2021 een vervolg te breien aan de coronamaatregelen voor internationalisering. Met deze nieuwe call voor het Starterspakket Internationalisering voegt FIT nu dus de daad bij het woord.

1

VOOR WIE IS DIT STEUNPAKKET BEDOELD?

Yves Roekens: "Voor startende exporteurs. Daarbij mikken we vooral op Vlaamse kmo's met innovatieve producten en diensten die aan het begin staan van hun internationaliseringsproces. Ons criterium: nooit eerder ontving u een FIT-subsidie."

2

HOEVEEL BEDRAAGT DE SUBSIDIE?

Yves Roekens: "Het gaat om een eenmalige forfaitaire subsidie van 7.000 euro. Let wel: u mag voor dezelfde kosten geen andere financiële tegemoetkoming ontvangen van een internationale, federale, gewestelijke, regionale of lokale overheid."

3

WANNEER DIEN IK MIJN AANVRAAG IN?

Yves Roekens: "U kan uw projectdossier indienen van 15 maart tot en met 22 april 2021. Maar het aantal kandidaturen voor deze oproepperiode is beperkt tot 195, om na de selectie 150 goedgekeurde dossiers over te houden. Is de aanvraaglimiet al vóór deze einddatum bereikt, dan maken we dit bekend via onze online communicatiekanalen."

4

HOE VERLOOPT DE SELECTIE VAN DE AANVRAGEN?

Yves Roekens: "Een selectiecommissie beoordeelt de ingediende dossiers aan de hand van een wegings- en scoretabel. De specifieke beoordelingscriteria worden tijdens de call meegedeeld. Zit u in de selectie, dan betalen we u de subsidie uiterlijk 60 kalenderdagen na de goedkeuringdatum uit."

5

MOET IK ACHTERAF BEWIJZEN LEVEREN?

Yves Roekens: "Ja: ten laatste 9 maanden na goedkeuring van de aanvraag brengt u schriftelijk verslag uit aan FIT over uw project. Ook moet u op eenvoudig verzoek facturen en eventuele andere bewijsstukken kunnen voorleggen om aan te tonen dat uw project wel degelijk werd gerealiseerd."

TIP

- **GRIJP DEZE KANS MET BEIDE HANDEN! BOVENOP DEZE SUBSIDIE KRIJGEN DE BEGUNSTIGDE BEDRIJVEN OOK COACHING EN BEGELEIDING DOOR ONZE ADVISEURS INTERNATIONAAL ONDERNEMEN.**

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

Stuur een mail naar subsidies@fitagency.be.



FIT

BUITENLANDSE INVESTEERDERS IN DE SPOTLIGHTS

**WIE WINT
DE FOREIGN
INVESTMENT
OF THE YEAR
TROPHY
2021?**



NAAST VLAAMSE BEDRIJVEN ZIJN OOK BUITENLANDSE INVESTEERDERS EEN BELANGRIJKE BRON VAN ECONOMISCHE WELVAART, EXTRA JOBS EN NIEUWE KENNIS IN VLAANDEREN. DAAROM ORGANISEERT FIT OP **DONDERDAG 22 APRIL** VOOR DE NEGENDE KEER OP RIJ DE **FOREIGN INVESTMENT TROPHY**. MET DIE CEREMONIE ONDERLIJNEN WE HET BELANG VAN BUITENLANDSE INVESTERINGEN EN TONEN WE ONZE OPRECHTE WAARDERING VOOR HUN POSITIEVE IMPACT.

TIJDENS DE PRIJSUITREIKING GEEFT FIT DRIE TROFEEËN WEG



De **LIFETIME ACHIEVEMENT TROPHY** gaat naar een internationale investeerder met een lange staat van dienst in onze regio.



De **NEWCOMER OF THE YEAR TROPHY** is dan weer bestemd voor een buitenlands bedrijf dat net zijn eerste stappen in Vlaanderen heeft gezet.



Tot slot is er de **FOREIGN INVESTMENT OF THE YEAR TROPHY**. Daarvoor zijn drie recente investeringsprojecten in de running.

MAAK KENNIS MET DE GENOMINEERDE PROJECTEN

| BLECKMANN (NEDERLAND) EN GYMSHARK (VK) | ECA GROUP (FRANKRIJK) | KUEHNE+NAGEL (ZWITSERLAND) |
|---|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • PROJECT distributiecentrum • ACTIVITEIT e-commerce en logistiek voor sportkledij • LOCATIE Rieme • INVESTERING € 10 miljoen • JOBCREATIE 225 | <ul style="list-style-type: none"> • PROJECT dronefabriek • ACTIVITEIT ontwikkeling en productie van maritieme ontminingsdrones • LOCATIE Oostende • INVESTERING € 10 miljoen • JOBCREATIE 70 | <ul style="list-style-type: none"> • PROJECT 2 logistieke sites • ACTIVITEIT verdeling farma- en medische producten en Europees distributiecentrum • LOCATIES Machelen en Tessenderlo • INVESTERING € 75 miljoen • JOBCREATIE 150 in 2021 en 350 in volgende jaren |

→ UW STEM TELT!

De genomineerde met de meeste stemmen na 2 rondes – door het grote publiek online en een professionele jury – wint de **Foreign Investment of the Year Trophy**.

Stem nog tot 16 april 2021 voor uw favoriet en schrijf u in voor de virtuele prijsuitreiking op www.foreigninvestments trophy.be.

20E EDITIE VAN DE LEEUW VAN DE EXPORT

WORDT U ONZE JUBILEUMLEEUW?

'HEEFT UW BEDRIJF DE WIND IN DE ZEILEN IN HET BUITENLAND? SCHEERT UW EXPORT HOGE TOPPEN?' ZO OPENDE DE VOORBIJE JAREN STEEVAST ONZE OPROEP VOOR DE LEEUW VAN DE EXPORT. DIT JAAR ROLLEN WE VOOR DE 20E KEER DE RODE LOPER UIT VOOR TWEE EXPORTLEEUWEN.

Maar het moet gezegd: nooit eerder dan in dit jubileumjaar blikken we met zulke gemengde gevoelens op een exportjaar terug. Want de wereldwijde gezondheids crisis deelde – en deelt – harde klappen uit.

Maar tegelijk zagen we overal originele initiatieven ontstaan en nieuwe kansen opduiken. Misschien kwam u wel met een nieuw product op de proppen of u kneedde uw dienstverlening naar het nieuwe normaal en gooide daarmee hoge ogen in het buitenland?



LANG VERHAAL KORT:
DE LEEUW VAN DE EXPORT 2020
ZAL VERDIEND ZIJN, MISSCHIEN
MEER DAN OOIIT.

DUS WAAG UW KANS DOOR UW
WEDSTRIJDDOSSIER IN TE DIENEN.

MISSCHIEN STAAT U DAN OP
15 SEPTEMBER OP HET PODIUM
IN BRUSSEL.



ZO NEEMT U DEEL

1. Dien uw wedstrijdossier in via www.leeuwvandeexport.be. Dat kan van donderdag 1 april tot maandag **31 mei**.
2. Op maandag **14 juni** weet u of u genomineerd bent. Een vakjury heeft dan namelijk 3 'kleine bedrijven' (Bedrijven met max. 49 medewerkers) en 3 'grote bedrijven' (Bedrijven met 50 of meer medewerkers) geselecteerd uit de ingediende dossiers.
3. Op dinsdag **22 juni** bieden we u tijdens een workshop volop inspiratie en tips om uw wedstrijdossier verder te verfijnen en versterken.
4. In een korte promovideo presenteert u uw bedrijf en exportresultaten. De opnames gebeuren in **juli of augustus**, afhankelijk van uw zomerplanning.
5. Tot vrijdag **27 augustus** heeft u de tijd om uw dossier en presentatie te finaliseren.
6. De uitgebreide eindjury luistert op donderdag **9 september** naar uw presentatie en kiest een winnaar in elke categorie.
7. U ontvangt de prestigieuze prijs uit handen van de Vlaamse minister-president op **15 september 2021**. Dit jaar vindt de awardceremonie plaats in Brussel.



UW MERK OF MODEL REGISTREREN?

VRAAG EEN IE-VOUCHER AAN

IMMATERIËLE ACTIVA ZOALS OCTROOIEN, MERKEN, KNOWHOW EN DATA VORMEN DE HOEKSTEEN VAN ONZE HUIDIGE KENNISECONOMIE. MAAR NIET ELK BEDRIJF HEEFT EEN WATERDICHT PLAN VOOR ZIJN INTELLECTUELE EIGENDOM (IE). DAAROM LANCEERDE DE EUROPESE COMMISSIE BEGIN 2021 EEN NIEUW ACTIEPLAN, ZODAT KMO'S VOORTAAN SNELLER, EFFECTIEVER EN GOEDKOPER IE-BESCHERMING KUNNEN GENIETEN. EEN VAN DE OPMERKELIJKSTE ACTIEPUNTEN IS DE IE-VOUCHER, WAARMEE U EEN DEEL VAN DE AANVRAAGKOSTEN VAN EEN MERK- OF MODELREGISTRATIE KAN TERUGVRAGEN.

WIE GEEFT DE IE-VOUCHER UIT?

De actie is een samenwerking van de Europese Commissie, het Bureau voor Intellectuele Eigendom van de Europese Unie (EUIPO) en de nationale bureaus voor intellectuele eigendom, waaronder de Belgische Dienst voor de Intellectuele Eigendom (DIE) en het Benelux-Bureau voor de Intellectuele Eigendom (BOIP), voor merken en modellen.

HOEVEEL BEDRAAGT DE IE-VOUCHER?

Met de IE-voucher kan u **50% van de aanvraagkosten voor de registratie van merken en modellen in de Benelux of Europa** terugvorderen, tot een maximumbedrag van **1.500 euro per onderneming**. U kan de IE-voucher dus voor meerdere aanvragen tegelijk inzetten, maar hou er rekening mee dat iedere aanvrager maar **1 IE-voucher** mag aanvragen.

Belangrijk is dat **enkel de basiskosten** in aanmerking komen voor vergoeding. Dat betekent concreet dat u volgende bedragen kan terugvragen:

- **Benelux-merk** = 244 euro basiskosten. Met de IE-voucher kan u 122 euro (50%) terugvragen.
- **Benelux-model** = 150 euro basiskosten. Met de IE-voucher kan u 75 euro (50%) terugvragen.
- **Uniemerk** = 850 euro basiskosten. Met de IE-voucher kan u 425 euro (50%) terugvragen.
- **Geregistreerd gemeenschapsmodel** = 350 euro basiskosten. Met de IE-voucher kan u 175 euro (50%) terugvragen.

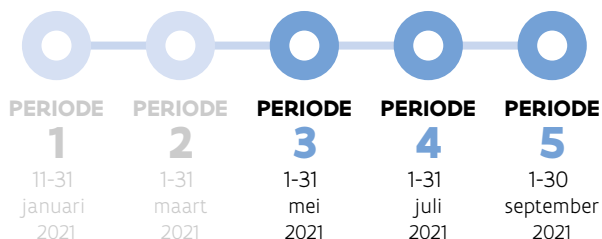
WIE KAN DE IE-VOUCHER AANVRAGEN?

Alle bedrijven die aan de **Europese kmo-definitie** voldoen:

- U heeft minder dan 250 medewerkers in dienst.
- Uw jaaromzet is lager dan 50 miljoen euro.
- Uw balanstotaal ligt onder 43 miljoen euro.

WANNEER VRAAGT U DE IE-VOUCHER AAN?

Binnen een van de **3 resterende periodes in 2021**:



In iedere periode is 4 miljoen euro beschikbaar. Het basisprincipe is simpel: **wie het eerst komt, het eerst maalt**. Wees er dus snel bij. Toch de boot gemist? U kan het opnieuw proberen in de volgende periode.

HOE VRAAGT U DE IE-VOUCHER AAN?

De aanvraag gebeurt **online** via euipo.europa.eu/cosme/nl. Binnen een maand krijgt u antwoord in de vorm van een toekenningsbesluit. Bij een positieve evaluatie heeft u 30 dagen de tijd om de merken en/of modellen die u wil beschermen (en waarvoor u de IE-voucher wil gebruiken) officieel aan te vragen bij EUIPO en/of BOIP.

TIP EERST TOESTEMMING AFWACHTEN VAN EUIPO

- > WIL U GEBRUIKMAKEN VAN DE IE-VOUCHER, VRAAG DAN UW BENELUX OF EUROPESE MERK- OF MODEL-REGISTRATIE(S) PAS AAN NADAT U HIERVOOR OFFICIEEL TOESTEMMING HEEFT GEKREGEN VAN DE EUIPO. ALS U DAT ERVOOR DOET, HEEFT U GEEN RECHT OP VERGOEDING.

HOE VERZILVERT U DE IE-VOUCHER?

Via een online terugbetalingsverzoek, waarbij u de betalingsbewijzen voegt. Doe dit **binnen de 30 dagen na uw merk- of modelregistratie(s)**.

Goed om te weten: ook als een merk- of modelaanvraag wordt afgewezen, kan u de IE-voucher inzetten voor een gedeeltelijke terugbetaling.

BESCHERMING LOONT

Uit een nieuwe studie van het Europees Octrooibureau (EPO) en het Bureau voor Intellectuele Eigendom van de Europese Unie (EUIPO) blijkt dat Europese bedrijven die hun intellectuele eigendom beschermen gemiddeld 20% meer inkomsten per werknemer genereren dan hun tegenhangers zonder IE-portefeuille.

MEER WETEN OVER DE NIEUWE IE-VOUCHER?

Neem contact op met Annemie Hautekiet van Enterprise Europe Network Vlaanderen via 09 276 12 77 of annemie.hautekiet@vlaio.be. Annemie Hautekiet is eveneens ambassadeur van de Europese IP Helpdesk.

BEGELEIDINGSTRAJECT

3 UK4EXPLORERS - LONDEN

5 tot en met 8 september 2021

INSCHRIJVEN? Tot en met 5 mei 2021 op
www.flanderstrade.be

CONTACT? Anke Vanderstappen op +32 2 504 88 24 of
anke.vanderstappen@fitagency.be

INSCHRIJVEN?

www.flanderstrade.be

UITGELICHT

Extra steunmaatregelen: REBOOT YOUR EXPORT!

In ons Corona Exit-plan vormt het 'Reboot your export'-pakket een belangrijke pijler. Via deze steunmaatregel kunnen Vlaamse kmo's tegen lagere kosten en verbeterde betalingsvoorwaarden deelnemen aan FIT-acties.

LAGERE DEELNAMEPRIJZEN VOOR FIT-ACTIES

Dankzij extra middelen van 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

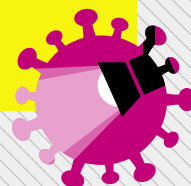
contract. De tijdelijke korting wordt meteen verrekend bij de facturatie. Gaat het over een actie die nog niet of net is opgestart, dan tekenen de deelnemers meteen het contract op basis van de verlaagde tarieven.

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.



KALENDER

GROEPSZAKENREIS

2 PRINSELIJKE MISSIE VK

5 tot en met 8 september 2021

INSCHRIJVEN? Tot en met 5 mei 2021 op
www.flanderstrade.be

CONTACT? Anke Vanderstappen op +32 2 504 88 24
of anke.vanderstappen@fitagency.be

BEURZEN

4 IBC - AMSTERDAM

10 tot en met 13 september 2021

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

CONTACT? Jan Huysentruyt op +32 2 504 88 06 op
jan.huysentruyt@fitagency.be

5 SIAL CANADA - TORONTO

21 tot en met 23 september 2021

INSCHRIJVEN? Tot en met 16 april 2021 op
www.flanderstrade.be

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

6 BELGIAN DAY - MULTAN

24 tot en met 28 mei 2021

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

CONTACT? Jan Huysentruyt op +32 2 504 88 06 of
jan.huysentruyt@fitagency.be

WEBINAR

1 ENABEL EN DE PRIVATE SECTOR

27 april 2021

INSCHRIJVEN? Tot en met 22 april 2021 op
www.flanderstrade.be

CONTACT? Johan Malin op +32 2 504 87 58 of
johan.malin@fitagency.be

**VRAGEN OVER
INTERNATIONAAL
ONDERNEMEN?**

STEL ZE AAN ONZE PROVINCIALE KANTOREN!

Antwerpen > 03 376 12 10 - antwerpen@fitagency.be

Limburg > 011 29 20 80 - limburg@fitagency.be

Oost-Vlaanderen > 09 276 19 30 - oostvlaanderen@fitagency.be

Vlaams-Brabant > 016 66 56 00 - vlaamsbrabant@fitagency.be

West-Vlaanderen > 050 24 74 10 - westvlaanderen@fitagency.be



Vlaanderen

is internationaal
ondernemen

INTERNATIONALE PLANNEN VOOR UW ONDERNEMING ?

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

U kan het gratis bestellen op
www.flanderstrade.be



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

> DE BESTSELLER
TO SELL BETTER
IN HET BUITENLAND