

# WERELDWIJS

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

141

05 \ 2021

ONTDEK DE WINNAARS  
VAN ONZE **FOREIGN  
INVESTMENT  
TROPHY**



**MALEISIË**,  
GROEIBRILJANT  
IN HET OOSTEN

# EDITO

## SUCCESSEN VIEREN LOONT, OOK IN ONZEKERE TIJDEN

Beste lezer,

Dat 2020 een uitdagend jaar was, weerhield ondernemers er niet van te schitteren. Dat mocht ik vorige maand nog maar eens vaststellen tijdens onze Foreign Investment Trophy. Met die prijsuitreiking richten we al sinds 2013 de schijnwerpers op buitenlandse bedrijven die in Vlaanderen investeren.

Dit jaar werd het – COVID oblige – een speciale editie. De Britse presentatrice Katrina Sichel sprak de online ceremonie naadloos aan elkaar vanuit een greenkeystudio in Lier. Naast Vlaams minister-president Jan Jambon tekenden daar ook de topmanagers van de genomineerde bedrijven present, uiteraard op veilige afstand van elkaar. Stuk voor stuk hadden ze hun zinnen op de Foreign Investment of the Year Trophy 2021 gezet.

Elke kanshebber verdedigde zijn project met veel enthousiasme. Uiteindelijk ging de Zwitserse logistieke dienstverlener Kuehne+Nagel met de overwinning aan de haal. De overige genomineerden – ECA Group, Bleckmann en Gymshark – haalden hun slag dan wel niet thuis, toch zag ik die avond alleen maar winnaars. Ambitieuze ondernemingen die ook in onzekere tijden ondernemend lef aan de dag leggen, berekende risico's nemen en de kaart van internationalisering trekken.

Ik hoop dan ook dat ze even trouwe fans van Vlaanderen blijven als die andere winnaar op onze Foreign Investment Trophy: Atlas Copco. De Zweedse industriële groep ontving de Lifetime Achievement Trophy 2021 voor ruim zes decennia onafgebroken investeren in Vlaanderen. Een schoolvoorbeeld van de kracht van buitenlandse investeringen. Want samen met onze Vlaamse bedrijven tekenen internationale ondernemingen voor extra jobs, nieuwe kennis, economische groei en bijgevolg meer welvaart in onze regio.

En dat mag – sterker nog: moet – gevierd worden, zelfs al brengt een prijsuitreiking in coronatijden extra logistieke uitdagingen met zich mee. Want succes vieren, dat motiveert, inspireert en legt de voedingsbodem voor nog meer succes.

Daarom zullen we in september opnieuw alles uit de kast halen tijdens de Leeuw van de Export. Kon uw bedrijf het voorbije jaar ook schitteren in de internationale arena, aarzel dan niet om u kandidaat te stellen. U kan uw wedstrijdossier nog tot 31 mei indienen op [www.leeuwvandeexport.be](http://www.leeuwvandeexport.be).

Veel succes!

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)

05\2021 **141**

### 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

Frederic Garrido-Ramirez, 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.



# FOREIGN INVESTMENT TROPHY 2021

# 4



IN GESPREK MET KUEHNE+NAGEL EN ATLAS COPCO

## SPECIAL

FOREIGN INVESTMENT TROPHY 2021

# 12 DOSSIER

## MALEISIË

Toegangspoort tot Zuidoost-Azië

# INHOUD

19 MARKTINFO

20 VLAAMSE EXPORTCIJFERS

24 KENT U DEZE SUBSIDIES AL?

26 TELEX

28 ENTERPRISE EUROPE NETWORK

30 KALENDER

# FOREIGN INVESTMENT TROPHY



MET WELKE  
INVESTERINGEN  
KUEHNE+NAGEL  
EN ATLAS COPCO  
WISTEN TE  
OVERTUIGEN, LEEST  
U OP DE VOLGENDE  
PAGINA'S.

# VLAANDEREN BEKROONT TWEE BUITENLANDSE INVESTEERDERS





OP DONDERDAG 22 APRIL TEKENDEN PROFESSIONALS UIT ALLE HOEKEN VAN DE WERELD VIRTUEEL PRESENT VOOR EEN INTERNATIONALE COMPETITIE: DE NEGENDE EDITIE VAN DE FOREIGN INVESTMENT TROPHY. MET DEZE PRIJSUITREIKING RICHT FIT AL SINDE 2013 DE SCHIJNWERPERS OP HET BELANG VAN BUITENLANDSE INVESTERINGEN VOOR DE ECONOMIE, TEWERKSTELLING EN KENNISONTWIKKELING IN VLAANDEREN. DIT JAAR VOND DE CEREMONIE – OM U WEL BEKENDE REDENEN – PLAATS IN ZEER BEPERKTE KRING, MAAR ZE WAS WEL LIVE ONLINE TE VOLGEN VANUIT EEN OPNAMESTUDIO IN LIER.

De omstandigheden beletten ons niet om er een spannende editie van te maken. Zowel de genomineerde bedrijven als het virtuele publiek zaten op het puntje van hun stoel toen Vlaams minister-president Jan Jambon en Claire Tillekaerts, gedelegeerd bestuurder van FIT, de winnaars bekendmaakten van de twee trofeeën.

## ZWITSERS LOGISTIEK LEIDER OP KOP

Voor de **Foreign Investment of the Year Trophy 2021** waren drie projecten in de running. Het verdict? Na twee stemrondes – door het online publiek en een professionele jury – kwam **Kuehne+Nagel** als winnaar uit de bus. De Zwitserse logistieke dienstverlener haalde het daarmee van de Franse ECA GROUP en het Britse Gymshark dat samen met het Belgisch-Nederlandse Bleckmann was genomineerd.

Vlaams minister-president Jan Jambon kondigde de overwinning aan en voegde er lovende woorden aan toe: “Met hun recente investeringsprojecten in Machelen en Tessenderlo herbevestigt Kuehne+Nagel niet alleen de traditionele troeven van Vlaanderen, maar ook de innovatieve slagkracht van onze logistieke sector.”

## ZWEEDSE INDUSTRIËLE REUS BEJUBELD

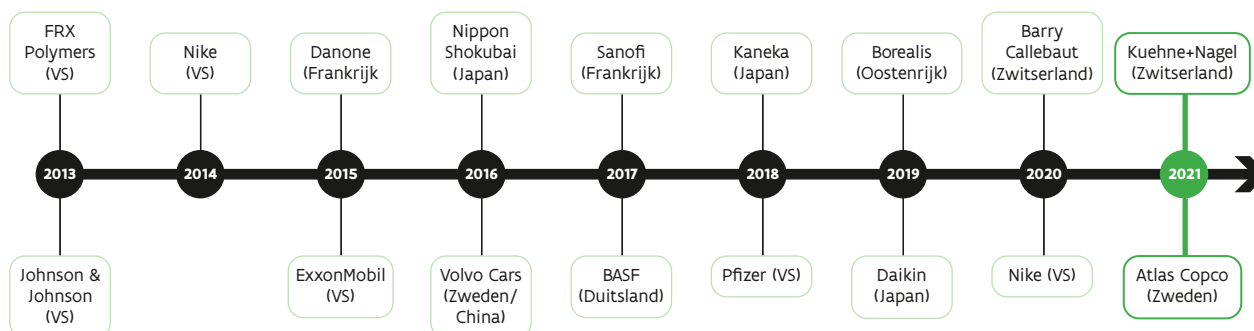
De **Lifetime Achievement Trophy 2021** ging dan weer naar de Zweedse industriële groep **Atlas Copco**.

“Deze trofee is een teken van waardering voor de sterke, jarenlange band tussen Atlas Copco en Vlaanderen”, aldus de Vlaams minister-president. “Maar ook voor hun parcours van ruim zes decennia onafgebroken investeren in onze regio. Tijdens een bezoek aan Atlas Copco in juli vorig jaar kon ik zelf vaststellen dat ze daarbij een rolmodel zijn voor digitalisering, duurzaamheid en competentieontwikkeling.”

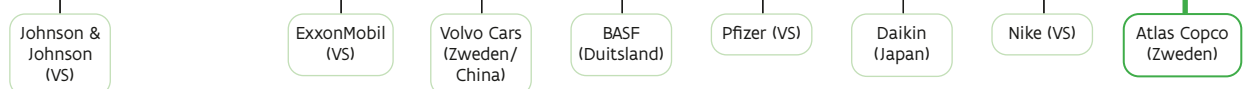
“Dat Atlas Copco trouw is aan Vlaanderen blijkt ook uit recente projecten”, voegde Claire Tillekaerts toe. “Zelfs in coronatijden bleef hun investeringsritme op peil. Investeren in mensen en maatschappelijk verantwoord ondernemen vormen daarin duidelijk de rode draad. Zo legt de Zweedse groep een voorbeeldparcours af voor internationaal ondernemen in de Vlaamse maakindustrie.”

## DE TROPHY-EREGALERIJ

### FOREIGN INVESTMENT OF THE YEAR TROPHY



### LIFETIME ACHIEVEMENT TROPHY



WINNAAR FOREIGN INVESTMENT OF THE YEAR TROPHY 2021

LOGISTIEK LEIDER

# KUEHNE+NAGEL

## NESTELT ZICH IN VLAANDEREN MET TWEE NIEUWE LOGISTIEKE HUBS

2020 WAS VERRE VAN ALLEEN EEN CORONAJAAR VOOR HET ZWITSERSE KUEHNE+NAGEL. ZO OPENDE DE LOGISTIEKE DIENSTVERLENER EEN NAGELNIEUW VERDEELCENTRUM VOOR FARMACEUTISCHE EN GEZONDHEIDSPRODUCTEN OP BRUCARGO IN MACHELEN. EN DAAR BLEEF HET NIET BIJ. VORIG JAAR BEGON HET BEDRIJF IMMERS OOK MET DE BOUW VAN EEN EUROPEES DISTRIBUTIECENTRUM TER WAARDE VAN MAAR LIEFST 75 MILJOEN EURO IN TESSENDERLO. GOED VOOR ZO MAAR EVEN 150 BANEN IN 2021 EN NOG EENS 350 IN DE DAAROPVOLGENDE JAREN. DAT BEIDE PROJECTEN KUEHNE+NAGEL DE FOREIGN INVESTMENT OF THE YEAR TROPHY 2021 OPLEVERDEN, IS DE KERS OP DE TAART.



### ID Kuehne+Nagel

- **Hoofdkantoor:** Schindellegi, Zwitserland
- **Medewerkers wereldwijd:** 78.000
- **Medewerkers in Vlaanderen:** >2.000
- **Locaties in Vlaanderen:** Antwerpen, Eindhout, Geel, Kampenhout, Kontich, Machelen, Mechelen, Oostende, Tessenderlo, Wellen
- **Investeringsbedrag in Tessenderlo:** € 75 miljoen
- **Jobcreatie in Vlaanderen:** 150 in 2021, 350 in de komende jaren

"Het draait allemaal om logistiek!" Met die woorden nam **Tobias Jerschke**, Managing Director van Kuehne+Nagel BeLux, de trofee eigenhandig – lees: coronaproof – van de pedestal. "Vanavond mag het dan wel 'selfservice' zijn om deze trofee mee naar huis te kunnen nemen, maar dit is een erkenning voor ons hele team: dit is jullie overwinning! Dat we in Vlaanderen zullen blijven investeren, staat buiten kijf."

## ONDERNEMEND SINDS 1890

Net als de trofeeënglorie komt ook het internationale succes van Kuehne+Nagel, de wereldwijde nummer twee in end-to-endlogistiek, niet uit de lucht gevallen. Wat in 1890 begon met lokaal zeevrachttransport tussen de Duitse steden Bremen en Hamburg, groeide uit tot een wereldwijd netwerk voor zee-, lucht-, weg- en contractlogistiek. Vandaag heeft de Zwitserse groep 1.395 kantoren in ruim 100 landen.

De rode draad door het verhaal? "De ondernemersmentaliteit van de beginperiode is ook vandaag nog altijd sterk aanwezig binnen de bedrijfscultuur van de hele groep", aldus Tobias Jerschke. "Daarbij combineren we snelle flexibiliteit met een duurzame strategische visie om optimaal aan de behoeften van onze klanten te voldoen."

## "PRECIES WAAR WE WILLEN ZIJN"

De investeringsprojecten in Machelen en Tessenderlo illustreren perfect de ondernemende kant van Kuehne+Nagel. "In ons Europese distributiecentrum in Tessenderlo zullen we complexe oplossingen voor e-fulfilment aanbieden, zowel in b2c als b2b", vertelt **Gerry Bosmans**, De Director Contract Logistics van Kuehne+Nagel BeNeLux en zijn collega Tobias Jerschke waren de voorbije weken het gezicht van Kuehne+Nagel in aanloop naar de Foreign Investment Trophy. "Als logistieke partner denken we mee met onze klanten en helpen we waarde creëren in een voortdurend veranderende omgeving", legt hij verder uit.

ALS LOGISTIEKE PARTNER  
DENKEN WE MEE MET ONZE  
KLANTEN EN HELPEN WE WAARDE  
CREËREN.

GERRY BOSMANS

"In ons logistieke centrum in Machelen zit de magie in de site zelf", voegt Tobias Jerschke toe. "Nieuwe farma- en gezondheidsproducten zijn alsmear temperatuurgevoeliger. Daarom hebben we ervoor gekozen om hier stevig te investeren in een bijzonder complexe logistieke hub. De totale opslagcapaciteit meet maar liefst 16.000 vierkante meter. Bovendien zijn er verschillende temperatuurzones én een omvangrijk trainingscentrum met de recentste connectiviteitstools. In dit nieuwe gebouw bevinden we ons precies waar we willen zijn: vlak naast het tarmac, in het hart van Europa en klaar voor de toekomst."

IN ONS LOGISTIEKE CENTRUM IN  
MACHELEN ZIT DE MAGIE IN DE  
SITE ZELF.

TOBIAS JERSCHKE

## DE GASPEDAAL STEVIG INGEDRUKT

Of die toekomst ook extra investeringen op Vlaamse bodem in petto heeft, behoeft geen twijfel. "Ook dit jaar staan er investeringsprojecten op stapel", zegt Gerry Bosmans. "Zowel de site in Machelen als die in Tessenderlo breiden we bijvoorbeeld verder uit. En ook in onze logistieke hub in Kampenhout zullen we investeren."

Het vertrouwen in de logistieke slagkracht van Vlaanderen is duidelijk groot. "Vlaanderen bevindt zich dan ook in een ideale positie voor e-commerce en distributie", benadrukt Gerry Bosmans. "Met name dankzij onze havens en ons goed geconnecteerde netwerk van autosnelwegen dat veel vrachtvervoer over de weg aantrekt. Het potentieel van onze regio wordt soms over het hoofd gezien, maar qua e-commerce zijn onze internationale klanten altijd aangenaam verrast als ze de troeven van Vlaanderen ontdekken."

ONZE INTERNATIONALE KLANTEN  
ZIJN ALTIJD AANGENAAM VERRAST  
ALS ZE DE TROEVEN VAN  
VLAANDEREN ONTDEKKEN.

GERRY BOSMANS

Tobias Jerschke beaamt dat dubbel en dik: "Eigenlijk verkopen we eerst Vlaanderen aan onze klanten en dan pas de expertise van Kuehne+Nagel. We hebben voor onze projecten ook andere locaties in Europa in overweging genomen, maar kiezen er bewust voor om vooral in Vlaanderen te blijven investeren. Qua logistiek hebben we hier alles wat we nodig hebben. En er is nog ruimte om te groeien, dus waarom zouden we op de rem gaan staan?"

EIGENLIJK VERKOPEN WE EERST  
VLAANDEREN AAN ONZE KLANTEN  
EN DAN PAS DE EXPERTISE VAN  
KUEHNE+NAGEL.

TOBIAS JERSCHKE

## WINNAAR LIFETIME ACHIEVEMENT TROPHY 2021

# HOE HET ATLAS COPCO AL 65 JAAR VOOR DE WIND GAAT IN VLAANDEREN

NET GEEN 60%. ZOVEEL VAN DE TOTALE GROEPSOMZET VAN ATLAS COPCO VLOEIT VOORT UIT TWEE BEDRIJFSTAKKEN WAARVAN DE HOOFDZETEL ZICH IN VLAANDEREN BEVINDT. OVER LOKALE VERANKERING GESPROKEN! TOCH IS HET MAAR EEN VAN DE VELE FEITEN EN CIJFERS DIE AANTONEN HOE STEVIG DE ZWEEDSE INDUSTRIËLE GROEP IN DE VLAAMSE BEDRIJFSWERELD IS INGEBED. OF WAAROM ATLAS COPCO DE VERDIENDE WINNAAR IS VAN DE LIFETIME ACHIEVEMENT TROPHY 2021.



"Dit maakt me enorm trots", zei **Alex Bongaerts**, VP Holding voor de Benelux, Frankrijk en VK/Ierland bij Atlas Copco Airpower, toen hij in naam van de hele groep de trofee in ontvangst mocht nemen. "We noemen onszelf 'Home of Industrial Ideas' en dat zou onmogelijk zijn zonder onze ruim 3.400 medewerkers in Vlaanderen. Deze trofee is in de eerste plaats dan ook een erkenning voor al hun baanbrekende inspanningen!"

### ID Atlas Copco

- **Hoofdkantoor:** Nacka, Zweden
- **Medewerkers wereldwijd:** 40.000
- **Medewerkers in Vlaanderen:** 3.400
- **Locaties in Vlaanderen:** Boom, Deinze, Hoeselt, Overijse, Willebroek, Wilrijk, Zaventem
- **Omzet wereldwijd:** € 10 miljard
- **Omzet in Vlaanderen:** € 2,4 miljard



## EXPERTISE GEZOCHT EN GEVONDEN

Het traject van Atlas Copco in Vlaanderen schoot meer dan zes decennia geleden uit de startblokken. In 1955 opende de Zweedse speler een sales- en servicebedrijf in Brussel dat kort daarna naar Overijse zou verhuizen. Een jaar later volgde de eerste grote overname in de regio, toen de Zweedse groep eigenaar werd van het Antwerpse Arpic Antwerp. Door de decennia heen raakte Atlas Copco almaar meer lokaal verankerd. Zo bracht het in de jaren 60 zijn compressorenproductie over van Zweden naar Vlaanderen.

“De lokale expertise in compressortechnologie bracht de bal initieel aan het rollen”, bevestigt Alex Bongaerts. “Maar Atlas Copco is ook gevallen voor het vele talent in Vlaanderen en het feit dat we innovatieprojecten hier dicht bij onze productie kunnen uitvoeren. Ook de vlotte toegang tot een uitgebreid netwerk van wegen, water- en spoorwegen en luchthavens heeft bijgedragen aan de keuze voor Vlaanderen.”

“Omdat we veel in innovatie investeren, komen we bovendien in aanmerking voor steunmaatregelen voor Onderzoek & Ontwikkeling. Dit helpt ons om intensief aan O&O te doen en zo octrooien aan te vragen voor gemiddeld 30 nieuwe uitvindingen per jaar.”

IN VLAANDEREN KUNNEN WE INTENSIEF AAN O&O DOEN EN ZO OCTROOIEN AANVRAGEN VOOR GEMIDDELD 30 NIEUWE UITVINDINGEN PER JAAR.

ALEX BONGAERTS

## BEDRIJFSTAK NA BEDRIJFSTAK

Gaandeweg groeide bij Atlas Copco het besef dat Vlaanderen naast kennis nog tal van troeven te bieden heeft. Een strategische ligging in de Europese markt, bijvoorbeeld. “Sinds 1990 bevindt ons globale distributiecentrum zich in Hoeselt”, zegt Alex Bongaerts. “Het omvat 3 van onze 4 segmenten: power-, vacuüm- en industriële technologie. De wereldwijde logistiek voor compressoren en onderdelen, ons vierde segment, gebeurt vanuit Wilrijk.”

Daarnaast ontwikkelde Atlas Copco in de jaren 90 een nieuwe bedrijfstak: de verhuur van generatoren en compressoren. Dit had zo veel succes dat de Zweedse producent besloot om de hoofdzetel voor deze activiteiten dicht bij de andere hoofdkantoren op te zetten – in Vlaanderen dus. Alex Bongaerts: “Dat kan tellen als blijk van vertrouwen in het potentieel van Vlaanderen.”

## SLIMME FABRIEKEN ÉN MENSEN

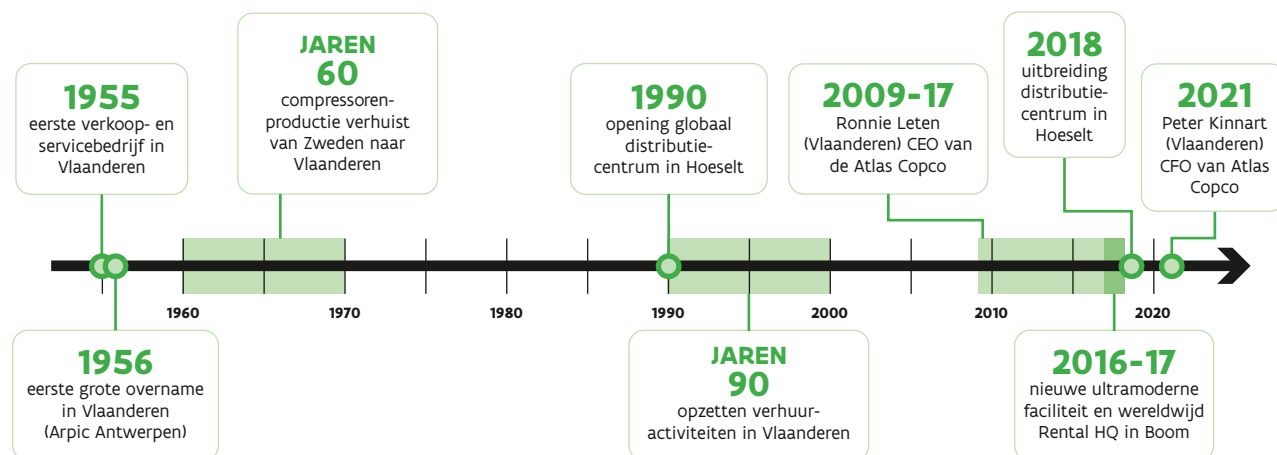
Wat brengt de toekomst nog voor Atlas Copco in Vlaanderen? Heel wat, zo blijkt. “Ons directiecomité heeft een investering goedgekeurd van 15 miljoen euro in onze slimme fabriek in Wilrijk, samen met zo’n 10 miljoen euro om onze medewerkers bij en om te scholen”, vertelt Alex Bongaerts. “Die inspanning kan deels op steun rekenen van de Vlaamse overheid.”

Zulke investeringen zijn niet ongebruikelijk voor Atlas Copco. Alex Bongaerts: “De voorbije vier jaar investeerden we 35 miljoen euro in nieuwe productietechnologieën voor onze Wilrijkse fabriek. Dit bovenop ons budget voor O&O en innovatie, dat in 2019 goed was voor 95 miljoen euro. Die inspanningen beogen we vol te houden!”

WE BEOGEN ONZE INSPANNINGEN IN VLAANDEREN VOL TE HOUDEN!

ALEX BONGAERTS

## ATLAS COPCO EN VLAANDEREN DOOR DE JAREN HEEN





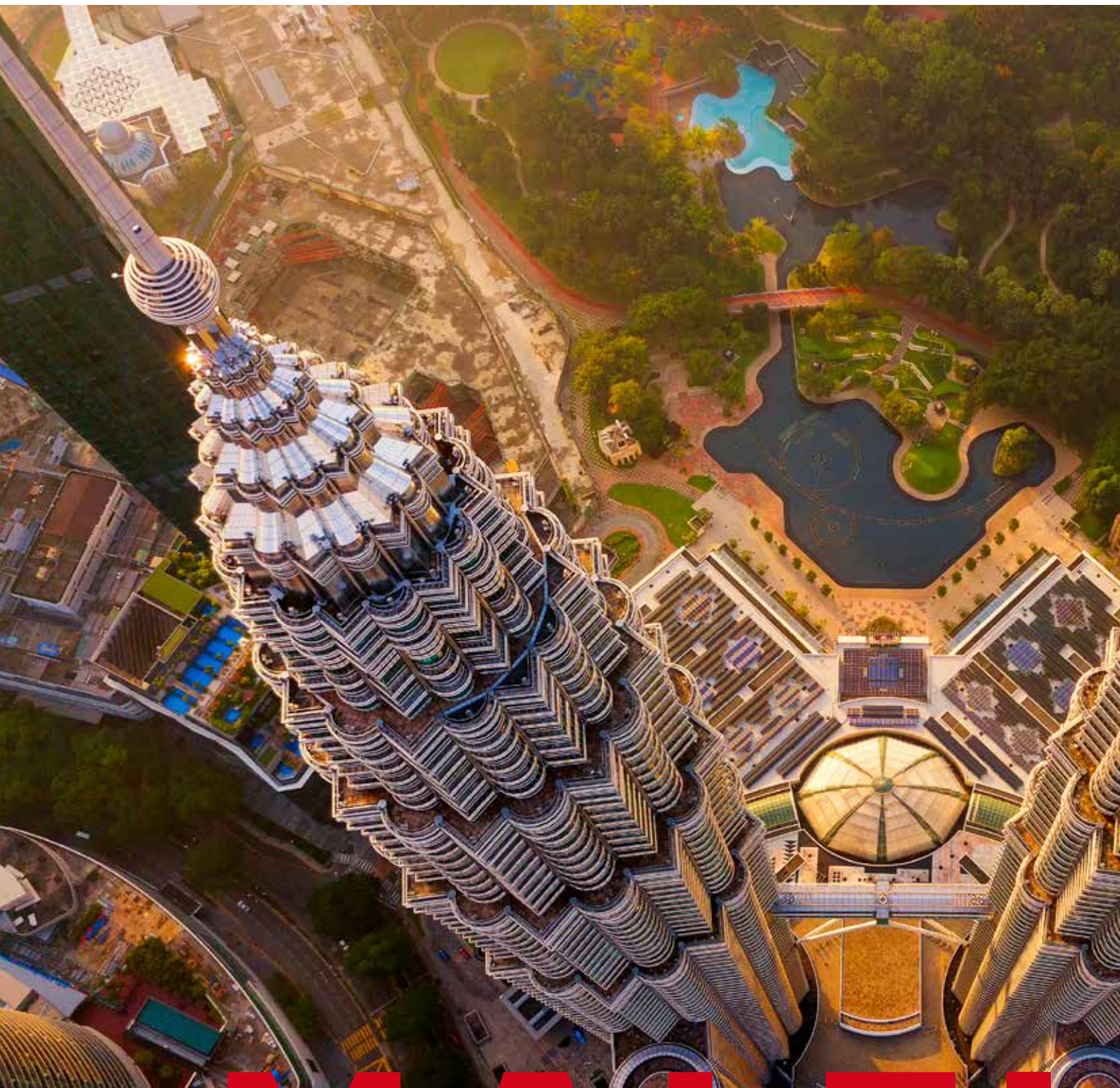








# DOSSIER



# MALEI





Lang niet het grootste land in de regio, maar wel sterk ontwikkeld en met zijn havens dé toegangspoort tot een belangrijk economisch gebied. De gelijkenis tussen ons land en Maleisië is treffend. Kuala Lumpur – de kosmopolitische hoofdstad met zo'n twee miljoen inwoners – is dan ook de perfecte uitvalsbasis voor wie een regionale afdeling wil openen in Zuidoost-Azië. **Thomas Bernthaler**, onze economische adviseur in Maleisië, schetst een duidelijk beeld van de lokale gebruiken en opportuniteiten.

# SIË

## TOEGANGSPOORT TOT ZUIDOOST-AZIË



# GROEIBRILJANT IN HET OOSTEN

## DUIZELINGWEKKENDE ONTWIKKELING

Niet de onafhankelijkheid in 1957 maar de invoering van de 'New Economic Policy' in 1971 betekende de start van de economische groei in Maleisië. De uitbouw van onderwijs- en gezondheidsinstellingen – toegankelijk voor alle lagen van de bevolking – was een belangrijke stap om armoede terug te dringen. In de jaren 80 zette de economische groei van Maleisië zich door dankzij een doorgedreven programma van industrialisatie en liberalisering. Eind jaren 90 groeide de nationale economie jaarlijks met bijna 10%. Sindsdien gaat de Maleisische economie er gestaag op vooruit.

### Hoe is de economische situatie vandaag?

**Thomas Bernthaler:** "Maleisië is op enkele decennia geëvolueerd van een agrarische samenleving naar een grote speler in verschillende kansrijke sectoren. Meer dan 5.000 toonaangevende internationale bedrijven hebben hier intussen een vestiging. Al is de interesse in landbouw weer opgeflakkerd sinds de uitbraak van de coronacrisis. Afhankelijkheid van geïmporteerd voedsel bleek een achilleshiel en daar wil Maleisië iets aan doen. De zoektocht naar nieuwe technologieën om lokale landbouwers efficiënter te helpen werken is volop aan de gang."

### Maar Maleisië is intussen meer dan alleen maar landbouw?

**Thomas Bernthaler:** "Absoluut. De overheid heeft sterk geïnvesteerd in infrastructuur en onderwijs. Het land telt intussen een 500-tal industrieparken die via snelwegen uitstekend verbonden zijn met de zee- en luchthavens. En Kuala Lumpur alleen al telt 17 universiteiten, waar Engels de voertaal is. Maleisië is dan ook de place to be voor wie hoogopgeleide lokale krachten zoekt. Ze hebben misschien niet altijd ervaring in je sector, maar dankzij hun universitaire kennisbasis draaien ze meestal snel mee. Dat is natuurlijk heel belangrijk als je in het buitenland een zaak opricht."

## CENTRALE LIGGING, GOEDE RELATIES

### Wat zijn de andere troeven van Maleisië?

**Thomas Bernthaler:** "De geografische ligging is fantastisch. Het land ligt vrij centraal en heeft meerdere grote havens aan een van de drukste vaarroutes ter wereld: de Straat van Malakka, die de Zuid-Chinese Zee verbindt met de Indische Oceaan. Maleisië is voor Zuidoost-Azië wat Vlaanderen voor Europa is. De overheid heeft bovendien goede diplomatieke relaties en vrijhandelsakkoorden met andere landen in de regio. Iedereen

DE OVERHEID  
HEEFT STERK  
GEÏNVESTEERD IN  
ONDERWIJS. KUALA  
LUMPUR TELT  
17 UNIVERSITEITEN.

spreekt hier bovendien uitstekend Engels, dat helpt ook. Geen betere locatie om je distributie te centraliseren dan in een gebied dat economisch stevig in de lift zit zoals Maleisië."

### Hoe beïnvloedde COVID-19 de economie?

**Thomas Bernthaler:** "De eerste lockdown was heel strikt. Daardoor was het enkele maanden moeilijk om in of uit het land te raken, zowel voor mensen als goederen. Gelukkig konden steeds

meer bedrijven, in bijvoorbeeld de medische sector en de voedingsindustrie, een uitzondering aanvragen om hun activiteiten te hervatten. Maleisië heeft in die periode veel bijgeleerd op logistiek gebied en ook de e-commerce is geboord. Het land zal dus nóg sterker uit de crisis komen."

## SNELLE INTEGRATIE

### Voelde je je als Europeaan snel thuis in Maleisië?

**Thomas Bernthaler:** "Maleisië lijkt misschien een exotische bestemming, maar eigenlijk is het land op veel gebieden even ontwikkeld als de meeste westerse landen. Volgens mij integreer je hier makkelijker dan in bepaalde Europese landen. Iedereen is hier erg vriendelijk, gastvrij en behulpzaam. In Kuala Lumpur vind je ook alles wat je nodig hebt qua voeding en andere levensmiddelen."

### Verloopt die integratie ook zo snel voor een bedrijf?

**Thomas Bernthaler:** "In 2020 stond Maleisië op de 12e plaats in de Wereldbank-lijst van landen waar je het makkelijkst zaken doet. Heel belangrijk is dat het wettelijke kader hier goed in elkaar zit. Of je nu Maleisiër of buitenlander bent, een gerenommeerd of nieuw bedrijf runt ... Iedereen krijgt dezelfde kansen. Volg je de regels en de juiste stappen, dan krijg je over het algemeen snel de nodige licenties om van start te gaan en je bedrijf verder te ontwikkelen. Er zijn andere landen in deze regio waar dat helemaal niet zo is."

## VERTROUWEN IS DE BASIS

### Heb je nog een tip voor wie deals wil sluiten in Maleisië?

**Thomas Bernthaler:** "It's all about relationships. Eén meeting organiseren om op het einde het contract te ondertekenen, is geen optie. Een vertrouwensrelatie opbouwen – met respect voor de lokale cultuur – is cruciaal om een deal te sluiten. Misschien lijken onderhandelingen soms aan te slepen, maar eens je een vertrouwensband hebt met je zakenpartner, zit je gebeiteld voor een lange, vruchtbare samenwerking."

MALEISIË IS VOOR  
ZUIDOOST-AZIË  
WAT VLAANDEREN  
VOOR EUROPA IS.



#### En ook FIT staat paraat?

**Thomas Bernthaler:** "Absoluut. Wij bezorgen je graag een overzicht van mogelijke zakenpartners in je sector en leggen de nodige contacten. Als Vlaamse ondernemer een buitenlandse markt begrijpen, is niet altijd eenvoudig. Gelukkig heeft FIT die kennis in huis. Maak er dus gebruik van."

EENS JE EEN  
VERTROUWENS BAND HEBT,  
ZIT JE GEBEITELD VOOR  
EEN LANGE, VRUCHTBARE  
SAMENWERKING.

## WIST U DAT ...

- MALEISIË HET ENIGE LAND IN AZIË IS WAAR U ALS BUITENLANDER ONROEREND GOED OP EIGEN NAAM KAN BEZITTEN? OOK HET PAPIERWERK IN ORDE KRIJGEN IS VRIJ EENVOUDIG. MALEISIË IS DUS DE GESCHIKTE LOCATIE VOOR WIE ZICH TIJDELIJK OF PERMANENT WIL VESTIGEN IN ZUIDOOST-AZIË.



# 6 KANSRIJKE SECTOREN

MALEISIË HEEFT ZICH DE VOORBIJE JAREN STERK ONTWIKKELD IN EEN AANTAL SPECIFIEKE SECTOREN. WE ZETTEN ER 6 OP EEN RIJ – AL IS DEZE LIJST VERRE VAN EXHAUSTIEF.

## 1. PETROCHEMIE

“U kent ze wel: de indrukwekkende torens – 452 meter hoog! – van de Maleisische oliemaatschappij Petronas. Om maar aan te tonen dat petrochemie echt wel een big thing is in Maleisië. De vlotte toegang tot hoogkwalitatieve grondstoffen is de motor van een sterk ontwikkeld ecosysteem waarin kennis rijkelijk vloeit en uitgewisseld wordt.”

## 2. LOGISTIEK EN TRANSPORT

“Dankzij de centrale ligging en goede transportinfrastructuur is Maleisië de perfecte locatie voor wie een logistieke hub wil uitbouwen in Zuidoost-Azië. In een straal van zes vliegrepen biedt het land toegang tot 30% van het totale mondiale bbp en tot de helft van de wereldbevolking.”

## 3. VOEDING

“Maleisië heeft een levendige eetcultuur. Producten uit Europa en andere hoeken van de wereld vallen hier enorm in de smaak. In 2021 wordt een groei met 10,7% verwacht in de sector. Maleisië profileert zich bovendien als wereldleider in de halalindustrie. Wil u internationaal scoren met gecertificeerde halalproducten, dan is Maleisië de ideale uitvalsbasis.”

## 4. GROENE TECHNOLOGIE

“Duurzame energie is een belangrijke motor voor de verdere ontwikkeling van de Maleisische economie. Om dé GreenTech-hub van Zuidoost-Azië te worden, focust de overheid op 6 pijlers: energieproductie en -voorziening, gebouwen, maakindustrie, mobiliteit, afvalverwerking en watervoorziening. Gebruik de vele incentives die de overheid biedt om de GreenTech-industrie mee te ontwikkelen.”

## 5. ICT

“Veel grote ICT-spelers zijn al tientallen jaren gevestigd in Maleisië en hebben er vaak zelfs hun grootste productievevestigingen. Cloud data, 5G, Internet of Things (IoT), data-analyse en big data, cyberveiligheid, e-commerce, AI ... Maleisië zet sterk in op de technologieën van de toekomst. De hoogopgeleide lokale werkkrachten en de verregaande bescherming van intellectueel eigendom zijn belangrijke troeven.”

## 6. GEZONDHEIDSZORG

“Maleisië biedt gezondheidszorg van wereldklasse aan die bovendien heel toegankelijk en betaalbaar is. Spelers in de farmaceutische nijverheid en aanbieders van medische technologie en diensten worden dan ook met open armen ontvangen. Het groeipotentieel in deze sector is enorm, ook onder impuls van de doorgedreven digitalisering in deze sector. En ook hier zorgt de overheid voor de nodige incentives.”

### OP DE AGENDA: GROEPSZAKENREIS

#### START2EXPORT2 MALEISIË EN SINGAPORE

Maak kennis met Maleisië en Singapore en ontdek de mogelijkheden voor uw bedrijf. FIT en Voka Vlaams-Brabant nemen u mee op een vijfdaagse zakenreis door Kuala Lumpur en Singapore van zondag 26 september tot vrijdag 1 oktober 2021.

Deze groepszakenreis gaat uiteraard enkel door als de COVID-19-situatie dat toelaat.

#### Dit mag u verwachten:

- een intakegesprek en voorbereidende workshop,
- een reis met individueel afsprakenprogramma op maat van uw bedrijf,
- netwerkmomenten met Vlaamse bedrijven en plaatselijke beslissingsnemers,
- een evaluatiemoment (zo'n 3 maanden na de groepszakenreis).

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

## TESTIMONIAL PURO COFFEE **RONNY KIEKENS** Managing Director Maleisië



RONNY KIEKENS VERTOEFTE AL SINDS 1997 IN ZUIDOOST-AZIË. NA 5 JAAR MALEISIË, 5 JAAR INDONESIË EN 6 JAAR SINGAPORE ALS BUSINESS DEVELOPER VOOR EEN TRANSPORTBEDRIJF, GREEP HIJ IN 2013 MET BEIDE HANDEN EEN MOOIE KANS. "OP EEN BEURS KWAM IK IN CONTACT MET MIKO, EEN VLAAMSE WERELDSPELER IN KOFFIE", ZEGT RONNY. "HET BEDRIJF WOU ZIJN FAIRTRADEMERK LANCEREN IN ZUIDOOST-AZIË. IK SPEELDE AL EVEN MET HET IDEE OM TE ONDERNEMEN ÉN HEB EEN GROTE VOORLIEFDE VOOR KOFFIE. EEN JAAR LATER STAMPTE IK DE NIEUWE REGIONALE POOT VAN PURO COFFEE UIT DE GROND."

### **"ALLES BERUST OP PERSOONLIJKE CONTACT EN VERTROUWEN"**

#### **WAAROM KOOS JE MALEISIË ALS UITVALSBASIS?**

**Ronny Kiekens:** "Maleisië heeft een aantal belangrijke troeven ten opzichte van de andere landen in de regio. De ontwikkelde infrastructuur en bereikbaarheid via de havens, bijvoorbeeld. Het onderwijs is bovendien van internationaal niveau en met Engels kan je hier overal uit de slag trekken. En natuurlijk is ook de groeiende economie en welvaart een groot pluspunt."

#### **WAT IS DE GROOTSTE UITDAGING AAN ZAKENDOEN IN MALEISIË?**

**Ronny Kiekens:** "Klanten zijn hier vaak toch wat minder welvarend dan in Europa. Daarom moet je soms iets langere betalingstermijnen accepteren dan je in België gewoon bent. Alles berust hier bovendien op persoonlijk contact en vertrouwen. Betalingsgaranties krijgen is daarom niet zo simpel. Neem dus je tijd om de markt en je klanten te leren kennen. Met vragen kan je altijd bij FIT terecht."

#### **HEB JE NOG TIPS VOOR VLAAMSE ONDERNEMERS IN MALEISIË?**

**Ronny Kiekens:** "Zeker voor starters is een kantoor aan de rand van Kuala Lumpur een stuk interessanter dan in het centrum. Je vindt er grotere ruimtes voor een maandelijkse huurprijs die zo'n 500 euro lager ligt. Met het openbaar vervoer sta je snel in het centrum van de stad. Een auto heb je bijgevolg niet nodig. Nog een tip: service is hier extreem

belangrijk. Het beste product of de laagste prijs is geen garantie op succes. Leer enkele woordjes Maleisisch om het ijs te breken en het vertrouwen van je klant te winnen."

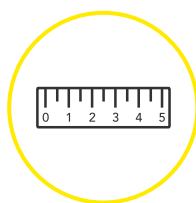
#### **TEN SLOTTE: IS KUALA LUMPUR EEN AANGENAME PLEK OM TE LEVEN?**

**Ronny Kiekens:** "De levenskwaliteit is hier vrij hoog. Zo is er een groot aanbod aan perfect uitgeruste ziekenhuizen. De winkels zijn 7 dagen op 7 open, en dat tot 10 uur 's avonds. Mijn kinderen, een tweeling van 14 jaar, gaan naar een uitstekende internationale school. En natuurlijk is ook het weer hier fantastisch, al kan de vochtigheid verraderlijk zijn."

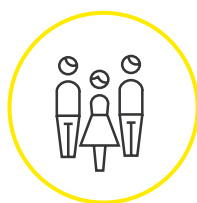
SERVICE IS EXTREEM  
BELANGRIJK. HET BESTE  
PRODUCT OF DE  
LAAGSTE PRIJS IS GEEN  
GARANTIE OP SUCCES.

# FACTSHEET MALEISIË

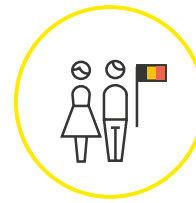
FLANDERSTRADE.BE



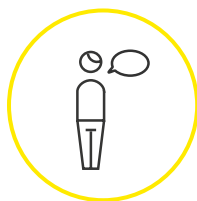
**Oppervlakte**  
329.750 km<sup>2</sup>



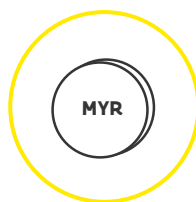
**Aantal inwoners**  
32 miljoen (2019)



**Aantal Belgen ingeschreven in Kuala Lumpur** 449



**Officiële taal**  
Maleis

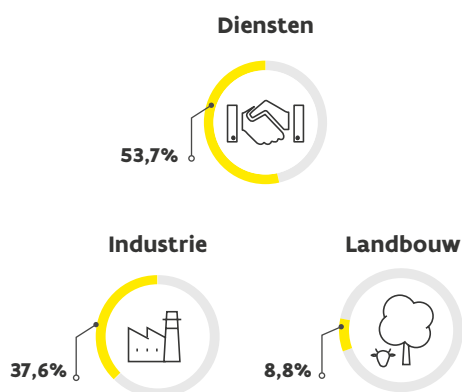


**Munteenheid**  
Maleisische ringgit (MYR)  
(1 euro = 4,91 MYR (07/04/2021))

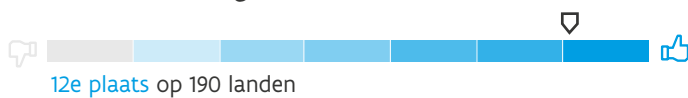


**Maleisië ligt in het centrum van de ASEAN-regio, een handelsblok dat in 2022 met 6,1% zou groeien volgens het IMF**

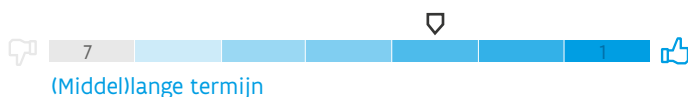
## Aandeel economische sectoren in bbp



## Ease of doing business index



## Politiek risico



## Commercieel risico (van C tot A)



## Top 5 Vlaamse exportproducten naar Maleisië € 600 miljoen (2020)

- 16,9% Farmaceutica
- 13,1% Elektrische machines, apparaten, uitrustingsstukken en onderdelen
- 12,7% Kernreactoren, stoomketels, machines, toestellen en mechanische werktuigen
- 8,2% Kunststof en werken van kunststof
- 6,4% Organische chemische producten

## Top 5 Vlaamse importproducten uit Maleisië € 1,1 miljard (2020)

- 29,9% Optische instrumenten, apparaten en toestellen
- 17,4% Elektrische machines, apparaten, uitrustingsstukken en onderdelen
- 9,2% Rubber en werken daarvan
- 8,3% Minerale brandstoffen, aardolie, bitumineuze stoffen, minerale was
- 5,1% Kernreactoren, stoomketels, machines, toestellen en mechanische werktuigen



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

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

## **DE MODESECTOR IN DUITSLAND**

De coronacrisis met bijbehorende lockdowns en verplichte winkelsluitingen heeft ook gevolgen gehad voor de Duitse modehandel. Voor 2020 wordt een omzetcijfer van 62,3 miljard euro verwacht, in 2019 was dat nog 64,6 miljard euro. Deze studie van FIT-Keulen belicht de modesector in zijn geheel: eerst wordt de marktomvang geschetst aan de hand van cijfers. Nadien ontdekt u de huidige trends binnen de modehandel. Vervolgens komen de verschillende distributiekanaalen binnen de modesector aan bod. In hoofdstuk 4 komt u meer te weten over de belangrijkste sectorverenigingen en ten slotte krijgt u in hoofdstuk 5 en 6 een overzicht van de vaktijdschriften en vakbeurzen.

## **ARTIFICIËLE INTELLIGENTIE IN DUITSLAND**

Deze studie neemt u mee op een ontdekkingsstocht van de ontwikkelingen rondom AI in Duitsland. Daarbij wordt dieper ingegaan op de toepassingsgebieden, de uitdagingen en de opportuniteiten, de verschillende technologieprogramma's en de Duitse strategie. Als afsluiter krijgt u een overzicht van interessante websites, gegevens van sectororganisaties, clusters en onderzoeksinstituten, alsook informatie over vakbeurzen in dit domein.

## **DIERENVOEDING EN VETERINAIRE PRODUCTEN VOOR DE VLEESINDUSTRIE IN BRAZILIË**

Brazilië behoort tot 's werelds grootste vleesproducenten. De vleesindustrie boert er goed, ondanks de coronacrisis, en de voorspellingen blijven veelbelovend. Daar liggen bijgevolg mooie kansen voor buitenlandse toeleveranciers van diervoeding en veterinaire producten. Dit rapport licht de drie belangrijkste segmenten binnen de Braziliaanse vleesindustrie toe: kippen-, varkens- en rundvlees. Daarnaast worden de lokale productie en import van diervoeding en veterinaire producten besproken. Ook wordt stilgestaan bij de verplichte registratie van dit soort producten bij import in Brazilië en bij de speciale douaneregeling "drawback". Daarbij betaalt u geen of verlaagde taksen bij de import van grondstoffen bestemd voor de productie van exportproducten. De studie sluit af met een overzicht van relevante organisaties en events in de sector en met een praktijkgetuigenis.

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



# CRISISJAAR MINDER DRASTISCH DAN GEVREESD: VLAAMSE EXPORT DAALT MET 8,1%

DAT 2020 GEEN MAKKELIJK EXPORTJAAR ZOU WORDEN, KON IEDEREEN VOORSPELLEN. DOOR DE PANDEMIE EN BIJBEHORENDE RESTRICTIES DRAAIDE DE WERELDHANDEL OP EEN LAGER PITJE EN DAT VERTAALT ZICH IN DE EXPORTCIJFERS. MET EEN TOTALE VLAAMSE GOEDERENUITVOER VAN 298 MILJARD EURO IN 2020, NOTEREN WE EEN DALING VAN -8,1% IN VERGELIJKING MET 2019. "MAAR ONZE EXPORTCIJFERS WEERSPIEGELEN WEL DE KRACHT VAN HET INNOVATIEVE ONDERNEMERSCHAP", ALDUS VLAAMS MINISTER-PRESIDENT JAN JAMBON. "EN DAAR MOGEN WE TROTS OP ZIJN."

## BREXIT-STOCKS REDDEN LAATSTE MAANDEN VAN 2020

In maart 2020 sloeg COVID-19 wereldwijd genadeloos toe. De cijfers van het 2e en 3e kwartaal namen bijgevolg een stevige duik, om in het **4e kwartaal** weer op te veren. Met een bedrag van **79,4 miljard euro** viel de uitvoer toen amper 0,4% lager uit dan in het laatste kwartaal van 2019. De nakende Brexit heeft hierbij een handje geholpen. Door de vrees voor een harde Brexit zonder akkoord en mét importtarieven, steeg de export naar het VK met **+30,2%** in november en **+42,6%** in december 2020.

## INNOVATIE EN HIGHTECH GROTE WINNAARS

Hoewel tal van sectoren moesten inboeten op export, hebben Vlaamse bedrijven – vooral **innovatieve en hightech** – ook kansen benut door de meervraag naar dergelijke producten. "Hierdoor komen exporteurs sterker en vaak versneld gedigitaliseerd uit de crisis," aldus Claire Tillekaerts, gedelegeerd bestuurder van FIT. "Om ook startende exporteurs het vertrouwen te geven om hun kans te wagen in deze moeilijke omstandigheden, ondersteunt FIT hen financieel via het **Starterspakket Internationalisering**."

## EU BLIJFT BELANGRIJKSTE HANDELSPARTNER

Bijna 2/3 van de Vlaamse export verloopt nog altijd binnen de Eurozone. Ondanks de daling van de intracommunautaire export, blijft de **EU-27** onze belangrijkste exportmarkt met een aandeel van **63%** in de Vlaamse uitvoer. Ook de export naar de **VS** boekte successen. De Vlaamse jaaruitvoer naar de andere kant van de Atlantische Oceaan steeg namelijk met zo'n **9,5% in vergelijking met het jaar voordien**.

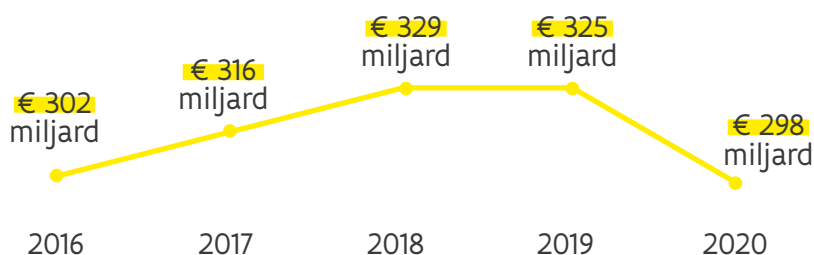
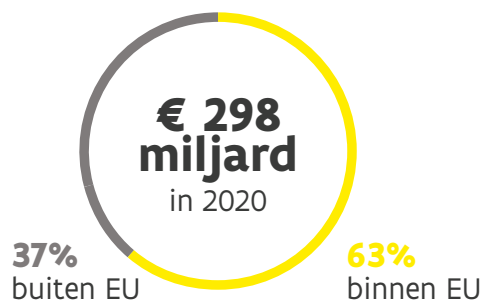
## MEER WETEN OVER DE VLAAMSE EXPORTCIJFERS 2020?

Neem contact op met Christophe Verhaeghe  
via [christophe.verhaeghe@fitagency.be](mailto:christophe.verhaeghe@fitagency.be).  
Hij helpt u graag verder.

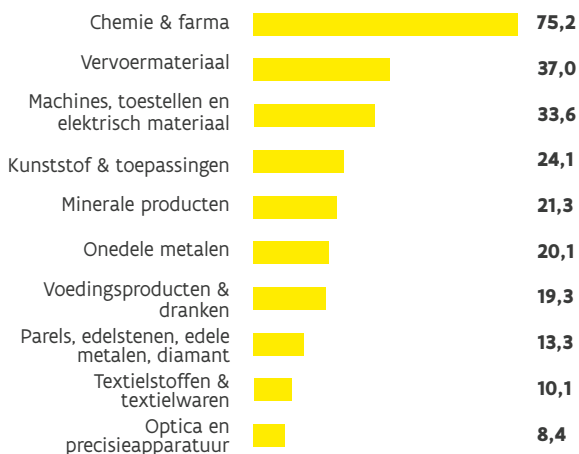
# VLAAMSE EXPORTCIJFERS 2020



Vlaamse bedrijven exporteerden voor 298 miljard euro in 2020. Dat is 8,1% minder dan het jaar ervoor.



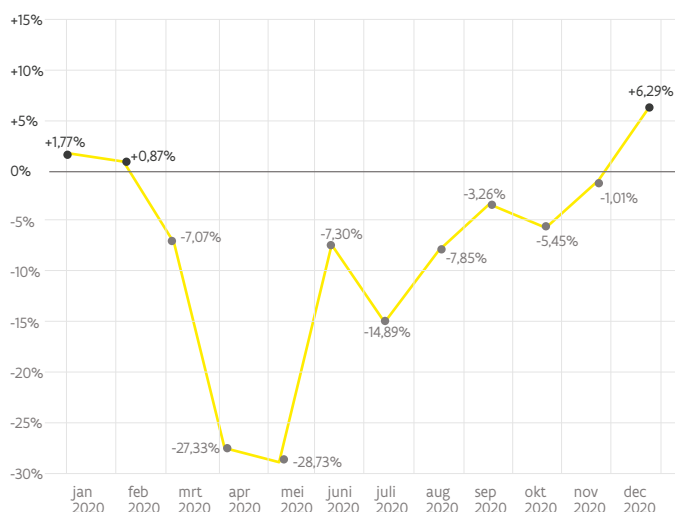
## TOP 10 EXPORTSECTOREN in miljard euro



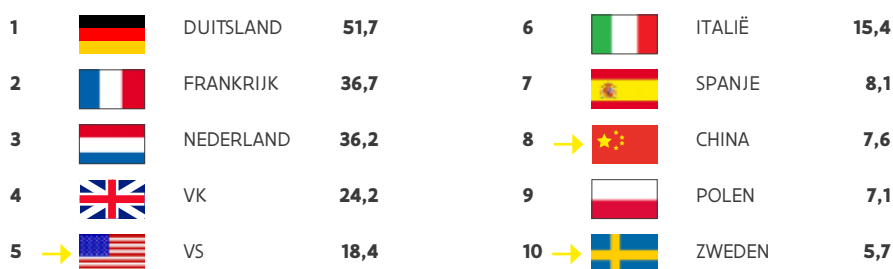
88% VAN DE VLAAMSE EXPORT

## MAANDVERLOOP VLAAMSE EXPORT

Evolutie ten opzichte van dezelfde maand in 2019.



## TOP 10 EXPORTBESTEMMINGEN in miljard euro



70,8% VAN DE VLAAMSE EXPORT

→ Stijgers in uitvoerwaarde in vergelijking met 2019

FLANDERS  
INVESTMENT  
& TRADE

FLANDERSTRADE.BE



# **FIT**

**20E EDITIE LEEUW VAN DE EXPORT**

**DIEN UW WEDSTRIJD-  
DOSSIER IN  
VOOR 31 MEI**

**EN WORD ONZE JUBILEUMLEEUW**



DIT JAAR ROLLEN WE VOOR DE 20E KEER DE RODE LOPER UIT VOOR TWEE EXPORTLEEUWEN. MAAR NET IN DIT JUBILEUMJAAR BLIKKEN WE MET GEMENGDE GEVOELEN OP EEN EXPORTJAAR TERUG. WANT DE WERELDWIJDE GEZONDHEIDSCRISIS DEELDE – EN DEELT – HARDE KLAPPEN UIT. TEGELIJK ZAGEN WE OOK ORIGINELE INITIATIEVEN ONTSTAAN, NIEUWE KANSEN OPDUIKEN EN EXPORTRESULTATEN DE HOOGTE INGAAN. HERKENBAAR? WAAG DAN UW KANS EN DIEN UW WEDSTRIJDDOSSIER IN. MAAR WACHT NIET TE LANG, WANT OP 31 MEI SLUITEN WE ONHERROEPELIJK AF.

## ZO NEEMT U DEEL

- Dien uw wedstrijdossier in via [www.leeuwvandeexport.be](http://www.leeuwvandeexport.be). Dat kan nog tot maandag **31 mei**.
- 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.
- **Eind juni** bieden we u tijdens een workshop volop inspiratie en tips om uw wedstrijdossier verder te verfijnen en versterken.
- In een korte promovideo presenteert u uw bedrijf en exportresultaten. De opnames gebeuren in **juli of augustus**, afhankelijk van uw zomerplanning.
- Tot vrijdag **27 augustus** heeft u de tijd om uw dossier en presentatie te finaliseren.
- De uitgebreide eindjury luistert op donderdag **9 september** naar uw presentatie en kiest een winnaar in elke categorie.
- U ontvangt de prestigieuze prijs uit handen van de Vlaamse minister-president op **15 september** 2021. Dit jaar vindt de awardceremonie plaats in Brussel.

## WORDT U ONZE JUBILEUMLEEUW?

We hopen het van harte! Zet alvast de eerste stap en vul het wedstrijdformulier in op [www.leeuwvandeexport.be](http://www.leeuwvandeexport.be). Een ding is zeker: de Leeuw van de Export 2021 zal verdiend zijn, misschien wel meer dan ooit.

# 5 TIPS VOOR EEN STERK WEDSTRIJDDOSSIER

## 1. VERMIJD BEDRIJFSJARGON

Voor u kennen uw producten en oplossingen natuurlijk geen geheimen. Maar voor de lezer van uw wedstrijdformulier is dat natuurlijk niet zo. Trap dus niet in de valkuil van al te veel bedrijfstechnisch jargon. Een kritische nalezer die zelf minder vertrouwd is met uw producten en processen, doet wonderen.

## 2. BENADRUK VOLDOENDE UW VLAAMSE VERANKERING

Al bent u als doorgewinterde exporteur uitgezwermd over de hele wereld, voor de Leeuw van de Export is het cruciaal dat u ook uw meerwaarde voor Vlaanderen aantoonst: lokale tewerkstelling, leveranciers uit de regio, partnerships met kennisinstellingen, uitbreidingsplanning qua infrastructuur enzovoort.

## 3. VOORZIE VOLDOENDE TIJD OM UW DOSSIER TE STOFFEREN

Een goed onderbouwd dossier komt altijd bovendrijven. Voorzie dus de nodige tijd in de agenda's van de betrokken medewerkers voor hun bijdrage (bv. exportbeleid, innovatie, mvo, hr) aan het wedstrijdformulier.

## 4. LICHT EEN TIP VAN DE SLUIER OP

Blik niet alleen terug op uw geslaagde exportparcours, maar geef ook al aan wat uw internationale ambities en doelstellingen zijn. En vooral: hoe u die zal realiseren.

## 5. VERKOOP UW EXPORTVERHAAL AAN DE JURY

Waarom verdient ú het om deze prestigieuze exportaward mee naar huis te nemen? Dat is de hamvraag van het wedstrijdformulier. Goochel niet alleen met straffe cijfers, maar zet uw unieke troeven nog eens in de verf. Laat de jury doorheen het dossier vooral voelen hoe gepassioneerd u bent.



# FIT

## KENT U DEZE SUBSIDIES AL?

IN DEZE CRISISTIJDEN KUNNEN VEEL VLAAMSE EXPORTEURS WEL EEN DUWTJE IN DE RUG GEBRUIKEN. DAAROM ZETTEN WE HIER ALLE SUBSIDIEMOGELIJKHEDEN OP EEN RIJ. LET WEL, SOMMIGE SUBSIDIES WORDEN SLECHTS BEPAALDE PERIODES OPENGEZET.

### BIJZONDERE EXPORTSTEUN BREXIT

Met deze overheidssubsidie krijgt u als ervaren Vlaamse exporteur extra ademruimte om uw internationale aanwezigheid te versterken en/of nieuwe exportmarkten aan te boren. Op voorwaarde dat uw bedrijf een bestaande handelsrelatie met de Britse markt kan aantonen of dat u de directe of indirecte negatieve impact van de Brexit op uw exportbusiness kan bewijzen.

#### WIE KOMT IN AANMERKING?

- **U bent een ervaren exporteur:** u heeft minstens 5 voltijd-equivalenten op de loonlijst, een exportaandeel van 20% of meer en een positief eigen vermogen.
- **U heeft een bestaande handelsrelatie met de Britse markt of kan de gevolgen van de Brexit aantonen:** daalde uw export naar het VK, al dan niet via verdelers, agenten of andere partners? Moet u bijkomende kosten maken door het vertrek van het VK uit de EU? Wil u diversifiëren door andere landen te verkennen? Of gaat u net in het VK een tandje bijsteken omdat u er nieuwe opportuniteiten spot? Het zijn stuk voor stuk redenen om een subsidieaanvraag in te dienen.

- **Op [www.flanderstrade.be/export/subsidie/bijzondere-exportsteun](http://www.flanderstrade.be/export/subsidie/bijzondere-exportsteun) lees u meer over de voorwaarden.**

#### Hoeveel bedraagt deze subsidie?

FIT keert een eenmalige forfaitaire subsidie uit van 10.000 euro. Dat budget kan gebruikt worden voor Brexit-gerelateerde kosten als een douanevertegenwoordiger, advies van een externe consultant, een Brits btw- en/of EORI-nummer, zakenreizen, deelname aan beurzen, verzenden van stalen enzovoort.

#### HOE DIENT U UW AANVRAAG IN?

U dient uw aanvraag online in via MijnFIT. Let wel: dit kan enkel tijdens de vooropgestelde indieningsperiode. In een eerste fase – vanaf 8 februari tot eind maart 2021 – kenden we bijna 150 subsidiepakketten van 10.000 euro toe. **In juni en september openen we opnieuw een call voor de Bijzondere Exportsteun Brexit.** Houd hiervoor onze communicatiekanalen in de gaten.



### STARTERSPAKKET INTERNATIONALISERING

Wil u met uw innovatieve producten of diensten uw kansen verzilveren in het buitenland en ontving u nog nooit eerder een FIT-subsidie? Om u extra vertrouwen te geven in deze onzekere tijden, herlanceren we het Starterspakket Internationalisering voor beginnende exporteurs.

#### WIE KOMT IN AANMERKING?

Met deze subsidie mikken we 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.

- **Op [www.flanderstrade.be/export/subsidie/starterspakket-internationalisering](http://www.flanderstrade.be/export/subsidie/starterspakket-internationalisering) leest u meer over de voorwaarden.**

#### Hoeveel bedraagt deze subsidie?

Het Starterspakket Internationalisering is een eenmalige forfaitaire subsidie van 7.000 euro, breed aan te wenden voor internationalisering. Let wel: u mag voor dezelfde kosten geen andere financiële tegemoetkoming ontvangen van een internationale, federale, gewestelijke, regionale of lokale overheid.

#### HOE DIENT U UW AANVRAAG IN?

Dat doet u online via MijnFit. Let wel: dit kan enkel tijdens de vooropgestelde indieningsperiode. In de voorjaarsoproep van 2021, die net afgesloten werd, dienden 195 startende exporteurs hun kandidatuur in. De 150 meest batig gerangschikte kandidaten ontvingen een subsidiepakket van 7000 euro, breed in te zetten voor internationalisering. **In september openen we een volgende call voor de Starterspakketten Internationalisering.** Houd dus zeker onze communicatiekanalen in de gaten.

## VLAAMSE SUBSIDIES VOOR KENNISUITBREIDING

### DE KMO-PORTEFEUILLE

Met de kmo-portefeuille koopt u kennis in bij geregistreerde externe opleidingsverstrekkers of adviesverleners. U kan bijvoorbeeld advies inwinnen om een nieuwe afzetmarkt te verkennen of een opleiding te volgen rond douaneformaliteiten. De aanvraag voor de kmo-portefeuille verloopt online en is volledig geautomatiseerd. **Als kleine onderneming ontvangt u tot 10.000 euro, voor middelgrote ondernemingen loopt het bedrag zelfs op tot 15.000 euro.**

> Meer details leest u op <https://www.vlaio.be/nl/subsidies-financiering/kmo-portefeuille>.

### DE KMO-GROEISUBSIDIE

Deze subsidie richt zich tot bedrijven die zich willen heroriënteren en nieuwe markten willen aanboren. De focus ligt op strategisch advies. Dat kan via een externe adviseur, maar de groeisubsidie mag ook gebruikt worden om een nieuwe medewerker aan te werven die een strategische impact heeft op uw bedrijf.

**De subsidie bedraagt op jaarbasis maximaal 25.000 euro voor advies en 25.000 euro voor de aanwerving van een strategische medewerker.** Omdat het totaalbedrag kan oplopen tot 50.000 euro per jaar, verloopt het toekenningsproces niet online. Om in aanmerking te komen, moet u in samenspraak met een adviseur van VLAIO een dossier voorbereiden en verdedigen.

> Meer info vindt u op <https://www.vlaio.be/nl/subsidies-financiering/kmo-groeisubsidie>.

Dien uw subsidieaanvraag tijdig in: ten laatste 14 kalenderdagen na de start van de dienstverlening.

VOOR ALLE VERMELDE  
SUBSIDIES HANTEERT  
VLAANDEREN DE EUROPESE  
DEFINITIE VAN EEN KMO. DAT  
WIL ZEGGEN: EEN ZELFSTANDIG  
BEDRIJF MET MINDER DAN  
250 WERKNEMERS ÉN MET  
JAAROMZET VAN MAXIMUM  
50 MILJOEN EURO ÓF EEN  
BALANSTOTAAL VAN MAXIMUM  
43 MILJOEN EURO.

## MEER WETEN?

Details over de FIT-subsidies leest u op [www.flanderstrade.be/export/subsidies](http://www.flanderstrade.be/export/subsidies).

## VLAAMSE SUBSIDIES VOOR HET ONTWIKKELEN VAN INTERNATIONALE BEDRIJFSACTIVITEITEN

### PROSPECTIEREIZEN BUITEN DE EU

Tijdens een prospectiereis bezoekt en ontwikkelt u persoonlijk nieuwe afzetmarkten. Vlaanderen steunt u door tussen te komen in de reis- en verblijfskosten. Dat doen we met een forfaitaire subsidie afhankelijk van uw bestemming. **Ook het VK komt als nieuwe niet-EU-markt in aanmerking.**

### ONTWIKKELING VAN DIGITALE BEDRIJFSCOMMUNICATIE

Deze subsidie richt zich op bedrijven die hun digitale kanalen en productinformatie willen optimaliseren voor internationalisering. (bv. creatie en vertaling van een website of webshop, SEO-optimalisatie, ontwikkeling van een bedrijfsvideo). **De subsidie bedraagt 2.250 euro voor starters en 1.500 euro voor mature organisaties. In de loop van mei 2021 worden deze forfaitaire steunbedragen verhoogd.**

### DEELNAME AAN BUITENLANDSE BEURZEN OF NICHE-EVENEMENTEN

Voor elke beurs in de Duitse Messenplanner – beschouwd als beurzen met internationale uitstraling – kan u een subsidie aanvragen. **De subsidie voor beurzen bedraagt maximum 7.500 euro voor startende exporteurs en 5.000 euro voor mature.** Het aantal dossiers bij FIT wordt hiervoor als criterium genomen.

Gespecialiseerde conferenties in bijvoorbeeld IT, farma of biotech, seminars of workshops vallen dan weer onder de noemer 'niche-evenement'. Om in aanmerking te komen voor deze subsidie, moet uw organisatie zichtbaar zijn op de beurs of het evenement, bijvoorbeeld met een beursstand of door spreektijd in te kopen. **Voor niche-evenementen reiken we een subsidie uit van 3.750 euro voor starters en 2.500 euro voor mature organisaties.**

### INTERNATIONAAL MAATWERK

Valt uw project onder geen enkel klassiek subsidietype, dan komt u in aanmerking voor maatwerk. Bij voorkeur stromen deze subsidies naar projecten in groei landen en opkomende economieën. Maar met een goede onderbouwing lukt dat ook voor Brexit-gerelateerde projecten. Denk hierbij aan creatieve, goed beargumenteerde piloot- of demoprojecten. **Bij internationaal maatwerk spreken we over maximum 18.750 euro voor startende exporteurs, en 12.500 euro voor mature.** Het aantal dossiers bij FIT wordt hiervoor als criterium genomen.

Dien uw subsidieaanvraag tijdig in!

Voor de subsidies voor de ontwikkeling van bedrijfsactiviteiten is dat vóór u effectief met het project van start gaat. Bij de andere maatregelen (bv. beurzen, internationale website): minstens 7 dagen vóór de start van het project.



Op 18 maart 2021 nam de Brugse start-up **FAIRTUAL TECHNOLOGIES** de felbegeerde VivaTech-award mee naar huis. Met deze prijzen plaatst het Franse VivaTechnology innovaties en digitalisering in de kijker. Dat de Vlaamse organisator van virtuele events goud won in de gelijknamige categorie, daar heeft onze eigenste Exportbeurs ook een stukje in geholpen.

“Uiteraard hebben we ook de Exportbeurs mee opgenomen in ons wedstrijdossier”, vertelt **Diego Dupont**, CEO van Fairtual Technologies. “Ook al bestaan we nog maar sinds januari 2020, we hebben in ons prille bestaan wel al dossiers opgebouwd die indruk maken, in binnen- en buitenland, waaronder deze vakbeurs van Flanders Investment & Trade (FIT). Onze unieke combi van sterke visuele 3D-omgevingen en hoogkwalitatieve functionaliteiten – altijd in lijn met de wensen en noden van de klant – kon de jury overtuigen.”

### SCOREN MET RESULTATEN

Diego Dupont: “Vooraleer we met Fairtual Technologies zijn gestart, hadden we wel al een maandenlange voorbereiding achter de rug. Zo wisten we wat we in onze mars hadden. En dan sloeg corona toe ... De volgende virtuele jobbeurs die we organiseerden, werd druk bijgewoond. Een van die standhouders nam ons in de arm om zijn trade show virtueel te organiseren. Terwijl ons budget aanzienlijk lager lag dan wat zo’n live-event doorgaans kost, scoorde de virtuele versie min-

stens de helft hoger op enkele belangrijke salesdoelstellingen zoals aantal bezoekers en verkochte colli’s. Met dat soort resultaten maak je al snel naam en krijg je meer kansen.”

### RESULTATEN KWEKEN VERTROUWEN

Diego Dupont: “Omdat nog maar weinig bedrijven zo’n grootschalig virtueel event als de Exportbeurs kunnen organiseren, klopte The Media House – eventpartner van FIT voor deze beurs – bij ons aan. Die samenwerking verliep uitstekend: The Media House zorgde er onder meer voor dat de juiste vragen bij de juiste partijen terecht kwamen. En dat was nodig, want de krappe timing en complexe functionaliteiten – internationale meetingplanner met bijbehorende tijdzones – waren behoorlijk uitdagend.”

Maar opnieuw met uitstekende resultaten. “Al tijdens de Exportbeurs kregen we een pak lovende reacties”, weet **Bart Matheï**, marketing manager bij FIT en een van de drijvende organisatorische krachten achter de Exportbeurs. “Dat bevestigde ook de bevraging achteraf waaraan 228 bezoekers deelnamen. De verschillende zones op de beursvloer en de seminars kregen de hoogste onderscheiding. Uiteraard waren er ook werkpunten, zoals betere netwerk mogelijkheden. Die nemen we bij een volgend event zeker mee. Maar algemeen kreeg onze eerste virtuele Exportbeurs een score van **8,4/10**, daar zijn we bijzonder tevreden mee.”

Ook **VERHAERT MASTERS IN INNOVATION** zet zijn eerste stappen in de ruimtevaartindustrie. Het ingenieursbureau uit Kruikeke won samen met SpaceTec Partners een miljoenencontract om start-ups te ondersteunen bij hun onderzoek en innovatie met ruimtevaarttechnologie. De potentiële waarde van het contract bedraagt 3,6 miljoen euro en is een eerste stap binnen het Competitive Space Startups for Innovation (CASSINI)-initiatief van de Europese Commissie. De komende drie jaar organiseren Verhaert en SpaceTec Partners een reeks hackathons, voortbouwend op vergelijkbare innovatieprogramma's voor de ruimtevaartsector van beide bedrijven, zoals Copernicus Accelerator en Point.IoT.

////STOP////

De wereldberoemde zeevruchten van Guylian zijn goed op weg om de Chinese markt te veroveren, dankzij **HORSTEN INTERNATIONAL**. De Turnhoutse China-consultant opende begin dit jaar een flagship store voor Belgische voedings- en drinkwaren op Tmall Global, een e-commerce platform van de Alibaba Group. Via dit platform kunnen Chinese consumenten rechtstreeks Belgische specialiteiten kopen via het internet. Ook producten van chocolaterie Ickx, zuivelbedrijf Inex en de chocoladetruffels van Lemaître staan er in de online etalage. Horsten International is ook de oprichter van MyChinaWeb, het eerste online marketingbureau voor China in België dat klanten begeleidt sinds 2016.

////STOP////

Onder het motto 'het moet niet altijd chocolade of bier zijn', zet **BROUWERIJ & DISTILLEERDERIJ WILDEREN** Vlaanderen op de internationale kaart met zijn prijswinnende gins. De Limburgse stokers gingen met drie medailles aan de haal op de World Gin Awards. Voor het tweede jaar op rij wint de Wilderen Double You Gin het goud in de categorie World's Best Classic Gin. In dezelfde categorie ging het brons naar de Ocus Gin, een samenwerking met de Brusselse top-DJ Lost Frequencies. De Double You Vintage Vanilla werd bekroond met brons in de categorie World's Best Compound Gin.

////STOP////

Nog op de World Gin Awards: de Brugse hobbybrouwers Hendrik Baeke, Joachim Augustyn en Baptiste Van Outryve, kortweg de **BRUGES GIN SOCIETY**, kapen de hoofdprijs weg. Hun Gold Swan, een brouwsel dat pas in 2017 werd gelanceerd, behoort nu al tot de beste ter wereld. Uit een blinde proeverij van maar liefst 800 gins viel de Brugse variant het meeste in de smaak. Hiermee laten de Bruggelingen zelfs grote gerenommeerde namen achter zich. Hun Black Swan werd dan weer uitgeroepen als beste

eigentijdse gin van België. Toch is het drietal niet meteen van plan de productie van zo'n 300 flessen per jaar fors op te drijven. De gin wordt gerijpt in bewerkte eikenhouten vaten, een langzaam proces waaraan de drank zijn unieke smaak dankt.

////STOP////

Toegegeven, we waren niet zo'n fan van 'bubbels' het voorbije coronajaar. Maar voor de LUX Sparkling Brut van **JESS VAN WEERT** maken we graag een uitzondering. Twee jaar geleden won de gewezen chef-kok al goud met zijn LUX Brut in Singapore. Nu kaapt hij de hoogste onderscheiding weg op de China Wine & Spirits Awards, de grootste en meest prestigieuze wijnproeverij van het land. De meest exclusieve wijnen en spirits uit meer dan 50 landen worden er blind geproefd en bekroond. Boven op de zilveren medaille voor de LUX Rosa op de Sakura Awards in Japan, is dit de tweede bubbel met een oosterse bekroning voor Van Weert.

////STOP////

Internetreus Google bekroont **APPYTHINGS**, het softwarebedrijf uit Kontich met twee Google Cloud Partner of the Year Awards. Het groeiende bedrijf is gespecialiseerd in de ontwikkeling van api's en begeleidt klanten, zoals Atlas Copco, Eneco, PostNL en BNP Paribas Fortis bij hun digitale transformatie. AppyThings heeft ook regionale kantoren in Nederland, Luxemburg, Duitsland, het VK en Zuid-Afrika.

////STOP////

## 1e

Een primeur voor weefgetouwenfabrikant **PICANOL**: het Ieperse bedrijf werkte mee aan een prestigieus ruimteproject van NASA. Het valscherf van de Perseverance Rover, de Marsverkenner die in februari 2021 veilig op de rode planeet landde, was van West-Vlaamse makelij. Picanol leverde het weefgetouw voor de hittebestendige parachute, die het supersonische toestel moest afremmen voor een zachte landing. Het Britse Heathcoat Fabrics Limited maakte het ontwerp en klopte bij Picanol aan voor de uitvoering. Een kolfje naar hun hand. Met onder andere de OptiMax-i beschikt het West-Vlaamse bedrijf over de meest geavanceerde machines ter wereld voor zulke technische opdrachten.



ENTERPRISE EUROPE NETWORK

# HET BREXIT-HELPDESKTEAM BESTRIJD BREXIT-GROEIPIJNEN



VIER MAANDEN NA HET FEL BEDISCUSSIEERDE HANDELSAKKOORD TUSSEN DE EU EN HET VK DRAAIT HET BREXIT-HELPDESKTEAM NOG ALTIJD OP VOLLE TOEREN. VIA DIT KANAAL ONDERSTEUNEN FIT EN VLAIO VLAAMSE ONDERNEMERS MET VRAGEN OVER DE IMPACT VAN DE BREXIT. EN DAT IS NODIG VOLGENS ONZE BREXIT-COÖRDINATOR ILKE BLIKI, WANT DE MIST IS NOG LANG NIET OPGETROKKEN.

## MEEST GESTELDE VRAGEN

**Ilke Bliki:** "Vóór het handelsakkoord lagen bedrijven vooral wakker van de praktische voorbereidingen en de gevreesde douaneformaliteiten. Die laatste zijn ook nu nog een hot topic. Vooral over de oorspronregels bestaan nog veel misvattingen. Het klopt dat Vlaamse bedrijven in aanmerking komen voor nultarieven, maar dat geldt enkel voor goederen van Europese origine. Daarnaast krijgen we veel vragen van webshoppeigenaars die zendingen over het Kanaal leveren. Hiervoor is sinds kort – in vele gevallen – een Brits btw-nummer nodig. Heel wat ondernemers hadden dit nog niet voorbereid.

De laatste weken bereiken ons ook veel vragen over de zogeheten sanitaire en fytosanitaire certificaten, die vanaf 1 april verplicht zouden gelden om producten van dierlijke en plantaardige oorsprong te mogen uitvoeren naar het VK. Nu die deadline met een halfjaar is uitgesteld, staat dit bij veel ondernemers niet hoog meer op de agenda. Toch raad ik bedrijven aan die extra maanden te gebruiken om de nodige voorbereidingen te treffen. Zo vraag je maar beter tijdig een controle aan bij de lokale controle-eenheid van het FAVV."

## MAATWERK ALS CREDO

**Ilke Bliki:** "Veel bedrijven zitten met dezelfde vragen, toch zijn de antwoorden steevast maatwerk. Om ondernemers goed te kunnen adviseren moet je bijvoorbeeld weten binnen welke sector ze actief zijn, hoe groot hun bedrijf is, hoe hun logistieke ketting is opgebouwd en hoe hun relatie is met hun Britse klanten. Afhankelijk van de specifieke situatie waarin het bedrijf zich bevindt, zal ons antwoord verschillend zijn. We





## FEITEN & CIJFERS

eind  
**2018**

FIT richtte eind 2018 het Brexit-hulpdeskteam op.

**2020**

Kort daarna sprong **VLAIO** via het **Enterprise Europe Network** mee op de kar, eerst in de backoffice en sinds eind 2020 volledig operationeel.

**+3**



Intussen werden drie extra medewerkers aangeworven om de **helpdesk** mee te bemannen, wat het totaal op zes brengt. Dit team wordt occasioneel bijgestaan door experts van VLAIO, FIT of andere Vlaamse overheidsinstanties.



**totaal 600**

Het helpdeskteam beantwoordde al meer dan 600 vragen, waarvan zo'n 250 sinds 24 december 2020, wanneer het handelsakkoord tussen de EU en het VK werd gesloten.

**250**

sinds  
**24 DECEMBER 2020**

kiezen resoluut voor een persoonlijke aanpak en dat leidt tot een hoge tevredenheid over onze dienstverlening. De meeste vragen kunnen we zelf beantwoorden, ook wat betreft de interne markt, EU-maatregelen en de Europese interpretatie van de Brexit-deal. Voor specifieke of complexere vragen brengen we bedrijven in contact met ons ruime netwerk van experts in Vlaanderen én het VK. Of we overleggen zelf met experts om een eenduidig advies te geven."

### ANTICIPEREN OP PROBLEMEN

**Ilke Bliki:** "Ook op niet-gestelde vragen willen we continu anticiperen. Wat de concrete impact zal zijn van de Brexit op het vrije verkeer van diensten bijvoorbeeld. Dat is vandaag moeilijk in te schatten omdat de grenzen deels gesloten zijn door de coronacrisis. Maar wat als er binnenkort opnieuw meer mensen zullen reizen voor het werk? Ook over de UKCA-markering krijgen we voorlopig weinig vragen. Die Britse variant van de Europese CE-markering, die aangeeft dat een product voldoet aan de Europese veiligheidsvoorschriften, wordt vanaf 1 januari 2022 verplicht in het VK. Alhoewel dit in onze webinars aan bod is gekomen, vermoed ik dat bedrijven dit op de lange baan schuiven. Daarom organiseren we op 20 mei 2021 een digitale infosessie. Door proactief te handelen, kunnen we een pak vragen voor zijn."

### ONZEKERHEID AAN DE OVERKANT VAN HET KANAAL

**Ilke Bliki:** "In het algemeen zien we dat de grote en middelgrote bedrijven, een groot deel van de kmo's en de betrokken organisaties in Vlaanderen vrij goed voorbereid zijn op de verdere impact van de Brexit. Aan Britse zijde heerst echter nog veel onzekerheid. Daardoor duiken er problemen op. Hebben niet

alle spelers in de logistieke keten hun huiswerk gemaakt, dan loopt het gegarandeerd spaak. Maak daarom heldere afspraken met je klanten, leveranciers, logistieke dienstverleners en andere partners aan weerszijden van het Kanaal. En ga daarbij grondig na of iedereen in je supplychain zijn verantwoordelijkheden goed kent. Zo neem je zo veel mogelijk het zekere voor het onzekere."

### ONDERSTEUNING BIJ BREXIT-SUBSIDIES

**Ilke Bliki:** "Bedrijven die getroffen zijn door de Brexit kunnen een beroep doen op bijkomende subsidies. Bij FIT kunnen ze terecht voor subsidiemaatregelen in verband met operationele kosten. Neem hiervoor contact op via [subsidies@fitagency.be](mailto:subsidies@fitagency.be). VLAIO riep de Brexit-veerkrachtsubsidie in het leven om ondernemers te ondersteunen bij een noodzakelijke strategische transformatie als gevolg van de Brexit. De VLAIO-collega's kan je bereiken via [brexit@vlaio.be](mailto:brexit@vlaio.be)."

### EEN VRAAG OVER DE BREXIT?

Raadpleeg [www.brexitready.be](http://www.brexitready.be) of stel uw vraag aan onze Brexit-hulpdesk via [brexit@fitagency.be](mailto:brexit@fitagency.be). Specialisten van Enterprise Europe Network, Flanders Investment & Trade (FIT) en het Agentschap Innoveren & Ondernemen (VLAIO) staan voor u klaar met antwoorden en advies op maat.

## GROEPSZAKENREIS

### 1 PRINSELIJKE MISSIE VS

2 tot en met 9 oktober 2021

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 2 juli 2021 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Evelien Staelens op +32 2 504 88 48 of [evelien.staelens@fitagency.be](mailto:evelien.staelens@fitagency.be)

## BEURZEN

### 2 TAIPEI FOOD - TAIPEI

23 tot en met 26 juni 2021

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 16 mei 2021 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Ka Yee Man op +32 2 504 87 88 op [kayee.man@fitagency.be](mailto:kayee.man@fitagency.be)

### 3 WIND EUROPE ELECTRIC CITY - KOPENHAGEN

23 tot en met 25 november 2021

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

**CONTACT?** Frank Baeyens op +32 2 504 88 49 of [frank.baeyens@fitagency.be](mailto:frank.baeyens@fitagency.be)

### 4 PIR EXPO - MOSKOU

5 tot en met 8 oktober 2021

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 30 juni 2021 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Ka Yee Man op +32 2 504 87 88 op [kayee.man@fitagency.be](mailto:kayee.man@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 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](mailto:exportadvies-corona@fitagency.be).



# KALENDER

## B2B MATCHMAKING

### 6 EACP VIRTUAL B2B - AEROSPACE APPLICATIONS & TECHNOLOGIEN

8 tot en met 10 juni 2021

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 6 juni 2021 op  
[www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Ilke Bliki op +32 2 504 88 21 of  
[ilke.bliki@fitagency.be](mailto:ilke.bliki@fitagency.be)

### 7 SAMENWERKINGS- MOGELIJKHEDEN TUSSEN BELGISCHE EN SENEGALESE BEDRIJVEN & PARTNERS

26 en 27 mei 2021

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 26 mei 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)

**INSCHRIJVEN?**

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

## WEBINAR

### 5 10 KANSRIJKE SLEUTELSECTOREN OP DE SENEGALESE MARKT

25 mei 2021

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 25 mei 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)

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

**Vlaams-Brabant** > 016 66 56 00 - [vlaamsbrabant@fitagency.be](mailto:vlaamsbrabant@fitagency.be)

**West-Vlaanderen** > 050 24 74 10 - [westvlaanderen@fitagency.be](mailto:westvlaanderen@fitagency.be)



# LEEUW VAN DE EXPORT 2021

FLANDERS INVESTMENT & TRADE

## Schuilt er ook een leeuw in u?

Dan maakt u een goede kans om de Leeuw van de Export 2021 te winnen, de belangrijkste exportprijs van Vlaanderen, uitgereikt door Flanders Investment & Trade.

Een prijs die nog meer deuren opent. Maak dus meteen werk van uw kandidatuur en grijp uw kans om uw bedrijf een flinke duw in de rug te geven.

**Dien uw dossier in voor 31 mei 2021 en treed in de voetsporen van Caeleste en FAM.**

Alle info op  
**LEEUVVANDEEXPORT.BE**



**BNP PARIBAS  
FORTIS**

**CREENDO**  
100 YEARS

