

WERELDWIJS

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

148

1 \ 2022

EPCON:

MET AI EPIDEMIES
UITDOVEN

GROEIMARKT

IERLAND

ZWAAIT ZIJN DEUREN OPEN

EDITO

“EERST EEN GEZONDE GEEST EN EEN GEZOND LICHAAM, DAN DE REST.”

Beste lezer,

Vorig jaar rond deze tijd schreef ik dat we de bladzijde symbolisch mochten omdraaien en dat betere tijden zich aandienen. Maar na alweer een uitdagend jaar en in de nasleep van de intussen vierde coronagolf, hou ik voor deze nieuwjaarseditie van Wereldwijs de grote voorspellingen op zak. Veel liever heb ik het over wat we hier bij FIT dagelijks rondom ons zien.

En dat maakt enorme indruk. Gevestigde exporteurs die zich uitstekend hebben aangepast aan de nieuwe omstandigheden, maar evengoed beginnende internationale ondernemers die zich niet uit hun lood laten slaan. We zouden geen Vlamingen zijn mochten onverwachte veranderingen de tijd doen stilstaan. Integendeel, veel Vlaamse exporteurs ontwikkelen creatieve strategieën om nabije en verre markten te blijven bespelen, zoals u in dit magazine vaak mag lezen.

Vanuit FIT juichen we die doorzettersmentaliteit toe én we doen er alles aan om daarbij ondersteuning te bieden. Ook bundelden we de krachten met 21 structurele partners om de internationalisering van de Vlaamse economie naar nog hogere niveaus te tillen.

Tot slot wil ik graag iedereen ook een gezond 2022 toewensen. Eerst een gezonde geest en een gezond lichaam, dan de rest. Samen zullen we daar een gezond exporttraject aan toevoegen. Dat het nieuwe jaar een voltreffer mag zijn!

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/flanderstrade
twitter.com/FlandersTrade

01\2022 **148**

VERANTWOORDELIJKE UITGEVER

Claire Tillekaerts
Koning Albert II-laan 37
1030 Brussel

REDACTIE

Flanders Investment & Trade,
bijgestaan door com&co,
bureau voor contentcreatie en -strategie.

FOTO'S

Jeroen Willems, Imagedesk.be,
Getty Images en Shutterstock

LAY-OUT EN DRUK

Bredero Graphics

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.





“CONGRESSEN EN
EVENTS BIJWONEN IS
NOODZAKELIJK OM
HET COMPLEXE
ECOSYSTEEM TE
DOORGRONDEN”

VINCENT MEURRENS, FOUNDER EPCON

10 DOSSIER

IERLAND

Verrassende groeimarkt zwaait zijn
deuren open

INHOUD

8 TELEX

20 MARKTINFO

21 PARTNERSCHAPPEN

24 ENTERPRISE EUROPE NETWORK

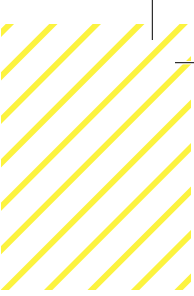
26 KALENDER



ID

Epcon in cijfers

- **Sector:** technologie
- **Opgericht in:** 2018
- **Hoofdkantoor in:** Antwerpen en Kaapstad
- **Aantal medewerkers:** 10



EPCON

BESTRIJD T EPIDEMIEËN IN AFRIKA EN AZIË MET AI

DE WETENSCHAP ZET IMPRESSIONANTE STAPPEN IN DE STRIJD TEGEN ZIEKTES ZOALS TBC, EBOLA EN RECENT OOK COVID-19. MAAR DAT IS NIET VOLDOENDE OM DE EPIDEMIEPROBLEMEN OP TE LOSSEN. VOORAL IN HET ZUIDEN IS HET VAAK MOEILIK OM RISICOGROEPEN IN KAART TE BRENGEN EN TE BEREIKEN MET VACCINS EN GENEESMIDDELEN. EPCON, EEN ANTWERPSE START-UP MET DIEPE WORTELS IN ZUID-AFRIKA, HELPT OVERHEDEN EN GEZONDHEIDSINSTANTIES MET EEN SYSTEEM GEBASEERD OP ARTIFICIËLE INTELLIGENTIE.

“Technologische innovatie, vooral in geografische toepassingen, loopt als een rode draad doorheen mijn loopbaan”, vertelt Epcon-oprichter **Vincent Meurrens**. “In 2017 begeleidde ik als zelfstandige een Zuid-Afrikaans project om een zicht te krijgen op hoe tuberculose zich verspreidt. Daarvoor zette ik artificiële intelligentie in. De reacties op de studie waren lovend, en dus besloot ik verder te gaan op dat ingeslagen pad. Met de steun van onderzoekscentrum imec richtte ik in 2018 Epcon op.”

In september 2021 kwam **Caroline Van Cauwelaert** Epcon versterken als CEO. “Na meer dan 15 jaar als innovatieconsultant en general manager voelde ik de nood om mijn kennis aan te bieden bij een start-up met hoge maatschappelijke relevantie”, legt Caroline Van Cauwelaert uit. “Imec speelde me een lijst door, waarop Epcon meteen mijn aandacht trok. De puzzel viel in elkaar. Ik kan hier mijn ervaring met innovatieve productontwikkeling en bedrijfs groei optimaal inzetten. De mooie doelstellingen van de start-up spraken me ook enorm aan en er was meteen een klik met Vincent.”

“CONGRESSEN EN EVENTS BIJWONEN IS NOODZAKELIJK OM HET COMPLEXE ECOSYSTEEM TE DOORGRONDEN”

VINCENT MEURRENS, FOUNDER EPCON

“WE HEBBEN VAAK HEEL NAUWE BANDEN MET LOKALE CONTACTPERSONEN OF INSTANTIES”

CAROLINE VAN CAUWELAERT, CEO EPCON

MULTI-INZETBAAR

Hoe zet Epcon artificiële intelligentie precies in?

Vincent Meurrens: “Wij verzamelen gegevens waarmee we kunnen voorspellen waar een epidemie gaat uitbreken. Ziekten en sterftecijfers, data over luchtvervuiling en vochtigheid ... Onze technologie legt op basis van een intelligent rekenmodel de verbanden tussen die variabelen en geeft zo aan waar de risico's op een epidemie het grootst zijn. Het systeem duidt die locaties heel nauwkeurig aan, wat belangrijk is in regio's waar mensen moeilijk bereikbaar zijn. Zo weten gezondheidsorganisaties en overheden exact waar ze het best interventies op poten zetten om bijvoorbeeld geneesmiddelen te bezorgen.”

Voor welke ziekten werkt jullie model?

Caroline Van Cauwelaert: “Vincent startte vijf jaar geleden met tuberculose, maar we zijn intussen aan het uitbreiden naar hiv en malaria. Maar ook voor meer ‘westerse ziekten’ is ons AI-model bruikbaar. Zo werkten we mee aan een app die mensen met pollenallergie waarschuwt als ergens een hoge pollenconcentratie optreedt. En in de strijd tegen diabetes kan ons rekenmodel gezondheids- en leefstijlgegevens bij elkaar leggen, als basis voor preventief advies.”



COMPLEX ECOSYSTEEM

Hoe zet je een technologische start-up als Epcon in de markt?

Vincent Meurens: "Het eerste jaar focuste ik op mijn netwerk uitbouwen en benaderde ik tal van potentiële partners. Dat deed ik vooral in landen met een grote tbc-problematiek, zoals Zuid-Afrika en Nigeria. Ik woonde – en woon nog altijd – veel congressen en events bij. Dat is noodzakelijk om het complexe ecosysteem te doorgronden."

Caroline Van Cauwelaert: "Overheden, internationale en nationale gezondheidsorganisaties, lokale zorginstellingen, implementatiepartners ... Verschillende partijen beslissen mee over welke technologie een land of regio inzet om een epidemiologisch vraagstuk aan te pakken. Een duidelijk zicht krijgen op die onderlinge relaties en de juiste connecties leggen vraagt veel tijd en geduld."

Hoe moeilijk is het om jullie oplossing aan de man te brengen in het Zuiden?

Vincent Meurens: "Veel zuidelijke regio's staan volledig open voor technologie om hun zorgsysteem te verbeteren. Logisch ook, want de uitdagingen zijn daar heel groot. We blijven ook investeren in face-to-facecontact, ondanks de coronamaatregelen. Ik reisde een aantal weken geleden af naar Nigeria en moest na aankomst zeven dagen in quarantaine voor ik iemand mocht ontmoeten, maar het was absoluut de moeite waard. Onze inspanning werd daar enorm geapprecieerd."

STELSELMATIG GROEIEN

In hoeveel landen zijn jullie intussen actief?

Vincent Meurens: "In vijf landen verspreid over Afrika en Azië: Zuid-Afrika, Nigeria, India, Pakistan en de Filippijnen. In Nigeria duurde het twee jaar tot we een eerste contract te pakken hadden. Door de sterk verschillende cultuur hadden we daar wat werk om het vertrouwen te winnen, maar intussen zijn we er goed en wel van start gegaan. In de Filippijnen is de digitale maturiteit dan weer hoger. Daar is het een stuk eenvoudiger om onze technologie voor te stellen."

"VEEL ZUIDELIJKE REGIO'S
STAAAN VOLLEDIG OPEN VOOR
TECHNOLOGIE OM HUN
ZORGSTEEEM TE VERBETEREN"

VINCENT MEURENS, FOUNDER EPCON

“WE WILLEN BREDER
KIJKEN DAN OVERHEDEN EN
GEZONDHEIDSORGANISATIES,
EN OOK DE PRIVÉSECTOR
BEDIENEN”

CAROLINE VAN CAUWELAERT, CEO EPCON

Hoe runnen jullie je zaken in het buitenland?

Caroline Van Cauwelaert: “In Kaapstad hebben we net een tweede afdeling opgericht waar we twee Zuid-Afrikaanse collega’s hebben, onder wie onze mede-oprichter Matthys Potgieter, en drie externe medewerkers. Onze activiteiten in andere landen volgen we vanaf afstand op, maar we reizen vaak naar daar en hebben meestal heel nauwe banden met lokale contactpersonen of instanties. In Pakistan, bijvoorbeeld, hebben we via het Royal Tropical Institute uit Amsterdam een sterke relatie met de overheid.”

In welke richting zien jullie Epcon verder groeien?

Caroline Van Cauwelaert: “We willen breder kijken dan enkel overheden en gezondheidsorganisaties, en ook de privésector bedienen. Zo kunnen farmaceutische bedrijven met onze technologie nauwkeuriger inschatten waar en hoe ze hun producten het best lanceren en is onze AI een krachtige motor voor gezondheidsplatformen.”

TOEGANGSTICKET VEROVEREN

Hoe helpt FIT jullie bij de internationale groei?

Vincent Meurens: “Vooral de financiële steun om internationale beurzen bij te wonen en de groepszakenreizen vind ik interessant. Wel deze tip: check op voorhand het reisprogramma om zeker te zijn dat je met lokale mensen in contact zal komen die iets kunnen betekenen voor jouw bedrijf. Is dat zo, dan wordt je reis ongetwijfeld een waardevolle ervaring.”

Heb je nog een tip voor bedrijven die naar het buitenland lonken?

Vincent Meurens: “Zorg dat je zo zichtbaar mogelijk bent op congressen en andere events. Luister naar de vragen uit het publiek, pik erop in als dat kan en spreek zo veel mogelijk mensen rechtstreeks aan. Zo bouw je je reputatie op, broodnodig om een toegangsticket te bemachtigen tot een specifieke markt of regio.”



TELEX

De whisky Gouden Carolus Blaasveld Broek is nog geen jaar op de markt, maar pakte al goud tijdens het Concours Mondial de Bruxelles. Het is de eerste geturfde Belgische whisky die in koperen stookketels wordt gedistilleerd. **STOKERIJ DE MOLENBERG** uit Willebroek grijpt hiermee terug naar de authentieke Schotse traditie.

////STOP////

Newen/Studios De Marseille neemt **LIMECRAFT** in de arm om de productie van de reeks 'Plus belle la vie' te automatiseren. Het productieplatform van het Gentse mediatechnologiebedrijf laat de Franse groep toe workflows op te zetten om content voor verschillende kanalen efficiënt te beheren.

////STOP////

Softwareontwikkelaar voor water- en energiebedrijven **ITINERIS** mag het New Yorkse Departement voor Milieubescherming (DEP) toevoegen aan zijn referentielijst. DEP koos de softwareoplossing UMAX van het Gentse techbedrijf om zijn bedrijfsprocessen te automatiseren.

////STOP////

De Amerikaanse dochter van **DEME** uit Zwijndrecht haalde een monsterdeal binnen in de VS. De baggergroep gaat er mee bouwen aan een windmolenpark voor de kust van de staat Virginia. Dat zal energie opwekken voor 600.000 huishoudens. Het zou het grootste contract zijn dat in de VS ooit is gegund voor een offshore-windinstallatie.

////STOP////

LITTLE CHEESE FARM uit Lotenhulle en **FLANDRIEN KAAS** uit Wervik vielen riant in de prijzen tijdens de World Cheese Awards in Spanje. De Oost-Vlamingen kaapten negen medailles weg, de West-Vlaamse kaasmakers vijf. In totaal beoordeelde een professionele jury 4.000 kazen uit 40 landen.

////STOP////

Fabrikant van plaatbewerkingsapparatuur **LVD** reef de Blehexpo-award binnen tijdens de gelijknamige internationale vakbeurs voor plaatbewerkingstechnologie in Stuttgart. Concreet ging de prijs naar de gerobotiseerde plooiel van de Gullegemse fabrikant.

////STOP////



Al vele jaren zijn sterrenrestaurants in binnen- en buitenland kind aan huis bij Pieter Stockmans. De Genkse porseleinkunstenaar mag voortaan ook serviezen op maat leveren aan het Al Muntaha in hotel Burj Al Arab Jumeirah in Dubai. De Italiaanse chef van dit driesterrenrestaurant maakte kennis met het porselein van **STUDIO PIETER STOCKMANS** in Franse sterrenzaken waar hij eerder werkte.



500

VAN HOOL heeft een wereldprimeur beet met zijn elektrische dubbeldebus. De autocar heeft een actieradius van 500 kilometer en kan 69 passagiers vervoeren. Voor verschillende klanten in de VS bouwde het bedrijf eerder al 22 gewone elektrische autocars. Ook in het orderboek van de busbouwer uit Koningshooikt: 67 elektrische lijnbussen voor de Deense stad Aalborg.

Tijdens de uitreiking van de European Beer Star Awards vielen heel wat Vlaamse brouwerijen in de prijzen: **PALM** (Steenhuffel), **RODENBACH** (Roeselare), **DE HALVE MAAN** (Brugge), **HET ANKER** (Mechelen), **WILDEREN** (Wilderen), **ALKEN-MAES** (Mechelen), **MALHEUR** (Buggenhout), **VANDER GHINSTE** (Bellegem), **ROMAN** (Oudenaarde), **VIVA BREWS** (Holsbeek) en **KOMPEL** (Maasmechelen). **AB INBEV** (Leuven), **HUYGHE** (Melle) en **BOON** (Halle) namen zelfs twee prijzen mee naar huis. De juryleden van de internationale bierwedstrijd kozen de laureaten uit niet minder dan 2.395 bieren uit 44 landen.

////STOP////

Pas op de markt haalde Volume 7 Gin al een gouden medaille op de Spirits Selection by Concours Mondial de Bruxelles, een prestigieuze wedstrijd voor sterke dranken. De nagelnieuwe gin komt uit de koker van Wetteraar Kristof Malfait en wordt gestookt in **DISTILLEERDERIJ DE MOOR** in Aalst.

////STOP////

Fietsenproducent Officine Mattio koppelt voortaan zijn verfijnde Italiaanse design aan het innovatieve schakelsysteem en de carbon wielsets van **CLASSIFIED CYCLING**. Afgelopen zomer sleepte de technologie van de Turnhoutse start-up nog de Eurobike Gold Award 2021 in de wacht.

////STOP////

Producent van milieuvriendelijke alternatieven voor plastics **B4PLASTICS** is de grote winnaar van de Food Planet Prize 2021, de hoogste onderscheiding wereldwijd voor milieuvriendelijke initiatieven met een prijskaartje van twee miljoen dollar. Met zijn biologisch afbreekbare polymeermaterialen voor onder meer visnetten en -lijnen wil het bedrijf uit Dilsen-Stokkem de plasticsoep in de oceanen mee een halt toeroepen.

////STOP////



DOSSIER



IERLAND

VAN TIJGER OVER DODO TOT FENIKS: HET ECONOMISCHE PARCOURS VAN IERLAND SPREEKT AL MEER DAN DRIE DECENNIA TOT DE VERBEELDING. NA EEN PERIODE VAN BLOEI IN DE JAREN 90 KREEG DE ZOGEHETEN 'CELTIC TIGER' HET ZWAAR TE VERDUREN DOOR DE WERELDWIJDE FINANCIËLE CRISIS IN 2008. BRITS HISTORICUS RICHARD ALDOUS OMSCHREEF DE RECESSIE IN IERLAND TOEN ZELFS ALS 'THE WAY OF THE DODO'. MAAR EEN ZEVENTAL JAAR LATER VERBAASDE HET GROENE EILAND WEDEROM MET EEN SPECTACULAIR HERSTEL EN KREEG HET EEN NIEUWE BIJNAAM: 'CELTIC PHOENIX'. FAST FORWARD NAAR VANDAAG EN IERLAND KOMT OPNIEUW VERRASSEND WEERBAAR UIT DE HOEK.



AND

VERRASSEDE GROEIMARKT
ZWAAIT ZIJN DEUREN OPEN



Jacques Vanhoucke

"Ierland is een van de weinige landen ter wereld waar de economie is gegroeid tijdens de coronacrisis", zegt **Jacques Vanhoucke**, onze Vlaamse Economische Vertegenwoordiger (VLEV) in de Ierse hoofdstad Dublin. "En dat terwijl de Brexit de voorbije jaren als een dreigende donderwolk boven de Ierse markt hing." Hoe de Ieren zich telkens heruitvinden en welke kansen die economische weerbaarheid biedt voor Vlaamse exportbedrijven? Jacques Vanhoucke geeft tekst en uitleg.

SHIFT IN DE SUPPLYCHAIN

De voorbije jaren stond Ierland bovenaan de lijst van landen die het zwaarst zouden lijden onder de Brexit. Nu die sinds 2021 een feit is: klopten de voorspellingen?

Jacques Vanhoucke: "Als de Ierse zakenwereld het voorbije jaar één iets glashelder heeft gemaakt, dan is het dat elke crisis opportuniteiten inhoudt. De Ieren gingen flexibel om met de nieuwe economische realiteit en stelden zich heel pro-Europees op. Zo kwam het tot een heuse shift in de toeleveringsketen. Traditioneel richtte Ierland zich voor import vooral op het VK. Maar sinds de Brexit hebben Ierse bedrijven continentaal Europa – en dus ook Vlaanderen – herontdekt als mogelijke leverancier voor een resem aan goederen en diensten: van voeding over textiel tot design.

"IERSE BEDRIJVEN HEBBEN CONTINENTAAL EUROPA – EN DUS OOK VLAANDEREN – HERONTDEKT ALS MOGELIJKE LEVERANCIER."

Ook op het eiland zelf is de shift voelbaar. Zo schoot de handel tussen de Ierse Republiek en het Britse Noord-Ierland de hoogte in. Over een fysieke grens tussen beide is in de praktijk geen sprake. Noord-Ierland maakt immers nog altijd deel uit van de douane-unie en de Europese interne markt. Ook transport vanuit Vlaanderen naar Noord-Ierland kan via de Republiek dus zonder enige douaneformaliteiten.

Al moet je je goederen dan wel rechtstreeks over zee naar de Ierse markt verschepen in plaats van over Brits grondgebied. Bij transport via die zogeheten 'Britse landbrug' komen immers wél extra douaneformaliteiten kijken. Gelukkig zijn er vanuit de Vlaamse havens dagelijkse zeevrachtroutes beschikbaar naar Dublin, Cork, Drogheda enzovoort. Het aantal verschillende shortsea-routes tussen continentaal Europa en Ierland is sinds 2019 zelfs meer dan verdubbeld: toen waren er 5, vandaag 12. En doordat het aanbod is gestegen, zullen de prijzen voor zeevrachttransport naar Ierland allicht nog dalen in de toekomst."

KOOPKRACHTIGE IEREN

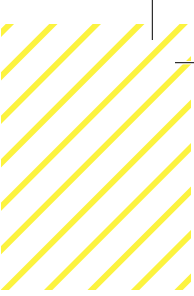
Los van alle klinkende bijnamen uit het verleden, hoe staat de Ierse economie er vandaag voor?

Jacques Vanhoucke: "Als je op de prognoses afgaat, kan je niet anders dan stellen dat Ierland het goed doet. Voor 2021 schat Eurostat de toename van het Ierse bbp op maar liefst 14,6%. En voor 2022 en 2023 voorspelt het respectievelijk een groei van 5,1 en 4,1%. Die indrukwekkende cijfers laten zich deels verklaren door de duale eigenheid van de Ierse economie. Naast lokale Ierse bedrijven zijn er in het land namelijk heel wat buitenlandse multinationals gevestigd die vanuit steden als Dublin en Cork hun Europese activiteiten aansturen. Vele daarvan zijn actief in ICT en de farmaceutische industrie, twee sectoren waarin de coronacrisis geen windeieren heeft gelegd.

Verder zien we de consumptie in Ierland weer aantrekken naar het niveau van vóór de coronacrisis, terwijl het spaargedrag van de Ierse huishoudens zich verder normaliseert. Bovendien neemt het aantal binnenlandse investeringen – met name in de bouw – weer gestaag toe. En verwacht wordt dat de werkloosheidsgraad, die nu rond het EU gemiddelde schommelt, in de komende jaren een neerwaartse trend zal aannemen."

Welk effect heeft dat alles op het Ierse consumentengedrag?

Jacques Vanhoucke: "De koopkracht in Ierland ligt relatief hoog. Al maakt dat de Ierse consument tegelijk iets kieskeuriger dan de gemiddelde Europeaan. Enerzijds zijn Ieren bereid een meerprijs te betalen voor hoogwaardige productkwaliteit en dienstverlening, anderzijds komen ze ook tamelijk merkgebonden uit de hoek. Bovendien tasten ze vaak gewillig wat dieper in de buidel voor een product van Ierse bodem. In sectoren zoals retail en voeding steekt dat 'Buy Irish'-gegeven soms de kop op. Als exporteur heb je dan veelal twee opties: ofwel investeer je in lokale marketingcampagnes om het vertrouwen te winnen, ofwel verhandel je je producten onder een private label."



“WE DRUKKEN ONZE STEMPEL OP DE MARKT”

“OVER VIJF JAAR WILLEN WE IN 5,7% VAN DE IERSE HUISHOUDENS EEN VAN ONZE ELEKTRISCHE FIETSEN ZIEN STAAN.” **LOUIS VANHOVE**, MEDEOPRICHTER VAN BIZBIKE, FORMULEERT DE AMBITIES VAN HET JONGE BEDRIJF UIT HET OOST-VLAAMSE KRUISEM TOT OP DE KOMMA. “DAT IS GEEN WILLEKEURIG CIJFER. SINDS ONZE OPSTART IN 2014 VIND JE ONZE E-BIKES IN EXACT ZOVEEL BELGISCHE HUISHOUDENS. DAT SUCCESVERHAAL WILLEN WE OVERDOEN IN IERLAND, AL WORDT HET NIET ZOMAAR EEN COPY-PASTE.”

Bizbike heeft zijn start er alleszins niet gemist. “De beslissing om de Ierse markt te betreden, viel vlak voor de coronacrisis”, aldus Louis Vanhove. “Onze sales- en marketingpartner Mediahuis kocht toen de Irish Independent, het meest gelezen dagblad van het land. Het toeval wil dat ik rond die tijd mijn vrijgezellenweekend in Dublin organiseerde. Ik werd er net niet omvergereden door een manifestatie van Dubliners die op straat kwamen voor betere fietsinfrastructuur. Ik zag het als een teken dat Ierland Bizbike nodig had!”

Nadat de knoop was doorgehakt, moest het bedrijf zijn Ierse activiteiten in volle pandemie van de grond zien te krijgen. Louis Vanhove: “Het aantal online meetings was niet te schatten. We hebben zelfs via digitale weg een Country Manager aangeworven. Die moest tot tweemaal toe in quarantaine voor zijn opleidingstraject in Vlaanderen. Pas de dag voor de start van de verkoop mocht hij in Ierland weer buitenkomen. Door corona moesten we veel last-minute puzzelen met de planning, maar het resultaat mag er zijn. Bedoeling was om in ons eerste jaar 500 e-bikes te verkopen in Ierland, het zijn er zo’n 1.200 geworden.”

TEGEN DE VERWACHTINGEN IN

Al brengt Bizbike zijn elektrische fietsen nog niet aan de man waar ze het verwacht hadden. Louis Vanhove: “Doorgaans focussen we op hapklare markten in stadsgebieden. Maar in Ierland verkopen we momenteel vooral in landelijke gebieden. Daar heeft de overheid de afgelopen jaren fors geïnvesteerd in ‘greenways’, een soort van fietsautostrades tussen dorpen. Al komt de fietsinfrastructuur in steden als Dublin en Cork nog aan de beurt. Zeker nu de overheid haar ‘Cycle to Work Scheme’ heeft gelanceerd. Daarmee wil ze de bevolking via premies en kortingen aanmoedigen om vaker de fiets naar het werk te nemen.”

“Ondertussen passen we in de steden wel onze verkoopstrategie aan”, gaat Louis Vanhove verder. “We zullen er bijvoorbeeld een iets sportiever fietsmodel introduceren. Maar ook onze marketing pakken we anders aan. Net als in Vlaanderen bereiken we de Ierse consument vooral via dag- en weekbladen, maar anders dan bij ons

hebben die Ierse publicaties weinig abonnees. De Ieren beslissen veel meer pas in de winkel welke krant of tijdschrift ze uit het rek plukken. Meer opvallen in dat rek: daar zetten we nu volop op in.”

VLAAMS BEDRIJF IN IERSE VACHT

Niet alleen met zijn marketing, maar ook met zijn product en dienstverlening komt Bizbike letterlijk binnen bij de Ierse consument. Louis Vanhove: “We ontwerpen, finaliseren en verschepen de fietsen dan wel vanuit Vlaanderen, de lokale markt veroveren doen we als het ware als een Ierse speler. Voor onderhoud en herstellingen werkten we tot nu toe met een Ierse onderaannemer. Maar intussen hebben we de kaap van 1.000 verkochte fietsen gerond en werven we locals aan voor een eigen team techniekers op Ierse bodem.”

“Dankzij de input van een marketingpartner als de Irish Independent maken we bovendien onze manier van communiceren door en door Iers. Het gaat daarbij niet alleen om specifieke verwoordingen en uitdrukkingen, ook ons visueel marketingmateriaal passen we aan met beelden die de Ierse levenswijze beter weergeven.”

VOLUIT VOOR GROEI

Dat de markt voor e-bikes in Ierland nog in zijn kinderschoenen staat, speelt verder in het voordeel van Bizbike. “Het speelveld is te vergelijken met Vlaanderen vijf tot zes jaar geleden. Van echte lokale concurrenten is geen sprake, op enkele importeurs na, en die matchen niet met de noden van de Ieren. De winkels liggen bijvoorbeeld vol met speed pedelecs, terwijl daar nog geen wettelijk kader voor bestaat en ze nog geen 2% van de fietsmarkt uitmaken. Kortom, we hebben de markt voor ons en we kunnen er onze stempel op drukken.”

“Dat doen we bij Bizbike met veel respect voor de plaatselijke cultuur en samen met lokale partners. En daar hebben de Ieren wel oren naar. Ierland is een zeer professioneel land waar iedereen voluit voor groei gaat, maar tegelijk veel respect heeft voor de win-win. De Ieren proberen niet per se het onderste uit de kan te halen. Ze zien een partnership graag aan weerszijden vruchten opleveren. Daarin lijken ze enorm op ons!”

ONS KENT ONS

Ierland is 5 keer groter dan Vlaanderen, maar onze regio telt wel ruim 1 miljoen meer inwoners. Hoe zit het met de geografische spreiding van economische activiteit in Ierland?

Jacques Vanhoucke: "Ondanks zijn oppervlakte is Ierland inderdaad een vrij kleine markt binnen Europa. Maar de bedrijfswereid is er wel enorm geconnecteerd. Ben je bijvoorbeeld tevreden over de samenwerking met een lokale distributeur, dan kan die ene partij volstaan om de volledige Ierse markt te veroveren. Verder is de leuze 'ons kent ons' sterk van toepassing op het Ierse zakenleven. Het is niet ongebruikelijk dat je via een nieuwe connectie in Dublin de volgende dag plots in contact komt met een prospect of potentiële partner aan de andere kant van het land. Zakelijk nieuws doet in Ierland snel de ronde.

"IERLAND EEN VRIJ KLEINE MAAR WEL ENORM GECONNECTEERDE MARKT."

Niettemin zijn er wel enkele regionale verschillen om rekening mee te houden. Zo is hoofdstad Dublin zonder twijfel het economische centrum van Ierland. Naast de thuishaven voor buitenlandse multinationals, vind je er ook een heus ecosysteem van technologische start-ups, scale-ups en incubatoren. Elders in het land vallen vooral de economische clusters in de zuidwestelijke kuststreek op. Denk aan de regio's rond Cork, Limerick en Galway. Sectoren zoals voeding en chemie, maar ook medtech, biotech en lifesciences staan er sterk en bieden heel wat potentieel voor Vlaamse bedrijven die zich op die niches toespitsen."

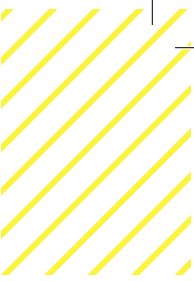
OP DE AGENDA

MULTISECTORALE GROEPSZAKENREIS IERLAND

22-24 mei 2022 (onder voorbehoud)

www.flanderstrade.be





TESTIMONIAL SUNDAY **NIELS VANDECASTEELE & STEVEN CALLENS**
CO-FOUNDERS

“DE GROTE MULTINATIONALS IN DUBLIN BENADEREN WE ALS VERZAMELINGEN VAN DUIZENDEN KMO’S”

“VEEL VAN DE GROTE BEDRIJVEN IN DUBLIN ZIJN ONZE IDEALE KLANTEN”, VERTELT **NIELS VANDECASTEELE**, MEDEOPRICHTER EN CEO VAN SUNDAY. HET ROESELARSE BEDRIJF SCHOOT IN 2014 UIT DE STARTBLOKKEN ONDER DE NAAM MERCHANDISE ESSENTIALS. DE MISSIE? ONDERNEMINGEN VIA SPECIAAL ONTWERPEN KLEDING EN ACCESSOIRES HELPEN OM VAN HUN MEDEWERKERS, ZAKENPARTNERS ENZOVUURT MERKAMBASSADEURS TE MAKEN. EEN ZEVENTAL JAAR EN EEN REBRANDING LATER WERKEN ER ZO’N 50 MENSEN EN HEEFT HET BEDRIJF VESTIGINGEN IN VIJF LANDEN. OOK IN IERLAND. “ONS KANTOOR IN DUBLIN OPENDEN WE PAS IN AUGUSTUS, MAAR WE ZIJN AL LANGER IN DE IERSE MARKT ACTIEF.”

Niels Vandecasteele herinnert zich nog goed zijn eerste klant op het groene eiland: “Het begon drie jaar geleden met een honderdtal mutsen voor Dogpatch Labs. Dat is een start-uphub in de Silicon Docks waar we nu ook ons Ierse kantoor hebben. Intussen werken we in Dublin ook voor Facebook, Google, HubSpot en andere grote technologiespelers die vanuit de Ierse hoofdstad hun Europese activiteiten runnen. Daarbij doen we veel meer dan alleen merchandising. We helpen bedrijven om hun stakeholders als merkambassadeurs in te zetten aan de hand van wat wij ‘company fashion’ noemen. We begeleiden hen daarin van advies over kledingontwerp tot het beheer van hun vaak complexe logistieke keten.”

MET MASTODONTEN IN BAD

Dat Sunday in Dublin vooral op grote spelers mikt, weerhoudt het bedrijf er niet van om nauwe klantrelaties op te bouwen. Medeoprichter Steven Callens: “Spreekevents, padeltoernooien ... We zetten allerlei activiteiten op om een persoonlijke band met de klant te bewerkstelligen. Dat is cruciaal, want in Dublin beperkt onze markt zich tot een veertigtal multinationals. Onze groei is er dus niet zo zeer volumegedreven in de klassieke zin van het woord. We groeien vooral door binnen hetzelfde bedrijf extra afdelingen en diensten te werven. In feite benaderen we een multinational als een verzameling van een tweeduizendtal kmo’s. Elk met een manager

die beslist om al dan niet met ons samen te werken.”

“Die beslissing wordt in Ierland veel meer budgettair gewikt en gewogen. Dat zorgt voor een langere beslissingsketen, waar heel wat juridische en contractuele details bij komen kijken. Maar zodra je het vertrouwen hebt gewonnen, gaan leren wel sneller tot een aankoop over dan Vlamingen. Ons ‘Sunday Wardrobe’-platform speelt handig in op die Angelsaksische zakenmentaliteit door veel flexibiliteit te bieden op budgetniveau. Zo kan de multinational vanuit Dublin het merchandisingbudget voor al zijn Europese afdelingen in ‘virtuele kleerkasten’ stoppen. Daar gaat elke afdeling dan mee aan de slag, terwijl het hoofdkantoor de merkconsistentie én het overzicht behoudt. Naar zo’n manier van werken is in een kmo-regio als Vlaanderen nauwelijks vraag, maar in markten als Dublin is het schering en inslag.”

ZIEN OM TE VATTEN

“Al kan je de ondernemingsgeest en grootorde van de multinationals in de Ierse hoofdstad pas echt vatten als je ze met je eigen ogen ziet”, voegt Niels Vandecasteele toe. “Da’s meteen ook mijn advies voor wie interesse heeft in de Dublinmarkt: spring op het vliegtuig en ga ernaar toe. Door het tijdsverschil ben je als het ware maar een kwartiertje kwijt, maar er zal een wereld voor je opengaan.”



JOVIALE MAAR GEDUCHTE ONDERHANDELAARS

Welke socioculturele aspecten verdienen de aandacht van kandidaat-exporteurs?

Jacques Vanhoucke: "Belangrijk is om Ierland en het VK niet over dezelfde kam te scheren. Dat lijkt een dooddoener, maar in de praktijk gebeurt het weleens dat bedrijven de Ierse en Britse markt benaderen via een en dezelfde Britse handelsvertegenwoordiger. Maar om culturele en historische redenen doe je dat beter niet.

Ierland heeft echter geen overkoepelende organisatie voor handelsagenten. Een Ierse vertegenwoordiger zal je dus niet meteen via een databank of federatie vinden, zoals in Frankrijk of Duitsland wel kan. Je loopt ze eerder op beurzen en evenementen tegen het lijf. Vergeet daarbij zeker niet de grote vakbeurzen in het VK of op het Europese vasteland. Het beursaanbod in Ierland zelf is eerder beperkt en vooral op lokale spelers gericht, dus de Ieren steken zelf regelmatig de grens over op zoek naar internationale zakenkansen.

Hoe dan ook is persoonlijk contact je hoogste goed in de Ierse zakenwereld. En vooral: veelvuldig contact. Ga er bijvoorbeeld niet zomaar vanuit dat een aflopend contract wel verlengd zal worden, maar spreek met je leveranciers en klanten op regelmatige basis over de samenwerking. Gelukkig zijn de Ieren doorgaans heel benaderbaar, joviaal en informeel in de omgang. Vanaf de eerste e-mail zullen Ierse CEO's je bijvoorbeeld bij je voornaam aanspreken en ze kijken er helemaal niet van op als jij hetzelfde doet."

"PERSOONLIJK CONTACT IS JE HOOGSTE GOED OP DE IERSE MARKT."

Als Vlaming zakendoen met de Ieren gaat dus tamelijk naturel?

Jacques Vanhoucke: "De Vlaamse en Ierse mentaliteit vormen inderdaad een goeie match. Maar vergis je niet, Ieren zijn geduchte onderhandelaars. Ze komen vrij relaxed over, maar dragen punctualiteit hoog in het vaandel. Humor en smalltalk zijn dan wel alomtegenwoordig in zakelijke gesprekken, tegelijk moet je laten zien dat je weet waarover je spreekt. En zelfs al is de sfeer aan tafel nog zo hartelijk, dat wil niet zeggen dat de deal 'in the bag' is.

Maar zodra je het vertrouwen gewonnen hebt, krijg je er wel loyale handelspartners voor in de plaats. En dan komt het erop aan om de typische merkgetrouwheid van de Ier zo goed en persoonlijk mogelijk te onderhouden en in stand te houden!"





TESTIMONIAL PARKWIND **PETER CALUWAERTS** HEAD OF ENGAGEMENT MANAGEMENT
MAARTEN VAN DER HORST PROJECT DIRECTOR

“DE KENNIS DIE WE EXPORTEREN HELPT IERLAND ZIJN OFFSHORE-POTENTIEEL TE VERZILVEREN”

AL RUIM 10 JAAR SPITST PARKWIND ZICH TOE OP OFFSHORE-WINDENERGIE. DE LEUVENSE SPELER FINANCIERT, ONTWIKKELT EN ONDERHOUDT WINDMOLENPARKEN. ZO IS PARKWIND AL DE STUWENDE KRACHT ACHTER 771 MEGAWATT AAN GROENE ENERGIE DIE IN DE BELGISCHE ZONE IN DE NOORDZEE WORDT OPGEWEKT. GOED VOOR DE TOELEVERING AAN ZO'N 800.000 GEZINNEN. MAAR OOK IN HET BUITENLAND GAAT HET PARKWIND VOOR DE WIND.

Naast projecten en partnerships in Duitsland, Noorwegen, Schotland en enkele Aziatische landen, heeft het bedrijf ook een kantoor in Dublin. Parkwind maakte zijn intrede in de Ierse markt enkele jaren geleden. De aanleiding? Het Oriel Windfarm-project in de Ierse Zee.

GESPECIALISEERDE KENNIS GEZOCHT

“De eerste plannen voor dat windmolenpark dateren van zo'n 20 jaar geleden, maar het project liep vertraging op door de wereldwijde financiële crisis van 2008”, vertelt Peter Caluwaerts, Head of Engagement Management bij Parkwind. “Na de economische heropleving zochten de toenmalige ontwikkelaars naar specifieke expertise en financiering om het project tot een goed einde te brengen. Een zoektocht die hen in 2016 tot bij ons leidde. Wat volgde, was een jaar stevig onderhandelen waarbij we tot in de puntjes moesten bewijzen wat onze kennis precies kon bijdragen.”

In september 2017 was de deal beklonken en had Parkwind meteen veel werk voor de boeg als hoofdontwikkelaar van het Oriel Windfarm-project. “Daarvoor was lokale connectie essentieel”, voegt Peter Caluwaerts toe. “Zo gingen we een strategisch partnership aan met lokale elektriciteitsleverancier ESB. Wij brachten de offshore-expertise aan boord, zij de onshore- en lokale marktkennis.” Die complementaire samenwerking smaakte al snel naar meer. Intussen slaan Parkwind en ESB ook de handen in elkaar om een windmolenpark te ontwikkelen voor de kust van Clogherhead.

ALLE PUZZELSTUKJES IN ELKAAR

Al zijn bij projecten als Oriel en Clogherhead nog tal van andere partijen betrokken. “Onze rol is om kennis te

exporteren en onder meer aannemers en leveranciers te selecteren”, zegt Project Director Maarten van der Horst. “Parkwind zoekt als het ware alle nodige puzzelstukjes bij elkaar om een windmolenpark van a tot z te ontwikkelen en te onderhouden.”

“Daar komen zowel Ierse, Vlaamse als globale spelers bij kijken, die we naadloos op elkaar moeten afstemmen. Maar we ondersteunen ook de dialoog met de plaatselijke stakeholders: de lokale gemeenschap, overheden, visbedrijven, grondbezitters enzovoort. Dat vergt heel wat inspanning op lange termijn van ons Ierse kantoor, dus een uitbreiding van het huidige team met lokale medewerkers zit er zeker aan te komen. En zodra de windmolenparken operationeel zijn, zullen we ook het onderhoud lokaal organiseren.”

GIGAWATTS AAN KANSEN

Om die banden te smeden, zit de connectie met de Ierse markt alvast snor. Peter Caluwaerts: “Ik merk een grote culturele match tussen Ieren en Vlamingen. De Ieren zijn joviaal, geven veel om persoonlijk contact en weten van aanpakken. Al is de snelheid – of eerder traagheid – waarmee het regelgevend kader rond offshore-windenergie wordt uitgewerkt wel een belangrijk aandachtspunt. We zijn erg afhankelijk van de regelgevende beleidslijnen. Continu de dialoog met de overheidsdiensten aangaan, is dus een must.”

“Gelukkig zien we de jongste jaren een versnelling in de politieke ambities op het vlak van groene energie en het klimaat. De Ierse regering wil tegen 2030 onder meer 5 gigawatt aan offshore-capaciteit opbouwen. Als eiland heeft Ierland dan ook gigantisch veel offshore-potentieel. En wij staan klaar om de Ieren te helpen dat potentieel te verzilveren.”

5 DOMEINEN WAAR VLAAMSE KUNDE EN IERSE MARKT TWEE HANDEN OP EEN BUIK ZIJN

1/ KLIMAAT

Als eiland herbergt Ierland gigantisch potentieel voor offshore-windenergie. Maar ook duurzaam waterbeheer en andere hernieuwbare energiebronnen en klimaattechnologieën staan hoog op de politieke agenda. Zowel kennis en consultancy als technische kunde zoekt de Ierse markt voor een groot deel bij buitenlandse leveranciers.

2/ BOUW

De klimaatambities van de Ierse overheid resulteren onder meer in grootschalige bouwprojecten waarvoor een massa aan materialen, technologieën en diensten nodig zijn. Al investeert de overheid momenteel ook miljarden in tal van andere infrastructuurprojecten. Verder slaan de Ieren zelf opnieuw meer aan het bouwen: de recessie in de private bouwsector door de wereldwijde financiële crisis behoort tot het verleden.

3/ VOEDING

Het voorbije decennium vonden almaar meer buitenlandse voedingsproducten hun weg naar de Ierse markt. Het resultaat? De Ieren ontwikkelden een internationaler smaakpatroon en staan er meer dan ooit voor open om nieuwe producten en ingrediënten te proeven. Al is de 'Buy Irish'-tendens nog niet verdwenen. Uw voedingsproducten onder een private label op de markt kan daarvoor soelaas brengen.

4/ ICT

Ierland telt ruim 5.400 ICT-ondernemingen, waaronder de Europese hoofdkantoren van meer dan 230 internationale – vooral Amerikaanse – technologiespelers. Daar zitten mastodonten tussen zoals Google, Facebook, Intel, HP, IBM, Microsoft, Apple en Amazon, maar ook ambitieuze start-ups. Een belangrijke afzetmarkt dus voor softwareproducten, elektronische componenten, microprocessors en digitale nichekennis en -technologie.

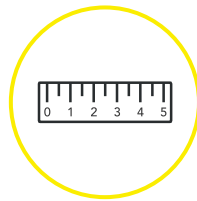
5/ LIFESCIENCES

Van farma over medtech tot biotech: de lifesciences-industrie staat in Ierland, net als in Vlaanderen, stevig in haar schoenen. Ter illustratie: maar liefst 6 op de 10 van de meest verkochte medicijnen ter wereld worden in Ierland geproduceerd. Bovendien zijn farmaceutische en chemische producten niet alleen Ierlands belangrijkste exportproducten naar Vlaanderen, maar ook die van Vlaanderen naar Ierland. Dat er op het gebied van lifesciences veel synergie mogelijk is tussen Vlaamse en Ierse spelers lijkt geen twijfel.

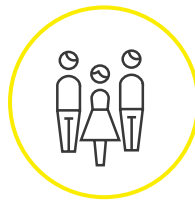


FACTSHEET IERLAND

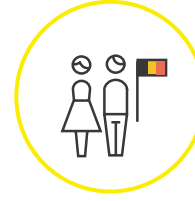
FLANDERSTRADE.BE



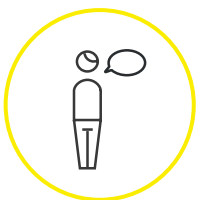
Oppervlakte
70.282 km²
(= 2,3 x België)



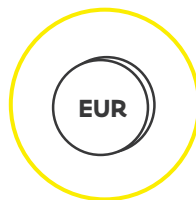
Aantal inwoners
4,92 miljoen



Aantal Belgen ingeschreven in Dublin 1.726 (2019)



Officiële taal
Engels, Gaelic

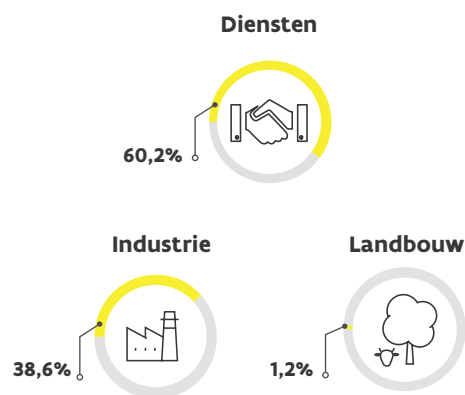


Munteenheid
Euro

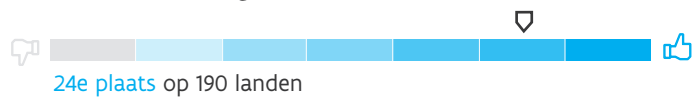


Ierland heeft de jongste bevolking van Europa.
1 op de 3 Ieren is jonger dan 25.

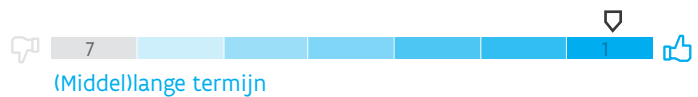
Aandeel economische sectoren in bbp



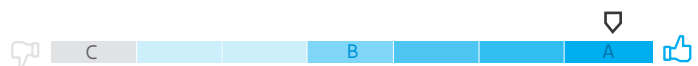
Ease of doing business index



Politiek risico



Commercieel risico (van C tot A)



Top 5 Vlaamse exportproducten naar Ierland € 2,43 miljard (2020)

- 18,9% Farmaceutische producten
- 17,1% Organische chemische producten
- 12,5% Voertuigen en onderdelen
- 5,2% Machines en mechanische werktuigen
- 4,5% Kunststoffen

Top 5 Vlaamse importproducten uit Ierland € 12,35 miljard (2020)

- 49,1% Farmaceutische producten
- 42,7% Organische chemische producten
- 1,9% Optische en fotografische instrumenten, apparaten en toestellen
- 1,7% Etherische oliën en harsaroma's, parfums, toiletartikelen en cosmetica
- 0,7% Machines en mechanische werktuigen

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.

VRIJ VAN ... VOEDING IN NEDERLAND - VEGETARISCH, VEGANISTISCH, GLUTEN- EN LACTOSEVRIJ

Ontdek trends, belangrijkste eetpatronen en hoe ze zich onderscheiden. Ook het productaanbod, belangrijkste marktspelers en sectorkeurmerken komen aan bod.

AUTOMOTIVE INDUSTRY IN SLOVENIA

Als belangrijke pijler levert de automotivesector veel toegevoegde waarde aan de Sloveense economie. De sector kent ook meer innovaties en investeringen. In de studie vindt u:

- een snapshot van de huidige economische situatie in het land;
- een kort overzicht van de sectorale handelsstromen tussen Vlaanderen en Slovenië;
- een overzicht van de hoofdspelers in de Sloveense automotivesector;
- een stand van zaken in e-mobiliteit;
- de belangrijkste onderzoekscentra en relevante beroepsorganisaties.

MEDICAL DEVICES: NEW REGULATIONS IN INDIA

Onlangs werd de verplichte registratie voor medische apparatuur in India uitgebreid. Kom er alles over te weten in deze beknopte paper van ons FIT-kantoor in New Delhi.

PLANTAARDIGE VOEDINGSALTERNATIEVEN IN DE VERENIGDE STATEN

De plantaardige of veganistische voedingsmarkt is snel in opmars in de VS, dankzij de bewustwording over dierenleed, klimaat en gezondheid. Dat opent een pak opportuniteiten.

In deze marktstudie kijken we gedetailleerd naar deze marktevolutie in de VS. We definiëren de belangrijkste consumenten en splitsen lokale regio's op. Plantaardige voedingsalternatieven zijn immers niet overal even populair. Daarnaast bespreken we ook investeringen, de belangrijkste marktspelers, toetredingsdrempels, reguleringen en mogelijke overheidssteun. Ook krijgt u info over belangrijke evenementen en organisaties in de VS die bedrijven helpen met hun marktintrede. We sluiten af met de belangrijkste uitdagingen voor deze industrie.



INTERIOR DESIGN IN INDIA

Deze studie biedt een overzicht van de groeiende markt voor meubel en interieurproducten in India, met oog voor vloerbekleding, behangpapier, meubels, verlichting en decoratie. Algemeen is deze sector erg versnipperd, met weinig grote spelers. Na een luik over de e-commerce-ontwikkelingen en het luxesegment, ontdekt u een overzicht van de belangrijkste vakbladen, beurzen, architectenbureaus en sectororganisaties.



FIT

NIEUWE PARTNERSCHAPPEN:

1+1=3

MEER INTERNATIONALISERING, MEER GROEI EN MEER WELVAART. DAT ZIJN DE AMBITIES VAN FIT. ONDER HET MOTTO '1+1=3' LATEN WE ONS OMRINGEN DOOR EEN STEVIGE PLOEG STRUCTURELE PARTNERS. ZO BUNDELEN WE DE KRACHTEN MET 21 **STRUCTURELE PARTNERS** OM SAMEN DE VLAAMSE ECONOMIE EEN EXTRA DUW IN DE RUG TE GEVEN.

De samenwerking ging officieel in op 1 januari 2022, maar de partnerovereenkomsten werden vorig jaar al bezegeld. Op 25 november 2021 vond de ondertekening met Vlaams minister-president Jan Jambon en Claire Tillekaerts, onze gedelegeerd bestuurder, plaats in het Errerahuis in Brussel.

De structurele partners zijn cruciaal om 'Vlaanderen Versnelt!', de internationaliseringstrategie voor de Vlaamse economie, de komende 5 jaar verder uit te voeren. Concreet zetten de partners acties op touw, zoals seminaries, missies en events. Ook nemen ze een ondersteunende rol op om kennis te delen en Vlaanderen over verschillende sectoren en expertisedomeinen heen te promoten als innovatieve (tech)regio in het buitenland.

WIE ZIJN ZE EN WAT DOEN ZE?

De partners die mee hun schouders zetten onder deze ambitieuze strategie komen uit verschillende hoeken: sectorfederaties, clusters, bilaterale Kamers van Koophandel, ondernemersorganisaties, incubatoren ... Concreet spitst elk van hen zich toe op essentiële thema's voor de internationalisering van Vlaanderen: van handelsrelaties over 'peer learning' tot connecteren met buitenlandse innovatienetwerken.



MEER WETEN OVER DE PARTNERSCHAPPEN?
www.flandersinvestmentandtrade.com/nl/partners



STRUCTURELE PARTNERS

VOOR DE INTERNATIONALISERING
VAN DE VLAAMSE ECONOMIE

2022-2026

.AGORIA Vlaanderen

**BELGIAN-CHINESE
CHAMBER OF COMMERCE**
比中经贸委员会

bicc&i
Belgo-Indian
Chamber of Commerce & Industry

**BLUE
CLUSTER**

BVA

**dsp
valley**

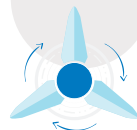
essencia
vlaanderen

法蘭德斯
中國商會
**FCCC
VCKK**
FLANDERS-CHINA CHAMBER OF COMMERCE
VLAAMS-CHINESE KAMER VAN KOOPHANDEL

MedTech
Flanders

flanders.bio

SIM
innovating together



flanders.healthTech
bridging technologies for healthcare innovation

THE BEACON

Fedustria

unizo

Fevia
Vlaanderen

**EMPOWERING
LOGISTICS**

FLEGA
FLEMISH GAMES ASSOCIATION

vkwlmburg

flux50
ENERGISING THE FUTURE

VOKA Vlaams
netwerk van
ondernemingen

**FLANDERS
INVESTMENT
& TRADE**



Vlaanderen
is internationaal
ondernemen

EEN GREEP UIT DE ENTHOUSIASTE REACTIES OVER DE PARTNERSCHAPPEN

VLAAMS MINISTER-PRESIDENT JAN JAMBON EN FIT

“OM VLAANDEREN OP HET INTERNATIONALE VLAK TE LATEN SCHITTEREN, GAAN WE EXPORT NOG MEER PROMOTEN. DAAROM HEBBEN WE PARTNERS GESELECTEERD DIE FIT ALS DE VLAAMSE RUGGENGRAAT VOOR INTERNATIONALISERING ONDERSTEUNEN.”

JAN JAMBON, VLAAMS MINISTER-PRESIDENT

“DIE PARTNERSCHAPPEN LATEN ONS TOE ONZE ERVARING, EXPERTISE EN KRACHTEN TE BUNDELEN. DAAR KAN ONZE VLAAMSE ECONOMIE ALLEEN MAAR WEL BIJ VAREN.”

CLAIRE TILLEKAERTS, GEDELEGEERD BESTUURDER BIJ FLANDERS INVESTMENT & TRADE

ENTHUSIASTE NIEUWE PARTNERS

“IK ZOU HEEL GELUKKIG ZIJN, MOCHTEN WE VIA ELK FIT-KANTOOR IN DE WERELD OVER VERSCHILLENDE CONTINENTEN HEEN MEDISCHE TECHNOLOGIE KUNNEN IMPORTEREN EN EXPORTEREN TUSSEN VLAANDEREN EN INTERNATIONALE TOPTECHBEDRIJVEN.”

PASCAL VERDONCK, CEO MEDTECH FLANDERS

“ONZE TOPPRIORITEIT BINNEN HET PARTNERSCHAP MET FIT IS OM ONZE BEDRIJVEN ZOVEEL MOGELIJK INTERNATIONAAL TE ONDERSTEUNEN.”

DAVID VERBRUGGEN, GENERAL MANAGER FLEGA

BESTAANDE PARTNERS GETUIGEN OVER DE SAMENWERKING

“TIJDENS ONS SEMINARIE IN DE BELGISCHE AMBASSADE IN JAPAN IN 2018 MET 60 À 70 INDUSTRIËLEN KREGEN 6 VAN ONZE TECHBEDRIJVEN DE KANS OM HUN BUSINESS TE PITCHEN. DE BUSINESS DIE DAARUIT IS VOORTGEKOMEN, BLIJFT TOT OP VANDAAG DUREN. HET IS EEN PRACHTIG VOORBEELD VAN EEN STERKE SAMENWERKING TUSSEN FIT EN DE PARTNERS.”

DIETER THERSSEN, GEDELEGEERD BESTUURDER BIJ DSP VALLEY

“VOOR ONS BETEKENT HET PARTNERSCHAP MET FIT DAT WE DE SAMENWERKING AANGAAN MET ZOWEL LEDEN ALS NIET-LEDEN. WE BETREKKEN BIJVOORBEELD BESIX, DAT IN HET KADER VAN ONZE BUSINESS & INFRASTRUCTURE TECHNOLOGY CLUB OOK DEUREN OPENT VOOR ANDERE VLAAMSE BEDRIJVEN IN HET BUITENLAND.”

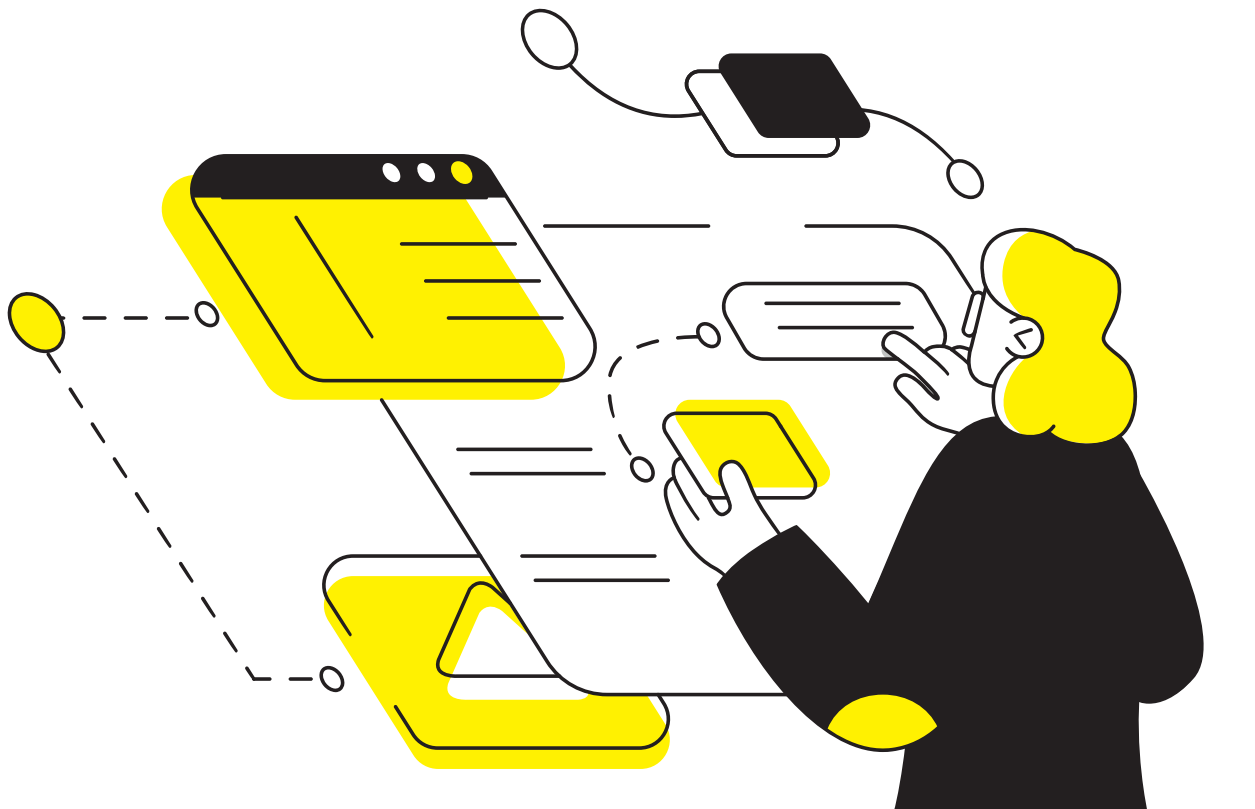
JOLYCE DEMELY, ALGEMEEN DIRECTEUR AGORIA VLAANDEREN



ENTERPRISE EUROPE NETWORK

OUDE BEKENDEN, NIEUWE ACCENTEN: ENTERPRISE EUROPE NETWORK, FIT EN VLAIO VERLENGEN SAMENWERKING

“NEVER CHANGE A WINNING TEAM.” HET IS MISSCHIEN EEN DOODDOENER, MAAR DAAROM NIET MINDER WAAR. AL ZEVEN JAAR VERTEGENWOORDIGEN FIT EN AGENTSCHAP INNOVEREN & ONDERNEMEN (VLAIO) HET ENTERPRISE EUROPE NETWORK MEE IN VLAANDEREN. BEGIN DIT JAAR VERNIEUWDE DIT TRIUMVIRAAT ZIJN SAMENWERKING VOOR NOG EENS 3,5 JAAR. HET PARTNERSCHAPSVORSTEL DAT FIT EN VLAIO DAARVOOR INDIENDEN, KREEG EIND NOVEMBER GROEN LICHT VAN DE EUROPESE COMMISSIE.



Sinds de start van het partnerschap in 2015 is er op socio-economisch vlak veel veranderd. Brexit, corona, de aangescherpte strijd tegen klimaatverandering: het zijn maar enkele globale tendensen die onder meer de digitalisering versnellen en almaar innovatievere technologische ontwikkelingen in de hand werken. Dat deze context een aangepaste aanpak vereist om kmo's te ondersteunen, is zonneklaar. **Peter Jaspers**, verantwoordelijke Enterprise Europe Network Vlaanderen bij FIT, geeft tekst en uitleg.

STERKER, SNELLER, DAADKRACHTIGER

Welke nieuwe accenten zal de vernieuwde samenwerking leggen?

Peter Jaspers: "Een belangrijk nieuw accent focust op de internationalisering van technologie en innovatie. Zo zullen het Enterprise Europe Network en de technologieattachés van FIT meer informatie uitwisselen over de innovatieve mogelijkheden in uiteenlopende sectoren. Ook gaan we na hoe we baanbrekende ondernemingen, starters en groeibedrijven samen optimaal kunnen begeleiden. Daarvoor breidden we onlangs bijvoorbeeld de FIT-ploeg uit met een adviseur voor start-ups en scale-ups.

Dat we onze teams en samenwerking blijven uitbreiden, werpt ook andere vruchten af. Zo kan het Enterprise Europe Network zich nog meer toespitsen op de specifieke noden van bedrijven die hun pijlen richten op de EU-markt. Het netwerk kan Europese projecten bijvoorbeeld nauwer opvolgen en vergaart gedetailleerdere kennis over kansen in tal van sectoren. En door meer in interactie te treden met Vlaamse spelers, werkt het aan een optimale synergie om bedrijven vooruit te helpen bij hun internationale of innovatieve plannen."

OP EUROPESE GOLFLENGTE

Recent scherpte de Europese Commissie haar doelstellingen voor de Europese economie aan. Meer digitalisering, duurzaamheid en economische weerbaarheid vormen daarbij de rode draad. Hoe zal de vernieuwde samenwerking tussen FIT, VLAIO en het Enterprise Europe Network daar een steentje aan bijdragen?

Peter Jaspers: "Digitalisering, duurzaamheid en weerbaarheid zijn ook de pijlers waarop het Enterprise Europe Network de komende jaren zijn dienstverlening zal enten. Een concreet voorbeeld: er worden onder meer duurzaamheidsadviseurs aangesteld. Die geven kmo's advies over ecologische en sociale aspecten, maar ook omtrent investeringen in circulaire processen en energie-efficiëntere infrastructuur. Verder helpen ze bedrijven de juiste partners te vinden om hun duurzaamheidsdoelstellingen te versterken.

Ook op het vlak van digitalisering staat er iets nieuws in de steigers. Zo gaat het Enterprise Europe Network een nauwere samenwerking aan met de European Digital Innovation Hubs. Concreet ondersteunt het netwerk die EDIH's bij de uitrol van hun activiteiten in Vlaanderen. Op hun beurt zullen zij dan Vlaamse kmo's bijstaan om digitale bedrijfsmodellen en technologieën beter in hun werking en strategieën te integreren."

"HET ENTERPRISE
EUROPE NETWORK ENT
ZIJN DIENSTVERLENING
DE KOMENDE JAREN
OP DIGITALISERING,
DUURZAAMHEID EN
WEERBAARHEID."

PETER JASPERS

Welke dienstverlening sluit verder nog aan bij die doelstellingen?

Peter Jaspers: "Dat gaat heel breed. Zo geeft het Enterprise Europe Network onder meer advies op maat voor 'born globals' en 'born internationals'. Daarbij connecteert het die bedrijven met gelijkgestemde ondernemers en brengt het samenwerkingsmogelijkheden in kaart op het vlak van duurzaamheid, digitalisering en economische weerbaarheid.

Bovendien ondersteunt het netwerk uiteenlopende initiatieven om onderzoek uit Vlaanderen te vertalen naar concrete productontwikkeling en commercialisering – zowel in de EU als wereldwijd. Ook verleent het onafhankelijk advies over hoe de internationale onderzoeksgemeenschap kmo's kan bijstaan. Verder helpt het netwerk om de innovatieve slagkracht van kmo's te vergroten door internationale kansen te creëren.

De praktische kant van de zaak komt daarbij zo veel mogelijk aan bod. Zo kan je als kmo bij het netwerk terecht voor concrete tips over hoe je bijvoorbeeld een Europees samenwerkingsvoorstel opstelt. Maar je krijgt ook vlot toegang tot internationale peer learning-workshops, matchmaking-evenementen, bedrijfscoaches met expertise in specifieke buitenlandse markten, bemiddelingsdiensten enzovoort. U vraagt, wij draaien."

MEER VAN DAT!

De komende maanden zet het Enterprise Europe Network een resem activiteiten op poten voor Vlaamse kmo's. Een overzicht vindt u op www.enterpriseeuropenvlaanderen.be/agenda. Hou zeker ook Wereldwijs in de gaten. In de loop van 2022 schieten immers nog tal van andere concrete activiteiten uit de startblokken en stellen we onder meer ook de FIT-medewerkers voor die een rol vervullen bij het Enterprise Europe Network.



INSCHRIJVEN?

www.flanderstrade.be

BEURS

● **SXSW (SOUTH BY
SOUTHWEST) – AUSTIN**

13 tot en met 16 maart 2022

INSCHRIJVEN? Tot en met 13 januari 2022
www.flanderstrade.be

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

● **ALIMENTARIA – BARCELONA**

4 tot en met 7 april 2022

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

CONTACT? Wendy De Smedt op +32 2 504 88 73 of
wendy.desmedt@fitagency.be

● **CMEF/INTELLIGENT
HEALTH – SHANGHAI**

7 tot en met 10 april 2022

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

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

● **BIO INTERNATIONAL
CONVENTION – SAN DIEGO**

13 tot en met 16 juni 2022

INSCHRIJVEN? Tot en met 15 februari op
www.flanderstrade.be

CONTACT? Jeroen De Vuyst op +32 2 504 88 of
jeroen.devuyst@fitagency.be

KALENDER

GROEPSZAKENREIS

● CYCLING – EXPO 2020 DUBAI

6 tot en met 10 maart 2022

INSCHRIJVEN? Tot en met 14 januari 2022 op
www.flanderstrade.be

CONTACT? Lise Betjes op +32 2 504 87 37 of
lise.betjes@fitagency.be

● DEMOCRATISCHE REPUBLIEK CONGO

19 tot en met 26 maart 2022

INSCHRIJVEN? Tot en met 14 januari 2022 op
www.flanderstrade.be

CONTACT? Lise Betjes op +32 2 504 87 37 of
lise.betjes@fitagency.be

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

**VRAGEN OVER
INTERNATIONAAL
ONDERNEMEN?**



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