

WERELDWIJS

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

147

12 \ 2021

DOG RUNNER:

BAANBREKEND IN
INTERNATIONALE NICHE
HONDENLOOPBANDEN

ZAKENKANSEN IN

DENEMARKEN,

VAN CLEANTECH TOT
VOEDING

EDITO

FIJNE FEESTDAGEN EN EEN GELUKKIG NIEUWJAAR!

Beste lezer,

Dit is alweer de laatste Wereldwijs van 2021. Een jaar dat ongetwijfeld opnieuw in ieders geheugen gegrift zal staan. Want de pandemie is nog niet klein gekregen. De impact op ons leven – sociaal en op het werk – blijft enorm, overal ter wereld.

Om echt goed te plannen, budgetteren en prognoses op te stellen, is enige voorspelbaarheid essentieel. Maar door de coronacrisis én onder meer de stijgende energieprijzen en de schaarste op de arbeidsmarkt, is onzekerheid net alomtegenwoordig. Onder die moeilijke omstandigheden toch blijven ondernemen, en daar zelfs in floreren ... daar doe ik mijn hoed voor af. Oprechte dank, respect en waardering hiervoor!

In sombere tijden optimistisch blijven, vergt enige moeite. Maar dingen hebben om naar uit te kijken, doet wonderen. Daarom houden we nog vast aan onze Exportbeurs 2022 in Brussels Expo. Daarop zullen al onze landenexperts present tekenen. Liefst allemaal live, maar virtueel als de maatregelen daarover anders zouden beslissen. U zal er onder meer kunnen spreken met Kris Castelein, onze VLEV in Denemarken, die verderop in dit nummer zijn boeiende markt uitgebreid toelicht.

Hopelijk mag FIT u massaal verwelkomen op de Exportbeurs 2022. Voor mij wordt het een extra speciale editie, want eind juni luidt mijn pensioenering een nieuw hoofdstuk in. Ik zou het dan ook fantastisch vinden om u daar nog eens persoonlijk te kunnen spreken. Maar eerst tijd om afscheid te nemen van 2021. In naam van iedereen bij FIT wens ik u fijne, gezellige feestdagen en een gelukkig, gezond nieuwjaar!

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

12\2021 **147**

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.





4

IN GESPREK MET DOG RUNNER

“FIT KENT DE
UITDAGINGEN
WAAR BEGINNENDE
EXPORTEURS MEE
WORSTELLEN EN KAN
DAAROM GERICHT
HELPEEN.”

10 DOSSIER

DENEMARKEN

HIGHTECH ECONOMIE
ÉN VLAAMSE INSPIRATIEBRON

INHOUD

8 TELEX

9 MARKTINFO

21 EXPORTBEURS 2022

24 ENTERPRISE EUROPE NETWORK

26 KALENDER



ID

Dog Runner in cijfers

- Sector: fitness
- Opgericht in: 2016
- Hoofdkantoor in: Dendermonde
- Aantal medewerkers: 4
- Aanwezig in: 30 landen
- Exportaandeel in omzet (2020): 85%

DOG RUNNER

BAANBREKEND IN INTERNATIONALE NICHE HONDENLOOPBANDEN

VLAAMSE BEDRIJVEN SPELEN NOG TE VAAK IN DE HOOGSTE WERELDKLASSE TERWIJL HET GROTE PUBLIEK HEN NIET KENT. **DOG RUNNER** IS ZO'N VOORBEELD. DEZE DENDERMONDSE STARTER ONTWIKKELT EN VERKOOPT LOOPBANDEN SPECIAAL VOOR HONDEN EN IS DAARMEE DE NUMMER ÉÉN VAN DE WERELD.

Dog Runner is ontstaan onder de vleugels van Fitnessking, dat fitnessapparatuur verkoopt. Beide bedrijven komen uit de koker van **Nikolas Van der Veken**. Bij fans van Janez Detd gaat nu ongetwijfeld wel een belletje rinkelen. Want jawel, de frontman van de beroemde punkrockband gooit opnieuw hoge ogen in het buitenland.

MARKETING IN ROCK-'N-ROLL

Van de muziekbusiness naar fitness voor honden: hoe verloopt zo'n originele wending?

Nikolas Van de Veken: "Jarenlang mochten we met Janez Detd een gestaag groeiend parcours doorlopen: van piepkleine optredens in jeugdhuizen tot touren met wereldsterren en persoonlijke helden als The Offspring en Blink-182. Daar hadden we zelfs nooit van durven te dromen toen we er als studenten haast toevallig zijn ingerold.

Hoe fantastisch die ervaring ook was, rond mijn dertigste besefte ik dat ik ook nog een pak andere dingen wilde doen in het leven. Net zoals we ons altijd 100% hebben gegeven op een podium, zijn we met Janez Detd gestopt op een hoogtepunt in onze carrière.

Marketing had mij altijd al geboeid, vandaar mijn studiekeuze. Met de band was ik ook bezig met logo's, merchandising en hoe we ons konden onderscheiden. Met hoe we onze fans in de watten konden leggen en ervoor zorgen dat ons publiek ons trouw bleef. Met observeren hoe onze sponsors te werk gingen. Dat was eigenlijk al allemaal marketing, een bijzonder leerrijke periode."

Bleek die ervaring voldoende voor het ondernemerschap?

Nikolas Van de Veken: "Toen ik mijn carrièreswitch maakte, zat e-commerce net in de lift. Hetzelfde gold voor alles wat met gezondheid had te maken. Ik geloofde sterk in een combinatie van beide trends. Op dat moment verkocht slechts één andere Belgische webshop fitnessapparatuur, daar was vast nog wel

ruimte voor een tweede. Bovendien had ik een vangnet dankzij een importeur bij wie ik op een no risk-basis mocht aankopen. Ik kocht dus alleen aan wat ik verkocht, waardoor ik geen dure stock hoefde aan te leggen.

Vrij snel was de webshop up and running. Vol verwachting staarde ik dagenlang naar mijn scherm, maar uiteraard gebeurde er niets. Tijdens mijn studies was er van online marketing nog geen sprake, dus moest ik zelf veel ontdekken en bijstuderen. Zo leerde ik razendsnel de kneepjes van gericht online adverteren. Letterlijk enkele uren later was de eerste bestelling een feit."

"NICK VERKOOPT GEEN GLADDE VERKOOPPRAATJES, MAAR WERKT VANUIT EEN OPRECHTE PASSIE. DAT WE MET DOG RUNNER INMIDDELS IN 30 LANDEN AANWEZIG ZIJN, KOMT DOOR ZIJN NETWERK."

En toen was de trein vertrokken?

Nikolas Van de Veken: "Die eerste zeven à acht maanden waren fantastisch. Het voelde als met twee vissen in een tonnetje. Maar toen maakte een Nederlandse aanbieder zijn intrede op de Belgische markt: de voorlopers van Coolblue, daar zat zo veel kapitaal achter. Onze online verkoop ging op korte tijd bijna helemaal terug naar af."

GEBROKEN HART

Was zelf fors investeren de oplossing om aan concurrentiekracht te winnen?

Nikolas Van de Veken: "Misschien, maar dat was toen geen optie. Om onze afzetmarkt te vergroten, besliste ik om ook een fysieke winkel te openen. Bij mijn toenmalige bank vroeg ik om een lening van 20.000 euro om stock aan te kopen. Maar daar kreeg ik het deksel op de neus. "Fitnessstoestellen? Mensen zullen dat niet blijven kopen. Daar gaan we niet in mee." Dat er zo weinig in je wordt geloofd als jonge ondernemer, brak mijn hart.

Toen ik op café mijn verhaal deed aan iemand die ik nog uit de muziekwereld kende, nodigde hij me uit voor een gesprek bij de bank waarbij hij werkte. Na krak dezelfde salespitch ben ik daar vertrokken met een lening voor 150.000 euro, zij geloofden zelfs dat ik nog meer aankon. Het kan dus gelukkig ook anders. Intussen is de winkel goed voor zo'n 40% van onze omzet."

VRAGEN OPENEN DE WERELD

De loopbanden voor honden komen niet van een fabrikant maar uit eigen huis, hoe gaat dat in zijn werk?

Nikolas Van de Veken: "Af en toe kregen we de vraag naar oude loopbanden waarop honden konden trainen. Maar die gingen te snel stuk door haar en vuil die bepaalde componenten en de speedsensor beschadigden omdat de bescherming daarop ontbrak. Bij wijze van experiment bouwden we dan onder Dog Runner een prototype dat die problemen enigszins oploste, maar nog niet doordacht genoeg was. En dat is wel nodig, want viervoeters hebben niet alleen andere afmetingen, maar ook een totaal andere manier van lopen dan mensen.

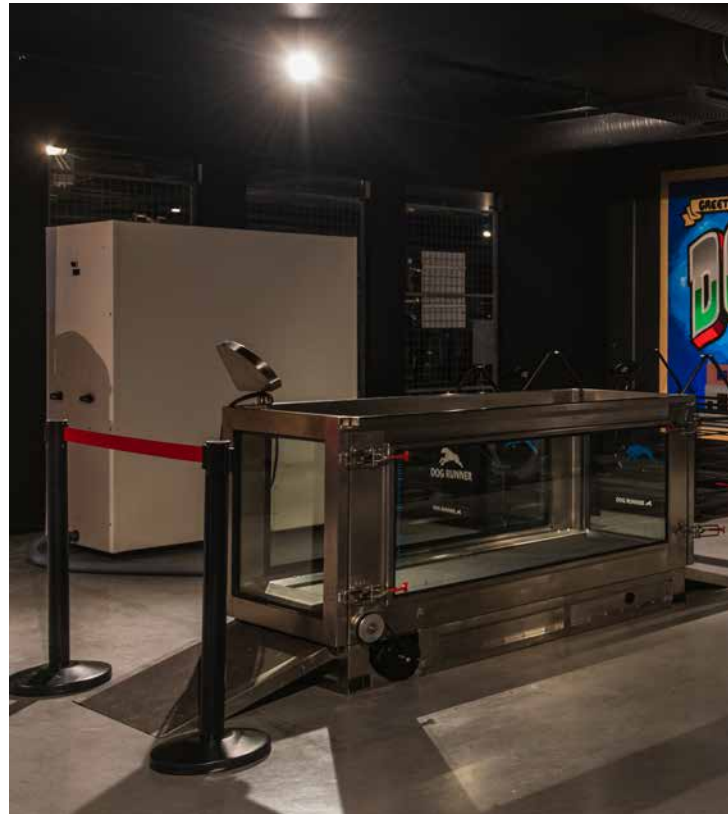
En dan zijn er vele versies gevolgd vooraleer we ze goed genoeg bevonden voor verkoop. Idem voor onze onderwaterloopbanden voor honden. Het heeft ruim vijf jaar geduurd, maar nu zijn onze toestellen van topkwaliteit. Hoewel ik intussen een team uit de duizend heb opgebouwd, heb ik ook hulp ingeroepen en gekregen van buitenaf. We werken bijvoorbeeld samen met de universiteiten van Gent en Luik. Dat leverde al een zee van feedback en tips op. Ook de reacties van onze klanten nemen we telkens mee in de verdere ontwikkeling."

Wie zijn de klanten van Dog Runner?

Nikolas Van de Veken: "Dat zijn dierenartsen, therapeuten, fokkers, trainers, eigenaars van wedstrijdonden en asiels. Voorlopig nog weinig particulieren, terwijl dat ook een potentiële afzetmarkt is. Onze loopbanden vervangen immers niet de wandelingen met de hond, ze vullen die aan. Vaak moeten honden meer en sneller lopen dan veel baasjes in de praktijk kunnen of willen. Maar onbekend maakt onbemind."

Een select publiek. Dan moet toch voorbij de grenzen worden gekeken?

Nikolas Van de Veken: "Absoluut. We willen altijd de beste zijn, en volgens mij kan dat met Fitnessking alleen als we fysiek



dicht bij onze klanten zitten. Maar gezien de te kleine afzetmarkt in eigen land, moesten we met Dog Runner wel internationaal gaan. De wereld van hondenverzorging en -sport is niet alleen een internationaal circuit, het is ook relatief gesloten. Ik bots er al snel op muren. Met Nick Vannerom – manager en het gezicht van Dog Runner – hebben we het dan ook bijzonder getroffen. Als meervoudig kampioen in de hondensport geniet hij veel respect en vertrouwen. Hij verkoopt geen gladde verkooppraatjes, maar werkt vanuit een oprechte passie. We vullen elkaar prima aan: hij pitcht en is het aanspreekpunt, ik zet achterliggend mee de lijnen uit en zorg voor ondersteuning en coaching.

Dat we met Dog Runner inmiddels in 30 landen aanwezig zijn, komt door zijn netwerk. Bij onze kennismaking hadden we een deal gesloten: hij mocht onze loopband voor honden twee maanden testen en promoten bij zijn achterban. Als we daar drie leads aan overhielden, mocht hij zijn toestel houden. Al snel wilden kennissen uit Zweden er eentje kopen, dan ook uit Zwitserland en dan volgde een vraag van een dealer in Duitsland. De interesse kwam van in het begin meteen uit het buitenland, dat had ik trager verwacht."

Elk ander bedrijf zou blij zijn met die brede interesse?

Nikolas Van de Veken: "Zeker wel en wij ook, maar we dachten ook meteen aan onze klantendienstverlening mocht het toestel stuk gaan. Onze service is immers een prioriteit voor ons. We zijn onmiddellijk terug aan de tekentafel gaan zitten met de uitdaging: hoe kunnen we de loopband zodanig her-



opbouwen, zodat mijn mama die kan herstellen als dat nodig is? Naast een vereenvoudiging van componenten hebben we ook dummyproof video's gemaakt. Zo kan iedereen onze toestellen repareren."

Hoe bewerken jullie die 30 landen?

Nikolas Van de Veken: "In de meeste Europese landen werken we samen met een importeur die onze producten op zijn beurt verdeelt. In de andere landen verkopen ofwel dealers, ofwel wijzelf."

SAMEN MARKTEN VERKENNEN

Volgt Dog Runner een uitgestippelde exportstrategie?

Nikolas Van de Veken: "Logisch dat we de populariteit van hondensport in de gaten houden, Rusland is daarom interessant voor ons. En de koopkracht moet hoog genoeg zijn, het blijft tenslotte een luxeproduct. De Verenigde Arabische Emiraten, die we bewerken via Koeweit, staat daarom op onze radar. Daarnaast zijn er nog factoren als culturele bewonersaantallen en culturele complexiteit. Via aanvullend marktonderzoek weten we waar nog opportuniteiten en valkuilen zijn, en dat wereldwijd. Zo bleek de VS een beloftevolle markt, zeker met zijn gigantische inwonersaantal en slechts één taal. En dat zie je ook vertaald in onze cijfers: de VS is onze grootste exportmarkt. Daarna volgen Duitsland en Scandinavië. En het VK, alhoewel we daar het gevoel hebben dat we nu terug naar af zijn."

"FIT KENT DE
UITDAGINGEN
WAAR BEGINNENDE
EXPORTEURS MEE
WORSTELLEN EN KAN
DAAROM GERICHT
HELPEN."

Brexit-getroffen bedrijven kunnen onder voorwaarden subsidies genieten. Doen jullie vaak een beroep op overheidshulp?

Nikolas Van de Veken: "Helemaal in het begin heb ik wel eens contact gehad met FIT, maar toen had ik zo veel andere prioriteiten. Sinds kort hebben we de banden terug aangehaald en daar ben ik maar wat blij om. Financiële steunmaatregelen zijn welkom, want alle beetjes helpen. Maar vooral dat ik een expert in vertrouwen kan nemen, doet ontzettend veel deugd. FIT kent de uitdagingen waar beginnende exporteurs mee worstelen en kunnen daarom gericht helpen. Het voelt als een mooi partnership. Weten dat ik er niet alleen voor sta, werkt zo motiverend, dat werkt net zoals een vitamineboost!"

PLANNEN, AMBITIES EN ADVIES

Tot waar zal of moet die samenwerking zoal leiden?

Nikolas Van de Veken: "In 2022 verwachten we het meest van de VS. Door corona verliep die export zeer moeizaam en toch kon het al uitgroeien tot onze grootste exportmarkt. Dat kan alleen nog maar beter gaan. De VS, dat blijft toch nog altijd 'the promised land', hé. Dat we daar nu zo goed scoren en een distributeur in New York hebben, is alweer een droom die in vervulling gaat. Daarnaast staan we nog maar aan het begin van ons exportavontuur, maar de bouwstenen liggen er."

Met welke tip aan beginnende exporteurs mogen we hier afsluiten?"

Nikolas Van de Veken: "Zorg dat je mentoren hebt die je blindelings vertrouwt. Als ondernemer ben je trots en wil je alles altijd goed doen en zeker niet falen. Dat is normaal. Laat je schild dan zakken en durf om hulp te vragen. En succes is niet alleen weggelegd voor de happy few: met gezond boerenverstand, hard werken en je best doen, kom je al heel ver!"

Leverancier van duurzaamheidsbeoordelingen voor bedrijven EcoVadis bekroonde **PREMIUM PARTNERS** met een platinum medaille voor hun mvo-inspanningen. Het Zaventemse bedrijf behaalde met zijn scores voor milieu, sociale en mensenrechten, ethiek en verantwoord inkopen een totaal van 77 op 100. De aanbieder van totaaloplossingen om marketingmateriaal te beheren zit daarmee aan de top van zijn sector.

////STOP////

Het Gentse creatieve collectief van freelance communicatiespecialisten **WHAT'S IN A NAME?** mocht het hoogste podium beklimmen in de internationale designwedstrijd 'The Art of Italicus – Creative Talent' van het gelijknamige Italiaanse aperitiefmerk. Hun kawaii-inzending voor Tokio sprong het meest in het oog als antwoord op de opdracht: het panorama van een wereldstad heruitvinden.

////STOP////

Tijdens de jaarlijkse Parcel and Postal Technology International Awards viel **BPOST** in de prijzen met Ecozone: de uitstootvrije beleving van brieven en pakjes in de stad **MECHELEN**. Het postbedrijf combineert hiervoor een groene vloot met een fijnmazig netwerk van pakjesautomaten. De VUB monitort dan weer continu de impact van Ecozone op de levenskwaliteit in de stad. Ecozone kaapte de award weg in de categorie 'Environmental Achievement of the Year'.

////STOP////

Samen met het grootste lokale aannemingsbedrijf gaat bouwgroep **BESIX** een gloednieuw Guggenheim-museum bouwen in Abu Dhabi. De bouwwerken zullen bijna 4 jaar in beslag nemen en er hangt een prijskaartje van 790 miljoen euro aan vast. In 2025 opent Guggenheim Abu Dhabi de deuren. Het museum zal hedendaagse Arabische kunst tentoonstellen.

////STOP////

Producent van schakelmateriaal **NIKO** uit Sint-Niklaas, vastgoedvennootschap **INTERVEST** uit Antwerpen en baggergroep **DEME** uit Zwijndrecht mogen zich voortaan SDG-Pioneer noemen. Ze kregen deze onderscheiding na een driejarig begeleidingstraject van Voka Antwerpen-Waasland om de duurzame ontwikkelingsdoelstellingen van de VN te integreren in hun dagelijkse bedrijfsvoering. Voka werkt hiervoor samen met CIFAL Flanders, de Vlaamse afdeling van VN-opleidingspoot UNITAR.

////STOP////

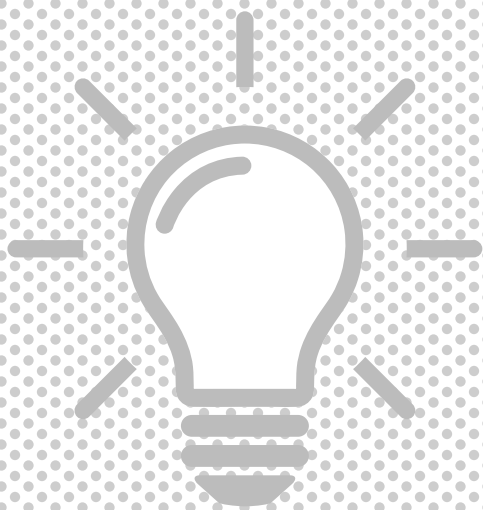
19

Zoveel studententeams uit de hele wereld waagden hun kans tijdens de studentencompetitie op het International Astronautical Congress (IAC) in Dubai. Maar het was het ruimteproject van de **UHASSELT OSCAR-QUBE** dat de prijs binnenreef. De Hasseltse studenten slaagden erin om op een jaar tijd een diamantgebaseerde kwantummeting te ontwerpen dat in het ruimtestation ISS metingen kan doen. Dankzij FIT konden de studenten hun project voorstellen in het Belgisch paviljoen op de wereldexpo in Dubai.

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.



VS-EU HANDEL 2021

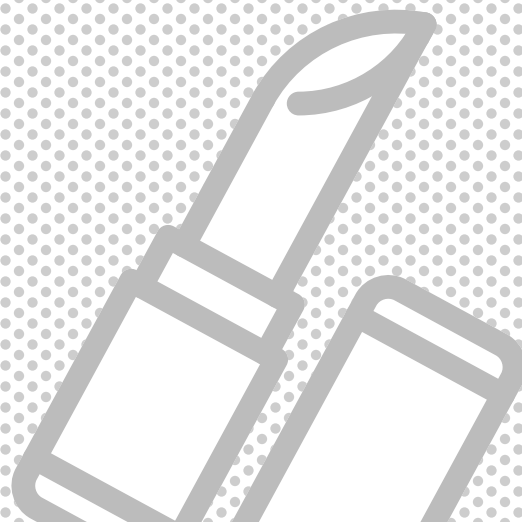
In deze korte maar informatieve marktstudie wordt ingegaan op de problemen die het ontbreken van een lopend vrijhandelsakkoord veroorzaken. Toch is er ook reden tot optimisme. President Biden heeft namelijk de intentie om een hernieuwd trans-Atlantisch partnerschap in dit post-pandemische tijdperk aan te kondigen. Dat zou onderwerpen behandelen als mondiale gezondheidsuitdagingen, groene groei en het bevorderen van democratische waarden voor een veiligere wereld. Ten slotte krijgt u ook enkele interessante links waardoor u alle ontwikkelingen in dit dossier op de voet kan volgen.

DE VERLICHTINGSSECTOR IN NOORWEGEN

Op zoek naar geschikte distributiekkanalen en contacten voor verlichtingsproducten in Noorwegen? Deze paper biedt u een ideaal naslagwerk.

FINTECH SECTOR IN BRAZIL

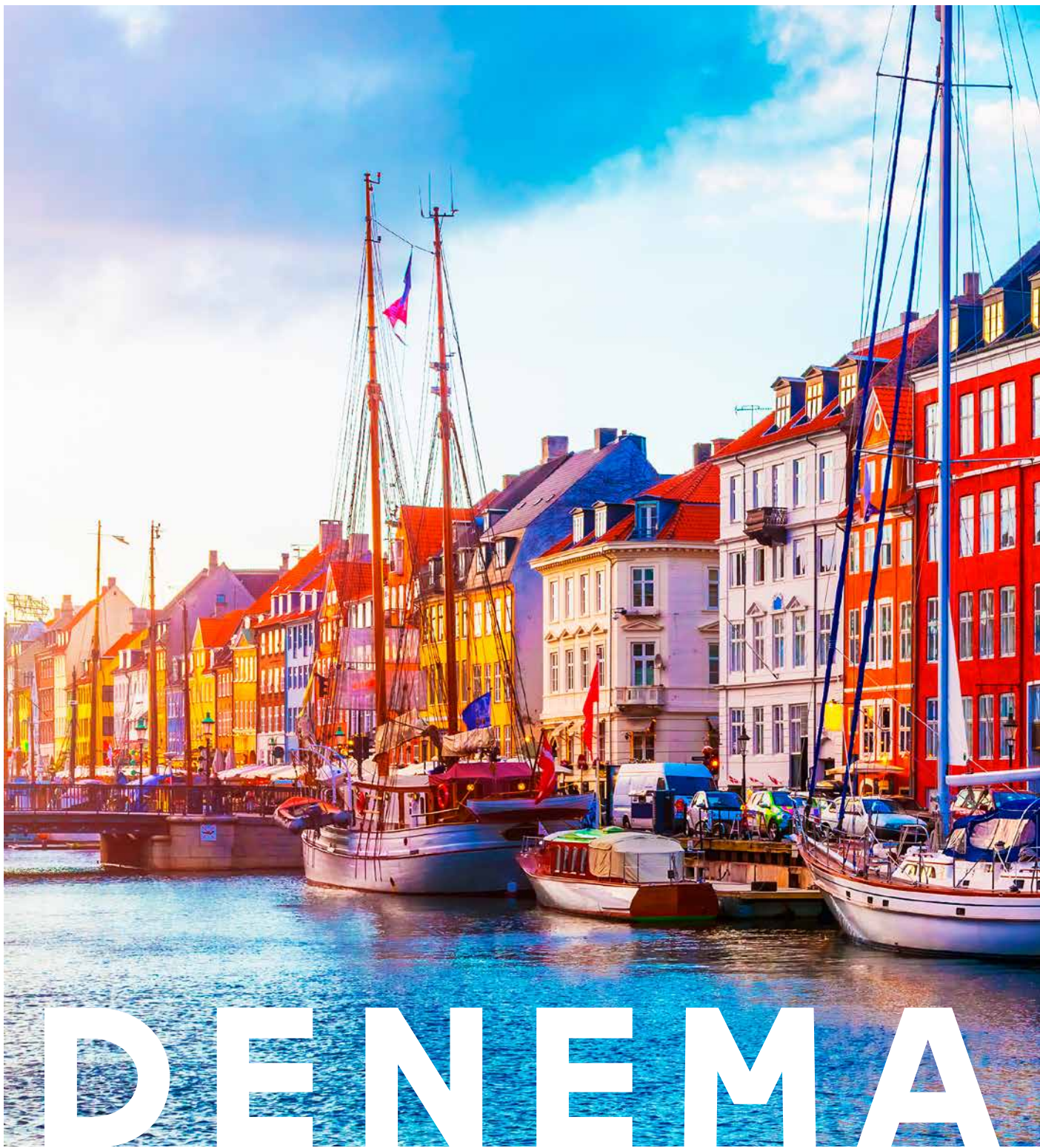
Wist u dat São Paulo de 4e plaats bekleedt op de Global Fintech Index? Dat is gemeten op basis van het aantal fintech-bedrijven, hun kwaliteit en de lokale business-omgeving. De fintech-markt in Brazilië is de afgelopen jaren dan ook exponentieel gegroeid. Deze Engelstalige marktstudie geeft u een overzicht van deze sector.



THE COSMETICS INDUSTRY IN GHANA

Een groeiende bevolking, een verhoogd inkomen en stijgende belangstelling voor persoonlijke zorg maken Ghana tot een interessante markt voor cosmetica.

DOSSIER



DENEMA

**HIGHTECH ECONOMIE
ÉN VLAAMSE INSPIRATIEBRON**

FLEXIBEL ARBEIDSMARKTMODEL, INNOVATIEKRACHT, FOCUS OP MAATSCHAPPELIJK VERANTWOORD ONDERNEMEN ... DE SCANDINAVISCH LANDEN VORMEN AL LANGER EEN INSPIRATIEBRON VOOR VLAANDEREN. SINDS KORT RICHT DE VLAAMSE REGERING MET HAAR ZOGEHETEN NOORDSTRATEGIE NOG GERICHTER DE BLIK OP DAT WELVARENDE NOORDEN VAN EUROPA. NET ZOALS VLAAMS MINISTER-PRESIDENT JAMBON MAKEN WE EEN EERSTE TUSSENSTOP IN DENEMARKEN.





Kris Castelein



Maarten Lambert

ZAKENKANSEN IN DENEMARKEN? VAN CLEANTECH TOT VOEDING!

Half september opende Vlaams minister-president Jambon in Kopenhagen een nieuwe Vlaamse diplomatieke post met Denemarken, Zweden, Noorwegen en Finland als ambtsgebied. Maar daar stopt het niet bij, want ook FIT krijgt versterking. Technologieattaché Maarten Lambert zal voortaan de banden tussen Vlaamse en Scandinavische spelers aanhalen in farma, klimaat- en biotechnologie. Daarnaast is Vlaamse Economische Vertegenwoordiger (VLEV) Kris Castelein al enkele jaren onze expert ter plaatse in de Deense hoofdstad. Hij helpt Vlaamse exporteurs waar mogelijk en tipt waar businesskansen liggen.

“DENEMARKEN TELT EEN AANTAL
ZWAARGEWICHTEN IN FARMA EN
BIOTECH.”

CLEANTECH: CLUSTERS EN ASSOCIATIES ALS DEUROPENER

“Waarom ik als technologieattaché Health & Climate Tech Kopenhagen als uitvalsbasis krijgt? Denemarken telt een aantal zwaargewichten in farma en biotech en is een wereldleider in windenergie”, verduidelijkt **Maarten Lambert**. “Voor Vlaamse bedrijven en instellingen is het erg interessant om aansluiting te zoeken bij de vele lokale clusters en associaties in cleantech. Bij die matchmaking kan ik zeker de nodige ondersteuning bieden.”

Er staan trouwens al verschillende van die samenwerkingen in de steigers: “Hoogspanningsnetbeheerder Elia onderzoekt samen met zijn Deense tegenhanger Energinet de haalbaarheid van een onderzeese kabel tussen Denemarken en ons land. Zo zou Elia Belgische huishoudens op termijn kunnen voorzien van Deense groene energie.”



SMART CITIES: COCREATIE DOOR STEDEN EN BEDRIJFSWERELD

Naast energie hoog op de Deense overheidsagenda: verdere vergroening en verduurzaming van de stedelijke gebieden. De grootste steden van het land zijn zich daarvoor volop aan het ontpoppen tot smart cities. **Kris Castelein:** "Kopenhagen wil tegen 2025 de eerste CO₂-neutrale hoofdstad ter wereld zijn en zet in op intelligente oplossingen voor transport, water- en energievoorziening, klimatisatie, afvalbehandeling enzovoort."

Om innovatieve technologische toepassingen uit te testen zag het netwerk Gate 21 het licht, een partnership tussen gemeentebesturen, bedrijven en kennisinstellingen. In livinglabs krijgen gemeenten de kans om innovaties van bedrijven mee te ontwikkelen en uit te testen. **Kris Castelein:** "Voor Vlaamse techspelers liggen er mooie kansen in dit soort samenwerkingsverbanden."

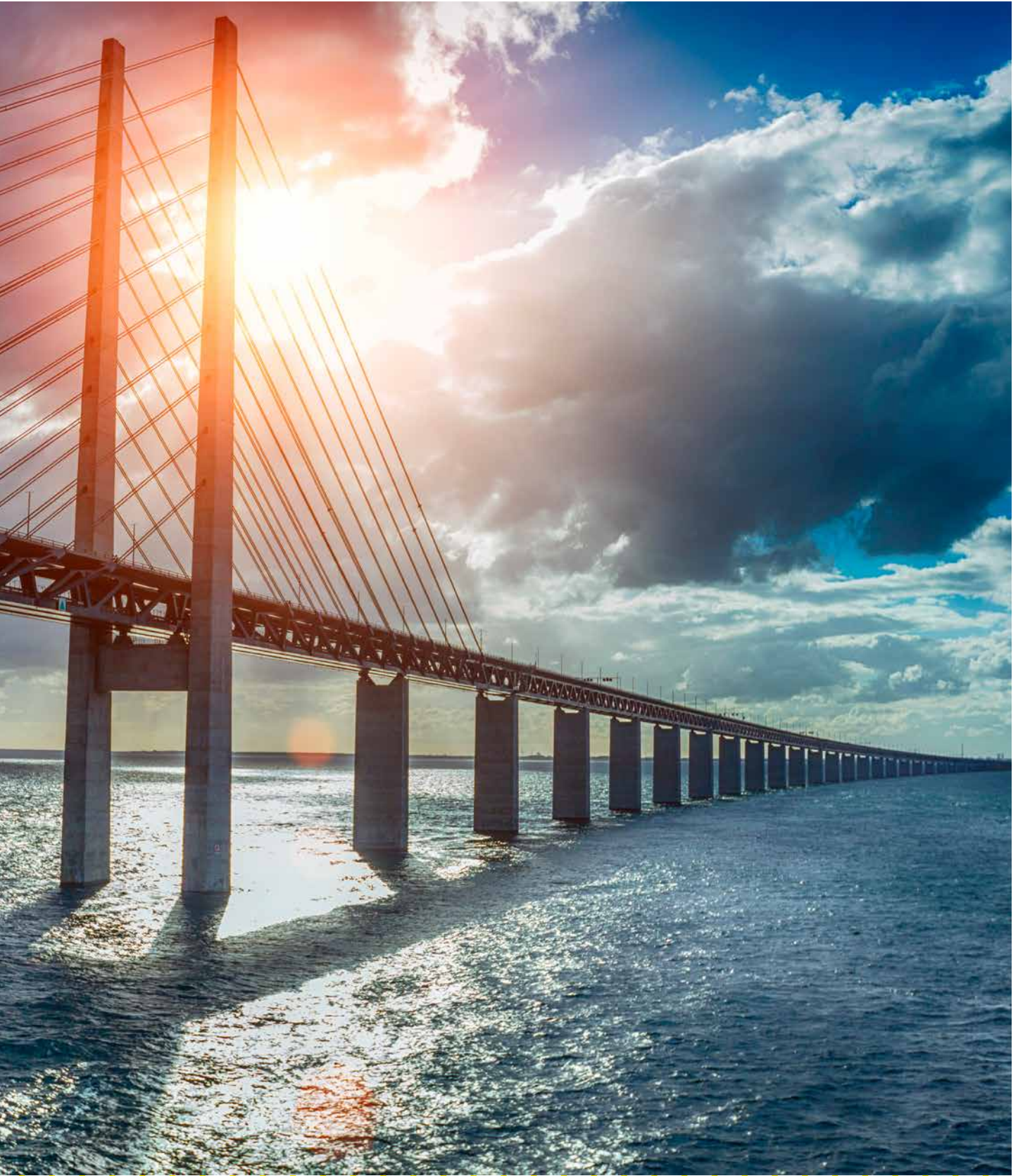
"KOPENHAGEN WIL TEGEN 2025 DE EERSTE CO₂-NEUTRALE HOOFDSTAD TER WERELD ZIJN."

GEZONDHEIDSZORG: BETAALBARE VERZORGINGSSTAAT DOOR E-HEALTH

Ook het Deense gezondheidssysteem heeft een stevige digitale backbone. Werkprocessen zijn geautomatiseerd, net zoals de gegevensuitwisseling van patiëntendata tussen huisartsen, thuisverpleegkundigen, ziekenhuizen en paramedici.

Maarten Lambert: "Daarnaast wordt technologie ingezet om de Deense verzorgingsstaat betaalbaar te houden: van afstandsmonitoring via e-healthtoepassingen tot eet- en wasrobots in de woonzorgcentra. En dat moet ook, want de overheid begint de sterke vergrijzing te voelen in de portemonnee







DESIGN EN INTERIEUR: DADA VAN KOOPKRACHTIGE STEDELING

Het bbp per capita ligt in Denemarken significant hoger dan in Vlaanderen. Kris Castelein: "De koopkrachtige tweeverdieners in de twee grootste steden – Kopenhagen en Aarhus – trekken een flink budget uit voor hun interieurinrichting, ze omringen zich graag met designspullen en zijn modegevoelig. Deense bedrijven namen trouwens al verschillende keren Vlaamse designers in de arm. Onlangs nog werkte HAY samen met het Gentse ontwerperskoppel Müller-Vanseveren."

"KOOPKRACHTIGE
TWEEVERDIENERS OMRINGEN
ZICH GRAAG MET DESIGN EN ZIJN
MODEBEWUST."



BOUW: PRESTIGEPROJECTEN IN DE STEIGERS

Kris Castelein: "Denen investeren ook veel in hun woning en renoveren grondig met het oog op een hogere energie-efficiëntie. Daarnaast zijn er een aantal indrukwekkende infrastructuurprojecten in uitvoering, waarvan de Fehmern Belt-tunnel ongetwijfeld het bekendst in de oren klinkt. Deze 18 km lange tunnel verbindt het Deense eiland Lolland met het Duitse eiland Femarn. Als een van de grootste infrastructuurprojecten in Europa biedt het heel wat opportuniteiten voor Vlaamse bouwbedrijven in gespecialiseerde niches."

VOEDING: GROEIENDE INTERESSE IN GEZOND EN CONVENIENCE

"De Denen worden wel eens de Bourgondiërs van Scandinavië genoemd", vervolgt de VLEV. "Ze houden van lekker en kwalitatief eten, en kiezen heel bewust voor gezonde alternatieven. Dus biologische voedingswaren en dranken doen het steeds beter, maar ook gluten- en lactosevrije producten, vleesvervangers ...

Typisch voor het stedelijke retaillandschap is de buurtwinkel. Die is immers helemaal op maat van het duurzame mobiliteitsmodel, waarin de auto door zware taksen ontmoedigd wordt. Dus boodschappen doen stadsbewoners vier keer per week, met de fiets of gewoon te voet. Ook online bestellingen met thuislevering zijn helemaal ingeburgerd."

CORONACRISIS: NOG WEINIG SPOREN IN DEENSE ECONOMIE

"De Deense economie heeft de coronacrisis vlotter verteerd dan de meeste andere Europese landen", besluit Kris Castelein. "De overheid trok alle steunregisters open om geld te pompen in de economie. Denemarken was ook het allereerste land om een coronapas in te voeren, op het moment dat horeca en niet-essentiële winkels elders in Europa nog op slot waren. Vandaag trekken de economie en werkgelegenheid weer volop aan en is er van een coronavertraging geen sprake meer."

"TIJDENS DE CORONACRISIS
TROK DE OVERHEID ALLE
STEUNREGISTERS OPEN."



HET DEENSE BEDRIJFSLEVEN IN 5 TREFWOORDEN

WERNER DEVINCK STAAT SINDS 2013 AAN HET HOOFD VAN LANTMÄNNEN UNIBAKE, DE VOEDINGSPOOT VAN DE ZWEEDSE INTERNATIONALE COÖPERATIEVE LANTMÄNNEN GROEP. DE ANDERE ONDERNEMINGEN BINNEN DE GROEP HEBBEN HUN HOOFDKWARTIER IN HET ZWEEDSE STOCKHOLM, MAAR ZIJN CEO-STOEL STAAT IN KOPENHAGEN. MET VIJF TREFWOORDEN TYPEERT WERNER DEVINCK HET DEENSE ZAKEN- EN BEDRIJFSLEVEN.

1. OPEN

“Net zoals Vlaanderen is de Deense markt klein en dus afhankelijk van andere landen. Maar het is een open handelsnatie met diepgewortelde handelstradities. Nog een gelijkenis met de Vlaamse bedrijfswereld: het kmo-landschap. Denen spreken trouwens allemaal meer dan een mondje Engels, dus van een taalbarrière is er absoluut geen sprake.”

2. FLEXIBEL

“Onze ministers van Werk kijken al lange tijd reikhalzend naar het Deense arbeidsmarktmodel. ‘Flexicurity’, ofwel het huwelijk van ‘flexibiliteit’ en ‘veiligheid’, pompt continu zuurstof in de Deense arbeidsmarkt. Werkgevers werven en ontslaan vrij makkelijk, maar voor de werknemer hangt er een uitgebreid sociaal vangnet klaar. Activeringsmaatregelen en een streng sanctioneringsbeleid versnellen dan weer de re-integratie. Het resultaat: werkgever én werknemer nemen samen verantwoordelijkheid voor loopbanen en ontwikkelkansen.”



WAAR KENNEN WE LANTMÄNNEN UNIBAKE VAN?

- UNIBAKE IS DE VOEDINGSDIVISIE VAN DE LANTMÄNNEN GROEP. MET 34 INDUSTRIËLE BAKKERIJEN, ACTIVITEITEN IN MEER DAN 20 LANDEN EN VERKOOP IN RUIM 60 LANDEN WERELDWIJD IS HET EEN VAN DE GROOTSTE EUROPESE PRODUCENTEN VAN BAKKERIJPRODUCTEN. IN ONS LAND BRENGT LANTMÄNNEN UNIBAKE DIEPGEVROREN AFBAKCROISSANTS EN -BROODJES OP DE MARKT ONDER HET MERK PASTRIDOR. NAAST UNIBAKE IS DE LANTMÄNNEN GROEP ACTIEF IN ONDER MEER LANDBOUW, BIO-ENERGIE EN DE AAN- EN VERKOOP VAN MACHINES VOOR INFRASTRUCTUUR- EN WEGENWERKEN.
-

3. VERANTWOORDELIJK

"Eerlijke en duurzame handel op basis van gelijkheid en vertrouwen, een allergie voor louche praktijken ... Mvo loopt als een rode draad doorheen het bedrijfsleven. Op individueel vlak vertaalt die verantwoordelijkheid zich in een sterk vertrouwen in het overheidssysteem en een grote burgerzin."

4. INFORMEEL

"Op de werkvloer valt er opvallend weinig hiërarchie te bespeuren. Aanzien win je door je prestaties, niet door je ronkende titel. De baas hakt knopen door, maar dat gebeurt altijd in overleg. Iedereen doet zijn zeg en is recht voor de raap. Verwacht je tijdens een salespitch niet aan formaliteiten, maar aan heel concrete en actiegerichte vragen. En laat je vooral niet van je stuk brengen door ongezouten feedback."

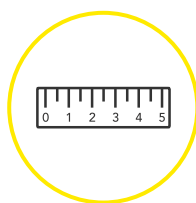
5. VEELEISEND

"Over het algemeen zullen de bedrijfsdeuren redelijk makkelijk opengaan voor buitenlandse ondernemers. En ziet je prospect echt een meerwaarde in je product, dan zal hij het omarmen. Maar qua kwaliteits- en service-eisen ligt de lat erg hoog. Of je nu de kapitaalkrachtige Deense consument benadert of een b2b-klant: ze zijn bereid om een eerlijke prijs te betalen voor een topniveau, maar laat dan ook geen enkele steek vallen."

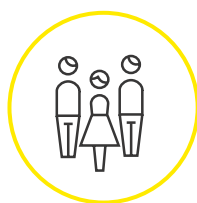


FACTSHEET DENEMARKEN

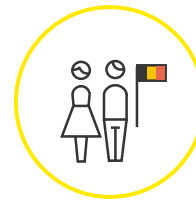
FLANDERSTRADE.BE



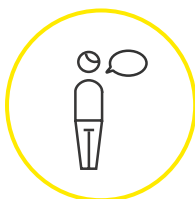
Oppervlakte
43.098 km²
(= 1,4 x België)



Aantal inwoners
5,8 miljoen



**Aantal Belgen ingeschreven
in Kopenhagen** 1.311 (2019)



Officiële taal
Deens

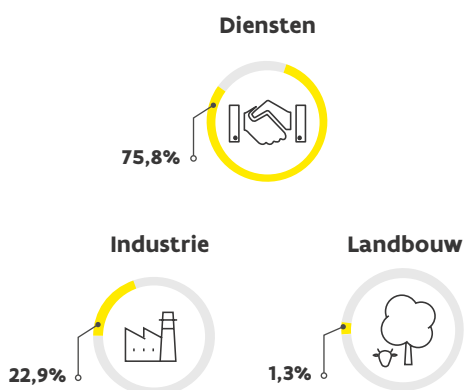


Munteenheid
Deense kroon
(1 euro = 7,44 Deense kronen)

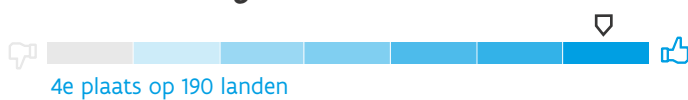


**82% van de 20- tot 64-jarige
Denen is aan het werk**

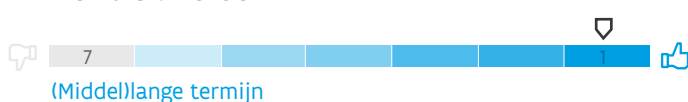
Aandeel economische sectoren in bbp



Ease of doing business index



Politiek risico



Commercieel risico (van C tot A)



Top 5 Vlaamse exportproducten naar Denemarken € 2,61 miljard (2020)

- 17,0% Voertuigen en onderdelen
- 16,1% Machines, toestellen en mechanische werktuigen
- 11,7% Kunststoffen
- 5,3% Farmaceutische producten
- 4,6% Elektrische machines, apparaten

Top 5 Vlaamse importproducten uit Denemarken € 1,52 miljard (2020)

- 27,3% Elektrische machines, apparaten
- 9,9% Machines, toestellen en mechanische werktuigen
- 6,6% Kunststoffen
- 6,1% Werken van gietijzer, ijzer en staal
- 5,2% Farmaceutische producten

FIT

GRENZELOZE EXPORTPLANNEN EN AMBITIES?



KOM NAAR DE EXPORTBEURS 2022

DE CIJFERS SPREKEN VOOR ZICH: 42 BEURSSTANDEN, 1.835 B2B-AFSPRAKEN MET LANDENEXPERTEN EN EXPOSANTEN, 6.000 CHATBERICHTEN IN HET NETWERKCAFÉ ÉN 100.000 PAGINABEZOeken OP HET PLATFORM ... DAT DE VIRTUELE EDITIE VAN DE EXPORTBEURS 2021 EEN GROOT SUCCES WAS, IS EEN UNDERSTATEMENT. DIT TOPEVENT LIGT VOOR VELEN ONDER U NOG VERS IN HET GEHEUGEN, TOCH BLIKKEN WE AL GRAAG VOORUIT NAAR ONZE VOLGENDE EDITIE.

EXPORTHOOGMIS TERUG (MAXIMAAL) LIVE

Voor de vierde Exportbeurs keren we terug naar onze vertrouwde stek in Brussels Expo. Tenzij de omstandigheden daar anders over zouden beslissen. Het spreekt voor zich dat we de gezondheidsvoorschriften nauwgezet opvolgen en steevast de gepaste maatregelen treffen. Ook evolueert de coronacrisis overall anders. Daardoor bestaat de kans dat landenexperts uit bepaalde werelddelen virtueel moeten present tekenen op uw b2b-afpraak. Maar voor die oplossing zullen we dan zorgen. U zal dus van **21 juni tot en met 23 juni 2022** opnieuw zo veel mogelijk live uw internationale exportplannen en ambities kunnen concretiseren.



4 TOPREDENEN OM TE KOMEN

OP DE EXPORTBEURS 2022 KAN U:

1. AFSPRAKEN BOEKEN MET MEER DAN 90 FIT- LANDENEXPERTEN

Zij staan te popelen om u een relevante inkijk te geven in uw doelmarkt waar zij wonen en werken. Dat maakt hen ideaal geplaatst om u advies op maat te geven. En dat allemaal tijdens een een-op-eengesprek. Kortom, dit is dé veilige haven voor al uw prangende exportvragen.

2. WORKSHOPS EN SEMINARIES BIJWONEN

Tijdens deze driedaagse vakbeurs kan u meer dan 40 workshops en seminars volgen. Allemaal met export en internationalisering als de gemene deler. Dankzij de interactie met de sprekers en andere deelnemers, vergaart u hier een schat aan interessante info.

3. >50 BEURSSTANDEN BEZOEKEN

Tal van organisaties kunnen uw internationale ambities nog meer kracht bijzetten. Ontdek op hun beursstand wat ze concreet voor uw exportplannen kunnen betekenen.

4. NETWERKEN À VOLONTÉ

Het belang van een sterk netwerk bij internationaal ondernemen is onmogelijk te onderschatten. Op de Exportbeurs kan u terug persoonlijk contacten leggen met alle spilfiguren binnen de Vlaamse export: van andere bezoekers over FIT-medewerkers tot standhouders.



ALS EXPOSANT UW MEERWAARDE VOOR VLAAMSE EXPORTEURS LATEN ZIEN EN HOREN?

Ondersteunt uw bedrijf met zijn diensten of producten Vlaamse bedrijven die de wereld (willen) veroveren? Noteer dan **21 tot en met 23 juni 2022** met stip in uw agenda. Als exposant op de Exportbeurs 2022 krijgt u de gedroomde kans om uw aanbod op een unieke manier in de spotlights te zetten. In een inspirerende setting met kwaliteitsvolle catering ontmoet u er het kruim van de Vlaamse export.



BOEKT U GRAAG EEN BEURSSTAND TEGEN EEN VOORDELIG TARIEF?

Schrijf dan in vóór 31 januari 2022!

Snel zijn is dus de boodschap. U kan zich inschrijven via www.exportbeurs.be of exportbeurs@fitagency.be. Daar bent u ook aan het juiste adres voor meer info.



SAVE THE DATE ... VOOR DE EXPORTBEURS 2022

WAT?

Dé vakbeurs voor exporterend Vlaanderen

WANNEER?

21, 22 en 23 juni 2022

WAAR?

Paleis 1 van Brussels Expo

MEER INFO?

www.exportbeurs.be

ENTERPRISE EUROPE NETWORK

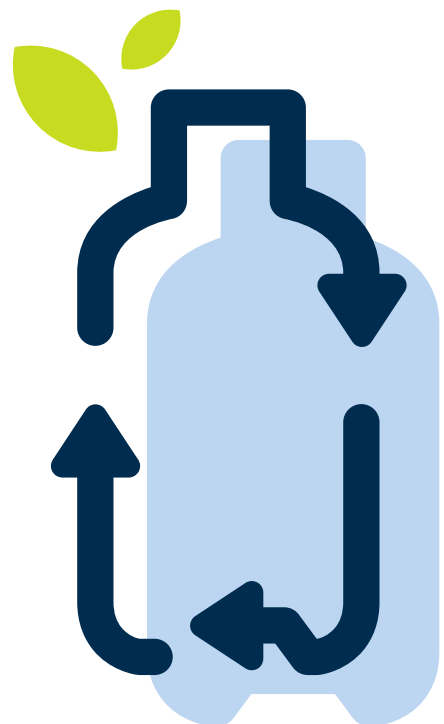
EUROPA GELOOFT STERK IN INNOVATIEVE BIOPLASTICS VAN B4PLASTICS

REDESIGNING TOMORROW'S PLASTICS. TODAY. DAT IS HOE B4PLASTICS WIL BIJDAGEN TOT EEN DUURZAMERE EN GEZONDERE WERELD. DE LIMBURGSE INNOVATIEVE START-UP LIGT OP KOERS OM MET ZIJN DISRUPTIEVE TECHNOLOGIEËN DE PLASTICINDUSTRIE TE VERGROENEN EN TE DEGLOBERISEREN. OM DIE INNOVATIES TE COMMERCIALISEREN HAALDE HET AL TAL VAN SUBSIDIEPROJECTEN BINNEN EN ZORGT EUROPESE STEUN VIA DE EIC ACCELERATOR – HET EUROPEES SUBSIDIEPROGRAMMA VOOR BELOFTEVOLLE KMO'S – VOOR EEN VERSNELDE EN DUURZAME GROEI.

Bezieler en prof. dr. in de bio-ingenieurswetenschappen **Stefaan De Wildeman** ruilde in 2018 het corporate en academisch onderzoek en onderwijs in voor het ondernemerschap. De motivatie van zijn carrièreswitch is duidelijk: met B4Plastics als eerste speler biologische plastics van eigen bodem produceren. "Om naar een duurzame wereld te gaan, moeten we de plasticproblematiek bij de wortel aanpakken. Daarom kijken we naar de volledige levenscyclus: van de fossiele brandstoffen als bron over de manier van produceren tot hun after life", zegt Stefaan De Wildeman. "We zien onszelf als polymeer-architecten en gaan met nieuwe, organische bouwstenen aan de slag om biologische, afbreekbare plastics op maat te ontwikkelen. Zo vrijwaren we mens, plant en dier zoveel mogelijk van de schadelijke microplastics die nog te vaak in het milieu terechtkomen."

Welke concrete materialen en toepassingen van bioplastics zijn er al?

Stefaan De Wildeman: "We hebben een bibliotheek aan biomaterialen die we indeelden volgens vier technologieplatformen: FortePlastics, RubberPlastics, TriggerPlastics en LowEnergyPlastics. De concrete toepassingen ervan zijn zeer uiteenlopend. Dat gaat van tapijten tot shampoos, verpakking van zaadgoed voor de agrarische sector, sportmateriaal, visnetten, onderdelen voor bosmaaiers en vegan leer. Momenteel lopen er tal van tests bij grote spelers. Het is dus een kwestie van tijd voordat onze technologie effectief in de winkelrekken ligt, en daardoor in onze keukens, badkamers en garages terechtkomt."



Is die duidelijke structuur een gevolg van het EIC Accelerator-programma dat je met Enterprise Europe Network (EEN) doorloopt?

Stefaan De Wildeman: "Ja, op commercieel vlak hebben we met Enterprise Europe Network (EEN) de ideale mentor. Eerst en vooral ondersteunden ze ons binnen de verschillende fasen van de kandidaatstelling. Mede dankzij een gedegen training voor de meest intensieve pitch tot nu toe uit ons hele leven, kwamen we medio 2020 als winnaars uit de bus. Daarnaast gidsen ze ons nog altijd doorheen verschillende financiële, boekhoudkundige en juridische aspecten. Hun begeleiding heeft een 'reiniging' van onze bedrijfsvoering tot stand gebracht: de go-to-market-strategie staat op punt, ons financieel plan is doordacht, en we hebben de 'due diligence' uit Europa met glans doorstaan."

"NET ZOALS WIJ – MET ONZE TECHNOLOGIEËN – DE WERELD SCHONER WILLEN MAKEN, HEEFT DE BEGELEIDING OOK EEN REINIGEND EFFECT OP ONS ALS BEDRIJF."

STEFaan DE WILDEMAN, CEO B4PLASTICS

Hoe heeft het EIC Accelerator-programma financieel bijgedragen?

Stefaan De Wildeman: "We konden al rekenen op 800.000 euro subsidies en daar komt 2,5 miljoen euro via aandelenparticipaties bij zodra we de juiste privé-investeerder gevonden hebben. Ook daarin fungeert Enterprise Europe Network als klankbord bij de screening. Eens we de juiste match hebben, zullen we ongetwijfeld nog een niveau hoger kunnen schakelen op commercieel vlak."

What's next?

Stefaan De Wildeman: "Het EIC Accelerator-programma heeft al voor een sneeuwbaaleffect gezorgd op verschillende vlakken. Zowel ons team als ons zakencijfer is verdrievoudigd op anderhalf jaar tijd. Het groeiend aantal prototype-aanvragen vullen alsmear sneller de pijplijn. En de podia waarop we verschijnen spreken telkens meer tot de verbeelding. Sinds de zomer van 2021 doorlopen we als een van de negen laureaten het programma van BEyond waarin bedrijven worden klaargestoomd om uit te groeien tot wereldleider. In november 2021 wonnen we samen met medewinnaar GreenWave de prestigieuze 'Food Planet Prize' voor ons Europees onderzoeksproject GLAUKOS naar biologische afbreekbare visnetten. De juiste privé-investeerder vinden wordt ongetwijfeld het orgelpunt van de samenwerking met Enterprise Europe Network. Dan staan we volgens ons – als het op plastic aankomt – aan de vooravond van een duurzame en gezondere wereld. The best is yet to come!"

EIC (EUROPEAN INNOVATION COUNCIL) ACCELERATOR-PROGRAMMA

Wat?

De Europese Innovatieraad helpt innovatieve bedrijven de brug te slaan tussen innovatie en markt.

Hoe?

Door middel van financiering in de vorm van subsidie of blended finance – subsidie en aandelenparticipatie – en via coaching en advies.

Meer weten?

Meer info over het programma vindt u op www.enterpriseeuropelaanderen.be/eic-accelerator

WIL U – NET ZOALS B4PLASTICS – BEGELEIDING BIJ UW KANDIDAATSTELLING VOOR HET EIC ACCELERATOR-PROGRAMMA?

Neem contact op met Magali Parent, adviseur bij Enterprise Europe Network Vlaanderen via 02 432 42 42 of magali.parent@vlaio.be



INSCHRIJVEN?

www.flanderstrade.be

BEURS

● JEC WORLD - PARIS

8 tot en met 10 maart 2022

INSCHRIJVEN? Tot en met 17 december 2021 op
www.flanderstrade.be

CONTACT? Ka Yee Man +32 2 504 87 88 of
kayee.man@fitagency.be

● GREEN POWER - POZNAN

25 tot en met 27 april 2022

INSCHRIJVEN? Tot en met 24 december 2021 op
www.flanderstrade.be

CONTACT? Ka Yee Man +32 2 504 87 88 of
kayee.man@fitagency.be

● HOSTEX - JOHANNESBURG

26 tot en met 28 juni 2022

INSCHRIJVEN? Tot en met 23 december 2021 op
www.flanderstrade.be

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

● GAME DEVELOPERS CONFERENCE - SAN FRANCISCO

21 tot en met 25 maart 2022

INSCHRIJVEN? Tot en met 26 december 2021 op
www.flanderstrade.be

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

KALENDER

SEMINARIE

● OPPORTUNITEITEN IN DE SERVISCHЕ MILIEUSECTOR

14 december 2021

INSCHRIJVEN? Tot en met 12 december 2021 op
www.flanderstrade.be

CONTACT? Marnix Bierlin +32 2 504 87 43 of
marnix.bierlin@fitagency.be

BEGELEIDINGSTRAJECT

● POLEN4EXPLORERS

8 tot en met 10 maart 2022

INSCHRIJVEN? Tot en met 24 december 2021 op
www.flanderstrade.be

CONTACT? Marnix Bierlin +32 2 504 87 43 of
marnix.bierlin@fitagency.be

GROEPSZAKENREIS

● DR CONGO

8 tot en met 10 maart 2022

INSCHRIJVEN? Tot en met 15 januari 2022 op
www.flanderstrade.be

CONTACT? Lise Betjes +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