

WERELDWIJS

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

146

11 \ 2021

EXPORTKANSEN
IN **POLEN**

BLACKBIRDS

SPOT TRENDS
IN DUURZAAM
PRODUCTDESIGN

EDITO

WELKE ACTIES HEEFT 2022 IN PETTO?

Beste lezer,

Internationaal succes komt er niet van vandaag op morgen, maar vergt tonnen voorbereiding, doorzettingsvermogen, strategie, visie, lef en ook wel een portie geluk. Gelukkig staat u er niet alleen voor.

Want elke hulp is meer dan welkom in de boeiende maar soms ook complexe wereld van internationale handel. Waarom zou u alles in uw eentje uitpluizen, en dat telkens weer opnieuw in een andere doelmarkt, wanneer u ons wereldwijde netwerk van experts kan aanspreken?

Dat is nog maar het begin van onze dienstverlening. Jaarlijks stellen we een programma op dat bol staat van interessante acties en events voor Vlaamse exporteurs. U vindt ons Actieprogramma 2022 bijgevoegd bij deze Wereldwijs. Neem zeker een kijkje en leg al vast wat mogelijk is, want de plaatsen zijn doorgaans beperkt.

Deze initiatieven kiezen we niet lukraak. Ze zijn ofwel onmisbaar binnen uw sector, ofwel zijn het aanraders in de meest relevante exportmarkten ter wereld. Als deelnemer mag u daarbij altijd rekenen op het advies en de begeleiding van FIT. Bovendien kan u voor sommige van deze acties – afhankelijk van uw eigen bedrijfssituatie en de betrokken markt – onze financiële hulp inroepen.

Op onze website vindt u een overzicht van onze subsidies én onze acties en events. Als afsluiter nog twee warm aanbevolen tips: volg ons op onze LinkedIn-subpagina www.linkedin.com/showcase/flanderstrade. Daar delen we onder meer ook interessante handelsvoorstellen en exporttips. En, ik blijf erop hameren, zorg voor een accuraat profiel op ons klantenportaal Mijn FIT. Hoe gedetailleerder dat is ingevuld, hoe beter we u kunnen helpen.

Kortom, voor al uw exportplannen – zelfs in nog maar de meest prille vorm – schakel ons in. We vragen niets liever!

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

11\2021 **146**

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 BLACKBIRDS

“WIJ PROBEREN ZO SNEL MOGELIJK EEN EERSTE PROJECT BINNEN TE HALEN, HOE KLEIN OOK. DAARNA ZIJN WE MEESTAL VERTROKKEN VOOR EEN LANGDURIGE SAMENWERKING.”

10 DOSSIER

POLEN

ECONOMISCHE TIJGER POLEN BLIJFT BELOFTEVOLLE EXPORTMARKT

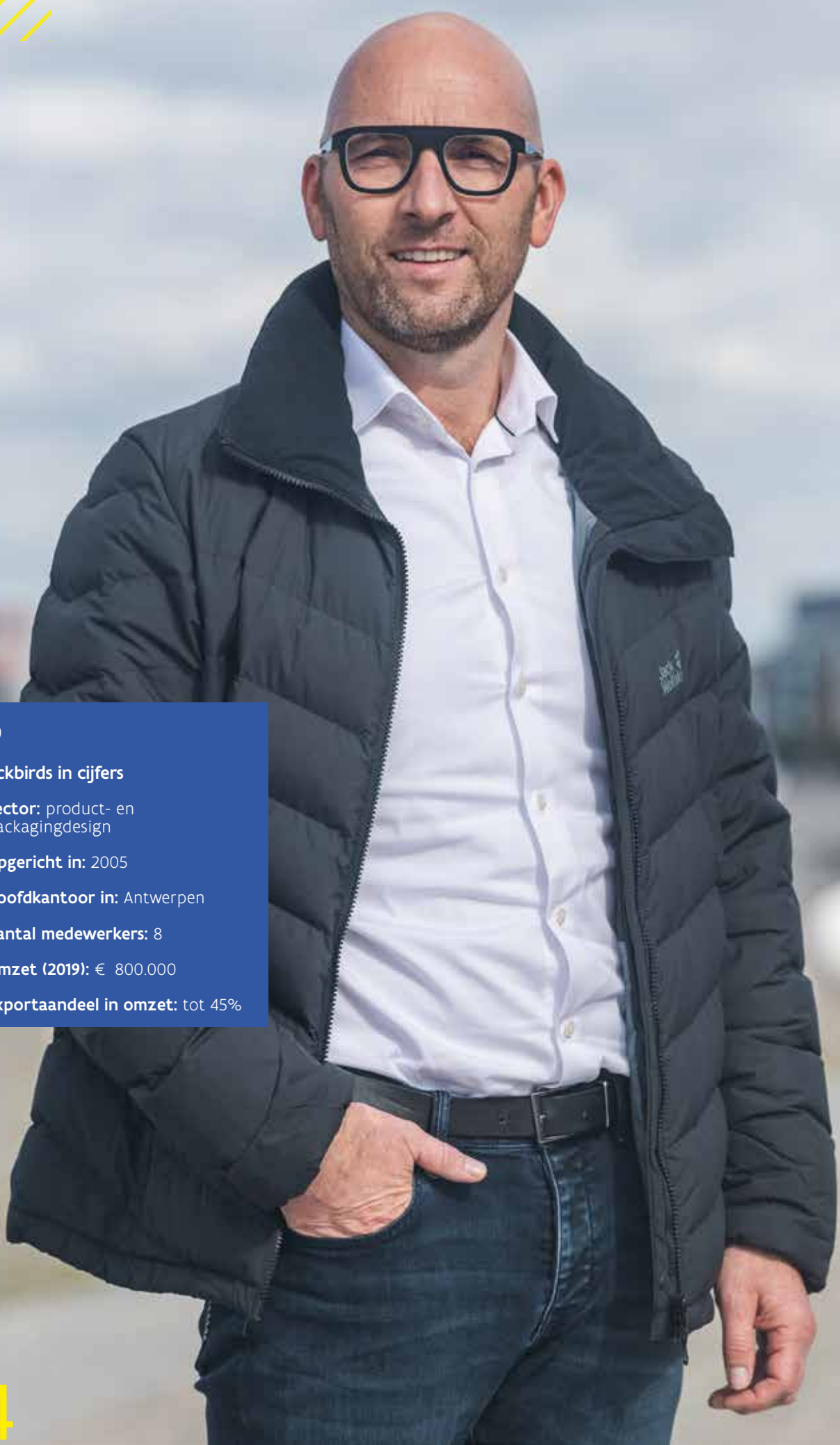
INHOUD

17 TELEX

18 MARKTINFO

20 ENTERPRISE EUROPE NETWORK

22 KALENDER



ID

Blackbirds in cijfers

- **Sector:** product- en packagingdesign
- **Opgericht in:** 2005
- **Hoofdkantoor in:** Antwerpen
- **Aantal medewerkers:** 8
- **Omzet (2019):** € 800.000
- **Exportaandeel in omzet:** tot 45%



BLACKBIRDS SPOT DE TRENDS IN DUURZAAM PRODUCTDESIGN

EEN HANDIGE MAYONAISEFLES, EEN HEERLIJK WARM KERSENPITKUSSEN, EEN HIPPE HOGEDRUKREINIGER ... DE KANS IS GROOT DAT U OOIT AL EENS EEN PRODUCT OF VERPAKKING ONTWERPEN DOOR BLACKBIRDS IN UW HANDEN HAD. MAAR OOK VOOR PAKWEG LAADPALEN OF MEDISCHE TOESTELLEN BEDENKT HET ANTWERPSE BUREAU SLIMME EN INNOVERENDE DESIGNS. SINDS 2014 SLAAT BLACKBIRDS INTERNATIONAAL ZIJN VLEUGELS UIT, VOORAL IN CHINA EN JAPAN. ROLAND, HAIER EN JOHN DEERE ZIJN SLECHTS ENKELE WERELDSPELERS DIE INTUSSEN SCOREN MET DESIGNHOOGSTANDJES UIT VLAANDEREN.

Na twee jaar als ontwerper van vrachtwagencabines bij Volvo Trucks ging **Eric Dumortier** in 2001 aan de slag bij designbureau GBO in Nederland. Drie jaar later keerde hij terug naar zijn oude nest, Antwerpen, om zijn eigen agency op te richten. Blackbirds bestaat intussen meer dan vijftien jaar en neemt nationaal én internationaal een hoge vlucht. Eric Dumortier: "Onze klantenrelaties zijn vaak samenwerkingen voor het leven."

“VIJFTIEN JAAR GELEDEN GING
DUURZAAMHEID VOORAL OVER
EFFICIËNTIE. NU LIGT DE FOCUS VEEL
MEER OP HET ETHISCHE ASPECT.”

VAN EFFICIËNT NAAR ETHISCH

Waarvoor kunnen bedrijven bij jullie terecht?

Eric Dumortier: "We helpen onze klanten met hun producten en verpakkingen van morgen. Textuur, vorm, kleur, materiaal ... Samen met onze klant bekijken we hoe we de noden van hun klanten – de consument – het best kunnen vertalen in een innovatief design. Na goedkeuring van het prototype of de simulatie verzorgen we ook de ontwikkeling van het product. Sinds onze oprichting staat duurzaamheid centraal, al is de invulling van dat begrip nu helemaal anders dan vijftien jaar geleden."

Hoe is duurzaamheid dan geëvolueerd?

Eric Dumortier: "Vijftien jaar geleden was duurzaamheid vooral een efficiëntieverhaal. Hoe maak je als bedrijf producten en verpakkingen die je zo weinig mogelijk tijd en geld kosten? Alleen grote organisaties waren daar toen mee bezig. Sinds een vijftal jaar is duurzaamheid een sleutelement in de strategie van zo goed als elk bedrijf, ook in kmo's. Bovendien ligt de focus nu meer op het ethische aspect. Denk maar aan de recycleerbaarheid en veiligheid van de gebruikte materialen. Duurzaam produceren is een heel strategische keuze geworden. Wij zijn er om bedrijven daarin te ondersteunen."

Voor welke lokale klanten werken jullie zoal?

Eric Dumortier: "Bedrijven in tal van sectoren. Devos & Lemmens, Vandemoortele, Cartamundi, Jules Destrooper, Gymna, DiBO, Piano's Maene, Colruyt Group ... De producten van onze klanten zijn heel divers, maar hun consumenten – en dus ook de verwachtingen wat design betreft – zijn vaak dezelfde. Zo zijn het gebruiksgemak verbeteren en inspelen op trends in om het even welke sector erg belangrijk. Daarom kost het ons niet al te veel moeite om voor zoveel verschillende klanten te werken."

AZIATISCHE INSPIRATIE

Wanneer beslisten jullie om naar het buitenland te trekken?

Eric Dumortier: "In 2014 zijn we voor het eerst met FIT op handelsmissie gegaan, naar China. Export was niet onze voornaamste motivatie. We wilden vooral inspiratie opdoen en die verre markt beter leren kennen. Veel van onze klanten maken immers

producten die ze wereldwijd aan de man willen brengen. China leek ons de interessantste keuze, want dat land bepaalt toch steeds meer onze wereldeconomie. Niet alleen omdat er ruim een miljard consumenten zitten, maar ook omdat veel innovaties daar het licht zien."

Intussen exporteren jullie tóch en komt bijna de helft van de omzet uit het buitenland. Hoe is dat gegroeid?

Eric Dumortier: "Heel organisch eigenlijk. Via FIT maakten we eerst kennis met de Chinese markt en later met de Japanse. Zo kwamen we in contact met lokale bedrijven, en die relaties hebben we stelselmatig uitgebouwd. We trekken vier of vijf keer per jaar naar daar om onze contacten warm te houden en het vertrouwen te versterken. Dat is een tijdsintensief proces. Meestal duurt het een aantal maanden of zelfs jaren voor er een samenwerking uit de bus komt."

China of Japan: waar hebben jullie het meeste succes?

Eric Dumortier: "In een Chinees bedrijf raak je heel moeilijk binnen. Vaak is het alles of niets en weet je na het eerste gesprek al of het iets zal worden. We hebben ons de voorbije jaren dan ook meer gericht op Japan, omdat we het gevoel hebben dat we daar sneller vertrouwensrelaties weten op te bouwen. Onze Japanse klanten lijken in die zin heel erg op onze kmo-klanten in eigen land. Jaar na jaar krijgen we meer vertrouwen en inspraak."

Welke Aziatische klant draagt u in het bijzonder een warm hart toe?

Eric Dumortier: "Dan denk ik meteen aan onze eerste Japanse klant: Roland, een absolute wereldspeler in elektronische muziekinstrumenten. Het bedrijf was eerst nogal wantrouwig, vooral wat hun intellectuele eigendomsrechten betreft, maar na zes maanden haalden we toch ons eerste project binnen. Onze digitale piano werd een immens succes: hij haalde wereldwijd mooie verkoopcijfers én sleepte Europese en Amerikaanse designawards in de wacht. Nu is Roland onze grootste klant, ontwerpen we al hun piano's en mogen we ook met hun andere instrumenten aan de slag."

"ONZE JAPANSE KLANTEN LIJKEN HEEL ERG OP ONZE KMO-KLANTEN IN EIGEN LAND. JAAR NA JAAR KRIJGEN WE ER MEER VERTROUWEN EN INSpraak."

"WIJ PROBEREN ZO SNEL MOGELIJK EEN EERSTE PROJECT BINNEN TE HALEN, HOE KLEIN OOK. DAARNA ZIJN WE MEESTAL VERTROKKEN VOOR EEN LANGDURIGE SAMENWERKING."



NAAR DE NOORDERBUREN

Kijken jullie naast China en Japan ook naar andere markten?

Eric Dumortier: "We hebben in Azië veel geleerd en zijn er mooi gegroeid, maar we vergaten intussen dicht bij huis naar de opportuniteiten te kijken. Om daar verandering in te brengen, richten we recent een saleskantoor op in Nederland. We hebben al een aantal mooie Nederlandse referenties, zoals Friesland Campina, Douwe Egberts en Heineken, maar er zit nog meer potentieel bij onze noorderburen. Daarna is mogelijk de rest van Europa aan de beurt, maar we bekijken het stap voor stap."

Geen volwaardig Nederlands filiaal dus?

Eric Dumortier: "Klopt. Ons team in Antwerpen heeft enorm veel kennis en draait ontzettend goed. Daarom brengen we onze sales onder in Nederland, maar houden we de uitvoering van de opdrachten in Vlaanderen. Onze jaaromzet draait al enkele jaren rond de € 800.000, enkel in 2020 bleven we daar door de coronacrisis een stuk onder. We willen wel groeien, maar hebben niet de ambitie om de grootste te zijn. Steengoede designkwaliteit leveren aan klanten die graag hun innovatietal duurzaam en hoog leggen, is en blijft onze focus."

Hoe slagen jullie erin al die verschillende sectoren en markten te begrijpen?

Eric Dumortier: "Door zo nauw mogelijk samen te werken met onze klanten. Zij zijn de specialisten in hun vak en kennen de noden van hun consument het best. Wij absorberen die informatie en gieten er onze creatieve saus over. Dat is een succesrecept dat ontzettend goed aanslaat bij al onze klanten."

"GOEDE RELATIES
MET ONZE TOLKEN
ZIJN CRUCIAAL. ZIJ
BEPALEN VOOR EEN
GROOT DEEL MEE
ONS SUCCES."

MISSIES EN TOLKEN

Welke obstakels liggen er op de buitenlandse ontdekkingsstocht?

Eric Dumortier: "In China en Japan vormen de lokale cultuur en taal een stevige uitdaging. Onze goede relaties met onze tolken zijn daarom cruciaal. Zij bepalen voor een groot deel mee ons succes. We hebben onze tolken zelfs naar hier laten komen om te tonen hoe wij werken. Zo zijn ze helemaal mee met wat we doen en kunnen ze die boodschap beter overbrengen naar onze potentiële klanten."

Welke meerwaarde biedt FIT bedrijven die naar het buitenland lonken?

Eric Dumortier: "FIT is een lokale sparringpartner en deurenopener. Hun handelsmissies zijn het perfecte startpunt om een ander land te veroveren. Je legt er je eerste contacten, leert de markt kennen en ontdekt snel welke mogelijkheden er liggen. Daarna is het een kwestie van relaties onderhouden en doorzetten. Wij proberen altijd zo snel mogelijk een eerste project binnen te halen, hoe klein ook. Brengen we dat tot een goed einde, dan zijn we meestal vertrokken voor een langdurige samenwerking."

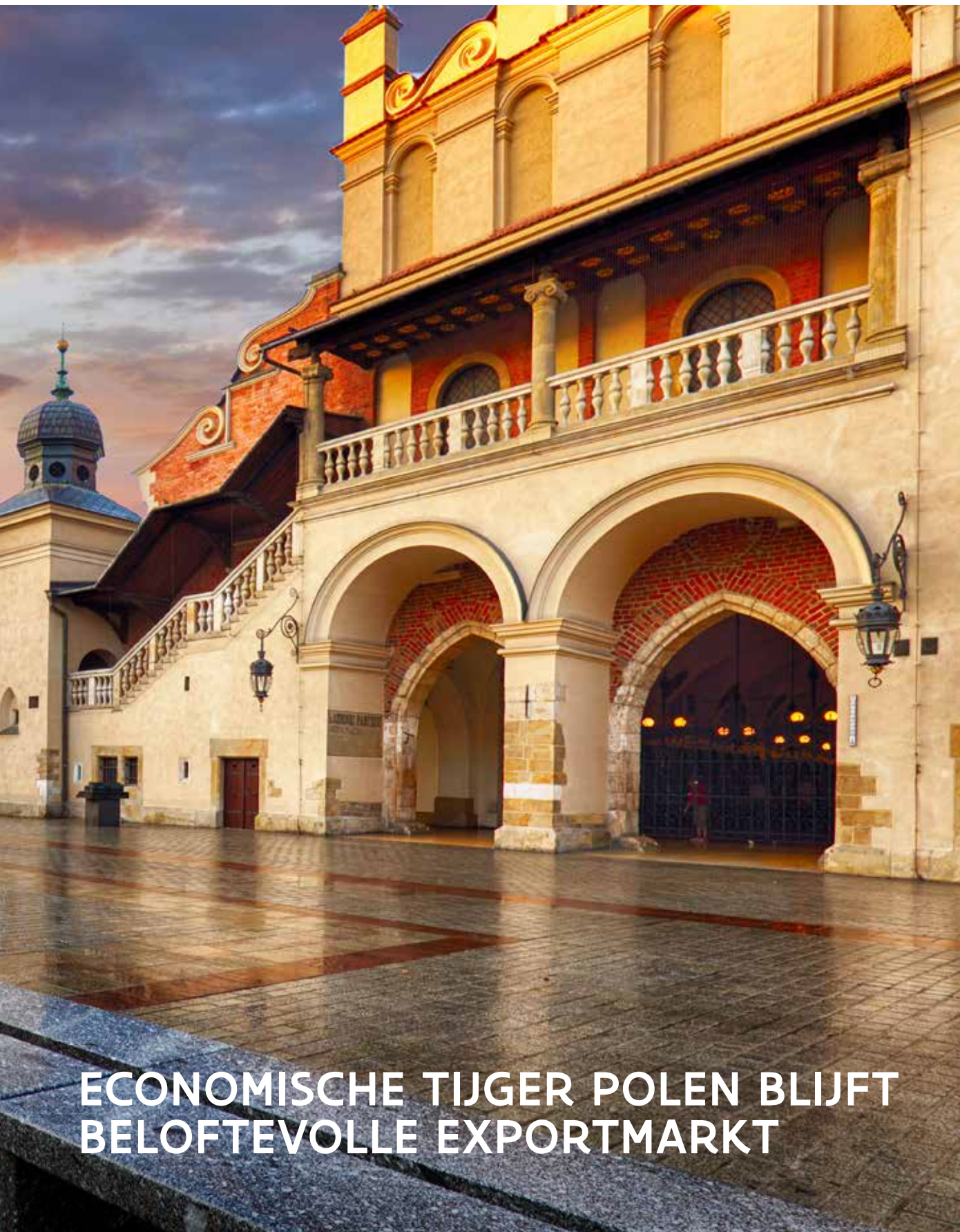
KLAAR VOOR DE VOLGENDE STAP IN UW INTERNATIONALISERINGSPROCES?

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

POLEN



POLEN, HET HART VAN CENTRAAL-EUROPA, KENDE DE AFGELOPEN DECENNIA EEN INDRIJKWEKKENDE ECONOMISCHE GROEI. TERWIJL DE MOTOR VAN VEEL EUROPESE LANDEN SPATTERDE TIJDENS DE FINANCIËLE CRISIS VAN 2009 EN DE RECENTE CORONACRISIS, BLEEF DE TOESTAND IN POLEN GROTENDEELS STABIEL. "DAT HEEFT HET LAND ONDER ANDERE TE DANKEN AAN ZIJN GEDIVERSIFIEERDE ECONOMIE, EEN GUL OVERHEIDSBELEID EN EEN JONGE GENERATIE DIE VERNIEUWING EN DIGITALISERING OMARMT", ZEGGEN FIT-LANDENEXPERTS KATRIEN LEINDERS EN BARBARA LIBERA. WERELDWIJS GING OP ZOEK NAAR DE ZAKENKANSEN VOOR VLAAMSE BEDRIJVEN.



**ECONOMISCHE TIJGER POLEN BLIJFT
BELOFTEVOLLE EXPORTMARKT**



Katrien Leinders



Barbara Libera

VAN E-COMMERCE TOT HERNIEUWBARE ENERGIE

1989 was een scharnierpunt voor Polen: in dat jaar viel de Berlijnse muur en won Solidarność de eerste vrije verkiezingen. Sindsdien kende het land een gigantische economische ontwikkeling. Het Poolse bbp groeide jaarlijks steeds met 4 tot 5%, waarmee het aanzienlijk beter presteerde dan de meeste West-Europese landen. Ondanks de coronacrisis, blijft Polen een robuuste exportmarkt met veel potentieel.

Welke sectoren zijn momenteel de sterkhouders van de Poolse economie?

Barbara Libera: "De meer traditionele sectoren als landbouw, industrie en bouw blijven zeer belangrijk. De ICT-sector boomt, met een gemiddelde jaarlijkse omzetstijging van meer dan 8,6%. Dat is het hoogste groeipercentage in Europa. Daarbinnen maakt vooral de gamingindustrie de afgelopen jaren een serieuze groeispurt. Nog meer straffe resultaten zien we momenteel in e-commerce. 65% van de inwoners koopt online, en Polen staat op de 13e plaats bij de snelst groeiende e-commercelanden ter wereld."

Katrien Leinders: "Het grootste online marktplatform van Polen is allegro.pl. Zelfs Amazon, dat net startte in Polen, lijkt er voorlopig niet tegen opgewassen. Je boodschappen thuis laten leveren is zo populair dat retailers de vraag amper kunnen bijhouden. En in de grote steden zie je overal lockers waar je pakjes kan ophalen."

Wil dat zeggen dat Vlaamse exporteurs hun goederen ook het best aanbieden via dergelijke online platforms?

Katrien Leinders: "Ja, maar zeker voor consumentengoederen is het geen gemakkelijke markt om te veroveren. Als het mogelijk is, gaan Polen in de eerste plaats voor kwaliteitsproducten van eigen bodem. Voorlopig zie ik weinig Vlaamse producten en merken in de supermarkten of speciaalzaken. Op varkensvlees na: als je in Polen worst koopt, is de kans groot dat je eigenlijk vlees van Vlaamse origine eet. Nu, met specifieke of exclusieve nicheproducten kan het altijd lukken, maar zorg dan inderdaad dat je ook aanwezig bent in webshops zoals allegro.pl."

“UITZONDERLIJKE GROEI ZIEN WE NU IN E-COMMERCE. 65% VAN DE INWONERS KOOPT ONLINE.”

Waar zien jullie vooral opportuniteiten voor Vlaamse exporteurs?

Barbara Libera: "In de b2b-markt kunnen Vlaamse bedrijven met vernieuwende producten, technologie of kennis het verschil maken. Denk aan machines en automatisering, slimme oplossingen voor sectoren als de landbouw, ICT en industrie. Dat zien we bevestigd in de top 10 van de Vlaamse uitvoer naar Polen in 2020. Automobielen, tractors en andere voertuigen voor vervoer over land zijn goed voor 20% van de export, machines en mechanische werktuigen voor 8,6%.

Katrien Leinders: "Ook hernieuwbare energie zit in de lift. Tot een paar jaar geleden steunde Polen vooral op grijze energie, en het is vandaag nog altijd erg afhankelijk van steenkool. Mede onder impuls van de EU komt daar stilaan verandering in. De weg naar vernieuwing is ingezet, maar er is nog veel werk aan de winkel. Zo is de huidige infrastructuur nog lang niet aangepast op aanvoer van wind- en zonne-energie. Begin dit jaar keurde de Poolse overheid wel de New Polish Energy Policy 2040, of PEP 2040, goed. Het plan voorziet de komende 10 jaar onder andere stevige investeringen in regio's waar de economie nu nog sterk afhankelijk is van de winning van fossiele brandstoffen. Er komt ook meer offshore windcapaciteit, en steenkool als particuliere verwarmingsbron wordt ontraden. De verwachting is dat het aandeel van hernieuwbare energie in de totale energieconsumptie met minstens 23% zal stijgen tegen 2030. Dit schept kansen voor Vlaamse bedrijven met cleantechexpertise."

"IN DE B2B-MARKT KUNNEN VLAAMSE BEDRIJVEN MET VERNIEUWENDE PRODUCTEN, TECHNOLOGIE OF KENNIS HET VERSCHIL MAKEN."

STABIEL BUSINESSKLIMAAT

Zal Polen de komende jaren interessant blijven voor exporteurs?

Barbara Libera: "De Poolse economie is weerbaar, dankzij de grote diversificatie, de omvang van de interne markt en de lage werkloosheid. Dat maakte onder meer dat Polen de coronacrisis beter doorstond dan veel andere Europese landen. De politieke nationalistische tendens heeft op zich ook weinig weerslag op het businessklimaat. Er is bijvoorbeeld niet getornd aan de taxatie op buitenlandse goederen. Een grote uitdaging voor de economie is momenteel wel de inflatie. Die zit namelijk op het hoogste niveau sinds 20 jaar: 5,5%. Verwacht wordt dat ze tegen het einde van het jaar verder zal stijgen tot 6%. De Poolse zloty staat dus redelijk zwak."

Daarnaast is er de getroebleerde relatie tussen Polen en de EU.

Barbara Libera: "Klopt. De Poolse regering botste de afgelopen maanden al een paar keer met de EU, onder meer over onafhankelijke rechtspraak, het gebruik van de bruinkoolmijn van Turów en de zogenaamde LGBT-vrije zones. Het riskeert zo ettelijke miljoenen euro's uit het coronaherstelfonds van de EU te mislopen.

Verder heeft de regering dit jaar ook een wetsontwerp ingediend, de 'Polish Deal', met ingrijpende wijzigingen in de belasting- en socialezekerheidswetten. Op dit moment is het nog onduidelijk of de nieuwe bepalingen ook effectief in werking treden vanaf begin 2022, en in welke finale vorm, wat voor buitenlandse exporteurs natuurlijk geen ideale situatie is."

FAN VAN FINTECH

Zijn er tot slot misverstanden over zakendoen in Polen die jullie graag de wereld uit helpen?

Katrien Leinders: "Wat mij het meest frappeert sinds ik in het FIT-kantoor in Warschau werk, is hoe gedateerd het beeld van Polen is in het buitenland. Zeker in de steden hebben de Polen de moderne samenleving volledig omarmd. Naast e-commerce is ook mobiel bankieren volledig ingeburgerd, vooral via de populaire betaalapp Blik. Fintechoplossingen zijn razend populair en de parkeergarages werken met nummerplaat-herkenning. Polen is een early adopter voor technologische nieuwigheden. Niet alleen binnen Centraal-Europa, maar zelfs vergeleken met de rest van Europa.

Voor wie deze opportuniteiten ten volle wil benutten is mijn tip dan ook: reis zelf eens naar Polen om jouw branche ter plaatse te verkennen. Zo kan je meteen ook met eigen ogen zien hoe technologisch geavanceerd en modern Polen is. FIT kan helpen om een betrouwbare lokale zakenpartner te vinden, onmisbaar voor een vlotte entree."

"POLEN IS EEN EARLY ADOPTER VOOR TECHNOLOGISCHE NIEUWIGHEDEN. NIET ALLEEN BINNEN CENTRAAL-EUROPA, MAAR ZELFS VERGELEKEN MET DE REST VAN EUROPA."



IN DE KIJKER

GROOTSCHALIG INFRASTRUCTUUR- PROJECT

Polen verbindt West- en Oost-Europa en speelt een belangrijke rol in het intra-Europese vrachtvervoer. Bovendien telt Polen vier goederenhavens aan de Oostzee, in Gdansk, Gdynia, Swinoujscie en Szczecin.

Hoewel het land voor zijn vrachtvervoer voornamelijk nog steunt op het goed ontwikkelde wegennetwerk, levert het ook inspanningen om een modal shift richting transport via het spoor en de binnenvaart te bewerkstelligen.

Een mooi voorbeeld is de **Solidarity Transport Hub Poland**, een transferknooppunt tussen Warschau en Łódź, dat lucht-, spoor- en wegvervoer zal integreren. Tegen 2027 wordt er een nieuwe grote luchthaven gebouwd, 40 km ten westen van Warschau, die jaarlijks 40 miljoen passagiers zal ontvangen.



DO'S EN DONT'S

VOOR EXPORTEURS MET INTERESSE IN POLEN



Hou er rekening mee dat niet iedereen Engels spreekt. De kennis is de afgelopen jaren wel toegenomen, zeker bij de jongere generatie en in sectoren als ICT. Een lokale partner kan een uitkomst bieden wanneer de taal een struikelblok vormt.



Benoem Polen niet als een Oostblokland of een Oost-Europees land. Voor veel Polen is dat een gevoelig punt. Het geeft hen het idee dat je hen op één hoop gooit met Rusland en weinig afweet van de Poolse geschiedenis. Polen is vandaag een EU-lidstaat, die zich in Centraal-Europa situeert.



TESTIMONIAL UNILINK **JAN VANDYCK** CEO

SOFTWAREONTWIKKELAAR UNILINK AUTOMATISEERT INDUSTRIËLE PRODUCTIEPROCESSEN EN SPITST ZICH TOE OP RAMEN- EN DEURENFABRIKANTEN. DEZE NICHESPELER UIT AARSCHOT HEEFT INTUSSEN VASTE VOET AAN DE GROND IN POLEN, MAAR OVER ROZEN GING DAT NIET:

“DE EERSTE JAREN WAS HET KNOKKEN”

“Toen we twaalf jaar geleden voor het eerst in Polen neerstreken, bleek er bij de talrijke lokale ramen- en deurenproducenten maar weinig animo voor onze toepassingen”, begint Uni.Link-CEO Jan Vandyck zijn relaas. “Met een overschot aan werkkrachten en lage lonen was er gewoon geen nood aan automatisatie.”

IN TANDEM MET POOLSE SOFTWARESPELER

“Vandaag is de situatie gelukkig helemaal anders: de werkloosheid staat op een historisch dieptepunt en Polen moet zelf buitenlandse werkkrachten aantrekken om de vele jobs in de groeiende economie in te vullen. Dus zien producenten wél de meerwaarde in van snellere en efficiëntere productieprocessen. Op die nieuwe realiteit spelen wij in met onze software. Met groeiend succes.”

Maar toegegeven, de eerste jaren was het knokken. We probeerden onze software rechtstreeks aan de man te brengen bij eindklanten, maar dat verliep zeer moeizaam. Achteraf bekeken hebben we veel kostbare tijd verloren met deze aanpak. Onze doorbraak kwam er pas toen we de handen in elkaar sloegen met een Poolse ontwikkelaar van industriële tekensoftware, waar onze toepassing complementair mee bleek.”

DE MEEST WINSTGEVENDE EXPORTMARKT

“Door samen met die lokale speler de markt op te gaan, wonnen we het vertrouwen van de doorgaans erg conservatieve doelgroep. Met enkele eerste referenties op zak gingen steeds meer deuren open. Ons mooiste project tot nog toe? De automatisering van de productielijnen van de grootste ramen- en deurenproducent van Europa.”

Vandaag beschikken we ter plaatse over een eigen vijfkoppig team. Dat vermarkt onze producten en lanceerde een licentiemodel voor de Poolse markt. Steeds meer bedrijven gaan overstag en tegelijk ligt er nog zoveel onontgonnen potentieel. Polen is zeker niet de grootste afzetmarkt van Uni.Link, maar wel veruit de meest winstgevende.”

TIP

- › **START JE PROSPECTIEREIS AAN POLEN MET EEN BEZOEK AAN HET FIT-KANTOOR IN WARSCHAU OF POZNAN. HET TEAM STAAT PARAAT OM JE WEGWIJS TE MAKEN.**





OP DE AGENDA

POLEN4EXPLORERS

Polen is de onbetwiste nummer 1 van de Vlaamse exportbestemmingen in Centraal- en Oost-Europa.

Heeft uw bedrijf nog geen of slechts heel beperkte ervaring op de Poolse markt en wil u daar in de nabije toekomst verandering in brengen? Dan is het begeleidingstraject Polen4Explorers dat FIT samen met UNIZO binnenkort lanceert een opportuniteit die u niet aan zich voorbij mag laten gaan.

Kick-off van dat traject is op **6 december 2021 in Antwerpen**.

GREEN POWER - POZNAN

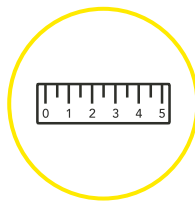
Dit is de de belangrijkste cleantechbeurs in Polen die van **25 tot en met 27 april 2022** zal plaatsvinden. De volgende categorieën producten en diensten komen aan bod:

- windenergie;
- zonne-energie;
- geothermische energie;
- waterkracht;
- vloeibare en vaste biobrandstoffen (biomassa);
- biogas;
- IT-oplossingen voor de RES-sector;
- energiebesparende technologieën;
- energie- en financiële adviesdiensten.

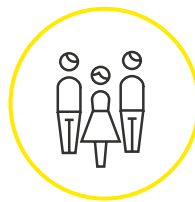
Inschrijven voor beide acties kan via www.flanderstrade.be.

FACTSHEET POLEN

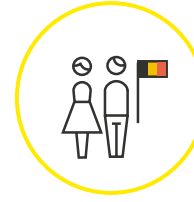
FLANDERSTRADE.BE



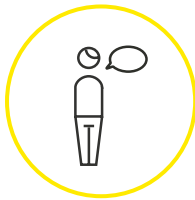
Oppervlakte
312.689 km²
(= 10 x België)



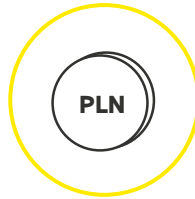
Aantal inwoners
38,53 miljoen (2020)



**Aantal Belgen ingeschreven
in Warschau 1.423 (2019)**



Officiële taal
Pools

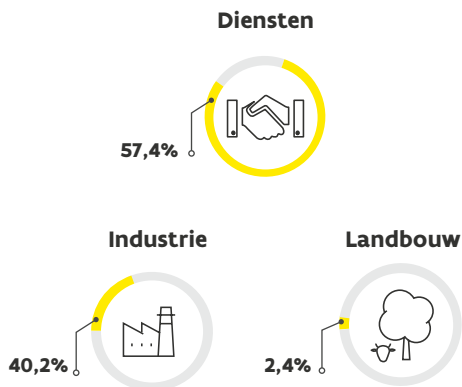


Munteenheid
Poolse zloty
(1 euro = 4,59 zloty)

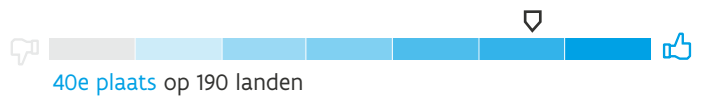


**In 2020 werden 11.000
e-commercesites en
webshops gelanceerd**

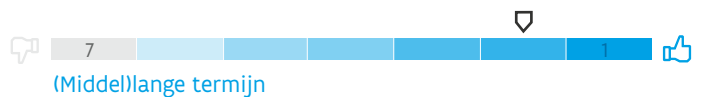
Aandeel economische sectoren in bbp



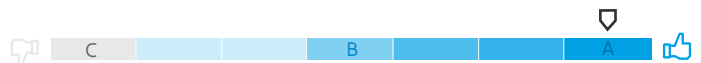
Ease of doing business index



Politiek risico



Commercieel risico (van C tot A)



Top 5 Vlaamse exportproducten naar Polen € 7,13 miljard (2020)

- 20,0% Voertuigen en onderdelen
- 12,4% Kunststoffen
- 8,6% Machines, toestellen en mechanische werktuigen
- 4,7% Vlees
- 4,2% (Sport-)schoeisel en dergelijke artikelen

Top 5 Vlaamse importproducten uit Polen € 4,45 miljard (2020)

- 19,2% Voertuigen en onderdelen
- 11,6% Elektrische machines, apparaten
- 11,6% Machines, toestellen en mechanische werktuigen
- 5,1% Kunststoffen
- 4,4% Meubelen, verlichtingstoestellen, artikelen voor bedden

ANEMO ENGINEERING ontwikkelt toepassingen om panelen heel snel te openen of af te sluiten, bijvoorbeeld voor machines die regelmatig onderhoud moeten krijgen. Het bedrijf levert nu een toepassing op maat voor SpaceX. Naast het ruimtevaartbedrijf van Elon Musk staan ook onder meer Apple, Boeing, Airbus en Disneyland Californië op de indrukwekkende referentielijst van deze Diksmuidse nichespeler.

////STOP////

Tijdens de jaarlijkse World Beer Awards in Londen werd **LIEFMANS** Kriek-Brut Extra bekroond tot beste bier ter wereld. Het speciaalbier van de Oudenaardse brouwerij Liefmans is nog maar net gelanceerd, maar werd dus al meteen in de armen gesloten door de internationale jury van bierkenners. Ook **BROUWERIJ HUYGHE** viel in de prijzen. De brouwers uit Melle mochten liefst vijf medailles mee naar huis nemen.

////STOP////

Specialist in AI-toepassingen **AEYEQ** sleepte een European Product Design Award 2021 in de wacht. Met deze onderscheiding bekroont de Farmani Group de innovatieve productontwerpen die functionaliteit en creativiteit naadloos weten te combineren. Het 14-koppige team van de start-up uit Berlare ontwikkelt toepassingen om allerhande dagelijkse routines te automatiseren en pleit voor een democratisering van AI, zodat grote én kleine bedrijven er makkelijker toegang toe krijgen.

////STOP////

Met zijn opleiding Digital Arts and Entertainment voert **HOWEST** voor de derde keer op vijf jaar tijd de ranglijst van The Rookies aan. De gamingopleiding van de Kortrijkse hogeschool steekt zo onder meer Zweedse, Britse, Canadese en Amerikaanse opleidingen de loef af. The Rookies is een internationale competitie voor jonge, creatieve designers, innovators en artiesten. In de opleidingen van deze shortlist valt volgens de organisatie het toptalent in de gamingsector te spotten.

////STOP////

42

STARCONSTRUCT leverde een deel van het ingenieurswerk voor de glazen lift aan de buitenkant van een gloednieuwe wolkenkrabber in New York. Die attractie brengt toeristen in 42 seconden naar een uitkijksplatform op de 91e verdieping. Als specialist in structurele glastoepassingen leverde het bedrijf uit Oudenaarde een aantal bevestigingsstukken en berekende het de glasdikte. Zo kan de lift ook in de meest extreme weersomstandigheden veilig zijn werk doen.

MARKTINFO

GEREGELD BUNDELEN ONZE VLAAMSE ECONOMISCHE VERTEGENWOORDIGERS (VLEV'S) DE LOKALE ZAKEN-OPPORTUNITEITEN 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.

THE LIQUOR MARKET IN CHINA

Kom alles te weten over de alcoholische drankenmarkt, meer specifiek likeuren, in China.

OIL & GAS REPORT ANGOLA 2021

Wist u dat Angola, na Nigeria, de grootste olieproducent van Afrika is? Sinds 2013 exporteert Angola ook lng, maar die productie loopt nog niet helemaal vlot en is een bron van potentiële buitenlandse investeringen. Naast een globaal overzicht van de olie- en gaswinning in Angola, wordt ook dieper ingegaan op de regelgeving en de structuur van de sector.



Download alle marktstudies op www.flanderstrade.be



KENT U ONZE CONCRETE EN SPECIFIEKE HANDELSVOOR- STELLEN AL?

VIA **LINKEDIN** EN
WEKELIJKSE NIEUWSBRIEF
DELEN WE TAL VAN
HANDELSVOORSTELLEN
ZOALS DEZE:



De Metro van São Paulo (#Brazilië) heeft een internationale #aanbesteding uitgeschreven voor de levering van diensten ter vervanging van een ondergrondse draaibank.
<https://bit.ly/3FMDGDd>



Invoerder en distributeur van allerlei producten voor de #brandweer(sector) uit #Polen zoekt nieuwe leveranciers om hun assortiment uit te breiden:

- brandweerkleding
- water- en schuimsproeiers, schuimgeneratoren, vuurkanonnen, enz.
- drukbrandslangen
- draagbare brandbluspompen
- warmtebeeldcamera's
- draagbare rookafvoerventilatoren voor brandweerkorpsen
- verlichtingsapparatuur voor brandweer

<https://bit.ly/3ppi21U>



Toonaangevend voedingsverwerkingsbedrijf met 9 productiefaciliteiten uit #Bulgarije zoekt contact met Vlaamse vleesleveranciers.

<https://bit.ly/3DIfEqX>



Volg dus onze LinkedIn-subpagina
www.linkedin.com/showcase/flanderstrade
en schrijf je in op onze nieuwsbrief via
www.flanderstrade.be.

ENTERPRISE EUROPE NETWORK

VEERKRACHTIGE KMO'S

HOE EUROPA KMO'S

EEN EXTRA DUW

IN DE RUG WIL GEVEN

DAT KMO'S DE MOTOR VAN DE EUROPESE ECONOMIE ÉN WELVAART DOEN DRAAIEN, IS EEN UNDERSTATEMENT. MAAR LIEFST 99% VAN ALLE BEDRIJVEN IN DE EU IS EEN KLEINE OF MIDDELGROTE ONDERNEMING. SAMEN STELLEN ZE MEER DAN 90 MILJOEN MENSEN TEWERK, GOED VOOR TWEE DERDE VAN DE EUROPESE JOBS IN DE PRIVÉSECTOR. OM NOG MAAR TE ZWIJGEN OVER HUN INNOVATIEVE SLAGKRACHT.

Het hoeft dus niet te verbazen dat de Europese Commissie een heuse strategie heeft uitgewerkt om het kmo-weefsel verder te versterken. Die werd gepubliceerd op 10 maart 2020, net voor de COVID-19-pandemie losbarstte. Sindsdien hield het coronavirus niet alleen stevig huis in onze maatschappij, maar ook in de bedrijfswereld. Dat de Commissie haar kmo-strategie dit jaar zou actualiseren om de veerkracht van kmo's een boost te geven, stond dan ook in de sterren geschreven. **Lutgart Spaepen**, consortiumleider bij Enterprise Europe Network Vlaanderen, licht toe hoe Enterprise Europe Network een cruciale rol speelt in de uitvoering van de strategie en de ondersteuning van kmo's.

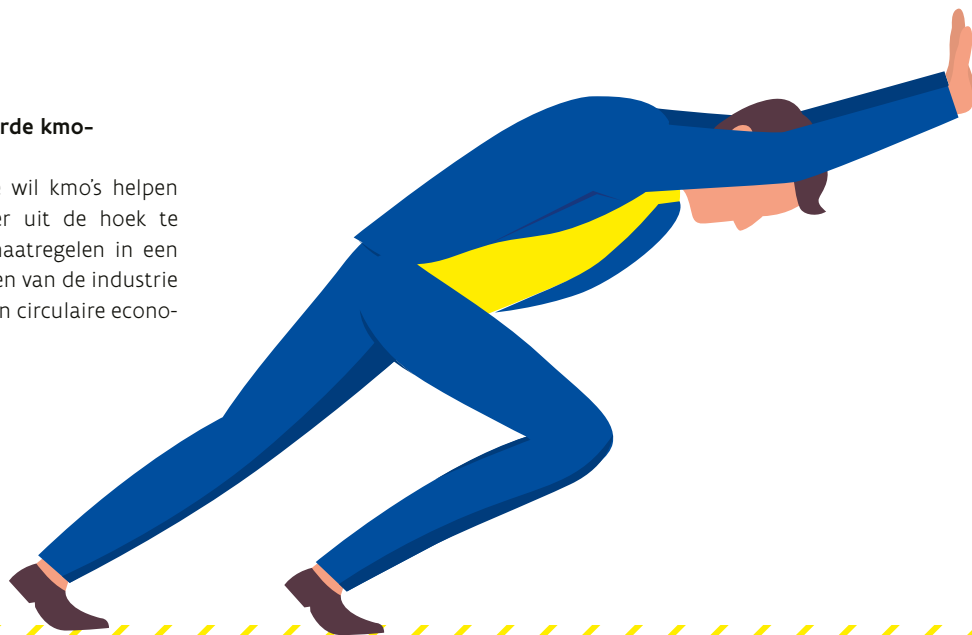
PRIO'S OP SCHERP

Welke doelstellingen stelt de geactualiseerde kmo-strategie voorop?

Lutgart Spaepen: "De Europese Commissie wil kmo's helpen om duurzamer, digitaler én veerkrachtiger uit de hoek te komen. Daarvoor schetste ze in 2020 al maatregelen in een aantal domeinen. Denk aan het ondersteunen van de industrie in de transitie naar klimaatneutraliteit en een circulaire econo-

mie. Maar er zijn nog prioriteiten, zoals innovatie bevorderen, toegang tot financiering en gekwalificeerd personeel verzekeren, oneerlijke concurrentie vermijden en de eengemaakte markt verder versterken én verder digitaliseren.

De coronapandemie heeft het belang van die prioriteiten alleen maar scherper gesteld. Maar ze heeft er ook nieuwe aan toegevoegd. Belangrijk is bijvoorbeeld dat bedrijven nog beter bestand worden tegen mogelijke onderbrekingen van de toeleveringsketen, tijdelijke sluitingen, liquiditeitsverstoringen en dergelijke. De bijgewerkte kmo-strategie heeft daarom speciale aandacht voor meer weerstand en veerkracht bij kmo's."



AMBITIEUS OP TAL VAN FRONTEN

Met welke maatregelen wil de EU al die doelstellingen bereiken?

Lutgart Spaepen: "Op duurzaamheidsvlak geeft de EU onder meer de duurzaamheidsdiensten van het Enterprise Europe Network een upgrade door duurzaamheidsadviseurs aan te stellen. Die analyseren de behoeftes van kmo's met duurzame ambities en geven advies. Bijvoorbeeld omtrent ecologische en sociale aspecten, maar ook over investeringen in circulaire processen en infrastructuur die efficiënter met hulpbronnen omgaan. Verder helpen ze kmo's relevante zakenpartners te vinden of samenwerkingen met andere bedrijven aan te gaan om hun duurzaamheidsdoelstellingen kracht bij te zetten.

Wat digitalisering betreft, wil de EU kmo's vooral stimuleren om digitale bedrijfsmodellen te introduceren en digitale technologieën in hun werking en strategieën te integreren. Een belangrijk streefdoel, want amper een op de vijf kmo's zette hierin al substantiële stappen, tegenover een op de twee grote ondernemingen.

Verder lanceerde de EU nieuwe steunprogramma's, zoals Horizon Europe, om de innovatie-inspanningen van kmo's te ruggeven. De nieuwe Europese Innovatieraad, kortweg EIC, zorgt daarbij ongetwijfeld voor extra stimulans. Voor 2021 alleen al stelde de EIC ruim 1 miljard euro aan financiering open. Dat geld is bedoeld om kmo's, met name scale-ups en spin-outs, te helpen bij het ontwikkelen en opschalen van baanbrekende innovaties."

CONCRETE SUPPORT

Hoe vertaalt de Europese Commissie de maatregelen in concrete ondersteuning?

Lutgart Spaepen: "Enterprise Europe Network speelt daarbij een sleutelrol, op verschillende fronten. Vanaf volgend jaar starten we bijvoorbeeld met de volledige uitrol van onze duurzaamheidsadviseurs en -diensten, waarop ook Vlaamse kmo's een beroep kunnen doen. En voor digitalisering werken we vanaf 2022 nauw samen met de European Digital Innovation Hubs of EDIH's. Dat zijn onestopshops die bedrijven helpen om dynamisch in te spelen op digitale uitdagingen en hun competitiviteit te verstevigen.

Daarnaast besteden we almaar meer aandacht aan de behoeftes van innovatieve kmo's en technologische scale-ups in onze regio. Zo kunnen groeibedrijven bij Enterprise Europe Network terecht voor advies over hun financiering of concrete tips en inzichten om hun businessmodellen te verbeteren. En ook onze coachingssessies en peer-learnings zijn uitermate nuttig voor wie zijn zaak wil versterken. Bijzonder daarbij is dat die in

"DE EUROPESE COMMISSIE
WIL KMO'S HELPEN OM
DUURZAMER, DIGITALER
ÉN VEERKRACHTIGER UIT
DE HOEK TE KOMEN."

LUTGART SPAEPEN

Europese context plaatsvinden met medewerking van bedrijven en Enterprise Europe Network-collega's uit de hele EU."

Onze economie staat voor een lange herstelperiode. Hoe speelt de dienstverlening van Enterprise Europe Network daarop in?

Lutgart Spaepen: "Dat doen we via een gepersonaliseerd klantentrajec, een 'E.E.N. client journey'. Daarbij sporen we problemen op waarmee bedrijven mogelijk te maken krijgen in de komende herstelperiode. Vervolgens helpen we die problemen aan te pakken met advies op maat over financiering, bedrijfsvoering en andere steunmaatregelen. Maar ook met praktische tips om het hoofd te bieden aan eventuele, aanhoudende verstoringen van de toeleveringsketen. De komende maanden en jaren worden pittig, jazeker, maar ons hele team staat paraat."



Op de foto: het team achter Enterprise Europe Network Vlaanderen.

MEER WETEN OVER EUROPESE KMO-STEUN

Benieuwd hoe Europa mee uw ambities kan ondersteunen op het vlak van duurzaamheid, digitalisering, innovatie en/of internationalisering?

Aarzel niet om contact op te nemen met Lutgart Spaepen van Enterprise Europe Network Vlaanderen via lutgart.spaaepen@vlaio.be.

B2B-MATCHMAKING

6 VLAAMS-NEDERLANDSE HANDELSDAG

7 december 2021

INSCHRIJVEN? Tot en met 3 december 2021 op
www.flanderstrade.be

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

BEURS

4 FOOD & HOTEL ASIA - SINGAPORE

28 tot en met 31 maart 2022

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

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

5 SINGAPORE AIRSHOW - SINGAPORE

15 tot en met 20 februari 2022

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

CONTACT? Frank Baeyens op +32 2 504 88 49 of
frank.baeyens@fitagency.be

UITGELICHT

VIRTUELE CONTACTDAGEN

Onze FIT-landenexperten vormen het ideale klankbord om uw exportplannen en -opportuniteiten te bespreken. Omdat de Exportbeurs (21, 22 en 23 juni 2022) nog relatief veraf is, organiseren we de Virtuele Contactdagen. Tussen **27 september en 10 december 2021** vinden de online afspraken plaats.

PRAKTISCH

Per landenexpert reserveren we twintig tijdsblokken van 45 minuten gespreid over twee werkweken. Surf naar www.flanderstrade.be en boek via **Mijn FIT** > **Bookings** uw afspraak of afspraken.

1 ZUID-EUROPA

Doelmarkt: Frankrijk

Wanneer: 22 november tot 3 december 2021

2 NOORD-EUROPA

Doelmarkt: Denemarken, Duitsland, Finland, Ierland, Litouwen, Nederland, Noorwegen, VK, Zweden

Wanneer: 8 november tot 19 november 2021

3 AMERIKA

Doelmarkt: Argentinië, Brazilië, Canada, Chili, Mexico, Peru, VS

Wanneer: 29 november tot 10 december 2021



KALENDER

UITGELICHT



Extra steunmaatregelen: REBOOT YOUR EXPORT!

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

LAGERE DEELNAMEPRIJZEN VOOR FIT-ACTIES

Dankzij extra middelen van de Vlaamse overheid kan deze vorig jaar ingevoerde steunmaatregel worden verlengd en zal dus ook een lager tarief worden aangerekend voor de FIT-acties die plaatsvinden in 2021.

Vlaamse kmo's die deelnemen aan FIT-acties hoeven zelf niets te doen om te genieten van deze maatregel. Per actie brengen we de deelnemers op de hoogte van de nieuwe tarieven en vervangen we de 'oude' prijzen op het contract. De tijdelijke korting wordt meteen verrekend bij de facturatie. Gaat het over een actie die nog niet of net is opgestart, dan tekenen de deelnemers meteen het contract op basis van de verlaagde tarieven.

VERBETERDE BETALINGSVOORWAARDEN

Ook onze betalingsvoorwaarden passen we tijdelijk aan. Zo kunnen Vlaamse ondernemingen tijdelijk (tot eind 2021) de helft voor aanvang van de FIT-actie betalen en de resterende helft 60 dagen erna.

NOG CORONA-GERELATEERDE VRAGEN?

Stel ze via exportadvies-corona@fitagency.be.

INSCHRIJVEN?

www.flanderstrade.be

4+5

VRAGEN OVER INTERNATIONAAL ONDERNEMEN?

STEL ZE AAN

ONZE PROVINCIALE KANTOREN!

Antwerpen > 03 376 12 10

antwerpen@fitagency.be

Limburg > 011 29 20 80

limburg@fitagency.be

Oost-Vlaanderen > 09 276 19 30

oostvlaanderen@fitagency.be

Vlaams-Brabant > 016 66 56 00

vlaamsbrabant@fitagency.be

West-Vlaanderen > 050 24 74 10

westvlaanderen@fitagency.be



Vlaanderen

is internationaal
ondernemen

INTERNATIONALE PLANNEN VOOR UW ONDERNEMING ?

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

U kan het gratis bestellen op
www.flanderstrade.be

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

> DE BESTSELLER
TO SELL BETTER
IN HET BUITENLAND