

# WERELDWIJS

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

149

01 \ 2022

Magazine van Flanders Investment & Trade, Afgiftekantoor: Ge nt X, BC2170 Koning Albert II-laan 37, 1000 BRUSSEL

**DIGITAAL PASPOORT**  
VOOR ELKE AUTO MET LINKEDCAR

**ZUID-AFRIKA:**  
IDEALE HUB VOOR  
SUB-SAHARA-AFRIKA

# EDITO

VLAANDEREN AAN DE WERELDTOP,  
DAARVOOR BLIJVEN WE VERSTERKEN.

Beste lezer,

In mijn jaren bij FIT kan ik de keren dat ik in volle bewondering stond voor Vlaamse bedrijven al lang niet meer tellen. Het vernuft van een product, de originaliteit van een dienst, de genialiteit van een technologie, de inzet en het enthousiasme van een team, de innovatieve visie van ondernemers, de omvang van de internationalisering, de positieve impact op de samenleving ... De voorbeelden zijn echt legio. En ik weet met zekerheid dat ook mijn collega's dat gevoel herkennen.

Want dagelijks hebben we het voorrecht om samen te werken met de meest fantastische bedrijven. Dat we hen mogen helpen om hun internationale werkterrein zo breed en diep mogelijk te maken, geeft oprecht voldoening. Daarom scharen we ons bij FIT graag allemaal achter dezelfde missie: Vlaanderen op de wereldkaart zetten. Daarbij stimuleren en ondersteunen we niet alleen Vlaamse bedrijven bij het veroveren van buitenlandse markten, we promoten ook Vlaanderen als ideale buitenlandse investeringslocatie.

Om die ambitie nog kracht bij te zetten, hebben we ons netwerk gericht versterkt met de Science & Technology Offices. In deze en volgende edities stellen we ons nieuwe techteam uitgebreid aan u voor. Zij helpen mee de brug slaan tussen Vlaamse tech en buitenlandse bedrijven, waardoor ook de wereld in volle bewondering kan staan.

En nog meer goeds: de buitenlandse investeringscijfers in Vlaanderen hebben opnieuw records gebroken in 2021. Een mooie erkenning van de aantrekkelijkheid van onze regio en haar bedrijven, organisaties en instellingen. Hoogstaande expertise, toonaangevende kwaliteit en de honger naar innovatie die eigen zijn aan Vlaanderen, vormen slechts voorbeelden van de vele troeven die buitenlandse investeerders over de streep trekken. En daar draagt ieder van u toe bij. Het geeft ons de vleugels om op dit elan verder te gaan!

Claire Tillekaerts  
Gedelegeerd bestuurder  
Flanders Investment & Trade



## COLOFON

WERELDWIJS IS EEN UITGAVE VAN

### FLANDERS INVESTMENT & TRADE

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

[www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)  
[wereldwijs@fitagency.be](mailto:wereldwijs@fitagency.be)

[www.linkedin.com/company/flanderstrade](https://www.linkedin.com/company/flanderstrade)  
[twitter.com/FlandersTrade](https://twitter.com/FlandersTrade)

01\2022 **149**

### 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

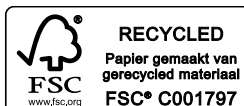
Overnemen of vermenigvuldigen van artikels  
is uitsluitend toegestaan met vermelding van bron  
(bron: Wereldwijs/Flanders Investment & Trade).

### WERELDWIJS

wordt gratis verspreid onder bedrijven.

### WENST U EEN EXEMPLAAR?

Stuur een mail naar [wereldwijs@fitagency.be](mailto:wereldwijs@fitagency.be)  
met uw adresgegevens.





IN GESPREK MET LINKEDCAR

“IN DE AUTO-INDUSTRIE KOMT DE DIGITALE TRANSFORMATIE NOG MAAR NET OP GANG.”

# INHOUD

## 10 DOSSIER

### ZUID-AFRIKA

IDEALE HUB VOOR SUB-SAHARA-AFRIKA

8 MARKTINFO

20 INVESTERINGSCIJFERS

22 TECHNOLOGIEATTACHÉS

26 TELEX

28 ENTERPRISE EUROPE NETWORK

30 KALENDER



## ID

### LinkedCar in cijfers (2021)

- Sector: auto-industrie
- Ogericht in: 2020
- Hoofdkantoor in: Hasselt
- Aantal voltijdse medewerkers: 6
- Exportaandeel in omzet: 29%
- Aanwezig in: 3 landen



# LINKEDCAR EEN DIGITAAL PASPOORT VOOR ÉLKE AUTO

AUTO'S GENEREREN VEEL DATA, MAAR DIE ZITTEN BIJ VERSCHILLENDE PARTIJEN EN BLIJVEN DOORGAANS ONZICHTBAAR VOOR DE BESTUURDER ZELF. DENK MAAR AAN INFO OVER ONDERHOUD, VERZEKERINGEN, KEURINGEN EN NOG VEEL MEER. DAAR WIL LINKEDCAR IETS AAN DOEN. DE LIMBURGSE START-UP LANCEERDE BEGIN 2020 EEN DIGITAAL AUTOPASPOORT DAT ALLE DATA GRATIS CENTRALISEERT VOOR DE CONSUMENT. HET IDEE VOND METEEN VEEL WEERKLANK, WANT ALLE PARTIJEN PROFITEREN MEE – VAN AUTODEALERS TOT PECHDIENSTEN. OPRICHTER **MARIO SCHRAEPEN** VERTELT HOE HIJ ONDANKS DE PANDEMIE EN EEN INDUSTRIE OP DE SUKKEL METEEN INTERNATIONALE SUCCESSEN BOEKTE.

“Ik reed vroeger zoals honderdduizenden andere professionals met een leasewagen rond”, steekt Mario Schraepen van wal. “Dan heb je wel een leasecontract, maar weet je voor het overige niet veel over je wagen. Hoe zit het bijvoorbeeld exact met de verzekering? Als ik een sterretje in mijn ruit heb, waar moet ik dan zijn? Wanneer zijn mijn banden aan vervanging toe? Of heeft mijn wagen al eens schade opgelopen bij een vorige eigenaar? LinkedCar verzamelt al die info op één centraal platform. Jij krijgt dan via een gratis app toegang tot de data en beslist zelf wat je ermee doet. Zo kan je je kilometerstand delen met een verzekeraar om een betere deal te krijgen.”

“Daarnaast wilde ik iets doen aan de traditioneel gespannen relaties tussen autoconstructeurs, dealers en eindgebruikers. Mijn doel: het vertrouwen tussen alle partijen herstellen met een innovatief én constructief data-ecosysteem.”

#### **Vandaar de knipoog naar LinkedIn?**

**Mario Schraepen:** “Inderdaad. Zoals een profiel op LinkedIn alle data van een persoon bevat, groeperen wij via het digitale paspoort alle data van een voertuig. En net zoals LinkedIn de gegevens verspreidt en deelt in een netwerk, zorgen wij voor een veilige link met dealers, verzekeraars, pechdiensten, leasemaatschappijen enzovoort.”

## FASE 1 VAN DE COMMERCIËLE UITROL

**Kan iedereen simpelweg de app downloaden en aan de slag gaan?**

**Mario Schraepen:** "Nog niet. De twee softwarecomponenten van onze oplossing – de mobiele app en het dataplatform – zijn al ontwikkeld, maar er is ook een hardware-component. Daarvoor werken we samen met het expertisecentrum Duurzame Mobiliteit van de Karel de Grote Hogeschool in Antwerpen. Vandaag ligt er al een prototype, later in 2022 volgt de volledige commerciële uitrol."

**Met welke deeloplossing gaan jullie nu de baan op?**

**Mario Schraepen:** "Het Connected Mobility Platform dat we bouwden bovenop Salesforce, wereldleider in CRM-systemen, valt vooral bij grote autodealers in de smaak. Die staan op het vlak van digitale oplossingen nog in de kinderschoenen. Ze weten vaak niet wie hun klanten zijn, hoeveel offertes ze maken en of hun conversie wel goed loopt. Ook bij vooraanstaande organisaties ontbreekt die basiskennis. Door ons gecentraliseerde platform te koppelen aan andere IT-systemen optimaliseren we de sales-, after-sales- en marketingprocessen. Of anders gezegd: we stomen in deze beginfase de data van geïnteresseerde partijen klaar om binnenkort het maximum uit onze totaaloplossing te halen."

## ALS DE WIND VAN VERANDERING WAAIT ...

**Twee maanden na de oprichting van LinkedCar ging de wereld op slot. Hoe gingen jullie daarmee om?**

**Mario Schraepen:** "Binnen het programma Start it @KBC kenden we een vliegende start, maar daar kwam inderdaad abrupt een einde aan. Door de pandemie kreeg de auto-industrie zware klappen. Niemand kocht nog een wagen en leasecontracten werden niet herzien. Alles viel stil. Onder het motto 'Als de wind van verandering waait, bouw dan een windmolen en geen muur' richtten we ons dan maar op e-bikes. Die markt bloeide wel. En wij kunnen ook daar kennis transparant maken. Hoeveel keer is je batterij al opgeladen? Hoeveel kilometers legde je af? Staat de fiets altijd buiten? Is de fiets al gevallen? De lijst met mogelijke data is lang en fietsleasers haakten graag hun karretje aan. Intussen bleven we wel onze focusmarkt – de auto-industrie – bespelen."

## KENNIS IS MACHT

**Hoe bouwden jullie aan naambekendheid als kleine, innovatieve speler in een grote, logge sector?**

**Mario Schraepen:** "Zonder referenties is het een hele uitdaging. De eerste klanten vergden dan ook veel tijd en energie. Je moet hen bij de hand nemen, hun vertrouwen winnen en volledig meegaan in hun gedachtengoed. Een eerste tip daarbij is om niet te mailen.

Neem de telefoon en bel gericht naar geschikte klantprofielen. Dat is een stuk persoonlijker. Ten tweede, vraag na elk positief gesprek om doorverwijzingen, concullega's die ook baat kunnen hebben bij jouw oplossing. Dat werkte heel goed voor ons. Tot slot reken je ook het best op lokale mensen indien mogelijk, zelfs in Nederland – een tip uit eigen ervaring."

**Welke Nederlandse ervaring verliep niet helemaal zoals verwacht?**

**Mario Schraepen:** "Vorig jaar gaven we een demo bij een prospect en toonde ik aan hoe je makkelijk een btw-nummer kan opzoeken om bedrijven te identificeren en zo contacten aan te maken. Toen werd het plots akelig stil. Wat blijkt? Hoewel een btw-nummer wel bestaat in Nederland, is het kvk-nummer van de Kamer van Koophandel, vergelijkbaar met ons ondernemings-

nummer, véél populairder. Of nog een verschil: verander je in Nederland van wagen dan behoud je je nummerplaat, bij ons niet. Om misverstanden te vermijden, hebben we daarom al lokale mensen die voor LinkedCar werken."

**Zijn er nog valkuilen voor beginnende exporteurs?**

**Mario Schraepen:** "Jezelf voorbij lopen. Na succes in eigen land en Nederland wilden we het potentieel in Duitsland en Frankrijk verkennen. Een logische volgende stap in onze ogen. Maar we kwamen in beide gevallen van een kale reis terug. In Frankrijk moet je perfect Frans spreken en hadden ze bovendien al een lokale tegenhanger van LinkedCar. In Duitsland waren er dan weer veel onbekende kleine partijen die elk een deel van onze oplossing aanboden. Met een betere voorkennis hadden we het anders aangepakt."

"IN DE AUTO-INDUSTRIE KOMT DE DIGITALE TRANSFORMATIE NOG MAAR NET OP GANG."

"EEN GOUDEN PROSPECTIETIP: VRAAG KLANTEN OM DOORVERWIJZINGEN."

"SAMEN MET FIT RICHTEN WE ONZE PIJLEN OP SCANDINAVIË."

## FIT ALS COPILOOT

### Hoe bouwen jullie vandaag voldoende marktkennis op?

**Mario Schraepen:** "We onderzoeken veel zelf én rekenen op FIT. Aan onze adviseur Internationaal Ondernemen stellen we geregeld vragen, gaande van informatie over inkomens tot de verhouding privé- en leasewagens. Uit onze gecombineerde inspanningen blijkt dat Scandinavië een ideale match is en dus onze volgende focusmarkt wordt. Landen zoals Polen vallen dan weer uit de boot omdat er weinig nieuwe wagens op de markt komen."

### Zijn er nog diensten van FIT die van pas komen?

**Mario Schraepen:** "In december gingen we naar het start-upfestival Slush in Helsinki, waar we een plek hadden op de Vlaamse groepsstand van FIT. Het was pas ons tweede fysieke internationale event sinds LinkedCar bestaat. Een beurs blijft toch de prospectiemethode bij uitstek. Je ziet er op korte tijd veel mensen die daar rondlopen om de juiste redenen. Bovendien zie je ook waar anderen mee bezig zijn. Je vindt er dus evengoed mogelijke partners of resellers, en niet enkel klanten."

## DE VS ALS SPRINGPLANK NAAR WERELDVEROVERING

### Heeft LinkedCar ook ambities buiten Europa?

**Mario Schraepen:** "We zijn al actief in de VS. Daar kwamen we eerder toevallig terecht. We namen deel aan een virtuele pitchwedstrijd om geld op te halen, waarna een Amerikaanse lease-maatschappij ons contacteerde. We hielden dus geen investering over aan het event, maar wel onze eerste klant in de VS. Ook goed, natuurlijk. Het idee dat we echt iets in handen hebben om het daar te maken, kwam er echter vooral na het winnen van prestigieuze awards."

### Welke awards blinken het mooiste in de prijzenkast?

**Mario Schraepen:** "De Salesforce Partner Innovation Award 2021 voor de auto-industrie steekt er voor mij bovenuit omdat we de groten der aarde achter ons lieten. Ook indrukwekkend: onze tweede stek in de categorie Future Dealer Product of the Year tijdens de Automotive Tech Week in Detroit. Het is pas tijdens zo'n live event dat je écht ziet wat je product teweegbrengt. Dit jaar gaan we proberen om alle erkenningen te verzilveren."

### Heeft intellectuele eigendom ook een prioriteit in die snelle opmars?

**Mario Schraepen:** "Eerlijk gezegd, geloof ik in ons geval niet 100% in de kracht van intellectuele-eigendomsrechten. Het is bijna onmogelijk om te vermijden dat een andere partij op

een bepaald moment een soortgelijk platform opricht. Waar ik dan weer wel in geloof, is snelheid. Blijf je de concurrentie altijd een stap voor, dan zullen klanten automatisch bij jou uitkomen."

### Wat is het einddoel?

**Mario Schraepen:** "World domination, de wereld veroveren. We zijn ervan overtuigd dat LinkedCar een revolutie kan veroorzaken in de sector. Door de eindgebruikers ook figuurlijk in de bestuurdersrol te duwen, willen we het hele ecosysteem rond een wagenerschikken. En dat tot ver over de grenzen. Hoe vreemd het ook klinkt, corona heeft ook een positieve impact gehad voor startende internationale ondernemers."

## EERST NADENKEN, DAN GAAN

### Hoe heeft corona export makkelijker gemaakt?

**Mario Schraepen:** "In heel wat landen spelen persoonlijke relaties een cruciale rol. Maar na de afgelopen twee jaar van digitale meetings is het nu bijvoorbeeld ook in de VS

aanvaardbaar geworden om de eerste toenadering online te laten verlopen – zelfs bij de grootste bedrijven. Dat verkleint de stap voor een groot deel. Na verloop van tijd moet je nog altijd ter plaatse gaan, maar dan vertrek je met meer vertrouwen en kennis."

### Welke andere weetjes en tips kan je als uitsmijter meegeven?

**Mario Schraepen:** "In de VS haal je het best de meeste enthousiaste versie van jezelf boven. Het gaat al snel over grotere bedragen dan thuis en om die binnen te halen, moet je meegaan in de cultuur van overdrijving en vurigheid. Laat gerust het woord **awesome** een aantal keren vallen. Een meer algemene tip: neem je tijd. Wij dachten eerst dat we aan snelheid zouden verliezen als we niet meteen de buurlanden bespeelden, maar dat leverde het omgekeerde resultaat op. Niet gewoon gaan om te gaan, dus. Wel nadenken en dan gaan. Op die manier blijft het beheersbaar en ook leuk. Ik leer elke dag bij en kijk uit naar het vervolg van ons spannende internationale traject."

"DOOR CORONA ZIJN DIGITALE MEETINGS EN RELATIES OVERAL AANVAARDBAAR."

"NU GAAN WE ONZE INTERNATIONALE AWARDS VERZILVEREN."

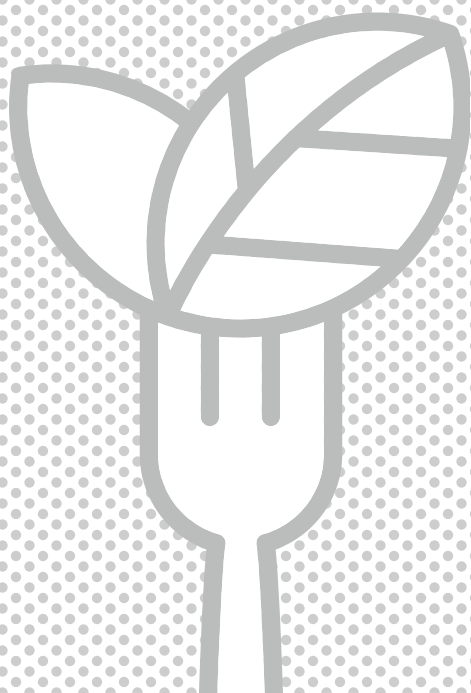
## KLAAR VOOR DE VOLGENDE STAP IN UW INTERNATIONALISERINGSPROCES?

Neem contact op met het provinciaal kantoor van FIT in uw buurt. Op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be) vindt u alle adressen en contactinfo.

# 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](http://WWW.FLANDERSTRADE.BE), ONDER DE RUBRIEK 'LANDEN' OF 'SECTOREN'. DAAR VINDT U OOK DE HANDELSVOORSTELLEN UIT DE VERSCHILLENDE EXPORTBESTEMMINGEN DIE ONS DAGELIJKS BEREIKEN.**



## **BIOLOGISCHE LANDBOUW EN BIOVOEDING IN TSJECHIË**

In deze korte studie vindt u onder andere:

- een overzicht van de landbouwsector in Tsjechië: productie en regionale verschillen;
- info over de marktomvang voor bioproducten, de gebruikte distributiekanaalen en de promotie-inspanningen voor de sector;
- een blik op de nabije toekomst en de kansen voor buitenlandse leveranciers;
- een opsomming van de belangrijkste winkelketens;
- een lijst van interessante sectororganisaties en een handig bronnenoverzicht.

## **DE BOUWSECTOR IN DENEMARKEN**

De bouwsector is een belangrijke motor van de Deense economie. Hier zien we weinig impact van de coronacrisis, integendeel. De Denen gingen massaal huizen renoveren of kopen. Ook wordt volop gewerkt aan enkele grote infrastructuurprojecten en in het komende decennium staan er verschillende op stapel. Daarbij is duurzaam bouwen een hot topic. Ontdek het in deze studie.







## RENEWABLE ENERGY IN ROMANIA

Roemenië maakt werk van meer hernieuwbare bronnen in de energiemix en de reductie van zijn CO<sub>2</sub>-uitstoot. Deze paper is dan ook een aanrader als u meer info wil over de bijbehorende opportuniteiten.

## DE GAMING EN E-SPORTS MARKT IN CHINA

Met meer dan 665 miljoen gamers is China de grootste gamingmarkt ter wereld. Vooral de jongere generatie is hiervoor verantwoordelijk, gestimuleerd door de digitalisering van het land. De coronacrisis gaf het gebruik van apps en videospelletjes over de hele wereld nog een flinke boost. Sindsdien is de Chinese markt een van 's werelds meest veelbelovende voor gamingbedrijven die hun activiteiten naar het buitenland willen uitbreiden.

## E-COMMERCE IN POLAND

Ook in Polen heeft e-commerce een stevige voet aan de grond gekregen. De coronapandemie is een grote aanjager van deze recente groeispurt geweest. PricewaterhouseCoopers schat dat de markt tegen 2026 35 miljard euro waard zal zijn. Dat betekent dat de sector ook postcorona jaarlijks met dubbele cijfers zou blijven groeien. In deze studie ontdekt u onder meer de belangrijkste trends in online shoppen in Polen, de evolutie van het consumentengedrag, de belangrijkste marktplaatsen en de impact op de logistieke dienstverlening. Maar ook: wat is een pacczomat?

## SAUDI ARABIA MANUFACTURING AND INDUSTRY SECTOR

Saudi-Arabië staat bekend als een wereldspeler op het gebied van fossiele energie en petrochemie, maar de ambitie van de overheid reikt verder. Veel verder. Het land moet zijn positie als belangrijkste productieland in Noord-Afrika en het Midden-Oosten verder ontwikkelen om zo een echte regionale industriële grootmacht te worden. Deze studie gaat dieper in op de plannen en opportuniteiten en stelt belangrijke actoren voor.

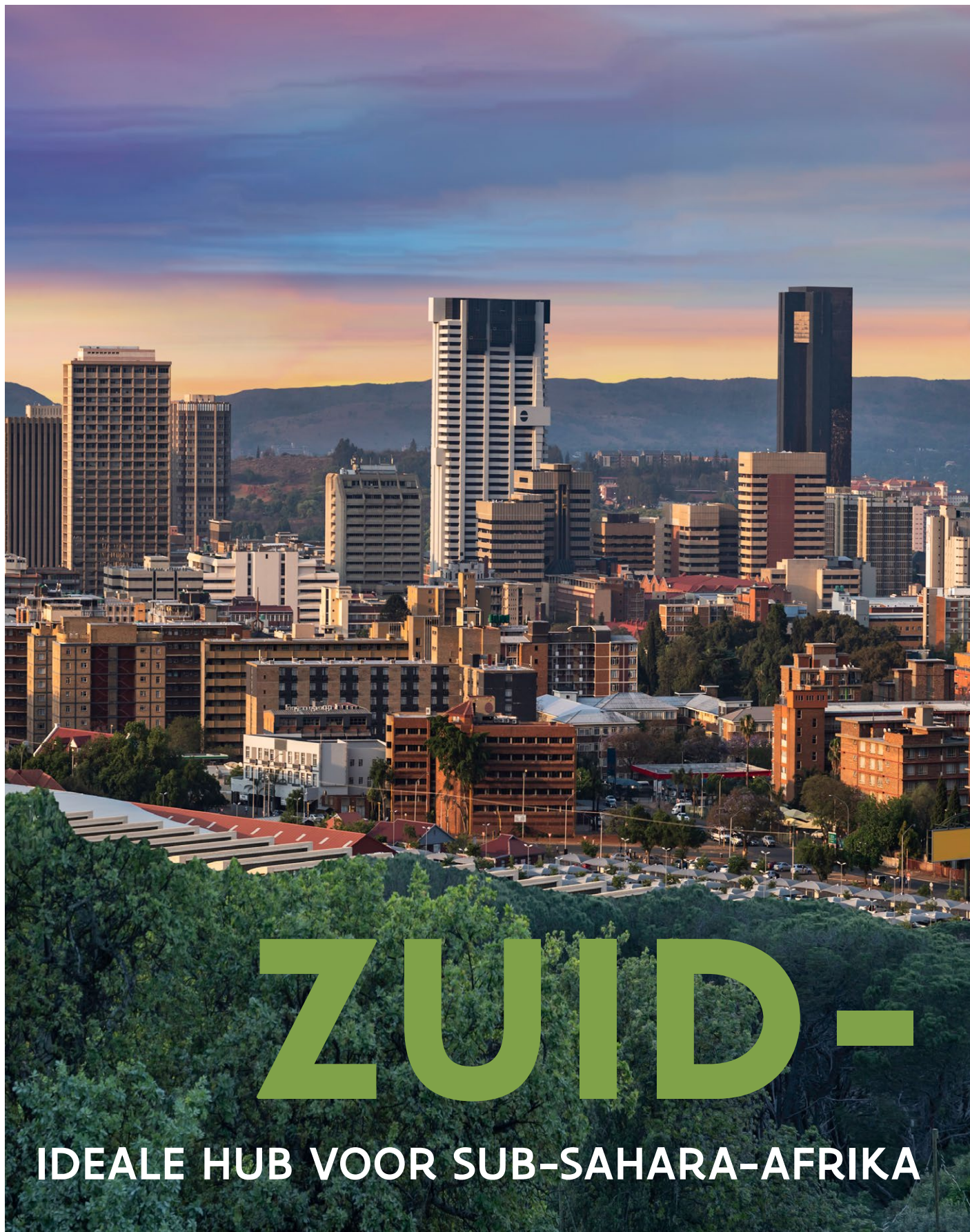
## DE VOEDINGSSECTOR IN ZUID-KOREA

In 2020 importeerde Zuid-Korea voor 27 miljard dollar aan voeding. Vooral uit de VS, maar ook de EU27, het VK en China hebben een belangrijk marktaandeel. Hoe u als Vlaams bedrijf de markt het best benadert, welke kansen u kan benutten en aan welke reglementering u moet voldoen, ontdekt u in deze studie.

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



# DOSSIER



# ZUID-

## IDEALE HUB VOOR SUB-SAHARA-AFRIKA



HET ZUIDELIJKSTE LAND VAN AFRIKA STAPELT WEL WAT RECORDS OP. NA NIGERIA HEEFT HET DE GROOTSTE ECONOMIE VAN HET CONTINENT EN HET IS WERELDWIJD DE BELANGRIJKSTE PRODUCENT VAN GOUD, PLATINUM ÉN MACADAMIANOTEN. MAAR OOK DE GINI-COËFFICIËNT – DE KLOOF TUSSEN RIJK EN ARM – IS NERGENS GROTER DAN IN ZUID-AFRIKA. WERELDWIJS SPRAK MET FIT-LANDENEXPERTS **LUC FABRY** EN **VANISHA GOUNDEN** OVER DE BUSINESSKANSEN VOOR VLAAMSE ONDERNEMERS IN DEZE MARKT VAN EXTREMEN.



# AFRIKA



Luc Fabry



Vanisha Gounden

## DE MEEST GEDIVERSIFIEERDE ECONOMIE VAN AFRIKA IN VOGELVLUCHT

Een week voor onze landenexperts Luc Fabry en Vanisha Gounden hun licht laten schijnen over de zakenkansen voor Vlaamse exporteurs, maakt de wereld kennis met de omikron-variant van het coronavirus. "Dat die in Zuid-Afrika voor het eerst in kaart is gebracht, illustreert mooi de hoogstaande knowhow en het topniveau van de lokale universiteiten en wetenschappers", stipt Luc Fabry aan.

"NAAST EEN GROTE  
IMPORTEUR VAN OLIE EN GAS  
HEEFT ZUID-AFRIKA RECENT  
ZELF GASBRONNEN ONTDEKT  
VOOR DE OOSTKUST."

VANISHA GOUNDEN

## Toerisme: in de greep van omikron

Vervolgens zette die omikronvariant het internationale toerisme wel opnieuw op pauze. Veel landen sloten hun grenzen voor terugkeerders of voerden lange quarantaineperiodes in. **Luc Fabry**: "Lokaal zijn er echter weinig restricties. Zo zal het binnenlandse toerisme deze opdoffer deels kunnen compenseren."

## Boomende grondstofprijzen

De explosie van de grondstofprijzen en edele metalen – platinum en andere PMG metalen, kobalt, ijzererts, steenkool – hebben het land geholpen om de buitenlandse reserves op peil te houden tijdens de pandemie.

"Naast een grote importeur van olie en gas heeft Zuid-Afrika recent zelf gasbronnen ontdekt voor de oostkust", vertelt **Vanisha Gounden**. "Oliegroep SASOL staat wereldwijd bekend voor de conversie van kolen tot olie, de zogeheten synoils. Via een 800 kilometer lange pijpleiding komt er aardgas uit Mozambique, waar SASOL en staatsbedrijf PetroSA olie van maken. Verder zijn er met Engen-Petronas, Glencore-Chevron, BP-Shell en Chevron ook 4 traditionele raffinaderijen."



## Zon en wind in overvloed, net als steenkool

Bijna 8 op de 10 elektriciteitscentrales draaien op steenkool. Die fossiele brandstof is immers overvloedig aanwezig en dus goedkoop. "Nochtans is de energietransitie ingezet", weet **Luc Fabry**. "Op termijn zal Zuid-Afrika nog 'slechts' 50% van zijn energie uit steenkool halen."

Zuid-Afrika kampt sinds het einde van het apartheidsregime met serieuze elektriciteitstekorten. Om black-outs te omzeilen installeren bedrijven dan ook massaal zelf generatoren op basis van olie. Zonnepanelen en batterijen winnen eveneens aan belang, al blijft het kostenplaatje een drempel.

**Luc Fabry**: "Omdat het toegestaan is om voortaan tot 100 MW te produceren, zit hernieuwbare energie uit zon en wind eindelijk in de lift. Bovendien worden er naast staats elektriciteitsmaatschappij Eskom nieuwe producenten toegelaten op de energiemarkt. Dit biedt nieuwe kansen voor investeerders, maar ook voor bedrijven in stroomproductie, -service en -distributie."

"EEN VAN DE UITBLINKERS  
VAN HET LAND ZIJN DE  
TOPUNIVERSITEITEN EN DE  
KWALITEIT VAN HET PRIVATE  
HOGER ONDERWIJS."

LUC FABRY

## Silicon Valley aan de kaap

Naast mijnbouw en toerisme heeft Zuid-Afrika de best ontwikkelde financiële en verzekeringssector, de grootste effectenbeurs en de sterkste bankenregulator van Afrika. Binnen die belangrijke financiële hub beweegt er heel wat rond innovatieve fintechtoepassingen en bancaire diensten.

Kaapstad en Johannesburg ontpopten zich tot heuse IT-hotspots. Ook voor buitenlandse technologiestart-ups vormen de steden een aantrekkingspool.

**Luc Fabry**: "In Kaapstad is Silicon Cape actief, een clusterorganisatie die technologiebedrijven, investeerders en andere betrokkenen binnen het IT-ecosysteem samenbrengt."

## Consumentenmarkt: zo groot als Nederland

Hoewel Zuid-Afrika de meest ontwikkelde economie is van het continent, leeft een groot deel van de bevolking op het inkomen van een ontwikkelingsland. Van de 60 miljoen inwoners behoort zo'n 15 miljoen tot de middenklasse. 10 miljoen leeft min of meer naar Europese levensstandaarden.

**Vanisha Gounden**: "Wie consumentenproducten aan de man wil brengen, moet beseffen dat zijn afzetmarkt niet groter is dan pakweg Nederland. Bovendien produceert het land de facto alles zelf. Toch liggen er wel wat kansen in diepvriesvoeding, speciale vleeswaren, zuivel, zoetwaren en bakkerijproducten, en Europese specialiteiten."

## Johannesburg als startpunt

Het economische zwaartepunt van het land ligt in de verstedelijkte regio tussen Johannesburg en Pretoria in de provincie Gauteng. Deze provincie staat in voor 43% van het Zuid-Afrikaanse bnp. Daarna volgen de provincies KwaZulu Natal (Durban en Richards Bay) en Western Cape (Kaapstad) die beide elk zo'n 16% van het bnp voor hun rekening nemen. Met 8% komt Eastern Cape – de streek rond Port Elizabeth – op de 4e plaats.

**Vanisha Gounden**: "Van sommige sectoren zit het zwaartepunt in een andere provincie dan Gauteng. Voor logistiek is dat Durban, voor supermarkten is dat Kaapstad bijvoorbeeld. Maar de meeste bedrijven hebben hun hoofdkantoor in Sandton, een deelgemeente van Johannesburg."

## Hoogstaande universiteiten, dito research

**Luc Fabry**: "Een van de uitblinkers van het land zijn de topuniversiteiten en de kwaliteit van het private hoger onderwijs. Niet verwonderlijk dat alle Vlaamse universiteiten samenwerkingsovereenkomsten hebben met de 3 topuniversiteiten: University of Witwatersrand, Stellenbosch University en University of Cape Town."

Van AI over biotech tot sociale ontwikkeling: binnen tal van domeinen scheren Zuid-Afrikaanse onderzoekscentra hoge toppen. Er ligt dan ook zeker potentieel voor budgetvriendelijke R&D-projecten. Zo zal het eerste Afrikaanse mRNA-coronavaccin in Kaapstad worden ontwikkeld.

## Lokale partner: een meerwaarde

Het Broad Based Black Economic Empowerment-programma (BEE) is een specifieke wetgeving om historisch achtergestelde groepen economisch vooruit te helpen. Ieder bedrijf krijgt een 'scorecard' met een specifieke ranking die afhankelijk is per sector waarmee een aantal criteria opgevolgd worden (bv. eigendom van het bedrijf, deelname in het management, scorecard van de leveranciers).

“WIE CONSUMENTEN-  
PRODUCTEN AAN DE MAN WIL  
BRENGEN, MOET BESEFFEN DAT  
ZIJN AFZETMARKT NIET GROTER  
IS DAN PAKWEG NEDERLAND”

VANISHA GOUNDEN

**Vanisha Gounden:** “Een lokale partner valt aan te raden, zeker voor wie voor de overheid of parastatale instellingen werkt: ziekenhuizen, scholen, staatsbedrijven ... Maar heb je enkel klanten in de privésector of focus je op export, dan is een lagere BEE-score geen probleem.”

#### **Uitvalsbasis voor buurlanden**

“Momenteel ligt het prospectiecircuit nagenoeg stil door de pandemie”, besluit **Luc Fabry**. “Maar we ontvangen veel vragen van exporteurs die de Zuid-Afrikaanse markt willen verkennen. Vanuit FIT zetten we hen op weg om een geknipte lokale partner te vinden.”

“Flink wat Vlaamse bedrijven hebben hier trouwens al een salesvertegenwoordiging”, vult **Vanisha Gounden** aan. “Andere investeren dan weer in een logistieke hub of productievestiging. Dat komt omdat het land met zijn goed uitgebouwde logistieke infrastructuur ook een prima uitvalsbasis vormt voor buurlanden Botswana, Mozambique, Namibië en Zimbabwe of zelfs volledig Sub-Sahara-Afrika.”

“MET ZIJN VRIJ GOED  
UITGEBOUWDE LOGISTIEKE  
INFRASTRUCTUUR VORMT HET  
LAND EEN PRIMA UITVALSBASIS  
VOOR DE BUURLANDEN.”

VANISHA GOUNDEN





## **3 TIPS VOOR EEN VLOTTE ZAKELIJKE ENTREE**

- > VERMIJD DISCUSSIES OVER GEVOELIGE NEGATIEVE ONDERWERPEN ALS HET VERLEDEN (APARTHEID), POLITIEK (ANC) OF CRIMINALITEIT ('STATE CAPTURE').
- > LOOP NIET TE HARD VAN STAPEL NA EEN EERSTE POSITIEVE OF ENTHOUSIASTE REACTIE VAN UW ZAKENPARTNER. GA VOORAL GOED NA WIE UW PARTNER IS AAN DE HAND VAN REFERENTIES, UW NETWERK EN DESKRESEARCH.
- > DE ZUID-AFRIKAANSE BUSINESSCULTUUR IS VRIJ INFORMEEL EN DIRECT. ZAKENPARTNERS NOEMEN ELKAAR BIJ DE VOORNAAM EN ZIJN DOORGAANS CASUAL GEKLEED.



## **OP DE AGENDA**

### **VOEDINGSBEURS HOSTEX - JOHANNESBURG**

26 tot en met 28 juni 2022

### **BEGELEIDINGSTRAJECT START2EXPORT2ZUIDAFRIKA (I.S.M. VOKA OOST-VLAANDEREN)**

19 tot en met 22 september 2022

Voor meer informatie kan u terecht op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be).







# KANSRIJKE SECTOREN VOOR VLAAMSE EXPORTEURS

## AUTOMOTIVE

VW, BMW, Mercedes, Ford, Toyota, Nissan, Isuzu en Mahindra hebben assemblagefabrieken in Zuid-Afrika. Dit biedt mogelijkheden voor toeleveranciers en servicespelers in de sector.

## SECURITY

Met de hoogste criminaliteitsgraad van Afrika is beveiliging een boeiende sector. Vandaag is security voor bedrijven en particulieren de op een na grootste werkgever van het land en de vraag naar veiligheidsproducten en -diensten blijft stijgen.

## ENERGIE

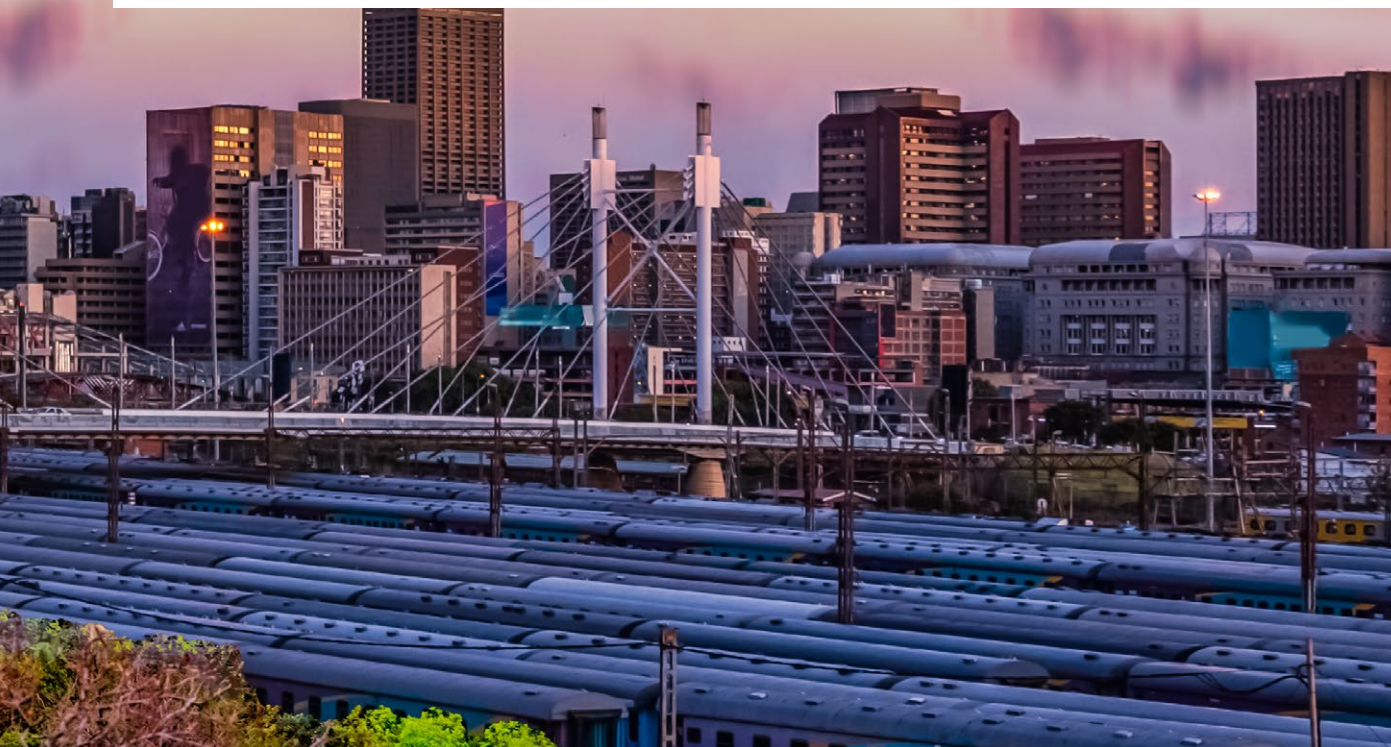
Hoewel Zuid-Afrika voor zijn stroomproductie nog sterk afhankelijk van fossiele brandstoffen, krijgt de energietransitie stilaan vorm. Elektriciteitscentrales op basis van wind- of zonne-energie moeten op termijn de sterk vervuilende steenkoolcentrales vervangen.

## MIJNBOUW

Ertsen en edelmetalen zijn het belangrijkste exportproduct van Zuid-Afrika. De mijnbouwsector wordt gedomineerd door grote internationale spelers en is een van de grootste werkgevers van het land. Dit biedt kansen voor uiteenlopende toeleverbedrijven.

## GEZONDHEIDSZORG

Basisgezondheidszorg is gratis vanuit de overheid. Verder bestaat er een publiek en een privaat zorgcircuit. Het grootste potentieel zit in de privésector, dat zich op Europees niveau bevindt.



## TESTIMONIAL ANOREL **OSCAR CAFMEYER** Managing director

VERDELER VAN WATEROPLOSBARE MESTSTOFFEN ANOREL UIT HET ANTWERPSE HOVE HEEFT AL FLINK WAT JAREN OP DE TELLER IN ZUID-AFRIKA. EEN KWARTEEUW NA DE OPRICHTING VAN HET FAMILIEBEDRIJF DOOR STEVEN CAFMEYER STAAT ZOON OSCAR AAN HET ROER VAN DE ZUID-AFRIKAANSE ENTITEIT:

### **“DE ZUID-AFRIKAANSE ZAKENCULTUUR? DIE VERSCHILT NIET ZO GEK VEEL VAN HOE HET ER DICHT BIJ HUIS AAN TOE GAAT”**

#### **COMPENSATIE VOOR DE WINTERDIP**

Met zijn grote areaal en hoogopgeleide landbouwers was Zuid-Afrika al vanaf de beginjaren een veelbelovende markt voor de gesofisticeerde producten van Anorel. **Oscar Cafmeyer**: “Europese producten hebben er een stevige kwaliteitsreputatie. En door de ligging onder de evenaar bleek de Zuid-Afrikaanse business de ideale compensatie voor de winterdip in de Europese verkoop.”

Maar na jaren van succesvolle business besliste de lokale zakenpartner van Anorel om er de stekker uit te trekken. In de daaropvolgende periode brokkelde hun aanwezigheid in Zuid-Afrika zienderogen af, op een handvol trouwe klanten na. **Oscar Cafmeyer**: “De tijd ontbrak ons om onze contacten warm te houden, expansie in andere markten eisten op dat moment onze volle aandacht op. Vandaag werken we immers in 35 landen wereldwijd.”

#### **EIGEN MAGAZIJN EN PROSPECTIEKANTOOR**

“Tot mijn vader en ik besloten om er de temperatuur opnieuw te gaan opmeten tijdens een vakbeurs”, vervolgt hij. “Het potentieel bleek nog altijd aanwezig, maar een lokale vertegenwoordiging was onontbeerlijk. We waagden onze kans en investeerden in een magazijn en een eigen prospectiekantoor. Daarvoor konden we rekenen op de nodige ondersteuning van een vroegere salesagent en het FIT-kantoor ter plaatse.”

Intussen telt Anorel Zuid-Afrika een vijfhoekpige ploeg en **Oscar Cafmeyer** vestigde zich permanent in de buurt van Kaapstad. De zakencultuur? “Die verschilt eigenlijk niet zo gek veel van hoe het er dicht bij huis aan toe gaat”, legt hij uit. “Rechttoe-rechtaan, misschien zelfs nog iets lossier dan bij ons. Wél een issue: de onstabiele financieel-economische situatie, met de bijbehorende volatiliteit van de rand. Wisselkoersverschillen kunnen enorm vreten aan je marges, dus daar moet je je goed tegen indekken.”

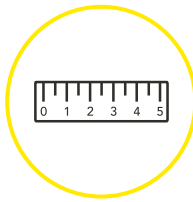
#### **HUB VOOR BUURLANDEN ÉN NIEUWE PRODUCTEN**

“Met onze stocks in de verschillende havens dekken we vandaag al het volledige grondgebied”, benadrukt **Oscar Cafmeyer**. “Daarnaast kijken we richting andere markten in Sub-Sahara-Afrika, zoals Mozambique, Namibië, Zimbabwe en Botswana. De business draait op volle toeren, dat geeft veel voldoening.”

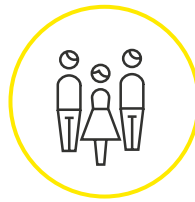
“Daarnaast kan onze Zuid-Afrikaanse entiteit misschien een draaischijf worden voor een aantal nieuwe producten in ons assortiment”, besluit hij. “Hier worden veel visafval en zeewier verwerkt tot meststoffen. Die zouden hun afzet kunnen vinden in de biologische en organische landbouw in het Westen.”

# FACTSHEET ZUID-AFRIKA

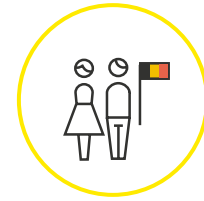
FLANDERSTRADE.BE



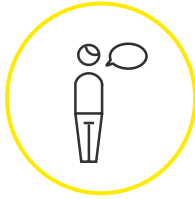
**Oppervlakte**  
1.219.912 km<sup>2</sup>  
(= 40 x België)



**Aantal inwoners**  
55,9 miljoen



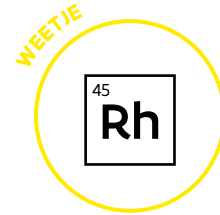
**Aantal ingeschreven Belgen:**  
5.167 in Johannesburg en  
3.212 in Kaapstad (2019)



**Officiële talen**  
Zulu, Xhosa, Afrikaans,  
Engels, Sepedi, Setswana,  
Sesotho, Xitsonga, Swati  
en Tshivenda

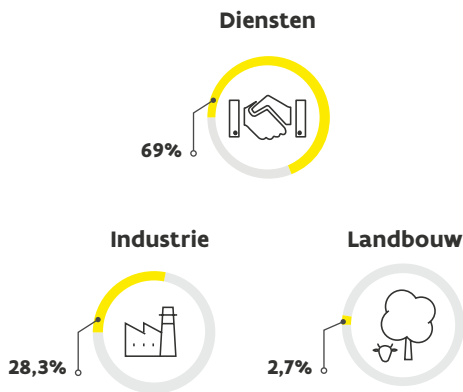


**Munteenheid**  
Zuid-Afrikaanse rand (ZAR)  
(1 euro = 18,15 rand)

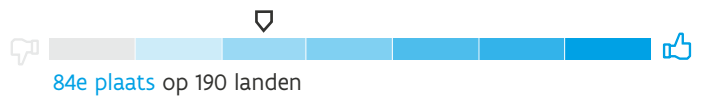


**Zuid-Afrika is goed voor ruim 3/4  
van de jaarlijkse productie van  
rodium, het duurste edelmetaal  
ter wereld.**

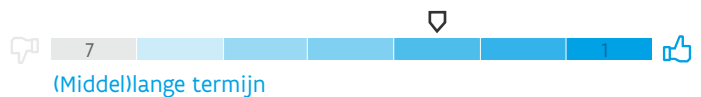
## Aandeel economische sectoren in bbp



## Ease of doing business index



## Politiek risico



## Commercieel risico (van C tot A)



## Top 5 Vlaamse exportproducten naar Zuid-Afrika € 1,07 miljard (2020)

- 14,5% Farmaceutische producten
- 13,5% Minerale brandstoffen
- 10,7% Machines en mechanica
- 8,1% Kunststof en toepassingen
- 5,8% Diverse chemische producten

## Top 5 Vlaamse importproducten uit Zuid-Afrika € 2,60 miljard (2020)

- 51,0% Parels, edelstenen en halfedelstenen
- 24,5% Voertuigen en onderdelen
- 8,8% Organische chemische producten
- 2,2% Ertsen, slakken en assen
- 2,0% Aluminium

## VLAANDEREN OP DE INTERNATIONALE RADAR

# BUITENLANDSE BEDRIJVEN TEKENEN VOOR RECORD- AANTAL INVESTERINGEN EN JOBS IN VLAANDEREN

NAAST VLAAMSE BEDRIJVEN VORMEN OOK ONDERNEMINGEN UIT HET BUITENLAND EEN LEVENSADER VOOR ONZE ECONOMIE. NIEUWE KENNIS, EXTRA JOBS, COMPLEMENTAIRE ACTIVITEITEN: INTERNATIONALE BEDRIJVEN INJECTEREN HEEL WAT IN VLAANDEREN WAAR ONZE MAATSCHAPPIJ ÉN BEDRIJFSWERELD MEE DE VRUCHTEN VAN PLUKKEN. VORIG JAAR WAS DAT NIET ANDERS. ZO LANCEERDEN BUITENLANDSE BEDRIJVEN 295 PROJECTEN EN CREËERDEN DAARBIJ 6.233 JOBS IN ONZE REGIO. BEIDE CIJFERS LAGEN NOOIT ZO HOOG!

In totaal pompten buitenlandse bedrijven in 2021 voor 2,86 miljard euro in activiteiten op Vlaamse bodem. Vanwaar komen deze investeringen? Welke vorm nemen ze precies aan? En wat voor jobs leveren ze op? We belichten drie opvallende trends.

### TREND 1

#### AMERIKAANSE EN BRITSE INVESTERINGEN SCHEREN HOGE TOPPEN

Na een jaar op de tweede plaats herwinnen bedrijven uit de VS hun koppositie in de ranglijst van topinverteerders in Vlaanderen. Ook het aantal Britse investeringen is flink gestegen, en dat voor het vierde jaar op rij. Zo verovert het VK de tweede plaats in de rangschikking met het hoogste aantal Britse investeringen in Vlaanderen ooit in een jaar tijd. Bij zo goed als twee derde van die projecten gaf de Brexit de doorslag om het Kanaal over te steken.

Al trekt Vlaanderen investeringen aan uit alle hoeken van de wereld. Bij die herkomstlanden zitten veel 'trouwe fans'. Net geen 9 van de 10 buitenlandse investeringen in onze regio komen uit 11 landen. De volledige lijst ontdekt u in de infografiek op volgende pagina.

### TREND 2

#### EEN OP DE DRIE INVESTERINGS- PROJECTEN IS EEN FUSIE OF OVERNAME

Bij meer dan de helft van de buitenlandse investeringen startten bedrijven vorig jaar hun activiteiten vanaf nul op.

Daarnaast maakten fusies en overnames een stevige opmars als investeringsvorm in de nasleep van de coronacrisis. In 2021 waren ze goed voor nagenoeg een derde van de buitenlandse investeringen: een sterke stijging tegenover 2020. Aan de investeerderszijde treffen we vooral bedrijven uit het VK, de VS en onze buurlanden. Zij tekenen voor zo'n drie kwart van alle overnames en fusies in Vlaanderen.

### TREND 3

#### EEN OP DE VIER GECREËERDE JOBS IS GELINKT AAN O&O

Het aantal jobs dat uit buitenlandse investeringen voortvloeit, is vorig jaar fors toegenomen: met 32,14%. De stijging is het sterkst bij Amerikaanse, Britse en Zweedse investeerders. Opvallend is de opmars van het aantal jobs gelinkt aan Onderzoek & Ontwikkeling. Met een totaal van 1.700 waren die in 2021 goed voor een kwart van de jobcreatie. Andere activiteiten die vorig jaar veel jobs genereerden in Vlaanderen, zijn productie (2.217) en logistiek (1.717).

#### DUIK IN ALLE TRENDS EN CIJFERS

Surf naar [www.investinlanders.com](http://www.investinlanders.com) voor een diepgaande analyse van de buitenlandse investeringscijfers in Vlaanderen.



**295**  nieuwe projecten

224 in 2020  
258 in 2019



**6.233**  nieuwe jobs

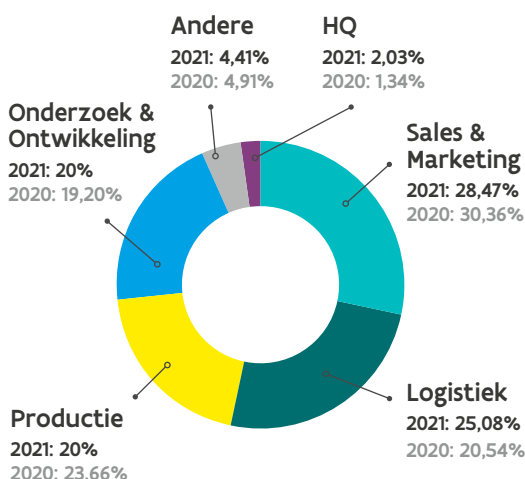
4.717 in 2020  
5.384 in 2019



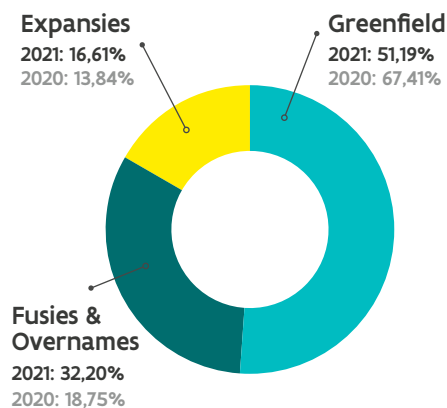
**2,86 MILJARD** investeringsbedrag

€ 2,39 miljard in 2020  
€ 5,20 miljard in 2019

## TYPE ACTIVITEITEN



## TYPE INVESTERINGEN

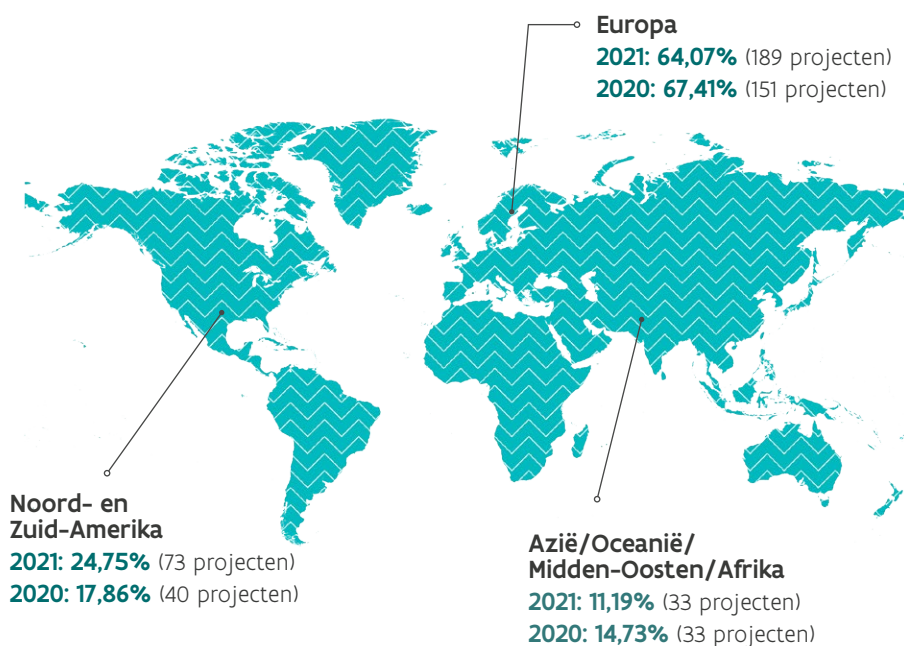


# BUITENLANDSE INVESTERINGEN IN VLAANDEREN












VLAANDEREN

In 2021 tekende Vlaanderen voor een sterke instroom van buitenlandse investeringen. Goed voor een historisch record zowel qua aantal nieuwe investeringsprojecten als gecreëerde jobs.

## HERKOMST INVESTERINGEN



## TOP-INVESTEERDERS

-  VS  
64 projecten (21,69%)
-  VK  
49 projecten (16,61%)
-  NEDERLAND  
48 projecten (16,27%)
-  FRANKRIJK  
24 projecten (8,14%)
-  DUITSLAND  
17 projecten (5,76%)
-  ZWITSERLAND  
12 projecten (4,07%)
-  ZWEDEN  
10 projecten (3,39%)
-  JAPAN  
10 projecten (3,39%)
-  CHINA  
9 projecten (3,05%)
-  ITALIË  
7 projecten (2,37%)
-  CANADA  
7 projecten (2,37%)



## DE CODE VAN ONZE SCIENCE & TECHNOLOGY OFFICES

# VLAAMSE TECH INTERNATIONAAL AAN ZET

"IS DE MATERIE COMPLEX, DOE DAN EEN BEROEP OP VLAANDEREN." HET ZOU DE OFFICIEUZE LEUZE KUNNEN ZIJN VAN ONZE TECHNOLOGIEATTACHÉS (TA'S) EN TECHAFGEVAARDIGDEN. HUN NATUURLIJKE HABITAT? DE SCIENCE & TECHNOLOGY OFFICES VAN FIT. SINDS VORIG JAAR HEBBEN WE TIEN KANTOREN: IN GUANGZHOU, KOPENHAGEN, LONDEN, MUMBAI, MÜNCHEN, NEW YORK, PALO ALTO, PARIJS, SINGAPORE EN TOKIO. AL TREFT U ONS TECHTEAM NOG HET VAAKST IN MEETINGS, OP SEMINARIES EN VAKBEURZEN, TIJDENS BEDRIJFSBEZOEKEN OF OP TAL VAN ANDERE PLAATSEN EN MOMENTEN DIE HEN DE KANS GEVEN OM TECHNOLOGISCH VLAANDEREN TE PROMOTEN.

En technologisch Vlaanderen, dat is een samenspel van veel verschillende soorten spelers, waaronder bedrijven. Groot en klein, jong geweld en gevestigde waarden. Ondernemingen die hun innovatiefste beentje voorzetten en technologische oplossingen ontwikkelen voor globale uitdagingen zo divers als biotech, digitalisering, automatisatie, klimaatneutraliteit, gepersonaliseerde zorg, de circulaire economie enzovoort. De privésector slaat daarbij de handen in elkaar met incubatoren en acceleratoren, onderzoekscentra en kennisinstellingen, innovatieclusters en kapitaalverschaffers. Zo staan ze samen aan de wieg van nieuwe, baanbrekende producten, diensten en oplossingen die wereldwijd hun toepassing vinden. Kortom, 'Made in Flanders' staat garant voor kwalitatieve en innovatieve producten en diensten. Een boodschap die in het buitenland almaar sterker uit de verf komt.

Hoe de Science & Technology Offices van FIT de brug bouwen tussen dit Vlaamse innovatie-ecosysteem en het internationale schouwtoneel? Voor het antwoord op die vraag leggen we ons oor te luisteren bij **Filip De Weerd**. Als Science & Technology Coordinator stemt hij, vanuit het FIT-hoofdkantoor in Brussel, de samenwerking af tussen onze Science & Technology Offices en zet daarbij onder meer de globale strategische lijnen uit.

### 10 UITVALBASISSEN, 3 DOMEINEN, 1 MISSIE

#### Waarom was een uitbreiding van het aantal technologieattachés en Science & Technology Offices essentieel?

**Filip De Weerd**: "Met onze technologieattachés haalde FIT uitgebreide technologische kennis in huis om innovatieve Vlaamse spelers optimaal bij te staan en te begeleiden in buitenlandse markten. Elk van onze 10 Science & Technology Offices dekt een deel van de wereld en spitst zich toe op een of meerdere van onze drie focusdomeinen: digitalisering, gezondheidstechnologie en klimaattechnologie.

Die domeinen kozen we niet lukraak. Het zijn stuk voor stuk technologische thema's die bijdragen tot oplossingen voor de maatschappelijke en socio-economische uitdagingen waar onze geglobaliseerde samenleving vandaag voor staat. Bovendien sluiten ze aan bij de kerndomeinen van 'Vlaanderen Versnelt!', de internationaliseringsstrategie voor de Vlaamse economie.

Al zal het niemand verbazen dat internationalisering binnen dit soort thema's specifieke kennis vereist. Ingewikkelde software of gespecialiseerde milieutechnologie exporteren doe je nu eenmaal op een heel andere manier dan pakweg de uitvoer van voeding, meubels of andere, traditionelere exportproducten. Bovendien kunnen start-ups hun zaak en klantenbestand niet altijd eerst in hun thuismarkt uitbouwen vóór ze naar het buitenland trekken. Vaak gaan ze van meet af aan in zee met internationale klanten en zakenpartners. Ook krijgen ze doorgaans van bij de start af te rekenen met concurrentie uit alle hoeken van de wereld. Snel groei boeken in de juiste buitenlandse markten is dan de boodschap."

#### **Welke rol vervullen de technologieattachés in die context?**

**Filip De Weerd:** "De technologieattachés brengen het aanbod van Vlaamse techspelers in kaart en hoe dit bepaalde lokale marktnoden kan invullen. Daarbij gaan ze bovendien na welke partners mogelijk een complementaire rol vervullen en of er in bepaalde markten technologiespecifieke barrières zijn. Ook zorgen ze ervoor dat Vlaanderen zich wereldwijd beter kan profileren als techregio. Daarmee slaan we twee vliegen in een klap. Enerzijds staat dit Vlaamse spelers toe om vlotter hun kennis en oplossingen in het buitenland aan de man te brengen. Anderzijds heeft die missie eveneens als doel meer buitenlandse techbedrijven naar Vlaanderen te halen. De ultieme ambitie is om van Vlaanderen een van Europa's meest innovatieve regio's te maken én onze internationale concurrentiepositie te verstevigen."

## **AANPAK VAN ONDERUIT VOOR EEN WERELDWIJD BEREIK**

#### **Volstaan 10 Science & Technology Offices om de techmissie van FIT te ondersteunen?**

**Filip De Weerd:** "Met onze techfocus trekken we niet de kwantitatieve kaart, maar gaan we voluit voor een bottom-upaanpak. De technologieattachés brengen naast technologische kennis immers ook hun internationale, professionele contacten mee aan boord. In een wereld waar 'ons ons kent', is dat goud waard. Bovendien houden ze continu de communicatielijnen open met hun collega's in ons buitenlandse netwerk die in ruim 100 landen aanwezig zijn. Door een sterke onderlinge samenwerking tussen alle kantoren kunnen we met ons beperkte team een schaafeffect creëren. De technologieattachés leveren input over de technologische kant van een expordossier, terwijl de FIT-collega in het buitenlandse netwerk zich focust op de andere aandachtspunten die bij internationalisering komen kijken."

Op die manier werpen de technologieattachés zich op als spilfiguren in een uitgebreid en hands-on netwerk van binnen- en buitenlandse techbedrijven, kapitaalverschaffers, kennis- en onderzoekcentra, innovatieclusters, incubatoren, acceleratoren enzovoort."

## **AMBITIEUS IN ALLE HOEKEN VAN DE WERELD**

#### **Op welke internationale marktevoluties kunnen Vlaamse techspelers inspelen?**

**Filip De Weerd:** "Dat gaat heel breed. Zo breed dat we er in de komende edities van Wereldwijs specifieke dossiers aan wijden. Met die uitgebreide scope willen we zo veel mogelijk Vlaamse bedrijven vooruithelpen. Tegelijk werken we ook gefocust. Enerzijds om specifieke kansen op te sporen en onder de aandacht van bedrijven te brengen, anderzijds om de troeven van Vlaanderen in onze focusgebieden helder te kunnen promoten."

Daarbij houden we marktspecifieke tendensen nauwgezet in het oog. Om een voorbeeld te geven: in de VS is onder meer de markt voor duurzame technologie aan een opmars bezig. Sinds het presidentschap van Joe Biden zet de Amerikaanse regering sterker in op de strijd tegen klimaatverandering. Met name toepassingen voor offshore-windenergie vinden er steeds meer ingang en daar pikken verschillende Vlaamse spelers een graatje mee. Het Antwerpse DEME haalde recent al mooie projecten binnen, maar ook heel wat kmo's in de sector koesteren plannen om de Atlantische Oceaan over te steken met hun aanbod."

In Azië zoeken veel landen dan weer naar het kruim van innovaties in domeinen als waterstof, artificiële intelligentie, Industrie 5.0 en logistiek, om ze vervolgens lokaal toe te passen. Dat zijn allemaal specialiteiten van de Vlaamse techwereld. En hoewel Europese markten en de VS meestal als eerste op de radar van Vlaamse bedrijven staan, zijn Aziatische landen de afgelopen jaren almaar aantrekkelijker geworden als eerste niet-Europese afzetmarkt."

Eén iets is zeker: niet alleen FIT ziet het groot op techvlak, ook de Vlaamse bedrijfswereld komt almaar ambitieuzer uit de hoek wat betreft de internationalisering van technologie en innovatie. En terecht! In tandem met spelers uit de privé-, publieke en academische sector zetten we technologisch Vlaanderen bovenaan de shortlist van de internationale markt."

### **WORDT VERVOLGD**

De komende maanden lichten we in Wereldwijs de technologische focusdomeinen van FIT verder toe. Onze technologieattachés (TAs) zoomen daarbij dieper in op hun domein(en) en welke kansen er voor Vlaamse bedrijven in het vizier liggen. Graag al een voorsmaakje? Op de volgende pagina's zetten we de TAs letterlijk op de kaart."

Voor meer info over de overkoepelende techaanpak van FIT, neem alvast een kijkje op [www.flandersinvestmentandtrade.com/nl/strategie/tech-makes-flanders-tick](http://www.flandersinvestmentandtrade.com/nl/strategie/tech-makes-flanders-tick).

# ONS SCIENCE & TECHNOLOGY-TEAM (EN WAAR ZE TE VINDEN)

**NEW YORK**  
**JOHAN BAEKELMANS (TA)**  
**FOCUSDOMEIN: HEALTH TECH & DIGITAL TECH**  
"DE VLAAMSE KENNISECONOMIE KAN EEN UITSTEKENDE VOEDINGSBODEM ZIJN VOOR HET HELE NOORD-AMERIKAANSE ECOSYSTEEM."

**PALO ALTO**  
**RALPH MOREAU (TA)**  
**FOCUSDOMEIN: CLIMATE TECH**  
"VLAANDEREN BEHOORT TOT DE TOP VOOR WATER-, ENERGIE-, AFVAL- EN MATERIAALBELEID. DIE EXPERTISE IS HEEL RELEVANT IN DE VS, DIE VOLOP BEGINT IN TE ZETTEN OP DUURZAME ONTWIKKELINGEN."  
**WIM SOHIER (TA)**  
**FOCUSDOMEIN: DIGITAL TECH**  
"VLAANDEREN IS AL DECENNIALANG HET SILICON VALLEY VAN EUROPA. ONZE BEDRIJVEN, ONDERNEMERS EN ONDERZOEKERS BEWIJZEN DIT ELK DAG. VANUIT ONS KANTOOR IN PALO ALTO VERSNELLEN WE DIE TREND!"

**BRUSSEL (FIT-HOOFDKANTOOR)**  
**FILIP DE WEERDT**  
**SCIENCE & TECHNOLOGY COORDINATOR**  
"VLAANDEREN TELT TAL VAN TOONAANGEVENDE TECHNOLOGIEBEDRIJVEN. ALLEEN ZIJN WE SOMS TE BESCHIEDEN, WAARDOOR DE REST VAN DE WERELD ONS NIET ALTIJD ZO ZIET. DAAR BRENGEN WE VERANDERING IN!"

**LONDEN**

**PARIJS**  
**JAN WAUTERS (TA)**  
**FOCUSDOMEIN: HEALTH TECH & DIGITAL TECH**  
"ALS TA KOM IK ELKE DAG IN CONTACT MET BOEIENDE TECHNOLOGIEËN EN MENSEN. DIE KENNIS NEEM IK MEE VAN GESPREK NAAR GESPREK."



VORIG JAAR GING FIT VAN 4 NAAR 10 SCIENCE & TECHNOLOGY OFFICES WERELDWIJD. IN 8 DAARVAN ZIJN TECHNOLOGIEATTACHÉS (TA'S) AAN DE SLAG, TERWIJL ER OP 2 LOCATIES LOKALE TECHAFGEVAARDIGDEN AAN BOORD KWAMEN. MAAK KENNIS MET ONS TECHNOLOGISCHE 'A-TEAM' EN OP WELKE DOMEINEN ZE HUN KLEMTUON LEGGEN: CLIMATE TECH, DIGITAL TECH EN/OF HEALTH TECH.

## KOPENHAGEN

**MAARTEN LAMBERT (TA)**  
**FOCUSDOMEIN: HEALTH TECH & CLIMATE TECH**

"HET INNOVATIEVE SCANDINAVISCH LANDSCHAP IS DE UITGELEZEN PLAATS OM VLAAMSE KNOWHOW IN DE VERF TE ZETTEN EN SYNERGIEËN TE BOUWEN TUSSEN BEIDE ECOSYSTEMEN."



## TOKIO

**ELS VERHULST (TA)**  
**FOCUSDOMEIN: HEALTH TECH & DIGITAL TECH**

"JAPAN, DE OP TWEE NA GROOTSTE ECONOMIE TER WERELD, IS EEN UITDAGENDE MAAR LONENDE MARKT. EEN BENCHMARK VOOR DE ONTWIKKELING VAN NIEUWE PRODUCTEN EN CONCEPTEN."



## MÜNCHEN

**PIETER DE MAEGHT (TA)**  
**FOCUSDOMEIN: HEALTH TECH & DIGITAL TECH**

"IK WERK GRAAG ALS KATALYSATOR DOOR TE VERBINDEN EN BARRIÈRES WEG TE WERKEN. KENNIS EN TALENT UIT VLAANDEREN CONNECTEREN MET REGIO'S IN DUITSLAND, OOSTENRIJK EN ZWITSERLAND IS SPANNEND EN CRUCIAAL."



## GUANGZHOU

**PETER TANGHE (TA)**  
**FOCUSDOMEIN: DIGITAL TECH**

"DOOR DE SNELHEID WAARMEE CHINA INNOVEERT EN DE SCHAAL VAN ZIJN MARKT, HEEFT HET ZICH OPGEWORPEN ALS EEN TOONAANGEVENDE TECHNOLOGIESPELER NAAST DE VS. DIT CREËERT KANSEN VOOR VLAAMSE BEDRIJVEN."



## MUMBAI

## SINGAPORE

**KIM DEMEYER (TA)**  
**FOCUSDOMEIN: DIGITAL TECH & CLIMATE TECH**

"VLAAMSE BEDRIJVEN EN ONDERZOEKERS ONTWIKKELLEN BAANBREKENDE INNOVATIES EN IK BEN VASTBERADEN OM VAN DIE TECH MEE DÉ REFERENTIE TE MAKEN."



Na vijf medailles tijdens de World Spirits Trophy 2021 viel **DE CORT DISTILLERY** recent opnieuw in de prijzen. Met Wild Adam, een blend van gelijke delen appelp cider en lambiek, behaalde de hoeve stokerij uit Pepingen op de Brussels Beer Challenge 2021 goud in de categorie 'Hybrid Specialty Beer'.

**HET ANKER** mocht het hoogste podium beklimmen met Gouden Carolus Whiskey Infused in de categorie Specialty Beer / Speciality beer (Higher than 7 ABV). Deze Mechelse brouwerij pakte daarbovenop zilver met Gouden Carolus Hopsinjoor in de categorie Pale&Amber Ale / Belgian style IPA.

En Jack's Precious IPA en Boudelo Tripel van Brouwerij **THE MUSKETEERS** in Sint-Gillis-Waas wonnen allebei brons in hun categorie. Ook brons voor Miss T Lucie van de Antwerpse **BROUW COMPAGNIE** in de categorie Pale&Amber Ale / Golden Ale. **BROUWERIJ DE BOCK** uit Beveren won dan weer tweemaal zilver: met Remi in de categorie 'Pale & Amber Ale: Golden Ale' en met Desideer in 'Dark Ale: Strong Dark Ale'.

Naast enkele zilveren medailles pakte ook **DUVEL-MOORTGAT** uit Puurs een aantal bronzen plakken tijdens de 10e editie van deze biercompetitie, onder meer voor Bolleke De Koninck. De internationale jury beoordeelde in totaal ruim 1.800 bieren uit 35 verschillende landen.

////STOP////



**BROUWERIJ HUYGHE** uit Melle bracht een indrukwekkend aantal medailles mee naar huis van de International Beer Challenge (IBC) en European Beer Star (EBS): een gouden, zes zilveren en een bronzen. Eerder won Huyghe ook al vijf medailles op de World Beer Awards.



Op een internationale beurs in Lyon sleepte de nieuwste generatie **DAF**-trucks de titel 'International Truck of the Year 2022' in de wacht. Voor zijn XF H2 Innovation Truck op waterstof mocht het merk dan weer de Truck Innovation Award 2022 in ontvangst nemen. Met zijn productiesite in Oevel is DAF een belangrijke werkgever in de Kempen.

////STOP////

Baggeraar **JAN DE NUL** uit Hofstade gaat voor de kust van Denemarken 41 windmolens van 8,4 MW installeren. De turbines komen terecht in de offshorewindparken Vesterhav Nord & Syd en zullen vanaf eind 2023 energie leveren aan 380.000 gezinnen. Jan De Nul leverde eerder al 72 molens voor Kriegers Flak, het grootste offshorewindpark in Denemarken.

////STOP////

**ARDENA** gaat een belangrijk bestanddeel produceren voor het Amerikaanse Novavax, het vijfde coronavaccin. Eerder kondigden de Gentenaars al een investering van 35 miljoen euro aan om hun productiefaciliteiten in eigen land, Zweden en Nederland uit te breiden.

////STOP////

De Amerikaanse bouwer van titanium fietsen Firefly heeft voortaan naven van het Turnhoutse **CLASSIFIED** in zijn optiepakket. Naast een partnership met het Duitse Storck werkt Classified intussen met meer dan 200 dealers in Europa en de VS.

////STOP////

Als allereerste gin ter wereld ontving Double You Gin van **BROUWERIJ & DISTILLEERDERIJ WILDEREN** de Diamond Taste Award van het International Taste Institute. Het is trouwens de derde keer op rij dat de Truiense distilleerderij de hoogste onderscheiding wegkaapt op een internationale spiritscompetitie. Ze haalden ook een dubbele gouden medaille binnen op de San Francisco World Spiritis Competition 2021 en werden bekroond tot Style Winner op de World Gin Awards 2021 in het VK.

////STOP////

Op de We're Smart Future Awards 2021 namen met **MOTHER** uit Wetteren en **PLANT-T TOWERS** uit Beernem twee Vlaamse bedrijven een award in ontvangst. Allebei ontwikkelden ze innovatieve producten om thuis biologische groenten en fruit te telen met speciale micro- en hydroculturen. De awards zetten voedingsbedrijven in de kijker die innoveren met het oog op een ecologische leef- en voedingsstijl.

////STOP////

Het Gentse **ARGENX** zet de Vlaamse biotechsector in de spotlights: na groen licht voor hun eerste medicijn efgartigimod – ter behandeling van een zeldzame spierziekte – in de VS schoot de beurswaarde boven 16 miljard euro uit. Het biotechbedrijf is efgartigimod ook voor andere auto-immuunziekten aan het testen. Tegen 2025 wil het testen uitvoeren in minstens 15 ziektedomeinen.

////STOP////



ENTERPRISE EUROPE NETWORK

# EUROPA ONDERSTEUNT iFLUX IN UITBOUW VAN INNOVATIEVE GROND- WATERTECHNOLOGIE

IN DE WATERPROBLEMATIEK WORDT VAAK NAAR RIVIEREN EN ZEEËN GEKEKEN ALS REFERENTIEPUNT. MAAR IFLUX GAAT LETTERLIJK DIEPER IN OP DE ALLERBELANGRIJKSTE COMPONENT: GRONDWATER. MEER DAN 95% VAN HET BESCHIKBARE ZOETWATER BEVINDT ZICH NAMELIJK IN DE GROND. MET HUN INNOVATIEVE IOT-SENSOREN ANALYSEREN EN RAPPORTEREN ZE HOE EN MET WELKE SNELHEID HET ZICH VOORTBEWEEGT. EIND VORIG JAAR WERD IFLUX TOEGELATEN TOT HET EIC ACCELERATOR-PROGRAMMA – EEN EUROPEES INSTRUMENT DAT BEDRIJVEN MET MARKTGERICHTE INNOVATIES ONDERSTEUNT. ZO WIL DE ANTWERPSE SPELER DE KOMENDE JAREN MET ZIJN GRONDWATERSENSOREN SCHAALBARE EN ROBUUSTE OPLOSSINGEN AANBIEDEN.

iFLUX zag in 2017 het licht als spin-off van de Universiteit Antwerpen en de Vlaamse Instelling voor Technologisch Onderzoek (VITO). Bij VITO kwamen co-founder **Tim Op 't Eyndt**, toenmalig business development manager bij VITO, en postdoctoraal onderzoeker bij Universiteit Antwerpen en uitvinder van de iFLUX-technologie **Goedele Verreydt** elkaar tegen. "Tijdens een bootcamp leerde ik haar technologie kennen", zegt Tim Op 't Eyndt. "Ik was meteen enthousiast en wou mijn schouders mee onder het verhaal van iFLUX zetten. Vandaag ontferm ik me over het financiële en commerciële luik, Goedele is het technische brein." Hun gezamenlijke doelstelling? Het onzichtbare grondwater zichtbaar én meetbaar maken.



### **Wat doet iFLUX en wat maakt de gelijknamige technologie zo uniek?**

**Tim Op 't Eyndt:** "iFLUX is gespecialiseerd in de dynamiek van grondwater. Initieel werkten we met een passieve samplingtechnologie, waarbij we het gedrag van grondwater en de verontreiniging in bepaalde omstandigheden capteerden en rapporteerden. Hierdoor brengen we onder meer verspreidingsrisico's van vervuiling en bijbehorende kosten in kaart. Zo verlopen bodemsaneringen efficiënter. Ondertussen staan we een stap verder en hebben we een gevalideerd prototype van een grondwatersensor, waarbij de precisie en reactiesnelheid centraal staan. Dit stelt ons in staat om via een sensornetwerk data in realtime te meten. Met deze proactieve aanpak kunnen we grondwaterbeheer slimmer en sneller opvolgen. Dat is cruciaal voor de droogte- en overstromingsproblematiek."

### **Hoe kijken jullie als waterexperten naar de droogteproblematiek?**

**Tim Op 't Eyndt:** "Tegen 2030 zal 50% van de wereldbevolking te kampen krijgen met droogte. De belangrijkste component van ons watersysteem is grondwater, goed voor 40% van ons drinkwater. Om het verschil tussen oppervlaktewater en grondwater te schetsen, vergelijk ik het vaak met bankrekeningen. Als de zichtrekening staat voor het oppervlaktewater, zoals rivieren en zeeën, dan symboliseert de spaarrekening het grondwater. Wanneer je van een spaarrekening alsmaar afhaalt zonder die in het oog te houden, dan kom je op een bepaald moment in de problemen. Dat is met het grondwater net zo en de klimaatverandering confronteert ons met de limieten van onze aarde. De maatschappelijke relevantie van onze corebusiness spreekt dus voor zich."

### **Welke mijlpalen hebben jullie al bereikt met iFLUX?**

**Tim Op 't Eyndt:** "In 2017 wonnen we als nieuwkomer in de sector de prestigieuze NICOLE Innovation Award. Dat heeft onze naamsbekendheid in Europa een boost gegeven. In 2019 kregen we een kapitaalinjectie, waardoor we echt internationaal konden gaan. In datzelfde jaar begeleidde Enterprise Europe Network Vlaanderen ons bij de indiening van ons dossier voor het EIC Accelerator-programma. Ze stoomden ons op verschillende vlakken klaar, waardoor we naast de technologische kant ook op businessvlak veel sterker staan. Enterprise Europe Network Vlaanderen was duidelijk een toegevoegde waarde in verschillende aspecten: van het verhaal scherpstellen over contacten leggen met de juiste partners tot het screenen van ons finaal voorstel. Ook in de komende maanden zullen we tijdens de opstart van het programma een klankbord hebben in onze zoektocht naar potentiële klanten en partners."

### **Wat staat er op de agenda voor 2022 en de komende jaren?**

**Tim Op 't Eyndt:** "Eerst en vooral willen we verder evolueren van een product-service-model naar een data-as-a-service-model. Daarnaast zijn we geselecteerd om het grondwater te monitoren in twee projecten binnen de Blue Deal van Vlaams minister van Omgeving Zuhal Demir. Daarin gaan we onze technologie inzetten om industrie, landbouw en natuur samen te brengen. Dat wordt ongetwijfeld een mooie case van een en-enverhaal met ecologie en economie als protagonisten."

"Tot slot willen we op verschillende manieren opschalen. Enerzijds willen we het commerciële team verder uitbouwen. We zijn op zoek naar mensen die ons engagement mee ondersteunen. Anderzijds willen we ook onze nieuwe grondwatersensor opschalen en vermarkten. Daarvoor moeten we onze meerwaarde nog meer aan de wereld laten zien. Daarbij zal de funding via EIC een hulpmiddel zijn voor een groot demonstratieproject, maar we hebben ook de ambitie om opnieuw een kapitaalronde te doen."

"Kortom, net zoals wij het onzichtbare grondwater zichtbaar maken, willen we onze nieuwe grondwatersensoren meer visibiliteit geven. We zijn ervan overtuigd dat dit zal lukken via het EIC Accelerator-programma – in tandem met Enterprise Network Europe Vlaanderen."

## **EIC (EUROPEAN INNOVATION COUNCIL) ACCELERATOR-PROGRAMMA**

De Europese Innovatieraad helpt veelbelovende kmo's met marktgerichte innovaties door middel van financiering in de vorm van subsidie of blended finance en via coaching en advies.

### **Meer weten?**

U leest meer over het programma op [www.enterpriseeuropelaanderen.be/eic-accelerator](http://www.enterpriseeuropelaanderen.be/eic-accelerator).

## **INTERESSE IN BEGELEIDING 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](mailto:magali.parent@vlaio.be).

## BEURS

### 1 AGROCOMPLEX- UFA

22 tot en met 25 maart 2022

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 11 februari 2022 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

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

### 2 BIO INTERNATIONAL CONVENTION - SAN DIEGO

13 tot en met 16 juni 2022

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 15 februari 2022 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Jeroen Devuyst +32 2 504 88 55 of [jeroen.devuyst@fitagency.be](mailto:jeroen.devuyst@fitagency.be)

2

## 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 steunmaatregel worden verlengd en zal dus ook een lager tarief worden aangerekend voor de FIT-acties die plaatsvinden in 2022.

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 2022) de helft voor aanvang van de FIT-actie betalen en de resterende helft 60 dagen erna.

#### NOG CORONA-GERELATEERDE VRAGEN?

Stel ze via [exportadvies-corona@fitagency.be](mailto:exportadvies-corona@fitagency.be).

# KALENDER

## UITGELICHT

### NAKENDE SUBSIDIEOPROEP

Op 17 februari lanceert FIT opnieuw een open oproep voor de toewijzing van starterspakketten internationalisering. Jonge innovatieve ondernemingen die nog nooit een subsidie van FIT ontvingen, kunnen kandideren voor een forfaitaire subsidie van 7.000 euro, breed in te zetten voor internationalisering, aangevuld met een beperkt coachingluik via ons netwerk van adviseurs Internationaal Ondernemen. Dien snel uw aanvraag in, want uit ervaring weten we dat deze oproepen vlug volzet zijn.

**MEER DETAILS OVER DEZE OPROEP?**  
[www.flanderstrade.be/subsidies](http://www.flanderstrade.be/subsidies)

## INSCHRIJVEN?

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

### STEL ZE AAN ONZE PROVINCIALE KANTOREN!

**Antwerpen** > 03 376 12 10

[antwerpen@fitagency.be](mailto:antwerpen@fitagency.be)

**Limburg** > 011 29 20 80

[limburg@fitagency.be](mailto:limburg@fitagency.be)

**Oost-Vlaanderen** > 09 276 19 30

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

**Vlaams-Brabant** > 016 66 56 00

[vlaamsbrabant@fitagency.be](mailto:vlaamsbrabant@fitagency.be)

**West-Vlaanderen** > 050 24 74 10

[westvlaanderen@fitagency.be](mailto:westvlaanderen@fitagency.be)

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



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

> DE BESTSELLER  
TO SELL BETTER  
IN HET BUITENLAND