

WERELDWIJS

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

150

02\ 2022



SEAQX:
EEN EXPORTVERHAAL
OP WIELTJES

THAILAND
ZET DEUREN OPEN
VOOR INNOVATIE

EDITO

“ONZE GEDEELDE SUCCESVERHALEN
ZIJN NOG LANG NIET UITGESCHREVEN!”

Beste lezer,

Maart 2022. Deze maand hebben we enkele verjaardagen op onze kalender staan. De eerste heeft zichzelf er ongevraagd opgezet. Binnenkort is het immers twee jaar geleden dat we voor het eerst leerden leven en werken in een samenleving die strijdt tegen een pandemie. Op dit moment van schrijven laten de cijfers toe om te hopen dat het einde nu echt in zicht is.

De volgende twee verjaardagen hebben we gelukkig zelf in het leven geroepen. Aandachtige lezers hadden het al opgemerkt op de cover: deze Wereldwijs markeert een bijzondere mijlpaal. Ons maandelijks magazine viert namelijk 150 nummers, een resultaat waar we met plezier en trots naar kijken. Want al 150 edities lang zetten we de internationalisering van Vlaanderen in de kijker. Via Wereldwijs bieden we een mooi en terecht podium voor onze bedrijven en onze regio. Zo hopen we voor vele ondernemers een rijke inspiratiebron te zijn.

Wat ons ook in een feeststemming brengt: die verhalen zijn nog lang niet uitgeschreven. De successen in en uit Vlaanderen blijven komen. En dat ontgaat ook de wereld niet. Vele buitenlandse investeerders kiezen er daarom voor om in Vlaanderen voet aan de grond te zetten. 2021 was op dat vlak opnieuw een recordjaar. Omdat die keuze voor Vlaanderen niet vanzelfsprekend is – tal van landen en regio's spelen dan hun grootste troeven uit – tonen we met onze Foreign Investment Trophy onze waardering aan buitenlandse investeerders in Vlaanderen. Op 22 maart organiseren we deze prijsuitreiking voor de tiende keer op rij. Ook u kan mee het resultaat voor de jubileumeditie bepalen, verderop leest u alles over de genomineerde bedrijven.

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

02\2022 **150**

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.





IN GESPREK MET SEAQX

“EXPORT IS OOK GEWOON ZAKENDOEN TUSSEN MENSEN. OF DE TEGENPARTIJ PETER, PEDRO, PIERRE OF PJOTR HEET, MAAKT NIET VEEL UIT.”

INHOUD

10 DOSSIER

THAILAND

ZET DEUREN OPEN VOOR INNOVATIE

8 MARKTINFO

18 FOREIGN INVESTMENT
TROPHY 2022

20 SCIENCE & TECHNOLOGY:
CLIMATE TECH

26 TELEX

28 ENTERPRISE EUROPE NETWORK

30 KALENDER



ID

Seaqx in cijfers (2021)

- Sector: machinebouw
- Opgericht in: 2010
- Hoofdkantoor in: Kruibeke
- Aantal voltijdse medewerkers: 4
- Exportaandeel in omzet: +95%
- Aanwezig in: meer dan 20 landen
- Meer info: www.vimeo.com/seaqx



SEAQX

EEN EXPORTVERHAAL OP WIELTJES

DE KLANTENBELOFTE VAN SEAQX WINDT ER GEEN DOEKJES OM: 'ONZE TOESTELLEN MANIPULEREN EN VERPLAATSEN PROBLEEMLOOS LADINGEN TOT 100 TON EN MEER. EN DAT ZOWEL IN PRODUCTIEFACILITEITEN, OP SCHEPEN, IN KERNCENTRALES EN IN ANDERE COMPLEXE OMGEVINGEN. BOVENDIEN DOEN WE DAT MET DE MEEST COMPACTE, KRACHTIGE EN BETROUWBARE TOESTELLEN OP DE MARKT.' HET PALMARES VAN DE KMO UIT KRUIBEKE BEWIJST DAT HET GEEN LOZE WOORDEN ZIJN. MET KLANTEN ZOALS ROLLS-ROYCE, AIRBUS EN PORSCHE HEBBEN ZAAKVOERDERS **KURT VERMIJLEN** EN **MARIJN JANSEN** HUN INGENIEURSDROOM OMGEZET IN EEN SUCCESVOL INTERNATIONAAL CONCEPT.

In een vorig leven was het tweetal samen aan de slag voor een ander ingenieursbedrijf. Maar hoewel ze daar op technologisch vlak de knepen van het vak leerden, hadden ze een ander idee over de richting die het bedrijf uit moest. "De markt had nood aan geautomatiseerde heavy-load transporters – slimme robots op wieltjes, zeg maar – die én op maat én betaalbaar waren", verklaart Kurt Vermijlen. "Tot dan was het kiezen tussen een peperduur toestel naar wens of een standaardtoestel met de nodige gebreken. Daarom lanceerden we in 2010 met Seaqx een eigen merk, inclusief een nieuw concept."

SNELLE R&D

Wat is het geheim van dat nieuwe concept?

Kurt Vermijlen: "Een modulaire aanpak. Door de jaren heen ontwikkelden we een grote set aan bewezen modules voor alle mogelijke aspecten van een heavy-load transporter, zoals krachtige omnidirectionele aandrijfwielen, passieve draagwielen met doordachte lastverdeling, efficiënte bekabeling met bussysteem, gespecialiseerde centrale sturingen, etc. in een robuust stalen draagchassis. Deze aanpasbare bouwblokken laten ons toe om snel flexibele oplossingen te creëren tegen een faire prijs."

Marijn Jansen: "En vraagt een klant naar een functie die niet in ons aanbod zit, dan maken we vaak gewoon een extra bouwblok – ook al halen we daar geen onmiddellijk financieel voordeel uit.

We zijn een team van 4, dus we leggen aan niemand anders verantwoording af. Bovendien verkennen we graag nieuwe mogelijkheden en doen we dat sneller dan grotere concurrenten. Zo kunnen we in 20 weken vanuit het niets een volledig nieuw concept op tafel leggen. Die combinatie van snelle R&D en positief omgaan met risico's is ons handelsmerk geworden. We leveren altijd iets wat specifiek voor de klant werkt, niet wat voor andere klanten heeft gewerkt."

"VLIEGTUIGROMPEN,
SATELLIETEN, UNMANNED
AERIAL VEHICLES OF
CONTAINERS MET NUCLEAIR
AFVAL? ONZE TOESTELLEN
VERPLAATSEN DE MEEST
DELICATE LADINGEN."

DAVID VS GOLIATH

Welk type klanten investeert in de heavy-load transporters van Seaqx?

Marijn Jansen: "Onze focussectoren zijn lucht- en ruimtevaart, defensie, energie, scheepsbouw en logistiek. Kortom, sectoren die kapitaal-intensieve, delicate en zware lasten moeten verplaatsen. Denk aan vliegtuigrompen, windturbines, satellieten en containers met nucleair afval. Maar onze toestellen maken ook vaak deel uit van flexibele productie- en assemblagelijnen binnen die sectoren. In totaal rijden er vandaag zo'n 170 rond op de 5 continenten, dus het is geen massaproduct. Enkel voor de grote spelers is de investering de moeite waard."

Hoe haalt een klein team een gigant zoals Safran of General Electric binnen?

Kurt Vermijlen: "Dé voorwaarde is een uniek product. Onze omnidirectionele toestellen zijn simpelweg de laagste, krachtigste en betrouwbaarste op de markt. Daarnaast draait het vooral om vertrouwen opbouwen. En dan helpt het als je een klein team hebt. We spelen heel kort op de bal, denken altijd mee en zijn als zaakvoerders bijzonder vlot bereikbaar. Zodra je dan die eerste grote referentie vasthebt, volgt de rest vanzelf. Vrij letterlijk, want we doen bijvoorbeeld niet aan actieve prospectie. Het ene project leidt naar het andere. Zo zijn we al 10 jaar bezig."

Hoe valt het onderhandelen mee met grote internationale spelers?

Marijn Jansen: "Eerlijk is eerlijk, het voelt soms als David tegen Goliath. Veel van die spelers proberen dan ook hun eigen voorwaarden op te leggen. Maar we hebben geleerd om daar niet steevast in mee te gaan. Je staat vaak sterker dan je denkt, zeker als je een uniek product aanbiedt. Als je voet bij stuk houdt, blijkt doorgaans dat niets in steen staat gebeiteld. Een voorbeeld: bij General Electric zeiden ze ons dat ze nooit voorschotten betalen, iets waar wij nochtans op stonden. Uiteindelijk gaven ze toch toe, hoewel ze het officieel geen voorschot noemen."

GEZOCHT: PROGRESSIEVE MARKTEN MET GROTE INDUSTRIËN

Hebben jullie ook klanten in eigen land?

Marijn Jansen: "Zelden. We werkten al projecten uit voor bedrijven zoals Katoen Natie, maar nagenoeg onze volledige omzet komt uit export. De reden is eenvoudig: de sectoren die we bespelen zijn hier minder sterk

"IN VEEL AMERIKAANSE INDUSTRIËLE SITES IS ER DRINGEND NOOD AAN INNOVATIE. DOE ER JE VOORDEEL MEE."

aanwezig en de bedrijven zijn ook kleiner. Daarnaast grijpen landen als Frankrijk of Duitsland sneller naar innovatieve oplossingen. Maar daarin staan we zeker niet alleen. Ook in de VS hebben ze die eerder conservatieve reflex."

Amerikanen hebben nochtans een progressieve reputatie.

Marijn Jansen: "Onze ervaring is anders. Je zou ervan verstedd staan hoeveel Amerikaanse industriële sites dringend nood hebben aan innovatie. Laat je dus niet ontmoedigen

door die progressieve reputatie als je een innovatieve oplossing hebt. Ze kunnen je weleens met open armen ontvangen. Belangrijk is wel dat je daar enkel deuren opent met bewezen technologieën. Bereid je dus goed voor: verzamel referenties, gebruik foto's en filmpjes, en vertel je verhaal met begeestering – iets wat bij Vlaamse exporteurs soms nog ontbreekt."

Kurt Vermijlen: "Inderdaad, passie werkt aanstekelijk. In november waren we in Parijs voor een belangrijk event in de Europese defensiesector. Veel bedrijven gaven er een presentatie, maar dat gebeurde bijna altijd door de salesmanager. Wij kregen nadien complimenten omdat we zelf het woord namen en dat met passie deden. Dat scoort altijd beter dan een iets te vlot verkooppraatje."

In welke landen staat Seaqx sterk vandaag?

Kurt Vermijlen: "Onze voornaamste exportmarkten zijn Frankrijk en Duitsland. Met een beperkt team liggen nabijgelegen markten meer voor de hand. En eerlijk gezegd: de Franse markt is ook bijzonder interessant en progressief. We onderschatten soms nog hoeveel grote industrieën er aanwezig zijn, van luchtvaart tot raket- tot scheepsbouw. Daar hangen grote netwerken van internationale toeleveranciers rond. Verder volgen we vooral onze klanten, of dat nu naar Rusland of Brazilië is. Enkel Azië proberen we wat te vermijden."

ONTWIKKELING IS DE BESTE BESCHERMING

Vanwaar de terughoudendheid voor Aziatische projecten?

Marijn Jansen: "Dat heeft vooral te maken met hoe ze tegenover buitenlandse technologieën staan: waarom zou je iets wat goed is, zelf nog een keer anders doen? Kopiëren wordt er veel minder scheef bekeken dan bij ons. Iets moois namaken is ook een kunst. Als er dus een project binnenvalt, is de kans groot dat we een toestel van de vorige generatie opsturen. Daarbij wil ik wel meteen de kanttekening maken dat kopiëren evengoed dichter bij huis gebeurt. We hebben in onze omgeving al producten gezien die verdacht veel op de onze lijken."

"EXPORT IS OOK GEWOON ZAKENDOEN TUSSEN MENSEN. OF DE TEGENPARTIJ PETER, PEDRO, PIERRE OF PJOTR HEET, MAAKT NIET VEEL UIT."

Kan de bescherming van intellectuele eigendom geen uitweg bieden?

Kurt Vermijlen: "We hebben dat laten onderzoeken. De conclusie was dat je geen waterdichte garanties krijgt, terwijl je voor een degelijke wereldwijde bescherming veel betaalt. Het enige wat je kan doen, is continu ontwikkelen om zo voorop te blijven lopen."

GEEN NOOD AAN CURSUS EXPORT

Welke andere conclusie kunnen jullie delen na 10 jaar export?

Marijn Jansen: "Dat export makkelijker is dan velen denken. Je doet zaken met mensen en of de tegenpartij nu Peter, Pedro, Pierre of Pjotr heet, maakt op zich niet veel uit. Bouw een band op en schakel je belangen gelijk. Daarnaast zijn zaken als contracten, exportdocumenten en betalingsvoorwaarden echt geen hogere wetenschap. Je hebt dus geen cursus nodig. Met gezond verstand kom je al heel ver en de rest leer je al doende. Onderhandel je contracten bijvoorbeeld in euro. Zo was bij een groot project de waarde van de Russische roebel gehalveerd in de periode tussen de eerste offerte en de betaling. Dan ben je blij dat je het bedrag in de veel stabielere euro hebt onderhandeld."

Kurt Vermijlen: "Bovendien hebben we het voordeel om vanuit Europa te werken. Binnen de EU is alles goed geregeld en voor export buiten de EU profiteren we dan weer van de strikte Europese productregels. Ter illustratie: een CE-label staat in alle landen gelijk aan kwaliteit. Zo eisen Amerikaanse klanten soms geen extra UL-label meer, een CE-label volstaat."

TIP

- LAAT JE NIET INTIMIDEREN DOOR GROTE SPELERS. ALLES IS ONDERHANDELBAAR.

VLAANDEREN ALS TOPREGIO VOOR MACHINEBOUW

Welke impact heeft corona gehad op Seaqx?

Kurt Vermijlen: "Toen het virus uitbrak, kwam zowat 90% van onze omzet uit de luchtvaart. We hebben in die sector een ijzersterke reputatie opgebouwd door de typische cultuur van mond-tot-mondreclame. Zelfs concurrenten geven tips aan elkaar om met partner A of B in zee te gaan. Maar de luchtvaart kreeg begin 2020 meteen zware klappen en zette veel projecten op pauze. De diversifiëringsronde die we toen net begonnen waren, raakte dus in een stroomversnelling. Vandaag plukken we daar de vruchten van, met aanvragen uit diverse sectoren. Zo bouwen we mee aan de reputatie van Vlaanderen als topregio voor machinebouw."



Heeft Vlaanderen die reputatie dan vandaag niet?

Kurt Vermijlen: "Neen. Onterecht, want Vlaanderen heeft veel technische kennis, een flexibele instelling, nabijheid van toeleveranciers en een traditie om op maat te werken. Dat Duitsland voor machinebouw bijvoorbeeld hoger staat aangeschreven, heeft meer te maken met goede marketing dan duidelijke voordelen ten opzichte van Vlaanderen."

BOYS AND THEIR TOYS

Zijn er succesverhalen die jullie altijd zullen bijblijven?

Marijn Jansen: "We kunnen vandaag met trots zeggen dat onze heavy-load transporters hebben meegebouwd aan het grootste passagiersvliegtuig en het grootste cruiseschip ter wereld. Maar wat mij zeker zal bijblijven, is ons eerste project voor Airbus ATR. Toen zo'n grote naam vol overtuiging voor onze oplossingen koos, wisten we dat het goed zat. En zo bleek ook."

Wat brengt de toekomst nog voor Seaqx?

Kurt Vermijlen: "Er is alleszins nog veel onontgonnen grond voor ons. In sectoren zoals defensie, bijvoorbeeld, waarin we nog sterk kunnen groeien. Daarnaast plannen we om onze positie in kansrijke markten te versterken, waaronder de VS. Om dat alles tot een goed einde te brengen, zouden we graag ons team wat uitbreiden. Hoe dan ook, de stelregel blijft: mikken op projecten waar we achteraf trots op zijn. Dat wakkert onze passie aan."

Marijn Jansen: "Anders gezegd, we willen vooral op hetzelfde elan doorgaan. Doen wat we graag doen: complexe puzzels oplossen met onder andere mechanica, electronica, hydraulica, pneumatica en PLC's om zo innovatieve heavy-load transporters te bouwen. En uiteraard zelf de handen uit de mouwen blijven steken in onze hangar, een speelterrein van 4.000 m². Want als je het tot de essentie herleidt, kan je ons werk nog het beste samenvatten als boys and their toys."

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.

MARKTINFO

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

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

THE STARTUP AND SCALEUP ECOSYSTEM IN TEXAS

Volgens analisten is er in Texas een unieke mix van factoren aanwezig die zorgt voor een aanhoudende groei en kansen voor start-ups en scale-ups. Lees meer over hun huidige en toekomstige ontwikkelingen ter plaatse in deze marktstudie.

UL CERTIFICATIE, VERIFICATIE VAN VEILIGHEIDSNORMEN IN DE VS

Om te exporteren naar de VS moet uw product voldoen aan de geldende lokale veiligheidsnormen. Het bekendste – en meest verspreide – veiligheidskeurmerk in de VS is 'UL'. Dat staat voor 'Underwriters Laboratories'. Het UL biedt veiligheidscertificaten, verificaties, inspecties, testen, controles, adviezen en trainingen aan een grote waaier van klanten. Denk aan fabrikanten, retailers, servicebedrijven, consumenten en wet- en regelgevers. Deze korte studie geeft algemene achtergrondinformatie bij het UL-merkteken. Waarom u het nodig heeft, voor welke producten en hoe u het verkrijgt.

E-COMMERCE IN PERU

E-commerce kende de jongste 10 jaar al een aanzienlijke groei in Peru, maar de coronacrisis zorgde op zeer korte tijd voor een ongeziene versnelling. Het aantal bedrijven, gebruikers en betrokken sectoren zit in de lift. In dit rapport wordt deze evolutie geïllustreerd aan de hand van cijfergegevens en u krijgt een schets van de betrokken segmenten, marktplaatsen, trends en vooruitzichten van e-commerce.

CHOCOLATE CONFECTIONERY MARKET IN MEXICO

Ontdek meer over de Mexicaanse chocolademarkt en de bijbehorende opportuniteiten.

E-COMMERCE IN ARGENTINIË

Ook in Argentinië kreeg e-commerce een enorme boost door de coronacrisis. In 2020 nam de omzet er toe met 124%, het aantal producten dat via e-commerce wordt aangeboden, steeg met 72% en er kwamen 1,2 miljoen nieuwe online kopers bij. Een helder overzicht vindt u in ons sectorrapport. Dit is gebaseerd op de jaarlijkse studie over online business in Argentinië van de Cámara Argentina de Comercio Electrónico (CACE).



DE DIY-MARKT IN ITALIË

De DIY-markt in Italië heeft vanaf zijn ontstaan begin jaren 80 vele moeilijkheden moeten overwinnen. Zowel de producenten als de verdelers en winkeliers van ijzerwaren en verfproducten zagen de particuliere klant eerder als een lastpost die veel tijdverlies creëerde. Doorheen de jaren werden er niet enkel een groot aantal DIY-ketens opgericht, maar begreep ook de groothandel dat de hobbyist een hoog zakencijfer kan genereren. Deze studie geeft u een overzicht van de verschillende spelers op de Italiaanse markt en hun belangrijkheid.

'GROWTH LEADERS' IN ITALIË

Het financieel-economisch dagblad 'Il SOLE 24 ORE' heeft ook in 2021 het rapport 'Leader della Crescita 2021' opgesteld. Dat is een ranking van de 450 Italiaanse bedrijven met de grootste groei in zakencijfer tijdens de periode 2016-2019.

OIL & GAS INDUSTRY IN MOZAMBIQUE

Deze studie zoomt in op de olie- en gassector in Mozambique en de daaruit vloeiende kansen voor economische groei in het land.

INTRODUCTION TO THE ECONOMICAL MARKET IN MADAGASCAR

Deze marktstudie biedt een eerste inzicht in de economische markt in Madagascar en bespreekt ook de mogelijkheden voor Vlaamse exporteurs.

EU FONDSSEN 'NEXTGENERATION' AANGEKOMEN IN SPANJE

Spanje is een land met veel potentieel dat de afgelopen decennia aan zelfanalyse heeft gedaan om zijn zwakke punten te verbeteren. Met de komst van de Europese fondsen wil het zijn industrieproces opnieuw opbouwen en de doeltreffendheid ervan verbeteren. Deze studie biedt u gedetailleerde informatie over de betrokken sectoren. Ook krijgt u een zicht op de verdeling van de EU-fondsen per regio. Tot slot ontdekt u hoe u de fondsen kan aanvragen.

Download alle marktstudies
op www.flanderstrade.be

DOSSIER

VAN MILJOENEN BUITENLANDSE TOERISTEN OP JAARBASIS NAAR NUL: DE CORONAPANDEMIE DEELDE HARDE KLAPPEN UIT AAN DE THAISE ECONOMIE. HET ZAL DAN OOK TIJD VRAGEN VOOR HET LAND VAN DE GLIMLACH OM DE VOORBIJE TWEE JAAR TE VERTEREN. MAAR NAAST EEN HEROPLEIVING – OF ZELFS EEN VOORSPELDE INHAALBEWEGING – IN HET TOERISME, IS THAILAND VEEL MEER DAN POPULAIRE VAKANTIEBESTEMMING. ALS EEN VAN DE GROOTSTE VOEDSELPRODUCENTEN EN -VERWERKERS VAN DE REGIO LIGGEN ER HEEL WAT KANSSEN VOOR VLAAMSE NICHESPELERS, VAN PRECISIELANDBOUW TOT PROCESAUTOMATISATIE.





THAI- LAND

ZET DEUREN OPEN VOOR INNOVATIE

“IDEAAL BRUGGENHOOFD VOOR DE ASEAN-LANDEN.”

VLEV PETER CHRISTIAEN

Zo'n 40 miljoen toeristen ontvangt Thailand in een normaal jaar. Bangkok voert zelfs de ranglijst aan van meest bezochte steden ter wereld. “Alle aan toerisme gelinkte sectoren samen bieden werkgelegenheid aan een op de zes Thai”, weet **Peter Christiaen**, onze Vlaamse Economische Vertegenwoordiger (VLEV) op post in het FIT-kantoor in Bangkok. “Net zoals in andere toeristische regio's snijdt COVID-19 die economische levensader al twee jaar af.”



Peter Christiaen

STERKE RETAIL- EN HORECASECTOR

Zagen ook onze voedingsbedrijven hun export naar Thailand opdrogen?

Peter Christiaen: “Eigenlijk niet. De Vlaamse uitvoer van voeding en dranken naar Thailand kende een terugval, maar is absoluut niet stilgevallen tijdens de pandemie. Onze voedingsexporteurs zijn dus niet volledig afhankelijk van het toerisme.

Integendeel, veel producten vinden hun afzet bij de jonge middenklasse in de stedelijke gebieden en bij de vele buitenlanders die permanent in het land verblijven. In de sterke retail- en horecasector liggen dan ook kansen voor allerlei nicheproducten, van organische voedingsmiddelen over gezonde tussendoortjes tot en met kant-en-klare maaltijden.”

“IN DE STERKE RETAIL- EN
HORECASECTOR LIGGEN
KANSEN VOOR ALLERHANDE
NICHEPRODUCTEN.”

TOPZIEKENHUIZEN MET HOTELSERVICE

Behalve een populaire vakantiebestemming is het land ook een hotspot voor medisch toerisme.

Peter Christiaen: “Vóór de pandemie reisden jaarlijks maar liefst 2,5 miljoen buitenlanders naar Thailand voor een operatie of behandeling in een van de privéziekenhuizen. Die zijn state-of-the-art, met hun geavanceerde apparatuur en artsen met wereldfaam. Patiënten kunnen er terecht in onder meer het Russisch, Arabisch of Mandarijn en krijgen daar een vijfsterrenhotelservice.

Nichespelers in innovatieve medische technologie, apparatuur of hulpmiddelen worden met open armen ontvangen en worden via fiscale en andere incentives aangemoedigd om in de medische sector te investeren.”

INHAALBEWEGING VOOR TOERISME

Hoe zien de prognoses er momenteel uit voor de Thaise economie?

Peter Christiaen: “De hoop leeft dat de coronamaatregelen binnenkort zullen versoepelen, zodat er een heropleving komt van het toerisme als belangrijke economische motor. Vanaf dat moment verwacht de Wereldbank een duurzaam herstel voor de Thaise economie, al zal dat wellicht trager verlopen dan in andere landen uit de regio.”

Vanwaar dat tragere herstel?

Peter Christiaen: “De Thaise economie was vóór de pandemie al niet in haar beste doen. In 2019 bedroeg de groei 2,4%, aanzienlijk minder dan de vijf jaar ervoor. Vooral de tragere economische groei in China en handelsspanningen op wereldvlak zaten daar voor iets tussen. Daarbovenop maakte de sterkere baht reizen naar Thailand duurder. Maar zoals gezegd: de prognoses zien er al bij al gunstig uit, er zijn zelfs modellen die uitgaan van een inhaalbeweging in het buitenlandse toerisme.

Ook belangrijk: Thailand maakt samen met de negen andere landen van de Associatie van Zuidoost-Aziatische Naties (ASEAN), China, Japan, Zuid-Korea, Australië en Nieuw-Zeeland sinds kort deel uit van de grootste vrijhandelszone ter wereld. Als belangrijke producent van tropische groenten en fruit, rijst, pluimvee, vis, zeevruchten en varkensvlees kan dat een serieuze economische boost opleveren. De EU wil ook al lang een vrijhandelsverdrag met Thailand, maar dat is nog niet voor morgen.”

“DE PROGNOSSES ZIEN ER GUNSTIG UIT, ER ZIJN ZELFS MODELLEN DIE UITGAAN VAN EEN INHAALBEWEGING IN HET BUITENLANDSE TOERISME.”

LANDBOUW EN AGRO-INDUSTRIE MODERNISEREN

Liggen er in die landbouw en agro-industrie ook kansen voor Vlaamse bedrijven?

Peter Christiaen: “Absoluut! Met zo'n 10.000 fabrieken heeft het land een van de belangrijkste voedselverwerkende industrieën in de regio. Maar zowel de landbouw zelf als de verwerkende nijverheid heeft nood aan innovatie om de productiviteit op te krikken.

Concreet gaat het over automatisatie van productie- en verpakkinglijnen, precisielandbouw, bodemverbetering en bemesting, slim waterverbruik enzovoort. Kortom, alles wat die sectoren efficiënter en moderner kan maken en kan bijdragen aan een hogere voedselveiligheid.

De overheid is zich bewust van de hoogdringendheid en heeft modernisering van de industrie als pijler opgenomen in haar plannen rond Thailand 4.0. Bedoeling is om de productiviteit te verhogen en zo de competitiviteit van de economie te verbeteren ten opzichte van de omliggende landen. Uitbouw van performante digitale infrastructuur zal hier een cruciale rol in spelen.”

“THAILAND WIL ZIJN PRODUCTIVITEIT VERHOGEN EN ZO DE COMPETITIVITEIT VAN DE ECONOMIE VERBETEREN TEN OPZICHTE VAN DE OMRINGENDE LANDEN.”

REGIONAAL BRUGGENHOOFD

Wie innovatie zegt, zegt ook intellectuele eigendom. Hoe is het daarmee gesteld in Thailand?

Peter Christiaen: “Helaas zijn namaak en een gebrek aan respect voor intellectuele-eigendomsrechten nog altijd dagelijkse realiteit. Je hier volledig tegen indekken is onmogelijk, maar met gedetailleerde contracten en een grondige kennis van de lokale wetgeving spring je al een heel eind. Vanuit FIT Bangkok kunnen we ondernemers de nodige ondersteuning bieden of hen doorverwijzen naar specialisten ter zake.”

Door zijn ligging is Thailand de ideale uitvalsbasis voor de ASEAN-landen. Kan de infrastructuur bijbenen?

Peter Christiaen: “Toch wel. De overheid blijft zwaar investeren in weg-, spoor- en luchthaveninfrastructuur: de uitbreiding van de metro in Bangkok, hogesnelheidstreinen die het land doorkruisen, aansluiting op de Nieuwe Zijderoute, een gloednieuwe luchthaven, havenuitbreidingen enzovoort. Dat het land het regionale bruggenhoofd bij uitstek is, hebben veel Vlaamse exporteurs trouwens al goed begrepen. Zij bedienen vanuit Bangkok ook omliggende exportmarkten als Cambodja, Laos, Myanmar en Vietnam. Ook distributeurs en importeurs nemen die landen vaak mee op in hun werkgebied.”

“DAT THAILAND HET REGIONALE BRUGGENHOOFD BIJ UITSTEK IS, HEBBEN VEEL VLAAMSE EXPORTEURS TROUWENS AL GOED BEGREPEN.”

BUSINESS GECONCENTREERD IN BANGKOK

Is een lokale vertegenwoordiging een meerwaarde voor Vlaamse exporteurs?

Peter Christiaen: "Je eigen mensen ter plaatse hebben, is geen must. Tenzij je producten technische opvolging, specifiek onderhoud of een andere vorm van aftersales vereisen. In alle andere gevallen volstaat een goede importeur of distributeur. Vanuit FIT Bangkok kunnen we je aan de juiste contacten helpen.

Ook een vakbeurs bezoeken kan helpen als eerste kennismaking met mogelijke partners binnen je niche. Op een belangrijke agro-industriebeurs na is Thailand niet meteen een beursmekka, maar veel Thaise zakenlui tekenen wel trouw present op events binnen hun vakgebied in Europa, Singapore of de Golfregio.

En hoe moeilijk ook momenteel, de logische volgende stap is om ter plaatse de afzetmarkt te komen verkennen. Dat gaat vrij vlot, want het businessleven zit grotendeels geconcentreerd in de hoofdstad. En met Engels als voertaal is er van een taalbarrière geen sprake. Bovendien nemen veel importeurs zelf Europeanen in dienst. Die overbruggen de verschillen tussen de Europese en de Aziatische businesscultuur, zodat exporteurs een vlotte zakelijke entree kunnen maken."





DE THAISE ZAKENCULTUUR VERKENNEN

5 GOUDEN TIPS

1 GEEF ALTIJD EERST UW BUSINESSCARD AF

Sterker nog: zonder visitekaartje wordt u niet au sérieux genomen in de Thaise zakenwereld. Zorg er bovendien voor dat het klaar en duidelijk uw functietitel en positie binnen de organisatie vermeldt.

2 WEES GEDULDIG TIJDENS HET BESLISSINGSPROCES

Onderhandelingen nemen veel tijd in beslag. Dat komt door de sterke hiërarchie binnen de Thaise samenleving in het algemeen en het bedrijfsleven in het bijzonder. Uw Thaise contactpersoon wacht mogelijk op een beslissing van hogerhand en zal zelf geen knopen doorhakken.

3 KOM ALTIJD STIPT UW AFSPRAKEN NA

Thai beschouwen het als een vorm van respect dat u op tijd bent op de afspraak. En dat u verwittigt als u vertraging oploopt. Probeer uw afspraken wel zoveel mogelijk voor halfvier te boeken, want dan begint het spitsuur en is er vaak geen doorkomen meer aan.

4 VERWACHT GEEN STIPTHEID VAN UW ZAKENPARTNER

Het relationele aspect van zakendoen vinden de Thai belangrijker dan hun planning en het halen van deadlines. Dus al verwachten ze stiptheid van uw kant, zelf springen ze nogal losjes om met hun agenda. Plan dus niet meer dan een drietal afspraken per dag en zorg dat ze niet te ver uit elkaar liggen.

5 UIT NOOIT OPENLIJK KRITIEK TIJDENS EEN VERGADERING

In het Thaise bedrijfsleven wil niemand gezichtsverlies lijden ten opzichte van collega's of oversten. Door openlijk kritiek te geven of een discussie te openen, verliest u het respect van uw zakenpartner, waardoor de volledige samenwerking op het spel komt te staan.

TESTIMONIAL AGRISTO **JON HEYLEN** commercieel directeur

FRIETPRODUCENT AGRISTO UIT HARELBEKE IS AL 15 JAAR ACTIEF IN THAILAND. IN DE BEGINJAREN SURFTE HET BEDRIJF MEE OP HET SUCCES VAN DE AMERIKAANSE FASTFOODKETENS EN DE OPKOMST VAN HET MASSATOERISME. VANDAAG STAAT DE TELLER OP 3% MARKTAANDEEL VOOR THAILAND.

“90% VAN ONZE FRIETEN GAAT IN BANGKOK OVER DE TOONBANK.”

“Zeker in een metropool als Bangkok heeft de jonge Thaise bevolking de westerse eetcultuur helemaal omarmd”, vertelt commercieel directeur Jon Heylen. “Maar vergis je niet: buiten de grootsteden is het land nog heel traditioneel qua voedingsgewoontes. Tot 90% van onze producten die we er aan de man brengen, gaat vandaag in Bangkok over de toonbank, in hoofdzaak frieten en geraspte aardappelproducten voor bij het ontbijt.”

LAND VAN WET MARKETS

Thailand is een land van ‘wet markets’, dus de distributieketen is voor Agristo uitdaging nummer één. Jon Heylen: “Met een volumeproduct als diepvriesfriet heb je lokale distributeurs nodig die de supplychain op hun duimpje kennen en zelf over voldoende infrastructuur en stockagecapaciteit beschikken. Vandaag werken we met acht partners die onze producten verdelen in de supermarkten, de detailhandel, foodservices enzovoort.”

AGRO-INDUSTRIEHUB INDIA

“Wij exporteren naar Thailand, maar we investeren er niet”, vervolgt hij. “Dat doen we in India, waar aardap-

pelen van goede kwaliteit geteeld worden. Maar minstens even belangrijk als de aanwezigheid van onze grondstof: India ontpopt zich steeds meer tot agro-industriehub voor heel Zuidoost-Azië. Vandaag komt al vier op de tien kilo geconsumeerde frieten in Thailand uit India.”

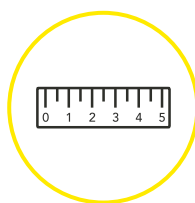
REGIONALE VOEDINGSSTROMEN

“Voedingsstromen worden steeds meer regionaal georganiseerd, daar mogen we niet blind voor zijn”, besluit de commercieel directeur. “Anders gezegd: ons gecentraliseerde exportmodel zal gaandeweg evolueren naar een hybride model van gecentraliseerde uitvoer en meer lokale aanvoer. Anders wordt het moeilijk om op wereldschaal te blijven groeien. Dit merken we vandaag al in Thailand: ons marktaandeel blijft er hangen op 3%. Dat aandeel kan de komende jaren wel opnieuw stijgen tot 5 à 6% hoor, eens het toerisme opnieuw aantrekt. Maar zodra we de Thaise markt vanuit India beleveren, verwachten we een echte groeispurt. Dan moet een marktaandeel van 15% doenbaar zijn.”

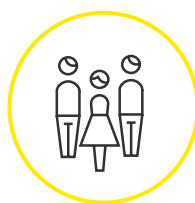


FACTSHEET THAILAND

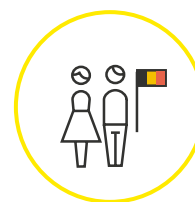
FLANDERSTRADE.BE



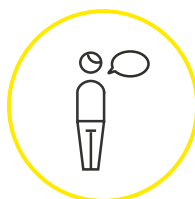
Oppervlakte
513.120 km²
(= 17 x België)



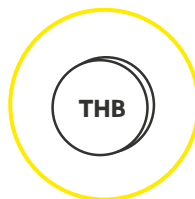
Aantal inwoners
69,62 miljoen
(2019)



**Aantal Belgen ingeschreven
in Bangkok 7.828**
(2019)



Officiële taal
Thai

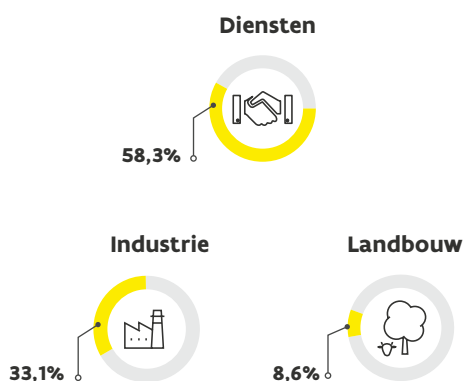


Munteenheid
1 euro = 37,38 baht

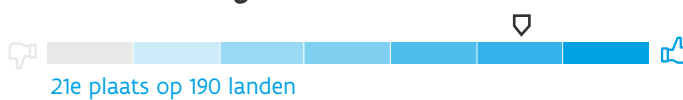


WEETJE
Als early adopter van 5G in de regio geeft Thailand zijn digitale transformatie richting Thailand 4.0 een serieuze boost.

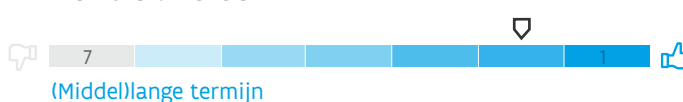
Aandeel economische sectoren in bbp



Ease of doing business index



Politiek risico



Commercieel risico (van C tot A)



Top 5 Vlaamse exportproducten naar Thailand € 696,4 miljoen (2020)

- 20,8% Parel, edelstenen en halfedelstenen
- 17,3% Farmaceutische producten
- 7,6% Machines en mechanica
- 5,9% Kunststof en toepassingen
- 5,7% Elektrische machines en apparaten

Top 5 Vlaamse importproducten uit Thailand € 1,29 miljard (2020)

- 26,6% Voertuigen en onderdelen
- 18,2% Elektrische machines en apparaten
- 10,2% Kleding
- 9,1% Machines en mechanica
- 7,9% Rubber en toepassingen

KANSHEBBERS VOOR VLAANDERENS MOOISTE

NAAST ONZE VLAAMSE BEDRIJVEN DRAGEN OOK BUITENLANDSE ONDERNEMINGEN BIJ AAN DE ECONOMISCHE GROEI, WELVAART EN JOBCREATIE IN ONZE REGIO. OM DAT IN DE VERF TE ZETTEN, ORGANISEERT FIT OP 22 MAART VOOR HET 10E JAAR OP RIJ DE FOREIGN INVESTMENT TROPHY. NAAST EEN TROUWE INVESTEERDER EN EEN OPVALLENDE NIEUWKOMER BEKRONEN WE TIJDENS DAT EVENT OOK EEN INVESTERING VAN HET JAAR. EN U KAN MEE DE UITSLAG BEPALEN! MAAK KENNIS MET DE 4 KANSHEBBERS VOOR DE **FOREIGN INVESTMENT OF THE YEAR TROPHY 2022**.

AVIKO MODERNSTE FRIETFABRIEK VAN EUROPA IN POPERINGE

Wie Vlaanderen zegt, zegt frietjes! De aardappelsnack is ons bekendste streekproduct. Geen betere plek dus voor onze uitbreidingsplannen, moet Aviko gedacht hebben. De Nederlandse aardappelverwerker investeerde 200 miljoen euro om in Poperinge een van 's werelds grootste, meest efficiënte en duurzame frietfabrieken te bouwen.

De eerste frieten rollen er vanaf april 2022 van de band. Met de investering creëert Aviko 150 extra banen. Al kan dat aantal op termijn verdubbelen. De fabriek beschikt bovendien over een ultramodern machinepark dat zowel afval als energieverbruik tot een minimum beperkt.

"Na een zorgvuldige afweging van de mogelijkheden op het vlak van onder meer teelt en logistiek bleek Vlaanderen het meest geschikt voor onze capaciteitsuitbreiding", zegt Aviko-CEO **Chris Deen**. "De regio heeft de beste aardappelen, uitgebreide vakkennis en een gunstig werkklimaat."

CARREFOUR SMAAKMAKENDE NIEUWE SITE VOOR ATELIER ECLAIR IN TERNAT

Geen toetje zo geliefd in Vlaanderen als de éclair. Dat Carrefour zijn Atelier Eclair hier huisvest, is dan ook geen toeval. De Franse retailer investeert 28 miljoen euro om zijn bakkerijdivisie van Mollem naar Ternat te verhuizen. Daar bouwt Carrefour een ultramoderne site waar het volop zal experimenteren met nieuwe recepten, ingrediënten en baktechnieken.

Vanaf eind 2022 zal de site instaan voor de meeste taarten, gebakjes, eclairs en andere zoetigheden die in de Belgische Carrefour-winkelrekken verschijnen. Op termijn droomt het bedrijf er ook van een opleidingscentrum voor aspirant-pâtissiers.

"Met 40 jaar in Vlaanderen op de teller is het zonneklaar dat de regio cruciaal is voor Carrefour", zegt **Francis Costenoble**, CFO van Carrefour België. "De nieuwe site versterkt onze lokale verankering alleen maar. Zodra die operationeel is, gaan er ruim 20 extra medewerkers aan de slag. Aan talent hier geen gebrek!"

INVESTERINGSTROFEE

DAIKIN EUROPE NAGELNIEUW INNOVATIECENTRUM IN GENT

Bij 'fan van Vlaanderen' zou in het woordenboek een foto van Daikin niet misstaan. Sinds het Japanse bedrijf hier in 1973 begon te produceren, groeide zijn Oostendse site uit tot het hoofdkwartier voor Europa, het Midden-Oosten en Afrika. Al is de multinational nog lang niet uitgezongen. In 2021 kondigde Daikin Europe een investering aan van 140 miljoen euro in een nieuw innovatiecentrum in Gent. Goed voor minstens 135 jobs.

Tegen 2024 moet de bouw rond zijn. Het centrum zal een sleutelrol spelen in de innovatie- én duurzaamheidsstrategie van Daikin. Zo focust het op warmtepompen, koeltechnologieën voor een duurzame koudeketen en IoT-toepassingen voor slim energiegebruik.

"In Vlaanderen vinden we ijzersterke partners om samen mee te innoveren", aldus **Wim De Schacht**, Vice President van Daikin Europe. "Van universiteiten over start-ups en scale-ups tot onderzoekscentra als Flanders Make, imec en EnergyVille. We zitten hier gebeiteld."

VOLVO CARS VOLUIT VOOR DE PRODUCTIE VAN ELEKTRISCHE WAGENS IN DE GENTSE HAVEN

Vlaanderen is waar Volvo Cars zowel zijn eerste als tweede reeks elektrische modellen vervaardigt. Om nog een versnelling hoger te schakelen, zal de Zweedse autobouwer zijn faciliteit in de Gentse haven omvormen tot een volledig geëlektrificeerde site. Zo vloeit er 150 miljoen euro naar Volvo Car Gent, waar plaats is voor ruim 500 extra mensen.

De Gentse site speelt een cruciale rol in de ambities van Volvo Cars om klimaatneutraal te zijn tegen 2025 en volledig geëlektrificeerd tegen 2030. Onder meer de sterk ontwikkelde talentenvijver en logistieke infrastructuur in Vlaanderen spelen daarbij in het voordeel.

"Nieuwe technologieën pionieren, doen we niet alleen", vertelt **Stefan Fesser**, CEO van Volvo Car Gent. "In Vlaanderen werken we met partners zoals UGent en North Sea Port. En dat op vele vlakken: van talent- en productontwikkeling tot engineering en verduurzaming."



STEM VOOR UW FAVORIET!

Welke buitenlandse investeerder gaat met de **Foreign Investment of the Year Trophy** aan de haal? Daar beslist u mee over via www.foreigninvestmenttrophy.be.

Wie het meeste stemmen haalt na 3 stemrondes – door het online publiek, een professionele jury en de aanwezigen tijdens de uitreiking – komt op 22 maart als winnaar uit de bus.

SCIENCE & TECHNOLOGY: CLIMATE TECH

VLAAMSE TECH ALS ARSENAAL VOOR MONDIAAL KLIMAATOFFENSIEF



OVER HET KLIMAAT IS AL VEEL INKT GEVLOEID. DE CONSTANTE IN HET VERHAAL? DAT ER VOOR TECHNOLOGIE EEN CRUCIALE ROL IS WEGGELEGD OM DE AMBITIEUZE KLIMAATDOELSTELLINGEN VAN OVERHEDEN WERELDWIJD KRACHT BIJ TE ZETTEN. TAL VAN VLAAMSE START-UPS, SCALE-UPS EN GEVESTIGDE BEDRIJVEN STAAN OP DAT GEBIED IJZERSTERK. HUN INNOVATIEVE ONTWIKKELINGEN OP HET INTERNATIONALE SCHOUWTONEEL IN DE KIJKER ZETTEN, IS EEN VAN DE TOPPRIORITEITEN VAN ONZE TECHNOLOGIEATTACHÉS (TA'S) VOOR CLIMATE TECH. EN DAT IN ALLE HOEKEN VAN DE WERELD: VAN EUROPA OVER AZIË TOT AMERIKA.

Hoe pakken ze dat aan? Welke kansen liggen er voor Vlaamse spelers? En op welke trends en innovatieve niches kan Vlaamse technologie internationaal inspelen? Voor het antwoord op deze en andere vragen halen we de mosterd bij TA's **Kim Demeyer** (Singapore), **Maarten Lambert** (Kopenhagen) en **Ralph Moreau** (Palo Alto).

UITDAGINGEN OP DE WERELDKAART

De klimaatopwarming is een wereldwijde uitdaging.

Maar laat ons dicht bij huis beginnen. Welke belangrijke tendensen geven de Europese klimaatinspanningen vorm?

Maarten Lambert: "De Europese klimaatambities kennen we vooral van initiatieven zoals de Green Deal. Daarmee wil de EU een moderne, duurzame economie vormgeven als antwoord op de klimatologische uitdagingen. Een volledige overstap naar **hernieuwbare energie** is daarbij een topprioriteit. Maar veel lidstaten trekken eveneens de kaart van – op termijn koolstofneutrale – **waterstof** voor industriële toepassingen en zwaar vervoer. Ook technologieën en toepassingen voor de **circulaire economie** staan hoog op de Europese agenda. Denk aan de captatie en omvorming van koolstofgassen tot bruikbare grondstoffen.

Uiteraard blijft ook offshore-windenergie een belangrijk focuspunt in Europa. Zeker in de Noord-Europese staten en andere landen met een uitgebreide kustlijn. Daarbij ontstaan ook almaar meer **samenwerkingen over de landsgrenzen** heen. Tegen 2030 bouwen België en Denemarken bijvoorbeeld samen aan een onderzeese energiekabel die twee kunstmatige energie-eilanden linkt. Bedoeling is om Europese windparken met elkaar te verbinden en energie-overschotten van het ene land naar het andere door te sturen."

"HERNIEUWBARE ENERGIE,
DE CIRCULAIRE ECONOMIE EN
WATERSTOF PRIJKEN BOVENAAN DE
PRIORITEITENLIJST VAN EUROPESE
INITIATIEVEN ALS DE GREEN DEAL."

MAARTEN LAMBERT

Zijn er soortgelijke trends in het oostelijk halfrond?

Kim Demeyer: "Heel wat landen in Azië en Australazië worden met dezelfde uitdagingen geconfronteerd als de rest van de wereld. De waterschaarste, de energieproblematiek, de behoefte aan circulair materiaalgebruik ... Vooral de economische grootmachten in de regio – zoals Japan, Zuid-Korea

en Australië – hebben ambitieuze plannen gelanceerd rond groene energie. **Offshore-windenergie, groene waterstof en duurzaam grondstofbeheer** vormen de belangrijkste pijlers om die plannen te ruggeven.

Ook besteden deze en andere landen momenteel veel aandacht aan de ondersteunende infrastructuur die nodig is om hun klimaatambities waar te maken. Nieuwe havens, hoogspanningsnetten, waterstofleidingen, duurzame opslagcapaciteit ... Het staat allemaal in de steigers en er is veel innovatieve technologie vereist om de klus te klaren. Alleen al voor de uitbreiding van de offshore-windcapaciteit zit in Azië momenteel **ruim 60 gigawatt aan nieuwe projecten in de pijplijn**. Een gigantisch potentieel, dat is zonneklaar."

"DE ECONOMISCHE GROOTMACHTEN
IN HET OOSTELIJK HALFROND –
JAPAN, ZUID-KOREA, AUSTRALIË –
LANCEERDEN AMBITIEUZE PLANNEN
ROND GROENE ENERGIE ÉN DE
NODIGE INFRASTRUCTUUR."

KIM DEMEYER

In het Amerika van de voorbije jaren kreeg de klimaatbeweging rake klappen te verduren. Hoe is de situatie sinds de wissel van de macht?

Ralph Moreau: "Sinds het presidentschap van Joe Biden beweegt er in de VS weer van alles op het gebied van klimaat-technologie. Zijn administratie ziet de sector niet alleen als deel van de oplossing voor de opwarming van de aarde, maar ook als onderdeel van hun relanceplan. Met andere woorden: als een strategische pijler die kan bijdragen tot economische groei en tewerkstelling. Hernieuwbare energie – vooral offshore-windenergie – staat daarbij met stip op één. Zo wil de VS tegen 2030 maar liefst **30 gigawatt aan extra offshore-windcapaciteit** bouwen. Ter vergelijking: in Vlaanderen staat de teller op iets meer dan 1,5 gigawatt volgens de recentste cijfers van de Vlaamse Windenergie Associatie.

De Amerikanen laten er bovendien geen gras over groeien: de eerste projecten zijn al in volle opbouw en focussen vooral op de kust van de noordoostelijke staten. Daar laten de omstandigheden van onder meer de zeebodem toe om bestaande technologieën in te zetten. Al kondigt een tweede projectgolf zich al aan. Daarbij is een opvallende rol weggelegd voor drijvende windmolenplatformen – ook aan de Amerikaanse westkust."

“SINDS HET PRESIDENTSCHAP VAN JOE BIDEN KUNNEN WE SPREKEN VAN EEN UNIEK MOMENTUM VOOR OFFSHORE-WINDENERGIE IN DE AMERIKAANSE MARKT.”

RALPH MOREAU

ZAKELIJKE KLIMAATKANSEN

In welke nichesectoren en met welke troeven maken Vlaamse spelers het verschil?

Kim Demeyer: “In Azië is vooral de Vlaamse **knowhow rond offshore-windenergie, biomassa en afvalverwerking** een troef om u tegen te zeggen. Wil je in Aziatische markten voet aan de grond krijgen, dan moet je uitpakken met ronkende referenties. En daarvoor kunnen tal van Vlaamse bedrijven een stevig palmares voorleggen. Om nog maar te zwijgen over onze topspelers in waterstofgebruik voor het openbaar vervoer en de scheepvaart.

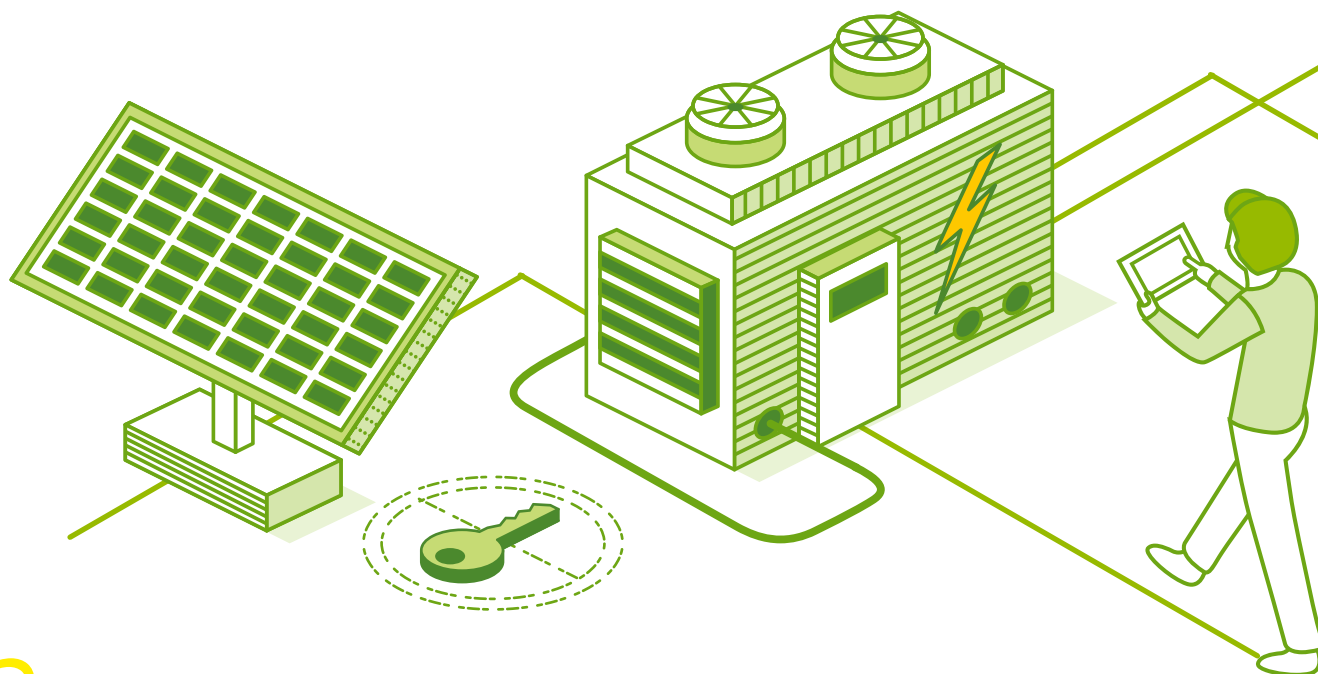
Naast baggeraars, of ‘offshore-windparkbouwers’ eigenlijk, als Jan De Nul en DEME zijn heel wat Vlaamse bedrijven intussen vaste waarden in Azië geworden. Het Harelbeekse klimaattechbedrijf **Vyncke** levert bijvoorbeeld biomassa- en afvalverbrandingsinstallaties in tal van Aziatische markten. De Willebroekse engineeringspecialist **Keppel Seghers** bouwt dan weer mee aan een van de grootste waterzuiveringsinstallaties in Singapore. En dan zijn er nog digitale spelers als **e-BO** uit leper en **Marlinks** uit Leuven, die over heel Azië technologie leveren voor de windparken van de toekomst.”

Ralph Moreau: “Ook om het unieke **momentum voor windenergie** in de VS te verzilveren, staan Vlaamse spelers sterk in hun schoenen. Vlaanderen was wereldwijd een van de pioniers om windmolenparken op zee te bouwen. De eerste exemplaren in de Noordzee zijn al ruim een decennium operationeel. Daarrond is een sterk ecosysteem ontstaan van bedrijven, technologiespelers en onderzoeksinstituten die zowel in Europese als Aziatische wateren ongelooflijk veel kennis hebben opgedaan. En dat op tal van vlakken: van ontwikkeling over opbouw en installatie tot het operationele gebeuren en onderhoud.

Die kennis kan de Amerikaanse markt wel smaken. Kijk maar naar **DEME**. De Antwerpse baggeraar haalde de afgelopen maanden drie grote deals binnen voor de bouw van offshore-windparken in de VS. Goed voor een totaalwaarde van ruim twee miljard dollar.”

Maarten Lambert: “Vlaamse knowhow vindt ook binnen Europa almaar meer ingang om samen de klimaatuitdagingen aan te gaan. Succesverhalen als dat van de Leuvense offshore-windspecialist **Parkwind** spreken tot de verbeelding. Maar ook in andere niches staan Vlaamse kennis en technologie hoog aangeschreven. Zo wordt de waterzuiveringstechnologie van het Mechelse **Pantarein** vandaag gebruikt in de nieuwste innovatieve Carlsberg-brouwerij in Denemarken. Verder verwachten we de komende jaren ook een versnelde groei van de markt voor toepassingen rond waterstofgebruik.

Op waterstof aangedreven boten, bussen, vracht- en afvalwagens ... Ze zagen het licht in de Vlaamse havens en dat wakkert Europese interesse aan. Al mogen we de rol van onze **traditionele sterkhouders**, zoals de chemie-industrie, niet onderschatten. De chemische expertise van Vlaamse spelers is een cruciale bouwsteen voor Europese initiatieven rond de captatie, opslag en het hergebruik van koolstofdioxide – om maar één voorbeeld te noemen.”



GRENZELOZE AMBITIE EN SAMENWERKING

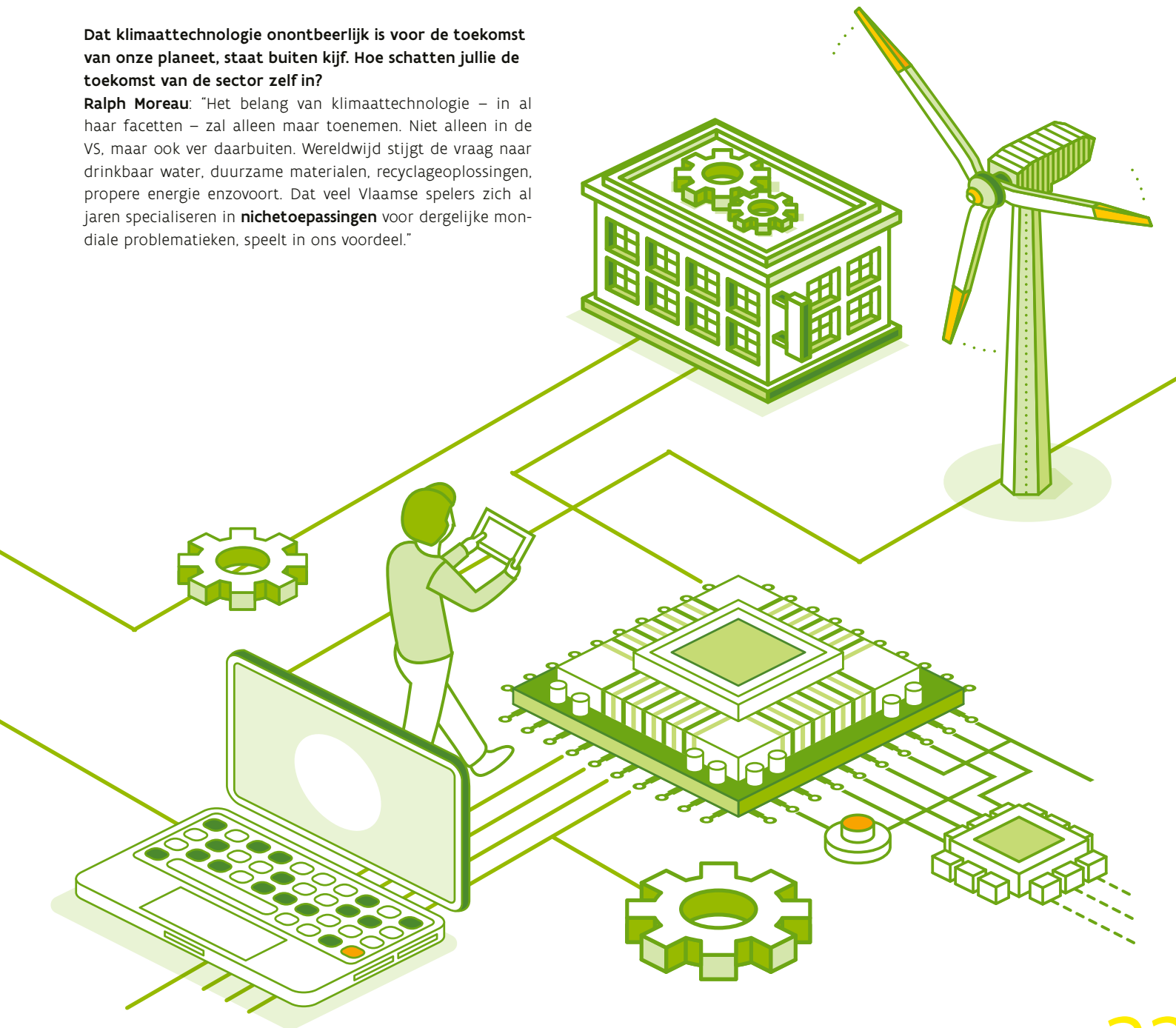
Bepaalde landen zullen de impact van de klimaatverandering eerder ondervinden dan andere. Vooral in Azië is dat het geval. Welk effect heeft dat?

Kim Demeyer: "Het besef **snel actie** te moeten ondernemen, groeit er met de dag en dat vertaalt zich in een boomend aantal projecten. Bepaalde landen, zoals Japan en Australië, werpen zich bovendien op als voortrekkers om op termijn het hele oostelijk halfrond in een duurzame transitie te loodsen. De technologische voorsprong die Vlaanderen op dit vlak heeft opgebouwd, kan daarbij mee soelaas én kansen bieden. Daar een duwtje in de rug aan geven, is wat ons als technologie-attaché drijft. De boodschap is duidelijk: mis de boot niet!"

Dat klimaattechnologie onontbeerlijk is voor de toekomst van onze planeet, staat buiten kijf. Hoe schatten jullie de toekomst van de sector zelf in?

Ralph Moreau: "Het belang van klimaattechnologie – in al haar facetten – zal alleen maar toenemen. Niet alleen in de VS, maar ook ver daarbuiten. Wereldwijd stijgt de vraag naar drinkbaar water, duurzame materialen, recyclageoplossingen, propere energie enzovoort. Dat veel Vlaamse spelers zich al jaren specialiseren in **nichetoeepassingen** voor dergelijke mondiale problematieken, speelt in ons voordeel."

Maarten Lambert: "De ambitie is groot, maar de uitdagingen worden nog groter. Vlaamse technologie kan een sleutelrol spelen in de strijd tegen de klimaatopwarming, maar we staan hier niet alleen in. **Internationale samenwerking** rond klimaattechnologie is nog nooit zo essentieel geweest als nu. En daar kunnen wij als technologieattachés het verschil helpen maken. Door innovatieve denkers en doeners van over de hele wereld met elkaar te verbinden. Maar ook door potentiële kruisbestuivingen te identificeren tussen de onderzoeks- en bedrijfsecosystemen die wereldwijd als paddenstoelen uit de grond schieten."



Globale Marktbenadering: Van Zakentips tot Cruciale Beurzen en Events

Dat klimaattechnologie een lans breekt voor mondiale uitdagingen, betekent niet dat nieuwe toepassingen overal ter wereld op dezelfde manier hun afzetmarkt vinden. Vanuit onze Science & Technology Offices houden onze technologieattachés in verschillende werelddelen een vinger aan de pols van marktspecifieke vereisten, gevoeligheden, acties, beurzen enz. **Kim Demeyer**, **Maarten Lambert** en **Ralph Moreau** lichten een tipje van de sluier voor een optimale benadering van respectievelijk de Aziatische, Europese en Amerikaanse markt.

AZIË: LOKALE VERANKERING EN/OF PARTNERS CRUCIAAL

Kim Demeyer: "Connectie is goud waard op de Aziatische markt. Om sterke banden te smeden met lokale partners en klanten is een frequente – of liefst permanente – vertegenwoordiging een must. Niet in het minst omdat

bepaalde markten veel belang hechten aan een lokaal gevestigde naam. Al kan je hieraan ook tegemoet komen door partnerschappen aan te gaan met spelers die sterk lokaal verankerd zijn. Zo ging het Antwerpse DEME in zee met CSBC, de grootste scheepsbouwer in Taiwan. Samen tekenen ze voor een nieuw installatieschip waarmee offshore-windparken gebouwd kunnen worden.

Ook deelnemen aan beurzen en missies is nuttig om sterke banden te smeden. Zo zijn er enkele regionale events die meteen impact kunnen hebben. Bijvoorbeeld: de Singapore International Water Week, met daaraan gekoppeld de CleanEnviro Summit, in april is dé regionale referentie in klimaattechnologie. En FIT is er van de partij. Ook nemen we deel aan onmisbare beurzen als de Renewable Energy India Expo in september en All-Energy Australia in november. Om nog maar te zwijgen over de prinselijke missie



ONS TECHNOLOGISCHE 'A-TEAM' STAAT VOOR U KLAAR

- > BENIEUWD WELKE ZAKENKANSEN ER VOOR UW TECHNOLOGISCHE PRODUCTEN EN OPLOSSINGEN WERELDWIJD VOOR HET GRIJPEN LIGGEN? OF INTERESSE IN EEN MOGELIJKE INNOVATIEVE SAMENWERKING MET ANDERE BEDRIJVEN OF ONDERZOEKSINSTELLINGEN? ONZE TECHNOLOGIEATTACHÉS (TA'S) HELPEN U GRAAG OP WEG. VOOR MEER INFO OVER HET WAT, HOE EN WAAROM VAN ONS TA-TEAM, KAN U TERECHT BIJ ONZE SCIENCE & TECHNOLOGY COORDINATOR FILIP DE WEERDT: FILIP.DEWEERDT@FITAGENCY.BE.



die in december naar Japan trekt en waarbij duurzame energie een van de speerpunten wordt.”

EUROPA: NO-NONSENSE EN TO THE POINT

Maarten Lambert: “Binnen Europa staan de Noord-Europese landen bijzonder open voor klimaattechnologie uit het buitenland. Daar omarmt de bedrijfscultuur vooral een no-nonsenseaanpak. Kom in je commercieel verhaal dus zo snel mogelijk ter zake en bereid je interacties zo gedetailleerd en feitelijk mogelijk voor. Ook doe je er in deze markten goed aan je intenties vanaf het begin glashelder te maken. Transparantie is er het hoogste goed. Dompel je vooraf ook zo goed mogelijk onder in de interculturele gevoeligheden en nuances tussen verschillende markten. Al geldt dat ook voor de rest van Europa.

Aan internationale events rond klimaattechnologie is er geen gebrek. Noord-Europese landen maken er zowaar hun handelsmerk van. Zo vindt Wind Electric City – het sleutel-event voor de Europese offshore-windindustrie – elk jaar plaats in Kopenhagen. Verder is er de Vaasa EnergyWeek in Finland. Die brengt internationale experts samen rond producten en diensten zoals duurzame en slimme energie, gasenergie en energieopslag.”

AMERIKA: ‘BOOTS ON THE GROUND’ ALS MOTTO

Ralph Moreau: “Lokale aanwezigheid is een essentieel ingrediënt voor commercieel succes in de Amerikaanse technologiemarkt. In de huidige geopolitieke situatie hebben Europese bedrijven weliswaar een streepje voor, zeker voor joint ventures in strategische dossiers op het vlak van bijvoorbeeld windenergie. Toch blijft de VS ook onder het bewind van president Biden een vrij protectionistische markt. Mispak je dus niet: het ‘made in the USA’-aspect kan snel bovendrijven in zakelijke onderhandelingen.

Ook de VS zet veel events op waar klimaattechnologie centraal staat. Zo is Atlantic City in april gaststad voor het International Partnering Forum, een zakelijk netwerk voor offshore-wind. Vlaamse bedrijven kunnen er samen met FIT naartoe trekken. Verder is de VS – als de nummer 1 buitenlandse investeerder in Vlaanderen – een belangrijke bestemming voor economische missies. In juni staat er een op de planning waarbij een delegatie van Vlaams minister-president Jan Jambon zowel Atlanta, New York als Boston aandoet. De voornaamste focussector van de missie is klimaattechnologie, met speciale aandacht voor offshore-windenergie.”

CLIMATE TECH OP DE AGENDA

De komende maanden tekent FIT present op enkele beurzen en groepszakenreizen die inzoomen op de opportuniteiten voor klimaattechnologiestelers:

- beursdeelname ‘**Vaasa EnergyWeek**’ in Finland (21 tot 25 maart 2022)
- beursdeelname ‘**International Water Week**’ in Singapore (17 tot 21 april 2022)
- groepszakenreis ‘**Offshore-wind: missie en beursdeelname IPF**’ in Atlantic City en New York (24 tot 30 april 2022)

Meer info op: www.flanderstrade.be/acties-events.

WORDT VERVOLGD!

Kim Demeyer, Maarten Lambert en Ralph Moreau focussen als technologieattaché (TA) bij FIT op Climate Tech. Maar ons TA-team spitst zich ook toe op twee andere globale kennisdomeinen: Health Tech en Digital Tech. In de twee volgende edities gaat Wereldwijs in gesprek met de TAs die zich wereldwijd in deze thema’s verdiepen.



Nu al een voorsmaakje?

Surf naar www.flandersinvestmentandtrade.com/nl/strategie/tech-makes-flanders-tick.

Het flexibele containerconcept pop-OUT van **BEMATRIX** – genomineerde van de Leeuw van de Export 2018 – kaapte de 2020 Innovation Award weg van de Exhibition Services and Contractors Association (ESCA). De organisatie loofde vooral het feit dat het Roeselaarse standenbouwbedrijf met zijn concept veel ondernemingen in staat stelt om coronaveilig te werken.

////STOP////

De nieuwe compacte SUV die **TOYOTA** in april lanceert, komt uit de labo's van de autobouwer in Zaventem. Want hoewel het merk hier geen fabrieken heeft, vinden de Japanners ons land wel de ideale R&D-locatie. Ook beschikt Toyota naast de E40 in Zaventem over een testcircuit van 1,4 kilometer.

////STOP////

Ontwikkelaar, manager en eigenaar van logistiek en semi-industrieel vastgoed **VGP** haalde twee grote projecten binnen in het zuiden van Duitsland. Onze oostburen zijn de belangrijkste markt voor de Antwerpse groep.

////STOP////

BAM BORMET mag wegen en tunnels in Polen en Noorwegen uitrusten met zijn slagbomen. De ontwikkelaar van toegangscontrolesystemen heeft internationale expansie op zijn agenda gezet. In de voorbije maanden openden nieuwe verkooppunten in Tsjechië, Zweden en Duitsland – de belangrijkste afzetmarkt van het bedrijf uit Nieuwerkerken.

////STOP////

Voor het derde jaar op rij neemt escaperoom **DE GOUDEN KOOI** de internationale TERPECA-award mee naar huis voor 'Het geheim van Sint-Rumoldus'. Met deze prestigieuze award op zak behoren de Mechelaars tot de absolute wereldtop in hun niche. Binnenkort lanceren de Mechelaars met 'De wraak van Han' een gloednieuwe escape-ervaring.

////STOP////

De Aalsterse specialist in anti-corrosiecoatings **ACOTEC** neemt Sap & Kaps Petroleum Services LLC in de arm voor distributie van zijn producten in de VAE. De officiële ondertekening van het akkoord gebeurde in het Abu Dhabi National Exhibition Centre tijdens ADIPEC, hét event voor de olie-, gas- en energiesector.

////STOP////

SUBSIDIEOPROEP

Op 17 februari lanceerde 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 uw aanvraag in voor 10 maart, want uit ervaring weten we dat deze oproepen vlug volzet zijn.

MEER DETAILS OVER DEZE OPROEP?

www.flanderstrade.be/subsidies



Specialist in innovatieve e-learningtechnologie
FLOWSPARKS wint de felbegeerde Brandon Hall Award in de categorie Best Advance in Content Authoring Technology. Met zijn flexibele digitale platform stelt het Gentse bedrijf zijn klanten in staat om zelf kwalitatieve e-learnings te ontwikkelen.

////STOP////

Tijdens het gerenommeerde Amerikaanse technologie-event CES werd **ENOMATIX** uitgeroepen tot Innovation Awards Honoree. Het Leuvense technologiebedrijf kreeg die erkenning voor zijn Solid-State LiDar, een sensor voor geavanceerde rijkhulpsystemen en autonoom rijden.

////STOP////

Busbouwer **VAN HOOL** uit Koningshooikt mag 21 batterij-elektrische dubbelgelede trambussen leveren aan Nobina, de grootste Scandinavische maatschappij voor personenvervoer. De 24 meter lange bussen zullen binnenkort ingezet worden in het openbaar vervoer in het Zweedse Malmö.

////STOP////

De praline Cabosse van **CHOCOLATIER VANDENBULCKE** uit Kortrijk pakte goud op de zoetwarenbeurs ISM in Keulen. De vulling ervan bestaat uit pulp van het witte vruchtvlees dat rond de cacaobonen zit. Hoewel het zeer smaakvol is, wordt dat vruchtvlees normaal gezien weggegooid tijdens de oogst.

////STOP////

3.0000

EFFITRAX heeft een contract beet met de Franse marktleider in recycling. De Kortrijkse start-up gaat 3.000 voertuigen van dat bedrijf uitrusten met zijn slimme dataoplossingen voor preventief onderhoud, ecodriving en veiligheid.



ENTERPRISE EUROPE NETWORK

ENTERPRISE EUROPE NETWORK VLAANDEREN SLAAT BRUG TUSSEN VLAAMSE KMO'S EN EUROPA

DE EUROPESE WETGEVING BEMOEILIJKT SOMS ONBEWUST DE KMO-BEDRIJFSVOERING. DAAROM RIEP DE EUROPESE COMMISSIE HET KMO-FEEDBACK-INITIATIEF IN HET LEVEN. HET DOEL? EEN WETGEVING DIE REKENING HOUDT MET DE PRAKTIJKERVARINGEN VAN KMO'S DIE DAGELIJKS MET DE EU-REGELS IN AANRAKING KOMEN. ENTERPRISE EUROPE NETWORK VLAANDEREN SPEELT EEN CRUCIALE ROL IN HET CAPTEREN VAN DIE KMO-FEEDBACK.



Het EU-beleid aftoetsen aan de dagelijkse realiteit van kmo's, daar zet Enterprise Europe Network Vlaanderen zich voor in. "We kregen het mandaat van de Europese Commissie om de dialoog tussen beide actoren te faciliteren en kmo-feedback te verzamelen", zegt **Lutgart Spaepen**, consortiumleider bij Enterprise Europe Network Vlaanderen. "Zo willen we de brugfiguur zijn tussen de Vlaamse kmo's en de Europese wetgeving." Ze geeft tekst en uitleg bij hun modererende en faciliterende rol.

Met welke EU-gerelateerde vragen kunnen Vlaamse kmo's zoal bij jullie terecht?

Lutgart Spaepen: "Met Enterprise Europe Network maximaliseren we de interne markt voor kmo's door hen advies te verlenen rond EU-topics, programma's, wetgeving en toegang tot (EU-) financiering. Maar ook voor feedback op het EU-beleid zijn ze bij ons aan het juiste adres. Concreet kunnen ze hun issues met de Europese regelgeving zoals vermoedelijke marktverstoringen, bij ons aanklaarten waarna wij de cases onderzoeken.

Indien nodig geven we de inbreuk op de regelgeving door aan de Europese instanties. Een voorbeeld van een marktverstoring is een lidstaat die aangeeft groene fiscale incentives te geven bij de aankoop van fietsen, maar daarbij vermeldt dat de fiets moet geproduceerd worden in de eigen lidstaat."

"Voor individuele obstakels van bedrijven met overheden hebben we een samenwerking met SOLVIT, het bemiddelingscentrum dat grensoverschrijdende problemen van EU-bedrijven en -burgers met de diverse overheden behandelt. Zij staan in nauw contact met de overheidsinstanties in de verschillende EU-landen."

Welke initiatieven ondernemen jullie om de kmo-feedback te verzamelen?

Lutgart Spaepen: "Ook bij de opmaak van nieuwe regelgeving kunnen kmo's hun stem laten horen. Daarom sensibiliseren we hen om zo veel mogelijk deel te nemen aan openbare raadplegingen van de Europese Commissie, maar ook aan onze eigen bevestigingen. Zo geven we hen een stem en bezorgen we waardevolle input – in de vorm van anonieme cases – voor het Europese beleidsvoorbereidende werk. De afgelopen jaren

bevroegen we regelmatig kmo's over thema's met impact over de Europese landsgrenzen heen. De COVID-19-pandemie en Brexit zijn slechts enkele voorbeelden hiervan."

"Daarnaast organiseren we op vraag van de Europese Commissie bedrijfspanelen met kmo's waarin we sectorspecifieke zaken bespreken, zoals standaarden en certificatie.

In de chemiesector zijn we bijvoorbeeld nu betrokken bij de publieke raadpleging voor het REACH-project: de Registratie, Evaluatie, Autorisatie en restrictie van Chemische stoffen. Hoofddoel van dit project is om de intrinsieke eigenschappen van die stoffen nog vroeger te identificeren. Nu herijkt de EU het wettelijk kader, waarmee potentiële risico's voor de volksgezondheid en het milieu nog vroeger kunnen worden opgespoord. Via onze werking krijgen de kmo's ook een stem in deze hervormingen.

Kunnen kmo's ook hun feedback persoonlijk bezorgen aan de Europese Commissie?

Lutgart Spaepen: "Naast de publieke raadpleging en de

panelgesprekken coördineren we ook op regelmatige basis rondetafelgesprekken. We zetten Europese ambtenaren en kmo's samen aan tafel om elkaar persoonlijk te ontmoeten en de dialoog aan te gaan. Dat zorgt voor een andere dynamiek dan een online consultatie en we merken ook dat Europa hier nog verder wil op inzetten. Wij faciliteren ook de bottom-up benadering: als we een patroon herkennen in de veelgestelde vragen van kleinere bedrijven, dan bezorgen we die aan Europa. Omgekeerd nemen we die ook mee als topic voor een bedrijfspanel of een rondetafelgesprek."

Wat kunnen kmo's verwachten van de impact van hun feedback?

Lutgart Spaepen: "We benadrukken dat er niet altijd een instant oplossing komt na het indienen van de feedback. De waardevolle input helpt wel mee om een goede nieuwe wetgeving te creëren of een bestaande wetgeving gericht aan te passen. Het is dus een stap vooruit in het wetgevende parcours die op de middellange termijn zijn vruchten afwerpt. We vragen dan ook het nodige geduld en willen vermijden dat kmo's zich daardoor laten ontmoedigen."

"DE KMO-FEEDBACK IS VAN ONSCHATBARE WAARDE VOOR DE EUROPESE WETGEVING OP MIDDELLANGE TERMIJN."

LUTGART SPAEPEN, CONSORTIUMLEIDER BIJ ENTERPRISE EUROPE NETWORK VLAANDEREN

WIL U MET UW KMO INSPRAAK OP DE EU-REGELGEVING?

Enterprise Europe Network Vlaanderen organiseert bevestigingen, bedrijfspanelen en rondetafelgesprekken om feedback te sprokkelen. De conclusies worden aan de beleidsunits van de Europese Commissie bezorgd. Om ook uw stem te laten horen, teken present op een evenement of neem deel aan een bevestiging. Hier vindt u de agenda: www.enterpriseeuropaevlaanderen.be/agenda.



BEURS

1 2022 RSA (CYBERSECURITY & FINTECH) - SAN FRANCISCO

6 tot en met 9 juni 2022

INSCHRIJVEN? Tot en met 1 april 2022 op www.flanderstrade.be

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

2 SPECIALTY & FINE FOOD FAIR - LONDEN

4 tot en met 6 september 2022

INSCHRIJVEN? Tot en met 8 april 2022 op www.flanderstrade.be

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

INSCHRIJVEN?

www.flanderstrade.be

GROEPSZAKENREIS

3 MULTISECTORAAL - BRAZILIË

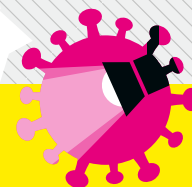
22 tot en met 26 mei 2022

INSCHRIJVEN? Tot en met 31 maart 2022 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Sabine Vincke +32 2 504 87 41 of sabine.vincke@fitagency.be

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 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.

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