

WERELDWIJS

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

151

04\ 2022

ISRAËL:
INNOVATIEHOTSPOT
MET STERKE
KOOPIKRACHT

ONTDEK ALLES OVER
DE WINNAARS
OP DE FOREIGN INVESTMENT
TROPHY 2022

EDITO

DAT HOOP EN NIET ONZEKERHEID ONS MAG LEIDEN

Beste lezer,

De wereld zag er heel anders uit toen FIT tien jaar geleden de eerste Foreign Investment Trophy organiseerde, een event waarop we buitenlandse investeerders in Vlaanderen lauweren. Pandemieën waren een ver-van-ons-bed-show. En een oorlog op Europese bodem leek al helemaal ondenkbaar. Toch wilden we met onze jubileumeditie vorige maand een positief signaal brengen. Dat we hoop blijven koesteren en dat de wereld van internationaal ondernemen de uitdagingen niet uit de weg gaat.

Die ingesteldheid typeerde ook de buitenlandse spelers die op de prijsuitreiking present tekenden. Vier investeerders waren er in de running voor de Foreign Investment of the Year Trophy. Elke bedrijf verdedigde zijn project met verve. Uiteindelijk won Daikin Europe. Al mogen ook Aviko, Carrefour en Volvo Cars trots zijn op hun nominatie. Ondernemingen die net als zij voluit voor grenzeloos ondernemen gaan, zijn hoe dan ook winnaars. Door te internationaliseren, spreiden ze zakelijke risico's en verhogen ze hun kansen in onzekere tijden. Een aanpak die vandaag de dag nóg relevanter is.

Daarnaast bekroonden we eveneens een 'new kid on the block': Legend Biotech. Voor zijn eerste investering op Vlaamse bodem viel de keuze op Gent. Daar zal het bedrijf een baanbrekende celtherapie produceren die levens redt. Ik hoop dat deze biotechtopper even lokaal verankerd raakt als CNH Industrial, dat de Lifetime Achievement Trophy ontving. De Vlaamse roots van deze landbouwmachinebouwer gaan ruim een eeuw terug. En tijdens de uitreiking bleek dat de multinational hier nog lang niet uitgezongen is.

Zulke succesverhalen mogen – sterker nog: moeten – gevierd worden. Idem voor de successen van Vlaamse exportbedrijven, wat de bestaansreden was en is voor Wereldwijs. En terecht! Want zelfs in een jaar als 2021, dat heel wat zakelijke en logistieke uitdagingen op scherp stelde, zet onze export uitmuntende resultaten neer. Dat is onder meer aan uw inspanningen te danken.

Hoe de balans in 2022 verder zal evolueren, is nog koffiedik kijken. Maar één iets staat vast. Als ik de verhalen hoor van de vele ondernemers in binnen- en buitenland die dagelijks mijn pad kruisen, dan denk ik spontaan: aan ambitie, moed en ondernemerszin hier geen gebrek!

En uiteraard staat FIT nog altijd klaar met advies en ondersteuning op maat, des te meer wanneer de weg vooruit minder evident wordt.

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

04\2022 **151**

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, Lieven Van Assche, Imagedesk.be,
Evi Ramaeker, 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.





5

SPECIAL

Foreign Investment Trophy 2022

14 DOSSIER

ISRAËL

INNOVATIEHOTSPOT MET
STERKE KOOPKRACHT

4 MARKTINFO

22 EXPORTCIJFERS

24 LEEUW VAN DE EXPORT

26 SCIENCE & TECHNOLOGY:
HEALTH TECH

32 EUROPEES PROJECT GOOSE

34 TELEX

36 ENTERPRISE EUROPE NETWORK

38 KALENDER

INHOUD

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.

DE HERNIEUWBARE ENERGIESECTOR IN MAROKKO

Marokko stelde grootse doelstellingen voorop op het vlak van de vergroening van zijn energiemix. De hernieuwbare energiesector staat er dan ook bovenaan de agenda. Het land – erg gunstig gelegen tussen Europa en Afrika – beschikt over een grote wind- en zonne-energiecapaciteit. Deze marktstudie bespreekt verschillende lopende projecten en opportuniteiten in de hernieuwbare energiesector.

DE BOUWSECTOR IN HET VERENIGD KONINKRIJK

Jaarlijks genereert de Britse bouwsector liefst 110 miljard pond en biedt werk aan 10% van de beroepsbevolking. Interesse in uw zakenkansen ter plaatse? Dan is deze uitgebreide analyse een prima leidraad bij uw marktonderzoek. De impact van corona en Brexit op de sector, de verschillende actoren en bijbehorende aanpak, de kansen rond cleaner economic growth ... Het komt allemaal aan bod en verwacht nog meer data die ervoor zorgen dat u goed beslagen ten ijs komt.

DE HANDELSAGENT IN DUITSLAND: UW PARTNER VOOR EXPORT

Hoe vindt u de juiste handelsagent in Duitsland? Wat doet een handelsagent precies? Wat zijn de verplichtingen, rechten en controlebevoegdheden van een handelsagent? In deze studie vindt u het antwoord op uw vragen.

FOOD AND BEVERAGE INDUSTRY IN IRELAND

De voeding- en drankenindustrie in Ierland bloeit. Bent u een Vlaamse kmo of grotere onderneming in de voeding- en drankensector en wil u uitbreiden naar Ierland? Dan is deze paper warm aanbevolen. Dankzij de Brexit ontstaan er nieuwe mogelijkheden om rechtstreekse handel te drijven met Ierland, zonder belemmeringen of vertragingen op te lopen.

DE GAMESECTOR IN FINLAND

Finland is een land om rekening mee te houden in de gamesector: computer-, console- en vooral smartphone games zijn er uitgegroeid tot het belangrijkste exportproduct van de Finse creatieve industrie. Ontdek naast de sterktes van en uitdagingen voor de sector, het bruisende ecosysteem dat o.m. Supercell en Rovio Entertainment voortbracht in deze paper.

DE GAMESECTOR IN DUITSLAND

De Duitse gamingmarkt is de grootste in Europa en de vijfde grootste ter wereld. Duitse politici spreken ook steeds vaker over de gamesector en zijn potentiële belang voor de Duitse economie. Het thema kwam zelfs aan bod tijdens de verkiezingen van 2021. Ontdek deze groeiende en spraakmakende sector in deze paper.

Download alle marktstudies op www.flanderstrade.be

FOREIGN INVESTMENT TROPHY 2022



10^e EDITIE BEKROONT 3 BUITENLANDSE INVESTEERDERS

Op dinsdag 22 maart deed Technopolis in Mechelen dienst als passend decor voor de jubileumeditie van onze Foreign Investment Trophy. Met die prijsuitreiking werpt FIT al sinds 2013 de schijnwerpers op buitenlandse bedrijven die in onze regio investeren. Het voorbije decennium passeerden zo al meer dan 60 internationale fans van Vlaanderen de revue. Samengeteld lanceerden ze in tien jaar tijd maar liefst 105 investeringsprojecten: goed voor een totaal totaalbedrag van 5,9 miljard euro en 7.450 extra jobs op Vlaamse bodem.

Wat de verhalen achter deze cijfers verbindt? Stevige ambitie, toekomstvisie en een rotsvast geloof in de zakelijke, technologische en innovatieve troeven van Vlaanderen. Anno 2022 is dat niet anders. Maak kennis met de recentste winnaars van de **Foreign Investment of the Year Trophy**, de **Lifetime Achievement Trophy** en de **Newcomer of the Year Trophy**.



**LIFETIME ACHIEVEMENT
TROPHY 2022**





CNH INDUSTRIAL: “ONZE AMBITIES VINDEN IN VLAANDEREN AL MEER DAN EEN EEUW VRUCHTBARE GROND”

HET PARCOURS VAN CNH INDUSTRIAL IN ONZE REGIO OMSCHRIJFT ZICH HET BEST ALS INDRIUKWEKKEND. DE VLAAMSE ROOTS VAN DE MULTINATIONAL GAAN MEER DAN EEN EEUW TERUG. ANNO 2022 KAN DE LANDBOUWMACHINEPRODUCENT DAN OOK TERECHT DE LIFETIME ACHIEVEMENT TROPHY VAN FIT AAN ZIJN PALMARES TOEVOEGEN. EEN ERKENNING VOOR DECENNIALANGE TOEWIJDING EN INVESTERINGEN. AL IS DE WERELDSPELER HIER NOG LANG NIET UITGEZONGEN.

Tom Verbaeten, Chief Supply Chain Officer bij CNH Industrial, mocht de trofee in ontvangst nemen van Vlaams minister-president Jan Jambon tijdens onze Foreign Investment Trophy-ceremonie op 22 maart. Daags na het event staat **Claire Tillekaerts**, gedelegeerd bestuurder van FIT, samen met hem even stil bij de prijsuitreiking, het verleden én de toekomst.

EEN CENTENNIUM AAN EXPERTISE

Claire Tillekaerts: “Nogmaals van harte gefeliciteerd met de Lifetime Achievement Trophy! Hiermee vervoegt CNH Industrial een toplijst van ronkende namen als Atlas Copco, Nike, Pfizer, BASF en Johnson & Johnson. Stuk voor stuk multinationals die in Vlaanderen de kaart van sterke lokale verankering trekken. Hoe kwam die bij CNH Industrial tot stand?”

Tom Verbaeten: “In Vlaanderen zijn we gestaag uitgegroeid van lokale kmo tot wereldspeler. Onze site in Zedelgem is al sinds 1906 actief en bevindt zich nog altijd in de straat die naar de oprichter werd vernoemd: Léon Claeys. In 1964 werd de site overgenomen door Sperry New Holland. Die producent uit Pennsylvania fuseerde in 1999 met landgenoot Case IH. En zo werd CNH Industrial geboren.

Intussen bleef de Zedelgemse site continu aan zijn succes werken. Vandaag is het zelfs ons wereldwijde ‘center of excellence’ voor hakselaars, vierkante balenpersen en maaidorsers. Daar kwamen ook in de laatste jaren veel investeringen bij kijken. In 2010 werd de fabriek compleet vernieuwd en rolden we ‘lean manufacturing’-concepten uit. Enkele jaren later staken we nóg een tandje bij met een upgrade van onze ingenieurslabo’s en productievloer.

Maar ook onze Antwerpse site – die vroeger onder het Ford Tractor-vaandel opereerde – kan op een succesvol parcours terugblikken. Oorspronkelijk produceerde die site tractors. Later kwam er een shift naar aandrijflijnen voor tractors. En vandaag staat ze in voor de vervaardiging van onderdelen die naar zusterfabrieken wereldwijd worden verscheept.”

“IN VLAANDEREN ZIJN WE GESTAAG UITGEGROEID VAN LOKALE KMO TOT WERELDSPELER.”

TOM VERBAETEN

INNOVATIE EN LOCATIE ALS X-FACTOR

Claire Tillekaerts: “Met een notering op de New York Stock Exchange en divisies over de hele wereld is CNH Industrial een multinational ‘pur sang’. Hoe onderscheidt Vlaanderen zich in dit mondiale plaatje?”

Tom Verbaeten: “CNH Industrial focust volop op innovatie en op dat vlak heeft Vlaanderen veel in zijn mars. Naast onze eigen medewerkers en ingenieurs kunnen we als multi-

national samenwerken met een resem aan externe partners voor Onderzoek & Ontwikkeling. Zo plukken we mee de vruchten van de kennis en expertise binnen een uitgebreid ecosysteem van Vlaamse universiteiten, incubatoren en onderzoekscentra, maar ook complementaire start-ups en gevestigde bedrijven.

Dankzij die kruisbestuiving zien heel wat innovatieve producten en oplossingen het licht in Vlaanderen. En zodra die klaar zijn om de wereld te veroveren, kan CNH Industrial hier rekenen op een andere beproefde troef: onze locatie. Onze sites liggen vlak bij de tophavens van Antwerpen en Zeebrugge. Van daaruit transportereren we onze machines vlot en kostenefficiënt per schip naar alle hoeken van de wereld, van Italië tot Australië. Omgekeerd helpt onze ligging ook om de nodige grondstoffen optimaal aangeleverd te krijgen.”

“CNH INDUSTRIAL FOCUST VOLOP OP INNOVATIE, EN OP DAT VLAK HEEFT VLAANDEREN VEEL IN ZIJN MARS.”

TOM VERBAETEN

DE KIEM VOOR NOG MEER AMBITIE

Claire Tillekaerts: “Je kan dus wel stellen dat de toekomst van CNH Industrial in Vlaanderen er rooskleurig uitziet?”

Tom Verbaeten: “Absoluut! In Vlaanderen draaien we op volle toeren en die dynamiek willen we alle ruimte geven om zich door te zetten. Zo investeren we in Zedelgem de komende jaren maar liefst 100 miljoen euro om tegemoet te blijven komen aan de groeiende marktvraag. Daarbij breiden we onze capaciteit uit met minstens 20% en gaan we voluit voor de ontwikkeling van nieuwe, meer geautomatiseerde en zelfs autonome landbouwmachines. Ook onderzoeken we de mogelijkheid om alternatieve energiebronnen aan te wenden.

Die ambities waarmaken, kan alleen met veel talent aan boord. Ook de aanwervingen staan bijgevolg niet stil. Zelfs tijdens de coronacrisis hebben we ruim 200 nieuwe jobs ingevuld. En intussen bleven onze mensen alles geven. Dat we de Lifetime Achievement Trophy mee naar huis mogen nemen, is dan ook vooral een erkenning van hun harde werk en talent. Tegelijk hopen we dat deze overwinning CNH Industrial nog sterker op de kaart zet als aantrekkelijke werkgever. Een bedrijf dat er in Vlaanderen én wereldwijd helemaal staat en waar je als medewerker mee je schouders kan zetten onder een innovatief verhaal.”

FOREIGN INVESTMENT OF THE YEAR TROPHY 2022



DAIKIN EUROPE: “TALENT IS ONZE GROEI- MOTOR BIJ UITSTEK”

“TWEDE KEER, GOEIE KEER!” OP DIE GEVLEUGELDE WOORDEN ONTVING DAIKIN EUROPE TROTS DE **FOREIGN INVESTMENT OF THE YEAR 2022**. DE EUROPESE TAK VAN DE JAPANESE BINNENKLIMAATEXPERT WAS VIJF JAAR GELEDEN AL EENS GENOMINEERD VOOR DE TROFEE NA EEN GROTE INVESTERING IN ZIJN OOSTENDSE HOOFDKWARTIER. DIT JAAR WAS HET WÉL PRIJS MET EEN INNOVATIEF PROJECT IN GENT. DE MULTINATIONAL KRAAIDE VICTORIE NA DRIE STEMRONDES: DOOR HET ONLINE PUBLIEK, EEN PROFESSIONELE JURY EN DE AANWEZIGEN OP DE PRIJSUITREIKING. ZO HAALDE DAIKIN EUROPE HET VAN DE NEDERLANDSE AARDAPPELVERWERKER AVIKO, DE FRANSE RETAILER CARREFOUR EN HET ZWEEDSE VOLVO CARS.



In naam van het voltallige team nam **Wim De Schacht**, Vice President van Daikin Europe, de trofee in ontvangst van Vlaams minister-president Jan Jambon. Wat bracht de Japanse multinational ertoe om in Vlaanderen te investeren? En hoe wisten ze de jury en het brede publiek te overtuigen? Kort na de Foreign Investment Trophy-ceremonie nam onze gedelegeerd bestuurder **Claire Tillekaerts** poolshoogte bij de kersverse kampioen.

ERKENNING VAN JEWELSTE

Claire Tillekaerts: “Nog eens gefeliciteerd met deze overwinning! Tijdens de prijsuitreiking gaf je aan dat het fantastische voelde om opnieuw in de running te zijn voor de Foreign Investment of the Year Trophy. Hoe belangrijk is deze trofee voor Daikin?”

Wim De Schacht: “Alleen al een nominatie in de wacht slepen, is een hele eer. Niet alleen het team bij Daikin Europe, maar ook ons hoofdkwartier in Japan leefde toe naar de uitreiking. Dat we de trofee nu op onze naam mogen schrijven, werkt dan ook enorm motiverend. We zien het in de eerste plaats als een erkenning voor de duizenden mensen die in Vlaanderen en daarbuiten hun schouders onder onze ambities zetten. Maar het is natuurlijk ook een blijk van waardering voor een toekomstgerichte investering. Met dit project breken we immers een lans voor een innovatiedomein dat ons allemaal aangaat: de energietransitie.

Zo bouwen we in Tech Lane Ghent Science Park een nieuw innovatiecentrum dat zich toespitst op warmtepompen, koeltechnologieën voor een duurzame koudeketen en IoT-toepassingen voor slim energiegebruik. Tegen 2024 moet de bouw rond zijn en zal het centrum een sleutelrol spelen in de innovatie- én duurzaamheidsstrategie van Daikin.”

“DIT IS EEN ERKENNING VOOR DE DUIZENDEN MENSEN DIE IN VLAANDEREN EN DAARBUITEN HUN SCHOUDERS ONDER ONZE AMBITIES ZETTEN.”

WIM DE SCHACHT

SAMENWERKEN MET TOPPARTNERS EN TOPTALENT

Claire Tillekaerts: “De nieuwe Gentse site wordt zelfs het ‘global reference center’ van Daikin voor warmtepompen en baanbrekende koeltechnologieën. Vanwaar de keuze om zo’n toonaangevend innovatiecentrum in Gent neer te planten?”

Wim De Schacht: “Het merendeel van onze inspanningen op het gebied van Onderzoek & Ontwikkeling gebeuren in Oostende, maar in Gent focussen we op producttechnologie binnen specifieke thema’s rond digitalisering. En daarvoor werken we al jaren samen met UGent. Die positieve ervaring heeft zonder twijfel bijgedragen tot de keuze om onze innovatieve activiteiten daar verder uit te bouwen en te centraliseren.

Vanuit ons nieuwe onderzoekscentrum zullen we dan ook nóg sterker de academische banden aanhalen en tal van gezamenlijke onderzoeksprojecten opzetten. Bijvoorbeeld om het slimme energieverbruik en de gebruiksvriendelijkheid van onze producten verder te boosten. UGent krijgt op de site zelfs twee verdiepingen tot haar beschikking. En uiteraard krijgt de universiteit ook toegang tot onze twaalf nieuwe testlokalen en ons auditorium. Zo creëren we een optimaal kader waar meer dan 350 Daikin-ingenieurs samen met de UGent zo vernieuwend mogelijk uit de hoek kunnen komen.”

Claire Tillekaerts: “Liggen er nog andere samenwerkingsmogelijkheden in het vizier?”

Wim De Schacht: “Zeker! Het Tech Lane Ghent Science Park is een talentvijver om u tegen te zeggen. Je vindt hier tal van technologische start-ups en scale-ups die onze innovatieve doelstellingen kunnen ruggensteunen. Om nog maar te zwijgen over de continue instroom van hoogopgeleide mensen uit zowel de Vlaamse universiteiten als het buitenland. Vanuit onze nieuwe basis in Gent zullen we samenwerken met talent uit maar liefst 90 landen. Daarnaast nestelen we ons bedrijf diep in het bredere Vlaamse ecosysteem voor Onderzoek & Ontwikkeling. Met kennis- en innovatiepartners zoals strategisch onderzoekscentrum Flanders Make zitten we hier gebeiteld.”



TROUWE FAN

Claire Tillekaerts: “Bij ‘fan van Vlaanderen’ zou in het woordenboek een foto van Daikin niet misstaan. In 2019 kregen jullie ook al de Lifetime Achievement Trophy van FIT na bijna een halve eeuw trouw investeren in Vlaanderen. Wat maakt dat Daikin zich hier zo thuis voelt?”

Wim De Schacht: “Toen Daikin in 1973 in Vlaanderen begon te produceren, was locatie de doorslaggevende factor. Indertijd was het VK onze belangrijkste afzetmarkt, maar Daikin wilde een directe verbinding met de Europese markt. Ons oog viel toen op Oostende. Daar konden we gebruikmaken van een ferryverbinding met het VK en tegelijk vormde Vlaanderen een uitstekende geografische uitvalbasis voor onze logistiek over heel Europa.

Jaar na jaar is de vestiging gestaag blijven uitbreiden. Intussen is Oostende de thuishaven van het hoofdkwartier voor Europa, het Midden-Oosten en Afrika. En gaandeweg raakte Daikin almaar steviger ingebed in het Vlaamse bedrijfslandschap. Zo is de cultuur op ons HQ een complementaire mix van Vlaamse en Japanse eigenschappen.

Ook begonnen we de vruchten te plukken van steeds meer Vlaamse troeven. Denk maar aan de stevig ontwikkelde kennis-economie en het ijzersterke ecosysteem voor Onderzoek & Ontwikkeling. Maar dé reden om in Vlaanderen te blijven investeren: dat zijn ongetwijfeld onze ruim 2.000 medewerkers. Talent is onze groeimotor bij uitstek!”

“DE CULTUUR OP ONS HQ
EEN COMPLEMENTAIRE MIX
VAN VLAAMSE EN JAPANESE
EIGENSCHAPPEN.”

WIM DE SCHACHT

BLIJVEN GAAN

Claire Tillekaerts: “Volgend jaar viert Daikin de vijftigste verjaardag van zijn productie-opstart in Vlaanderen. Een mooie gelegenheid om terug te blikken. Maar intussen kijkt het bedrijf ook volop vooruit ...”

Wim De Schacht: “Absoluut! Tussen 2021 en 2025 investeert Daikin Europe maar liefst 840 miljoen euro op Europese bodem. Daarvan gaat 140 miljoen euro naar de bouw van ons Gentse onderzoekscentrum. Intussen blijven we ook continu aanwerven – niet in het minst om onze innovatieteams te versterken. In Vlaanderen zullen we zo tegen 2025 maar liefst 135 extra ingenieurs verwelkomen, al kunnen het er ook meer zijn. En naast onze interne medewerkers werken we ook met talent van buiten de bedrijfsmuren. In 2021 waren er meer dan 60 externe ingenieurs actief in ons huidige onderzoekscentrum en daar voegen we er dit jaar nog eens 30 aan toe. Stilstaan is geen optie, zoveel is duidelijk!”

NEWCOMER OF THE YEAR TROPHY



**“WE PASSEN PERFECT IN
HET VLAAMSE ECOSYSTEEM
VOOR LIFESCIENCES”**

CAR-T-CEL THERAPIE SPREEKT TOT DE VERBEELDING. BIJ DEZE PERSONALISEERBARE TECHNOLOGIE WORDEN IEMANDS EIGEN WITTE BLOEDCELLEN GEHERPROGRAMMEERD OM KANKERCELLEN GERICHT AAN TE VALLEN. DIT FASCINERENDE SPEELVELD IS DE SPECIALITEIT VAN LEGEND BIOTECH. HET AMERIKAANSE BEDRIJF ONTWIKKELDE EEN VEELBELOVENDE CELTHERAPIEKANDIDAAT EN SLOOT IN DECEMBER 2017 EEN EXCLUSIEVE LICENTIE- EN SAMENWERKINGSOVEREENKOMST MET JANSSEN BIOTECH, INC. HET DOEL: DIT ONDERZOEKSPRODUCT, BEKEND ALS CILTACABTAGENE AUTOLEUCEL OF CILTA-CEL, VERDER ONTWIKKELEN EN COMMERCIALISEREN.

In Gent bouwen Legend Biotech Belgium en Janssen Pharmaceutica momenteel een gloednieuwe faciliteit voor de productie van de celtherapie. De site zal tegen 2023 operationeel zijn en levert Legend Biotech nu al de **Newcomer of the Year Trophy 2022** op.

Birk Vanderweeën, General Manager Europe bij Legend Biotech: "Wij geloven dat CAR-T-celtherapie een cruciale rol zal spelen in de toekomst van de gezondheidszorg. En dat het hoop kan geven aan kankerpatiënten die behoefte hebben aan nieuwe behandelopties. Het is fantastisch om voor onze ambities erkend te worden door de Vlaamse overheid."

EERSTE OP EUROPESE BODEM

De bouw van de nieuwe hub startte in 2021. Het wordt de eerste productievestiging van Legend Biotech op het Europese vasteland. En dat op een toplocatie: in Tech Lane Gent Science Park, een bruisend ecosysteem van onderzoekscentra en hoogtechnologische groei-bedrijven. "Met een faciliteit van maar liefst 26.000 m² brengen we aanzienlijke productiecapaciteit naar het Vlaamse biotech-ecosysteem", kadert Birk Vanderweeën. "Dit is een vrij unieke schaal in de wereld van celtherapie."

Zodra de productiehub in Gent groen licht krijgt van het Federaal Agentschap voor Geneesmiddelen en Gezondheidsproducten (FAGG), zal Legend Biotech die uitbaten en toezicht houden op de klinische en commerciële productie van cilta-cel. "Janssen was een onmisbare partner om dit project op poten te zetten", voegt Birk Vanderweeën toe. "Dankzij ons partnerschap krijgen we bovendien toegang tot de ongelooflijke talentvijver die Vlaanderen rijk is en worden we deel van een sterk lokaal ecosysteem voor biofarma en lifesciences. We zijn ervan overtuigd dat ons bedrijf hier perfect past!"

ALS EEN VIS IN DE TALENTVIJVER

Legend Biotech stelt momenteel ruim 1.000 mensen tewerk in de VS, China, België en Ierland, waar zijn Europese hoofdkwartier gevestigd is. Door de investering in Vlaanderen verwacht het snelgroeiende bedrijf de komende jaren een aanzienlijk aantal werknemers aan te werven. "De biotechcluster in Gent biedt ons niet alleen toegang tot veel talent, maar ook de mogelijkheid om verder in onze medewerkers te investeren dankzij de opleidingssteun die we hier krijgen", zegt Liz Gosen, Senior Vice President of Technical Operations bij Legend Biotech. Al was talent niet de enige drijfveer om in Vlaanderen te investeren.

"Er waren heel wat locaties in verschillende landen in de running", aldus Liz Gosen. "Maar Vlaanderen stond bovenaan de lijst. De regio heeft niet alleen een ijzersterke reputatie in lifesciences, maar ook een ideale geografische ligging binnen Europa. Voeg daarbij de nabijheid van Brussels Airport en de ondersteuning vanuit de overheid, en het plaatje is compleet. Verder zijn we bijzonder dankbaar voor het advies en de hulp die we van FIT hebben gekregen. Het FIT-team leidde ons vlot naar de juiste mensen en partners."

NOG MAAR HET BEGIN

De nieuwe productiehub is nog in opbouw, maar Legend Biotech richt zijn blik nu al op de toekomst. "Onze nieuwe site in Gent zal een cruciale rol spelen in onze missie om innovatieve celtherapieën te ontwikkelen en tot bij patiënten wereldwijd te brengen", zegt Liz Gosen.

De eerste stappen zijn alvast bemoedigend. In februari 2020 erkende de Europese Commissie cilta-cel als weesgeneesmiddel. Met die erkenning ondersteunt Europa de ontwikkeling van innovatieve geneesmiddelen voor zeldzame, vaak ernstige of zelfs levensbedreigende aandoeningen. Liz Gosen: "Momenteel kijken we uit naar de goedkeuring van cilta-cel door het EMA en de Europese Commissie. Daarbij is het onze ambitie om onze productie op Europese bodem verder uit te breiden – met Vlaanderen als thuisbasis."





ISRAËL

INNOVATIEHOTSPOT MET
STERKE KOOPKRACHT

ONDANKS DE SOMS ONZEKERE GEOPOLITIEKE SITUATIE EN DE BEPERKTE AANWEZIGHEID VAN GRONDSTOFFEN IS DE ISRAËLISCHE ECONOMIE EEN VAN DE MEEST VOORUITSTREVENDE TER WERELD. HET IS EEN ABSOLUTE HOTSPOT VOOR TECHNOLOGIE EN TECHSTART-UPS. EN OP DE VS NA WORDEN NERGENS TER WERELD MEER UNICORNS GEMAAKT. TOCH STAAT HET LAND MISSCHIEN NIET METEEN OP UW EXPORTRADAR. JACOB LEMPERT, ONZE LANDENEXPERT TER PLAATSE, SCHETST DE KRACHTLIJNEN VAN DE ISRAËLISCHE ECONOMIE MET INNOVATIE ALS RODE DRAAD.



DE ISRAËLISCHE ECONOMIE IN 5 KRACHTLIJNEN



1. HET HERSTEL VAN DE PANDEMIE VERLOOPT SNEL EN INDRUKWEKKEND

Jacob Lempert: “Op politiek vlak blijft de situatie in Israël gevoelig, maar economisch is het land echt sterk bezig. Het herstel van de coronapandemie verloopt in een hoog tempo. In 2021 tekende het bbp een stijging van 8,1% op ten opzichte van 2020, met een uitschieter van maar liefst 16,6% in het laatste kwartaal.

De invoer klom dan weer met 18% ten opzichte van het jaar ervoor. Voor 2022 voorspelt de centrale bank een bbp-groei van 5,5%. Vooral in de offshore gasinfrastructuur gaan de investeringen volgens de prognoses verder stijgen.”

“VOORAL IN DE OFFSHORE
GASINFRASTRUCTUUR
GAAN DE INVESTERINGEN
VOLGENS DE PROGNOSES
VERDER STIJGEN.”

2. INVESTERINGEN IN GASINFRASTRUCTUUR NEMEN HOGE VLUCHT

Jacob Lempert: “Gas is vandaag goed voor 60% van de stroomproductie en het gasverbruik in Israël blijft in stijgende lijn gaan. Bij de ontginning van het recent ontdekte Leviathan-gasveld voor de kust zijn enkele grote Israëlische en buitenlandse groepen betrokken.

Daar wil de overheid graag verandering in brengen en er veel meer spelers een rol in laten opnemen. Bovendien liggen er flink wat kansen voor buitenlandse leveranciers van uitrustingsgoederen, technologie en allerlei diensten in deze niche.”

3. ALLE SUPERLATIEVEN OVER ICT EN HIGHTECH KLOPPEN

Jacob Lempert: “Was 2020 – ondanks corona – al een recordjaar voor investeringen in het tech-ecosysteem, 2021 deed daar nog een schepje bovenop. Geen enkel land ter wereld telt meer start-ups per capita.

Die starters situeren zich binnen een brede waaier aan domeinen en sectoren: data, fintech, e-health, foodtech, automotive, cybersecurity, retail, marketing, industrie 4.0 ... Op de VS na worden ook nergens anders meer unicorns gemaakt – start-ups die meer dan een miljard dollar waard zijn. In 2021 kwamen er 48 nieuwe bij.

“GEEN ENKEL ANDER LAND TER WERELD TELT MEER START-UPS PER CAPITA.”

Toch kijken verschillende hightechsectoren met veel interesse naar buitenlandse start-ups, denk maar aan spelers binnen smart mobility, cleantech, artificiële intelligentie, cybersecurity, semiconductoren, elektronische componenten 5G-netwerken, e-health of industrie 4.0.

Vlaamse bedrijven moeten wel beseffen dat de concurrentie enorm is. Naast lokale spelers hebben bijna 400 internationale technologiebedrijven er al een R&D-center. Dus je komt pas aan de bak als je echt baanbrekende technologie in huis hebt en een onderscheidende USP.”

4. CIRCULAIRE ECONOMIE MAAKT INHAALBEWEGING

Jacob Lempert: “De recyclingindustrie is onderontwikkeld, met grondwater- en luchtvervuiling als gevolg. Daarom kwam de overheid enkele jaren geleden met een investeringsplan op de proppen. Het storten van afval afschaffen tegen 2040 is de ambitie.

Er liggen dus opportuniteiten voor buitenlandse specialisten in afvalsortering en -verwerking, bodemsanering, recycling-technologie enzovoort. Heel concreet is er gebrek aan knowhow en technologie om batterijen te recycleren.”

“TEGEN 2030 WIL ISRAËL 80% VAN ZIJN STROOM TIJDENS DE PIEKUREN UIT ZONNE-ENERGIE HALEN.”

Ook qua hernieuwbare energie moet het land bijbenen. De cijfers spreken boekdelen: eind 2019 haalden de OESO-landen 27% van hun verbruikte elektriciteit uit hernieuwbare bronnen, in Israël was dat amper 9%. Tegen 2030 wil het land maar liefst 80% van zijn stroom tijdens de piekuren uit zonne-energie halen.

Ook in energiewinning uit water, biomassa en wind zal de komende jaren aanzienlijk worden geïnvesteerd. Knowhow en technologie uit het buitenland zullen hiervoor welkom zijn.”

5. KOOPKRACHTIGE CONSUMENT HEEFT OOG VOOR NIEUWE PRODUCTEN

Jacob Lempert: “Het bbp per capita in Israël is groter dan in EU-landen als Frankrijk, Spanje of Italië. Na een krimp van 3% in 2020 groeide het vorig jaar met 6.3%. De koopkracht ligt dus hoog en consumenten zijn bereid om te betalen voor speciale voedingsmiddelen, bio of organisch, vlees- en visvervangers ...

Multinationals als Nestlé, Unilever of Danone werken samen met lokale voedselverwerkers en brengen heel wat nieuwe producten op de markt. Niet verwonderlijk dus dat Carrefour – volgens recente berichten – plannen heeft om de Israëlische markt te betreden.

“VOEDING IS VOOR VLAAMSE EXPORTEURS EEN VAN DE SUCCESSECTOREN, ONDANKS DE KOOSJER-CERTIFICERING.”

Voeding is ook voor Vlaamse exporteurs een van de successectoren, ondanks de koosjer-certificering. Dat is geen verplichting, maar veel supermarkten weigeren niet-koosjere voeding. Investeer je in koosjercertificaten, dan krijg je natuurlijk ook meteen toegang tot andere markten met een aanzienlijk aandeel koosjervoeding, zoals de VS.”

DEELNEMEN AAN EEN OPENBARE AANBESTEDING?

Dat kan een complex proces zijn. Bovendien gaan gewoonlijk consortia van grote Israëlische en buitenlandse bedrijven met de grootste aanbestedingen lopen. Overweeg daarom om als onderaannemer aan zo'n project deel te nemen. FIT Tel Aviv helpt u om de juiste partner op de kop te tikken en maakt u wegwijs in de regelgeving en procedures.

WAT U MOET WETEN OVER DE ISRAËLISCHE BUSINESS-CULTUUR

- Uw Israëlische zakenpartner zal snel to the point komen. Ze zeggen rechtuit wat ze denken, interpreteer dit niet als onbeleefd of agressief.
- Ze durven risico's te nemen en hakken razendsnel knopen door. Maak in uw pitch dus meteen duidelijk welke meerwaarde u met uw product of dienst te bieden heeft.
- Israëli's gaan informeel tot familiair met elkaar om, zowel in persoonlijke als zakelijke communicatie. Zo spreken businesspartners elkaar gewoonlijk met de voornaam aan, al vanaf de eerste ontmoeting.





MARKTSTUDIES

CIRCULAIRE ECONOMIE IN ISRAËL – EEN UPDATE

Ondanks de coronacrisis intensiveert Israël zijn inspanningen binnen dit domein. In dit beknopte overzicht vindt u de recentste ontwikkelingen.

HET ISRAËLISCHE HIGHTECH ECOSYSTEEM TIJDENS DE PANDEMIE EN IMPLICATIES VOOR VLAAMSE TECHBEDRIJVEN

De technologiesector bleef tijdens de pandemie uitzonderlijk goed presteren. Lees meer over de rol van het hightech ecosysteem in de economie en de kansen voor Vlaamse bedrijven en organisaties.

U vindt deze en andere marktstudies over Israël op www.flanderstrade.be.

TESTIMONIAL IRISTICK

BART VERREYDT chief commercial officer

VAN CHIRURG OVER ONDERHOUDSTECHNIEKER TOT MAGAZINIËR: MET DE SLIMME CAMERABRILLEN OF SMART GLASSES VAN IRISTICK KUNNEN ZE EEN TWEDE PAAR OGEN INROEPEN OF VIA AUGMENTED REALITY WORKFLOWS, CHECKLISTS OF INSTRUCTIES VOLGEN. HET ANTWERPSE TECHNOLOGIEBEDRIJF FOCUST VOORAL OP EUROPA EN NOORD-AMERIKA, MAAR ZETTE RECENT OOK ZIJN EERSTE STAPPEN IN DE ISRAËLISCHE MARKT:

“DE BEGELEIDING VAN FIT TEL AVIV TIJDENS ONS OPSTART- PROCES WAS GOUD WAARD.”

“Tijdens een netwerkevent, georganiseerd door FIT Tel Aviv, bleek er heel wat interesse voor de medische toepassingen van onze smart glasses”, vertelt chief commercial officer **Bart Verreydt**. “We kregen een aantal interessante leads door die we momenteel allemaal aan het bewerken zijn.”

TOPZIEKENHUIS TOONT INTERESSE IN SLIMME BRIL

“Daar was onder meer de directeur bij van het Surgical Innovations Center van het gerenommeerde Sheba Tel HaShomer City of Health. Dat is het grootste ziekenhuis van het land en top tien in de wereld.” Enkele videocalls later kwam hij zelfs bij Iristick in Antwerpen langs om de slimme brillen grondig te testen.

Momenteel lopen de onderhandelingen om hun chirurgen ermee uit te rusten. **Bart Verreydt**: “Met onze bril op kan de chirurg aan de operatietafel een second opinion vragen, bijvoorbeeld als hij onverwachts geconfronteerd wordt met een complicatie.”

LOKALE PARTNER VEREIST OM MARKT TE BETREDEN

Zakendoen in Israël bleek wel redelijk complex, aldus de commercieel directeur: “Als je zelf nog niet meteen een lokale vertegenwoordiging wil opzetten, heb je lokaal een importeur nodig om te kunnen starten. Die zoekt dan op zijn beurt een of meerdere distributeurs voor je producten. De begeleiding die we van FIT Tel Aviv kregen tijdens ons opstartproces was goud waard.”

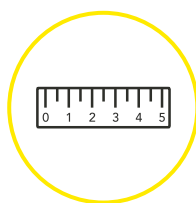
Momenteel is Iristick zo'n reseller aan het trainen om hun smart glasses aan de man te brengen. **Bart Verreydt**: “Als verlengstuk van ons salesteam zal hij de temperatuur opmeten in de markt en proberen om medische key opinion leaders achter ons product te scharen. Binnen healthcare in de eerste plaats, maar er liggen op termijn ook opportuniteiten in logistiek, de maakindustrie en onderhoud van technische installaties.”

EXTRA VISIBILITEIT BIJ WERELDTOP

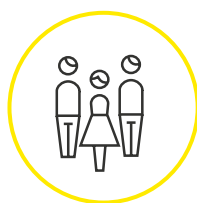
Intussen bouwt het Sheba Tel HaShomer City of Health volop aan een innovatiecentrum op zijn ziekenhuiscampus. **Bart Verreydt**: “Ze willen daar congressen organiseren en er hun medische en technologiepartners een vaste vertegenwoordiging geven. Voor onze producten betekent dit veel extra visibiliteit, want er zullen tal van internationale toppers over de vloer komen.”

FACTSHEET ISRAËL

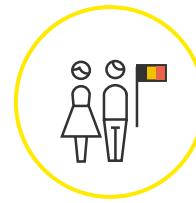
FLANDERSTRADE.BE



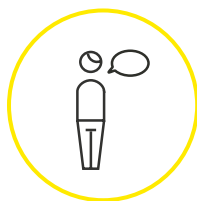
Oppervlakte
20.770 km²
(= 0,7 x België)



Aantal inwoners
8,58 miljoen



Aantal ingeschreven Belgen:
2.892 in Jeruzalem en
8.477 in Tel Aviv (2019)



Officiële talen
Hebreeuws, Arabisch

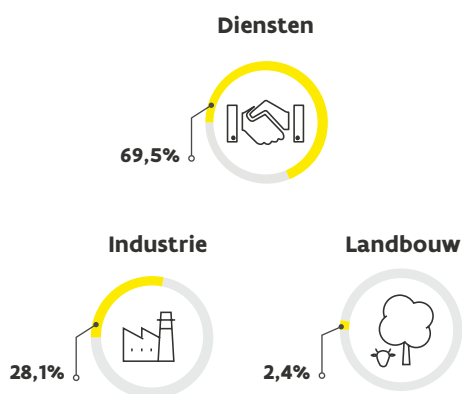


Munteenheid
Nieuwe Israëliische sjekel (NIS)
(1 EUR = 3,63 NIS)

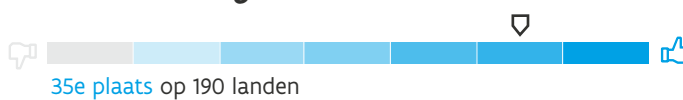


Met ruim 6.500 heeft Israël
wereldwijd het grootste aantal
start-ups per capita.

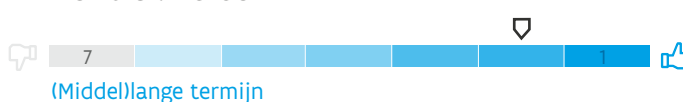
Aandeel economische sectoren in bbp



Ease of doing business index



Politiek risico



Commercieel risico (van C tot A)



Top 5 Vlaamse exportproducten naar Israël € 1,79 miljard (2020)

- 20,0% Parels, edelstenen en diamant
- 18,7% Farmaceutische producten
- 13,6% Voertuigen en onderdelen
- 6,4% Machines
- 5,0% Kunststof en toepassingen

Top 5 Vlaamse importproducten uit Israël € 875 miljoen (2020)

- 27,3% Parels, edelstenen en halfedelstenen
- 12,1% Kunststof en toepassingen
- 7,4% Machines
- 7,0% Optische- en precisieapparatuur
- 6,6% Farmaceutische producten



EXPORTCIJFERS

2021 WAS EEN RECORDJAAR VOOR VLAAMSE EXPORT

VORIG JAAR EXPORTEERDEN VLAAMSE BEDRIJVEN VOOR 380,5 MILJARD EURO. DAT IS RUIM EEN KWART MEER DAN IN 2020 ÉN EEN NIEUW HISTORISCH RECORD. ZO IS VLAANDEREN EEN VAN DE KOPLOPERS BINNEN DE EU WAT EXPORTGROEI BETREFT. MET EEN STIJGING VAN 27,6% DIKTE ONZE UITVOER STERKER AAN DAN HET EUROPESE GEMIDDELDE VAN 18,9%. INDRUKWEKKENDE CIJFERS IN EEN JAAR VOL UITDAGINGEN ZOALS DE BREXIT, DE CORONACRISIS, VERSTORINGEN IN DE PRODUCTIE- EN DISTRIBUTIEKETEN, AANVOERTEKORTEN EN STIJGENDE ENERGIE- EN GRONDSTOFPRIJZEN.

SECTORALE EXPORTBOOSTERS

Bij de topsectoren zitten weinig verrassingen. Zo stond de uitvoer van farmaceutische en chemische producten met stip op één. Die groeide met 42,4%. Uiteraard zit Vlaanderen centrale rol in de productie en distributie van coronavaccins daar voor iets tussen. Al zou de Vlaamse export ook zonder de uitvoer van vaccins fors gestegen zijn: met 19,4%.

Ook de uitvoer van minerale brandstoffen en energieproducten steeg fel, met 76%. Dat komt vooral door een stijgende vraag en prijschommelingen. Machinebouw (+11,5%) behoort eveneens tot de grote exportgroeiers. De Vlaamse automobiellindustrie blijft een topexporteur, weliswaar met een beperkte groei van 1,9%: vooral de teruggevallen Britse vraag en de impact van de Brexit, maar ook tekorten gooiden roet in het eten.

LEEUWENDEEL BINNEN EUROPA

Ook vorig jaar exporteerden Vlaamse bedrijven met name naar andere EU-lidstaten: goed voor 64,5% van de uitvoer. De Europese markten buiten de EU tekenden voor een aandeel

van 11,1%. Opvallend is wel dat de uitvoer naar het VK daarbij een van de weinige dalers is. Ongeveer een kwart (24,4%) van de export ging naar andere continenten. Over het algemeen boekte de Vlaamse uitvoer in alle werelddelen een stevige vooruitgang.

VOORZICHTIGHEID GEBODEN

Dat Vlaamse exportbedrijven sterk uit de coronacrisis komen, is een economische opsteker. Of die tendens zich in 2022 zal doortrekken, valt af te wachten. De geo-economische impact van de oorlog in Oekraïne dreigt de wereldhandel grondig te verstoren. Zo voorspelt de OESO nu al dat de mondiale economische groei dit jaar een vol procent lager zal liggen dan geraamd vóór het conflict. Ook de wereldwijde inflatie zou met nog eens 2,5% oplopen.

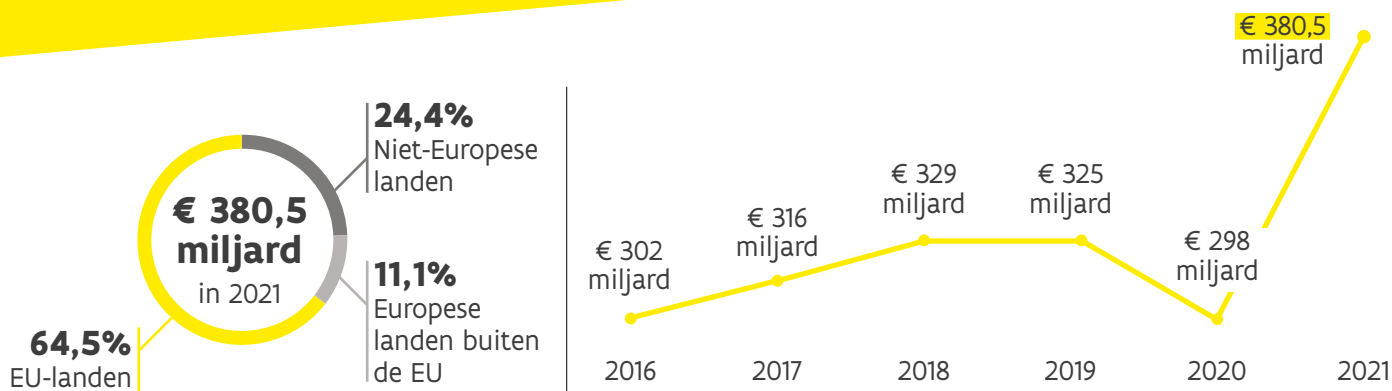


In elk geval staat FIT – in binnen- én buitenland – paraat om Vlaamse exportbedrijven door deze periode van onzekerheid en instabiliteit te loodsen. Eén adres voor al uw exportvragen, -plannen of -bezorgdheden: www.flanderstrade.be.

VLAAMSE EXPORTCIJFERS 2021

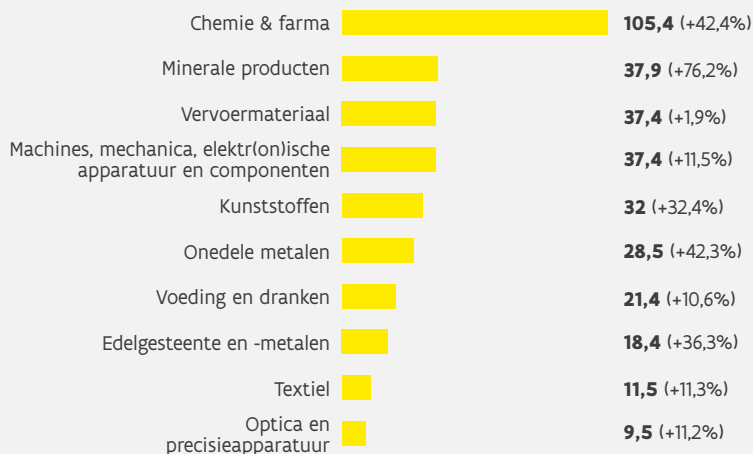


Bedrijven in Vlaanderen exporteerden voor 380,5 miljard euro in 2021. Dat is 27,6% meer dan het jaar ervoor en een nieuw exportrecord.



TOP 10 EXPORTSECTOREN

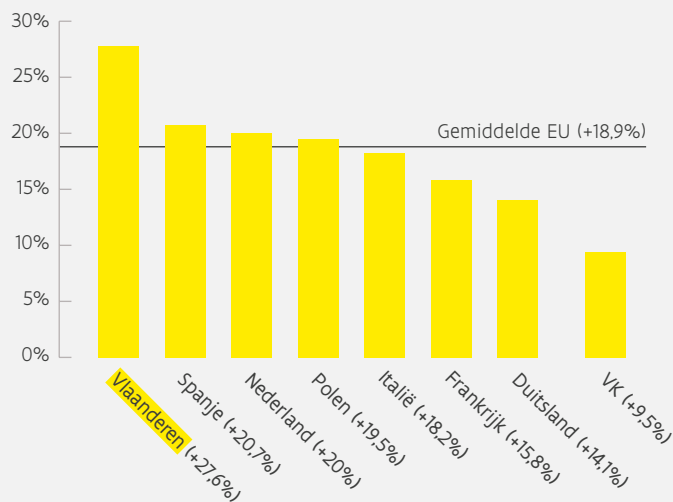
in miljard euro (evolutie in uitvoerwaarde t.o.v. 2020)



89% VAN DE VLAAMSE EXPORT

POSITIE VLAANDEREN BINNEN EUROPA

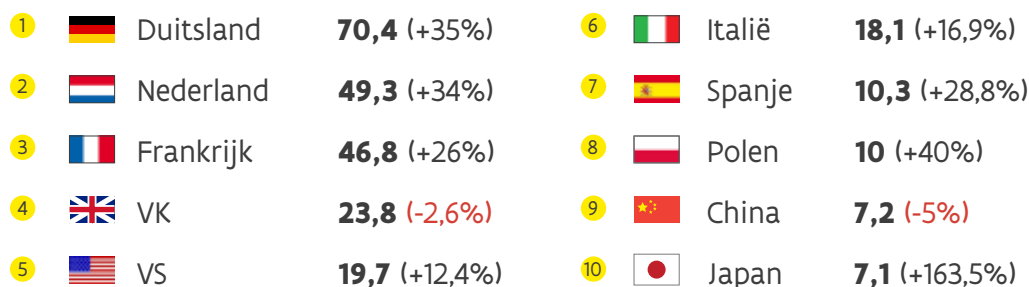
Evolutie uitvoerwaarde t.o.v. 2020



Bron: Eurostat

TOP 10 EXPORTBESTEMMINGEN

in miljard euro (evolutie in uitvoerwaarde t.o.v. 2020)



69% VAN DE VLAAMSE EXPORT

FLANDERS INVESTMENT & TRADE

FLANDERSTRADE.BE



21E EDITIE LEEUW VAN DE EXPORT

RESERVEER UW PLEK TUSSEN DE GROTEN



**DIEN UW
WEDSTRIJD-
DOSSIER IN
TOT 31 MEI**

EN WORD LEEUW VAN DE EXPORT 2022

INTUSSEN IS DE LEEUW VAN DE EXPORT EEN BEPROEFD CONCEPT: ELK JAAR GAAT FIT OP ZOEK NAAR TWEE VLAAMSE EXPORTKAMPIOENEN, EEN KLEINERE EN GROTE SPELER. DOORHEEN DE JAREN – DECENNIA ZELFS! – MOCHTEN WE ZO AL PRACHTIGE BEDRIJVEN IN DE SCHIJNWERPERS ZETTEN. EEN KLEINE GREEP UIT ONZE HALL OF FAME: DEME, DUVEL MOORTGAT, ORFIT INDUSTRIES, SKYLINE COMMUNICATIONS ... VORIG JAAR HADDEN WE EEN EX AEQUO IN DE CATEGORIE 'BEDRIJVEN MET MAX. 49 MEDEWERKERS'. EEN PRIMEUR, EN DAT IN ONS JUBILEUMJAAR! IN 2021 BETRADEN ER DUS DRIE LEEUWEN VAN DE EXPORT HET PODIUM: SYLVA, MOLECUBES EN LOCINOX. **VOLGT U IN HUN VOETSPOREN?**

ZO NEEMT U DEEL

1. Dien uw wedstrijdossier in via www.leeuwvandeexport.be. Dat kan van vrijdag 8 april tot dinsdag **31 mei**.
2. Op maandag **13 juni** maken we de genomineerden bekend. De vakjury heeft dan 3 'kleine bedrijven' (Bedrijven met max. 49 medewerkers) en 3 'grote bedrijven' (Bedrijven met 50 of meer medewerkers) geëvalueerd en geselecteerd uit de ingediende dossiers.
3. **Op 13 juni** vindt bij huidige Leeuw Sylva eveneens een infosessie plaats over het verdere verloop van de wedstrijd.
4. In een korte promovideo presenteert u uw bedrijf en exportresultaten. De opnames gebeuren **tussen eind juni en augustus**, afhankelijk van uw zomerplanning.
5. Tot begin september kan u uw dossier en presentatie finaliseren.
6. De uitgebreide eindjury luistert op woensdag **7 september** naar uw presentatie en kiest een winnaar in beide categorieën.
7. U ontvangt onze felbegeerde exportprijs uit handen van de Vlaamse minister-president op woensdag **14 september 2022**. Dit jaar is de Brabantthal in Leuven de place to be.

4 TIPS VOOR EEN STERK WEDSTRIJDDOSSIER

1. KISS

Keep it short and simple. Verlies u niet in jargon en technische termen, maar stel uw bedrijf en zijn producten of diensten aantrekkelijk voor. U moet de jury zien te overtuigen van uw exportverhaal, en dat lukt alleen met veel begeestering.

2. STAAF UW DOSSIER

Een gepassioneerd exportverhaal brengen betekent niet dat er geen harde cijfers nodig zijn. Het mag niet bij mooie woorden alleen blijven. Vraag daarom tijdig uw betrokken medewerkers om die data en input te verzamelen.

3. RAPPORTEER EN AMBIEER

De jury focust op uw exportresultaten in 2021, maar bekijkt die uiteraard niet in een vacuüm. Vertel ook hoe u zo ver bent geraakt, dat kan gerust met vallen en opstaan zijn gegaan. De Leeuw van de Export wordt een exportambassadeur van Vlaanderen, dus deel ook uw verdere internationale ambities en doelstellingen – en hoe u die zal waarmaken.

4. VERGEET UW VLAAMSE VERANKERING NIET

Als Leeuw van de Export geeft u een gezicht aan Vlaanderen in het buitenland. Daarom is het belangrijk dat u in uw wedstrijdossier uw meerwaarde voor onze regio belicht: lokale tewerkstelling, regionale leveranciers, partnerships met kennisinstellingen, uitbreidingsplannen in infrastructuur enzovoort.

WORDT U ONZE LEEUW VAN DE EXPORT 2022?

We duimen, maar daarvoor moet u wel eerst deelnemen, natuurlijk.

Eerste stap: vul het wedstrijdformulier vanaf 8 april in op www.leeuwvandeexport.be.

SCIENCE & TECHNOLOGY: HEALTH TECH

GEZONDHEID ALS HOOGSTE GOED VAN VLAAMSE TECHNOLOGIE

WEINIG IS ZO KOSTBAAR ALS EEN GOEDE GEZONDHEID. NIET ALLEEN VOOR ONZE MAATSCHAPPIJ, MAAR OOK VOOR TAL VAN VLAAMSE START-UPS, SCALE-UPS, BEDRIJVEN, KENNISINSTELLINGEN, ONDERZOEKCENTRA ENZOVOORT. WAT DEZE BONTE VERZAMELING AAN NICHESPELERS VERBINDT, IS HUN GELOOF IN DE KRACHT VAN TECHNOLOGIE OM GLOBALE GEZONDHEIDSUITDAGINGEN AAN TE PAKKEN EN ZO HET VERSCHIL TE MAKEN VOOR MILJOENEN MENSEN WERELDWIJD. HETZELFDE KAN GEZEGD WORDEN VAN ONZE TECHNOLOGIEATTACHÉS (TA'S) VOOR HEALTH TECH. ZIJ HALEN ALLES UIT DE KAST OM HET IJZERSTERKE VLAAMSE ECOSYSTEEM VOOR GEZONDHEIDSTECHNOLOGIE EEN INTERNATIONALE BOOSTERPRIK TE GEVEN.



Hoe gaat dat precies in zijn werk? Op welke zakelijke en innovatieve kansen zetten Vlaamse techspelers het best hun zinnen? En op welke vlakken biedt hun specialisatie een unieke meerwaarde? TA's **John Baekelmans** (New York), **Pieter De Maeght** (München), **Maarten Lambert** (Kopenhagen), **Peter Tanghe** (Guangzhou), **Els Verhulst** (Tokio) en **Jan Wauters** (Parijs) geven tekst en uitleg.

NIEUW EUROPEES MOMENTUM

De coronapandemie stelde de voorbije jaren een aantal uitdagingen in de gezondheidszorg op scherp, maar bracht ook een nieuwe innovatiegolf op gang. Welke trends tekenen zich daarbij af in een continent als Europa dat al langer sterk inzet op gezondheidstechnologie?

Pieter De Maeght: "In Europa is toch een nieuw momentum aangebroken voor gezondheidstechnologie. Onder meer onder impuls van de pandemie werden heel wat vooruitgang geboekt. Velen denken daarbij spontaan aan de ontwikkeling, productie en distributie van vaccins, maar er is zoveel meer. Bedrijven die zich toespitsen op **digitale gezondheidszorg** maakten bijvoorbeeld ook een sterke boost door. Tal van innovaties zijn niet langer een nice to have, maar een need to have. Denk aan patiëntmonitoring op afstand, medische videoconsultaties, slimme algoritmes voor ziekenhuisplanning ..."

"DIGITALE GEZONDHEIDSZORG IS NIET LANGER EEN NICE TO HAVE, MAAR EEN NEED TO HAVE."

PIETER DE MAEGHT

Jan Wauters: "Tegelijk treedt de trend van gepersonaliseerde gezondheidszorg steeds sterker op de voorgrond. Het belang van toepassingen voor het gebruik van big data en connectiviteit zal de komende jaren alleen maar toenemen. Die laten immers toe om almaar nauwkeurigere medische technieken en producten te ontwikkelen, quasi op maat van de patiënt. Dat biedt onder meer potentieel voor de behandeling van tumoren, maar evengoed in traditionelere domeinen zoals de ontwikkeling van nieuwe medicijnen."

"HET BELANG VAN TOEPASSINGEN VOOR HET GEBRUIK VAN BIG DATA EN CONNECTIVITEIT ZAL DE KOMENDE JAREN ALLEEN MAAR TOENEMEN."

JAN WAUTERS

Welke kansen brengt dit Europese momentum met zich mee voor Vlaamse spelers?

Maarten Lambert: "Naast een groeiende vraag naar nieuwe gezondheidstechnologieën, liggen er in Europa ook nog heel wat opportuniteiten in het verschiet voor innovatieve samenwerkingen over de landsgrenzen heen. Neem nu bijvoorbeeld Noord-Europa: het **onderzoeks- en innovatielandschap** lijkt daar enorm op dat in Vlaanderen. Net als wij zetten Noord-Europese landen sterk in op kennisopbouw en de vertaling ervan naar concrete toepassingen, niet in het minst voor de gezondheidszorg. Die dynamiek creëert interessante raakvlakken tussen bedrijven en kennisinstellingen in beide regio's. Dat dit wederzijdse voordelen oplevert, toont de Deens-Vlaamse samenwerking rond Muna Therapeutics mooi aan. Recent haalde die start-up nog 60 miljoen euro op in de strijd tegen neurodegeneratieve aandoeningen zoals de ziekte van Alzheimer. Samen met VIB, het Vlaamse Instituut voor Biotechnologie, bundelde de KU Leuven daarbij de krachten met een lopend onderzoek aan de universiteit in het Deense Aarhus. De kennisuitwisseling die hieruit voortvloeit, is letterlijk en figuurlijk goud waard."

"ER LIGGEN NOG HEEL WAT OPPORTUNITEITEN VOOR INNOVATIEVE SAMENWERKINGEN OVER DE EUROPESE LANDSGRENZEN HEEN."

MAARTEN LAMBERT

Jan Wauters: "Ook in Frankrijk en Zuid-Europa liggen de samenwerkingskansen voor het oprapen. De markt is daar de afgelopen jaren een pak ondernemingsvriendelijker geworden, waardoor technologische start- en scale-ups er momenteel als paddenstoelen uit de grond schieten. Voor gezondheidstechnologie ligt de klemtoon vooral op de ontwikkeling van nieuwe toepassingen, toestellen en diensten voor digitale gezondheidszorg. Maar ook patiëntmonitoring op afstand is een belangrijk focuspunt om een optimale zorgkwaliteit te garanderen in de meer afgelegen gebieden van Frankrijk en Zuid-Europa."

AZIATISCHE MARKT OP VOLLE TOEREN

De demografische situatie in Azië maakt dat de medische wereld er ook sterk inzet op digitalisering. Vooral om uitdagingen op het vlak van vergrijzing en gezondheidsinfrastructuur aan te pakken. Welke innovatiedomeinen staan bovenaan de prioriteitenlijst?

Els Verhulst: "Landen als Japan, China en Zuid-Korea zetten sterk in op **artificiële intelligentie** voor onder meer **datamining, diagnostiek** en de **ontwikkeling van geneesmiddelen**. Al focust de digitaliseringsgolf er ook op het gebruik van

'wearables', patiëntmonitoring op afstand en online diensten om het tekort aan eerstelijnszorg en huisartsen in bepaalde gebieden op te vangen. Verder stijgt het belang van toepassingen voor 'companion diagnostics', waarbij labo-onderzoeken voorspellen of een bepaalde patiënt therapeutisch voordeel haalt uit de behandeling met gepersonaliseerde geneesmiddelen."

"LANDEN ALS JAPAN, CHINA EN ZUID-KOREA ZETTEN STERK IN OP ARTIFICIËLE INTELLIGENTIE IN DE GEZONDHEIDSZORG."

ELS VERHULST

Welke opportuniteiten liggen er voor Vlaamse gezondheidstechnologie in Azië?

Peter Tanghe: "Het oostelijk halfrond – met name China – blijft een enorme markt voor Vlaamse bedrijven en kennispelers die focussen op **regeneratieve geneeskunde**. Denk aan gen- en celtherapieën voor de behandeling van kanker of chronische ziektes. Omgekeerd staat ook een nieuwe generatie Chinese biotechbedrijven klaar om te internationaliseren. Zij kijken daarbij naar Europese biotech- en farmaspelers voor **samenwerkingen rond licenties**.

AI staat de Aziatische markt ook open voor buitenlandse technologie die kan helpen om het niveau van de algemene gezondheidszorg tot op dezelfde hoogte van het westerse systeem te tillen. Verder zijn er heel wat samenwerkingskansen rond beeldvorming- en in-vitrotechnologie, maar ook biotech en biofarma."

Is een verre markt als Azië betreden alleen een optie voor grote spelers?

Els Verhulst: "Dat hoeft zeker niet zo te zijn. Veel Vlaamse start-ups vonden al hun weg naar Azië. In Japan boekte het Mechelse Biocartis – via een lokale distributeur – heel wat succes met Idylla, een geautomatiseerd systeem dat moleculaire testen eenvoudig en betaalbaar maakt. En in China heeft eTheRNA Immunotherapies een strategische samenwerkingsdeal gesloten met China Grand Pharma. Bedoeling is om de mRNA-technologie van het bedrijf uit Niel in en rond China in te zetten voor farma-onderzoek, -ontwikkeling en -productie. Het Leuvense Relu heeft dan weer een partnership opgezet met een Zuid-Koreaanse partner voor de lokale commercialisering van zijn AI-gedreven segmentatie. De rode draad door deze succesverhalen is wel helder: een **nauwe samenwerking met lokale partners** is een essentieel ingrediënt om het in de Aziatische healthtech-markt te maken."

NICHE-OFFENSIEF OP DE AMERIKAANSE MARKT

De Amerikaanse sector voor gezondheidstechnologie is een van de meest innovatieve en commercieel succesvolste ter wereld. Is er wel plaats voor technologie uit Vlaanderen?

John Baekelmans: "Absoluut! Vlaamse bedrijven zijn van nature nichespelers en net op die manier kunnen ze in de Amerikaanse markt hun relevantie en expertise bewijzen. Zo is er in de VS een grote vraag naar 3D-printingexpertise – iets waar Vlaanderen bijzonder sterk in staat – voor bijvoorbeeld het printen van organisch materiaal, geavanceerde medische tools of protheses op maat.

Maar de Amerikaanse markt biedt ook veel potentieel voor baanbrekende technologieën voor DNA-sequencing en mRNA-vaccins. Idem dito voor immunotherapieën en sneltesten aan het bed van de patiënt – de zogeheten 'point-of-care diagnostics'."

Zijn er nog marktspecifieke tendensen om op in te spelen?

John Baekelmans: "Zeker het vermelden waard is het toenemende gebruik van biosensoren in de VS. Die staan toe om ziektes tijdig op te sporen, nauwkeurige diagnoses te stellen, gerichte behandelingen uit te voeren en de gezondheid van patiënten nauwgezet te monitoren. Ook op dat gebied staan tal van Vlaamse onderzoeks- en technologiespelers stevig in de schoenen. En naar die expertise hebben Amerikaanse spelers wel oren!

Verder rolt uiteraard ook de digitalisering van de medische wereld zich steeds sneller uit in de VS. Datawetenschap raakt er almaar meer in de gezondheidszorg geïntegreerd. Ook in de komende jaren blijft dit expertisedomein een groeimarkt van jewelste voor Vlaamse technologiespelers die zich erin verdiepen."

"DE INTEGRATIE VAN DATAWETENSCHAP IN DE GEZONDHEIDSZORG BLIJFT IN DE VS EEN GROEIOMARKT VAN JEWELSTE."

JOHN BAEKELMANS

Met welke marktomstandigheden dienen Vlaamse bedrijven in de VS rekening te houden?

John Baekelmans: "Dat de Amerikaanse markt voor gezondheidstechnologie zo groot is, doet veel Vlaamse spelers luidop dromen van de oversteek van de Atlantische Oceaan. Maar om je marktintrede behapbaar te houden, is het nuttig om je aandacht op specifieke clusters te richten. Vooral in en rond

Boston, Silicon Valley, Los Angeles, Research Triangle Park in North Carolina en Madison in Wisconsin scheert gezondheidstechnologie hoge toppen.

Daarnaast is de Food & Drug Administration of FDA een cruciale factor om in acht te nemen. Het overheidsdepartement waakt over de veiligheid en werkzaamheid van geneesmiddelen voor menselijk en diergeneeskundig gebruik, maar ook van biologische producten, medische toestellen, producten die stralingen uitzenden enzovoort. Zonder FDA-goedkeuring raak je de Amerikaanse markt niet binnen. Raadzaam is om je door een consultant te laten bijstaan om het goedkeuringsproces mee op te volgen.

Al is de procedure sinds de coronacrisis wel een pak versneld, iets wat Vlaamse spelers zeker ten goede komt. Recent bewees argenx dat nog. Eind vorig jaar haalde het Gentse biotech-bedrijf zijn eerste FDA-goedkeuring binnen voor Vyvgart, een therapie voor de behandeling van de zeldzame spierziekte myasthenia gravis."

VLAAMSE TROEVEN VOOR HET VOETLICHT

Welke troeven kan de Vlaamse healthtech uitspelen in het buitenland?

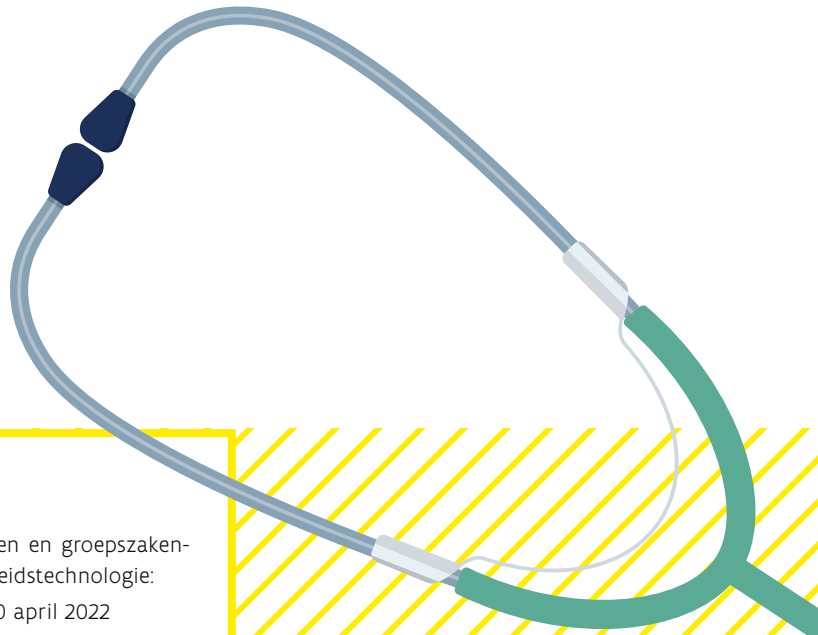
Maarten Lambert: "Vooral de stevige reputatie van Vlaanderen op het vlak van biotech speelt in het voordeel van Vlaamse bedrijven die voet aan de grond proberen te krijgen in buitenlandse markten. Succesverhalen zoals de beursgangen van argenx, Ablynx, Galapagos en Biocartis spreken wereldwijd tot de verbeelding. Maar ook tal van jongere bedrijven – zoals het Gentse Confo Therapeutics – halen regelmatig de voorpagina."

Jan Wauters: "Op het vlak van gezondheidstechnologie geniet onze regio misschien wat minder internationale faam, maar daar komt stilaan verandering in. Vooral het fundamentele onderzoek en de succesvolle spin-offs van topinstellingen als imec en VIB vormen een sterk handelsmerk om mee uit te pakken in gesprekken met potentiële zakenpartners."

Els Verhulst: "Daarenboven vormt Vlaanderen een compact en uiterst geconnecteerd kennisnetwerk. Een ecosysteem waarin start- en scale-ups de handen in elkaar slaan met gevestigde bedrijven, onderzoekscentra, universiteiten én de overheid om baanbrekende innovaties te ontwikkelen. Van zo'n synergetische aanpak zien buitenlandse markten zeker het voordeel in voor de ontwikkeling van kwaliteitsvolle gezondheidstechnologie."

John Baekelmans: "Vlaanderen heeft daarenboven een van de snelste procedures voor klinische testen. Ook staan we bekend als een topregio voor de productie en distributie van farmaceutische en medische producten. Het feit dat miljarden coronavaccins vanuit Vlaanderen de wereld rondgaan, zette dit onlangs extra in de verf."

Pieter De Maeght: "Dergelijke troeven doen de balans alleen maar in het voordeel van ons healthtech-ecosysteem hellen. Zo staan Vlaamse kennis en kunde internationaal garant voor een betrouwbare en efficiënte partner om mee in zee te gaan."



HEALTH TECH OP DE AGENDA

De komende maanden neemt FIT deel aan een aantal beurzen en groepszakenreizen die inzoomen op zakenkansen op het vlak van gezondheidstechnologie:

- beursdeelname 'China Medical Equipment Fair' – van 7 tot 10 april 2022
- groepszakenreis 'Start2Export2 Korea' – van 8 tot 13 mei 2022
- deelname "ChinaBio Partnering Forum" – van 10 tot 13 mei 2022
- beursdeelname 'BIO Asia – Taiwan' van 27 tot 31 juli 2022 (onder voorbehoud)
- beursdeelname 'BioJapan' – van 12 tot 14 oktober 2022
- beursdeelname 'MEDICA – Düsseldorf' van 14 tot 17 november 2022
- deelname 'China Healthcare Summit' – van 15 tot 18 november 2022

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

TIPS VOOR ZAKENDOEN: DE WERELD ROND MET HEALTH TECH

Gezondheidstechnologie staat voor wereldwijde uitdagingen, maar vindt niet overal op dezelfde manier de weg naar de markt. Vanuit onze Science & Technology Offices volgen de technologieattachés van FIT de marktspecifieke vereisten, events en vakbeurzen op de voet. John Baekelmans, Pieter De Maeght, Maarten Lambert, Peter Tanghe, Els Verhulst en Jan Wauters verzamelen hun tips voor de Aziatische, Europese en Amerikaanse markt.

AZIË: STAP VOOR STAP MET (LOKALE) PARTNERS IN DE ARM

Els Verhulst: "In Azië heeft elk land zijn **eigen registratieprocedure en distributiestructuur** voor medische technologie. Een lokale partner in de arm nemen, is dan ook een must. Voor de certificatie van medische toestellen zijn er ook heel wat ervaren consultants en Contract Research Organizations die zich specialiseren in ondersteuning van Europese bedrijven."

Lokale zakenpartners vind je niet van vandaag op morgen, maar een beursdeelname is een goede eerste stap. Mik daarbij vooral op **grootschalige matchmakingevents voor bio- en healthtech**. Denk aan BIO Asia-Taiwan, BioJapan, Bio Korea en de Korea International Medical & Hospital Equipment Show. Maar ook farmabeurzen als CPhI Japan bieden kansen."

Peter Tanghe: "Ook in China zijn er heel wat relevante beurzen. Daarbij neemt FIT deel aan ChinaBio, de China

Healthcare Summit en de China International Medical Equipment Fair. Stuk voor stuk unieke kansen om ter plaatse te netwerken en kansen te spotten. Wie aan snelheid wil winnen, kan verkennende gesprekken – na een eerste marktstudie – wel deels virtueel organiseren. Je markttoegang verder versnellen is voor een deel van China mogelijk via de **Boao Medical Tourist Pilot Zone** in Hainan. In die pilootzone volstaat Europese of Amerikaanse certificatie voor therapieën en medische toestellen. Zo kan je al wat ervaring opdoen in de Chinese markt en gaandeweg het nationale certificatieproces verkennen."

EUROPA: VAN TO-THE-POINT TOT NETWERKGEDREVEN

Maarten Lambert: "Binnen de EU is gezondheidstechnologie een strategische pijler om u tegen te zeggen. Al wil dat niet zeggen dat er geen interculturele verschillen, nuances en gevoeligheden zijn om in het achterhoofd te houden. Vooral in **Noord-Europese markten** betekent dit dat je het best voor een **no-nonsenseaanpak** opteert. Kom in zakelijke gesprekken en je commercieel verhaal dus zo snel mogelijk tot de essentie, bereid je interacties tot in het kleinste detail voor en staaf alles met feiten en cijfers."

Voor events rond gezondheidstechnologie is er een groot aanbod. Op de **HIMSS European Health Conference & Exhibition** in Helsinki, bijvoorbeeld, kunnen healthtech-



ONZE TA'S STAAN PARAAT

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 onderzoeksinstituten? Onze technologieattachés (TAs) helpen u graag op weg.

Voor meer info over het wat, hoe en waarom van onze TAs, kan u terecht bij onze Science & Technology Coordinator Filip De Weerd: filip.deweerd@fitagency.be.

spelers hun aanbod etaleren aan een internationaal publiek. Wie eerder naar partners in lifesciences en biotech zoekt, kan terecht op de **Nordic Life Science Days**, een matchmakingevent in het Zweedse Malmö.”

Jan Wauters: “In **Frankrijk** en **Zuid-Europa** is meer ruimte voor **emotiegedreven communicatie** in je bedrijfsverhaal en zakelijke interacties. Al valt een no-nonsenseaanpak ook almaar meer in de smaak. Veelvuldig en persoonlijk netwerken blijft wel een must om de potentiële zakenpartners optimaal te overtuigen. Daarvoor zijn er onder meer **BioFIT** en **medFIT**, twee Franse initiatieven om innovatieve bedrijven te linken aan potentiële investeerders.”

Pieter De Maeght: “Ook in de DACH-regio staan er niet te missen events op het programma die samen de belangrijkste facetten van gezondheidstechnologie coveren. Zo is Berlijn de place to be voor **DMEA**, het grootste event voor ‘digital health’ in Europa. In Düsseldorf kan je dan weer terecht op **MEDICA**, een grootschalige vakbeurs voor medische technologie. Verder focust **MedTechLive**, in Stuttgart, op de hele waarde- en toeleveringsketen die bij gezondheidstechnologie komt kijken. Ook een deelname meer dan waard: **MedTech Expo**, in het Zwitserse Luzern, en **BIO-Europe**, een congres rond gezondheidszorg en technologie dat elk jaar naar een andere Europese stad trekt. In 2022 is Leipzig aan de beurt.”

AMERIKA: GERICHT CLUSTERS BENADEREN EN DE FDA OVERTUIGEN

John Baekelmans: “De Amerikaanse markt voor gezondheidstechnologie is enorm, maar er zijn wel **specifieke clusters** waar je als Vlaamse speler eerst je pijlen op kan richten. **Boston** staat bijvoorbeeld met stip op één als healthtech-regio van wereldformaat, al verdiepen ook andere delen van Amerika zich almaar meer in het domein. Denk aan **Silicon Valley** en **Los Angeles** in California, het **Research Triangle Park** in North Carolina en Madison in Wisconsin.

Om er met medische producten en diensten voet aan de grond te krijgen, is goedkeuring door de **Food & Drug Administration** wel een ‘conditio sine qua non’. Vroeger kon daar nogal wat tijd over gaan, maar sinds de coronacrisis is de goedkeuringsprocedure een pak sneller geworden. Al blijft het interessant om nauw samen te werken met een deskundige – een ‘regulatory advisor’ – die je van a tot z door het FDA-proces kan loodsen.

Verder is zakelijk succes in de Amerikaanse markt vaak een kwestie van netwerken. Daarvoor is er een brede variatie aan grote en kleine events, matchmakinginitiatieven en beurzen. Bij uitstek de grootste voor bio- en gezondheidstechnologie is zonder twijfel de **BIO International Convention**. Die vindt jaarlijks plaats, afwisselend aan de west- en oostkust van de VS.”

MEER VAN DAT!

John Baekelmans, Pieter De Maeght, Maarten Lambert, Peter Tanghe, Els Verhulst en Jan Wauters spitsen zich als technologieattaché toe op Health Tech. Maar ons TA-team is ook gespecialiseerd in twee andere kennisdomeinen. Zo zoomden we in de vorige editie van Wereldwijs in op Climate Tech. In Wereldwijs mei gaan we in gesprek met de TA's die zich in Digital Tech verdiepen.

NU AL MEER ONTDEKKEN?

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



FIT

EUROPEES PROJECT GOOSE UIT DE STARTBLOKKEN

CONSORTIUM WIL OPENBARE- AANBESTEDINGSMARKT OPENBREKEN IN 6 NIET-EU-LANDEN

DEELNEMEN AAN EEN OPENBARE AANBESTEDING IN EEN VERRE MARKT: VEEL KMO'S ERVAREN TE VEEL KOUDWATERVREES OM DE STAP TE ZETTEN. MET HET PROJECT GOOSE WIL EUROPA HIER VERANDERING IN BRENGEN. FIT STAPT SAMEN MET DRIE ANDERE EXPORTAGENTSCHAPPEN MEE IN HET CONSORTIUM ACHTER HET PROJECT.



Co-funded by
the European Union's
COSME Programme



Met het project GOOSE – Generating international public procurement opportunities for European SMEs – wil de Europese Commissie kmo's beter informeren en ondersteunen bij hun deelname aan openbare aanbestedingen in zes niet-EU-markten. Concreet gaat het om Japan, Vietnam, Noorwegen, Servië, Chili en Colombia, landen waar de EU een partnerschapsakkoord mee heeft. Het project is opgestart in juni 2021 en loopt drie jaar.

AANGENAME EN LOYALE KLANTEN

Johan Malin, Project Manager International Financial Institutions bij FIT: "Zeker in niet-EU-markten merken we dat bedrijven openbare aanbestedingen links laten liggen. Door de complexe procedures en administratieve formaliteiten blijkt de drempel te hoog."

"Nochtans vallen er mooie opportuniteiten te rapen om dieper binnen te dringen in een doelmarkt", vervolgt hij. "En eenmaal de deur openstaat, zijn overheden aangename en loyale klanten. Dat is dan ook de ambitie van GOOSE: openbare aanbestedingen toegankelijker maken voor Europese kmo's."





VIER COMPLEMENTAIRE PARTNERS

FIT zit in het GOOSE-consortium, samen met het Catalaanse Accío, ECCI uit Estland en het Kroatische HUP. De leden werken nauw samen en leggen elk hun eigen specialismes en expertise in de schaal. Johan Malin: "Elke consortiumpartner focust op enkele doelmarkten waarbinnen ze de openbare aanbestedingen screent, om vervolgens de interessante opties te publiceren op het GOOSE-platform. Daarnaast krijgen de kmo's begeleiding van experts ter plaatse."

VIER EXPERTISEDOMEINEN

Qua sectoren focust GOOSE op Smart Cities, ICT, digitale gezondheid en groene economie. Johan Malin: "Dat zijn stuk voor stuk domeinen die overal ter wereld hoog op de agenda staan. Maar vooral: waarbinnen veel Europese kmo's een stevig trackrecord hebben. Denk maar aan de vele Vlaamse nichespelers in energie-efficiëntie, artificiële intelligentie en machinelearning, satellietnavigatie ..."

FIT: FOCUS OP VIETNAM EN JAPAN

FIT begeleidt Europese kmo's in Vietnam en Japan. Johan Malin: "In de Vietnamese aanbestedingsmarkt beweegt er heel wat op het vlak van groene economie. Ecologie is voortaan de toetssteen voor elk lastenboek dat er samengesteld wordt."

"Maar vooral Japan is een tendermarkt van formaat", benadrukt Johan Malin. "In 2017 ging er 700 miljard euro in om, zo becijferde Spend Network. Dat is ongeveer evenveel als het bnp van Nederland voor dat jaar. Daarmee is Japan na China en de VS de grootste aanbestedingsmarkt ter wereld."

COMMUNITY VAN EUROPESE KMO'S

Zoals FIT focust op Vietnam en Japan, spitst het Catalaanse Accío zich toe op de Colombiaanse en Chileense markt. De Esten nemen Noorwegen voor hun rekening en HUP uit Kroatië spot kansen in Servië.

Naast een krachtenbundeling op expertisevlak is er volgens senior consultant **Oriol Martínez** van Accío nog een belangrijke rol weggelegd voor het consortium: "Binnenkort komen er netwerkevents en missies op het programma waarin we ook actief gaan bouwen aan een community van Europese kmo's. Zij kunnen enorm veel leren van elkaars ervaringen, of een samenwerkingsverband opzetten om aan een openbare aanbesteding deel te nemen. Samen kom je altijd sterker voor de dag dan op je eentje."

"JAPANESE TENDERMARKT VANDAAG NOG GROTENDEELS OP SLOT"

Dirk De Ruyver, FIT-expert in Tokyo: "De centrale overheid en lokale overheden schrijven publieke tenders uit, maar ook een groot aantal overheidsinstellingen en -instituten, waaronder ziekenhuizen en universiteiten. Naar aanleiding van het vrijhandelsakkoord met de EU beloofde Japan enkele jaren geleden om de markttoegang te vergemakkelijken voor Europese bedrijven. Zo worden openbare aanbestedingen al op één platform gebundeld.

Toch blijven nog veel barrières overeind, zo bewijzen de cijfers: Europese bedrijven halen slechts een op de tien aanbestedingen binnen. Eerst en vooral is een lokale partner of een Japanse juridische entiteit een must om deel te nemen. Bijkomend zorgen de taal en zakelijke cultuurverschillen ervoor dat de Japanse tendermarkt grotendeels op slot blijft voor buitenlandse kmo's.

Ook het feit dat overheden hun lastenboek uitschrijven op basis van het vorige, aangevuld met de knowhow waarover zij op dat moment beschikken, speelt niet in het voordeel van onze kmo's. Die kennis kan binnen sommige domeinen serieus achterlopen op de snelle technologische evoluties in het Westen. Specifiek binnen offshorewindtechnologie speelt dat issue. Met de relevante aanbestedende overheden rond de tafel zitten staat dus bovenaan onze prioriteitenlijst.

Daarnaast halen we alles uit de kast om het pad te effenen voor geïnteresseerde kmo's. We werken aan een database van Japanse bedrijven die vandaag al met buitenlandse technologieën of producten werken, of er interesse voor tonen. Verschijnt er een relevante tender, dan kunnen we sneller schakelen om een Europese kmo met zo'n Japanse speler te koppelen."

MEER WETEN OVER GOOSE OF INTERESSANTE AANBESTEDINGEN SPOTTEN?

Surf naar www.projectgoose.eu.

Illustrator Kristof Devos sleepte in Los Angeles een internationale prijs in de wacht, voor zijn cover van het prijswinnende prentenboek 'De Wind en Wij'. Een boek over opgroeien en opvoeden. Het is meteen de vijfde award voor het boek van uitgeverij **DE EENHOORN**. Niets staat een internationale release nu nog in de weg.

////STOP////

Met de '**CHIPS ACT**' positioneert Europa zich verder in de wereldwijde subsidierace voor halfgeleiders. Die wetgeving verplicht chipproducenten om eerst Europa te bevoorraden met chips. De Europese Commissie stelt hier een investeringsbudget van 45 tot 50 miljard euro tegenover. Een belangrijke wet op economisch vlak, gezien het huidige belang van de chiptechnologie in allerlei toepassingen: van wasmachines en auto's over computers tot tal van andere apparaten.

////STOP////

Op een veilingronde voor offshore windparken in Schotland kaapte **DEME** enkele mooie projecten weg. De internationale baggergroep mag twee windparken bouwen, samen met het gemeentelijke groene stroombedrijf Aspiravi en het Franse Qair. Een met klassieke windturbines op funderingen, en een die gebruikmaakt van drijvende technologie. Drijvende windmolenparken kunnen op veel meer locaties worden geplaatst, en zijn dus een belangrijke groeiemarkt. Ook de Oostendse energieproducent Elicio kwam als winnaar uit de bus.

////STOP////

Het meest duurzame bedrijf van de wereld staat in Vlaanderen, meer bepaald in Genk. Met zijn duurzaamheidsinspanningen laat **NITTO BELGIUM** elk ander productiebedrijf achter zich. Dat blijkt uit een internationale audit door Evadis, uitgevoerd in 110 landen. Het levert de producent van industriële kleefbanden het Ecovadis Platinum label op. Daarmee scoren ze nog beter dan hun gouden plak in 2020. Een snelle sprong voorwaarts voor het Limburgse bedrijf dat tegen 2045 – vijf jaar eerder dan de Europese ambitie – volledig klimaatneutraal wil zijn.

////STOP////

Felicities aan **FIBRICHECK**! De Vlaamse app die hartritmeoornissen van op afstand kan opsporen, won een World Summit Award. Voor deze editie waren er nominaties uit liefst 100 landen, ruim 800 projecten werden ingediend. De World Summit Awards zijn een initiatief van de Verenigde Naties om de beste slimme technologie met maatschappelijke impact wereldwijd te promoten.

////STOP////

Eind 2022 organiseert Qatar het WK Voetbal. Dat kleurt dit jaar ook een beetje Vlaams, dankzij de Oost-Vlaamse software van **REFASSIST**. Het snelgroeiende bedrijf van Dieter De Naeyer ontwikkelde een all-in-one-technologie voor het programmeren en plannen van scheidsrechters. Naast de Wereldvoetbalbond FIFA behoren ook de Nederlandse hockeybond, Belgische Voetbalbond en Australische voetballiga tot het lijstje gerenommeerde klanten van het Zottegems softwarebedrijf.

////STOP////

Ginproducent Ben Van Looy van **PUFFIN GIN** viel drie keer in de prijzen op de European Wine & Spirits Trophy. Zijn fruitige gins Puffin Oranje en Puffin Gold waren beide goed voor goud. Ook de alcoholvrije gin van de Kampenhoutse brouwer viel in de smaak, en kaapte zilver weg. De trofeeën zijn een mooie erkenning voor de microbrouwerij die pas drie jaar geleden startte met het brouwen van smaakvolle gin van de beste kwaliteit.

////STOP////

Binnenkort beschikbaar in de Zweedse biershops: **SLAAPMUTSKE BLOND**, van de gelijknamige brouwerij uit Melle. Die doorbraak op de Zweedse markt komt er na winst in de internationale bierwedstrijd Systembolaget. Slaapmutske Blond won in de categorie 'Belgian style blond ale'. De verkoop van alcohol is sterk gereguleerd in het Scandinavische land en zit helemaal in handen van de overheid. Jaarlijks bepalen ze via een proeverij welke bieren de selectie halen. Een opsteker voor brouwer Dany De Smet die zijn export de voorbije jaren zag kelderen door Brexit en corona. De eerste 25.000 flesjes staan vertrekkensklaar.

////STOP////

Het Genkse groeibedrijf **ARKITE** heeft een veelbelovende samenwerking beet met het Franse Bosch Rexroth. Die laatste ondersteunt ondernemingen uit de maakindustrie bij hun technologische uitdagingen. Als onderdeel van hun productportfolio zal Bosch Rexroth voortaan de Human Interface Mate van Arkite integreren. Voor de Genkse AR-innovatie creëert dit een opening naar Frankrijk, en zelfs naar de wereldmarkt.

////STOP////

De elektrische EQS van Mercedes-Benz rolt binnenkort van de band met aluminium walsproducten van **ALVANCE ALUMINIUM DUFFEL**. Het ultralichte metaal is uitermate geschikt voor de spatborden, deuren, dak- en zijpanelen van de nieuwste luxesedan van de Duitse autobouwer. Ook mooi meegenomen: aluminium is uiterst duurzaam en kan eendeloos worden gerecycleerd. Zo ondersteunt het Duffelse bedrijf Mercedes-Benz AG bij de realisatie van zijn klimaatambities: CO₂-neutrale wagens maken tegen 2039.

////STOP////

SUBSIDIES – NIEUWE BREXITOPROEP

Heel wat Vlaamse kmo's ondervinden negatieve impact door de Brexit. Om hun inspanningen op de VK-markt te kunnen voortzetten of om er verder te diversifiëren, lanceert FIT tussen 19 april en 13 mei een nieuwe oproep voor 'Bijzondere Exportsteun Brexit'. Bedrijven die aan de voorwaarden voldoen, komen in aanmerking voor een forfaitaire subsidie van 10.000 euro.

Alle voorwaarden en procedure kan u nalezen op de subsidierubriek van onze website. U kan uw dossier indienen vanaf 19 april.

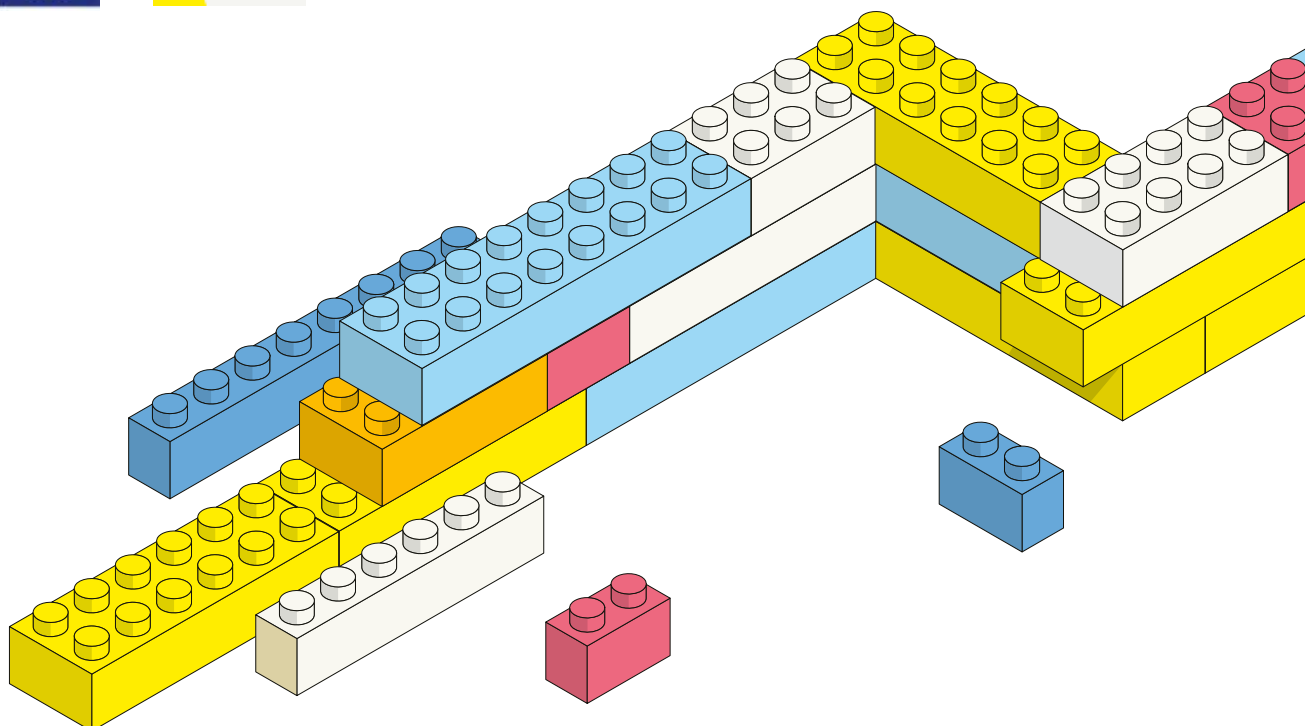
Ondernemingen die al Bijzondere Exportsteun Brexit ontvingen van FIT kunnen echter niet meer intekenen.



ENTERPRISE EUROPE NETWORK

NIEUWE NORMALISATIE- STRATEGIE VOOR EEN STERKERE EN VEERKRACHTIGERE EU-MARKT

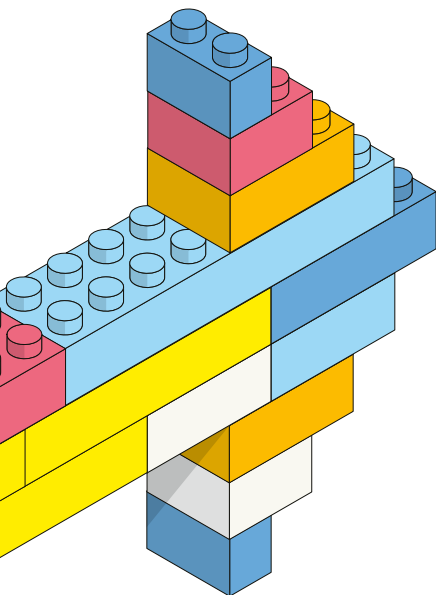
SPEELGOED, HUISHOUDAPPARATEN, WIFI-FREQUENTIES ... ZE MAKEN ALLEMAAL DEEL UIT VAN ONS DAGELIJKS LEVEN. MINDER OPVALLEND ZIJN DE ESSENTIËLE NORMEN WAAR ZE MOETEN AAN VOLDOEN. DIE GARANDEREN DAT DE PRODUCTEN VEILIG ZIJN EN GEEN SCHADE TOEBRENGEN AAN MENS EN MILIEU. IN TIJDEN VAN INNOVATIE, DUURZAAMHEID EN DIGITALISERING DRONGEN STRATEGISCHERE EUROPESE NORMEN ZICH OP. DAAROM KONDIGDE DE EU IN FEBRUARI HAAR NIEUWE MONDIALE NORMALISATIESTRATEGIE AAN.



Als fabrikant die de EU-wetgeving respecteert, houdt u rekening met de Europese, geharmoniseerde standaarden. Om het succes van EU-bedrijven te verzekeren in lijn met de democratische waarden en oog voor veiligheid op het vlak van mens, milieu en data, waren de standaarden aan een update toe.

NIEUWE EVOLUTIES, NIEUWE STANDAARDEN

Verschillende evoluties hebben deze nood in een stroomversnelling gebracht. Zo is een minimale CO₂-uitstoot een van dé uitdagingen voor de industrie. Waterstoftechnologie toont enorm potentieel als alternatieve energiebron en kent daarom een snelle ontwikkeling. Daarnaast zijn de grondstoffen van batterijen – gebruikt in elektrische wagens en andere elektronische apparaten – erg in trek. Het is cruciaal dat de ontginning ervan voldoet aan strenge voorwaarden om zowel het milieu als de arbeidsnormen te respecteren. Ook kreeg de markt van technologische chips een enorm boost om 'connected devices' te produceren, waardoor cybersecurity een belangrijk aandachtspunt vormt.



5 ACTIES VAN EEN NIEUWE NORMALISATIESTRATEGIE

Om het concurrentievermogen van de EU te versterken en een veerkrachtige, groene en digitale economie uit te bouwen lanceert de Europese Commissie een vijfdelig pakket van maatregelen. Het doel? Een modern normalisatiesysteem dat snel normen oplevert volgens de markt- en beleidsprioriteiten.

DIT ZIJN DE 5 ACTIES:

- 1. Anticipatie en snellere aanpak van normalisatieprioriteiten**, zoals bij het coronavaccin, maar ook voor de certificatie van chips, propere waterstofwaardeteken, koolstofarm beton ...
- 2. Verbetering van de governance en integriteit van het EU-normalisatiesysteem**, waaronder het toezicht op de rol van kmo's en de oproep naar kmo-vriendelijke voorwaarden voor normalisatie.
- 3. Versterking van het Europese leiderschap op het gebied van mondiale normen** via een nieuw mechanisme voor de uitwisseling van informatie en tegelijk zo ook de Europese benadering van internationale normalisatie versterken.
- 4. Ondersteuning van innovatie bij onderzoekers**, door de relevantie van hun onderzoeksresultaten onder de loep te nemen voor normalisatie in het kader van Horizon 2020 en Horizon Europa. Daarnaast wordt ook tegen midden 2022 een gedragscode voor onderzoekers rond normalisatie opgesteld.
- 5. Voorbereiding van een nieuwe generatie normalisatiedeskundigen** door het belang van normen meer in de spotlights te zetten in de academische wereld. Dit kan door onder meer toekomstige EU-universiteitsdagen en opleidingsactiviteiten voor onderzoekers te organiseren.

HEEFT U VRAGEN BIJ DE NORMEN EN CE-MARKERING?

Vaak merken we dat kmo's moeilijk de weg vinden naar de standaarden die in hun sector gelden. Voor vragen of info over de CE-markering of de nieuwe normalisatiestrategie kan u via enterprise.europe@vlaanderen.be terecht bij de experts van Enterprise Europe Network Vlaanderen.



BEURS

1 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

2 MEDICA - DÜSSELDORF

14 tot en met 17 november 2022

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

3 SIAVS - SAO PAULO

9 tot en met 11 augustus 2022

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

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

SEMINARIES

4 BEREID JE VOOR OP DE VOEDSELVEILIGHEIDSCONTROLES BIJ UITVOER NAAR HET VK VANAF 1 JULI, 1 SEPTEMBER EN 1 NOVEMBER

19 mei 2022

INSCHRIJVEN? Tot en met 17 mei 2022 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Jef Daeninck +32 2 504 87 78 of jef.daeninck@fitagency.be

5 GOOSE - NORWAY PUBLIC PROCUREMENT

20 april 2022

INSCHRIJVEN? Tot en met 18 april 2022 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Johan Malin +32 2 504 87 58 of johan.malin@fitagency.be

INSCHRIJVEN?

www.flanderstrade.be

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.



GROEPSZAKENREIS

6 SLOVENIË, KROATIË EN SERVIË

6 tot en met 10 juni 2022

INSCHRIJVEN? Tot en met 22 april 2022 op
www.flanderstrade.be

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

VRAGEN OVER INTERNATIONAAL ONDERNEMEN?

STEL ZE AAN ONZE PROVINCIALE KANTOREN!

Antwerpen > +32 3 203 55 70

antwerpen@fitagency.be

Limburg > +32 11 27 86 40

limburg@fitagency.be

Oost-Vlaanderen > +32 9 216 66 70

oostvlaanderen@fitagency.be

Vlaams-Brabant > +32 16 21 11 50

vlaamsbrabant@fitagency.be

West-Vlaanderen > +32 50 23 51 20

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