

WERELDWIJS

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

153

06\ 2022

**EXPORT
BEURS**

21, 22 EN 23
JUNI 2021

D-TEACH

PIONIER IN ONLINE
LEREN VEROVERT
DE WERELD

EGYPTE

BELOFTEVOLLE ECONOMIE
OP HET KRUISPUNT
VAN CONTINENTEN

EDITO

“BLIJF NIEUWSGIERIG”

Beste lezer,

‘Misschien was u een van de 500 aanwezigen op woensdag 8 september in de Skyhall in Zaventem? Internationaal ondernemend Vlaanderen beleefde er toen de uitreiking van de Leeuw van de Export 2010.’ Zo begon mijn allereerste edito voor Wereldwijs: de oktobereditie van 2010, nummer 24.

Maar liefst 129 nummers later maak ik deze maand voor de laatste keer mijn opwachting op deze vertrouwde pagina. Dat dit aanzet tot reflectie is een understatement. In deze lijvige editie van ons exportmagazine blik ik dan ook graag terug op mijn parcours bij FIT. Maar ook op dat van Vlaanderen en de talloze sterke exportbedrijven die onze regio rijk is.

Dat u al die jaren een trouwe lezer van Wereldwijs bent gebleven, is fantastisch. Idem als u dit nog maar recenter leest. Want wat is een magazine zonder zijn publiek? Maar ik ben ook bijzonder trots op het toegewijde team dat zich editie na editie blijft inzetten om fascinerende ondernemersverhalen, inzichtrijke landendossiers en tal van andere informatie te delen met exporterend Vlaanderen.

Zo zet Wereldwijs op papier waar FIT in de praktijk voor staat: bedrijven inspireren en ruggeleunen om internationale kansen te verzilveren. Dat is ook de drijfveer voor onze Exportbeurs, die van 21 tot 23 juni plaatsvindt in Brussels Expo. De laatste voorbereidingen zijn in volle gang en het belooft weer een hoogmis voor de Vlaamse export te worden. Verder in deze Wereldwijs krijgt u een uitgebreid voorsmaakje van wat u er mag verwachten.

Want ook in tijden van afscheid nemen blijft vooruitblikken een must. Niet in het minst als teken van vertrouwen en erkenning voor de talrijke mensen, bedrijven en organisaties die bij of samen met FIT elke dag het beste van zichzelf geven – en dat ook zullen blijven doen!

Mijn laatste oproep aan u als Wereldwijs-lezer blinkt dan ook uit in zijn eenvoud: blij nieuwsgierig. Blijf u tegoed doen aan de diverse veelheid aan inzichten, trends en getuigenissen die hier de revue passeren. ‘Curiosity killed the cat’, zeggen ze in het Engels. Maar niets is minder waar. Elk succesverhaal begint immers met een gezonde portie nieuwsgierigheid, ambitie en lef. Weliswaar geflankeerd door een doordachte aanpak.

Met Wereldwijs op zak en FIT aan uw zijde, heeft u alvast een krachtige troef in handen om goed geïnformeerd met uw ambities aan de slag te gaan. Daar blijf ik van overtuigd.

Veel succes nog!

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

06\2022 **153**

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

Bart Dewaele, Jonas Lampens, Lieven Van Assche,
Imagedesk.be, Getty Images en Shutterstock

LAY-OUT EN DRUK

Bredero Graphics

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

WERELDWIJS

wordt gratis verspreid onder bedrijven.

WENST U EEN EXEMPLAAR?

Stuur een mail naar wereldwijs@fitagency.be
met uw adresgegevens.



4

IN GESPREK MET D-TEACH

“HOE MENSEN LEREN, IS STERK CULTUUR- GEBONDEN. DAAR MOET JE BIJ HET ONTWIKKELEN EN GEVEN VAN EEN ONLINE TRAINING REKENING MEE HOUDEN.”

8 DOSSIER

EGYPTE

BELOFTEVOLLE ECONOMIE OP HET KRUISPUNT VAN CONTINENTEN

- 14 MARKTINFO
- 15 EXPORTBEURS
- 31 TELEX
- 32 INTERVIEW CLAIRE TILLEKAERTS
- 36 SCIENCE & TECHNOLOGY: DIGITAL TECH
- 44 ENTERPRISE EUROPE NETWORK
- 46 KALENDER





D-TEACH

PIONIER IN ONLINE LEREN VEROVERT DE WERELD

SINDE DE CORONAPANDEMIE KENT DIGITAAL LEREN EEN ENORME BOOM. MAAR LIESELOT DECLERCQ TIMMERT MET HAAR TEAM AL TIEN JAAR AAN DE WEG. D-TEACH – KORT VOOR ‘DISTANCE TEACHING’ – WAS ZELFS DE ALLEREERSTE ONLINE SCHOOL IN ONS LAND. VANDAAG IS DE NON-PROFITORGANISATIE ACTIEF IN MAAR LIEFST 52 LANDEN WERELDWIJD. **FOUNDER LIESELOT DECLERCQ:** “KWALITEITSVOL AFSTANDSLEREN BESTAAT ÉCHT”.

Wetenschappelijk onderbouwd en met programma's op maat van kinderen, jongeren en volwassenen mikt de online school op de uitgebreide expat- en impatcommunity. Het idee voor d-teach ontstond al in 2012, vanuit student-ondernemerschap pedagogische wetenschappen aan de UGent.

FOCUS OP EXPATCOMMUNITY

“Via de stichting Vlamingen in de Wereld of kortweg VIW kregen we te horen dat er geen afstandsonderwijs bestond voor expats en impats”, vertelt founder **Lieselot Declercq**. “Expats en hun kinderen waren dus vanaf het prille begin een belangrijke doelgroep van de online school. Via de virtuele lessen blijven ze contact houden met hun moedertaal en cultuur, waar ze ook zijn ter wereld.

Omgekeerd geven we kinderen van impats via online training de nodige voorbereiding om in te stappen in het reguliere Vlaamse onderwijs. Dat gaat van een basis Nederlands of wiskunde tot en met een leerachterstand wegwerken in specifieke vakken.”

WAAR EN WANNEER OOK

Waar is d-teach vandaag allemaal aanwezig?

Lieselot Declercq: "De teller staat op 52 landen. Alle uitgestrekte landen komen in aanmerking. Australië, Canada, Azië en de VS zijn dan de usual suspects. Maar ook veel dichterbij huis zijn er afgelegen gebieden van waaruit je uren moet rijden tot aan een school. Denk maar aan bepaalde delen van het VK of Scandinavië.

Natuurlijk valt de keuze niet alleen in afgelegen gebieden op afstandsonderwijs. De flexibiliteit van waar en wanneer ook les te kunnen volgen, is hoe dan ook een aantrekkelijke gedachte. Dus zijn we net zo goed in onze buurlanden actief. In eigen land werken we dan weer geregeld samen met traditionele scholen om lerarentekorten op te vangen."

OPEN LIJN MET TECHNOLOGIE-ATTACHÉS

Hoe gaan jullie te werk om nieuwe markten te betreden?

Lieselot Declercq: "Met de hulp van FIT bouwden we door de jaren heen ons internationale netwerk verder uit. Zo zijn de technologieattachés een belangrijk klankbord voor nieuwe interessante markten zoals in Azië. De technologieattaché in Singapore bracht ons bijvoorbeeld in contact met Engie, waarmee we nu opleidingen ontwikkelen in het kader van een ESF-project.

Waar onze opdrachtgevers hun mensen plaatsen, daar krijgen ook wij voet aan de grond. Dat kunnen privébedrijven zijn, ngo's of andere internationale organisaties. Tot nog toe is onze internationalisering dus vrij organisch verlopen. We antwoorden op een aanvraag die binnenloopt en daar vloeit dan meestal een project uit."

KENNISUITWISSELING IN EDTECH

Jullie namen recent deel aan de prinselijke missie naar het VK. Welke ambities koesteren jullie op de Britse markt?

Lieselot Declercq: "Het is een markt waar nog veel kansen liggen voor ons, al hebben we er al een aanzienlijke klantenportefeuille. Dat komt omdat de banden van d-teach met het VK teruggaan tot het prille begin. Van de UGent kregen we als student-ondernemers de kans om ons afstudeerproject te pitchen aan de London Business School en er ons businessmodel voor te stellen.

"EEN FYSIEKE OPLEIDING WORDT NOG ALTIJD ALS SERIEUZER BESCHOUWD."

"VEEL ORGANISATIES SCHAKELDEN UIT NOOD-ZAAK VEEL TE SNEL OM VAN OFFLINE NAAR ONLINE."

Vandaag werken we nog altijd samen met enkele internationale scholen in de Britse hoofdstad en we namen al enkele keren deel aan de gerenommeerde onderwijstechnologiebeurs Bett in Londen. Bovenop die zakelijke opportuniteiten hebben de Britten zelf ook veel knowhow in huis inzake onderwijs-technologie – 'edtech' in het vakjargon. Die kennisuitwisseling is voor ons cruciaal om bij te blijven met de allernieuwste technologieën en ons aanbod toekomstgericht verder uit te bouwen."

UNIEKE POSITIE DOOR DUBBELE FOCUS

De coronapandemie heeft online leren op de kaart gezet, maar anno 2012 leverde d-teach pionierswerk. Waar deden jullie nog inspiratie op?

Lieselot Declercq: "In eigen land was er weinig expertise. We richtten onze blik dus op een aantal mature markten in afstandsleren. Vooral van de Australiërs hebben we in die beginjaren veel opge-

stoken, qua digitale leercultuur in het algemeen en lesgeven vanaf afstand in het bijzonder. We onderhouden er nog steeds intense contacten, onder meer met Griffith University.

Daarnaast voeren we ook zelf wetenschappelijk onderzoek uit of we werken ervoor samen met academische instellingen in binnen- en buitenland. Met die inzichten en onze ervaring uit het veld lanceerden we een vijftal jaar geleden d-teach online training. Dat expertise- en opleidingscenter geeft organisaties deskundige begeleiding om de switch te maken van offline naar online leren met de klemtoon op digitale didactiek.

Net voor de start van de coronapandemie kreeg onze opleidingspoot trouwens nog een VLAIO-groei subsidie, een godsgeschenk! Die dubbele focus – school én opleidingspartner – maakt ons uniek in het opleidingslandschap."

ALTIJD MAATWERK VOOR DE KLANT

De omslag maken van offline naar online leren, hoe pakken jullie dat concreet aan?

Lieselot Declercq: "Help ons om een online leeraanbod op te zetten', krijgen we wel eens als vraag voorgeschoteld. Dan kaatsen wij de vraag terug: wat moeten je medewerkers leren? Want afhankelijk van de leerinhoud bepaal je de leerkanalen en -formats, niet omgekeerd. Op basis van de briefing van de klant werken we vervolgens een leertraject op maat uit.

Onze online opleidingstrajecten bevatten altijd livesessies met een lesgever.

omdat je het best leert vanuit een probleemstelling, concrete vragen en interactie. We werken daarvoor met een internationale ploeg van een 50-tal freelance docenten, trainers, pedagogen en logopedisten.”

REKENING HOUDEN MET CULTUURVERSCHILLEN

Julie knippen leertrajecten op maat van specifieke bedrijfsnoden. Maar moeten jullie ook rekening houden met culturele verschillen?

Lieselot Declercq: “Absoluut! Hoe mensen leren, is sterk cultuurgebonden. Daar moet je bij het ontwikkelen en geven van een online training rekening mee houden. Interactie stimuleren is bijvoorbeeld een uitdaging in Aziatische landen, waar deelnemers weinig vragen stellen uit respect voor de trainer en wachten op instructies. Maar ook de manier waarop je mensen in beeld brengt, de bronnen die je gebruikt of de visuele uitwerking van lesmateriaal verschillen sterk van cultuur tot cultuur.”

VAN VR TOT HOLOGRAMMEN

Sinds de coronacrisis zijn bijzonder veel opleidingsorganisaties op de digitale kar gesprongen. Zijn dat nu geduchte concurrenten?

Lieselot Declercq: “Wij hebben tien jaar ervaring in afstandsleren. Met onze wetenschappelijke benadering én de combi van online school en training hebben we bovendien een unieke troef in huis. En ook onze hands-onbenadering én internationalisering maken het verschil. Maar we zijn er ons van bewust dat we qua onderzoek en ontwikkeling de teugels nooit mogen vieren, anders haalt de concurrentie ons snel in. Ons telkens opnieuw verdiepen in de nieuwste technologieën is dus de boodschap, van virtual reality over gamification tot hologrammen.”

“HOE MENSEN LEREN, IS STERK CULTUUR- GEBONDEN. DAAR MOET JE BIJ HET ONTWIKKELEN EN GEVEN VAN EEN ONLINE TRAINING REKENING MEE HOUDEN.”

Al heeft het natuurlijk geen zin om op alles tegelijk te springen. Als onderzoekers willen we eerst en vooral inschatten wat de echte meerwaarde is van die technologieën op langere termijn. Ook daarvoor is ons internationale netwerk onontbeerlijk, want in sommige landen staan ze al veel verder dan wij met het gebruik van bepaalde toepassingen.”

MOEILIK REGELGEVEND KADER

Welke obstakels kwamen jullie al tegen op jullie internationale parcours?

Lieselot Declercq: “Dan denk ik meteen aan het regelgevende kader, want dat verschilt sterk van land tot land. In ons land heb je bijvoorbeeld de wettelijke verplichting voor bedrijven om opleiding te voorzien met het oog op levenslang leren. Ook de erkenning als online school is een issue, zelfs in eigen land. Wat mij meteen bij een tweede obstakel brengt: de algemene reputatie van online leren. Een fysieke opleiding wordt nog altijd als serieuzer beschouwd.”

EVENWAARDIG ALTERNATIEF VOOR DE KLAS

Op dat vlak was de coronacrisis toch een zegen voor jullie?

Lieselot Declercq: “Ja en neen. Heel wat mensen kwamen de voorbije jaren voor het eerst in contact met afstandsleren en hebben effectief de voordelen ervan ervaren. Maar veel organisaties schakelden uit noodzaak veel te snel om van offline naar online, met alle gevolgen van dien. Die negatieve online leerervaring moeten wij nu ombuigen. Wij willen bewijzen dat kwaliteitsvol afstandsleren écht bestaat. Niet als noodformule dus, maar als evenwaardig alternatief voor het klaslokaal.”

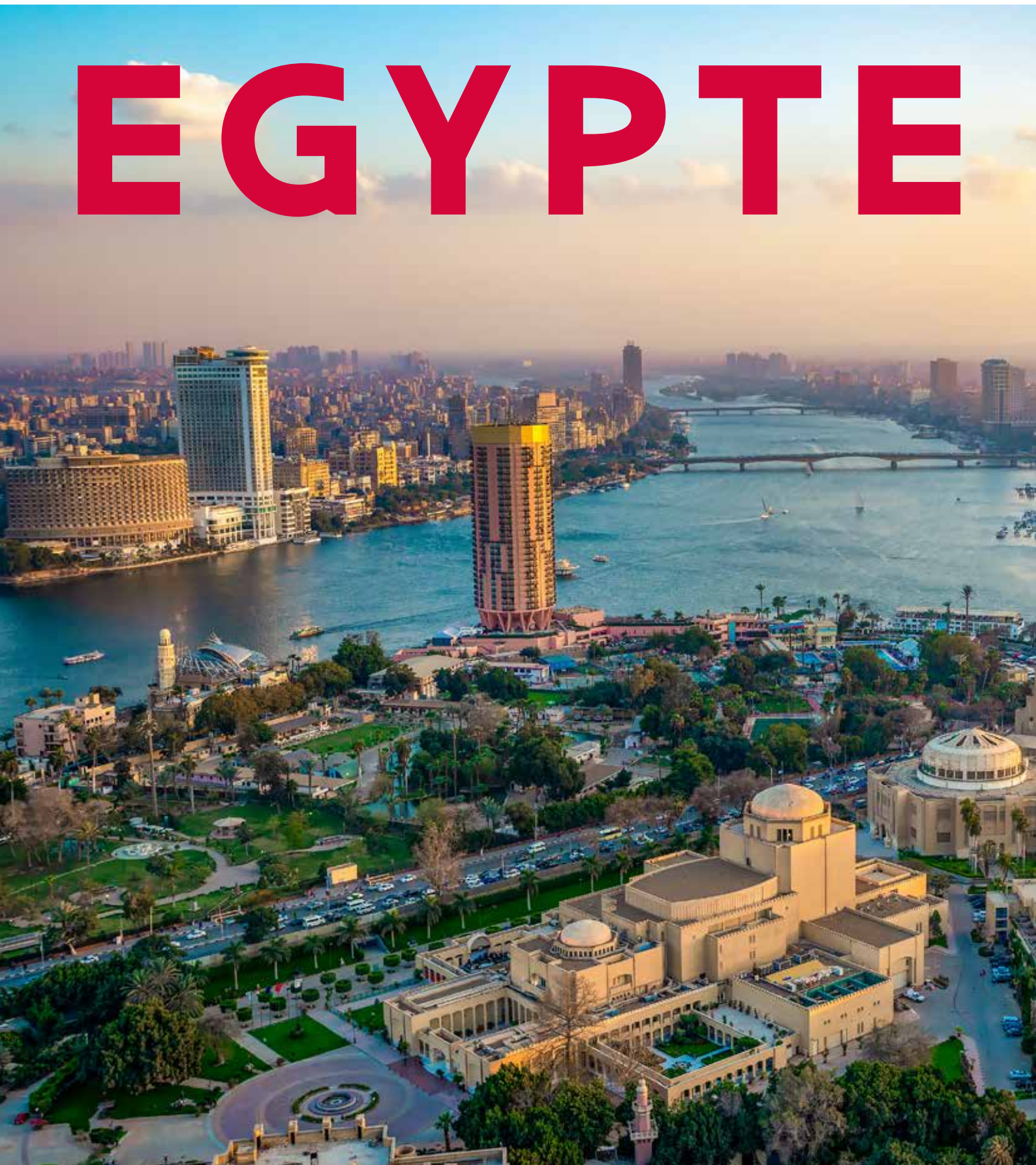
KLAAR VOOR DE VOLGENDE STAP IN UW INTERNATIONALISERINGS- PROCES?

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



DOSSIER

EGYPTE



An aerial photograph of a city, likely Cairo, Egypt, showing a wide river (the Nile) flowing through the urban landscape. The city is densely packed with buildings, including several tall skyscrapers. In the foreground, there is a large, open parking lot filled with many cars. The sky is hazy and has a warm, golden glow, suggesting either sunrise or sunset. The overall scene depicts a bustling urban environment.

BELOFTEVOLLE ECONOMIE OP HET KRUISPUNT VAN CONTINENTEN

DENKT U BIJ EGYPTE SPONTAAN AAN RESORTVAKANTIES EN DE RECENTE VERSPERRING VAN HET SUEZKANAAL? TOERISME EN LOGISTIEK ZIJN ER EFFECTIEF TOP-SECTOREN, MAAR HET LAND IN HET NOORDOOSTEN VAN AFRIKA HEEFT NOG ZOVEEL MEER IN ZIJN MARS. HAGUER MAGDI, ONZE EXPERT TER PLAATSE, TIPT U OVER DE UITEENLOPENDE BUSINESSKANSSEN IN EEN VAN DE GROOTSTE ECONOMIEËN VAN DE REGIO.



“VEEL EGYPTISCHE ONDERNEMINGEN ZIJN FAMILIALE KMO'S, DUS DAT SCHEPT AL SNEL EEN BAND MET VLAAMSE FAMILIEBEDRIJVEN.”

Vanuit de Belgische ambassade in Caïro vertegenwoordigt Haguer Magdi FIT en de andere exportagentschappen van ons land. Naast de Egyptische markt is ze er ook het aanspreekpunt voor bedrijven die vanuit België zaken willen doen in Djibouti, Eritrea, Ethiopië, Soedan en Tsjaad.

BIJGESTELDE GROEIVERWACHTINGEN

Haguer Magdi: “Het Egyptische bnp is in sterke mate afhankelijk van toerisme, de uitbating van het Suezkanaal, olie- en gaswinning en investeringen uit het buitenland. Om het ondernemingsklimaat voor die investeerders te verbeteren, voerde de Egyptische regering sinds 2014 verschillende hervormingen door. In het kader daarvan werd er de voorbije zeven jaar al 120 miljard euro geïnvesteerd in infrastructuur.”

Door de coronacrisis groeide het bnp trager dan verwacht, maar wel nog steeds met 3,6% in 2020. Voor 2022 lag de prognose op 5,5%, maar sinds de start van de oorlog in Oekraïne werd dat afgezwakt naar 4,9%. Afgelopen maart kende het Egyptische pond een devaluatie van liefst 17%. Veel grondstofprijzen zijn aan het stijgen en het land is sterk afhankelijk van de import van graan.

NIEUWE HOOFDSTAD IN DE STEIGERS

Op 35 kilometer ten oosten van de bestaande hoofdstad verrijst de zogeheten New Administrative Capital (NAC), het paradedepartement van president al-Sisi. De werken startten in 2015 en de stad wordt het nieuwe administratieve en financiële hart van het land.

Haguer Magdi: “Daarbovenop zal NAC in zijn eindfase zo'n 6,5 miljoen hoofdstedelingen huisvesten, weg van de verkeerschaos van het oude Caïro. De opening liep vertraging op door de coronacrisis, maar het ziet ernaar uit de regeringswijk nu toch snel operationeel zal zijn.”

ENERGIETRANSITIE IN VOLLE GANG

In de woestijn in de buurt van Aswan verrijst met het Benban Solar Park een van de grootste zonneparken ter wereld. Het project werd opgestart in 2014 en de financiering ervoor komt van zowel de overheid als privéinvesteerders.

Haguer Magdi: “Ik ben trots dat er vanaf de start ook bedrijven uit België bij betrokken waren. Het complex speelt immers een belangrijke rol in de energietransitie van Egypte. Tegen eind 2022 wil het land een vijfde van zijn energie uit hernieuwbare bronnen halen. Bovendien zijn dergelijke megaprojecten belangrijk voor jobcreatie.”

SMART CITIES IN DE MAAK

De overheid trekt alle registers open om van de nieuwe business- en residentiële centra echte smart cities te maken. Zo draaien ze op hernieuwbare energie uit zon en wind, en worden de nieuwste technologieën geïntegreerd.

Haguer Magdi: “Voor gespecialiseerde knowhow in onder meer slimme mobiliteit, security, dataverkeer en energie-efficiëntie kijkt Egypte natuurlijk ook reikhalzend naar buitenlandse bedrijven en onderzoeksinstellingen om partnerships mee op te zetten.”

TOEGANGSPOORT TOT AFRIKA

De nieuwe administratieve hoofdstad NAC is slechts een van de vele grootschalige infrastructuurprojecten die de Egyptische overheid aanstuurt. Zo komen er ook langs de noordkust van het land een aantal nieuwe steden om de stedelijke congestie te verminderen. Verder wordt er hard gewerkt aan de weg-, tunnel-, haven- en spoorinfrastructuur.

Haguer Magdi: “Door zijn strategische ligging is Egypte dé toegangspoort tot zowel het Afrikaanse continent als het Midden-Oosten, ook voor veel Europese bedrijven. Bijkomend maken de verschillende multi- en bilaterale akkoorden met de EU en individuele Europese landen van Egypte een vlot toegankelijke exportbestemming.”

FAMILIEBUSINESS EN PERSONAL TOUCH

Zakendoen in Egypte is een kwestie van persoonlijke contacten onderhouden, onderhandelen en up-to-date kennis van de lokale regelgeving. Een lokale commerciële agent is dan ook geen overbodige luxe. Voor contacten met de publieke sector zijn ze zelfs verplicht.

Haguer Magdi: “Egypte is een gigantisch land, dus afhankelijk van je sector zal je voor een partner in de hoofdstad kiezen of in een van de andere economische centra.

Los daarvan is het aangewezen om zelf naar het land te reizen, de sfeer op te snuiven en klanten aan het werk te zien. Veel Egyptische ondernemingen zijn familiale kmo's, dus dat schept al snel een band met Vlaamse familiebedrijven."

WEINIG MARKTINFO

Het land bezoeken of deelnemen aan een beurs of sectorevent kan helpen als eerste marktverkenning. De meeste vakbeurzen vinden plaats in de hoofdstad. "Vanaf afstand je huiswerk maken volstaat dan weer niet", weet **Haguer Magdi**: "Dat komt omdat statistieken en sectorgegevens voor veel branches niet voorhanden of gedateerd zijn. De meest relevante marktinfo rond je product of dienst steek je ter plaatse op, tijdens gesprekken met potentiële zakenpartners."

Haguer Magdi: "Vanuit FIT bieden we uiteraard alle nodige begeleiding om ter plaatse een netwerk uit te bouwen en een prospectieronde voor te bereiden, bijvoorbeeld tijdens een groepszakenreis of met een individueel afsprakenprogramma. En we loodsen je door het juridische labyrint. Daarvoor brengen we je met de juiste experts in contact."

EEN VLOTTE ZAKELIJKE ENTREE?

5 TIPS VAN ONZE EXPERT

- **PERSOONLIJK CONTACT IS ALLES, DUS GA TER PLAATSE OM UW MARKT TE LEREN KENNEN EN UW NETWERK VAN KLANTEN, LEVERANCIERS EN ANDERE PARTNERS UIT TE BOUWEN.**
- **MET ENKELE WOORDEN ARABISCH BREEKT U METEEN HET IJS: 'SABAH EL KHEIR' IS 'GOEDEMORGEN', OM TE BEDANKEN ZEGT U 'SHUKRAN'.**
- **WEES GEDULDIG EN PROBEER VOELING TE KRIJGEN MET DE ZAKELIJKE TAAL EN GEWOONTES VAN UW KLANT OF PARTNER, ZOWEL TIJDENS MEETINGS ALS ERBUITEN.**
- **GA VOOR FORMELE KLEDIJ, ZEKER TIJDENS EEN EERSTE KENNISMAKING.**
- **GEEF EEN SEINTJE WANNEER U UW AFSpraak NIET OP TIJD HAALT, OOK AL NEEMT UW GESPREKSPARTNER HET ZELF NIET ZO NAUW MET STIPTHEID.**

KANSRIJKE SECTOREN

BOUW

De bouwsector is een van de motoren van de Egyptische economie. Naast woningbouw voor zijn sterk groeiende jonge bevolking investeert het land sterk in nieuwe steden en transportverbindingen.

ENERGIE

Egypte is een belangrijke gas- en olieproducent, maar ligt ook in de wereldwijde zonnegordel. Onder meer door de stijgende binnenlandse consumptie groeit de aandacht voor zonne-energie. Van 7 tot 18 november 2022 is Sharm-el-Sheikh gaststad voor de 27e VN-klimaatconferentie.

LOGISTIEK

Op belangrijke handelsroutes tussen Azië, Europa en Afrika valt het belang van logistiek en transport niet te overschatten. Naast investeringen in droge havens krijgen de havens aan de Middellandse Zee en de Rode Zee een upgrade.

ICT

Met zijn jonge, hoogopgeleide bevolking kent Egypte een groeiende start-upscene. Digitalisering gebeurt sinds de coronacrisis in een versneld tempo. Vooral overheidsdiensten maken een inhaalbeweging.

VOEDING

Met de hogere levensstandaard in dit land in volle ontwikkeling neemt ook de vraag naar kwalitatieve voedingsproducten en -ingrediënten sterk toe.

TESTIMONIAL KON-CARPETS **CUNEYT ER** International Sales Director

KON-CARPETS UIT WILRIJK, ONDERDEEL VAN DE KADIRELLI-GROEP, SCHRIJFT MET PARKET EN LAMINAAT EEN SUCCESVERHAAL OP DE EGYPTISCHE MARKT. INTERNATIONAL SALES DIRECTOR CUNEYT ER:

“LAAT JE ONDERDOMPELEN IN DE ZAKENCULTUUR”

Bij de start in 1997 produceerde het familiebedrijf Kon-Carpets tapijten die van de buurlanden tot Australië hun afzet vonden. De eerste tien jaar draaiden de weefmachines in thuisbasis Vichte, vervolgens in Turkije.

BELOFTEVOLLE LAMINAATMARKT

De hevige concurrentie in de branche deed het management in 2013 echter de switch maken naar groothandel in laminaat en parket. De exportfocus ligt vandaag op Noord-Afrika, het Midden-Oosten en Turkije.

International Sales Director Cuneyt Er steekt zijn voorliefde voor Egypte – als student verkende hij het land als backpacktoerist – niet onder stoelen of banken. Bovendien fascineerden de vele nieuwbouwprojecten hem. Cuneyt Er: “Egypte leek me een beloftevolle markt voor onze producten, dus nam ik in 2018 deel aan een FIT-groepszakenreis.”

VAN DE EERSTE KEER PRIJS

Kon-Carpets had op dat moment al een stevige voet aan de grond in Algerije, Tunesië, Libië en Marokko. Maar op een paar bescheiden contracten na was Egypte nog onontgonnen terrein.

Cuneyt Er: “Ik kreeg van FIT het drukste afsprakenprogramma van de groep voorgeschoteld, want er bleek veel interesse.

Bovendien was het meteen prijs. Ik keerde naar huis terug met een contract voor een residentieel bouwproject.”

NOG VEEL ORDERS OP KOMST

“Met diezelfde partner leverden we de voorbije vier jaar de vloerbekleding voor 5.000 appartementen in de New Capital”, vult Cuneyt Er trots aan. “Nog tot 2030 bouwen ze daar verder, dus er komen ongetwijfeld nog veel bestellingen onze richting uit.

Daarnaast werken we vanuit Kon-Carpets met nóg twee partners: eentje b2b en eentje b2c. Gouden tip: laat je nooit verleiden tot een exclusiviteitscontract. Er liggen te veel mooie opportuniteiten te wachten.”

BESTELLINGEN WHATSAPPEN

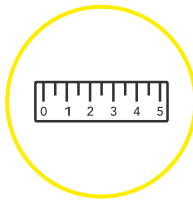
“Om succes te boeken in een exportmarkt, moet je je businessmindset herkalibreren”, vat Cuneyt Er zijn tweede exporttip samen. “Laat je ter plaatse onderdompelen in hun zakencultuur in plaats van jouw gewoontes, processen of stijl op te dringen.

Zo zal je Egyptische zakenpartner je ter plaatse op sleeptouw willen nemen. Vervolgens zal hij lang met je negotieën over prijs, timing en kwaliteit tot jullie samen een haalbare oplossing hebben uitgedokterd. Tot slot zal hij zijn order niet via mail bevestigen, daarvoor zal hij je bijna zeker whatsappen.”

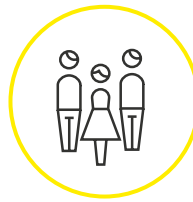


FACTSHEET EGYPTE

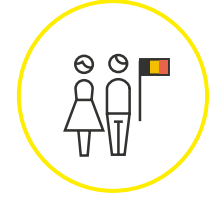
FLANDERSTRADE.BE



Oppervlakte
1.001.450 km²
(= 33 x België)



Aantal inwoners
105,8 miljoen



**Aantal ingeschreven Belgen
in Caïro: 697**



Officiële taal
Arabisch

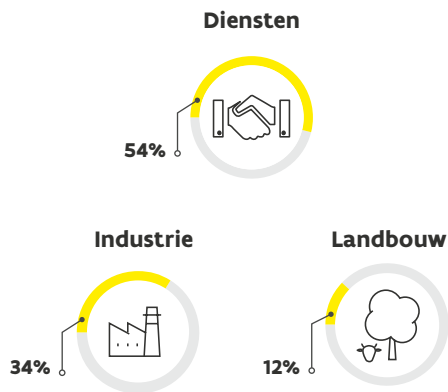


Munteenheid
Egyptische pond (EGP)
(1 EUR = 19,86 EGP)

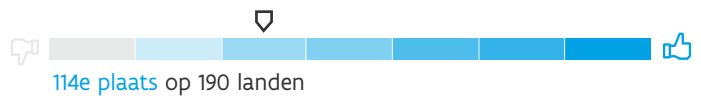


**Smart city New Cairo zal
6,5 miljoen stedelingen huisvesten**

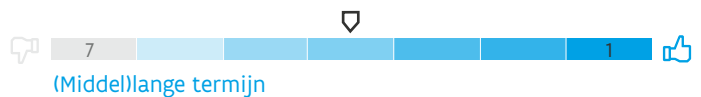
Aandeel economische sectoren in bbp



Ease of doing business index



Politiek risico



Commercieel risico (van C tot A)



Top 5 Vlaamse exportproducten naar Egypte € 2,06 miljard (2021)

- 20,3% Minerale brandstoffen
- 20,1% Farmaceutische producten
- 16,9% Gietijzer, ijzer en staal
- 7,7% Kunststoffen
- 7,3% Machines en mechanische toestellen

Top 5 Vlaamse importproducten uit Egypte € 414 miljoen (2021)

- 43,6% Kunststoffen
- 8,4% Gietijzer, ijzer en staal
- 5,6% Keramische producten
- 5,4% Kleding
- 4,7% Groenten, planten en knollen voor voeding

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.

HORECASECTOR IN FINLAND

Hoewel de Finse horeca geen gemakkelijke markt is, biedt ze toch opportuniteiten voor Vlaamse bedrijven. Welke deze kansen – en uitdagingen – zijn, ontdekt u in deze studie.

DE MEUBELSECTOR IN MEXICO

Overweegt u om meubels te exporteren naar Mexico? Dan is deze marktstudie verplicht leesvoer. Nadien heeft u een goed en grondig beeld van de marktomvang en huidige trends.

CHINA'S COSMETICS MARKET

De Chinese cosmeticamarkt bezet de tweede plaats op de wereldranglijst en kent jaar na jaar een belangrijke groei van ongeveer 14%. Redenen hiervoor zijn onder meer het groeiende aantal cosmeticagebruikers, een doorgedreven promotie van de producten waarin culturele elementen worden verweven en een duidelijke focus op de jongere generatie als klant. De verdere uitbouw en ontwikkeling van de verkoopkanalen, zowel on- als offline, drijven de verkoop nog op.

TRADEMARK REGISTRATION IN CHINA

Trademarks (handelsmerken) zijn uiterst belangrijk voor ondernemers over de hele wereld! In China hanteert men het 'First to File'-systeem: wie een handelsnaam het eerst registreert, verkrijgt het gebruiksrecht. Dit en nog veel meer leest u in deze marktstudie: over het belang, formaliteiten en de gevolgen bij het ontbreken of laattijdige registreren van een intellectueel eigendom.

MODETRENDS IN DE VS: HERFST/WINTER 22/23

Nu Fashion Week 2022 is afgerond, heeft de wereld een voorproefje gekregen van wat het herfst- & winterseizoen 22/23 zal brengen. In deze marktstudie krijgt u een overzicht van de komende trends in de modewereld.

DE ECONOMIE VAN ARIZONA

De staat Arizona, in het zuidwesten van de VS, heeft een bloeiende economie. Naast een forse dienstensector is ook de ruimtevaart- en defensie-industrie er sterk ontwikkeld. Idem voor de techsector, met chipgiganten als Intel en TSMC, die in de voorbije jaren enorm investeerden in fabrieken en onderzoekscentra. Ons rapport schetst het macro-economische plaatje, de belangrijkste sectoren en de handelsstromen, vooral dan die met ons land en met de EU-27.

DE POOLSE RETAILSECTOR

Retailers spelen in Polen een heel belangrijke rol in de verkoop van FMCG. In deze paper ontdekt u een overzicht van de belangrijkste spelers. Ook leest u meer over het sterk stijgende belang van discountspelers, wat op zijn beurt invloed heeft op de positie van toeleveranciers.

Download alle marktstudies op
www.flanderstrade.be

5

REDEKEN WAAROM U DE EXPORTBEURS 2022 NIET MAG MISSEN

EERSTE STAPPEN OVER DE GRENZ OF DOORGEWINTERD INTERNATIONAAL ONDERNEMER: EXPORTEREN KOMT SOWIESO MET HEEL WAT VRAGEN. EN ELKE NIEUWE DOELMARKT HEEFT ZO ZIJN EIGENHEDEN OP HET VLAK VAN LOGISTIEK, WETGEVING, TAKSEN, BUSINESSCULTUUR ENZOVOORT. DAAROM MOBILISEREN WE AL VOOR DE VIERDE KEER HET VOLTALLIGE FIT-NETWERK IN BINNEN- EN BUITENLAND, PARTNERS, EXPOSANTEN EN VLAAMSE (KANDIDAAT-)EXPORTEURS. AFDELINGSHOOFD INTERNATIONALE HANDEL **DIRK VAN STEERTEGHEM** VERTELT U WAAROM U DE **EXPORTBEURS 2022** ABSOLUUT NIET MAG MISSEN!



DEELNEMENDE EXPOSANTEN

- Agentschap Innoveren & Ondernemen (Vlaio)
- Agoria International Business
- AHK debelux
- Ambassade van Nicaragua
- Arab-Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce – ABLCC (KVK Arabische Landen)
- BeCommerce
- Belgian-Chinese Chamber of Commerce – BCECC
- Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce in Great Britain Inc.
- Belgian Luxembourg Romanian Moldovan Chamber of Commerce
- Belgian Vietnamese Alliance – BVA/FITA
- Belgo-Indian Chamber of Commerce and Industry
- BNP Paribas Fortis
- Brexit Desk FIT
- Brussels Airlines, Austrian Airlines, Lufthansa, Swiss & Eurowings
- Cleantech Flanders
- Coface
- Credendo
- D-teach Online Leren
- Enterprise Europe Network Vlaanderen
- FAVV - Federaal Agentschap voor de Veiligheid van de Voedselketen
- Federale Overheidsdienst Financiën (Douane en Accijnzen)
- Federatie van Belgische Kamers van Koophandel
- Fevia Vlaanderen / Flanders' Food
- Finexpo
- International IP SME Helpdesks
- KPMG
- Micronos (Microsoft & Cronos)
- MVO FIT
- Omnia Travel / Omnia nv
- Samdam Belux
- UNIZO
- Vives
- Vlaams-Chinese Kamer van Koophandel
- Vlam, Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing vzw
- Vlamingen in de Wereld (VIW)
- Voka, Vlaams Netwerk van Ondernemingen

PRAKTISCH

- WAT** > Exportbeurs 2022
- WANNEER** > van dinsdag 21 tot en met donderdag 23 juni 2022
- WAAR** > Paleis 1 van Brussels Expo op de Heizel
- INSCHRIJVEN** > www.exportbeurs.be

1. U BOEKT AFSPRAKEN MET EXPERTS IN UW DOELMARKT

ZOWAT ELKE ECONOMISCH INTERESSANTE DOELMARKT ZAL VERTEGENWOORDIGD ZIJN OP DE EXPORTBEURS. RESERVEER UW PERSOONLIJKE B2B-AFSPRAKEN MET ONZE ADVISEURS INTERNATIONAAL ONDERNEMEN, DE LANDEN-EXPERTS EN TECHNOLOGIEATTACHÉS UIT ONS WERELDWIJDE NETWERK EN DOUANEATTACHÉS VAN DE FOD FINANCIËN.

Dirk Van Steerteghem: "De FIT-experts uit ons binnenlandse en internationale netwerk bespreken uw exportplannen tijdens een een-op-eengesprek. Ook op deze editie tekenen de douaneattachés present. Bij hen kan u terecht met uw specifieke vragen rond taksen en accijnzen, specifieke procedures en administratieve verplichtingen."

Conny Van Wulpen, VLEV in Atlanta:

"Nu het beurs- en congrescircuit in grote delen van de wereld weer op gang komt, voelen we dat bedrijven volop live de banden willen aanhalen met hun internationale netwerk. Het momentum van deze Exportbeurs is dus uniek. Zowel voor beginners in een bepaalde exportmarkt als voor ervaren rotten met een heel specifieke vraag is het een niet te missen afspraak.

› **TIP** STEL UW BEDRIJF KORT VOOR. ZO BENUTTEN WE DE BESCHIKBARE TIJD MAXIMAAL.

Onze zes kantoren in de VS zullen vertegenwoordigd zijn op de Exportbeurs. Hoe u zich als bedrijf het best voorbereidt op uw b2b-afspraak? Met een korte voorstelling van uw activiteiten, de reden waarom u de afspraak heeft geboekt en uw vragen. Zo kunnen we de beschikbare tijd – een halfuur – maximaal benutten.

Sommige vragen beantwoorden we meteen, andere vergen meer onderzoek. In dat geval ontvangt u het antwoord tijdens de weken na de Exportbeurs. U krijgt het antwoord van de landenexpert of van onze TAs, als het technologiegerelateerde vragen betreft."

Bart Boschmans,
VLEV in Sjanghai:

"Op de Exportbeurs zullen onze drie FIT-kantoren – Peking, Sjanghai en Guangzhou – vertegenwoordigd zijn. We kunnen u bijvoorbeeld helpen om een lokale importeur, distributeur of businesspartner te vinden. In dat geval is het steeds handig dat u ons het profiel bezorgt van enkele bestaande partners in andere exportmarkten. Zo kunnen we gericht zoeken.

> **TIP BEZORG ONS HET PROFIEL VAN ENKELE VAN UW BESTAANDE PARTNERS. ZO KUNNEN WE GERICHTER ZOEKEN.**

Bedrijven die daarvoor openstaan, brengen we soms in contact met een andere Vlaamse exporteur die graag zijn ervaringen deelt over een specifieke sector of niche. Maar boven alles willen we de verwachtingen juist stellen. Wat ook betekent dat we uw slaagkansen kritisch tegen het licht houden. Want China is een complexe markt die wel wat exportmaturiteit vraagt.

De coronasituatie blijft voorlopig uiterst onzeker in China, met steden die deels of zelfs volledig in lockdown gaan. Dus veel communicatie met uw Chinese partners verloopt noodgedwongen nog altijd digitaal. Daarom alvast een eerste heel praktische tip voor wie zijn eerste virtuele stappen in die markt wil zetten: maak een account aan op WeChat, de Chinese WhatsApp."

Wim Sohier, technologie-attaché (TA) in Palo Alto:

"In internationaal zakendoen gaat niets boven persoonlijk contact – ook wat technologische sectoren en domeinen betreft. Voor de TA's van FIT is de Exportbeurs dan ook een ideale manier om de laatste stand van zaken te delen over de innovatieve hotspots waar we wereldwijd aanwezig zijn. Maar evengoed om de brug te slaan met Vlaamse techspelers. Op elke Exportbeurseditie ontdek ik wel nieuwe beloftevolle bedrijven of verrassende updates van techondernemers die ik al kende.

> **TIP GA NA OF DE TA KAN AANSLUITEN TIJDENS UW B2B-AFSPRAAK.**

Daarnaast is het een uitgelezen kans om de complementariteit tussen TA's en VLEV's uit te spelen. Tijdens de talrijke b2b-afspraken op de Exportbeurs krijgen de VLEV's vragen uit heel wat sectoren en over uiteenlopende aspecten van zakendoen in het buitenland. Voor bedrijven met technologische producten en diensten is het dan ook nuttig om na te gaan of er een TA kan aansluiten tijdens de b2b-afpraak. Die focus dan op de technologische aspecten. In het verleden zijn er zo al interessante wisselwerkingen ontstaan!

Dat de Exportbeurs opportuniteiten biedt, staat buiten kijf. Je bent er daarnaast ook getuige van de snelle evolutie van het Vlaamse innovatie-ecosysteem. Techbedrijven die ik ooit mocht adviseren en enkele jaren later op het Exportbeurs-podium staan om hun succesverhaal te delen met andere ondernemers: ik mocht het al meermaals meemaken. En elke keer is het fantastisch om te zien."

Jan Wauters,
technologieattaché
(TA) in Parijs:

“De Exportbeurs kan veel in beweging brengen om Vlaamse technologie in de mondiale markt te zetten. Als TA leren we er vaak nieuwe start-ups kennen die met hun baanbrekende toepassingen mee een antwoord bieden op globale uitdagingen. Maar we maken er ook kennis met gevestigde spelers die inzetten op technologische innovatie binnen niches die soms minder de aandacht van het brede publiek trekken. Denk aan de ontwikkeling van een biotechnologisch geneesmiddel of een nieuw soort sensor.

➤ **TIP KOM UW START-UP VOORSTELLEN, HET IS VAAK HET BEGIN VAN EEN MOOI TRAJECT.**

Die ontmoetingen kunnen het begin van een mooi traject zijn. In de weken en maanden na de Exportbeurs ontvouwt zich vaak een waaier aan acties en opportuniteiten om Vlaamse techspelers een internationale boost te geven. Van workshops en informele discussies over beursdeelnames tot prospecties. Kortom, ‘what happens at the Exportbeurs doesn’t stay at the Exportbeurs’. Als TA’s staan we klaar om de interessante contacten met bedrijven nadien verder te laten bloeien tot concrete kansen.”

Walter Van De Weyer, CFO en Director bij ontwikkelaar en producent van honingraatpanelen **Econcore** uit Leuven:

“EEN GLIMP VAN DE ZAKENCULTUUR EN RELEVANTE CONTACTEN”

Bij Econcore draait alles rond gepatenteerde honingraatpanelen in kunststof. Het Leuvense bedrijf verkoopt productielicenties, maar vervaardigt de panelen ook zelf in Duitsland en – sinds kort – in ons land. Honingraatpanelen vinden hun afzet in onder meer automotieve, waar ze gebruikt worden in de binnenbekleding, hoedenplanken of batterijbehuizing van elektrische voertuigen.

POTENTIEEL SCREENEN

Walter Van De Weyer looft vooral de efficiëntie van zijn deelname aan de Exportbeurs: “Onze business zit 100% in het buitenland, van Brazilië tot Japan. Maar zelf zijn we een heel kleine organisatie. Dus de ondersteuning van FIT is meer dan welkom om een zicht te krijgen of er potentieel zit in een specifieke afzetmarkt.”

RELEVANTE CONTACTEN

Walter Van De Weyer sprak op de Exportbeurs met FIT-experts van Italië, Spanje, Portugal, Argentinië en Zuid-Korea: “Tijdens zo’n gesprek met iemand die woont en werkt in het land in kwestie, krijg je meteen een glimp van de zakencultuur. Ongeveer een week na de beurs ontving ik een lijst met relevante contacten voor onze niche. Daarmee gingen we dan aan de slag. Met succes, want in verschillende van die landen hebben we intussen klantenrelaties uitgebouwd.”

NIEUWE BUSINESS

Of ook de Exportbeurs 2022 met stip in zijn agenda staat? “Momenteel vraagt de opstart van onze tweede productiesite in België nog al mijn aandacht. Maar misschien ben ik toch van de partij, want in onze Belgische faciliteit produceren we volledig op basis van gerecycleerde pet. Als je weet dat bedrijven overal ter wereld op zoek zijn naar duurzamere materialen en een circulaire aanpak, is dit voor ons de start van alweer een nieuw hoofdstuk in ons internationale verhaal.”

2. U WOONT WORKSHOPS EN SEMINARIES BIJ OVER THEMA'S ROND EXPORT EN INTERNATIONALISERING

VOOR HEEL WAT VRAGEN ROND INTERNATIONAAL ONDERNEMEN HEBBEN FIT-EXPERTS EN SPECIALISTEN BIJ ONZE PARTNERS EN STANDHOUDERS HET ANTWOORD GEBUNDELD IN EEN SEMINARIE OF WORKSHOP. INTERACTIE STAAT CENTRAAL, DUS AARZEL NIET OM UW VRAGEN TE STELLEN.

Dirk Van Steerteghem: "Van intellectueel eigendom over e-commerce tot exportfinanciering: tijdens een brede waaier aan workshops en seminars scherpt u uw exportvaardigheden verder aan. Ook wie meer wil weten over de concrete uitrol van de Brexit, blijft zeker niet op zijn honger zitten."

Wim Bosman, Business Development Specialist bij **Credendo**:

"De Exportbeurs is de ideale onestopshop om uw intrede in een specifieke afzetmarkt voor te bereiden. Snel en efficiënt maakt u uw exportplannen concreet en u toetst meteen de haalbaarheid ervan af. Naast inzichten over het marktpotentieel en de businesscultuur in uw doelmarkt – waarvoor u bij de FIT-landenexperts terecht kan – bent u op de stand van Credendo aan het juiste adres voor info over politieke en financiële risico's en hoe u zich ertegen indekt. De vuistregel is: elke markt is uniek. Ook uw aanpak moet dat dus zijn, ongeacht het aantal jaren exportervaring op de teller.

**"DE IDEALE ONESTOPSHOP
OM UW INTREDE IN EEN
SPECIFIEKE AFZETMARKT
VOOR TE BEREIDEN."**

Draagt u met uw activiteiten bij aan de milieutransitie, dan mag u evenzeer ons seminarie over 'Credendo Green Package' niet missen. Als publieke kredietverzekeraar hebben we diverse stimuli uitgewerkt als extra duw in de rug om duurzame oplossingen in binnen- en buitenland te vermarkten. Want onze bedrijven moeten vaak opboksen tegen enkele grote internationale kleppers of juist een brede waaier aan lokale concurrenten."

3. U BEZOECT DIENSTVERLENERS DIE UW INTERNATIONALE AMBITIES MEE ONDERSTEUNEN

VAN LOGISTIEK OVER FINANCIERING TOT DE LOKALE MANIER VAN LEVEN EN WERKEN IN EEN SPECIFIEKE DOELMARKT. NAAST HUN WORKSHOPS EN SEMINARIES MAKEN ONZE PARTNERS EN EXPOSANTEN U OOK OP HUN BEURSSTAND WEGWIJS BINNEN HUN EXPERTISEDOMEIN.

Dirk Van Steerteghem: "Naast tal van partners vindt u centraal op de beursvloer de FIT-stand. Stel er uw vragen over subsidies en financiering, of ontdek welke groepzakenreizen, beursdeelnames en andere acties er voor uw doelmarkten op het programma staan. Wil u te weten komen of uw bedrijf exportklaar is? Onze experts geven u graag meer info over onze Exportmeter. U kan er ook uw adviseur Internationaal Ondernemen ontmoeten. Hij of zij is uw vaste contactpersoon bij FIT en kent uw bedrijfsdossier, zodat u altijd een klankbord heeft en maximaal wordt geholpen."



Mylène Tran-Phat van de Belgisch-Luxemburgs-Duitse Kamer van Koophandel:

"Bedrijven die willen starten met export naar Duitsland, helpen we verder met heel nauwkeurig advies. Vanuit AHK debelux beantwoorden we veel praktische vragen, van Duitse wetgeving op de verpakking tot de aansluiting bij een sociaal secretariaat.

“DUITSLAND IS EEN ECHT BEURSMEKKA”

Duitsland is ook een echt beursmekka. Tijdens ons seminarie besteden we hier uitgebreid aandacht aan. We leggen uit hoe u zich grondig voorbereidt op een deelname of bezoek, hoe het beurslandschap is veranderd door de pandemie en hoe u uw producten het best presenteert aan onze oosterburen."

4. U KRIJGT ANTWOORDEN VAN SPECIALISTEN OP AL UW BREXIT-VRAGEN

MET HET VK ALS BELANGRIJKE HANDELSPARTNER ROEPT DE UITROL VAN DE BREXIT VEEL VRAGEN OP. DAAROM BUNDELEN WE ALLE EXPERTISE IN ONZE BREXIT DESK. DIE LIGT CENTRAAL TUSSEN DE STANDEN VAN ONDER MEER FAVV, FEVIA, FIT, FLANDERS' FOOD EN UNIZO.

Dirk Van Steerteghem: "Nu het VK niet langer tot de EU behoort, gelden er andere spelregels voor de in- en uitvoer van goederen. Of misschien komt u in aanmerking voor bijzondere exportsteun, omdat u negatieve effecten ervaart van de Brexit of uw exportmarkten wil diversifiëren. Alle antwoorden vindt u aan de Brexit Desk waar ook het volledige Brexit-team van FIT aanwezig zal zijn."

Tine Vandervelden, International Business Director bij **Fevia**:

"Ook al is een nieuwe reeks maatregelen voorlopig uitgesteld, de impact van de Brexit op de voedingssector is groot. Het VK is een belangrijke handelspartner van Vlaanderen in het algemeen en onze sector in het bijzonder. We willen bedrijven dan ook aanmoedigen en de nodige ondersteuning bieden om zaken te blijven doen met het VK.

"ALLE BREXIT-GERELATEERDE EXPERTISE ONDER ÉÉN DAK BINNEN DE BREXIT DESK."

Daarom is het voor ons belangrijk om als sectorfederatie aanwezig te zijn aan de Brexit Desk op de Exportbeurs. Daar zit alle Brexitgerelateerde expertise onder één dak, zodat bedrijven snel antwoorden krijgen op hun vragen of hun onzekerheden uit de weg worden geruimd."

5. U NETWERKT MET COLLEGA-ONDERNEMERS, FIT-MEDEWERKERS EN STANDHOUDERS

NAAST EEN-OP-EENGESPREKKEN MET FIT-EXPERTS EN BOEIENDE SEMINARIES EN WORKSHOPS IS DE EXPORTBEURS BOVEN ALLES OOK DE IDEALE NETWERKPLEK. ONGETWIJFELD WORDT HET EEN BLIJ WEERZIEN MET COLLEGA-ONDERNEMERS NA EEN LANGE PERIODE VAN WERKEN EN ZAKENDOEN VANAF AFSTAND.

Dirk Van Steerteghem: "De digitale Exportbeurs begin 2021 was een succes, maar we voelen dat iedereen nu staat te popelen om opnieuw in levenden lijve ervaringen uit te wisselen en nieuwe markten te verkennen. Op dat vlak komt de Exportbeurs 2022 op het ideale moment."

Joris Moors, Commercial Lead Export bij specialist in milieutechnologie **Waterleau** uit Wespelaar:

"TIP GEKREGEN VOOR INTERESSANTE AFZETMARKT"

"Europa is onze thuismarkt, Afrika onze achtertuin", steekt **Joris Moors** van wal. Maar ook in Zuidoost-Azië, de VS en Latijns-Amerika heeft Waterleau intussen vaste voet aan de grond met zijn installaties voor waterzuivering en waterhergebruik met opwekking van hernieuwbare energie.

BLIJ WEERZIEN

De groep verzamelde de voorbije twee decennia een internationale referentielijst om u tegen te zeggen en was al twee keer Leeuw van de Export. Maar zelfs voor zo'n doorgewinterde exporteur is de Exportbeurs nog steeds de moeite waard, vindt Joris Moors: "Bovenal is het een blij weerzien met de vele VLEV's en andere FIT-experts met wie we de voorbije jaren al mochten samenwerken om

nieuwe markten te verkennen en ons agentennetwerk verder uit te bouwen."

WAARDEVOLLE TIP

"Tijdens zo'n ongedwongen netwerkmoment valt er al eens een opportuniteit uit de bus", vervolgt hij. "Zoals die keer met de landenexpert in Pakistan, die me tipte over de sterke interesse van lokale bedrijven daar in Europese toptechnologie." Vandaag heeft Waterleau er meerdere projecten lopen in de textielindustrie. En in het kielzog daarvan dienden zich ook al extra leads aan. "Dat is voor mij misschien wel dé meerwaarde van de Exportbeurs van FIT", vat Joris Moors samen. "Dat je aandacht plots gevestigd wordt op een interessante afzetmarkt waar je zelf nog niet aan had gedacht binnen je exportstrategie."

Eric Dumortier, managing director van product- en verpakkingsdesignbureau **Blackbirds**:

“EEN REIS ROND DE WERELD OP ÉÉN DAG”

“De hoofdmoot van onze ontwerpen zijn voor het buitenland bestemd”, legt **Eric Dumortier** uit. “De focus ligt daarbij op de Japanse markt. Dichter bij huis werken we ook in Frankrijk, maar vooral in Nederland hebben we een uitgebreide klantenbase.”

NAAR NEDERLAND

Twee jaar geleden speelde Blackbirds met het idee om een kantoor te openen bij onze noorderburen. Om die plannen verder te concretiseren besliste Eric Dumortier om in februari 2021 deel te nemen aan de – virtuele – Exportbeurs.

“Ik sprak met de VLEV in Den Haag en ontving na afloop een nuttige contactenlijst en heel wat praktische informatie. Na verschillende vervolgesprekken beslisten we uiteindelijk om de stap te wagen. Intussen is ons kantoor in 's-Hertogenbosch een feit.”

BANDEN AANHALEN

Eric Dumortier knoopte tijdens de Exportbeurs nog andere gesprekken aan, onder meer met de VLEV in Tokio: “Door corona konden we niet ter plaatse gaan, maar toch moet je op de een of andere manier de banden blijven aanhalen met je klanten. Ook de komende periode wordt dat een uitdaging. Daar kan het FIT-team ons zeker bij helpen.”

GOEDE VOORBEREIDING

“Toch fantastisch hoe je op één dag tijd een reis rond de wereld kan maken”, besluit de managing director. “De Exportbeurs is een superefficiënte formule, zeker voor een klein bedrijf als wij. Op één voorwaarde: dat je je huiswerk maakt. Bereid elk gesprek grondig voor. Op de Exportbeurs is het zoals tijdens een missie of groepszakenreis: 50% doet FIT, voor de overige 150% ben je zelf aan zet.”

SCHRIJF U SNEL IN VOOR DE EXPORTBEURS

OM UW BEURSDEELNAME ZO RELEVANT EN
INZICHTRIJK MOGELIJK TE MAKEN,
DOET U ER GOED AAN RUIM OP VOORHAND
AFSPRAKEN TE BOEKEN IN DE AGENDA'S VAN DE
EXPERTS. FIRST COME, FIRST SERVED!

SURF NAAR **WWW.EXPORTBEURS.BE**,

SCHRIJF U OF UW COLLEGA('S) IN
EN LEG DE MEETINGS VAST
MET DE PLANNINGSTOOL.

OVERZICHT VAN SEMINARIES / WORKSHOPS

- 09:30 - 10:15 **Hoe intellectuele eigendom je exportpotentieel versterkt**
VLAIO – [WORKSHOPZAAL 1](#)
- 09:30 - 10:15 **Toelichting over het EU-handelsbeleid en de voordelen voor ondernemingen**
dept. Kanselarij en BuZa, Vlaamse Overheid – [WORKSHOPZAAL 2](#)
- 09:30 - 10:15 **Zakendoen in het VK in de praktijk**
BLCC – [SEMINARIEZAAL](#)
- 10:30 - 11:15 **Europese steunmaatregelen voor intellectuele eigendom**
Enterprise Europe Network (EEN) - [WORKSHOPZAAL 1](#)
- 10:30 - 11:15 **EU-VK akkoord in de praktijk: waar staan we na anderhalf jaar Brexit?**
FIT – [WORKSHOPZAAL 2](#)
- 10:30 - 11:15 **Online marktplaatsen, vriend of vijand?**
UNIZO – [SEMINARIEZAAL](#)
- 11:30 - 12:15 **Digital Tech Talk**
FIT - [WORKSHOPZAAL 1](#)
- 11:30 - 12:15 **Boost uw internationale bedrijfscommunicatie met de subsidies van FIT**
FIT - [WORKSHOPZAAL 2](#)
- 11:30 - 12:15 **Vakbeurzen in Duitsland als sterke marketingtool**
AHK Debelux – [SEMINARIEZAAL](#)
- 14:00 - 14:45 **It takes two to tango**
VIVES – [WORKSHOPZAAL 1](#)
- 14:00 - 14:45 **Groeien door netwerken met Duitse zakenpartners**
AHK Debelux – [WORKSHOPZAAL 2](#)
- 14:00 - 14:45 **What's going on in China: quarterly economic update & growth opportunities for your business**
BCECC – [SEMINARIEZAAL](#)
- 15:00 - 15:45 **Business travel post covid**
Omnia Travel – [WORKSHOPZAAL 1](#)
- 15:00 - 15:45 **ERP in Duitsland verplichtingen en uitdagingen voor Belgische bedrijven - Verpakkingswet, Elektrowet, Batterijwet**
AHK Debelux – [WORKSHOPZAAL 2](#)
- 15:00 - 15:45 **E-business in de voedingsindustrie**
Fevia Vlaanderen/food.be en Flanders' FOOD – [SEMINARIEZAAL](#)
- 16:00 - 16:45 **Nearshoring Investment Opportunities in Romania and the Republic of Moldova**
BEROCC – [WORKSHOPZAAL 1](#)
- 16:00 - 16:45 **'Credendo Green Package' biedt exportbedrijven extra financiële ondersteuning bij hun milieuvriendelijke projecten**
Credendo – [SEMINARIEZAAL](#)

DINSDAG

21
JUNI

OVERZICHT VAN SEMINARIES / WORKSHOPS

- 09:30 - 10:15 **De ideale financieringsmix voor ambitieuze start- en groeibedrijven**
VLAIO – [WORKSHOPZAAL 1](#)
- 09:30 - 10:15 **Climate Tech Talk**
FIT – [WORKSHOPZAAL 2](#)
- 9:30 - 10:15 **Het verbinden van mensen in een internationale en hybride wereld**
Micronos – [SEMINARIEZAAL](#)
- 10:30 - 11:15 **Doing business with a changing China**
VCKK – [WORKSHOPZAAL 1](#)
- 10:30 - 11:15 **EU-VK akkoord in de praktijk: waar staan we na anderhalf jaar Brexit?**
FIT – [WORKSHOPZAAL 2](#)
- 10:30 - 11:15 **'Credendo Green Package' biedt exportbedrijven extra financiële ondersteuning bij hun milieuvriendelijke projecten**
Credendo – [SEMINARIEZAAL](#)
- 11:30 - 12:15 **Doing business with Arab countries**
ABLCC – [WORKSHOPZAAL 1](#)
- 11:30 - 12:15 **Bijzondere Exportsteun Brexit: uw subsidieaanvraag stap voor stap**
FIT – [WORKSHOPZAAL 2](#)
- 11:30 - 12:15 **International Market Update**
Agoria – [SEMINARIEZAAL](#)
- 14:00 - 14:45 **UKCA marking requirements for exporting goods to the UK**
Enterprise Europe Network (EEN) – [WORKSHOPZAAL 1](#)
- 14:00 - 14:45 **Hoe maak ik van mijn beursdeelname een succes? Tips & tricks**
FIT – [WORKSHOPZAAL 2](#)
- 15:00 - 15:45 **Financiële steun voor klimaatprojecten in ontwikkelingslanden geïmplementeerd door Vlaamse ondernemingen**
G-STIC – [SEMINARIEZAAL](#)
- 15:00 - 15:45 **Samsonite & Samdam, uw reis- en business partners**
Samdam Belux – [WORKSHOPZAAL 1](#)
- 15:00 - 15:45 **Vietnam as your Green Destination**
FITA – [WORKSHOPZAAL 1](#)
- 16:00 - 16:45 **Business travel post covid**
Omnia Travel – [WORKSHOPZAAL 1](#)

WOENSDAG
22
JUNI



OVERZICHT VAN SEMINARIES / WORKSHOPS

- 09:30 - 10:15 **Exporteren in een nieuwe realiteit**
Voka – [SEMINARIEZAAL](#)
- 10:30 - 11:15 **Health Tech Talk**
FIT – [WORKSHOPZAAL 1](#)
- 10:30 - 11:15 **EU-VK akkoord in de praktijk: waar staan we na anderhalf jaar Brexit?**
FIT – [WORKSHOPZAAL 2](#)
- 10:30 - 11:15 **Internationaal ondernemen en Duurzaamheid: Wegwijs in de Green Deal**
Enterprise Europe Network (EEN) – [SEMINARIEZAAL](#)
- 11:30 - 12:15 **Wat is het Goose-project**
FIT – [WORKSHOPZAAL 1](#)
- 11:30 - 12:15 **Met een gepaste outfit boek je ongetwijfeld resultaat**
Samdam Belux – [WORKSHOPZAAL 2](#)
- 14:00 - 14:45 **Financiële steun voor klimaatprojecten in ontwikkelingslanden geïmplementeerd door Vlaamse ondernemingen**
G-STIC – [WORKSHOPZAAL 1](#)
- 14:00 - 14:45 **What's going on in China: Quarterly economic update & growth opportunities for your business**
BCECC – [SEMINARIEZAAL](#)
- 15:00 - 15:45 **Business travel post covid**
Omnia Travel – [WORKSHOPZAAL 1](#)
- 15:00 - 15:45 **Strategisch omgaan met buitenlandse partners**
FIT – [SEMINARIEZAAL](#)
- 16:00 - 16:45 **Steuemaatregelen/Subsidies internationalisering**
FIT – [SEMINARIEZAAL](#)

DONDERDAG

23

JUNI



WWW.EXPORTBEURS.BE

LANDENEXPERTEN

EUROPA

- 1 **Nederland**
Tonia Van de Vyver
- 2 **Verenigd Koninkrijk**
Dirk Verlee
- 3 **Verenigd Koninkrijk**
Moustapha Assahraoui
- 4 **Ierland**
Jacques Vanhoucke
- 5 **Duitsland**
Mireille Sauer
- 6 **Duitsland**
Katharina Desmet
- 7 **Duitsland**
Dirk Smolders
- 8 **Denemarken**
Kris Castelein
- 9 **Zweden**
Mikael Larsson
Marc Struyvelt
- 10 **Noorwegen**
Jiska van de Koevinger
- 11 **Finland**
Annika Åkerfelt
- 12 **Baltische Staten**
Wouter Debeyne
- 13 **Rusland**
Frank Van Eynde
- 14 **Polen**
Katrien Leinders
- 15 **Polen**
Barbara Libera
- 16 **Bulgarije**
Velichka Terzieva
- 17 **Roemenië**
Nicoleta Chirila
- 18 **Hongarije**
Szonja Bender
- 19 **Oostenrijk**
Jürgen Maerschand
- 20 **Tsjechië**
Markéta Boruvková
- 21 **Kroatië**
Zeljka Preskar
- 22 **Servië**
Marijana Milošević
- 23 **Slovenië**
Barbara Čeč
- 24 **Zwitserland**
Paul Vanoverloop
- 25 **Frankrijk**
Marc Schiltz
- 26 **Frankrijk**
Willem-Frederik
Vander Poorten
- 27 **Frankrijk**
Bernadette Vleminckx
- 28 **Spanje**
Tom Vermeulen

- 29 **Portugal**
Isabel Cró
- 30 **Italië**
Sophie Massagé
- 31 **Italië**
Marleentje Verstreken
- 32 **Griekenland**
Freya Gikas
- 33 **Israël**
Jacob Lempert
- 34 **Turkije**
Sara Deckmyn

AFRIKA & MIDDEN-OOSTEN

- 35 **Iran**
Nooshin Rahgozar
- 36 **Koeweit**
Samuël Servaes
- 37 **Libanon**
Nada Abdul Rahim
- 38 **Qatar**
Alejandro Bru Garcia
- 39 **VAE**
Kris Put
- 40 **Saudi-Arabië**
Ebtisam Ahmed Omer
- 41 **Egypte**
Haguer Magdi
- 42 **Tunesië**
Sébastien Hardy
- 43 **Marokko**
Sam Abosi
- 44 **Senegal**
Ivan Korsak
- 45 **Kenia**
Jérôme Roux
- 46 **Ivoorkust**
Guillaume
de Bassompierre
- 47 **Ghana**
Jude Acolatse
- 48 **Nigeria**
Thessa Brongers
- 49 **DR Congo**
Laurence Heyblom
- 50 **Rwanda**
Eric Santkin
- 51 **Zuid-Afrika**
Luc Fabry

AZIË & OCEANIË

- 52 **Hongkong**
Siegfried Verheijke
- 53 **China**
Koen De Ridder
- 54 **China**
Isabelle Bedoyan
Douaneattaché

- 55 **China**
Eva Verstraelen
- 56 **China**
Bart Boschmans
- 57 **Taiwan**
Doris Wu
- 58 **Japan**
Dirk De Ruyver
- 59 **Zuid-Korea**
Lionel Orens
- 60 **Maleisië**
Thomas Bernthaler
- 61 **Myanmar**
Eaimt Phoo Phoo Aung
- 62 **Filipijnen**
Mia Santamaria Abela
- 63 **Singapore**
Nathalie Surmont
- 64 **Thailand**
Peter Christiaen
- 65 **Indonesië**
Marc Devriendt
- 66 **Indonesië**
Eddy De Cuyper
Douaneattaché
- 67 **Vietnam**
Eve Devoldere
- 68 **India**
Jayant Nadiger
- 69 **India**
Babette Desfossez
- 70 **India**
Stefan Kessen
Douaneattaché
- 71 **India**
Wouter Vanhees
- 72 **Pakistan**
Abid Husain
- 73 **Oezbekistan**
Pim Sterckx
- 74 **Kazachstan**
Aizhan Mussakanova
- 75 **Australië**
Gianluca Bottallo
- 76 **Nieuw-Zeeland**
Patrick Rottiers

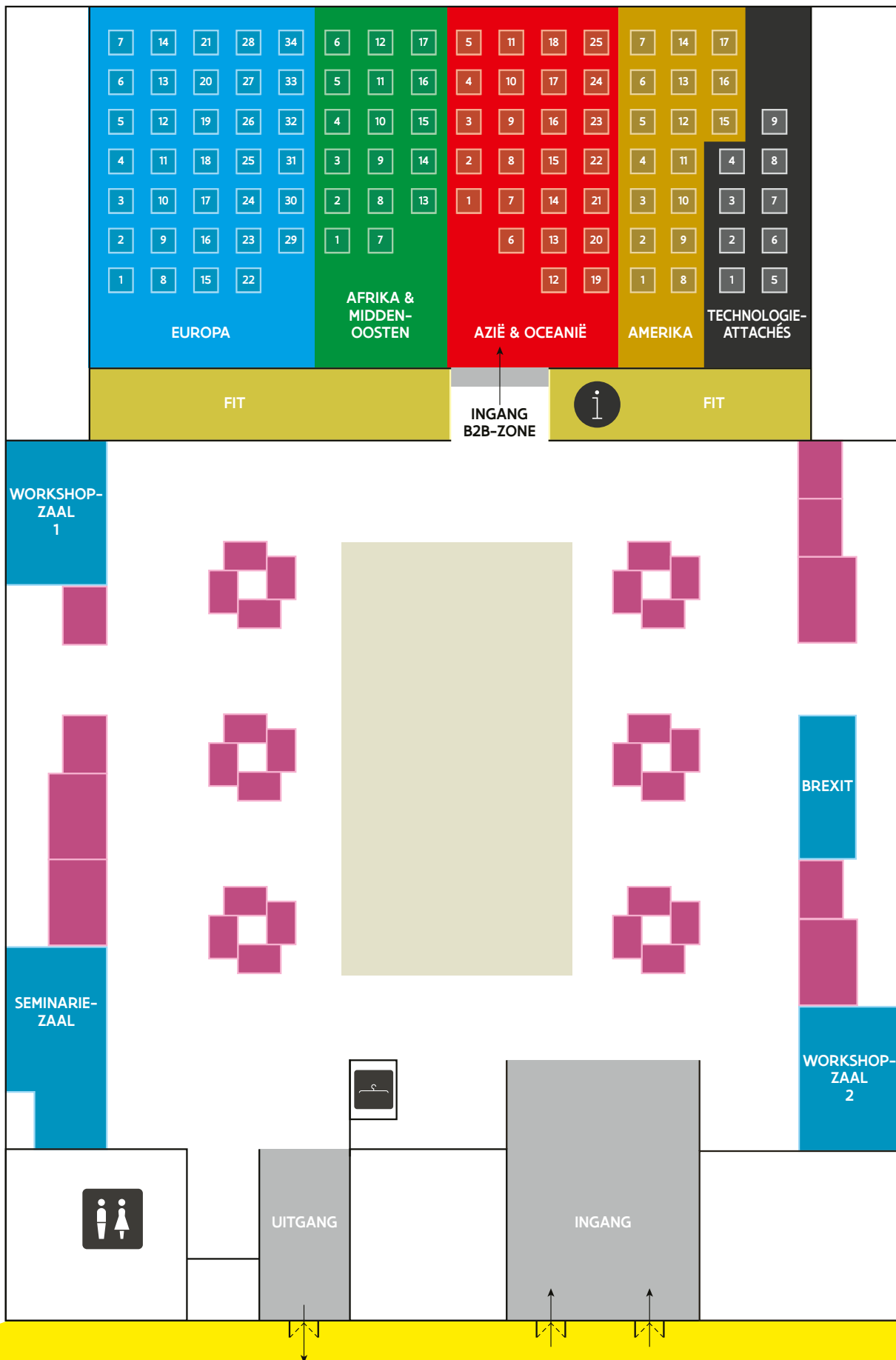
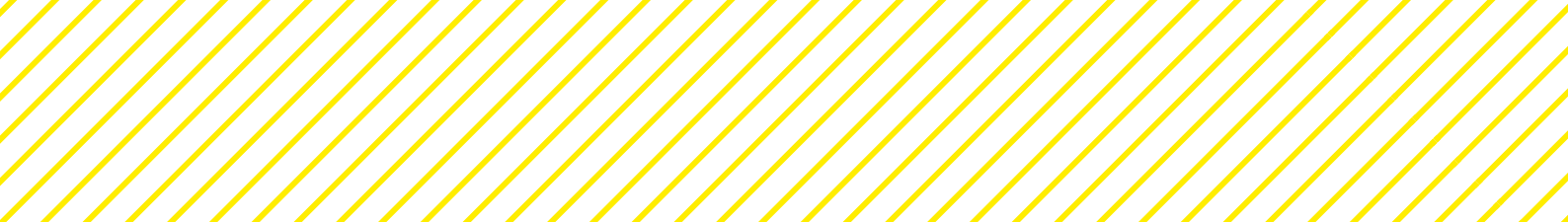
AMERIKA

- 77 **Brazilië**
Dirk Schampelaere
- 78 **Brazilië**
Carine Willems
Douaneattaché
- 79 **Peru**
Esthefani Lopez
- 80 **Chili**
Piet Morisse
- 81 **Argentinië**
Carlos Maria Rodriguez

- 82 **Uruguay**
Jimena VILLAR
- 83 **Panama**
Cindy Pelligrini
- 84 **Mexico**
Wim Van Cauteren
- 85 **Cuba**
Jean-Serge
Dias de Sousa
- 86 **Colombia**
Marjorie Inghels
- 87 **VS**
Luc Strybol
- 88 **VS**
Conny Van Wulpen
- 89 **VS**
Frederik De Potter
- 90 **VS**
Brad Hargis
- 91 **VS**
Raphaël Pauwels
- 92 **Canada**
Yves Lapere
- 93 **Canada**
Robbert Sas

TECHNOLOGIE-ATTACHÉS

- 94 **Duitsland**
Pieter De Maeght
'Health Tech & Digital Tech'
- 95 **VS**
Wim Sohler
'Digital Tech'
- 96 **China**
Peter Tanghe
'Digital Tech'
- 97 **Denemarken**
Maarten Lambert
'Health Tech & Climate Tech'
- 98 **Singapore**
Kim Demeyer
'Digital Tech Climate Tech'
- 99 **VS**
Ralph Moreau
'Climate Tech'
- 100 **Frankrijk**
Jan Wauters
'Health Tech & Digital Tech'
- 101 **Japan**
Els Verhulst
'Health Tech & Digital Tech'
- 102 **VS**
John Baekelmans
'Health Tech & Digital Tech'





**EXPORT
BEURS
2022**

FLANDERS INVESTMENT & TRADE

KLAAR OM INTERNATIONAAL UW PLEK OP TE EISEN?

Kom dan naar de Exportbeurs op 21, 22 en 23 juni in Brussel
en maak er uw exportambities waar!



30

RESERVEER NU UW PLEK OP **EXPORTBEURS.BE**

Brouwerij **VRIJSTAAT VANMOL** uit Eizeringen pakt goud met zijn ambachtelijk gebrouwen kwaliteitsbier De Gronckel Quadrupel. Die grootste onderscheiding kreeg het tijdens de 13e editie van het Concours International de Lyon, een wedstrijd die de beste wijnen, bieren en sterke dranken ter wereld bekroond. De Gronckel Quadrupel won in de categorie 'Strong Dark Ale'. In de categorie 'Other Specialty Beer' was hun Bloedarend Raw Ale goed voor zilver. Het is niet de eerste keer dat de Pajotse brouwerij internationaal in de prijzen valt. In het verleden kaapten ook de Gronckel Blond en Gronckel Tripel al medailles weg.

////STOP////

UGENTEC, het Hasseltse technologiebedrijf slaat verder de vleugels uit. Met hun FastFinder-software introduceren ze artificiële intelligentie in de wereld van de medische diagnostiek. De snelgroeiende scale-up wist zo ook Roche aan te spreken. Dat Zwitserse farmacieconcern wil de Limburgse software voortaan gebruiken om hun labo-analyses sneller en efficiënter uit te voeren.

////STOP////

160

Kilometerlange stroomkabel, dwars door zee, zal binnenkort het Ierse en Britse stroomnet met elkaar verbinden. De Aalsterse baggeraar en maritieme dienstverlener **JAN DE NUL** rijkte het contract binnen voor de installatie en bescherming van de kabels op zee en de infrastructuurwerken aan land. Zo'n drie jaar zal er aan de Greenlink-interconnector gewerkt worden.





TERUGBLIK MET CLAIRE TILLEKAERTS

“LOSLATEN IS
NIET EVIDENT
ALS JE ZOVEEL
INSPIRERENDE
COLLEGA’S
EN BEDRIJVEN
MOCHT
ONTMOETEN”

NEVER A DULL MOMENT. WIE MET INTERNATIONALISERING BEZIG IS, KENT HET GEVOEL. “IS DE WERELD JE SPEELVELD, DAN MAAK JE AL EENS IETS MEE”, BEVESTIGT CLAIRE TILLEKAERTS. ZESTIEN JAAR STOND ZE MEE AAN HET ROER VAN FIT, WAARVAN TIEN JAAR ALS GEDELEGEERD BESTUURDER. VOLGENDE MAAND GAAT ZE MET PENSIOEN. MAAR VOOR HET ZOVER IS, BLIKT ZE TERUG OP HET RECENTE PARCOURS VAN FIT EN VLAANDEREN. DE RODE DRAAD? “DAT WE IN ZO’N DYNAMISCHE EN UITDAGENDE CONTEXT ALTIJD DE LAT HOOG BLIJVEN LEGGEN, IS FANTASTISCH”

Van uitbollen is voor Claire Tillekaerts geen sprake, de FIT-agenda is nog stevig gevuld. Tussen twee economische missies door – naar het VK en de VS – treffen we haar in het FIT-hoofdkantoor in Brussel: “Ik heb er bewust voor gekozen om dit jaar met pensioen te gaan. Maar of het ten volle doordringt dat dit de laatste weken zijn? Misschien niet ... Loslaten is verre van evident. Ik zeg nog altijd ‘we’ als ik over de toekomst van FIT spreek. Want zo voelde het altijd: als één team van honderden topcollega’s in binnen- en buitenland.”

ZIJ AAN ZIJ MET DE BEDRIJFSWERELD

FIT maakte door de jaren heen een sterke evolutie door. Waar bent u het meest trots op?

Claire Tillekaerts: “Alleszins niet op mezelf (lacht). Wat me echt fier maakt, is dat we zij aan zij met de bedrijfswereid werken, groeien en vooruitdenken. Onze flexibiliteit als verzelfstandigd overheidsagentschap laat toe om snel mee te schakelen en te evolueren met zakelijke trends. Die troef moeten we blijven koesteren. De voorbije jaren heeft het ons dan ook geen wind-eieren gelegd.

Denk maar aan de digitalisering van onze werking, de professionalisering van ons internationale netwerk en de uitrol van onze Science & Technology Offices wereldwijd. Om nog maar te zwijgen over de Exportmeter, onze audittool om het exportpotentieel van bedrijven in kaart te brengen. Of recent nog onze datagedreven dienstverlening voor start-ups ... Het zijn stuk voor stuk initiatieven die van FIT een toekomstbestendige organisatie hebben gemaakt. Een team met een stevige dosis expertise en gedrevenheid, dat denkt en werkt als een onderneming en net dat tikkeltje verder gaat om bedrijven te ondersteunen.”

“WAT ME ECHT FIER MAAKT, IS DAT HET FIT-TEAM ZIJ AAN ZIJ MET DE BEDRIJFSWERELD WERKT, GROEIT EN VOORUITDENKT.”

In de voorbije twaalf jaar stond FIT onder voogdij van vijf ministers uit drie verschillende partijen. Was er een constante in die veranderingen?

Claire Tillekaerts: “Het belang van FIT voor de Vlaamse welvaart en economie: daar is elke voogdijminister die ik leerde kennen van overtuigd. En terecht. Voor elke dollar die aan een organisatie als de onze wordt gespenseerd, komt er 87 dollar aan export bij en stijgt het bbp met 384 dollar, zo blijkt uit een internationale studie. Dat doen er ons niet veel na. Bovendien moest FIT daarbij de voorbije jaren heel wat besparingen doorvoeren. Maar het is ons team gelukt zonder aan kwaliteit of impact in te boeten. Ook dat maakt me enorm trots.”

ONTMOETINGEN MAKEN DE WERELDBURGER

Bijna de helft van uw tijd bij FIT spendeerde u in het buitenland. Wat zal u het meest bijblijven?

Claire Tillekaerts: “Ongetwijfeld de ontmoetingen. En dan heb ik het niet per se over de buitenlandse staatshoofden of ministers. Uiteraard is het een eer om met hen te kunnen spreken of hen een hand te schudden. Maar het meest inspirerend vond ik om kennis te maken met de talrijke gedreven bedrijfsleiders, collega’s en andere professionals die de wereld van internationalisering dag in dag uit doen draaien. Zowel in Vlaanderen als ver daarbuiten. Je leert – als bestuurder én als mens – zoveel van de personen die met hun handen en voeten in het vak staan. Hun kennis over andere culturen, zakendoen, innoveren enzovoort: dat is niet alleen goud waard, maar heeft me vaak ook persoonlijk geraakt.”

“WAT ME HET MEEST ZAL BIJBLIJVEN, ZIJN DE VELE ONTMOETINGEN MET DE MENSEN DIE DE WERELD VAN INTERNATIONALISERING DAG IN DAG UIT DOEN DRAAIEN.”

Welke situaties of gebeurtenissen zal u nooit vergeten?

Claire Tillekaerts: “Er zijn er te veel om op te noemen! Maar als ik toch een voorbeeld moet geven, dan denk ik aan die keer dat we met FIT op missie waren in Libië. Dat was vlak na de val van Kadhafi. Indertijd waren er verschillende milities actief in zowat elke Libische provincie. Toen we van Tripoli naar Misratah trokken, zaten de ambassadeur en minister-president in een gepantserde wagen. Wij volgden in een busje. Bij de overgang van de ene provincie naar de andere lieten de milities echter op zich wachten. Uiteindelijk beslisten we uit te stappen en hebben we nog een uur aan de rand van de weg gewacht in een land in complete chaos. In feite hebben we daar ons leven gewaagd, want je weet nooit wie daar plots kan opduiken.

Zo heb ik nog tientallen verhalen. En ik niet alleen, maar zo veel van mijn collega’s binnen FIT. De aanslagen in de VS, de Arabische Lente, de kernramp van Fukushima, de uitbraak van het vogelgriepvirus lang vóór de coronapandemie ... Veel van onze medewerkers maakten tal van politieke en sociale ontwikkelingen vanaf de eerste rij mee. En dat terwijl ze alles op alles bleven zetten om de kwaliteit van onze dienstverlening te garanderen. Ik ben daar nog altijd enorm van onder de indruk. Tegelijk was het een aanzienlijke verantwoordelijkheid om te dragen als gedelegeerd bestuurder. Mijn grootste bezorgdheid was dat onze mensen in dergelijke situaties veilig bleven.”

Zijn er na al die tijd nog verhalen die u verrassen?

Claire Tillekaerts: Elk dag – en niet in het minst dicht bij huis! Tal van Vlaamse bedrijven scheren internationaal hoge toppen in hun niche: zowel grote spelers als kmo's en start-ups. Alleen al de eregalerij van onze Leeuw van de Export blijft tot de verbeelding spreken, maar er beweegt nog zoveel meer in ons bedrijfslandschap. Mijn grootste spijt is dat de Vlaming daar niet altijd voldoende trots op is. Die typische Vlaamse bescheidenheid is nergens voor nodig als je ziet wat voor wereldspelers we hier hebben.

Ook op onderzoeksvlak kunnen we bogen op ronkende referenties. Wat Vlaanderen zo'n dertig jaar geleden in gang zette met 'Flanders Technology' was visionair. Kijk maar naar onderzoekscentra als imec, VIB, VITO en Flanders Make. Vandaag spelen ze niet alleen mee aan de internationale top, maar staan ze ook aan de wieg van innovaties die onze wereld efficiënter en duurzamer maken. Nu wordt pas echt zichtbaar hoe we de vruchten plukken van een aanpak waarvoor de basis decennia geleden werd gelegd."

INDIVIDUELE VRIJHEID ÉN VERANTWOORDELIJKHEID

Kwam u in uw functie ooit voor principiële dilemma's te staan?

Claire Tillekaerts: "Soms. Landen waar ik als vrouw niet in mijn functie word erkend, daar trek ik bijvoorbeeld niet naartoe. Al wil dat niet zeggen dat ik me niet aanpas aan bepaalde culturen of plaatselijke gebruiken. Voor mij is de hamvraag: 'Kan ik in land x of y mijn werk doen en de Vlaamse bedrijfswereid vertegenwoordigen?' Dat is wat telt.

Zo moest ik tijdens een economische missie in Iran een hoofddoek dragen. In de pers kreeg ik daar kritiek voor. Maar ik heb daar geen moeite mee om de simpele reden dat ik er mijn officiële rol altijd ten volle kon uitoefenen. Het draait immers niet om mij, wel om het algemene belang. Hoewel ik me weleens beperkt voelde in mijn persoonlijke vrijheid, voelde ik tegelijk dat er respect was voor mijn functie. Dat wederzijdse respect is de sleutel in een cultureel gevoelige context als internationalisering."

Maar de strijd voor gelijkwaardigheid is nog niet gestreden?

Claire Tillekaerts: "Dat klopt. In ons gezin was die gelijkwaardigheid van jongs af aan een evidentie. Ik kreeg dezelfde kansen op het vlak van onderwijs, ontplooiing en individuele keuzes. Al beseft ik dat dit geen universele situatie is. Simone de Beauvoir schreef ooit dat elke crisis de vrouwenrechten weer kan terugdringen en dat toonde de coronacrisis recent nog aan. Volgens verschillende onderzoeken zorgden de lockdowns er bijvoorbeeld voor dat het aantal huishoudelijke taken toenam, waarbij het gros op de schouders van vrouwen terecht kwam. De meldingen van huishoudelijk geweld gingen eveneens omhoog en vooral vrouwen waren daarvan het slachtoffer.

Ook over het glazen plafond vloeit nog altijd veel inkt. Als ik zie dat ruim de helft van wie afstudeert aan de universiteit een vrouw is en slechts een minderheid de stap naar het onder-

nemerschap zet, dan moet er toch iets van aan zijn. Te vaak kleeft er voor vrouwen nog een schuldgevoel aan vast. Alsof zakelijke en professionele ambities niet te rijmen zijn met de rol als partner of moeder. Omgekeerd worden mannen die hun gezin boven hun carrière stellen, nog te vaak als slappelingen omschreven. Aan zulke maatschappelijke dogma's heb ik geen boodschap. Mijn advies aan iedereen – man of vrouw – met ambitie: ga ervoor en geef altijd het beste van jezelf. We lopen allemaal weleens tegen een beperking of limiet aan, maar dat geeft niet, zolang je gedreven blijft en je verantwoordelijkheid opneemt."

“WEDERZIJDSE RESPECT IS DE SLEUTEL IN EEN CULTUREEL GEVOELIGE CONTEXT ALS INTERNATIONALISERING.”

BLIJVEN GAAN

Het risico om na uw pensioen in een 'zwart gat' te vallen, lijkt bijzonder klein. Zo blijft u nauw betrokken bij heel wat organisaties en raden van bestuur, waaronder als voorzitter van de regentenraad van de Nationale Bank en als bestuurder bij Proximus. Hoe bepaalt u waar u zich voor wil engageren?

Claire Tillekaerts: "Voor mij zijn er eigenlijk maar twee criteria. Eén: vind ik het interessant? En twee: kan ik een meerwaarde betekenen met mijn kennis en ervaring op het vlak van internationalisering en zakendoen in het buitenland? De voorbije jaren hebben me zoveel bijgebracht. Die bagage wil ik nuttig blijven besteden. Sowieso zal het even wennen zijn om 'af te kicken' van de drukke agenda bij FIT. Maar hoe dan ook zal ik toch moeten loslaten. Al wil dat niet zeggen dat ik geen sparringpartner wil zijn in de toekomst, internationalisering blijft mijn passie. Maar voor de rol van schoonmoeder pas ik (lacht)."

Welke boodschap wil u vóór uw vertrek nog delen met FIT en internationaliserend Vlaanderen?

Claire Tillekaerts: "Daar hoeft ik niet lang over na te denken: 'Keep up the good work!' Het is misschien een doodoener, maar daarom niet minder waar. De Vlaamse bedrijfswereid internationaliseert almaar sneller en focust daarbij op tal van maatschappelijk relevante niches zoals digitalisering, Industry 4.0 en verduurzaming.

FIT staat dan weer klaar met een prachtig team van gedreven en getalenteerde medewerkers die zowel letterlijk als figuurlijk 'de extra mile' gaan. Het was zonder meer een voorrecht om met hen samen te werken. Als ik mijn opvolger, Joy Donné, één iets op het hart mag drukken, dan is het dat wel. Dat de kracht van FIT in onze mensen schuilt."



SCIENCE & TECHNOLOGY: DIGITAL TECH VLAAMSE TECHNOLOGIE CONNECTEERT ÉN OPTIMALISEERT DE WERELD



DIGITALE TECHNOLOGIE IS MEER DAN EEN SECTOR. HET VORMT EEN 'ENABLER' DIE TAL VAN INNOVATIES MOGELIJK MAAKT IN DE MEEST UITEENLOPENDE INDUSTRIEËN: VAN DE MEDISCHE WERELD TOT GEAVANCEERDE PRODUCTIE. SOFTWARE, NANOCHIPS, ARTIFICIËLE INTELLIGENTIE ENZOVOORT ZIJN STUK VOOR STUK BOUWSTENEN OM DE PRODUCTIVITEIT, PRECISIE, EFFICIËNTIE EN DUURZAAMHEID VAN EEN VEELHEID AAN PRODUCTEN, PROCESSEN EN DIENSTEN TE VERHOGEN. AAN DE WIEG VAN DIE OPTIMALISATIES STAAN ALMAAR MEER VLAAMSE TECHSPELERS DIE WERELDWIJD INGANG VINDEN. DIE DYNAMIEK EEN EXTRA INTERNATIONALE BOOST GEVEN, IS DE MISSIE VAN ONZE TECHNOLOGIEATTACHÉS (TA'S) VOOR DIGITAL TECH.



“DUITSLAND ZET STERK IN OP DIGITALE THEMAS DIE DE KWALITEIT, KOSTENEFFICIËNTIE EN COMPETITIVITEIT VAN DE DUITSE PRODUCTIE KUNNEN VERSTERKEN.”

PIETER DE MAEGHT

Hoe gaat dat precies in zijn werk? Op welke wereldwijde zakelijke en innovatieve kansen zetten digitale toppers uit Vlaanderen het best hun zinnen? En op welke vlakken bieden hun specialisaties een unieke meerwaarde? TA's **John Baekelmans** (New York), **Pieter De Maeght** (München), **Kim Demeyer** (Singapore), **Wim Sohier** (Palo Alto) **Peter Tanghe** (Guangzhou), **Els Verhulst** (Tokio) en **Jan Wauters** (Parijs) bekenen kleur.

EUROPESE NICHES IN HET VIZIER

Voor digitale technologie focust het TA-team van FIT in Europa onder meer op het potentieel van de DACH-regio: Duitsland, Oostenrijk en Zwitserland. Welke trends en thema's zwaaien daar de plak en bieden kansen voor Vlaamse techbedrijven?

Pieter De Maeght: "In de DACH-regio is vooral Duitsland een absolute must voor digitale technologiespelers. Als productieland kent het een enorme dynamiek voor toepassingen in **Industrie 4.0 en automatisering**. De Duitsers beseffen dat ze de voorbije jaren een digitale achterstand hebben opgelopen en halen nu alles uit de kast om die in te halen.

Tal van Duitse start-ups, kmo's, multinationals en onderzoekscentra zetten dan ook in op thema's die de kwaliteit, kostenefficiëntie en competitiviteit van de Duitse productie kunnen vrijwaren en versterken. Denk aan kunstmatige intelligentie, machine learning, robotica, machine vision, digital twins en kwantumcomputing. Vlaamse spelers die zich in deze topics verdiepen, vinden in Duitsland ongetwijfeld een afzetmarkt of innovatiepartner."

DOORDACHT IN DE DACH-REGIO AAN DE SLAG

Welke andere digitale trends tekenen zich nog af in de DACH-regio?

Pieter De Maeght: "De aandacht voor **nano- en chiptechnologie** scheert de jongste jaren weer hoge toppen. Zeker sinds de Europese chipwet miljarden euro's vrijmaakt om het leiderschap van Europa in dit domein te verstevigen. Vooral in de Oost-Duitse deelstaten zoeken heel wat spelers naar complementaire samenwerkingen rond elektronica – iets waar Vlaanderen ijzersterk in staat – om dat momentum te verzilveren. Een cruciale place to be op dit vlak is Dresden, waar het lokale digitale ecosysteem de naam Silicon Saxony kreeg.

Daarnaast viert de **entertainment- en creatieve industrie** hoogtij in de Duitstalige markt. Voor kansen in bijvoorbeeld gamedesign en -productie moet je in Noordrijn-Westfalen zijn, met name in Keulen. Maar ook in Berlijn en München vind je tal van hotspots voor deze industrie. In tandem met FLEGA, de Vlaamse gamefederatie, zet FIT hier fors op in.

Een ander speelveld dat in Duitstalige wereld sterk leeft, is het **raakvlak tussen digitale en gezondheidstechnologie** en de rol van data daarin. De opportuniteiten binnen dit thema zijn legio. Om voet aan de grond te krijgen is het wel cruciaal om de lokale wetgeving en richtlijnen rond gegevensuitwisseling, datastructuur en -eigendom door en door te kennen. 'Datenschutz' is de heilige graal van de Duitse techmarkt. AI is een duidelijke positionering van je aanbod – met aandacht voor wat jou uniek maakt – minstens even belangrijk."



“IN ZUID-EUROPA WERPEN FRANSE STEDEN ALS PARIJS, GRENOBLE, MONTPPELLIER EN NICE ZICH OP ALS DIGITALE LEIDERS. AL NEMEN OOK MADRID, BARCELONA, BILBAO EN MILAAN HET VOORTOUW.”

JAN WAUTERS

ZUID-EUROPESE CLUSTERS MET POTENTIEEL

Naast de DACH-regio focust het TA-team van FIT ook specifiek op digitale technologie in Zuid-Europa. Hoe ziet de markt er in dit deel van Europa uit?

Jan Wauters: “Vooral Frankrijk heeft zich de jongste jaren opgeworpen als een heuse krachtpatser voor digitale technologie. Denk maar aan het succes van **Station F** in Parijs. Die is uitgegroeid tot de grootste incubator op Europese bodem met toegang tot zo'n 30 start-upprogramma's, 35 overheidsdiensten, 150 kapitaalfondsen, 4 mentorbureaus en ruim 600 events per jaar. Nog in de Franse hoofdstad zet **Paris-Saclay** zich op de kaart als een technologische en wetenschappelijke cluster van wereldformaat.

Maar voor digitale zakenkansen moet je niet alleen in Parijs zijn. Ook andere delen van Frankrijk bieden heel wat potentieel. Zo zijn er grote technologieclusters in en rond **Grenoble, Montpellier, Nice** en in iets mindere mate **Rijsel**. Sophia Antipolis, ten zuidwesten van Nice, wordt bijvoorbeeld beschouwd als het grootste technologiepark van Europa. In navolging van Frankrijk gooien ook almaar meer andere Zuid-Europese regio's alles in de strijd om het digitale voortouw te nemen. In Spanje verdienen vooral de clusters in en rond **Madrid, Barcelona** en **Bilbao** je aandacht. In Italië concentreren de digitale zaken- en samenwerkingskansen zich in het noorden, met name in de streek rond **Milaan**.”

Welke domeinen bieden de meeste kansen voor Vlaamse techspelers in Zuid-Europa?

Jan Wauters: “Net als elders op het continent zetten Zuid-Europese landen sterk in op het potentieel van **digitale tech-**

nologie en data in de gezondheidszorg. Ook cyberveiligheid vormt daarbij een van de topprioriteiten. En laten beide domeinen nu net de paradepaardjes van heel wat Vlaamse spelers zijn!

Daarnaast wekt de Vlaamse expertise in **semiconductoren** veel interesse op in de Zuid-Europese markt. En dan met name in de technologiecluster Paris-Saclay, maar ook bij het CEA-Leti, een onderzoeksinstituut voor elektronica en informatietechnologie in Grenoble. Verder vormen ook innovatieve toepassingen voor **telecommunicatie** en **kwantumcomputing** belangrijke focusgebieden voor Vlaamse spelers die hun zinnen op Zuid-Europa zetten.”

AZIATISCH POTENTIEEL IN KAART

Dat het Aziatische continent veel potentieel herbergt voor digitale technologie is een understatement. Toch wagen Vlaamse techspelers zich relatief laat op deze markt.

Peter Tanghe: “Klopt. Slechts een op de zeven Vlaamse scale-ups heeft een kantoor in Azië. En dan vooral in China, Hongkong, Singapore of – met name voor IT-outsourcing – in India. Hun aandacht gaat in eerste instantie nog altijd naar Europese markten, en dan vooral naar de buurlanden. Nadien volgt doorgaans de Amerikaanse markt. Veeleer pas als derde stap in hun internationalisering richten Vlaamse spelers hun pijlen op Azië.

Dat hoeft niet te verbazen. De Aziatische markt is enorm gevarieerd en vergt vaak een stapsgewijze aanpak. Belangrijk is



“SLECHTS EEN OP DE ZEVEN VLAAMSE SCALE-UPS HEEFT MOMENTEEL EEN KANTOOR IN AZIË. ER LIGT HIER NOG VEEL ONONTGONNEN TERREIN.”

PETER TANGHE

om het potentieel van je marktintrede voor elk Aziatisch land afzonderlijk te onderzoeken en uit te testen. Waar is er een match met je product? Welke zakenpartners kunnen je intrede vergemakkelijken in welke markt? Als technologieattachés kunnen we deze en andere cruciale vragen op maat helpen beantwoorden.”

AUSTRALIË EN NIEUW-ZEELAND: MATUUR EN VERNIEUWEND

Voor wie de sprong naar het oostelijk halfrond wil wagen, lijkt Australië ondanks de fysieke afstand cultureel gezien het dichtstbij. Is dat ook in de praktijk merkbaar?

Kim Demeyer: “Doorgaans krijgen Vlaamse techspelers inderdaad eerst in Australië voet aan de grond, omdat die markt qua kenmerken, regelgeving en zakencultuur het sterkst aanleunt bij de Europese. Toch blijft het belangrijk om de eventuele match met je aanbod grondig te onderzoeken voor specifieke niches. Australië en Nieuw-Zeeland zijn allebei relatief mature markten. Tegelijk zetten ze momenteel stevig in op vernieuwing om hun economie verder te digitaliseren. Daarbij ligt de klemtoon qua sectoren op traditionele sterkhouders zoals toerisme, landbouw, grondstoffen en financiën.

Al speelt de digitalisering zich ook almaar sneller af op het vlak van **overheidsdiensten, training en gezondheid, hernieuwbare energie en zelfs ruimtevaart**. Ook ‘enablers’ als datacenters, cyberveiligheid en kwantumcomputing zijn belangrijke focusdomeinen. Verder werpt de regio zich op als een voortrekker om de wereldhandel verder te digitaliseren. Zo sloot Australië al akkoorden met bijvoorbeeld Singapore en ASEAN – de Associatie van Zuidoost-Aziatische Naties – om de regels voor **digitale handel** samen vorm te geven.”

DIGITALE VERSNELLINGEN IN JAPAN, CHINA EN ZUID-KOREA

Wie ‘economische grootmachten’ zegt, denkt voor het Aziatische continent vaak meteen aan landen als Japan, China en Zuid-Korea. Zijn ze ook qua digitalisering top-of-mind?

Els Verhulst: “Absoluut! Digitale transformatie is een hot topic in Japan. Het land van de rijzende zon mag dan wel bekendstaan voor zijn trage besluitvorming, momenteel waait er een wind van verandering op het vlak van digitalisering. Een voorbeeld: Japan staat samen met de VS – én Vlaanderen – aan de top voor onderzoek naar **nanotechnologie en semiconductoren**. Binnen deze niche vonden Vlaamse spelers als imec en Melexis al hun weg naar Japan, maar er liggen nog veel samenwerkingskansen.

Daarnaast heeft de Japanse bedrijfsweld behoefte aan veilige **data-uitwisselingsplatformen** en performante **SaaS-toepassingen** voor backoffice-activiteiten. De vraag klinkt er luid op het vlak van industriële oplossingen die gebruikmaken van of aandacht hebben voor artificiële intelligentie, het Internet of Things, gebruikerservaring en netwerk- en sensortechnologie.

Verder zet Japan in op technologieën die **slimme landbouw, logistiek en gezondheidszorg** mogelijk maken. Zo ligt er potentieel voor AI, drones, robotica, big data, medische beeldvorming, preventieve geneeskunde en tal van andere Vlaamse specialisaties. Ook is er specifieke aandacht voor rurale gebieden. Concreet wil de Japanse overheid er sneller **digitale infrastructuur** uitrollen, zoals een 5G- en 6G-netwerk, maar ook nieuwe datacenters.”



“HET FINANCIËLE
SYSTEEM IN SINGAPORE
EN ANDERE LANDEN IN
DE REGIO MAAKT EEN
HEUSE DIGITALISERINGS-
SPRINT DOOR.”

KIM DEMEYER

“JAPAN MAG DAN WEL BEKENDSTAAN
OM ZIJN TRAGE BESLUITVORMING,
MOMENTEEL WAAIT ER EEN DIGITALE
WIND VAN VERANDERING.”

ELS VERHULST

Peter Tanghe: “Ook in China groeit de digitale industrie in ijtempo en is in korte tijd een ecosysteem ontstaan van grote techspelers. Denk aan bedrijven als Alibaba, Tencent en ByteDance. In het nieuws hoor je echter vooral veel over handelsbeperkingen door de toegenomen rivaliteit tussen de VS en China, bijvoorbeeld op het vlak van geavanceerde technologieën als semiconductoren en artificiële intelligentie. Toch blijft de Chinese markt kansen bieden voor Vlaamse scale-ups. Cruciaal is wel om de match met je product goed af te toetsen. Idealiter vult je aanbod een hiaat op binnen een domein waarin Chinese spelers zelf nog niet zo sterk staan, maar waarvoor China wel een van 's werelds grootste afzetmarkten is. Vooral de **automobiel- en gezondheidsindustrie** en **sensortechnologie** behoren daarbij tot de meest kansrijke domeinen.”

Els Verhulst: “Ook in de Zuid-Koreaanse markt is de digitale golf niet te stuiten. Zo is Zuid-Korea tegenwoordig een hooginkomensland met het op een na hoogste aantal robots per capita ter wereld. Een indrukwekkende evolutie, die maakt dat niet alleen **e-commerce** en sociale media er zeer sterk staan. Ook domeinen als **Industrie 4.0, artificiële intelligentie, klimaattechnologie, semiconductoren en tractiebatterijen** zijn Zuid-Koreaanse speerpunten en krijgen sterke ondersteuning vanuit de overheid.

Wie als Vlaamse speler een graantje wil meepikken, moet wel stevig in de schoenen staan. Zuid-Korea is geen makkelijke markt om als buitenlands bedrijf je weg in te vinden. Een lokale bedrijfstak oprichten is zo goed als onontbeerlijk. Al kan je het in de digitale sector ook ver schoppen door met softwarelicenties te werken of partnerschappen op te zetten.”

ZUIDOOST-AZIË: VRUCHTBARE GROND VOOR FINTECH

Singapore wordt vaak beschouwd als een toegangspoort tot de rest van Zuidoost-Azië. Wat maakt deze markt anders?

Kim Demeyer: “Ook in Singapore staat digitalisatie hoog op de beleidsagenda, maar de uitdagingen verschillen wel. De overheid zet bijvoorbeeld sterk in op artificiële intelligentie en heeft er zelfs een nationale strategie voor uitgetekend. Die moet mee van het land een ‘slimme natie’ maken op drie vlakken: samenleving, economie en overheid. Trends als **e-government, e-health, smart cities en digitalisering in het onderwijs, grensbewaking en logistiek** domineren er dan ook de technologische markt. Bovendien heeft Singapore een sterk financieel systeem dat een heuse digitaliseringsprint doormaakt. Dus voor bijvoorbeeld financiële technologie en block-chain liggen er eveneens veel kansen.

Maar ook in de wijdere regio – India, Indonesië, de Filippijnen, Vietnam – kent de sector voor **financiële technologie** een boost. Die kwam er deels onder impuls van de forse groei in e-commerce sinds de coronapandemie. Al ligt er hier een belangrijke uitdaging: lang niet iedereen in deze landen heeft toegang tot essentiële bankdiensten. Zo heeft 20% van de actieve Indiase bevolking geen bankrekening. In Indonesië gaat het om ruim de helft. En in de Filippijnen en Vietnam stijgt dit cijfer tot bijna 70%. Wel hebben de meesten een gsm of smartphone, waardoor ze hun heil zoeken in alternatieve, digitale

financiële diensten. Een trend die veel opportuniteiten herbergt voor techbedrijven die zich daarop toespitsen.”

AMERIKAANSE DROMEN VAN VLAAMSE MAKELIJ

De VS zijn al lang geen onbekend terrein meer voor Vlaamse start-ups en scale-ups. Innovatieve spelers als Bloomlife, Biocartis, Byteflies, Cubigo, Guardsquare, Melexis, Ontoforce, Posyx, Secure Code Warrior, Ugentec ... Allemaal trokken ze westwaarts om hun versie van de Amerikaanse droom waar te maken. Maar ook gevestigde waarden als imec en Proximus boeken er almaar meer succes. Wat is de drijfveer achter deze dynamiek?

Wim Sohier: “Wie in de VS in een hoogtechnologische sector actief is, verwerft al gauw een **unieke blik op de toekomst**. Marktontwikkelingen en -disrupties schieten er doorgaans nog altijd sneller uit de startblokken dan elders. En dat is een troef die geen enkel innovatief bedrijf wil mislopen. Maar we moeten zeker niet onderdoen. De laatste decennia heeft het Vlaamse technologische ecosysteem de Amerikaanse markt sterk bijgebeend, iets wat dan weer interessante samenwerkingskansen en synergiën oplevert.

Al blijf je als Vlaamse ondernemer in digitale technologie het best wel met beide voeten op de grond staan. Het snelste pad naar een toppositie wereldwijd is en blijft in tandem met een sterke Amerikaanse partner of dankzij een eerste grote Amerikaanse klant. En op dat vlak kon zelfs de coronapandemie geen roet in het eten gooien. Het voorbije jaar merken we bij FIT een ongeziene piek in het aantal individuele en groepsbezoeken van Vlaamse bedrijven aan de VS.”

EEN GOLF WAAR GERUST VERDER MAG OP WORDEN GESURFT ...

Wim Sohier: “Absoluut! FIT in de VS zet momenteel dan ook sterk in op groepsstanden tijdens technologiebeurzen als **South by Southwest** in Austin, een event voor jonge bedrijven in de creatieve sector. Verder is er **RSA** in San Francisco, dé beurs voor cybersecurity en fintech. Daarnaast tekenen we present op de **GDC**-beurs voor gameontwikkeling, AR- en VR-toepassingen en geavanceerde visualisatietechnologieën.”

OOST WEST, NICHE BEST

De Amerikaanse markt spreekt ook qua omvang tot de verbeelding. Hoe pakken Vlaamse techspelers hun marktintrede zo realistisch mogelijk aan?

John Baekelmans: “Je moet je ambitieus opstellen, maar tegelijk mogen je ogen niet groter dan je maag zijn. Succes op de Amerikaanse markt is vooral een kwestie van gericht zoeken naar je niche in specifieke regio's. Daar kunnen de technologieattachés van FIT je uiteraard bij helpen.

Wim Sohier: “Vanuit FIT volgen we bijvoorbeeld een aantal Amerikaanse technologiecentra op de voet. Het zal niemand

verbazen dat **Silicon Valley en Boston** er nog altijd bovenuit steken. Deze technologische hubs zijn respectievelijk goed voor 18% en 5% van alle Amerikaanse patenten. Maar ze zijn lang niet de enige. Ook **Austin, Seattle, California, Atlanta en de zogeheten 'Research Triangle' in North Carolina** vormen de thuishavens van sterk ontwikkelde bedrijfs- en onderzoek-ecosystemen voor digitale en andere technologieën.”

“NAAST SILICON VALLEY EN BOSTON STAAN OOK DE TECHNOLOGISCHE ECOSYSTEMEN IN AUSTIN, SEATTLE, CALIFORNIA EN NORTH CAROLINA STERK IN DE SCHOENEN.”

WIM SOHIER

PARADEPAARDJES UITSPIELLEN

Op welke digitale trends kunnen Vlaamse techbedrijven in de VS het best inspelen?

Wim Sohier: “Gespecialiseerde, hoogtechnologische sectoren zitten momenteel in de lift. Denk aan kwantumcomputing, cyberbeveiliging en semiconductoren. Maar ook toepassingen voor zelfrijdende voertuigen en robottechnologie zijn in de VS gegeerd. De diversiteit qua niches die het Vlaamse techlandschap typeert, speelt hierbij zeker in ons voordeel. Zo maken verschillende Vlaamse ondernemingen al jaren het verschil in de VS op het gebied van onder meer beeldverwerking, telecommunicatie, b2b-software, fintech en chipontwikkeling. Die referenties in zakelijke gesprekken aan bod laten komen, kan zeker geen kwaad.”

John Baekelmans: “Daarnaast is er ook in de VS veel interesse in wat digitale toepassingen en technologieën concreet voor de gezondheidssector, biotechnologie en lifesciences kunnen betekenen. Gepersonaliseerde zorg, preventieve geneeskunde, datagedreven diagnostiek, medische toestellen ... Het zijn allemaal paradepaardjes van heel wat Vlaamse techspelers waar Amerikaanse bedrijven en onderzoekers wel oren naar hebben.”

“SUCCES OP DE AMERIKAANSE MARKT IS VOORAL EEN KWESTIE VAN GERICHT ZOEKEN NAAR JE NICHE IN SPECIFIEKE REGIO'S.”

JOHN BAEKELMANS

3 ZAKENTIPS OM DIGITALISEREND EUROPA TE VEROVEREN

HOE VERDER U VAN HUIS GAAT, HOE ANDERS HET ZAKENDOEN WORDT. MAAR OOK BINNEN EUROPA VERSCHILLEN DE ZAKELIJKE AANDACHTSPUNTEN, GEWOONTES EN GEVOELIGHEDEN VAN REGIO TOT REGIO. PIETER DE MAEGHT EN JAN WAUTERS BUNDELDEN HUN INZICHTEN IN DRIE TIPS.

1. ZET IN OP VERSCHILLENDE BEURZEN EN EVENTS

Pieter De Maeght: "Europa heeft een breed aanbod aan events rond digitale tech. Cruciaal is dus om te focussen op de meest relevante voor uw niche, maar tegelijk niet al uw eieren in één mand te leggen. In de Duitstalige wereld springt vooral de **Hannover Messe** in het oog. Dat is dé Europese hoogmis voor Industrie 4.0, automatisatie en robotisering. Ook een deelname waard: het **Bits & Pretzels Festival** voor start-ups in München, **Formnext** voor 3D-printing en **Gamescom** voor entertainmenttech in Keulen, **SEMICON** voor semi-conductoren, chips en sensoren in München en het **Industry of Things World**-forum in Berlijn.

Jan Wauters: "Ook in Zuid-Europa mogen bepaalde events en beurzen niet in uw agenda ontbreken. De jaarlijkse **VivaTech**-conferentie in Parijs zoomt bijvoorbeeld in op innovatie en start-ups. Nog in de Franse hoofdstad is er de wereldwijde top van **Hello Tomorrow** rond deep tech. Het **World AI Festival** in Cannes is dan weer 'incontournable' voor wie zich toespitst op artificiële intelligentie. En in Barcelona is het **Mobile World Congress** een must voor thema's rond connectiviteit, cyberbeveiliging, klantervaring en bedrijfsoptimalisatie."

2. CHARMEER MET MEERTALIGHEID EN REGIONALE AANWEZIGHEID

Pieter De Maeght: "Engels is dominant in de wereld van digitale technologie en innovatie. Toch doe je er goed aan om andere talen niet stiefmoederlijk te behandelen in je zakelijke en commerciële communicatie. Zo vormt meertaligheid een niet mis te verstane troef om een charmeoffensief op te zetten én potentiële zakenpartners extra vertrouwen in te boezemen."

Jan Wauters: "Idem dito voor regionale aanwezigheid. Met name Zuid-Europa voelt door de culturele verschillen voor veel Vlaamse bedrijven nog als een 'verre' markt aan – en omgekeerd. Door een poot in de regio op te richten, verhoog je je kansen op partnerschappen. Een extra argument om potentiële partners te overtuigen: mits enige lokale verankering vorm je als Vlaamse speler al snel een efficiënte toegangspoort tot Noord-Europa, een markt waarvoor veel Zuid-Europese bedrijven nog drempelvrees ervaren."

3. SPEEL DE VLAGGENSCHEPEN VAN HET VLAAMSE ECOSYSTEEM UIT

Pieter De Maeght: "Vlaanderen mag je buitenlandse prospects dan niet altijd even bekend in de oren klinken, heel wat topspelers uit onze regio doen dat wél. Zo geniet strategisch onderzoekscentrum **imec** wereldwijde faam voor alles wat met micro- en nanochips, sensoren en digitale innovatie te maken heeft. **Howest** staat dan weer bekend als de beste gameschool ter wereld. En in bepaalde niches hebben Vlaamse clusters en onderzoekscentra een ijzersterke reputatie. Denk aan **The Beacon** voor thema's als het Internet of Things, smart cities en smart ports. Of **Flanders Make** voor robotica, automatisering en Industrie 4.0."

Jan Wauters: "De lijst met spraakmakende referenties en voorbeelden om uit te kiezen is lang. Hou het echter niet alleen bij 'namedropping'. Kader in zakelijke gesprekken altijd dat je als Vlaams bedrijf deel uitmaakt van een innovatief ecosysteem waar academische, publieke en privéspelers de handen in elkaar slaan om samen de digitale technologie van morgen te ontwikkelen. Een ecosysteem waar ook je zakenpartners de vruchten van plukken."

NIET TE MISSEN TECHEVENTS IN HET OOSTELIJK HALFROND

Persoonlijke interacties zijn in verre markten des te crucialer voor zakelijk succes. Maar het aanbod aan vakbeurzen is groot. Om u gericht te helpen kiezen, delen TA's Kim Demeyer, Peter Tanghe en Els Verhulst de must-go's voor hun focusgebieden. Interesse? Op www.flanderstrade.be ontdekt u aan welke events u samen met FIT kan deelnemen.

➤ OCEANIË: EEN ZEE AAN NICHEBEURZEN

Kim Demeyer: "Australië telt heel wat beurzen voor specifieke digitale niches. In Canberra zoomt de **Tech In Gov**-conferentie in op elektronische overheidsdiensten, terwijl **FINTECH21** in Melbourne de place to be is voor wie zich in financiële technologie verdiept. Verder zijn de **Smart City Expo** en de **Australian Healthcare Week** in Sydney een bezoek of deelname meer dan waard. Idem dito voor **CeBIT Australia**, een evenement in Sydney rond onder meer informatietechnologie, telecom, software en digitale diensten."

➤ ZUIDOOST-AZIË: OVER SLIMME SAMENLEVINGEN EN FINTECH

Kim Demeyer: "In Singapore springt vooral het **Singapore Fintech Festival** in het oog, waar ook FIT aan deelneemt in november 2022. Verder staat **Asia Tech x Singapore** bekend als hét evenement in Azië voor thema's en toepassingen op het raakvlak tussen technologie, de maatschappij en de digitale economie. De **Bangaluru Tech Summit** is dan weer het grootste technologie-event op Indiase bodem en viert dit jaar zijn 25e verjaardag."

➤ JAPAN, ZUID-KOREA EN CHINA: VLAAMSE TROEVEN STEVIG AAN BOD

Els Verhulst: "Dat er in Japan geen gebrek aan techevents is, zal niemand verbazen. Een aantal daarvan – die allemaal in Tokio plaatsgrijpen – sluiten nauw aan bij de specialisaties van heel wat Vlaamse techspelers. Denk maar aan de **Japan IT Week** met een rits aan specifieke shows voor niches als computing, informatiebeveiliging, cloud- en IoT-oplossingen, digitale marketing en sales, bedrijfsautomatisatie enz. Verder zijn er de **Pharma IT & Digital Health Expo**, de **Sensor Expo Japan** en de **SEMICON Japan**-beurs.

Smart Tech Korea is dan weer dé geïntegreerde techbeurs in Zuid-Korea. Zo staan er in Seoel de komende maanden maar liefst vijf baanbrekende Smart Tech Shows op het programma. Die zoomen in op thema's als AI en big data, retail- en robottechnologie en het metaversum."

Peter Tanghe: "Wat China betreft, blijft fysiek deelnemen moeilijk onder de huidige quarantainemaatregelen. Het FIT-team in China werkt echter nauw samen met Vlaamse digitale bedrijven die inzetten op de automobielsector, de gezondheidsindustrie en andere snelgroeiende markten om **hybride matchmakingsessies** op te zetten."

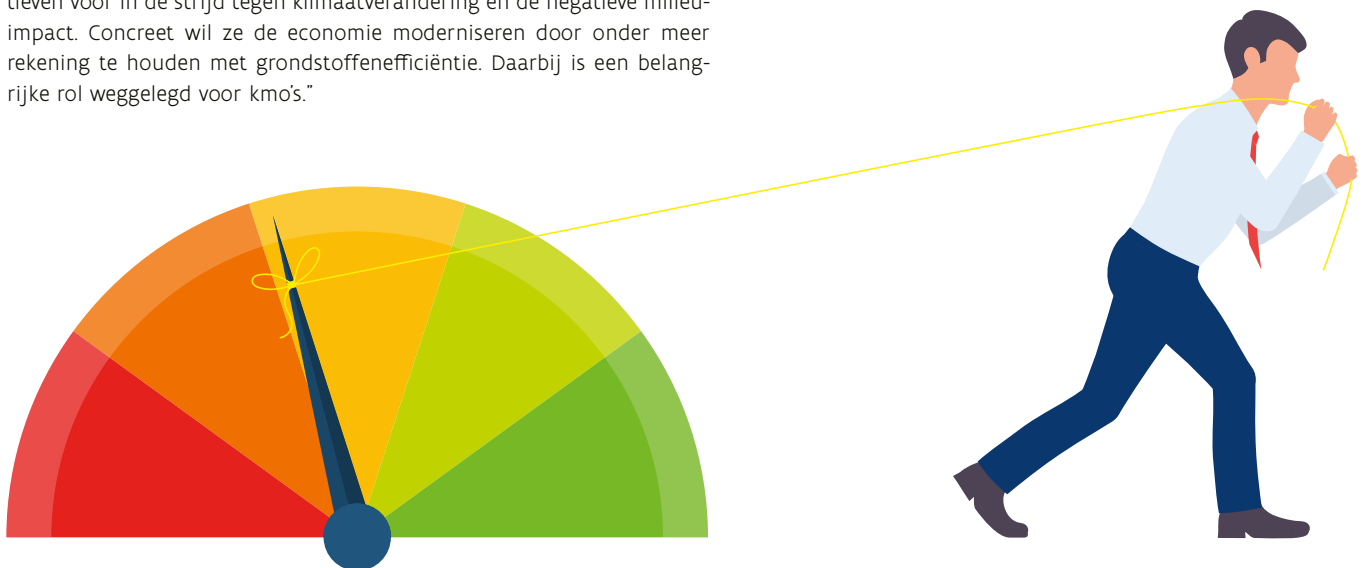
STEL UW VRAAG AAN ONZE TA'S

Benieuwd welke zakenkansen er wereldwijd liggen voor uw technologische producten en oplossingen? Of interesse in een mogelijke innovatieve samenwerking met andere bedrijven of onderzoeksinstituten? Onze technologieattachés (TA's) staan klaar met raad en daad. Kom naar de Exportbeurs om hen live te spreken. Of stel uw vraag over een samenwerking met de TA's aan onze Science & Technology Coordinator Filip De Weerd: filip.deweerd@fitagency.be.

EUROPA ONDERSTEUNT KMO'S IN TRANSITIE NAAR DUURZAMERE BEDRIJFSVOERING

VANDAAG BIEDT 35% VAN DE BELGISCHE KMO'S 'GROENE PRODUCTEN' AAN DIE DE NEGATIEVE MILIEU-IMPACT REDUCEREN. VIA HET DUURZAME PRODUCTINITIATIEF IN HET KADER VAN HET ACTIEPLAN 'CIRCULAIRE ECONOMIE' WIL EUROPA NOG EEN NIVEAU HOGER SCHAKELEN. HOE DAN PRECIES? MET BETER GEDOCUMENTEERDE PRODUCTEN VIA HET DIGITALE PRODUCT-PASPOORT. BIE GIELEN, DUURZAAMHEIDSADVISEUR BIJ ENTERPRISE EUROPE NETWORK VLAANDEREN, BESPREEKT DIT BINNEN HET GROTERE DUURZAAMHEIDSVERHAAL: DE EUROPESE 'GREEN DEAL'.

Bie Gielen: "Als we naar de Duurzame Ontwikkelingsdoelstellingen of SDG's van de VN kijken, dan zien we dat duurzaamheid vele domeinen overkoepelt. Daarnaast stelde de EU met de Green Deal een reeks initiatieven voor in de strijd tegen klimaatverandering en de negatieve milieu-impact. Concreet wil ze de economie moderniseren door onder meer rekening te houden met grondstoffenefficiëntie. Daarbij is een belangrijke rol weggelegd voor kmo's."



EUROBAROMETER: GEBRUIK VAN HULPBRONNEN EN GROENE MARKTEN IN DE LIFT

Bie Gielen: "In het kader van de Europese kmo-strategie peilde de EU in 2021 tijdens de Eurobarometer bij meer dan 13.000 Europese kmo's naar hun gebruik van hulpbronnen en groene markten. 89% ondernam minstens één initiatief om ecologisch duurzamer te werken. De meest voorkomende maatregelen in België zijn afvalvermindering (64%), energiebesparing (61%) en materiaalbesparing (57%). Daarmee zijn we op de goede weg, maar is er nog veel ruimte voor verbetering."

PRODUCTEN DOCUMENTEREN MET DIGITAAL PRODUCTPASPOORT

"35% van de Belgische bedrijven biedt al 'groene producten' aan", zegt Bie Gielen. "De Europese Commissie wil dat aandeel bij ons en in de andere Europese landen nog vergroten via de lancering van het digitale productpaspoort. Vroeger bleef eco-design beperkt tot energiegerelateerde producten. Dit initiatief breidt de scope uit naar bijna alle producten, met uitzondering van voeding en medische producten. Concreet wil ze dat er in de toekomst enkel nog goed gedocumenteerde producten op de markt worden gebracht."

EEN VOORUITBLIK NAAR HET DIGITALE PRODUCTPASPOORT

- **WELKE INFO HET ZAL BEVATTEN**
Producteigenschappen, zoals minimale verplichtingen en vereisten rond levensduur, herbruikbaarheid en het aandeel gerecycleerde materialen.
- **HOE HET ZAL WERKEN**
Via gedecentraliseerde data in één uniform datasysteem voor alle sectoren.
- **WAT DE VOORDELEN ZULLEN ZIJN**
Makkelijker te traceren en beter om te monitoren, ook voor zogeheten 'digital twins' of virtuele representaties van een product.



"WE ZULLEN IN DE TOEKOMST VIA EEN QR-CODE OP EEN KOFFIEMACHINE KUNNEN LEZEN HOE DE PRODUCENT AAN DE LEVENSDUUR DACHT TIJDENS HET PRODUCTIEPROCES."

BIE GIELEN, DUURZAAMHEIDSADVISEUR BIJ ENTERPRISE EUROPE NETWORK VLAANDEREN

VEEL MEER DAN ECOLOGIE ALLEEN

Bie Gielen: "Een belangrijke nuance hierbij is dat het paspoort nog in conceptfase is. De impactlabels, gebaseerd op circulaire, sociale en milieu-impact, waren een eerste stap. Nu volgen met elke sector afzonderlijke onderhandelingen."

"Het maakt nu wel al duidelijk dat duurzaamheid veel meer omvat dan louter ecologische aspecten. Vroeger lag de focus voornamelijk uitsluitend op energieconsumptie, maar ook de levensduur, herbruikbaarheid en de sociale productieomstandigheden tellen mee. Zo zal het op termijn mogelijk zijn om via een QR-code op een koffiemachine te lezen welke maatregelen de producent nam om de levensduur ervan te verlengen."

WAT ZIJN DE AANBEVELINGEN VOOR ONZE KMO'S?

Bie Gielen: "Proactief en strategisch handelen is hier de boodschap. Wachten tot de regels effectief van kracht worden, levert je achterstand op de concurrentie op. Niet alleen op financieel vlak wegens de dalende materiaalkosten bij circulaire productie, maar ook je bedrijfsreputatie verliest erbij."

"Uit de Eurobarometer blijkt dat momenteel slechts 20% van de kmo's een concrete strategie heeft om haar voetafdruk te reduceren en 25% van plan is om haar voetafdruk te bepalen. Om gericht te verduurzamen is een duidelijke strategie nodig. Kmo's kunnen bij Enterprise Europe Network Vlaanderen terecht als ze willen sparren over de duurzaamheid binnen hun bedrijf."

HEEFT U VRAGEN OVER CIRCULAIR EN DUURZAAM ONDERNEMEN?

Voor juridische informatie, eerstelijnsadvies en voor Europese samenwerking kan u terecht bij Bie Gielen, duurzaamheidsadviseur bij Enterprise Europe Network Vlaanderen via bie.gielen@vlaio.be.

GROEPSZAKENREIZEN

7 EGYPTE

16 tot en met 21 oktober 2022

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

CONTACT? Lise Betjes +32 2 504 87 37 of
lise.betjes@fitagency.be

8 ROEMENIË

17 tot en met 21 oktober 2022

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

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

9 CLEANTECH IN CHILI EN ARGENTINIË

20 tot en met 25 november 2022

INSCHRIJVEN? Tot en met 16 september 2022 op

www.flanderstrade.be

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

10 NIGERIA

16 tot en met 21 oktober 2022

INSCHRIJVEN? Tot en met 30 juni 2022 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Steve Mattens +32 2 504 87 65 of
steve.mattens@fitagency.be

BEURS

1 BIO ASIA - TAIWAN

27 tot en met 31 juli 2022

INSCHRIJVEN? Tot en met 17 juni 2022 op

www.flanderstrade.be

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

2 IBC - AMSTERDAM

9 tot en met 12 september 2022

INSCHRIJVEN? Tot en met 10 juni 2022 op

www.flanderstrade.be

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

3 PLMA - CHICAGO

13 tot en met 15 november 2022

INSCHRIJVEN? Tot en met 15 juni 2022 op

www.flanderstrade.be

CONTACT? Annemieke De Tollenaere
+32 2 504 87 33 of
annemieke.detollenaere@fitagency.be

4 THE BIG 5 - DUBAI

5 tot en met 8 december 2022

INSCHRIJVEN? Tot en met 17 juni 2022 op

www.flanderstrade.be

CONTACT? Kurt Vleminckx +32 2 504 88 03 of
kurt.vleminckx@fitagency.be

SEMINARIES

5 GOOSE - VIETNAM PUBLIC PROCUREMENT WEBINAR

8 juni 2022

INSCHRIJVEN? Tot en met 6 juni 2022 op

www.flanderstrade.be

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

6 VLAAMS-NEDERLANDSE HANDELSDAG

14 juni 2022

INSCHRIJVEN? Tot en met 10 juni 2022 op

www.flanderstrade.be

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



INSCHRIJVEN?

www.flanderstrade.be

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

VRAGEN OVER INTERNATIONAAL ONDERNEMEN?



**EXPORT
BEURS
2022**

FLANDERS INVESTMENT & TRADE

KLAAR OM INTERNATIONAAL UW PLEK OP TE EISEN?

Kom dan naar de Exportbeurs op 21, 22 en 23 juni in Brussel
en maak er uw exportambities waar!



RESERVEER NU UW PLEK OP **EXPORTBEURS.BE**